

Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



Kapitel 7.3: Einwandbehandlung

Liebe Leserin, lieber Leser,

nachfolgend finden Sie diesmal einen Tipp, wie Sie manipulatives Einwandverhalten aufdecken bzw. schein-logisches Argumentieren aufzudecken können.

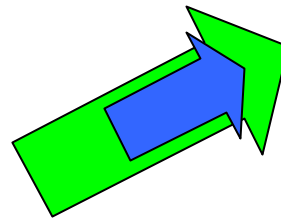
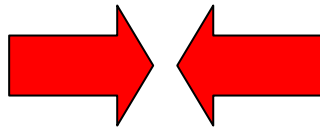
Viel Spaß beim „enttarnen“!



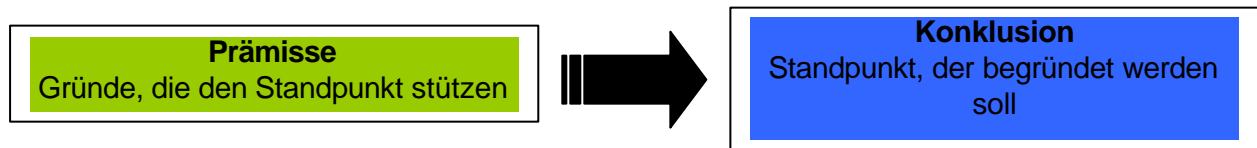
(Sprach-)Psychologische Manipulation durch positiv aufgeladene Signalworte

Aber

folglich



Das Wort Argument stammt aus dem Lateinischen und bedeutet soviel wie „Beweismittel, Beweisgrund. Im einfachsten Fall besteht eine Argumentation aus der Verbindung einer Annahme (**Prämisse**) mit einer Schlussfolgerung (**Konklusion**).



Beispiel: Rotwein und Gesundheit

Prämisse: Wissenschaftler an der Universität Tübingen haben in einer Studie festgestellt, dass wenn man regelmäßig Rotwein trinkt, das Risiko eines Herzinfarkts gesenkt wird.

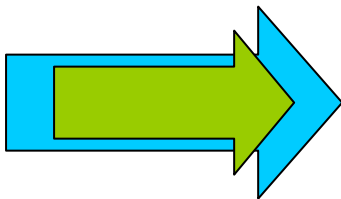
Konklusion Folglich kann man dem Herzinfarkt vorbeugen, wenn man in Maßen Rotwein trinkt.

Im Laufe der Jahre haben sich nun bestimmte (Signal-) Worte eingebürgert, die in Argumentationen häufig verwendet werden.

- Dies liegt zum einen in den (logischen) **Grundstrukturen** der Sprache per se, wodurch bestimmte Arten von Worten vorrangig Verwendung finden, wenn es um Schlussfolgerung und Begründung geht.
(z.B. das Wort „*darum*“ im Deutschen bzw. *because* im Englischen“)
- Gleichzeitig haben wir uns dadurch im Laufe der Zeit auch angewöhnt, gewissen Worten einen **Signalcharakter** zuzuweisen. D.h. unabhängig ob das Wort „*darum*“ nun im Kontext einer logischen Argumentationskette verwendet wird oder nicht, unterstellen wir ihm automatisch, sinnvoller Bestandteil einer Kette logischer Begründungen zu sein.

Geschickte Rhetoriker nutzen im Rahmen Ihrer Einwandbehandlung nun gerne vorrangig solche Worte, die im (wissenschaftlich-) rationalen Umfeld einer logischen Argumentation gerne verwendet werden um die Rechtmäßigkeit der Schlussfolgerung zu verdeutlichen. Nur: In vielen Fällen geht es nur noch darum, statt einer einfachen „Aber-Entgegnung“ durch die Verwendung von bestimmten Worten mit argumentativem Signalcharakter irreführende Schein-Plausibilitäten vorzutäuschen.

„Signalworte“ für Prämissen	„Signalworte“ für Konklusionen
<input type="radio"/> da	<input type="radio"/> darum
<input type="radio"/> wenn	<input type="radio"/> ergo
<input type="radio"/> wegen	<input type="radio"/> notwendigerweise
<input type="radio"/> weil	<input type="radio"/> daraus folgt dass
<input type="radio"/> nämlich	<input type="radio"/> das bedeutet also
<input type="radio"/> deswegen	<input type="radio"/> dies führt dazu, dass
<input type="radio"/> indem	<input type="radio"/> folglich
<input type="radio"/> sobald	<input type="radio"/> daher
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



Die Gefahr besteht nun darin, dass wir aufgrund der „Gewohnheit“, auf diese argumentativen Signalworte (unbewusst) positiv reagieren und die inhaltliche Schlüssigkeit der Aussage nicht in Zweifel stellen.

Hinzukommt, dass wir, sofern ein Gespräch eine Weile in „ruhigen Bahnen dahin-verläuft“, unsere Aufmerksamkeit nicht mehr auf einzelne Worte legen, sondern auf die emotionale Gesamt-Anmutung des Sprachflusses, der wiederum durch gewisse Signalworte eingeleitet bzw. repräsentiert wird.

Beispiel: Alkohol und Gesundheit

Prämisse: Wissenschaftler an der Universität Tübingen haben in einer Studie festgestellt, dass wenn man regelmäßig Rotwein trinkt, das Risiko eines Herzinfarkts gesenkt wird.

Konklusion **Folglich** kann man dem Herzinfarkt vorbeugen, wenn man hin und wieder einen Cocktail zu sich nimmt.

Lassen Sie sich also nicht von bestimmten Signalworten blenden, sondern verfolgen und analysieren Sie immer genau die gesamte Aussagekette.

