
ALLGEMEINE SPRACHWISSENSCHAFT
INSTITUT FÜR LINGUISTIK
UNIVERSITÄT ZU KÖLN

ARBEITSPAPIER NR. 56 (Neue Folge)

Argumentieren im Internet
Zwei argumentationstheoretische Analysen

*Leila Behrens,
Florian Stieghorst (Hrsg.)*

September 2010

ISSN 1615-1496

Prof. Dr. Hans-Jürgen Sasse

Institut für Linguistik

Abteilung Allgemeine Sprachwissenschaft

Universität zu Köln

D-50923 Köln

ISSN 1615-1496

Druck: Zentrale Hausdruckerei

© bei den Autoren

Inhaltsverzeichnis

Behrens, Leila

Einleitung: Empirische Argumentationstheorie.....1-26

Badtke, Carolin et al.

Argumentationsanalyse von Kommentaren in einem Forum der BBC
zur Unabhängigkeit des Kosovo.....27-113

Benning, Victoria et al.

Argumentationsanalyse von Kommentaren in einem Forum der BBC
zum Rauchverbot.....115-185

Anhang.....187-192

Einleitung: Empirische Argumentationstheorie

Leila Behrens

1 Die Projektidee

Dieses Arbeitspapier geht aus einem Hauptseminar zur Argumentationstheorie hervor, das ich im Wintersemester 2008/09 am Institut für Linguistik der Universität zu Köln gehalten habe. In den beiden Arbeiten in diesem Band (Badtke et al. und Benning et al.) stellen die Studierenden dieses Hauptseminars die Ergebnisse vor, die sie (in zwei parallelen Projektgruppen mit unterschiedlichen Diskussionsgegenständen) bei der empirischen Analyse von Argumentationen in einem Internet-Forum gewonnen haben. Der Gegenstand der Diskussion betraf bei der einen Gruppe (Badtke et al.) die Unabhängigkeit des Kosovo, bei der anderen Gruppe (Benning et al.) die Einführung eines generellen Rauchverbots in europäischen Hauptstädten.

Mit diesem Hauptseminar wollte ich in doppelter Weise einen neuen Weg eingeschlagen, in inhaltlicher wie auch in formaler Hinsicht. Argumentationstheorie ist eine höchst interessante und stark expandierende Forschungsrichtung, deren Relevanz in der Linguistik und speziell in der Mainstream-Pragmatik der deutschen Unterrichtslandschaft – nach meiner Auffassung – immer noch zu wenig gewürdigt wird. So wurde im WS 2008/09 das erste Mal im Institut für Linguistik dieses Thema überhaupt angeboten. Außerdem schwebte mir bei der Planung ein echtes „Projektseminar“ vor, bei dem wir vom konventionellen Unterrichtsschema der länglichen Literaturreferate wegkommen. Die Studierenden sollten stattdessen alle Phasen einer „normalen Forschung“ kennen lernen, deren Ergebnisse mit einer „richtigen Veröffentlichung“ dokumentiert werden. Sie sollten – in Form von Projektgruppen – kennen lernen, wie man ein Datenkorpus zusammenstellt, für das Korpus ein angemessenes Datenbankdesign entwickelt, mit Analyseschwierigkeiten umgeht, theoretische Lücken mitten in der Arbeit füllt und – last but not least – wie man Ergebnisse und Hypothesen der eigenen empirischen Arbeit in Form einer Veröffentlichung zusammenfasst, von der alle Interessenten in der wissenschaftlichen Gemeinde profitieren und neue Ideen zur weiteren Forschung erhalten können. Das war ein Wagnis – aber es hat sich gelohnt. So möchte ich mich bei allen Studierenden, die bei den beiden Projekten des Hauptseminars durchgehalten haben (und entsprechend als Autoren verzeichnet sind) ganz herzlich bedanken.

Die Projektidee war mit einem weiteren Risiko behaftet. Es ist in der Literatur nicht ganz klar, ob das argumentationstheoretische Rüstzeug für die empirische Analyse von Alltagsargumentation geeignet ist. Vertreter stark normativer Ansätze bestreiten dies (vgl. hierzu weiter unten). In der Tat brachte die Analyse der Foren-Kommentare verschiedene methodologische Probleme mit sich, die dann in den beiden Arbeiten ausführlich thematisiert werden. Andererseits ist es den Autoren beider Papers gelungen, einer ganzen Fülle von interessanten Zusammenhängen auf die Spur zu kommen, nachdem sie systematisch verschiedene Faktoren an realen Argumentationsbelegen untersucht haben (wie z.B. Verwendung von Trugschlüssen, Argumentationsschemata, Evidenztypen, verdeckten Prämissen, Subjektivierung/Objektivierung, Emotionalität, Wirkung bzw. Überzeugungskraft). In diesem Sinne formulieren Badtke et al. und Benning et al. neue Ideen und Hypothesen für

zukünftige Forschung auf dem Gebiet der Argumentationstheorie. Auch gerade darin liegt ihr besonderes Verdienst.

Im weiteren Teil dieses Einleitungsartikels werde ich versuchen, die Hintergründe der Entstehung dieses Arbeitspapiers zu beleuchten. Zuerst werde ich auf einige offene Fragen in der Argumentationstheorie generell eingehen und dann auf solche, die speziell durch die beiden Arbeiten in diesem Arbeitspapier aufgeworfen wurden. Danach werde ich auf die Wahl des Datenmaterials eingehen und auf die speziellen Probleme, die das gewählte Medium (Internet-Forum) mit sich bringt. Anschließend werden sowohl konvergente als auch divergente Ergebnisse der beiden Arbeiten diskutiert, letztere insbesondere in Hinblick auf die Frage, ob sie durch den unterschiedlichen Diskussionsgegenstand bedingt sind. Zum Schluss werden dann noch einige terminologische Details angesprochen.

2 Argumentationstheorie

2.1 Ein junges interdisziplinäres Fach

Argumentationstheorie in ihrer heutigen Form ist ein relativ junges interdisziplinäres Fach, das allerdings seine Wurzeln schon in der Antike hat, nämlich in Logik, Dialektik und Rhetorik. Heute ist das Fach ein gemeinsamer Teil der folgenden Fächer: Philosophie und „informeller Logik“, Kommunikationstheorie und linguistischer Pragmatik, Sozialpsychologie und Rechtswissenschaften. Als solche beschäftigt sich Argumentationstheorie u.a. mit folgenden Fragen: Wie werden Meinungsunterschiede mit sprachlichen Mitteln ausgeglichen? Wie werden Einzelargumente dabei zu einer komplexen Argumentation zusammengefügt? Welche Argumentationsschemata kann man unterscheiden? Nach welchen Kriterien lassen sich Argumentationen evaluieren? Und vor Allem: welche Rolle spielen unausgesprochene Prämissen und Trugschlüsse („Fallacies“) in der alltagssprachlichen Argumentation?

Dabei gibt es (noch) keine einheitliche, universell akzeptierte „Argumentationstheorie“, wie VAN EEMEREN (2001: 12) in seinem sehr empfehlenswerten Artikel über den „state of art“ dieses Fachs schreibt. Die relevanten Ansätze teilen sich zwar einen gemeinsamen Grundvorrat an Fragestellungen (wie die gerade erwähnten), unterscheiden sich jedoch in wichtigen Punkten, entsprechend des primären Interesses ihres disziplinären Ursprungs (Logik, Linguistik, Psychologie usw.). Eine gemeinsame Schnittmenge zwischen den meisten theoretischen Ansätzen findet sich vielleicht in folgenden Punkten:

Argumentationstheorie ist dialogisch und dialektisch orientiert: sie setzt eine verbale Auseinandersetzung zwischen mindestens zwei Personen (oder allgemeiner: zwischen zwei Parteien) voraus, die in Bezug auf eine bestimmte Fragestellung über einen unterschiedlichen Standpunkt („standpoint“) bzw. eine unterschiedliche Meinung („opinion“) verfügen. Derjenige, der seinen Standpunkt zuerst vorträgt, heißt (u.a.) der „Protagonist“, derjenige, der den entgegengesetzten (oder einen anderen) Standpunkt vertritt, gilt als der „Antagonist“ (oder als der „Opponent“), wobei sich die Rollen im Laufe einer Diskussion natürlich ständig wechseln können.

Eines der erklärten Ziele der Argumentationstheorie ist, zu bestimmen, wie Meinungsverschiedenheiten im Rahmen einer „kritischen Diskussion“ erfolgreich beseitigt werden können (vgl. VAN EEMEREN/GROOTENDORST 2004: 134). Von einer „kritischen Diskussion“ wird erwartet, dass der Austausch der Argumente „vernünftig“ („reasonable“) erfolgt, und zwar nicht nur auf Sachebene und im Sinne der Logik, sondern auch nach Kriterien der sozialen Interaktion wie Fairness. Allerdings besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen verschiedenen argumentationstheoretischen Ansätzen darin, ob sie vorwiegend an der Ausarbeitung der Normen selbst oder an der Beschreibung tatsächlicher Argumentationen in Hinblick auf Erfolg bzw. Misserfolg interessiert sind. Nicht sehr verwunderlich stammen normative Ansätze häufig aus der Logik oder Philosophie, während linguistisch (insbesondere diskursanalytisch) inspirierte Forscher tendenziell eine deskriptive Herangehensweise bevorzugen (vgl. VAN EEMEREN 2001: 11).

2.2 Das Kontinuum normativer vs. deskriptiver Orientierung

Das Dilemma zwischen normativer und deskriptiver Orientierung liegt auf der Hand. Normative Modelle reflektieren ein Idealbild; je unrealistischer dieses ist, umso schwieriger wird es, auf dessen Grundlage Erkenntnisse darüber zu gewinnen, nach welchen Mustern Menschen in verschiedenen Genres und verschiedenen Kulturen bevorzugt argumentieren (vgl. KIENPOINTNERS (1996: 20) Kritik an Habermas' Anforderungen für vernünftiges Argumentieren). Andererseits kann man ohne eine normative Vergleichsbasis Argumente schwer identifizieren und analysieren, geschweige denn evaluieren. Aus diesem Grund wird im pragma-dialektischen Modell dezidiert für einen normativen Ansatz (eine „normative Pragmatik“) geworben, der sich allerdings auch empirischen Fragen nicht verschließen sollte wie z.B.:

„[...] the question of to what extent ordinary language users in everyday contexts really tend to resolve their differences of opinion by means of the kind of discussion favored by dialecticians – as well as on the question of when and why they do not.“
(VAN EEMEREN/GROOTENDORST 2004: 31).¹

Im speziellen Fall der Pragma-Dialektik sind es die sog. „zehn Regeln einer kritischen Diskussion“ (vgl. VAN EEMEREN/GROOTENDORST 2004; VAN EEMEREN ET AL. 2002), die den normativen Rahmen setzen. Sie spezifizieren für jede Etappe in einer Diskussion, wie sich die Diskutanten zu verhalten haben, und definieren auf dieser Grundlage traditionelle Begriffe wie die *Fallacies* neu bzw. geben vor, wie die empirische Rekonstruktion von Argumentationen (im Prinzip) zu erfolgen hat.

