

mygrammarplus

Sammlung aller relevanten Quellen zu den Themen Grammatik, Schreiben und Argumentieren.

Grammatik Teil 1

Nominativ WER oder WAS

Genitiv WESSEN

Dativ WEM

Akkusativ WEN oder WAS

Ablativ WOMIT

QUIS WER

QUID WAS

UBI WO

QUIBUS AUXILIIS mit WELCHEN Mitteln

CUR WARUM

QUOMODO auf WELCHE Weise

QUAMDO WANN

Schreibregeln

Grundsätze

Die sechs W:

Ein Text sollte immer die sechs W beantworten: was, wer, wann, wo, warum, welche Quelle? Idealerweise werden die sechs W im ersten Absatz alle beantwortet.

Ordnung:

In Texten sollten Fakten und Beschreibungen immer nach Priorität geordnet werden. Chronologische Ordnungen sollten vermieden werden. Texte sollten von hinten kürzbar sein. Alles wichtige nach vorn, Details nach hinten.

Leadsatz:

Entscheidend ist der erste Satz eines Textes - der Leadsatz. Viele Leser entscheiden nach dem ersten Satz oder Absatz, ob es sich lohnt weiter zu lesen. Im Leadsatz sollte der Inhalt zusammengefasst werden. Alternativ kann ein ungewöhnlicher Leadsatz neugierig machen. Dann ist allerdings Fantasie gefragt!

Trennung von Nachricht und Kommentar:

Alle Meinungsäußerungen sollten deutlich als solche erkennbar sein und dem Autor zugeordnet werden. Beispiel: ... meiner Ansicht nach ...

Zitate:

Auch Zitate sollten kenntlich gemacht werden. Zu jedem Zitat gehört der Name desjenigen, der sich geäußert hat mit Name und Funktion. Beispiel: ..., sagte der Leiter XXX Deutschland, Paul Vorder. (nicht Herr oder Frau, sondern Vorname!) Abkürzungen: Bevor eine Abkürzung verwendet wird, sollte der Begriff einmal vollständig genannt werden. Hinter dem Begriff sollte in Klammern die Abkürzung stehen, die dann im weiteren Text geschrieben werden kann. Ausnahmen sind das Kürzel PwC sowie die Kürzel für die Lines of Services und Industries. Beispiel: ... Country Leadership Team (CLT) ... Tempus: Bei Nachrichten und Berichten wird im Leadsatz immer Präsens oder Perfekt verwendet, anschließend Präsens oder Imperfekt. Plusquamperfekt sollte vermieden werden. Futur ist möglich.

Perspektive:

Die Ich- und Wir-Perspektive ist im Intranet durchaus möglich. Sie sollte jedoch nur verwendet werden, wenn klar ist, wer "ich" oder "wir" sind (Autor, Leader). Zu empfehlen ist sie bei Aufrufen oder Meinungsäußerungen.

Zahlen:

Alle Zahlen von eins bis zwölf werden ausgeschrieben (eins, zwei, ...). Ab zwölf werden die Zahlen in Ziffern geschrieben (13,14,...). Die Ordnungszahlen werden immer als Ziffern geschrieben (1., 2., ...). Tausender-Stellen werden durch Punkte getrennt (1.000, 1.000.000, ...)

Fremdsprachen:

Ausdrücke in Fremdsprachen sollten vermieden werden. Ausnahmen gelten für feste Begriffe wie Knowledge Management oder Titel und Funktionen.

Unterschiedliche Darstellungsformen:

Tabelle mit journalistischen Darstellungsformen

Nachricht

kurz (50 bis 100 Wörter), keine Meinung, kurze Sätze, geprägt von Fakten, Fokus auf Leadsatz Unternehmensnachrichten, Personalien

Bericht

mittlere Länge (100 bis 500 Wörter), keine Meinung, geprägt von Fakten Vorstellung Projekte, neue Produkte

Feature

mittlere Länge, szenischer Einstieg, geprägt von Beschreibungen, Ich-Perspektive möglich Erlebnisse Staff-Day, Erfahrungsberichte

Interview

mittlere Länge, Frage-Antwort-Struktur Experten/Leader zu neuen Produkten oder Projekten, externe Experten wünschenswert

