

Ist doch logisch! – Argumentieren üben

Andrea Steinbach, Regensburg



© Thinkstock/iStock.

Eine stringente Argumentation hilft,
den eigenen Standpunkt überzeugend zu vertreten.

Klasse: 8/9

Dauer: 8 Stunden

Arbeitsbereich: Anthropologie / Argumentieren üben

Wer philosophiert, der argumentiert. Dies setzt jedoch ein Verständnis von Argumentationsformen und -strategien, dem logischen Aufbau eines Arguments und möglichen Fehlern beim Argumentieren voraus.

Ziel der vorliegenden Unterrichtseinheit ist es, die Argumentations- und -kritikfähigkeit der Lernenden zu schulen. Die Schülerinnen und Schüler üben sich darin, ihren eigenen (ethischen) Standpunkt klar und stringent darzulegen und ihn nachvollziehbar und strukturiert gegenüber anderen zu begründen. Zugleich schulen sie ihre Fähigkeit, zuzuhören und die Argumentation anderer nachzuvollziehen.

Diese Unterrichtseinheit führt ein in unterschiedliche Argumentationsmuster, beginnend mit den klassischen Syllogismen des Aristoteles, über das Toulmin-Schema bis hin zum Stufenmodell sittlicher Urteilsfindung von Heinz Eduard Tödt.

Materialübersicht

| | |
|-----------------|--|
| Stunde 1 | Wie gelingt es, andere zu überzeugen? – Ein Rededuell |
| M 1 (Tx) | Du solltest tun, was ich sage, weil ... – Redekärtchen mit Sprechanlässen |
| Stunde 2 | Manipulation – warum wir tun, was andere wollen, ohne es zu wissen |
| M 2 (Tx) | Gruppe 1: Wie hängen Umwelteinflüsse und Kaufverhalten zusammen? |
| M 3 (Tx) | Gruppe 2: Warum beeinflussen Musik und Duft das Kaufverhalten? |
| M 4 (Tx) | Gruppe 3: Sind Geschäfte frauen- und männerspezifisch zu gestalten? |
| M 5 (Tx) | Gruppe 4: Wie ist ein Geschäft aufgebaut? |
| M 6 (Tx) | Gruppe 5: Wo stehen die Waren im Regal? |
| M 7 (Tx) | Gruppe 6: Wo platziert man billige und teure Ware? |
| M 8 (Bd) | Gruppe 7: Kauf mich! Ich mach' dich glücklich! – Wie Werbung uns zu beeinflussen versucht |
| M 9 (Bd) | Gruppe 8: Wähl mich! Ich bin der Beste! – Wie Wahlplakate uns zu überzeugen versuchen |
| Stunde 3 | Ist doch logisch! – Schlussfolgerungen ziehen und begründen |
| M 10 (Tx/Ab) | Logical – Wo wohnt die Schildkröte? |
| M 11 (Tx) | Schlussfolgerungen ziehen ist nicht leicht! |
| Stunde 4 | Techniken des Schlussfolgerns I – Grundprinzipien erarbeiten |
| M 12 (Ab) | Techniken des Folgens – Grundprinzipien rationalen Argumentierens |
| M 13 (Tx) | Den anderen immer fest im Blick! – Rollenkarten zur Partnerorientierung beim Argumentieren |
| Stunde 5 | Techniken des Schlussfolgerns II – das Toulmin-Schema |
| M 14 (Gd) | Techniken des Folgens – das Toulmin-Schema |
| Stunde 6 | Was ist Wahrheit? – Ein Einblick in zentrale Wahrheitstheorien |
| M 15 (Tx) | Danke, dass Sie hier rauchen – die Konferenz |
| M 16 (Tx) | Danke, dass Sie hier rauchen – die Waffenlobby |
| M 17 (Tx) | Danke, dass Sie hier rauchen – die Talkshow |
| Stunde 7 | Welcher Überzeugung bin ich? – Model einer Entscheidungsfindung I |
| M 18 (Tx/Bd) | Welcher Überzeugung bin ich? – Rollenkarten für die Talkshow |
| M 19 (Tx/Ab) | Wer hat seine Position gut vertreten? – Ein Beobachtungsbogen |
| Stunde 8 | Welcher Überzeugung bin ich? – Model einer Entscheidungsfindung II |
| M 20 (Tx) | Der Fall Charlie Gard – das 6-Stufen-Modell der ethischen Entscheidungsfindung |

