

## **Marketing 3.3**

### **Hörtext 2**

Oft wird angenommen, dass eine seriöse, überzeugende Argumentation ausschließlich auf nachprüfbaren Fakten beruhen müsste. Richtig ist, dass eine solche rationale Argumentation eine hohe Überzeugungskraft haben kann. Da Menschen jedoch nicht nur rational begründet handeln, sondern ebenso von moralisch-ethischen Überlegungen und ästhetischen Urteilen, vor allem aber auch von Gefühlen beeinflusst werden, wird ein guter Redner auch Argumente nutzen, die diese Aspekte berücksichtigen. Wir unterscheiden folgende fünf verschiedene Argumentationsarten:

#### **1. Rationale Argumentation**

Bei dieser Form spielen Zahlen, Statistiken, kausale Zusammenhänge, belegbare Fakten und zuverlässige Quellen eine bedeutende Rolle.

#### **2. Moralisch-ethische Argumentation**

Hier beruft sich der Redner zum Beispiel auf höhere Werte oder auf Vorbilder. Sachaussagen werden personalisiert und oft mit einer moralischen Wertung verbunden.

#### **3. Emotionale Argumentation**

Hier werden gezielt Gefühle angesprochen, Komplimente gemacht oder eine – tatsächliche oder nur angebliche – Mehrheitsmeinung formuliert.

#### **4. Plausibilitäts-Argumentation**

Hier geht es um Argumente, die dem sogenannten „gesunden Menschenverstand“ einleuchten. Zum Beispiel wäre hier der Hinweis auf den tatsächlich oft anzutreffenden Unterschied zwischen Theorie und Praxis zu nennen oder der Verweis auf Autoritäten.

#### **5. Taktische Argumentation**

Hier handelt es sich um das Paradefeld der Rhetorik. Durch die verschiedensten Formulierungstechniken wird die logische und ästhetische Qualität der Argumentation deutlich verbessert. Diese Art der Argumentation bedient sich der übrigen vier Arten. Typische Beispiele wären die Einwandvorwegnahme, die Selbstbekehrung, gekonnte Wiederholungen und logische Operationen wie Deduktion und Induktion oder die Gegenüberstellung von Pro und Contra und ihre Versöhnung in einer Synthese.