



Informations- und Medienkompetenz

Dr. Patrick Brimioulle

Manipulationsmethoden und Argumentationsfehler





Agenda

1. Der Strohmännchen
2. Ad hominem (persönliche Angriffe)
3. Tribalismus und Kontaktschuld
4. Pauschalisieren



Einleitung

- Heute geht es um unterschiedliche Argumentationsfehler und Manipulationstechniken, die eingesetzt werden, um Meinungen zu lenken
- Die Argumentationsfehler können sowohl absichtlich als auch unabsichtlich auftreten
- Es folgen Beschreibung - Beispiel - Hinweise zum Umgang mit Argumentationsfehlern

Der Strohmann



Strohmann

Die Manipulation

- Der Strohmann ist eine Karikatur eines realen Arguments
- Man nimmt eine Position des Gegners und steigert oder verzerrt auf andere Weise die Position, sodass sie extrem oder absurd wird
- Dann widerlegt man dieses Strohmann-Argument
 - gerade weil der Strohmann so dumm oder extrem ist, lässt er sich sehr leicht widerlegen
 - man tut nun so als hätte man die reale Position des Gegner widerlegt
- Die tatsächlichen Argumente und Positionen des Feindes bleiben unberücksichtigt



Strohmann

Der Effekt

- Man inszeniert sich selbst als intelligent und vernünftig und den Feind als dumm und extrem
- Dritte denken der Feind ist dumm und wenden sich ab (eventuell ohne sich mit seinen echten Positionen auseinandergesetzt zu haben)
- Dritte lernen die Argumente des Feindes gar nicht erst kennen
- Die Position des Feindes im Diskurs wird geschwächt (besonders, wenn er weniger Öffentlichkeit hat als derjenige, der das Strohmannargument nutzt)



Strohmann

Wieso setzt man einen Strohmann ein?

- Man ist dumm oder ideologisch und hat den anderen tatsächlich falsch verstanden
- Man versteht den anderen absichtlich falsch
- Man hat schwächere Argumente und versucht die Oberhand zu gewinnen, indem man schmutzige Tricks nutzt
- man hat Angst, dass der andere tatsächlich andere überzeugen könnte

—> Man handelt aus intellektueller Schwäche



Strohmann

Was kann man tun?

- Liest man einen Text, muss man immer die andere Seite lesen, um zu überprüfen, ob die unterstellte Aussage tatsächlich stimmt (audiatur altera pars)
- Befindet man sich in einer Diskussion, muss man darauf hinweisen, dass man falsch dargestellt wurde
- Man muss seine Aussage präzisieren, damit der andere sie nicht verzerren kann



Strohmann

Beispiele

- Man sollte die Steuern für Reiche erhöhen und die Wirtschaft mehr regulieren
 - man möchte den Sozialismus/Kommunismus installieren
- Man sollte die Migration regulieren
 - Man möchte einen Nazi-Staat errichten
- Man kritisiert Frauenquoten
 - man ist gegen Gleichberechtigung und hasst Frauen

→ Bei Strohmann-Argumenten unterstellt man dem Feind gerne böse Motivationen (=persönlicher Angriff)



Strohmann

Umgekehrter Strohmann (Motte und Festung)

- man kann auch eine Art umgekehrten Strohmann einsetzen:
 - man vertritt eine extreme Position (meist in der eigenen Filterblase)
 - wenn man in der Öffentlichkeit auf Widerspruch stößt, rudert man zurück und sagt “so habe ich das nicht gemeint”
 - man ändert seine Position und mildert sie so stark ab, damit niemand mehr etwas dagegen haben kann (während man aber seine Extremposition beibehält)



Strohmann

Missbrauch des Strohmans

- man kann jemanden eine extreme Position unterstellen, die er nicht hat und bei Widerrede behaupten, dass er sich nur verstellt (einen umgekehrten Strohmann einsetzt)
- Man kann einen umgekehrten Strohmann einsetzen und es leugnen (man bezichtigt den anderen, dass er einen Strohmann einsetzt)
- Gegen falsche Vorwürfe kann man sich nur mit der Präzision der eigenen Aussagen wehren
- Man muss immer nach Beweisen für Anschuldigungen fragen/suchen

Persönlicher Angriff



Persönlicher Angriff

Die Manipulation

- Man setzt sich nicht mit den inhaltlichen Positionen einer Person auseinander, sondern macht Aussagen über ihre Person
- Man spekuliert über die Motivation, die den anderen zu seiner Position bringt
 - man unterstellt immer niedere Motive (man argumentiere aus Eigennutz, ideologische Verblendung)
- Argumente sind wahr oder falsch unabhängig davon, welche persönliche Motivation jemand hat
 - selbst wenn jemand eigennützige Motive für eine bestimmte Position hat, wird sie deshalb nicht automatisch falsch
 - das Gegenteil trifft auch zu: nur weil man gute Motive hat, ist die eigene Position / sind die Argumente nicht automatisch richtig



Persönlicher Angriff

Der Effekt

- Man schürt bestimmte Emotionen
- Dritte denken der Feind ist dumm oder böse und wenden sich ab
- Dritte lernen die Argumente des Feindes gar nicht erst kennen
- Die Position des Feindes im Diskurs wird geschwächt (besonders, wenn er weniger Öffentlichkeit hat als derjenige, der das Strohmann-Argument nutzt)
- allgemein wird Vernunft aus dem Diskurs gedrängt



Persönlicher Angriff

Was kann man tun?

