

Disputieren und Argumentieren

1 Eristik

Arthur Schopenhauer hat 1864 ein kleines Buch mit dem Titel *Eristische Dialektik* verfasst, das ins Streiten einführt. Schopenhauer meinte nicht das freundschaftliche Für und Wider, er meinte die „Kunst, recht zu behalten“ – so der Untertitel des Bandes. Wer die zweifelhaften Kniffe der Eristiker kennt, kann sie wirksamer entkräften. Das ist der Anlass zu dieser recht knappen Übersicht.

1.1 Modi und Wege der Widerlegung

Modi der Widerlegung

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| a.) <i>ad rem</i> : Widerlegung aufgrund von äußeren Tatsachen | a.) Du hast mit deiner Behauptung, es regne gerade, unrecht. Es regnet nicht. |
| b.) <i>ad hominem, ex concessis</i> : Widerlegung aufgrund von Widersprüchen in der Aussage des Gegners | b.) Du sagst nun, alle Katzen seien grau. Vorhin sagtest du, du hättest eine schwarze Katze. |

Wege der Widerlegung

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| a.) direkter Weg | a.) |
| 1. <i>nego maiorem, minorem</i> : Gründe der Behauptung sind falsch | 1.
A. „Alle Katzen sind grau.“
B. „Also ist Kater Felix auch grau.“
A ist falsch, daher kann B nicht richtig sein! |
| 2. <i>nego consequentiam</i> : Folgen der Behauptung sind falsch | 2.
A. „Mein Schrank knarrt.“
B. „Ich muß also sterben.“
B folgt nicht aus A! |
| b.) indirekter Weg | b.) |
| 1. <i>Apagoge</i> : Anerkennung der Gründe, Leugnen der Folgen = These falsch | 1.
A. „Die Erde ist eine Kugel.“
B. „Auf der anderen Seite können keine Menschen leben.“
A ist richtig, aber B ist falsch! |
| 2. <i>Instanz</i> : Leugnen der Gründe, weil bestimmte Folgen nicht zu ihnen passen | 2.
A. „Alle Vögel können fliegen.“
B. [Der Pinguin ist ein Vogel. Er kann aber nicht fliegen!] |

A muß falsch sein, weil B
nicht zutrifft!

1.2 Eristische Kunstgriffe

1. **Erweiterung** über die natürlichen Grenzen einer Aussage.
 - A. *„Die Deutschen verstehen nichts von Kunst.“*
 - B. *„Sie schätzen Bach aber zu Recht hoch ein!“*

2. Eine relative Behauptung **verallgemeinern**.
 - A. *„Hitler hat die Autobahnen gebaut.“*
 - B. *„Sie loben Hitler also!“*

3. **Schlussfolgerung verdecken**, indem man alle möglichen Prämissen zugeben lässt.
 - A. *„Ein Lügner ist schlecht.“*
 - B. *„Ja.“*
 - A. *„Er verdient eine Strafe.“*
 - B. *„Ja.“*
 - A. *„Vorhin hast du behauptet, es werde regnen. Es hat aber nicht geregnet. Folglich verdienst du eine Strafe.“*

4. Argumentieren mit falschen Vorsätzen, die der Gegner aber für zutreffend hält.
 - A. *„Alles ist von Gott geschaffen.“*
 - B. *„Ja.“*
 - A. *„Alles, was Gott geschaffen hat, ist geringer als er.“*
 - B. *„Ja.“*
 - A. *„Dann ist Gott, der sich ja damit auch geschaffen hat, geringer als er selbst?“*

5. Das, was man beweisen will, behauptet man
 - a.) unter einem anderen Namen;
 - b.) indem man sich etwas Allgemeines dafür bestätigen lässt;
 - c.) wenn A aus B folgt und
 - a.) *(Gott ist unendlich)*
 - A. *„Die Ewigkeit ist unendlich.“*
 - B. *„Ja.“*
 - A. *„Gott ist die Ewigkeit. Also ist er unendlich.“*
 - b.) *(der Mensch braucht das Fernsehen)*