Der Gegensatz zwischen normativer und deskriptiver Orientierung berührt eine ganze Reihe von anderen Fragen, bei denen bis heute kein Konsens in der Argumentationstheorie

¹ VAN EEMEREN UND GROOTENDORST (2004) widmen einige Seiten der Frage, warum die normative und die deskriptive Perspektive idealerweise miteinander verbunden werden sollten.

herrscht. Dazu gehört etwa die Frage, wie das Verhältnis von Rhetorik und Dialektik zu beurteilen ist, oder die Frage, ob im Falle eines pragmatischen Ansatzes eher ein sprechakttheoretischer oder ein intentional motivierter Zugang zu favorisieren sei. Vor allem scheint die Haltung zur Rolle des Kontextes mit der Haltung zur Normativität vs. Deskriptivität zu korrelieren.

2.2.1 Kontextabhängigkeit

Ich fange mit dem letzten Punkt an. Dass Argumentation – wie jede andere verbale Aktivität – im Kontext stattfindet und dass dieser daher einen Einfluss auf die Interpretation haben muss, ist eine zunehmend anerkannte Erkenntnis in moderner Argumentationstheorie. Während in den Anfängen dieser Disziplin ausschließlich mit fiktiven Beispielen gearbeitet wurde, die nur aus wenigen Prämissen und der Konklusion bestanden, setzt sich immer mehr der Trend durch, Fragestellungen an realen Belegen zu illustrieren. Es werden außerdem immer häufiger größere Mengen von Texten zur empirischen Grundlage erhoben, wobei die berücksichtigten Texte selbst in der Regel auch deutlich länger geworden sind (und so auch den verbalen Kontext enthalten) (vgl. GERRITSEN 2001: 69). Schließlich zeichnet sich auch ein wachsendes Interesse dafür ab, Argumentation im Detail in unterschiedlichen kontextuellen Settings zu untersuchen wie z.B. bei Gerichtsverfahren. Symptomatisch für diese Entwicklung ist DOUG WALTONS Hinwendung zu einem pragmatischen Ansatz, weg von einem streng formalen, auf Logik ausgerichteten (vgl. WALTON 1992; 1995).

Dass der Kontext interpretationssteuernd wirken kann und daher bei der Analyse nicht außer Acht gelassen werden darf, wird praktisch in allen relevanten Untersuchungsbereichen der Argumentationstheorie geltend gemacht. So weist z.B. WALTON (2006: 14) bei der Besprechung der Unterscheidung zwischen verknüpften und konvergenten Argumenten („linked vs. convergent arguments“) darauf hin, dass es eine hundertprozentige Unterscheidung mit Hilfe von Testverfahren und sprachlichen Indikatoren gar nicht geben kann, da ja die (hier relevante) Frage, ob zwei Prämissen als unabhängig voneinander gedacht werden oder nicht, von Kontext zu Kontext variieren kann.

Es besteht auch Konsens darüber, dass die Interpretation von *Fallacies* kontextabhängig ist. Auch schon TOULMIN ET AL. (1984: 129 ff.) betonen, dass sich dieselbe Argumentationsform je nach Kontext als plausibles Argumentationschema oder als Trugschluss erweisen kann. Dieser inhärenten Ambiguität wird durch Begriffspaare Ausdruck verliehen wie „reasoning from authority“ vs. „appeal to authority“, „reasoning from analogy“ vs. „false analogy“ usw. (vgl. auch KIENPOINTNER 1992: 198). WALTON (1992; 1995) setzt sich mit kontextuellen Variationen bei Trugschlüssen in Abhängigkeit von der Gesprächssorte („dialogue type“) auseinander.²

² Ob ein *ad-hominem*-Argument z.B. in einem bestimmten Fall sinnvoll oder trugschlüssig ist, hängt nach WALTONS (1992: 140) Auffassung vom Kontext des Dialogs ab, in dem es geäußert wird. Bei einer Zeugenbefragung im Gericht könne es z.B. durchaus sinnvoll sein, während es im Rahmen eines

Dass ohne Berücksichtigung des Kontextes auch sog. „implizite“ oder „verdeckte“ Prämissen nicht identifiziert werden können und somit auch die Rekonstruktion der gesamten Argumentation nicht gelingen kann, wird inzwischen ebenfalls weitgehend anerkannt (vgl. GERRITSEN 2001: 68).

Nun könnte man annehmen, dass die zunehmende Anerkennung der Rolle des Kontextes in argumentativen Dialogen eine Verschiebung zur deskriptiven Orientierung darstellt. Grob betrachtet stimmt dies natürlich auch, allerdings ist es notwendig, einige wichtige Einschränkungen in diesem Zusammenhang vorzunehmen. Es ist eine Sache, allgemein anzuerkennen, dass bei Argumentationen der Kontext eine bedeutende Rolle spielt, und eine andere Sache bei realen Argumentationsbelegen diesen Einfluss tatsächlich einzeln nachzuweisen. Die Argumentationstheorie kämpft somit spätestens seit den 90er Jahren mit den gleichen Problemen, die in der Textlinguistik und der (linguistischen) Diskursanalyse schon in den 70er Jahren bekannt waren. Wie sollen wir herausbekommen, was der Sprecher bei einer konkreten Äußerung tatsächlich intendiert und wie die anwesenden Gesprächsteilnehmer seine Äußerung tatsächlich verstehen? GERRITSEN (2001: 71) nennt dies – in Bezug auf die Argumentationstheorie – das Problem des Analysierenden. Im Gegensatz zu Sprechaktpartizipanten, die an einem Gespräch teilnehmen und somit diverse Interpretationshinweise („contextualization cues“) erhalten und auch eine Klärung in bestimmten Punkten verlangen können, hat der analysierende Argumentationstheoretiker nur partiell Zugang zu Informationen, die im Einzelfall über die Plausibilität von Interpretationen entscheiden können.

Gegenwärtig gibt es zwei Antworten auf dieses Dilemma. Es wird auf die Analyse von bestimmten Aspekten (z.B. *Fallacies*) bei realen Beispielen ganz und gar verzichtet, mit Hinweis auf Interpretationsunsicherheiten. Oder es wird versucht, dem Problem der interpretativen Unsicherheit mit theoretischen Lösungen beizukommen, bei denen nur Kontexttypen, nicht jedoch spezifische Einzelkontexte berücksichtigt werden.

KIENPOINTNER (1992) z.B., der ansonsten dezidiert für die Sammlung und empirische Untersuchung realer Argumentationsbelege eintritt, da man nur auf dieser Basis eine „Ty-

wissenschaftlichen Disput sehr wahrscheinlich eine *Fallacy* darstellen wird. WALTONS Versuch, die kontextabhängige Variation bei *Fallacies* durch eine Koppelung an Dialogtypen zu generalisieren, erweckt allerdings den Anschein einer gewissen Zirkularität. Er unterscheidet u.a. zwischen den folgenden Dialogtypen: Überzeugung („persuasion“), Informationssuche („information seeking“), Verhandlung („negotiation“), Befragung („inquiry“) und Streit („quarrel“). Alle diese Typen haben ihre eigenen Glücksbedingungen bzw. Verpflichtungen im Sinne der Sprechakttheorie und sie haben weitere typische Merkmale, darunter auch typische *Fallacies*. Streit z.B. soll über eine typische Assoziation mit dem *ad-hominem*-Argument verfügen. Auf diese Weise erkennen wir den Trugschluss bei einem *ad-hominem*-Argument daran, dass er im Rahmen eines Streits vorkommt. Ein wesentlicher Unterschied zwischen den Dialogtypen „Überzeugung“ und „Streit“ soll andererseits genau darin bestehen, dass der erste den Normen einer kritischen Diskussion unterliegt, während beim zweiten gerne das *ad-hominem*-Argument benutzt wird. Schließlich lässt WALTON sogar „dialektische Verschiebungen“ zu, bei denen der Typ des Dialogs während eines Gesprächs wechselt (z.B. von Überzeugung zu Streit wird).

pologie plausibler Muster der Alltagsargumentation“ erarbeiten könne, schlägt auf dem Gebiet der Trugschlüsse den ersten Weg ein. So schreibt er (1992: 248):

„Aufgrund der großen Abgrenzungsschwierigkeiten wurde darauf verzichtet, den plausiblen Mustern systematisch Trugschlüsse bzw. Sophismen gegenüberzustellen bzw. Belegmaterial als plausibel oder trugschlüssig zu bewerten.“

2.2.2 Sprecherintention vs. Sprechakt

Normativ inspirierte Forscher wie z.B. VAN EEMEREN oder WALTON hingegen versuchen, das Interpretationsproblem mit sprechakttheoretisch motivierten Lösungen zu umgehen. Dabei wird nicht bestritten, dass die individuelle Sprecherintention und das Hintergrundwissen bzw. das Wertesystem, das die Teilnehmer in einer konkreten Diskussion miteinander teilen bzw. nicht teilen, letztlich für die korrekte Interpretationen der Argumente in dieser Diskussion ausschlaggebend ist. Um sich jedoch die spekulative Suche nach Sprecherintentionen zu ersparen, greifen sowohl VAN EEMEREN als auch WALTON auf deren generalisiertes und von außen leichter zugängliches Pendant zurück: Verpflichtungen („commitments“), die der Sprecher in einer bestimmten Phase oder in einem bestimmten Typ der Diskussion einzugehen hat, ähnlich zu den Verpflichtungen bei den traditionellen Sprechakten (WALTON 1996; VAN EEMEREN/GROOTENDORST 2004). Analyse und Evaluierung erfolgt dann im Vergleich zu diesem Idealsystem.

Das Problem divergierender Hintergrundsysteme wiederum wird in normativen/dialektischen Ansätzen heute noch weitgehend ignoriert, obgleich es bei der Identifizierung von impliziten Annahmen bzw. Prämissen von zentraler Wichtigkeit ist. Es ist möglicherweise eher die Ausnahme als die Regel, dass Kontrahenten in einer realen Diskussion die gleichen Annahmen für wahr bzw. für richtig halten. Die Untersuchungen in diesem Band zeigen außerdem, dass Diskutanten dazu tendieren, gerade solche umstrittenen Annahmen verdeckt zu halten, teilweise aus autistischer Selbstverständlichkeit, teilweise aus manipulativer Absicht. Seit den 80er Jahren ist es üblich, zwischen sog. „notwendigen“ („needed“) und „gebrauchten“ („used“) impliziten Prämissen zu unterscheiden (vgl. ENNIS 1982). Die ersten sind logisch notwendige Propositionen, ohne die die Konklusion nicht als wahr abgeleitet werden kann. Die zweiten sind Annahmen, die der Sprecher bei der Artikulierung seiner Argumente tatsächlich im Kopf hatte, die er jedoch, aus welchem Grund auch immer, nicht verbal explizit gemacht hat.