- Man verweist darauf, dass die Unterstellung (Motivation) nicht stimmt
 - Vorsicht: sich hier möglichst kurz halten und es nicht auf eine lange Diskussion ankommen lassen (sonst geht es nur noch darum)
- Man muss darauf verweisen, dass es sich um einen persönlichen Angriff handelt
- Theoretisch: persönliche Angriffe auf den Gegner abfeuern (das ist genauso unredlich wie die Angriffe des Anderen, kann aber unter Umständen effektiv sein → es zerstört jedoch jede ernsthafte Diskussion)
- Man muss darauf hinweisen, dass die Argumente unabhängig von der Person sind



Persönlicher Angriff

Beispiele

- Position: Frauenquoten sind falsch, weil sie sexistisch sind
 - Angriff: Das sagst du nur, weil du ein Mann bist!
 - Verteidigung: Das stimmt nicht/ die Position wird dadurch nicht falsch/ (das sagst du nur, weil du eine Frau bist)
- Position: man sollte mehr Geld in XYZ investieren
 - Angriff: Das sagst du nur, weil du davon profitierst
 - Verteidigung: es stimmt nicht / (oder falls es doch stimmt) dadurch wird die Position nicht falsch



Persönlicher Angriff

Vorsicht

- Prinzipiell ist es sinnvoll auf Interessenkonflikte hinzuweisen
- Aus dem Konflikt allein folgt aber nicht, dass eine Position automatisch falsch ist
- trotzdem ist es legitim, dafür zu sorgen, dass Interessenkonflikte entstehen
 - Leute, die von bestimmten Handlungen profitieren, sollten nicht Teil von Gremien sein, die über die Handlung entscheiden

Tribalismus und Kontaktschuld





Tribalismus und Kontaktschuld

Die Manipulation

- Man erweckt den Eindruck, dass eine Position einer bestimmten Gruppe (in der Regel der eigenen) schadet
- Man erweckt den Eindruck, dass der Andere zu einer bestimmten Gruppe gehört
 - eine Sonderform des persönlichen Angriffs
- man verknüpft jemanden künstlich mit einer anderen Person
 - Person X war auf Veranstaltung Y. Person Z war auch auf Veranstaltung Y → Person X und Z gehören zusammen!



Tribalismus und Kontaktschuld

Der Effekt

- hört ein Dritter eine Position, von der er glaubt, dass sie der eigenen Gruppe schadet, nimmt er eine ablehnende Haltung ein
- Menschen sind sehr tribalistische Wesen
 - sie übernehmen oft Positionen, weil sie von der eigenen Gruppe stammen und lehnen Positionen ab, weil sie von einer anderen/gegnerischen Gruppe stammen



Tribalismus und Kontaktschuld

Was kann man tun?

- Man verweist darauf, dass die Gruppeneinteilung nicht stimmt
- Man verweist darauf, dass es sich um einen persönlichen Angriff handelt → siehe Verteidigung bei persönlichen Angriffen
- Darauf pochen, die Diskussion auf der inhaltlichen Ebene zu führen
- Liest man einen Text, in dem via Kontaktschuld argumentiert wird, entlarvt sich der Text als intellektuell unredlich
- Immer überprüfen: stimmt die Assoziation überhaupt? Die inhaltliche Ebene anschauen (denn die Gruppenzugehörigkeit ist irrelevant)



Tribalismus und Kontaktschuld

Beispiele

- Person X stammt aus der Partei Y, deshalb liegt er falsch, darf man ihm nicht zuhören etc
 - Positionen und Argumente sind wahr oder falsch unabhängig davon, von wem sie kommen
- Der Sender X stammt aus dem Land Y, deshalb ist alles falsch/Propaganda
 - Was für Sender gilt, gilt auch für Personen/Gruppen: Inhalte werden nicht dadurch falsch, dass sie aus der “falschen” Ecke



Tribalismus und Kontaktschuld

Abwandlung von Kontaktschuld: Applaus von der falschen Seite

- Person XY bekommt Applaus von der falschen Seite
 - Es ist egal, von wo man Applaus bekommt. Die Meinung ist wahr oder falsch, unabhängig davon woher die Zustimmung kommt
 - Das “Applaus von der falschen Seite”-Argument ist besonders beliebt, wenn man jemanden nicht glaubwürdig mit der “falschen Seite” in Verbindung bringen kann, deshalb versucht man eine indirekte Verbindung zu ziehen bzw. tut man so als ob eine Position falsch ist, weil sie von den “Falschen” kommt