Anmerkungen

Ab = Arbeitsblatt, Bd = Bild, Gd = Grafische Darstellung, Tx = Text



Alle unsere Unterrichtseinheiten bieten wir Ihnen in unserem **Portal RAAbits Ethik online** nun auch als veränderbare Word-Dokumente an.

M 1 Du solltest tun, was ich sage, weil ... – Redekärtchen mit Sprechanlässen

Wie überzeugend bist du? Erprobe deine rhetorischen Fähigkeiten, indem du dein Gegenüber für eine außergewöhnliche Aufgabe zu gewinnen versuchst.

| | | |
|--|---|---|
| <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... mithilfe einer Unmenge mit Helium gefüllter Luftballons über das Schulgebäude zu fliegen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... nur noch in Hawaii-Hemden in die Schule zu kommen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... die Nachbarn zu fragen, ob er/sie bei ihnen Flöhe für einen Flohzirkus fangen kann.</p> |
| <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... noch heute eine umfangreiche Stecknadsammlung anzulegen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... sich eine Giftspinne als Haustier zuzulegen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... eine Nacktschneckenzucht in der eigenen Wohnung zu beginnen.</p> |
| <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... den Kindern, die in der Pausenverkaufs-schlange stehen, zur Verkürzung der Wartezeit das eigene Lieblingslied vorzusingen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... einem Lehrer seiner/ihrer Wahl ein selbstgeschriebenes Liebesgedicht vorzutragen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... sich als Chilischärfe-Tester zu verdingen.</p> |
| <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... sich die Haare am Kopf komplett abrasieren zu lassen.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... einen Weltrekordversuch im Dauernasenbohren zu starten.</p> | <p>Du hast 3 Minuten Zeit, um deinen Partner/ deine Partnerin davon zu überzeugen, dass es sinnvoll und notwendig ist, ...</p> <p>... deine Schuhe mit ihm/ihr zu tauschen.</p> |

M 6 Gruppe 5

Neuromarketing – oder: Wo stehen die Waren im Regal?

Im ersten Drittel eines Regals stehen möglichst viele unterschiedliche Produkte. Das zwingt den Käufer zum langsameren Gehen, wenn er die Waren alle erfassen möchte. Nach einem Drittel des Regals kommt fast jeder Kunde zum Stillstand. Daher stehen hier die Waren, die am ehesten verkauft werden sollen.

Hoch getürmte Stapel, Großpackungen und bunte Hinweisschilder signalisieren, ein Produkt sei billig – auch wenn es gar nicht stimmt. Paletten und Schilder mit der Aufschrift „Nur heute im Angebot“ suggerieren, dass die Ware schnell vergriffen sein könnte. Also lieber gleich in den Wagen legen. Und dieser Wagen ist ganz besonders groß und will prall gefüllt sein. Am besten mit teuren Produkten, die daher in Augenhöhe und rechts in der Greifzone liegen. Sogenannte Schnelldreher wie Milch und DVDs, die Kunden häufig kaufen, sowie günstige Produkte sind eher unten links in der Bückzone.

Aufgabe (M 6)

Lest den Text. Wie werden Kunden beeinflusst? Macht euch Notizen und stellt eure Ergebnisse in der Klasse vor.



M 7 Gruppe 6

Neuromarketing – oder: Wo platziert man billige und teure Ware?

Dinge, die Kunden immer gebrauchen, befinden sich in der Streckzone ganz oben im Regal, zum Beispiel Zahnpasta. Wer sich dahin streckt, dessen Augen ruhen beim Zugreifen garantiert auf der teuren elektrischen Zahnbürste. Die günstigeren Modelle liegen in der Regel an der Stirnseite des Regals, damit der Kunde die Preise nicht direkt vergleichen kann.