Porträt

kurz (100 bis 200 Wörter), Mischung aus Fakten über Person und Zitaten, Fot notwendig Vorstellung neue Mitarbeiter, Partner, Ehrungen

Die 10 Gebote für gutes, verständliches Deutsch

1. Streiche Wörter auf -ung und -keit.
2. Nehme höchstens zwei Komma pro Satz und einen Nebensatz.
3. Jede Person hört auf einen Vornamen und eine Funktion.
4. Vermeide Substantivierungen, setze Verben.
5. Kein Satz braucht mehr als 20 Wörter.
6. Setze die Welt ins Aktiv, vermeide Passiv.
7. Jeder Satz lebt von seinem Verb.
8. Absätze sorgen für Klarheit.
9. Deutsch bleibt Deutsch.
10. Fachbegriffe und Abkürzungen erschlagen den Verstand.

Interview Tipps

Gute und interessante Interviews zu führen, ist eine hohe Kunst. Selbst Profis machen immer wieder die selben Fehler. Einige Grundsätze genügen schon, aus statischen Abhandlungen interessante Interviews zu machen.

Interviews sollten immer live und persönlich geführt werden. Möglich ist das Gespräch auch per Telefon, wenn Interviewer und Interviewter nicht am selben Standort arbeiten. Interviews sollten nie per Email, Brief oder Fax geführt werden! Aufforderungen wie "Ja schicken Sie mal die Fragen" immer ausweichen.

Einem Interview merkt der Leser schnell an, ob es persönlich geführt wurde. Indirekte Interviews sind fast immer statisch, langweilig und unpersönlich! Der Gefragte neigt zu langen Sätzen und Details. Der Interviewer hat keine Kontrolle über das Gespräch.

Ein Interview sollte stets mit einem Bandgerät aufgezeichnet werden. Dann genügen Stichworte auf dem Block. Der Interviewer kann sich auf seine Fragen konzentrieren. Interessante Zitate können für den Text leicht vom Band rekonstruiert werden.

Grundsätzlich können die Antworten gekürzt und redigiert werden. Es liegt auch im Interesse des Interviewten, grammatisch und sprachlich korrekte Antworten zu geben. Sinngemäß zusammenhängende Passagen sollten erhalten bleiben und nicht zerpfückt werden. Pros und Kontras dürfen nicht auseinander gerissen werden. Die Fragen sollten nicht nachträglich verändert werden. Den Aussagen darf der Leser anmerken, dass sie gesprochenen Text wieder geben.

Nach dem Texten kann das Interview dem Interviewten vorgelegt werden. Das ist jedoch ein Balanceakt: Unredigierte Interviews können leicht zu Ärger führen, wenn die Aussagen verzerrt wieder gegeben werden. Interviewpartner neigen jedoch dazu, Aussagen beim Redigieren abzuschwächen oder ganz zu löschen. Interviews verlieren dadurch oft an Schärfe. Es liegt am Interviewer, sich durchzusetzen.

Interviews sollten von beiden Partnern vorbereitet werden. Fragen sollten aber nicht ausformuliert werden. Idealerweise notiert sich der Interviewer nur Themen und Stichworte. Sonst wird das Interview statisch. Der Interviewer kann nicht flexibel nachfragen. Eine simple Grundregel, die jedoch auch von Profis oft missachtet wird: Der Interviewer muss seinem Partner aufmerksam ZUHÖREN!

Neue Rechtschreibregeln

Die 10 wichtigsten Regeln zur Neuen Rechtschreibung:

weitere Infos und Regeln unter: <http://www.neue-rechtschreibung.de>

1. ss und ß

Auf kurzen Vokal folgt ss: Fass, Erstklässler

Auf langen Vokal oder Diphthong folgt ß, wenn im Wortstamm kein Konsonant mehr folgt: Straße, heiß

...

2. Konsonanten verdoppeln

Nach betontem kurzen Vokal wird ein Konsonant verdoppelt: nummerieren, Ass, Tipp ...