Freilich ist hier die Identifizierung von sogenannten „gebrauchten“ impliziten Prämissen das zentrale Problem. Auch hier müsste man die Sprecherintention kennen bzw. erschließen können. Die Extremforderung für „vernünftiges Argumentieren“, alle Prämissen explizit zu machen, wird heute tendenziell abgelehnt. Sie wäre dermaßen unrealistisch, dass damit keine vernünftige Vergleichsgrundlage zwischen idealer und tatsächlicher Argumentation etabliert werden könnte. Die übliche Lösung ist, stillschweigend anzunehmen, dass die Diskutanten über dasselbe Wissens- bzw. Glaubenssystem verfügen, so dass man sich nicht individuell mit den „gebrauchten“ impliziten Prämissen auseinandersetzen muss.

Notfalls wird darauf hingewiesen, dass im Rahmen einer normativen Pragmatik der Argumentation auch die Identifizierung von „notwendigen“ Prämissen reichen müsste.

Die Ausklammerung der Sprecherintention ist aus der Perspektive des analysierenden Theoretikers mehr als verständlich. Andererseits ist diese wissenschaftliche Haltung mit mehreren Problemen behaftet. Sie führt tendenziell zu einer Abkoppelung zwischen normativem Ideal und tatsächlicher Argumentation. Wie soll man letztere im Vergleich zum ersten analysieren und evaluieren, wenn es doch so viele Abweichungsmöglichkeiten gibt (vgl. auch Fußnote 2 zu Zirkularitätsproblemen)? Noch bedeutsamer ist der Einwand, dass wir zunehmende Evidenz dafür haben, dass Annahmen über aktuelle Sprecherintention bei den Kontrahenten in einer Diskussion ein wichtige Rolle spielen. Eine einfache (und auf den informellen Typ abzielende) Definition von *Fallacies* besagt, dass sie interaktional unangemessene, unfaire Schritte in einer Diskussion darstellen (vgl. VAN EEMEREN/GROOTENDORST 2004: 158). Genau dafür haben Diskutanten ein relativ ausgeprägtes Metabewusstsein, wie auch die in diesem Band untersuchten empirischen Belege zeigen, obgleich wissenschaftlich unbeeinflusste Diskutanten die Regeln „kritischer Diskussion“ mit Sicherheit nicht kennen. Kritische Metakommentare zum argumentativen Stil der Diskussionsgegner scheinen in aller Regel auch Spekulationen über deren kommunikative Intentionen zu beinhalten. Es wird dem Gegner beispielsweise vorgeworfen, dass er sich mit seiner Argumentation absichtlich auf unfaire oder manipulative Weise Vorteile in der Diskussion verschaffen will. Die kritisierten Punkte stellen nicht selten laienhafte Ausbuchstabierungen von klassischen *Fallacies* dar. Ein weiterer Typ von kritischen Metakommentaren betrifft das Verdeckthalten von („gebrauchten“) Prämissen. Auch in diesem Falle wird gewöhnlich überlegt, ob der Diskussionsgegner damit die Absicht verfolgt, die Diskussion in einer für ihn vorteilhaften, aber insgesamt unfairen Weise zu lenken.

Für zukünftige Forschung wäre auf jeden Fall die Klärung dieser beiden normativen Systeme von besonderer Wichtigkeit: das normative System des Argumentationstheoretikers und das laienhafte normative System des Sprachbenutzers/Diskutanten: Welche Überschneidungen und welche Unterschiede lassen sich bei Vorstellungen zur „kritischen Diskussion“ zwischen Theoretikern der Argumentationstheorie und normalen Diskutanten feststellen?

2.2.3 Rhetorik vs. Dialektik

Damit kommen wir zum letzten kontroversen Punkt in der modernen Argumentationstheorie, der ebenfalls die Frage von Normativität vs. Deskriptivität berührt: das Verhältnis von Rhetorik und Dialektik. Ohne hier auf die antiken Wurzeln und die historische Entwicklung der beiden Disziplinen näher einzugehen, lässt sich festhalten, dass ein auffälliges Unterscheidungsmerkmal in der ursprünglich monologischen vs. dialogischen Konzeption der beiden besteht. Rhetorik ist zunächst als die Kunst des monologischen Redens gedacht und in dieser Eigenschaft als die Kunst des Überzeugens. Das primäre Interesse richtet sich auf den Text und die damit erzielbare Wirkung bei einem (nicht notwendigerweise näher differenzierten) Publikum. Verbale Reaktionen wie bei einem Dialog werden mehr oder weniger ausgeblendet. Dialektik hingegen ist per definitionem interaktional, sie ist die

(korrekte) Kunst der Gesprächsführung bzw. des Dialogs. Als solche ist sie traditionell in der Logik verankert und dem psychologischen bzw. soziologischen Aspekt der Persuasion gegenüber eher skeptisch, wenn nicht sogar feindlich eingestellt. Obgleich auch die Rhetorik nicht frei von normativen Einschränkungen ist, steht sie dem deskriptiven Ende eines deskriptiven/normativen Kontinuums deutlich näher als die ursprünglich aus der Logik erwachsene Dialektik, die daher naturgemäß tendenziell normativ ist.

Diese Arbeitsteilung, die noch in den Anfängen der modernen Argumentationstheorie zur Standardauffassung gehörte, kam seitdem mehr und mehr ins Wanken, erstens durch die Verbreitung der sog. „Neuen Rhetorik“ (vgl. PERELMAN/OLBRECHTS-TYTECA 1969) und zweitens durch das Erwachen des Interesses für den Kontext und für bestimmte Aspekte der sozialen Interaktion innerhalb der Dialektik (s. oben). Die Neue Rhetorik näherte sich dem dialogischen Konzept des Argumentierens an und half, mit alten Vorurteilen, die seit der Aufklärung immer weiter tradiert wurden, aufzuräumen oder diese zumindest stark zu relativieren. Ein solches Vorurteil besagt, dass Rhetorik von Hause aus irrational, wenn nicht gar antirational und daher mit einer auf Rationalität ausgerichteten Konzeption dialogischer Argumentation unvereinbar sei (vgl. VAN EEMEREN 2001: 16). Persuasion, wie man sie aus der Rhetorik kennt, wird heute weitgehend als ein rationales Ziel anerkannt. Umgekehrt setzt sich in der pragmatisch erweiterten Dialektik immer mehr die Erkenntnis durch, dass Überzeugung als zentrale Motivation nicht ausgeblendet werden kann, wenn das betreffende Modell auf psychologische und soziologische Adäquatheit Wert legt. Menschen, die mit unterschiedlichen Standpunkten eine Diskussion eingehen, sind mindestens so sehr daran interessiert, ihre eigenen Standpunkte durchzubringen, wie daran, eine gemeinsame Lösung zu erreichen. VAN EEMEREN und HOUTLOSSER schreiben hierzu in ihrem Artikel (1999) zur Integration von Rhetorik und Dialektik:

„The balancing of people's resolution-minded objective with the rhetorical objective of having their own position accepted regularly gives rise to strategic manoeuvring as they seek to fulfil their dialectical obligations without sacrificing their rhetorical objectives. They attempt to make rhetorical use of the opportunities offered within the dialectical situation in order to conclude the difference of opinion in their own favour.“

Heute gibt es verschiedene Ansätze, die eine disziplinäre Neupositionierung von Rhetorik und Dialektik anstreben, je nachdem mit stärkerer Gewichtung von Rhetorik oder Dialektik. Es würde jedoch den Rahmen dieser Einleitung sprengen, sie im Detail zu diskutieren (vgl. jedoch erneut VAN EEMEREN 2001). Insofern man auch die Ergebnisse aus den beiden Studien in diesem Band berücksichtigt, scheint alles darauf hinzudeuten, dass bei dieser Neupositionierung diejenigen Ansätze überlegen sind, die nicht über eine komplementäre Anbindung an institutionalisierte Kontexte eine (neue) Abgrenzung erzielen wollen, sondern anerkennen, dass sich manipulative und kritische Züge grundsätzlich in jedem Dialog mit Meinungsverschiedenheiten ständig abwechseln, ganz im Sinne des obigen Zitats. Anders ausgedrückt: „Streitgespräch“ und „kritische Diskussion“ (oder Eristik und Dialektik) konstituieren nicht unterschiedliche Gesprächssorten, sondern bieten idealisierte Merk-

male, die sich in realen Diskussionen auf unterschiedlichen Weisen miteinander verbinden können. Es wird sich zeigen, ob empirische und theoretische Arbeit auf diesem Gebiet in der Zukunft uns auch zu einer Neukonzeption von Trugschlüssen führen wird.

2.2.4 Argumentation und Kultur

Als letztes möchte ich in diesem Abschnitt noch ein paar Worte zum cross-kulturellen Aspekt sagen, der bis jetzt relativ stiefmütterlich im Mainstream der Argumentationstheorie behandelt wird. Vermutlich vertreten die meisten Leute unterschwellig die Auffassung, dass Rhetorik einer kulturellen, da auch einer sprachlichen Variation unterliegt, während „kritische Diskussion“ als universelles Ideal angesehen werden kann. Diese Auffassung bedarf gewisser Korrekturen, was die Universalität mancher Anforderungen für eine „kritische Diskussion“ betrifft. Dies soll kurz am Beispiel des deutschen Attributs *sachlich* erläutert werden, dem wir nach wie vor in diversen deutschsprachigen Publikationen als zentrale Voraussetzung für vernünftiges Argumentieren begegnen können (vgl. auch schon Habermas 1990). Das Interessante dabei ist, dass diese Forderung zusätzlich zu weiteren elementareren Forderungen hinzutritt wie faktische und logische Korrektheit, sprachliche Eindeutigkeit, keine Täuschungsabsicht usw.

Was genau bedeutet aber *sachlich*? Beim näheren Hinsehen handelt es sich um ein Paradebeispiel von einem sog. „cultural term of communication“ im Sinne von Carbaugh (1989), Philipsen (1992) usw., also von einem Terminus der Kommunikation, der sich auch in der Alltagssprache durchgesetzt hat und dabei komplexe kulturspezifische Ideale auf den Punkt bringt. So verfügt das deutsche Wort *sachlich* mindestens über drei Lesarten oder Komponenten, die logisch betrachtet unabhängig voneinander sind und entsprechend nicht in allen Kulturen zu einem einheitlichen Konzept verschmolzen auftreten.