Sehr beliebt sind auch Kombi-Platzierungen. Neben den MP3-Playern zum Beispiel liegen teure Kopfhörer, neben den Spaghetti teure Tomatensaucen. Einige Meter weiter sind häufig vergleichbar gute Produkte für weniger Geld. Doch bis dahin hat der Kunde den zuvor gesehenen Preis schon wieder vergessen.

Wenn Produkte einer Kategorie doch einmal unter- oder nebeneinander stehen und damit ein Vergleich möglich ist, haben die Marketing-Experten dies bewusst so gemacht. Dann findet sich neben dem teuren und dem günstigen Produkt noch ein extrem teures. Der Mensch tendiert bei Kaufentscheidungen zur Mitte, auch wenn das günstigste Produkt den Zweck genauso gut erfüllen würde.

Texte M 2 bis M 7 zu finden unter: <https://www.welt.de/wirtschaft/article2073468/Wie-Supermaerkte-ihre-Kunden-manipulieren.html>.

Aufgabe (M 7)

Lest den Text. Wie werden Kunden beeinflusst? Macht euch Notizen und stellt eure Ergebnisse in der Klasse vor.

M 9 Gruppe 8

Wähl mich! Ich bin der Beste! – Wie Wahlplakate uns zu überzeugen versuchen

Die Strategien hinter Wahlplakaten sind so mannigfaltig wie die Parteien selbst. Das ist gewollt, denn Wahlplakate müssen vor allem auffallen.

1



Zu finden unter: www.fu-berlin.de.

2



© CSU Ortsverband Geiersthal / Werbeagentur Weber, Bodenmais.

Aufgabe (M 9)

Analysiert die Wahlplakate. Erläutert, wie diese den Betrachter zu überzeugen versuchen.

M 10 Logical – Wo wohnt die Schildkröte?

Wo wohnt die Schildkröte? Finde es heraus, indem du die Informationen in die Tabelle einträgst.

| | Haus 1 | Haus 2 | Haus 3 | Haus 4 | Haus 5 |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Farbe | | | | | |
| Beruf | | | | | |
| Hobby | | | | | |
| Haustier | | | | | |
| Getränk | | | | | |

- Neben dem blauen Haus steht das Haus des Rennfahrers.
- Im Haus in der Mitte wird Cola getrunken.
- Der Pfarrer besitzt eine Ratte.
- Der Rennfahrer wohnt im ersten Haus und hat Goldfische.
- Der Postbote züchtet Chinchillas.
- Der Computerspieler trinkt gern Kaffee.
- Zwischen dem roten und dem weißen Haus steht ein grünes Haus.
- Der Friseur liebt seine Katze und liebt Computerspiele.
- Der Postbote wohnt im roten Haus.
- Im grünen Haus wird Kaffee getrunken.
- Der Lehrer wohnt neben dem Kaffeetrinker und trinkt gern Rotwein.
- Der Teetrinker kegelt gern und wohnt im braunen Haus.
- Der Nachbar des Friseurs arbeitet mit Kindern und liebt Tennis.
- Der Schachspieler hat Chinchillas.
- Das rote Haus steht neben dem blauen und ist nicht das Haus des Rennfahrers.
- Der Pfarrer trinkt Bier und wohnt zwischen dem Postboten und dem Rennfahrer.
- Der Kegler hat Goldfische und wohnt neben dem Mann mit der Münzsammlung.

Aufgabe (M 10)

Trage die oben notierten Informationen über die Bewohner der Straße zusammen. Kannst du jede Lücke füllen? Finde heraus, wo die Schildkröte wohnt.