3. Man schreibt getrennt

Verbindungen mit sein: pleite sein

Verbindungen von Verb + Verb: kennen lernen

Partizip + Verb: gesagt haben, lächelnd einschlafen

Substantiv + Verb: Rad fahren

Adverb + Verb: beiseite legen

Ableitungen auf -ig, -isch, -lich + Verb: lästig fallen

Adjektiv + Verb: gut lesen

4. Man schreibt groß

Substantive, Substantivierungen, Ableitungen

Trimm-dich-Pfad, Leid tun, das Dutzend, im Deutschen, Orff«sches Instrumentarium, Schweizer Käse
...

5. Man schreibt wie die Verwandtschaft

Stange/Stängel ...

6. Man schreibt alle Buchstaben, die zusammentreffen

Schiffahrt, Rohheit ...

7. Anrede

Man schreibt du, dir, dein, eure, ... in Briefen klein

Aber: Die Höflichkeitsform "Sie" weiter groß

8. Fremdwörter

Viele Fremdwörter werden eingedeutscht: fon/fot/graf schreibt man mit f: Grafologe ...

Viele französische schreibt man, wie man sie hört: Schikoree ...

9. Weniger Kommas

In Satzreihen vor "und" und "oder" kein Komma mehr, vor erweitertem Infinitiv mit zu meistens kein Komma mehr: Ich brauche nicht viel _ um glücklich zu sein.

10. Trennen nach Sprechsilben

Fens-ter, Bä-cker, A-bend ...

38 Rhetorische Kunstgriffe found via KoopTechBlog

gefunden bei KoopTech Blog <http://blog.kooptech.de/2010/02/kunstgriffe/>

Original Quelle: [http://de.wikipedia.org/wiki/Kunstgriffe_\(Schopenhauer\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Kunstgriffe_(Schopenhauer))

Die vermutlich um 1830 entstandenen Kunstgriffe des deutschen Philosophen Arthur Schopenhauer (1788–1860) beschreiben 38 rhetorische Möglichkeiten in einem Disput „per fas et nefas“ (lat.; mit erlaubten und unerlaubten Mitteln) als derjenige zu erscheinen, der sich im Recht befindet. Sie wurden 1864 durch Julius Frauenstädt aus Schopenhauers Nachlass publiziert und sind Teil der von Schopenhauer selbst nie veröffentlichten eristischen Dialektik – „Die Kunst, Recht zu behalten“.

Schopenhauers Vorrede: Logik und Dialektik

In einer vermutlich als Einleitung geplanten Passage geht Schopenhauer auf das Spannungsverhältnis dieser beiden Begriffe ein. Es beeinflusse in seinen praktischen Auswirkungen sowohl die geistige Basis aller Diskussionen als auch deren Abläufe.

;Begriffsgeschichte [Logik](#) und [Dialektik](#) wurden schon von den Denkern der klassischen Antike als Synonyme gebraucht, obgleich die namensgebenden Verben λογίζεσθαι ([gr.](#); „überdenken, überlegen, berechnen“) und διαλέγεσθαι ([gr.](#); „sich unterreden“) unterschiedliche Tätigkeiten beschreiben. Die Bezeichnung „Dialektik“ wurde laut [Diogenes Laertius](#) von [Plato](#) zuerst benutzt. Der um die Zeitenwende lebende [Phaedrus](#) wiederum versteht darunter den regelmäßigen Gebrauch der Vernunft und das Geübtsein darin. [Aristoteles](#) verwendet τα διαλέκτικα im selben Sinne; er soll aber zuerst auch λογικέ in gleicher Bedeutung gebraucht haben. [Cicero](#) und [Quintilian](#) benutzten Dialectica und Logica in derselben gemeinsamen Bedeutung. Die synonyme Verwendung von

Logik und Dialektik hat sich auch im Mittelalter und der Zeit Schopenhauers erhalten.

Besonders [Kant](#) soll jedoch in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts „Dialektik“ öfter im negativen Sinn als »sophistische Disputierkunst« verwandt haben. Man bevorzugte daher die »unschuldigere« Benennung „Logik“. Beides bedeute jedoch im Grunde dasselbe. Mitte des 19. Jahrhunderts betrachtete man die Begriffe wieder als synonym. Heute sind die Bedeutungen klar voneinander abgegrenzt. Niemand wird wohl beide Begriffe im gleichen Sinne verwenden. Dies ist nicht zuletzt ein Verdienst Schopenhauers und später auch [Hegels](#).