Wenn man das Internet-Portal „Wortschatz“ der Universität Leipzig konsultiert, sind die ersten fünf Synonyme, die man dort findet die folgenden: *emotionslos*, *klar*, *leidenschaftslos*, *logisch*, *nüchtern*. Zwei der Synonyme (*emotionslos*, *leidenschaftslos*) weisen Emotionalität als die relevante Inhaltskomponente aus; in dieser Lesart bezeichnet *sachlich* eine Kommunikationsform, die frei von Emotionen ist. Zwei weitere Synonyme (*klar*, *nüchtern*) beziehen sich auf die Ausdrucksweise, wobei insbesondere bei *nüchtern* zum Ausdruck kommt, dass eine als *sachlich* bezeichnete Kommunikationsform auch rhetorisch schnörkellos zu sein hat. Das Synonym *logisch* weist schließlich auf eine dritte Lesart hin, die Korrektheit der Schlussfolgerungen, Kohärenz, Konsistenz usw. zum Inhalt hat. Es dürfte nicht schwer einzusehen sein, dass es selbst ein logischer Fehlschluss wäre, *emotional* und *unlogisch* bzw. *emotionslos* und *logisch* miteinander gleichzusetzen (d.h. von *emotional* auf *unlogisch* bzw. von *emotionslos* auf *logisch* zu schließen). Man kann sehr wohl einen emotional betroffenen Eindruck machen und dabei logisch korrekt argumentieren oder umgekehrt emotionslos wirken und dabei logische Fehler begehen. In diesem Zusammenhang sollte auch erwähnt werden, dass auch der Ausdruck *emotionale Kommunikation* mehrfach ambig ist: zunächst kann damit der emotionale Zustand des Sprechers charakterisiert werden oder aber sein Kommunikationsstil. Daneben kann sich der Ausdruck auf den Inhalt der Kommunikation beziehen, also darauf, dass Gefühle zum Gegen-

stand der kommunizierten Informationen gemacht werden. Schließlich kann auch der perlokutive Effekt gemeint sein, den der Sprecher beim Hörer erzielt bzw. erzielen will.

Wenn WIERZBICKA wiederholt in ihren diversen Arbeiten (vgl. 1991: 64-65; 1999) betont, dass sich protestantische Kulturen, und dort insbesondere die angelsächsische Kultur, durch eine ausdrücklich emotionsfeindliche Haltung auszeichnen, verglichen etwa mit der slawischen oder romanischen Kultur, hat sie wohl die ersten beiden Interpretation im Auge (Zustand und Stil), gelegentlich auch die dritte (Inhalt). Sie macht dieses Tabu, Emotionen nicht offen zu zeigen bzw. nicht zu thematisieren, verantwortlich für eine Reihe interkultureller Missverständnisse, nachdem es zwangsweise Vorurteile auf der Grundlage des oben erwähnten Fehlschlusses (emotional gleich unlogisch und irrational) produziert. HAIMAN (1998) beschäftigt sich mit einem leicht anderen Aspekt des in westlichen, protestantischen Ländern vorherrschenden Kommunikationsideals: dem naiven Glauben an wörtliche Rede, gepaart mit einer Abneigung gegenüber rhetorischen Ausschmückungen und Spielereien. Dieser Kult des „plain speaking“ (in Haimans Worten) lässt sich – kultur- und wissenschaftshistorisch betrachtet – nicht von der rhetorikfeindliche Tradition trennen, die bei der Erforschung der dialogischen Argumentation lange vorherrschte und erst allmählich hinterfragt wird (s. oben).

Wenn aber der Grad, wie Emotionalität und rhetorische Kunstfertigkeit in einer Gesellschaft geschätzt werden, kulturell variiert, und wenn diese beiden Kommunikationsmerkmale auch nicht a priori mit den Regeln der Logik unvereinbar sind, fragt man sich, ob es noch weitere Gründe gibt, sie als gefährlich für kritische Argumentation und somit als trugschlussverdächtig einzuschätzen. Die zehn interaktionalen Regeln der Amsterdamer Schule enthalten keine direkten Einschränkungen in dieser Hinsicht. Bei der verbalen Explizierung von Gefühlen (in den Prämissen oder in der Konklusion) käme eventuell Relevanz als möglicher Grund in Frage, wonach die Bezugnahme auf Gefühle in einer Diskussion an und für sich schon irrelevant sei oder unter Umständen eine irrelevante Veränderung des eigentlichen Diskussionsgegenstandes bedeute (Verletzung der „Relevanzregel“ (Regel 4); vgl. VAN EEMEREN ET AL. 2002: 182). Dies würde aber einen sehr engen Relevanzbegriff bzw. einen ebenso engen Informationsbegriff voraussetzen, wonach nur sog. „objektive“ Sachverhalte, die unabhängig vom Betrachter und vom Kontext „beweisbar“ sind, als relevante Informationen kommuniziert werden können, nicht jedoch „subjektive“ (die nur einzelnen Individuen zugänglich sind wie Gefühle) oder „intersubjektive“ (die einer beschränkte Gruppe zugänglich sind).

Ein weiterer Grund, der denkbar wäre, betrifft die perlokutive Wirkung: ein Sprecher, der bei seinem Diskussionsgegner eine emotionale Reaktion auslöst, manipuliert ihn von vornherein auf unzulässige Weise, könnte man meinen, oder er gewichtet zumindest die Argumente in einer Weise, die den Gegner ablenken und damit in seinem diskursiven Spielraum einschränken können. Es gibt zwei bekannte Trugschlüsse, die dadurch definiert sind, dass sie einen emotionalen Einfluss auf den Gegner nehmen: das *Argumentum ad misericordiam* (*appeal to pity*; appelliert an das Mitleid des Gegners) und das *Argumentum ad baculum* (*appeal to fear and force*; appelliert an die Angst des Gegners). VAN EEMEREN und seine Kollegen, die versuchen Trugschlüsse auf die Verletzung von interaktionalen

Regeln zurückzuführen, thematisieren in diesem Zusammenhang nur schwere Fälle von „emotionaler Erpressung“ (vgl. VAN EEMEREN ET AL. 2002: 111), bei denen die „Freiheitsregel“ (Regel 1) verletzt wird; diese Regel besagt, dass der Gegner nicht daran gehindert werden soll, seine eigene Argumente vorzutragen. Nicht jedes Argument, das an Gefühle appelliert, ist jedoch ein Totschlagsargument. Sind also das *Argumentum ad misericordiam* und das *Argumentum ad baculum* keine Trugschlüsse mehr, wenn sie das Recht der anderen Seite auf Gegenargumentation nicht verletzen?

Solche und ähnliche Fragen stellen sich auch in Zusammenhang mit der Wirkung von rhetorischen Stilmitteln. Manche Stilmittel der traditionellen Rhetorik sind im Sinn einer fairen Interaktion zwischen Diskussionspartnern problematisch, andere jedoch nicht. Auch letztere erzielen jedoch eine Wirkung, die den Diskussionsgegner, vor allem aber auch unbeteiligte Dritte, ablenken und bei der Formulierung ihrer Gegenargumente subtil beeinflussen können, ohne dass auf der Seite des Sprechers notwendigerweise eine bewusste manipulative Absicht vorliegt. Außerdem hat nicht jeder die gleichen rhetorischen Fähigkeiten, woraus folgt, dass rhetorisch begabtere Diskutanten gewissermaßen im Vorteil sind. Gehören aber solche „undemokratischen Ungleichheiten“ überhaupt in eine wissenschaftliche Theorie der Argumentation? (Nach der Laienauffassung ja, ebenso wie hierarchische Ungleichheiten zwischen Diskussionsgegnern.)

Alles in allem darf man von der argumentationstheoretischen Forschung erwarten, dass sie in der Zukunft folgende Herausforderungen meistert: a) Differenzierung zwischen kulturspezifischen und universellen Idealen für rationale und gerechte Kommunikation und b) konsistente Differenzierung zwischen Sprecherintention und erzielter Wirkung.

3 BBC-Forum als Datenquelle

3.1 Warum sind Internet-Diskussionen interessant?

Wir haben uns dafür entschieden, Beiträge aus dem BBC-Forum „Have Your Say“ als Datenquelle für die Untersuchung von Argumentationen zu verwenden. Die untersuchten Beiträge stammen vom Januar bzw. Februar 2008. Bei „Have Your Say“ handelt es sich um ein Online-Forum, in dem aktuelle Nachrichten von Internetnutzern weltweit diskutiert werden können. Die Moderatoren präsentieren in wenigen Zeilen eine Nachricht, stellen dann eine Frage und bitten die Nutzer, zu dieser Frage Stellung zu nehmen. Bei Badtke et al. z.B. wurde in der Nachricht darüber berichtet, dass sich die europäischen Außenminister nicht auf eine gemeinsame Position zur Unabhängigkeit des Kosovo einigen konnten, der angekündigt hatte, am selben Tag (17.02.2008) diese zu erklären. Die entscheidende Frage lautete dann: „Should the world recognise an independent Kosovo?“ Das Online-Forum wird nach einer gewissen Zeit geschlossen, die aber bei beliebten Themen in der Regel reicht, um eine große Anzahl von Beiträgen zusammen zu bekommen. Im Kosovo-Forum z.B. wurden in nur zwei Tagen 3195 veröffentlicht, wovon im Rahmen der in Badtke et al. beschriebenen Untersuchung die ersten 780 ausgewertet wurden.

Um zu prüfen, ob der Gegenstand einer Diskussion Einfluss auf die Art der Argumentation hat, haben wir beschlossen, die Untersuchung in zwei parallelen Projektgruppen durchzuführen. Während die Frage nach der Unabhängigkeit ein klassisches außenpolitisches Thema darstellt, geht es bei der Diskussion im zweiten BBC-Forum, die in Benning et al. untersucht wird, um eine Frage, die das alltägliche Zusammenleben von Menschen in der Gesellschaft betrifft und zu der die meisten Menschen von vornherein eine Meinung haben: das Rauchen in der Öffentlichkeit. Die Diskussion in diesem Forum wurde mit der Nachricht eingeleitet, dass zum 1. Januar 2008 gleichzeitig in zwei großen europäischen Hauptstädten (Paris und Berlin) das Rauchen in allen öffentlichen Einrichtungen, einschließlich Restaurants und Bars verboten wird. Zur Diskussion gestellt wurde folgende Frage: „Will smoking bans mean a cultural shift for Paris and Berlin?“ Hier wurden in einer Woche 663 Beiträge veröffentlicht, wovon Benning et al. die ersten 600 untersucht haben.