- umgekehrt, dann behauptet man B;
- d.) indem man sich einen Einzelfall zugeben lässt, und die Richtigkeit einer allgemeinen Behauptung unterstellt.
- 6. Sokratisches Fragen.**
- 7. Den Gegner zum Zorn reizen.**
- 8. Wen man einen Satz bejaht haben will, soll man zur Verwirrung auch dessen Gegenteil zum Bejahen anbieten.**
- 9. Nachdem der Gegner die Vorsätze zugegeben hat, die Schlussfolgerung stillschweigend als zugegeben voraussetzen.**
- 10. Den verwendeten Begriff durch einen anderen, negativ besetzten Begriff ersetzen.**
- 11. Den Gegner zur Zustimmung bewegen, indem man das**
- A.** *„Der Mensch braucht Ablenkung.“*
- B.** *„Ja.“*
- A.** *„Also braucht der Mensch das Fernsehen.“*
- d.) (Das Fernsehen nützt Kindern)**
- A.** *„Nützt es Kindern nicht, sich Tierfilme anzusehen?“*
- A.** *„Gott ist gerecht.“*
- B.** *„Was verstehen Sie unter Gerechtigkeit?“*
- A.** *„Sie sind als notorischer Langweiler bekannt.“*
- A.** *„es sieht so aus, als ob die Welt ist gut.“*
- B.** *„Nein.“*
- A.** *„Dann stimmen Sie mit mir überein, daß die Welt schlecht ist?“*
- A.** *„Die Menschheit ist schecht.“*
- B.** *„Ja.“*
- A.** *„Alles Schlechte verdient Strafe.“*
- B.** *„Ja.“*
- A.** *„Nachdem die Menschheit Strafe verdient, sollten wir uns eine recht harte Strafe ausdenken.“*
- A.** *„Frömmigkeit ist gut.“*
- B.** *„Also, diese Frömmerei kennen wir mittlerweile schon zu gut.“*
- (man soll die Umwelt schützen)**
- A.** *„Soll man die Umwelt schützen, oder*

- Gegenteil des behaupteten Satzes** besonders ausmalt.
- 12.** Nach mehreren (teils abschlägig beantworteten) **Fragen** eine Schlussfolgerung als bewiesen verkünden, die gar nicht aus den Antworten hervorgeht.
- A.** „Ist Sittlichkeit gut?“
B. „Ja.“
A. „Gehört Sparsamkeit zur Sittlichkeit?“
B. „Nein.“
A. „Sollen wir die Sittlichkeit fördern?“
B. „Ja.“
A. „Dann lasst uns die Sparsamkeit fördern!“
- 13.** Um ein **Paradox** zu beweisen, den Gegner einen vernünftigen Satz aus Argwohn widerlegen lassen.
- A.** „Die Welt ist eine Scheibe.“
B. „Unsinn!“
A. „Aber sie dreht sich doch?“
B. „Nein.“
A. „Die Erfahrung widerlegt diese Behauptung: die Erde dreht sich, und damit stimmt auch, das die Erde eine Scheibe ist.“
- 14.** Den Gegner eines **Widerspruchs** der Aussage zu einer anderen (früheren) Meinung oder Handlung überführen.
- A.** „Gott ist tot.“
B. „Und das sagt einer, der noch vorgestern behauptet hat, Gott sei unsterblich!“
A. „Deutschland ist so kalt.“
B. „Dann wandern Sie doch aus!“
- 15.** Bedrängt uns der Gegner mit einem Gegenbeweis, treffen wir eine **Unterscheidung**, an die wir vorher nicht gedacht haben.
- A.** „Pinguine leben nur am Südpol.“
B. „Aber es gibt auch am Äquator noch Pinguine!“
A. „Ich ging von den eigentlichen Pinguinen aus, von Kaiserpinguinen.“
- 16.** Hat der Gegner eine schlagende
- A.** „Du bist für deine Tomaten selbst

Argumentation gewählt, müssen wir eine **Abschweifung** beginnen.

verantwortlich. Also werde ich sie nicht gießen.“

B. *„Da fällt mir ein, wir haben die Wäsche immer noch nicht gewaschen.“*

17. Fordert uns der Gegner zu einer Stellungnahme gegen einen ganz bestimmten Punkt auf, es fällt uns aber nichts ein, weichen wir auf einen **Allgemeinplatz** aus, und widerlegen diesen.