Lösung: Wo wohnt die Schildkröte?

| | Haus 1 | Haus 2 | Haus 3 | Haus 4 | Haus 5 |
|----------|------------|---------|-------------|----------------|-------------|
| Farbe | braun | blau | rot | grün | weiß |
| Beruf | Rennfahrer | Pfarrer | Postbote | Friseur | Lehrer |
| Hobby | Kegeln | Münzen | Schach | Computerspiele | Tennis |
| Haustier | Goldfische | Ratte | Chinchillas | Katze | Schildkröte |
| Getränk | Tee | Bier | Cola | Kaffee | Rotwein |

M 11 Schlussfolgerungen ziehen ist nicht leicht!

Ständig ziehen wir Schlussfolgerungen aus Sachverhalten, die wir zu wissen glauben. Wie aber gelangen wir zu diesen Schlussfolgerungen?

Eine Möglichkeit besteht darin, ein Argument aus verschiedenen *Aussagen* (Prämissen) und einer *Schlussfolgerung* zu formulieren. Über dem Strich stehen die Aussagen, darunter notiert ist die Schlussfolgerung.

Aussage 1: Das ist ein weißer Schwan.

Aussage 2: Das ist ein weißer Schwan.

Aussage 3: Das ist ein weißer Schwan.

Schlussfolgerung: Alle Schwäne sind weiß.

Vom Einzelnen zum Allgemeinen

„Das ist ein weißer Schwan“ und „Das ist ein weißer Schwan“ – beide Aussagen können wahr sein. Deshalb muss die daraus gezogene Schlussfolgerung „Alle Schwäne sind weiß“ noch lange nicht wahr sein. Sie ist wahrscheinlich. Sicher sein können wir nicht. Denn nachdem man viele Jahre geglaubt hatte, alle Schwäne seien weiß, entdeckte man in Australien tatsächlich schwarze Schwäne.

Immer?

Du hast deine Schulbücher siebenmal hintereinander vergessen. Deshalb hat dein Vater mit seiner Behauptung, dass du deine Schulbücher immer vergisst, noch lange nicht recht.

Du hast deine Schulbücher am Freitag vergessen.

Du hast deine Schulbücher am Dienstag vergessen.

Du hast deine Schulbücher am Mittwoch vergessen.

Du hast deine Schulbücher am Donnerstag vergessen.

Du vergisst deine Schulbücher immer.

Keine neue Information

Schau dir die folgenden Argumente an. Für Argumente dieser Art gilt, dass die Schlussfolgerung immer wahr ist, wenn die Aussagen über dem Strich wahr sind. Wenn du aufmerksam liest, wirst du bemerken, dass die Schlussfolgerung keine Information enthält, die nicht schon in den Prämissen enthalten ist.

- ① Alle Menschen sind sterblich.
Sokrates ist ein Mensch.

Sokrates ist sterblich.

- ② Alle Kugeln im Beutel sind Glaskugeln.
Im Beutel gibt es keine roten Kugeln.

Im Beutel gibt es keine roten Glaskugeln.

- ③ Alle Pferde haben fünf Beine.
Lina ist ein Pferd.

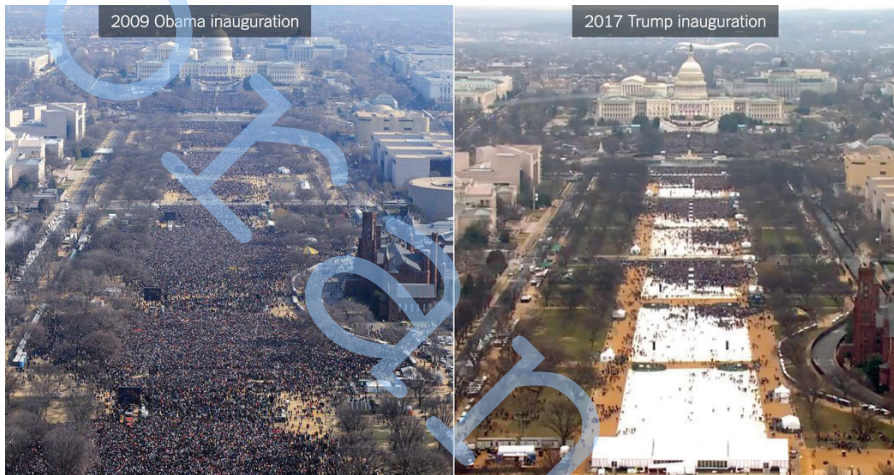
Lina hat fünf Beine.