Warum fiel unsere Wahl ausgerechnet auf das „Have Your Say“-Forum der BBC? Es bietet eine Reihe auffälliger Vorteile. Erstens wird das Forum mit einer polarisierenden Frage eingeleitet, die Anlass zu der Annahme gibt, dass eine kontroverse Diskussion zwischen mindestens zwei Parteien entsteht, so dass diese versuchen werden, einander mit Argumenten zu überzeugen. Somit ist eine wesentliche Rahmenbedingung argumentationstheoretischer Untersuchungen erfüllt. Sehr vorteilhaft erschien uns auch die Tatsache, dass das Forum Zugriff auf reale Argumentationsbelege in hoher Anzahl ermöglicht, die alle den gleichen Gegenstand haben und somit untereinander vergleichbar sind. Auf diese Weise lässt sich das Vergleichbarkeitsproblem nichtartifizieller Daten umgehen, das u.a. von KIENPOINTNER (1992) thematisiert wird. Zum einen, heißt es, sei die Sammlung natürlicher Belege sehr sinnvoll, da sie ganz neue Einsichten darüber vermitteln können, wie tatsächlich argumentiert wird, zum anderen seien solche Korpusbelege kaum miteinander vergleichbar, da sie in der Regel einen anderen Gegenstand haben. Schließlich sollte noch auf einen praktischen Vorteil der Forumsbeiträge hingewiesen werden: sie haben in der Regel die richtige Länge für die Analyse (nicht allzu lang) und liegen in schriftlicher Form vor, d.h. können leicht in eine Datenbank überführt werden.

3.2 Warum sind Internet-Diskussionen problematisch?

Allerdings haben die Teilnehmer der beiden Projekte sehr bald feststellen müssen, dass das Medium auch eine Reihe neuer theoretischer und praktischer Fragen aufwirft. Dazu gehören solche grundlegenden Fragen wie z.B.: Wen wollen Leute, die einem Internet-Forum argumentieren, überhaupt überzeugen? Sind ihre Beiträge dialogisch oder doch eher monologisch konzipiert? Wie sollen wir im Rahmen eines Internet-Forums Hintergrundwissen definieren – und in Zusammenhang damit – unfaire Kunstgriffe, die das Hintergrundwissen bzw. das „Ungesagte“ manipulieren?

3.2.1 Adressaten-Design

Im Gegensatz zu linguistischen oder sozialpsychologischen Modellen aus der Kommunikationstheorie (vgl. CLARK 1992), die sich seit Jahrzehnten mit dem Problem auseinandersetzen, dass es unterschiedliche Typen von Hörern gibt, ist das Standardmodell in der Argumentationstheorie immer noch sehr einfach strukturiert. Illustrative Beispiele behandeln in der Regel nur solche Konstellationen einer Face-to-Face-Kommunikation, bei der genau zwei Personen in einen argumentativen Diskurs verwickelt sind. Es ist aber allgemein bekannt, dass in normalen Diskurssituationen ganz viele verschiedene Konstellationen vorkommen. Sehr oft diskutieren nicht nur zwei Personen miteinander, sondern mehrere, wovon nach CLARK (1992) folgt, dass ein Sprecher seine Äußerungen gleichzeitig an mehrere (Gruppen von) Hörer(n) richten und somit mehrere Sprechakte ausüben kann. CLARK unterscheidet zwischen dem eigentlichen Adressaten, dem sog. „Seitenpartizipanten“ („side-participant“), der sekundär angesprochen wird, dem zufällig anwesenden „bystander“ und dem Lauscher („eavesdropper“). Ironie stellt häufig ein gutes Beispiel für eine Doppelbotschaft dar; die eine Botschaft geht an die direkt angesprochene Person, zum Zwecke der Kritik, die andere an Seitenpartizipanten, zum Zwecke der Unterhaltung. Ein anderes bekanntes Beispiel sind Gespräche im Fernsehen, bei denen die anwesenden Partizipanten nicht nur einander, sondern jeweils auch die Zuschauer („public side-participants“ nach CLARK (1992: 214)) ansprechen.

Wenn man speziell TV-Duelle betrachtet, die das Format einer öffentlich ausgetragenen Debatte haben, kann man einen Schritt weitergehen und fragen, wer in solchen Fällen der eigentlich Adressat sei, der bei der fraglichen Debatte durch Argumente überzeugt werden sollte. Nehmen wir z.B. TV-Duelle, die vor den Wahlen stattfinden, z.B. das letzte Duell zwischen Merkel und Steinmeier. An wen richten die Kanzlerkandidaten ihre Argumente: an den Moderator, aneinander, an die Stammwähler der jeweiligen Partei, an die unentschiedenen Wechselwähler oder an die potentiell abwerbbaaren Wähler der jeweils anderen Partei? Die Frage des Adressaten-Design stellt sich natürlich auch in den neuen Medien, also in einem Online-Forum. Wer soll mit den Argumenten, die in einem Beitrag präsentiert werden, überzeugt werden? Alle Nutzer, die Unentschiedenen oder diejenigen, die einen konträren Standpunkt vertreten? Oder sollen mit den Argumenten nur den Gleichgesinnten weitere Munition in die Hand gegeben werden (vgl. hierzu auch weiter unten)?

3.2.2 Dialoge oder Monologe?

Die Frage des Adressaten-Designs muss auch in Zusammenhang mit einer Besonderheit von Online-Foren gesehen werden. Diese haben zugleich einen dialogischen und einen monologischen Charakter. Auf der einen Seite treten in einem Diskussionsforum wie „Have Your Say“ einzelne Nutzer auf ganz klassische Weise in Interaktion miteinander. Nutzer A z.B. macht in seinem Beitrag ein Argument, Nutzer B reagiert genau auf diesen Beitrag, indem er Kritik an den dortigen Prämissen äußert, die Schlussfolgerung bemängelt, einen zusätzlichen Punkt anbringt, der noch berücksichtigt werden sollte usw. Daraufhin fühlt sich wiederum Nutzer A bemüßigt, seine ursprüngliche Argumentation zu

verteidigen oder zu präzisieren. Auf diese Weise entstehen kleine Subdialoge. Ein weiterer, häufiger vorkommender Fall kann ebenfalls noch als dialogische Kommunikation betrachtet werden. Nutzer A mit Standpunkt X reagiert nicht auf die einzelnen Argumente spezifischer Autoren, sondern zusammenfassend auf solche der gegnerischen Partei mit Standpunkt Y. Anschließend gelangen seine Argumente in den Gesamtpool der Argumente der Partei X, so dass darauf wieder Bezug genommen werden kann. Auch auf dieser Weise wird die Diskussion als Ergebnis einer gemeinsamen Interaktion vorangetrieben.

Demgegenüber gibt es ohne jeden Zweifel viele Nutzer, die sich monologisch verhalten. Ohne den Diskussionsverlauf zu verfolgen, posten sie zu einem bestimmten Zeitpunkt ihre Beiträge, in denen sie eine vorgefasste, d.h. auch schon vor der Forumdiskussion existierende Meinung artikulieren. Der Verdacht, dass solche Nutzer ein eher geringes Interesse daran haben, Personen mit einem abweichenden Standpunkt zu überzeugen, sondern vornehmlich um die Unterstützung der Gleichgesinnten bemüht sind, kann nach unserer Erfahrung nicht ausgeräumt werden.

3.2.3 Ist das Konzept einer „kritischen Diskussion“ auf Internet-Foren anwendbar?

Damit stellt sich die generelle, über diese Publikation hinausgehende Frage: bilden Diskussionsforen im Internet überhaupt eine geeignete Plattform für „kritische Diskussion“? Teilweise ja, würde ich sagen. Zumindest die hier behandelten BBC-Foren enthalten einen hinreichend großen dialogischen Anteil. Die Analyseschwierigkeit besteht freilich darin, Beiträge, die im Prinzip interaktiv orientiert sind, jedoch (einzelne) normative Kriterien einer fairen Diskussion verletzen, von solchen zu trennen, die prinzipiell der monologischen Propaganda gewidmet sind. Ein besonderes Problem ergibt sich hierbei bei der Identifizierung von impliziten/versteckten Prämissen. Wie oben erwähnt, wäre es völlig unrealistisch zu erwarten, dass Diskutanten über dasselbe Hintergrundwissen verfügen und dasselbe Wertesystem miteinander teilen. Meistens ist dies nämlich gerade nicht der Fall.

Die sechste Regel der pragma-dialektischen Schule für kritische Diskussion (vgl. VAN EEMEREN ET AL. 2002: 183) besagt u.a., dass eine Prämisse nicht fälschlicherweise als ein allgemein akzeptierter Ausgangspunkt präsentiert werden darf, wenn er umstritten ist. Insbesondere sollte ausgeschlossen werden, dass umstrittene Prämissen implizit verpackt werden. Nun könnte man einwenden, dass man am Anfang einer Diskussion noch nicht genau weiß, welche Prämissen in der Diskussionsrunde allgemein akzeptiert und welche umstritten sind. Ein realistischer Zusatz zur Regel 6 wäre demnach, dass eine Prämisse, die sich im Laufe der Diskussion als umstritten herausgestellt hat, nicht mehr verdeckt werden kann. Eine solche Vorgehensweise würde nämlich eindeutig auf eine manipulative Absicht hindeuten, nach der Überlegung: Vielleicht merken meine Diskussionsgegner nicht, dass ich in meine Argumentation eine von ihnen hinterfragte Annahme „hineingeschmuggelt“ habe. Allerdings kann die gerade erwähnte Zusatzregel nur dann geltend gemacht werden, wenn zugleich sicher gestellt ist, dass alle Diskutanten alle Phasen der Diskussion mitbekommen und verarbeitet haben. Bei vielen Beiträgen aus dem BBC-Forum war nicht zu entscheiden, ob hier jemand eine umstrittene Prämisse einfach aus dem Grund ignoriert, weil er die Diskussion nicht verfolgt hat, oder ob er mit bewusst manipulativer Absicht

vorgeht, genau darauf bedacht, dass verdeckte Prämissen leicht übersehen werden können (vgl. Benning et al. zu einer detaillierten Besprechung solcher Probleme).

Die Autoren der beiden Arbeiten in diesem Band sind bei der Lösung der in diesem und im vorigen Kapitel beschriebenen Probleme weitgehend pragmatisch vorgegangen. Sie haben sich für die jeweils plausibelste Interpretation entschieden, die im gegebenen Kontext möglich war. Dies bedeutet nicht, dass die gewählte Interpretation die tatsächlich richtige war. Bei der Identifizierung von *Fallacies* wurde die Analyse nach dem Maximierungsprinzip durchgeführt. Argumente, die im Prinzip, also unter einer bestimmten kontextuellen Interpretation, trugschlüssig sein könnten, wurden auch als solche gewertet. Im Grunde handelt es sich also bei der Beschreibung der *Fallacies* in den beiden Arbeiten um potentielle Kandidaten. Es wurde jedoch darauf verzichtet, dies in jedem Fall sprachlich kenntlich zu machen. Der Leser möge aber bitte diesen Punkt im Kopf behalten.