A. *„Nun widerlegen Sie mir mal, daß der Kinderwunsch im Grunde ein egoistischer Wunsch ist!“*

B. *„Es wird auch behauptet, Egoismus sei ein weit verbreitetes Phänomen unserer Zeit. Ich möchte einwenden, dass....Mutter Theresa...Nachbarschaftshilfe...soziales Netz...etc.“*

18. Nach abgefragten Vordersätzen müssen wir den **Schluss selbst ziehen**.

A. *„Leidet nicht ein Großteil Afrikas Hunger?“*

B. *„Ja.“*

A. *„Und liegt nicht der Sudan in diesem Teil Afrikas? Und deshalb leidet auch der Sudan Hunger!“*

19. Bei einem **sophistischen Gegenargument** erwidern wir mit demselben Mittel.

A. *„Sie haben letzte Woche behauptet, die Sonne sei aus Glas!“*

B. *„Und Sie haben noch gestern verkündet, die sei aus Zuckerwatte.“*

20. Retorsio argumenti: das Argument des Gegners zu einem eigenen machen.

A. *„Sie ist doch noch ein Kind – sie kann doch nicht abspülen!“*

B. *„Ja, eben weil sie noch ein Kind ist, soll sie abspülen!“*

“

21. Wird der Gegner bei einem Argument unerwartet **böse**, ist

dieses Argument besonders ausführlich zu behandeln.

- 22. Ad auditores:** durch einen ungültigen Einwurf die (unkundigen) Zuschauer zum Lachen reizen.
- A.** *„Ja, sicher: Kleist war Journalist aus Neigung, und Karl Kraus der Feuilletonist par excellence!“*
- 23. Diversio:** eine abgelegene Meinung des Gegners behandeln, als gehöre sie zur Sache.
- A.** *„Der Schwarzwald stirbt mit jedem Tag mehr.“*
B. *Ja, und vor kurzem sagten Sie, man müsse die Hundesteuer senken!“*
- 24.** Eine Meinung dadurch in schlechtes Licht rücken, dass man sie in eine **bedenkliche Kategorie** einrückt.
- A.** *„Ich bin dafür, dass begabte Schüler bessere Noten bekommen, auch wenn sie weniger fleißig sind!“*
B. *„Das ist ja die reinste Rassenhygiene!“*
- 25.** Eine Behauptung verdächtig machen, indem man zugibt, sie sei in der **Theorie** wohl richtig, nicht aber in der **Praxis**.
- A.** *„Wenn man die KFZ-Steuer anhebt, verzichten mehr Leute auf ein eigenes Auto.“*
B. *„Ja, das ist die Theorie, aber in der Praxis sieht es doch gleich ganz anders aus!“*
- 26. Gegenfragen** zu Fragen deuten auf Schwachstellen, die umgangen werden sollen.
- A.** *„Wie stellen Sie sich eine Steuerreform eigentlich vor?“*
B. *„Und Sie? Wie stellen Sie sich so etwas vor?“*
A. *„Also: wie sieht ihre Steuerreform aus?“*
- 27.** Man soll dem Gegner vorspiegeln, seine Argumente stünden seinen **Interessen** entgegen.
- A.** *„Ich bin für die Abschaffung der Hundesteuer.“*
B. *„Da werden Sie aber als einer der ersten mit einer Studiensteuer belegt –*

*irgendwo muss das Geld ja
herkommen.“*

28. Den Gegner durch sinnlosen
Wortschwall verblüffen.

A. *„Differenz ist horizontale Abnabelung,
oder, wenn man so will, die
Selbstzergliederung zwischen Über-Mir
und Unter-Mir; ein synthetisches Sehen
fügt – Sie verstehen – beides wieder
zusammen...etc.“*

29. Ironische Behauptung, das
gegnerische Argument übersteige
das eigene Fassungsvermögen.

A. *„Also, Herr X. – das übersteigt meine
bescheidene Auffassungsgabe.“*

30. Ad verecundiam: Appell an vom
Gegner anerkannte Autoritäten
oder an die allgemeine
Überzeugung.

A. *„Ihre Behauptung, sehr geehrter Herr X,
scheitert an zwei Klippen: am gesunden
Menschenverstand und an Kants „Kritik
der reinen Vernunft“.*

