

Argumenttypen im Deutschen

Seriöse Argumenttypen

Das **analogisierende Argument** basiert auf einem Vergleich mit einer Sache, die dem Diskussionsthema ähnelt, z. B. der Vergleich einer Pandemie mit einem Waldbrand.

Andere Personen können die aufgestellte Behauptung so besser verstehen.

Beispiel: analogisierendes Argument

Eine Pandemie ist wie ein Waldbrand: Es muss schnell gehandelt werden, um die Ausbreitung des Virus einzudämmen. Anderenfalls gerät das Virus wie das Feuer bei einem Waldbrand außer Kontrolle.

Das **Autoritätsargument** beruht auf den Aussagen von Experten und Expertinnen. Das können z. B. Einzelpersonen wie Wissenschaftler/-innen oder Institutionen wie die Weltgesundheitsorganisation (WHO) sein.

Dieser Argumenttyp ist wegen des Expertenwissens besonders überzeugend.

Beispiel: Autoritätsargument

Epidemiologen und Epidemiologinnen sowie die WHO weisen auf die Dringlichkeit von Impfungen hin, um die Pandemie einzudämmen.

Das **Faktenargument** ist auf wissenschaftliche Fakten gestützt. Fakten umfassen oft konkrete Zahlen, die z. B. aus Studien, Versuchen oder Statistiken stammen.

Das Faktenargument ist sehr überzeugend, weil sich Fakten nur schwer widerlegen lassen.

Beispiel: Faktenargument

Aktuelle Studien zeigen, dass eine Durchimpfungsrate von 80 bis 85 % notwendig ist, um Herdenimmunität zu erreichen und damit die Pandemie unter Kontrolle zu bekommen.

Das **indirekte Argument** erkennst du daran, dass eine Gegenbehauptung widerlegt wird.

Die eigene Behauptung wird also dadurch gestärkt, dass die abweichende Position direkt entkräftet wird.

Beispiel: indirektes Argument

Laut Impfgegnern und Impfgegnerinnen sind Impfungen schädlich und helfen nicht dabei, eine Pandemie zu bekämpfen.

Das ist allerdings falsch, da Impfungen nachweislich dazu beitragen, Herdenimmunität zu erreichen und die Ausbreitung einer Pandemie zu beschränken.

Das **normative Argument** zeichnet sich durch Normen und Werte aus, die in einer Gesellschaft vorherrschen.

Dieser Argumenttyp hat daher schon eine gewisse Akzeptanz, wenn die Normen und Werte von mehreren Menschen geteilt werden.

Beispiel: normatives Argument

Wir sollten Impfungen fördern, um das Wohl der gesamten Gesellschaft zu schützen. Wenn wir uns nicht impfen lassen, gefährden wir andere Menschen während einer Pandemie.

Beim **Plausibilitätsargument** wird eine Behauptung durch gut durchdachte Überlegungen gestützt.

Weil dieser Argumenttyp auf logischen Schlussfolgerungen basiert, ist die jeweilige Behauptung leicht nachvollziehbar.

Beispiel: Plausibilitätsargument

Wir können zwar versuchen, die Ausbreitung des Virus mit Lockdowns und Kontaktbeschränkungen einzudämmen.

Allerdings lässt sich die Pandemie so nicht langfristig in den Griff kriegen. Wir benötigen daher Impfungen, um besonders risikogefährdete Menschen zu schützen.

Unseriöse Argumenttypen

Das **Argumentum ad baculum (= Argument mit dem Stock)** ist eine Drohung. Es dient dazu, die eigene Position zu stärken, indem eine andere Person eingeschüchtert wird.

Meist werden dabei die Ängste und Sorgen der jeweiligen Person ausgenutzt.

Beispiel: Argumentum ad baculum

Impfgegner/-innen sollten bedenken, dass in vielen Ländern Impfungen gesetzlich vorgeschrieben sind. Es drohen denjenigen, die sich widersetzen, rechtliche Konsequenzen.

Das **Argumentum ad hominem (= Rede gegen den Menschen)** erkennst du daran, dass eine Person angegriffen wird, anstatt auf ihr eigentliches Argument einzugehen.

Es ist daher keine sinnvolle Diskussion über das jeweilige Thema möglich.

Beispiel: Argumentum ad hominem

Impfgegner/-innen sind ignorant und unverantwortlich. Sie ignorieren wissenschaftliche Erkenntnisse und gefährden dadurch das Leben anderer Menschen.

Beim **Argumentum ad misericordiam (= Appell an das Mitleid)** wird versucht, eine Behauptung durchzusetzen, indem Mitleid erhascht wird.

Auf diese Weise sollen andere Personen beeinflusst und von der eigenen Meinung überzeugt werden.

Beispiel: Argumentum ad misericordiam

Denken Sie nur an die Alten und Kranken in unserer Gesellschaft, die besonders von der Pandemie betroffen sind. Wenn wir nicht ausreichend impfen, müssen vor allem immunschwache und ältere Menschen leiden.

Beim **Argumentum ad populum (= Beweisrede für das Volk)** wird darauf hingewiesen, dass eine Mehrheit, z. B. in der Gesellschaft, die gleiche Meinung teilt.

Der Verweis auf eine überwiegende Mehrheit dient dazu, eine Behauptung als besonders überzeugend darzustellen.

Beispiel: Argumentum ad populum

Die breite Mehrheit der Bevölkerung ist für Impfungen. Es sollte daher im Interesse aller gehandelt werden.

Das **Strohmann-Argument** zeigt sich dadurch, dass ein Argument falsch dargestellt wird, damit es sich leicht widerlegen lässt.

Das Argument wird dabei oft stark vereinfacht oder verzerrt, wodurch es unpraktisch oder lächerlich erscheint.

Beispiel: Strohmann-Argument

Ausgangsargument: Der Impfstoff gegen die Pandemie ist noch neu und wurde bislang nicht vollumfänglich getestet. Wir wissen daher nicht, wie effektiv er tatsächlich ist.

Strohmann-Argument: Impfgegner/-innen behaupten, dass der neue Impfstoff unsicher, ineffektiv und überflüssig sei.