Das Augenmerk der beiden Projekte richtete sich schließlich weniger darauf, ob einzelne Argumente zweifelsohne in eine bestimmte Kategorie gepresst werden können, sondern vielmehr darauf, ob sich bei der großen Masse von Daten interessante und weiterführende Korrelationen zwischen verschiedenen Parametern abzeichnen, also zwischen (potentiell) trugschlüssiger Argumentation, der Verwendung von Argumentationsschemata, der Art der präsentierten Evidenz, dem Adressaten-Design, der erzielten Wirkung usw.

4 Empirische Resultate und neue Fragen

Wenn man die Resultate der beiden Arbeiten in diesem Band miteinander vergleicht, wird sehr deutlich, dass jede Diskussion ihr typisches argumentatives Profil besitzt, wobei dieses Profil sowohl vom Inhalt der Diskussion als auch von weiteren kontextuellen Faktoren abhängt (wer sind die Diskutanten, über welchen Wissensstand verfügen sie usw.?). Auffällig ist ferner, dass innerhalb einer Diskussion Argumentationen in inhaltlicher Hinsicht nicht beliebig variieren. Vielmehr verfügen die Diskutanten auf beiden Seiten (d.h. sowohl auf der Pro- als auch der Contra-Seite) über einen mehr oder weniger großen Fundus von Standardargumenten, auf die sie wiederholt zugreifen, diese dann jeweils variieren bzw. auf unterschiedliche Weise miteinander verknüpfen. Anders ausgedrückt: richtig originelle Argumentationen sind in den beiden von uns untersuchten Foren eher rar. Wenn sie vorkommen, dann interessanterweise in solchen Beiträgen, in denen nicht eindeutig für einen Standpunkt Stellung bezogen wird.

4.1 Kenntnisse, Standpunkte und Evidenz

Der Gegenstand einer Diskussion hat einen trivialen, aber weitreichenden Einfluss auf die Art der Evidenz, die zur Stützung des jeweiligen Standpunkts hervorgebracht wird. Die Diskussion um die Unabhängigkeit des Kosovo z.B. hat ein klassisches außenpolitisches Thema. Nur eine kleine Minderheit der Diskutanten hat jedoch historische Kenntnisse oder persönliche Erfahrung zu dieser Frage. Insbesondere über letztere verfügen – mit wenigen Ausnahmen – nur Beitragende aus der betreffenden Region, also Serben, Albaner, Maze-

donier usw., nicht jedoch die Mehrheit der Nutzer, nämlich Briten oder andere Westeuropäer. Ganz anders verhält es sich dagegen bei einem Diskussionsgegenstand wie dem Rauchverbot. Hier verfügen alle Beitragenden über Alltagserfahrung, wenn auch nicht unbedingt über Expertenwissen oder statistische Informationen.

Die Art der präsentierten Evidenz (anekdotische, historische, statistische, kausale oder Expertenevidenz) hängt aber in erster Linie vom verfügbaren Wissen ab, und nur sekundär von Annahmen darüber, welcher Evidenztyp überzeugender wirken könnte. Genau in diesem Zusammenhang sind die Ähnlichkeiten und Unterschiede in der Häufigkeit der Evidenztypen in den beiden Projektgruppen zu sehen. Statistische Evidenz und Expertenevidenz sind in beiden Projekten nur marginal vertreten, was generell repräsentativ für vergleichbare Diskussionen sein dürfte. Demgegenüber konnte eine sehr deutliche Differenz bei der Verteilung von kausaler vs. anekdotischer Evidenz in den beiden Studien beobachtet werden. In der Kosovo-Diskussion dominiert sehr stark die kausale Evidenz, während anekdotische Evidenz auffällig schwach vertreten ist. In der Diskussion um das Rauchverbot hingegen erweist sich anekdotische Evidenz als der bei weitem häufigste Evidenztyp, der kausale Evidenz deutlich überrundet. Die Dominanz kausaler Evidenz im Kosovo-Forum folgt eindeutig aus der oben erwähnten Tatsache, dass die meisten Beitragenden über wenig spezifische oder persönliche Kenntnisse über den Kosovo-Konflikt verfügen, und sich daher notgedrungen kausaler Generalisierungen auf der Basis von allgemeinem Weltwissen bedienen. Nur in der Rauchverbotsdiskussion hat die Mehrheit der Beitragenden die Wahl zwischen kausaler und anekdotischer Evidenz.

Sollte die Verwendungshäufigkeit Rückschlüsse darauf zulassen, welcher von den beiden Evidenztypen aus der Sicht des Sprechers als überzeugender eingestuft wird, könnte man also nur die Ergebnisse aus dem Forum zum Rauchverbot zu Rate ziehen. Danach können wir vorsichtig die Hypothese formulieren, dass persönlich erworbenes Wissen (das dann als anekdotische Evidenz präsentiert wird) aus der Sprecherperspektive ein stärkeres Gewicht hat als unpersönliches, generalisiertes Wissen. Das ist an und für sich nicht sehr überraschend und stimmt weitgehend mit den Ergebnissen anderer Forschungsgebiete überein wie z.B. Evidentialität als grammatische Kategorie (vgl. AIKHENVALD 2004). Allerdings gilt subjektives, persönlich erworbenes Wissen aus der Sicht des Hörers nicht unbedingt als die sicherste und überzeugendste Quelle. Hier dürfen wir eher mit einer umgekehrten Präferenz rechnen, nämlich mit einer Präferenz für objektives, statistisch oder von Experten abgesichertes Wissen.

In einem der Argumentationstheorie nahestehenden Zweig der „Persuasionsforschung“, die auch in den beiden vorliegenden Studien berücksichtigt wurde (vgl. HORNIKX 2005; 2008), wird die Stärke von Argumenten in Abhängigkeit von der präsentierten Evidenz gemessen. Beachtet wird dabei allerdings nur die Hörerperspektive. Als „starke“ Argumente gelten demnach diejenigen, die potentielle Hörer in experimentell nachweisbarer Weise am ehesten überzeugen können. Bedauerlicherweise zeigen bisherige Experimente in der Literatur kein eindeutiges Bild. Nach den Untersuchungen von HORNIKX schneiden sog. „objektive“ Evidenzarten (wie statistische Evidenz und Expertenevidenz, aber mit einem gewissen Rückstand auch noch kausale Evidenz) besser ab, nach früheren Studien

(vgl. die in HORNIKX (2005, 2008) zitierte Literatur) erweist sich hingegen genau umgekehrt die anekdotische Evidenz als der überzeugendste Typ.

Ohne zu ergründen, woran im Einzelnen dieser Widerspruch in der bisherigen Literatur liegen könnte, zeichnet sich in den beiden vorliegenden Studien eine mögliche Erklärung ab, wenn man die Metakommentare im Forum und die sog. „Empfehlungen“ analysiert, mit deren Hilfe Nutzer „gelungene“ Beiträge positiv bewerten konnten.

Erstens müssen wir zwischen „angenommener“ und „tatsächlicher“ Überzeugungskraft unterscheiden. Die erste reflektiert die Perspektive des Sprechers und dessen Annahmen über die rhetorische Stärke von einzelnen argumentativen Strategien. Die zweite hält die Beurteilung des Hörers fest, die sich mitunter deutlich von der ersten unterscheiden kann. Zweitens ist es notwendig, bei der Analyse von realen Argumentationen der Tatsache Rechnung zu tragen, dass Diskutanten in der Regel nicht unvoreingenommen sind (wie in den meisten Experimenten der Persuasionsforschung vorausgesetzt wird), sondern von vornherein über einen Pro- oder Contra-Standpunkt verfügen. Grob vereinfacht hat sich folgendes Muster bei den beiden Untersuchungen in diesem Band herauskristallisiert: subjektive Strategien der Argumentation stoßen bei der Gruppe, die vorher schon den betreffenden Standpunkt vertritt, auf Beifall, bei der Contra-Gruppe hingegen auf Ablehnung und Misstrauen.

Dieses komplementäre Muster gilt nicht nur in Bezug auf den Evidenztyp, sondern für alle anderen Parameter, die Badtke et al. und Benning et al. untersucht haben, d.h. für *Fallacies* genauso wie für verdeckte Prämissen, Argumentationsschemata und sonstige Stilmittel, die, im Prinzip, manipulativ wirken können. Interaktionale *Fallacies*, das gezielte Verdecken von Prämissen, die Verwendung von einfachen Argumenten oder von konvergenten (anstelle von verknüpften (vgl. weiter unten)), der Gebrauch von Stilmitteln, die üblicherweise mit Emotionalität assoziiert werden, all diese Mittel wirken in der Pro-Gruppe (d.h. in der Gruppe, die den betreffenden Standpunkt vorher schon besitzt) als „treffend“ und „authentisch“ und in diesem Sinne als rhetorisch verstärkend. Ganz im Gegensatz dazu lösen sie bei der Contra-Gruppe (d.h. bei der Gruppe, die vorher schon einen Bias zum konträren Standpunkt haben und daher grundsätzlich skeptisch eingestellt sind) eine tendenziell ablehnende Reaktion aus, im Sinne von „populistisch“, „manipulativ“ und letztlich „irrelevant“.

Nun stellt sich die besonders interessante Frage, wie sich in diesem Zusammenhang die „neutrale“ Gruppe, die sich nicht auf einen bestimmten Standpunkt festgelegt ist, verhält. Hierzu liefern die Analysen der beiden Internet-Foren zu wenig Anhaltspunkte. So können wir allenfalls vorsichtige Hypothesen aufstellen: bei der Frage subjektiver vs. objektiver Evidenz verhält sie sich ebenfalls relativ neutral, gegenüber aggressiv-manipulativen „Kunstgriffen“ der Rhetorik wie z.B. dem *Argumentum ad hominem (appeal to person)*, die als politisch unkorrekt gelten, eher ablehnend und misstrauisch, ähnlich wie die Contra-Gruppe.