31. Den Gegner zur **Übertreibung**
reizen, diese widerlegen, und die
Widerlegung des eigentlichen
Satzes behaupten.

A. *„Ja, glauben Sie nicht auch, daß Goethe
in ganz Europa so verehrt wird wie in
England?“*

B. *„Zweifellos, und nicht nur dort: sondern
im ganzen Westen.“*

A. *„In Kanada aber lehrt keine Universität
Goethe; ich glaube kaum, daß Goethe
in England auch nur halb so verehrt
wird, wie sie behaupten.“*

2 Das Gespräch

2.1 Gesprächslenkung

- Fragen Sie nach, um mehr über
- Welche Literatur haben Sie

- die Position des anderen zu erfahren!
- Stellen Sie Fragen, die den anderen zwingen, seine Aussagen zu wiederholen! (= Zeitgewinn)
 - Benutzen Sie „Ja-Aber“-Formulierungen!
 - Schweigen Sie, wenn Ihnen kein Gegenargument einfällt!
 - Widerlegen Sie zuerst die schwächsten Argumente ihres Gesprächspartners!
 - Legen Sie sich vorher passende Antworten zurecht!
 - Lenken Sie Gespräche, die zu weit führen oder persönlich werden, zum Ausgangspunkt zurück!
 - Verpacken Sie strittige Details!
- benützt?*
- *Wie meinen Sie das?*
 - *Kann man eigentlich generell sagen, daß...?*
 - *Aber wir sind uns doch einig, daß...?*
 - *Sie glauben also, daß...?*
 - *Wie sind Sie zu dieser Ansicht gekommen?*
 - *Grundsätzlich haben Sie recht, aber...*
 - *Das ist ein guter Hinweis, aber...*
 - *Ich verstehe Sie voll und ganz, aber...*
 - *Das stimmt, aber dennoch...*
 - *Ich schätze Ihre Ansicht in dieser Beziehung hoch ein, aber...*
 - *Fragend in die Augen schauen, auf Zusatzinformationen warten!*
 - *Damit fragen Sie mich eigentlich nach...*
 - *Sie sprechen da etwas an, zu dem ich nur sagen kann...*
 - *Lassen Sie mich noch einmal zu ... zurückkommen...*
 - *Ich möchte Ihnen dazu im Augenblick keine Zahlen*

- Bieten Sie konkrete Alternativen an, wenn Sie Entscheidungen herbeiführen wollen!
 - Beschreiben Sie Sachverhalte so genau wie möglich!
 - Legen Sie Ihre eigenen Ziele fest!
 - Planen Sie eine Aufwärmphase!
 - Hören Sie zu und zeigen Sie Interesse am gegnerischen Standpunkt, lassen Sie Ihren Gegner ausreden!
 - Suchen Sie im Konflikt das Gemeinsame!
 - Fassen Sie Gesprächsergebnisse zusammen!
 - Bleiben Sie ruhig und provozieren Sie nicht!
 - Ermitteln Sie die Ziele des Gegners!
- nennen...*
- *Wofür würden Sie sich entscheiden: ...*
 - *Lassen Sie mich präzisieren: ...*
 - *Ich möchte erreichen, dass...*
 - *Wie haben Sie die Nachricht von ... aufgenommen?*
 - *Wir haben doch beide ein Interesse an...*
 - *Wollen Sie damit sagen, dass...*
 - *Was möchten Sie persönlich erreichen?*

2.2 Gesprächsplanung

- Die eigenen Ziele formulieren
- Ausgangslage bestimmen
- Mögliche Ziele des Gesprächspartners einschätzen
- Konfliktpotentiale abwägen
- Eigenen Handlungsspielraum einschätzen
- Handlungsspielraum des Gesprächspartners ermessen
- Eigene Stärken und Schwächen ermitteln
- Stärken und Schwächen des anderen einbeziehen
- Unterlagen und Hilfsmittel vorbereiten

- Ungestörten Gesprächsverlauf sicherstellen
- Vorhersehbare Gesprächssituationen durchspielen
- Beiderseitigen Gewinnplan aufstellen
- Verhandlungsort wählen
- Protokollführung planen