;Problematik Schopenhauer bedauert die zu seiner Zeit übliche synonyme Verwendung von Logik und Dialektik. Die Logik beinhaltet aus seiner Sicht die enge Verbindung von Wort und Vernunft. Sie sei zu definieren als »die Wissenschaft von den Gesetzen des Denkens, d.h. von der Verfahrensart der Vernunft«. Die Logik behandle einen [a priori](#) bestimmbaren Gegenstand ohne [Empirie](#) und entstehe »beim einsamen Denken eines vernünftigen Wesens«. Die Dialektik sei hingegen zu verstehen als »die Kunst zu disputieren«. Sie handle »von der Gemeinschaft zweier vernünftiger Wesen«, deren Gespräch aufgrund ihrer empirisch bedingten (d.h. »von individuellen Erfahrungstatsachen geprägt«) Verschiedenheit zu einem »geistigen Kampf« wird. Dialektik sei größtenteils nur [a posteriori](#) ableitbar »aus dem Erfahrungswissen über die Störungen, die das reine Denken durch die Verschiedenheit der Individualität beim Zusammendenken zweier vernünftiger Wesen erleidet« und den »Mitteln, welche Individuen gegeneinander gebrauchen, um jeder sein individuelles Denken, als das reine und objektive geltend zu machen«. Um Missverständnisse zu vermeiden, nutzt er den Begriff [Eristische Dialektik](#) (Streitkunst).

Schopenhauer bezeichnet den Menschen als »von Natur aus rechthaberisch«. Er sieht die Dialektik dementsprechend als »Lehre von den Verfahren bezüglich der dem Menschen natürlichen Rechthaberei«. Heute wird diese Form der Argumentation als [Rabulistik](#) bezeichnet.

Die 38 Kunstgriffe der Eristischen Dialektik nach Schopenhauer

Einige Kunstgriffe entstammen der [Topik](#) von [Aristoteles](#).

Kunstgriff 1: "Erweiterung"

Die Behauptung des Gegners erweitern, verallgemeinern und übertreiben. Dadurch wird die Aussage leichter angreifbar, denn allgemein oder gar für „alles“ kann eine Aussage nur selten als wahr oder richtig gelten. Der eigene Standpunkt ist hingegen möglichst präzise in klar umrissenen Grenzen zu formulieren. Gegen eine Erweiterung verteidigt man sich mit einer genauen Aufstellung des *status controversiae* bzw. *puncti controversiae*, d.h. einem Gegenbeispiel oder der Aufzählung von Einzelpunkten, die praktisch einschränkende Bedingungen darstellen. ;Beispiel: A: In einer freien Enzyklopädie sind alle willkommen.</br> B: Du sagst also, dass (auch) Vandalen, Trolle, Werbe-Spammer und ewige Störenfriede oder lernunwillige Dilettanten hier willkommen sind?</br> A: Nein, ich meinte eher, dass in der deutschen Version der freien Online-Enzyklopädie Wikipedia alle diejenigen willkommen sind, die guten Willens etwas dazu beitragen wollen und sich an die [Grundprinzipien](#) halten, zum Beispiel mutig und freundlich, aber auch mal grausam zu sein.

Kunstgriff 2: "Homonymie"

Die **Homonymie**, also die Verwendung von Worten mit mehreren Bedeutungen, wird eingesetzt, um die vom Gegner aufgestellte Behauptung übermäßig auf das auszudehnen, was außer dem Wortlaut nichts mit der Sache zu tun hat. Diese andere Bedeutung kann man dann klar widerlegen und dabei den Anschein erwecken, man habe die Sache widerlegt. Außerdem lässt sich mit diesem Vorgehen eine *mutatio controversiae* (Veränderung der Streitfrage) durchführen. ;Beispiel A: Sie sind noch nicht eingeweiht in die Mysterien der Kantschen Philosophie.
 B: Ach, wo Mysterien sind, davon will ich nichts wissen. ;Anmerkung **Synonyma** sind zwei Worte für denselben Begriff: – **Homonyma** sind zwei Begriffe, die durch dasselbe Wort bezeichnet werden. Tief, schneidend, hoch sind Homonyma, man kann damit Töne bezeichnen, aber auch die Eigenschaften von Gegenständen. Ehrlich und redlich sind hingegen Synonyma.