4.2 Fallacies

Das argumentative Profil einer Diskussion spiegelt sich auch im Beliebtheitsgrad der verwendeten *Fallacies* wider. Die beiden Untersuchungen zeigen zwar grobe Übereinstimmungen bezüglich der Häufigkeit der einzelnen *Fallacies*, unterscheiden sich jedoch signifikant im Detail. Das gerade erwähnte *Argumentum ad hominem* z.B. gehört zu den jeweils häufigeren *Fallacies*, ebenso die beiden emotionalen Trugschlüsse, nämlich das *Argumentum ad misericordiam* und das *Argumentum ad baculum*. Auch Analogietrugschlüsse zählen in beiden Untersuchungen zu den häufigeren *Fallacies*, während etwa das *Argumentum ad ignorantiam* (*argument from ignorance*) jeweils nur marginal vertreten ist. In beiden Diskussionen finden wir aber einen unangefochtenen Spitzenreiter, der in mehr als einem Fünftel aller trugschlüssigen Beiträge vertreten ist. In der Kosovo-Diskussion ist dieser das *Dambruchargument*, in der Rauchverbotsdiskussion das *Argumentum ad iudicium* (*appeal to common sense*). Das *Dambruchargument* wird fast ausschließlich von den Gegnern der Anerkennung von Kosovos Unabhängigkeit verwendet und erscheint dabei als deren Hauptargument. Damit wird davor gewarnt, dass die Anerkennung als Präzedenzfall angesehen und somit anderen Separatistenbewegungen Mut machen könnte, was dann weitere (rechtlich ungültige, da einseitige) Unabhängigkeitserklärungen nach sich ziehen würde. Auch die Befürworter der Unabhängigkeit haben ein zentrales Argument. Das ist das *Argumentum ad misericordiam*. Damit wird an das Mitgefühl der Diskutanten appelliert, einzusehen, dass das erlittene Leid der Kosovaren deren Wunsch auf einen unabhängigen Staat rechtfertigt.

Im Gegensatz zum Kosovo-Forum wird bei der Diskussion um das Rauchverbot das häufigste Argument, nämlich das *Argumentum ad iudicium*, von beiden Kontrahenten-Gruppen eingesetzt, wenn auch natürlich mit unterschiedlichem Inhalt. Die Befürworter fordern mit Hinweis auf den gesunden Menschenverstand Einsicht in die Notwendigkeit, gesundheitsgefährdendes Suchtverhalten mit allen Mitteln zurückzudrängen, die Gegner begründen damit die Notwendigkeit gesellschaftlicher Toleranz nach dem Motto „leben und leben lassen“. Trotz unterschiedlichen Inhalts ähneln sich die Argumente auf beiden Seiten sehr stark, indem sie den eigenen Standpunkt als die „einzig vernünftige Sichtweise“ rationalisieren und somit tendenziell die sog. „Freiheitsregel“ (Regel 1) der kritischen Diskussion verletzen (vgl. VAN EEMEREN ET AL. 2002: 110). Hinzukommt, dass es im Forum relativ schnell klar wird, dass hinter *ad-iudicium*-Rationalisierungen diametral entgegengesetzte Wertesysteme liegen, über die selbst diskutiert werden müsste. Dass weder dies geschieht, noch das trugschlüssige Argument aufgegeben wird, deutet darauf hin, dass ganz besonders in diesem Fall gar nicht die Kontrahenten überzeugt werden sollen, sondern nur die eigenen Mitstreiter bestärkt.

Die Gegner des Rauchverbots haben noch zwei weitere (mehr oder weniger trugschlussverdächtige) Lieblingsargumente: a) Analogieschlüsse, wonach ähnlich gesundheitsgefährdende Stoffe (wie Alkohol oder Autoabgase) konsequenterweise ebenfalls verboten werden sollten und b) das *Argumentum ad temperantiam* (*appeal to golden middle*), mit dem ein goldener Mittelweg vorgeschlagen wird, bei dem sowohl Raucher als auch Nichtraucher zu ihrem Recht kommen könnten. Beide Typen werden übrigens von der

radikal eingestellten Gegenseite als durchweg unakzeptabel abgelehnt, die ersten als „falsche Analogien“, die *ad-temperantiam*-Argumente als falsche Kompromisse. In diesem Zusammenhang sollte noch einmal erwähnt werden (vgl. oben 2.2.2), dass gegen fast alle trugschlussverdächtigen Argumente auch kritische Metakommentare von der Gegenseite existieren.

Schließlich sollte noch auf die Sonderstellung des *Argumentum ad hominem* hingewiesen werden. So wie es in den beiden Foren verwendet wird, ist es weder an einen bestimmten Standpunkt noch an einen bestimmten Inhalt gebunden. Entsprechend tritt es häufig als Sekundärargument auf, d.h. als rhetorischer Verstärkung zu einem anderen Hauptargument.

Die Untersuchung von Emotionalität signalisierenden Stilmerkmalen in Zusammenhang mit *Fallacies* fördert keine besonders spektakulären Ergebnisse hervor. Einen besonders hohen Grad an Emotionalität in diesem Sinne weisen genau die beiden „emotionalen *Fallacies*“ auf, nämlich das *Argumentum ad misericordiam* und das *Argumentum ad baculum*. Besonders „emotionslos“ hingegen wirken, was ihre Ausdrucksweise betrifft, die *ad-temperantiam*-Argumente, was ebenfalls nicht sehr verwunderlich ist.

Interessanter dagegen sind die Resultate bezüglich der Diskrepanz zwischen der tatsächlichen Verwendung von *Fallacies* und deren Bewertung. Verglichen mit der durchschnittlichen Bewertung von trugschlüssigen Beiträgen schneiden Beiträge mit einem *Argumentum ad misericordiam* auffallend schwach ab (ganz schwach in der Kosovo-Diskussion, etwas besser, jedoch immer noch recht schwach in der Rauchverbotsdiskussion). Als ein ähnlich schwaches Argument stellt sich auch das *Argumentum ad hominem* heraus, wenn auch genau umgekehrt gewichtet in den beiden Foren (ganz schwach in der Rauchverbotsdiskussion, etwas besser in der Kosovo-Diskussion). Ohne auf komplexe statistische Details einzugehen (die ja in den beiden Arbeiten ausführlich besprochen werden) lassen diese Ergebnisse zusammen mit der qualitativen Analyse der Beiträge folgende Interpretationen zu:

Das an Mitleid appellierende *Argumentum ad misericordiam* erreicht den skeptischen Gegner wahrscheinlich überhaupt nicht und kann nur bei der Gruppe punkten, die den gleichen Standpunkt auch schon vorher hatte. Ähnlich ist es beim *Argumentum ad hominem*, wobei hier ein zusätzlicher Punkt hinzukommt. Es wird von vielen Nutzern als „politisch unkorrekt“ empfunden, mehr als alle anderen *Fallacies*, mit der Folge, dass es tendenziell auch beim neutralen, unentschiedenen Publikum auf Ablehnung stößt. Interessant in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass in demjenigen Forum, in dem das *ad-hominem*-Argument am schlechtesten von allen *Fallacies* bewertet wird (Rauchverbotsdiskussion), das *Argumentum ad temperantiam* die besten Werte erreicht. Obgleich das *Argumentum ad temperantiam* ein genuines Argument der Verbotgegner ist, die unter den Beitragenden in der Minderzahl sind, scheint es, als politisch korrekt empfundenen, versöhnliches Argument sehr vielen zu gefallen, mit Ausnahme der dezidierten Verbotsbefürworter.

4.3 Argumentationsschemata

Nun komme ich zum letzten Punkt, bei dem ebenfalls eine Diskrepanz zwischen Verwendung und Bewertung festgestellt werden konnte: Argumentationsschemata. Verwendungshäufigkeit hängt bei diesem Parameter in einer erwartbaren Weise mit struktureller Komplexität zusammen. Mit steigender Komplexität der Schemata nimmt die Gebrauchshäufigkeit stetig ab. Einfache Argumente werden häufiger gebraucht als komplexe, innerhalb von komplexen Argumenten werden konvergente Argumente deutlich häufiger eingesetzt als verknüpfte, die ja eine intern komplexere Struktur aufweisen. Wir haben zunächst erwartet, dass auch die Empfehlungen diese Reihenfolge reflektieren werden. Das Ergebnis kam dann überraschend und widerlegte diese Erwartung. Es waren nicht die einfachen Argumente, die relativ gesehen die höchste Zustimmung der Forenleser erhalten haben, sondern, genau umgekehrt, die strukturell komplexeren. Interessanterweise wurden verknüpfte Argumente deutlich besser bewertet als konvergente. Wo liegen die Vorteile verknüpfter Argumente?

Argumentationstheoretiker, die den interaktionalen Aspekt ausblenden, tendieren eher umgekehrt dazu, den Vorteil konvergenter Argumente gegenüber verknüpften zu betonen. Wenn sich eine von zwei unabhängigen Prämissen einer konvergenten Argumentation als ungültig herausstellt, bleibt die Schlussfolgerung erhalten. Das Wegbrechen einer abhängigen Prämisse hat jedoch den Zusammenbruch der Konklusion zu Folge. Es gibt gewisse Hinweise darauf, dass skeptische und misstrauische Gegner gerade damit Probleme haben, dass konvergente Argumente einen immunisierenden Effekt haben. Dies soll an einem Beispiel veranschaulicht werden, das zwar nicht aus den vorliegenden Studien stammt, die Problematik jedoch sehr erhellt.

Es geht um die Reaktionen der Presse auf die Argumente des amerikanischen Präsidenten George W. Bush für den Einmarsch in den Irak aus dem Jahre 2003. Sehr verkürzt dargestellt, präsentierte Bush – zeitlich verzögert – zwei voneinander unabhängige Argumente: den vermuteten Besitz von Massenvernichtungswaffen, die die USA und befreundete Staaten bedrohen könnten, und Saddams Rolle als Diktator, der gegenüber dem eigenen Volk eine Reihe von Grausamkeiten verübt haben soll. Das zweite Argument tauchte zu einem Zeitpunkt auf, als schon begründete Zweifel an der Existenz von Massenvernichtungswaffen vorlagen. Kommentatoren, die den geplanten Krieg wohlwollend betrachteten, griffen das zweite Argument durchgängig wohlwollend auf, das das erste Argument in ihren Augen positiv verstärken würde.

Kriegsgegner unter den Journalisten dagegen nahmen das zweite Argument wiederholt zum Anlass dafür, einen weiteren Zweifel an der Glaubwürdigkeit von Bush anzumelden. Als besonders problematisch wurde dabei die Tatsache erachtet, dass die beiden Argumente, würde man sie einzeln einsetzen, jeweils zu unterschiedlichen Konsequenzen führen würden (nicht nur Einmarsch in den Irak, sondern auch in andere Staaten mit Massenvernichtungswaffen resp. mit diktatorischen Verhältnissen). Folglich wurde die angebliche Konvergenz der beiden Argumente als wenig überzeugend bewertet, die nur von naiven Menschen bzw. solchen Personen kritiklos akzeptiert werden könnte, die einen Krieg ge-

gen den Irak unter allen Bedingungen gutheißen würden. Nicht zuletzt spielte bei diesen Überlegungen auch die misstrauische Annahme eine Rolle, dass das zweite Argument, wie jedes neue logisch unverknüpfte Argument, nur dazu dienen würde, dass Bush in jedem Fall recht behielte. Auch und gerade dann, wenn eines der ursprünglichen Argumente sich als unhaltbar erwiese, könnte ein schon vorher gefasster Plan durchgesetzt werden, ohne Rücksicht auf den veränderten Charakter der gesamten Rechtfertigung. Ob die Vermutung einer manipulativen (immunisierenden) Intention – wie beim gerade geschilderten Bush-Fall – der einzige Grund für die insgesamt schlechtere Bewertung konvergenter Argumente gegenüber verknüpften in den vorliegenden Untersuchungen ist, soll hier offen gelassen werden. Festzuhalten ist, dass sie anfälliger für gegenteilige Reaktionen sind, je nach Bias der Empfänger zum vertretenen Standpunkt.