3 Argumentieren

3.1 Techniken des Argumentierens

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Steigerungstechnik | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Im Kindergarten lernen die Kinder den respektvollen Umgang mit Erwachsenen.</i> 2. <i>Diese Erwachsenen sind durch ihre Ausbildung zum Erzieher im Umgang mit Kindern fachlich besonders geschult.</i> 3. <i>Die Erzieher entlasten die Eltern im Hinblick auf ihre Erziehungsaufgaben.</i> 4. <i>Die so entlasteten Eltern hätten mehr Zeit zum konfliktfreien Umgang mit ihren Kindern.</i> |
| Dialektische Technik
These – Antithese -
Synthese | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Man sagt, Frauen gingen weniger logisch an die Lösung eines Problems heran.</i> 2. <i>Allerdings finden Frauen oft intuitiv Lösungen, die logisch nie zu erschließen wären.</i> 3. <i>Man sollte daher den Frauen eher die Möglichkeit geben, ihre Intuition sinnvoll einzusetzen.</i> |
| Induktion und Deduktion
I. Induktion
Man beginnt mit
Beispielen und endet
mit einer allgemeinen
Schlußfolgerung | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Induktion</i> 1. <i>Die Sterne sind so angeordnet, dass sie im Raum versetzt stehen: Die Aussagen der Astrologie beruhen auf der Annahme, die Sterne stünden als Sternbilder nebeneinander.</i> 2. <i>Die Entfernung der Sterne von der Erde bewirkt, dass wir sie so sehen, wie sie vor Hunderten von Jahren</i> |

II. Deduktion

Man geht von einer allgemeinen Behauptung aus und festigt sie mit nachgestellten Beispielen

ausgesehen haben. Die Astrologie glaubt, die Sterne beeinflussten unser Leben an dem Tag, an dem sie erscheinen.

3. *Die Astrologie geht also von falschen Voraussetzungen aus!*

II. Deduktion

1. *Den Frauen wird zu Unrecht unterstellt, sie seien weniger intelligent als Männer.*
2. *Die Intelligenztests werden noch immer von Männern erstellt; sie messen also Intelligenz mit männlichen Maßstäben*
3. *Klugheit beruht auf Erziehung; viele Frauen werden in der Erziehung benachteiligt.*
4. *Es ist also offensichtlich, dass Frauen nicht als unintelligent gelten würden, wenn man ihnen die gleichen Chancen lässt und sie nach ihren eigenen Maßstäben misst.*

Drei-W-Technik

1. *Was ist das Problem?*
2. *Wie kann man es lösen?*
3. *Wer kann es lösen?*

Frage-Antwort-Argumentation

1. *Wer macht oder sagt etwas?*
2. *Zu wem sagt er etwas?*
3. *Womit begründet er das?*
4. *Welche Wirkung erzielt er damit?*
5. *Welche Folgen ergeben sich daraus für mich?*
6. *Welche Lösung bietet sich an?*

3.2 Arten von Argumenten**Faktargumente**

(beruhen auf Fakten und Zahlen, objektiv)

1. *Es heißt, Frauen hätten im Beruf die selben Chancen wie Männer.*
2. *Noch immer werden aber bei 80% der*

Beförderungen Männer bevorzugt, wenn sich auch Frauen um die Beförderung bemüht hatten.

Wertargumente

(beruht auf anerkannten Urteilen und Meinungen, schwer zu widerlegen)

1. *Frauen haben doch ein Recht auf Gleichstellung!*
2. *Ist dieses Recht nicht auch von uns allen im Grundgesetz festgelegt worden?*
3. *Respektiert nicht jeder sittlich gute Bürger das Grundgesetz?*

Taktische Argumente

(Nachgeben in einem Nebenpunkt, um den Hauptpunkt besser durchsetzen zu können)

1. *Es stimmt, daß sich Männer oft zu wenig um ihre Kinder kümmern.*
2. *Sie sind beruflich aber auch oft stärker eingespannt.*
3. *Ist es also richtig, den Männern die erzieherischen Fähigkeiten schlichtweg abzusprechen?*

Plausible Argumente

(Scheinargument; geht von falschen Voraussetzungen aus, führt unzutreffende Folgen ins Feld)

Wenn wir alle 100.000 Flüchtlinge abschieben, entstehen dadurch 100.000 Arbeitsplätze.