Man kann diesen Kunstgriff als identisch mit dem **Sophisma** ex homonymia betrachten, also dem Trugschluss, der der Tatsache entstammt, dass ein Wort verschiedene Bedeutungen haben kann, zum Beispiel „Jungfrau“ (Sternzeichen contra sexuelle Erfahrung). Der offensichtliche Trugschluss der **Homonymie** wird ernsthaft allerdings kaum jemanden täuschen.

;Beispiel: *Omne lumen potest extingui. Intellectus est lumen. Intellectus potest extingui. *Alles Licht kann ausgelöscht werden. Der Verstand ist ein Licht. Der Verstand kann ausgelöscht werden.

Dass hier Licht (lumen) im eigentlichen Sinn und Licht (lumen) bildlich gebraucht wird, erkennt man leicht. Aber bei schwierigeren Fällen ist Täuschung leicht möglich, besonders, wenn die Begriffe, die durch denselben Ausdruck bezeichnet werden, verwandt sind und ineinander übergehen. Schopenhauer verwendet hier als Beispiel den Begriff der Ehre mit seinen unterschiedlichen Aspekten, wie sie auch heute noch bestehen, wenn man an die Bedeutungsunterschiede zwischen jemanden ehren (z.B. respektieren, einen Orden verleihen usw.) und Ehrenmorden denkt.

Kunstgriff 3: "Behauptung als absolut nehmen"

Eine Behauptung des Gegners, die nur spezifisch und relativ aufgestellt ist, so drehen, als sei sie allgemein und absolut gemeint oder sie wenigstens in einer ganz anderen Richtung deuten als vom Gegner gemeint, um sie dann in diesem Sinn zu widerlegen. *Des **Aristoteles**-Beispiel ist: Der Mohr ist schwarz, hinsichtlich der Zähne aber weiß; also ist er schwarz und nicht schwarz zugleich. – Das ist ein ersonnenes Beispiel, das niemand im Ernst täuschen wird. Besonders in philosophischen Debatten ist dieser Kunstgriff aber gang und gäbe, da sich die Begriffsdefinitionen häufig von Philosoph zu Philosoph unterscheiden. ;Beispiel Finanzminister: Ich strebe für 2011 nach Maßgabe der Lage einen ausgeglichenen Haushalt an.
 Opposition (nach dem Beginn der Bankenkrise): Der Finanzminister ist wie erwartet wieder ans Schuldenmachen gegangen.
 Finanzminister: Die Opposition vergleicht mal wieder Äpfel mit Birnen. ;Kurzfassung Relative Behauptung absolut oder in sonst einem anderen Sinne interpretieren und dann widerlegen; die wahren **Prämissen** nicht zugeben, weil man die Konsequenz vorhersieht.

<center>-----</center>

;Die ersten drei Kunstgriffe sind verwandt. Sie haben gemeinsam, dass der Gegner eigentlich von etwas anderem redet als aufgestellt worden ist. Man beginge also eine **ignoratio elenchi** [eine Fehlerquelle übersehen], wenn man sich dadurch abfertigen ließe. Denn in allen aufgestellten Beispielen ist, was der Gegner sagt, zwar wahr, es steht aber nicht in wirklichem Widerspruch zu der These, sondern nur in scheinbarem.

So verneint der derart Angegriffene am besten die Konsequenz dieses scheinbaren Schlusses, der aus

der Wahrheit des gegnerischen Schlusses die Falschheit des unseren folgert. Damit widerlegt man dessen Widerlegung direkt, indem man ganz einfach deren Konsequenzen leugnet (negatio consequentiae).