4.4 Fazit

Eines der interessantesten Ergebnisse der beiden Studien ist, dass rhetorisch-argumentative Strategien grundsätzlich ein zweiseitiges Instrument darstellen. Sie können gleichzeitig positive und negative Effekte beim Empfänger hervorrufen, je nachdem mit welchem Standpunkt er vorher schon sympathisiert.

Dabei sind die traditionellen Anliegen der Rhetorik und der Dialektik tatsächlich komplementär in Diskussionen wie in den hier untersuchten vertreten, allerdings nicht ganz in dem Sinne, wie VAN EEMEREN und HOUTLOSSER (1999) es im obigen Zitat (vgl. S. 10) beschreiben. Die von den beiden Autoren angesprochene Balance kommt (in der Regel) nicht durch die Einsicht der Sprecher zustande, einen Mittelweg einschlagen zu müssen, zwischen dem Wunsch, den eigenen Standpunkt auszudrücken, und den „dialektischen Verpflichtungen“, die man in einer fairen Diskussion einzugehen hat. Sprecher haben immer das Interesse, den eigenen Standpunkt – mit welchen „Kunstgriffen“ auch immer – auszudrücken, nur werden sie daran von ihren Kontrahenten gehindert. Das theoretische Konzept der Dialektik und der „kritischen Diskussion“ hat seine Entsprechung im Verhalten der Kontrahenten, die versuchen, mit ihren kritischen Metakommentaren rhetorischen Übergriffen Einhalt zu gebieten. Dass sich dabei die Rollen – Protagonist vs. Antagonist oder Manipulator vs. Skeptiker – in einer Diskussion ständig abwechseln, versteht sich von selbst.

Für den rhetorischen Zweig der Forschung bzw. für die sog. „Persuasionsforschung“ bedeutet dies, dass in der Zukunft in viel stärkerem Maße der Bias beim Empfänger empirisch untersucht werden muss. Die traditionelle Idee eines unvoreingenommenen, homogenen Publikums scheint für viele interessante Fragestellungen der Argumentationstheorie eine verzerrende Idealisierung darzustellen. Aus der Sicht der Dialektik wiederum besteht Bedarf an der verstärkten empirischen Erforschung des Adressaten-Design auf der Sprecherseite sowie hinsichtlich der Annahmen, die potentiell Adressaten genau über das Design und generell über die Intention des Sprechers (z.B. manipulativ oder nicht) machen.

Es war der Titel eines Aufsatzes von FISHMAN (1965), der für lange Jahre zum Slogan der Soziolinguistik wurde: Who speaks what language to whom and when? Für die Argu-

mentationstheorie könnte man eine ähnliche Frage stellen: Wer argumentiert auf welche Weise mit wem und wann?

5 Terminologische Hinweise

Zum Schluss sollen noch einige terminologische Hinweise für den Leser gegeben werden.

Der englische Terminus *fallacy* hat in der deutschsprachigen Literatur drei Übersetzungen: 'Fehlschluss', 'Trugschluss' und 'Fallacy'. 'Fehlschluss' und 'Trugschluss' sind dabei auch die traditionellen Übersetzungen des lateinischen Ausdrucks *fallacia*. Die aus dem Englischen eingedeutschte Form *Fallacy* wiederum findet sich vorwiegend in Arbeiten aus der modernen Argumentationstheorie, bei denen es hauptsächlich um interaktionale und weniger um logische Verletzungen geht. Mein Mitherausgeber Florian Stieghorst und ich haben uns genau aus diesem Grund für *Fallacy* als Hauptterminus entschieden. Der englische Terminus *fallacy* ist sowohl in seiner alltagssprachlichen Lesart als auch in der hier intendierten fachsprachlichen Lesart weiter als die beiden deutschen Äquivalenten *Trugschluss* und *Fehlschluss*. Letztere werden nach unserem Eindruck immer noch sehr stark mit logischen Fehlern assoziiert. In diesem Band geht es aber nur sekundär um solche. Das Hauptgewicht liegt auf interaktional unzulässigen Schritten in einer fairen Diskussion. Als Synonym hierfür haben wir *Trugschluss* zugelassen, während *Fehlschluss* ausschließlich auf Fehler beim logischen Schließen eingeschränkt wird.

Bei der Bezeichnung der *Fallacy*-Typen haben wir uns auf die lateinische Terminologie geeinigt, da diese letztlich immer noch die konsistenteste und präziseste ist. Außerdem ermöglicht sie den einfachsten Vergleich mit anderssprachigen Publikationen. Speziell in englischsprachigen Publikationen wird neben den lateinischen Ausdrücken auch eine eigene englische Terminologie verwendet. Um eine höhere Transparenz zu leisten, geben sowohl Badtke et al. als auch Benning et al. in ihrer jeweiligen Besprechung der *Fallacies* auch die besten englischen Entsprechungen an. Schließlich enthält der Anhang eine kurze Beschreibung aller *Fallacies*, die in den beiden Arbeiten erwähnt werden, ebenfalls unter lateinischen und englischen Bezeichnungen.

Um Argumentationsschemata mit abhängigen und unabhängigen Prämissen zu unterscheiden, werden in beiden Arbeiten die Ausdrücke *verknüpfte Argumente* vs. *konvergente Argumente* verwendet. Damit lehnen sich die Autoren an WALTONS Termini (*linked arguments* vs. *convergent arguments*) an, da diese mnemotechnisch günstiger sind. Konzeptuell hingegen liegt die Unterscheidung zwischen den relevanten argumentschematischen Kategorien näher zu der in VAN EEMERENS Werken (vgl. hierzu ausführlich 1.3 in Badtke et al.).

Für Prämissen, die nicht explizit verbalisiert werden, existieren in der englischsprachigen Literatur eine Reihe von Ausdrücken wie z.B. *implicit*, *missing*, *hidden etc. premises*. Wir haben uns auf den Ausdruck *verdeckte Prämisse* geeinigt.

6 Bibliographie

- AIKHENVALD (2004): Aikhenvald, Alexandra (2004), *Evidentiality*. Oxford: Oxford University Press.
- CARBAUGH (1989): Carbaugh, Donal (1989), Fifty Terms for Talk: A Cross-cultural Study. In: Ting-Toomey, S. / Korzenny, F. (eds.), *International and Intercultural Communication Annual: Language, Communication, and culture 13* Thousand Oaks, CA: Sage, 93-120.
- CLARK (1992): Clark, Herbert H. (1992), *Arenas of Language Use*. Chicago: The University of Chicago Press.
- ENNIS (1982): Ennis, Robert H. (1982), Identifying Implicit Assumption. In: *Synthese* 51, 61-68.
- FISHMAN (1965): Fishman, Joshua A. (1965), Who speaks what language to whom and when. In: *La Linguistique* 2: 67-88.
- GERRITSEN (2001): Gerritsen, Susanne (2001), Unexpressed Premises. In: van Eemeren, Frans H. (ed.), *Crucial Concepts in Argumentation Theory*. Amsterdam: Amsterdam University Press, 51-79.
- HABERMAS (1990): Habermas, Jürgen (1990), *Strukturwandel der Öffentlichkeit. Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- HAIMAN (1998): Haiman, John (1998), *Talk is Cheap. Sarcasm, Alienation, and the Evolution of Language*. Oxford: Oxford University Press.
- HORNIKX (2005): Hornikx, Jos (2005), *Cultural Differences in the Persuasiveness of Evidence Types in France and the Netherlands*. Dissertation. University of Nijmegen.
- HORNIKX (2008): Hornikx, Jos (2008), Comparing the Actual and Expected Persuasiveness of Evidence Types: How Good are Lay People at Selecting Persuasive Evidence? In: *Argumentation* 22(4), 555-569.
- KIENPOINTNER (1992): Kienpointner, Manfred (1992), *Alltagslogik. Struktur und Funktion von Argumentationsmustern*. Stuttgart/Bad Cannstatt: Frommann-Holzboog.
- KIENPOINTNER (1996): Kienpointner, Manfred (1996), *Vernünftig argumentieren*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

- PERELMAN/OLBRECHTS-TYTECA (1969): Perelman, C. and Olbrechts-Tyteca, L. (1969), *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- PHILIPSEN (1992): Philipsen, Gerry (1992), *Speaking Culturally: Explorations in Social Communication*. Albany: State University of New York Press.
- TOULMIN ET AL. (1984): Toulmin, St. / Rieke, R. / Janik, A. (1984), *An Introduction to Reasoning*. New York: Macmillan.
- VAN EEMEREN (2001): van Eemeren, Frans H. (2001), The State of the Art in Argumentation Theory. In: van Eemeren, Frans H. (ed.), *Crucial Concepts in Argumentation Theory*. Amsterdam: Amsterdam University Press, 11-26.
- VAN EEMEREN ET AL. (2002): van Eemeren, Frans / Grootendorst, Rob / Snoeck Henkemans, Francisca (2002), *Argumentation. Analysis - Evaluation - Presentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- VAN EEMEREN/GROOTENDORST (2004): van Eemeren, Frans H. / Grootendorst, Rob (2004), *A Systematic Theory of Argumentation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- VAN EEMEREN/HOUTLOSSER (2000): van Eemeren, Frans H / Houtlosser Peter (2000), *Rhetoric in Pragma-Dialectics*.
www.argumentation.ru/2000_1/papers/1_2000p1.doc
- WALTON (1992): Walton, Douglas (1992), *Plausible Argument in Everyday Conversation*. Buffalo: SUNY Press.
- WALTON (1995): Walton, Douglas (1995), *A Pragmatic Theory of Fallacy* (Studies in Rhetoric and Communication Series). Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- WALTON (1996): Walton, Douglas (1996), *Argument Structure: A Pragmatic Theory*. Toronto et al.: University of Toronto Press.
- WALTON (2006): Walton, Douglas (2006), *Fundamentals of Critical Argumentation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WIERZBICKA (1991): Wierzbicka, Anna (1991), *Cross-Cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*. Berlin / New York: Mouton de Gruyter.
- WIERZBICKA (1998): Wierzbicka, Anna (1999), *Emotions Across Languages and Cultures. Diversity and Universals*. Cambridge: Cambridge University Press.