M 12 Grundprinzipien rationalen Argumentierens

Um rational, also vernünftig, zu argumentieren, muss man einige wenige Prinzipien beachten:
1. Folgerichtigkeit, 2. Widerspruchsfreiheit und 3. Wahrheitsverpflichtung.

Beispiel A

2017 behauptete Donald Trump, dass zu seiner Vereidigung so viele Menschen gekommen seien wie zu keiner anderen Vereidigung zuvor. Daraufhin veröffentlichte die New York Times die nachfolgenden Luftbilder, welche die Anzahl der versammelten Menschen bei der Vereidigung von Barack Obama im Jahr 2009 und die Anzahl der Besucher bei der Vereidigung von Donald Trump 2017 zeigen.



© Foto: National Park Service.

Beispiel B



© wavebreakmedia/
shutterstockphoto

Beispiel C

Alle Menschen sind sterblich.
Alle Philosophen sind Menschen.

Alle Philosophen sind sterblich.

Aufgaben (M 12)

1. Ordne die drei oben genannten Prinzipien – 1. Folgerichtigkeit, 2. Widerspruchsfreiheit und 3. Wahrheitsverpflichtung – jeweils einem der drei Beispiele zu. Stelle anschließend Vermutungen darüber an, warum diese drei Grundprinzipien so wichtig sind.
2. In welchem der drei Beispiele oben wird das genannte Grundprinzip eingehalten, in welchem wird es verletzt?
3. Suche selbst nach Beispielen, in denen die genannten Grundprinzipien gelten.
4. Du siehst nun zwei unterschiedliche Diskussionen zum selben Thema. Worin unterscheiden sie sich? Halten sie sich an die gerade besprochenen Grundprinzipien? Mache dir Notizen.

M 20 Der Fall Charlie Gard – das 6-Stufen-Modell der ethischen Entscheidungsfindung

Charlie Gard (4. August 2016 bis 28. Juli 2017) ist der Name eines Kleinkindes aus London, welches unter einer sehr seltenen genetischen Krankheit namens Mitochondriales DNA-Depletionssyndrom (MDS) litt. Diese führt zu fortschreitenden Hirnschäden und Muskelversagen.

Ab Dezember 2016 litt Charlie unter anhaltenden Krampfanfällen. Er war taub, sein Herz und seine Nieren versagten zusehends. Er konnte nicht mehr selbstständig atmen, sich kaum bewegen. Niemandem war klar, inwieweit er seine Schmerzen wahrnahm. Das Krankenhaus empfahl, die Behandlung einzustellen und dem Kind so einen möglichst schmerzfreien Tod zu ermöglichen.

Die Eltern favorisierten eine experimentelle Therapie, die jedoch kaum Aussichten auf Erfolg versprach. Da die Meinungen der Eltern und der Ärzte auseinandergingen, wurde ein Gericht angerufen. Wie sollte dieses in einer so schwer zu beurteilenden Lage zu einem fundierten und begründeten Urteil kommen?

Der Theologe Heinz Eduard Tödt konzipierte ein Modell, das helfen sollte, in ethisch schwierigen Situationen eine begründete Entscheidung zu treffen. Dieses besteht aus sechs Schritten: (1) Bestimmung des Problems, (2) Analyse der Situation, (3) Erwägung von Verhaltensalternativen, (4) Auswahl und Prüfung von Normen, (5) Urteilsentscheid und (6) rückblickende Kontrolle.

Aufgabe (M 20)

Kläre die einzelnen Schritte und fülle dann die Tabelle für den Fall von Charlie Gard aus.

| | |
|---------------------------|--|
| 1 Problemfeststellung | |
| 2 Situationsanalyse | |
| 3 Verhaltensalternativen | |
| 4 Normenprüfung | |
| 5 Urteilsentscheid | |
| 6 rückblickende Kontrolle | |