<center>-----</center>

Kunstgriff 4: "Spiel verdecken"

Wenn man einen Schluss ziehen will, der dem Gegner vermutlich nicht gefällt, dann verberge man diese Absicht und lasse sich möglichst unbemerkt die notwendigen **Prämissen** einzeln und zerstreut im Gespräch zugestehen, sonst wird der Gegner allerhand Schikanen anwenden, um dies zu verhindern. Oder, wenn unsicher ist, ob der Gegner diese Prämissen zugestehen wird, stelle man die Prämissen dieser Prämissen auf, produziere also einen **Prosyllogismen**, lasse sich die Prämissen mehrerer solcher Prosyllogismen ohne Ordnung durcheinander zugeben, verdecke das eigene Spiel, bis alles zugestanden ist, was man braucht. Führe also die Sache von Weitem herbei, indem man einen logischen Wirrwarr produziert, den der Gegner nicht durchschaut, man selbst aber sehr wohl. ;Kurzfassung Sein Verfahren tarnen: Prämissen unsystematisch einstreuen, Prosyllogismen machen, also Schlussfolgerungen einstreuen, die wiederum Behauptungen (Prämissen) scheinbar bestätigen, bis alles zugestanden ist, dann erst den Schluss ziehen. Dies wird auch Argumente-Hopping genannt.

Kunstgriff 5: "Falsche Prämissen verwenden"

Man kann zum Beweis seines Satzes auch falsche Vordersätze, also Prämissen gebrauchen. Wenn der Gegner die wahren nicht zugestehen würde, entweder weil er ihre Wahrheit nicht einsieht, oder weil er sieht, dass die von ihm abgelehnte **These** sogleich daraus gefolgert werden könnte.

In einem solchen Fall nehme man Sätze, die an sich falsch, aber als **ad hominem** wahr sind, und argumentiere aus der Denkungsart des Gegners ex concessis (als Zugeständnis an ihn, obwohl man das Argument nicht teilt). Denn das Wahre kann auch aus falschen **Prämissen** folgen, nie aber das Falsche aus wahren. Ebenso kann man falsche Sätze des Gegners durch andere falsche Sätze widerlegen, die 'er' aber für wahr hält: denn man hat es mit ihm zu tun und muss seine Denkungsart berücksichtigen. Wenn er zum Beispiel Anhänger irgend einer Sekte ist, der wir nicht zustimmen, so können wir gegen ihn die Aussprüche dieser Sekte als grundlegendes Argument einsetzen (sie also gegen ihn wenden, obwohl wir sie nicht billigen würden). ;Beispiel Die fehlende Kontrolle der Finanzmärkte wurde vor dem Crash von den USA und Großbritannien mit dem Argument verteidigt, sie könnte so am besten, weil profitabelsten funktionieren.

Kritiker wie die deutsche und französische Regierung monierten, das sei schon richtig (eine seit der Bankenkrise angezweifelte Prämisse), es gelte ja auch nur, schädliche Übertreibungen zu begrenzen, um so das Funktionieren auch wirklich zu gewährleisten. (Dieses Argumentum ad hominem war in diesem Falle allerdings nicht erfolgreich) ;Kurzfassung Unbekümmert auch falsche Prämissen verwenden, wenn der Gegner die wahren nicht erkennt, die falschen aber akzeptiert (d. h. wenn diese **ad hominem**, also im Verständnis des Gegners, wahr sind). Denn das Wahre kann auch aus falschen Prämissen folgen. Dieser Kunstgriff ist eine Variante des vorigen.

Kunstgriff 6: "Versteckte" *petitio principii*

Man stellt eine versteckte *petitio principii* auf, das heißt zum Beispiel, man begründet eine *Hypothese* mit einer weiteren, ebenfalls noch zu beweisenden Hypothese, indem man das, was man eigentlich zu beweisen hätte, einfach voraussetzt. ;Beispiele #Man verwendet eine andere Bezeichnung: statt Ehre sagt man guter Name, statt Jungfräulichkeit Tugend, statt Demokratie Gleichheit, statt Bankenpleite sagt man systemrelevante Banken. #Oder man geht von dem, was im Einzelnen zwar strittig ist, über auf das, was sich im allgemeinen sinnvoll behaupten lässt: So wird etwa die Unsicherheit der Medizin unterstellt, die Unsicherheit allen menschlichen Wissens jedoch als sinnvoll akzeptiert. #Wenn andererseits zwei Sätze auseinander folgen und der eine beweisbar ist, dann postuliert man den jeweils anderen, da er so ebenfalls bewiesen scheint: Prinzessin Diana starb mit ihrem ständigen Begleiter, einem muslimischen Ägypter, bei einem Autounfall. Der Unfall war kein Zufall, sondern Mord, da die britische Krone deshalb die Ehe der künftigen Königmutter mit ihm unbedingt verhindern wollte. #Wenn hingegen das Allgemeine bewiesen werden soll, lasse man sich jeden Einzelfall als bewiesen zugestehen. (Umgekehrter Fall 2.) ;Kurzfassung Man setzt eine versteckte *petitio principii* ein, indem man das, was man zu beweisen hätte, bewusst anders bezeichnet, voraussetzt, falsch ableitet oder vom Gegner einfordert.