Holzhammerargumente

(duldet keinen Widerspruch, totalitär)

- *Dazu ist kein Geld da.*
- *Das ist einfach nicht machbar.*
- *Das ist schon immer so gewesen.*

3.3 Die Ratschläge von Robert Barras¹

Sagen Sie nicht

Wenn Sie dies lesen

- Wie bekannt ist
- Es ist klar, daß
- Vielleicht könnte man sagen

wenn Sie meinen oder sagen müssten

könnte es auch das bedeuten

- Ich denke / meine
- Ich denke / meine
- Ich weiß nicht, was ich denken / meinen soll

¹ Barras, R.: Scientists Must Write. – London, New York: 1983⁴, S. 30. Zit. n. Stary / Kretschmer 1999, S. 144

- Es besteht Übereinstimmung in
- Jeder vernünftige Mensch weiß
- Aus einleuchtenden Gründen
- Es besteht kein Zweifel
- Es ist wahrscheinlich, daß
- Wie Sie wissen
- Vorläufige Schlußfolgerungen
- Soweit mir bekannt ist
- Das klassische Beispiel
- Es ist nicht notwendig, auf diesen Punkt näher einzugehen
- Einige Personen denken / meinen
- Ich glaube
- Ich habe keinen Beweis
- Ich bin überzeugt
- Ich habe nicht genug Beweise
- Sie wissen es wahrscheinlich nicht
- Möglichkeiten
- Ich kann mich auch irren
- Das Beispiel, das mir gerade am besten paßt
- Ich möchte es Ihnen nicht erläutern müssen

3.4 Wolf Wagner und die manipulative Wissenschaftssprache²

Relevanz-Klatsche

„Das ist ja sehr originell, aber ich kann die Relevanz für das Thema nicht erkennen.“

Differenzierungs-Spachtel

„...aber das müßte viel differenzierter angegangen werden.“

Literatur-Schraube

„...aber die neuere französische Literatur ist nicht genügend eingearbeitet worden.“

Aspekt-Zwicke

„...aber Sie hätten den internationalen Aspekt stärker berücksichtigen müssen.“

Dialektik-Rutsche

„...aber die Analyse geht an der Dialektik von Teil und Ganzem vorbei.“

Wissenschaftlichkeits-Hammer

„...aber genügt nicht den Anforderungen wissenschaftlicher Maßstäbe.“

Niveau-Falle

„...aber Sie passen sich auf Kosten des wissenschaftlichen Niveaus doch stark dem Publikumsgeschmack an.“

² Wagner, W.: Diskussionswaffen. Cassandra 1, 1985, 4, S. 5-6. Zit. n. Stary / Kretschmer 1999, S. 145

Literatur-Drohung	<i>„Wie in der neueren Literatur übereinstimmend festgestellt wird,...“</i>
Experten-Demonstration	<i>„Nach meinen jahrelangen Studien zu diesem Problem kann ich sagen...“</i>
Sprachnebel	<i>„Man muß die ganze Komplexität der Zusammenhänge in ihrer dynamischen Entwicklung und Konfiguration berücksichtigen, wenn man zu präzisen Aussagen kommen will, was in Anbetracht der kommunikativen Präponderanz unter spezifischer...“</i>
Konjunktiv-Volte	<i>„Ich würde meinen wollen...“</i>
Unbestimmtheits-Produktion	<i>„vielleicht“, „unter Umständen“, „meist“, „im allgemeinen“, „Wie sich schon bei X nachlesen läßt...“</i>
Beleg-Mauer	<i>„...Das ist in der Geschichte (Müller 1983, Schulz 1984), Gegenwart (Schmitt 1982, Maier 1983), in der nahen (Hofer 1979, Kasper 1981) und fernen (Kolle 1983, Schully 1980) Zukunft – man kann wohl sagen: immer (Lutze 1984, Kröger 1983) – das Ergebnis nationaler (Krause 1976)...“</i>