Pauschalisieren





Pauschalisieren

Die Manipulation

- Man nimmt eine Person aus einer bestimmten Gruppe und tut so als wäre sie repräsentativ für die gesamte Gruppe
- man kann positive oder auch negative Beispiele nehmen
- Man tut dann so, als wären alle Mitglieder der Gruppe gut/böse etc.
- Dies ist ein Logikfehler, man kann **nicht ohne weiteres** von einer Person auf alle Personen der Gruppe schließen (in Einzelfällen geht das schon)



Pauschalisieren

Der Effekt

- Man urteilt über Dritte bzw. bildet sich eine Meinung, die man eigentlich nicht kennt und von denen man gar nichts weiß
- Man unterstellt Menschen Eigenschaften oder Positionen, die sie nicht haben
- Man glorifiziert oder dämonisiert Menschen nur aufgrund ihrer Gruppenzugehörigkeit
- Es handelt sich um eine Form von Gruppendenken (siehe Tribalismus)



Pauschalisieren

Was kann man tun?

- Darauf hinweisen, dass ein Beispiel allein nicht repräsentativ ist
- Darauf hinweisen, dass die Welt komplizierter ist und weitere Faktoren relevant sind
 - die spezifischen Faktoren müssten benannt werden
- Eventuell auch überprüfen, ob das angeführte Beispiel überhaupt stimmt
 - wenn das Einzelbeispiel widerlegt ist, wird das Urteil über die ganze Gruppe auch widerlegt



Pauschalisieren

Beispiele

- Migrant X ist kriminell, Migranten X sind überproportional häufig kriminell
 - → alle Migranten sind kriminell/ der Migrationshintergrund ist das Problem
- Einspruch: Ist es der Migrationshintergrund, der das kriminelle Verhalten bewirkt?
 - die überwältigende Mehrheit der Migranten ist nicht kriminell → es ist nicht sinnvoll, die Kriminalität auf diesen Faktor zurückzuführen, weil ja dann alle/die Mehrheit kriminell sein müssten
 - viele Faktoren spielen im Zusammenhang mit Kriminalität eine Rolle (Alter, soziale Schicht, größere Sichtbarkeit etc.)
 - siehe auch Video Korrelation und Kausalität



Pauschalisieren

Beispiele

- Mann begeht Verbrechen, Männer sind überproportional häufig kriminell
 - → alle Männer sind (potentiell kriminell/ das Geschlecht ist das Problem
- Einspruch: Ist es das Geschlecht, das das kriminelle Verhalten bewirkt?
 - die überwältigende Mehrheit der Männer ist nicht kriminell → es ist nicht sinnvoll, die Kriminalität auf den Faktor Geschlecht zurückzuführen, weil ja dann alle/die Mehrheit der Männer kriminell sein müssten
 - viele Faktoren spielen im Zusammenhang mit Kriminalität eine Rolle (Alter, soziale Schicht, Sichtbarkeit etc.)
 - siehe auch Video Korrelation und Kausalität



Pauschalisieren

Hinweis

- Pauschalisierungen werden unabhängig von der politischen Ausrichtung eingesetzt
 - in dieser Hinsicht handelt keine politische Gruppe besser als die andere
 - Man kann sogar Texte finden, indem die Pauschalisierung von Migranten abgelehnt wird, nur um das gegen Männer zu pauschalisieren
- Vielen Menschen fällt Logik schwer
 - Diese Form von Argumentationsfehler ist meisten Dummheit geschuldet

Zusammenfassung



Zusammenfassung

- Es gibt verschiedene Formen von Argumentationsfehlern und Manipulationsformen.
- Viele Argumentationsfehler stammen aus der Weigerung, sich mit anderen Positionen und Argumenten ehrlich auseinanderzusetzen zu wollen
- die persönliche Ebene spielt bei Manipulationstechniken und Argumentationsweisen oft eine wichtige Rolle
- Die Argumentations auf persönlicher Ebene soll eine Diskussion der Inhalte ersetzen



Zusammenfassung

- Dies erlaubt es schnell ein Urteil fällen zu können
- Argumentationsfehler sind oft geistige Abkürzungen
- Argumentationsfehler und Manipulationstechniken werden überall im politischen Spektrum und im unpolitischen Bereich eingesetzt
- Es handelt sich um menschliche Fehler, die oft eingesetzt werden, weil sie in einer Diskussion funktionieren



Literatur

- Arthur Schopenhauer: Die Kunst Recht zu behalten, Erftstadt 2007.

Die in der Präsentation gemachten Beispiele sind selbst gewählt