Kunstgriff 7: "Viel auf einmal fragen"

[miniatur|Platos Akademie. Mosaik, Pompeji](#). Wenn die Diskussion eher streng und formell geführt wird und man sich besonders deutlich verständigen will, so benutzt der, der eine These aufgestellt hat und sie beweisen soll, die Fragetechnik, um aus den Zugeständnissen des Gegners auf die Wahrheit der Behauptung zu schließen. Diese erotematische, also durch ein Frage- und Antwortspiel gekennzeichnete Methode war besonders in der klassischen Antike im Gebrauch (und heißt auch *Sokratische Methode*). Auf diese Methode beziehen sich sowohl der gegenwärtige wie auch einige später folgende Kunstgriffe. ;Beispiel Diese Fragetechnik wird gerne bei *Verhören* eingesetzt. ;Kurzfassung Viel auf einmal und weitschweifig fragen, um das, was man eigentlich zugestanden haben will, zu verbergen. Dagegen soll man die Argumentation, die sich aus dem bereits Zugestandenen ergibt, möglichst schnell vortragen. Denn die langsam von Verständnis sind, können nicht genau folgen und übersehen die etwaigen Fehler oder Lücken in der Beweisführung.

Kunstgriff 8: "Den Gegner zum Zorn reizen"

Den Gegner zum Zorn reizen, damit er nicht mehr richtig urteilen und seinen Vorteil wahrnehmen kann. Man macht ihn wütend, indem man ihm klar erkennbar Unrecht tut, ihn schikaniert und überhaupt unverschämt ist. ;Beispiel Bei Polizeiverhören als *Good-cop-Bad-cop*-Verfahren vor allem filmisch sehr beliebt. *Merke: Denke schnell, rede langsam, zürne nie.

Kunstgriff 9: "Durch Fragen verwirren"

Man sollte Fragen nicht in der Reihenfolge stellen, die die logische Ordnung und der daraus zu ziehende Schluss erfordert, sondern wild durcheinander. Dann kann man die Antworten je nachdem, wie sie ausfallen, zu verschiedenen, sogar entgegengesetzten Schlüssen benutzen (ähnlich wie Kunstgriff 4). ;Beispiel Verhör eines nächtlich ohne ausreichende und direkt beweisbare Begründung

spät heimkehrenden Ehemannes durch die erzürnte Gattin, vor allem bei Lippenstift am Hemdkragen. (Gegenmaßnahme des Ehemannes in Nr. 18) ;Kurzfassung Fragen nicht in einer logischen Ordnung, sondern durcheinander stellen und damit durch einen Redeschwall den Gegner verwirren.

Kunstgriff 10: "Das Gegenteil des Satzes fragen"

Wenn man merkt, dass der Gegner die Fragen, deren Bejahung für unseren Satz nützlich wäre, absichtlich verneint, so muss man das Gegenteil des zu gewünschten Satzes fragen, und zwar so, als wollte man dieses bejaht wissen, oder wenigstens ihm beides zur Wahl vorlegen, so dass er nicht merkt, welchen Satz man bejaht haben will und ihn derart irreführt, also seine Wachsamkeit verringert. ;Kurzfassung Tarnen, welchen Satz man bejaht haben will, zum Beispiel, indem man suggeriert, man wolle etwas anderes bejaht haben.

Kunstgriff 11: "Schlussfolgerung nicht abfragen"

Konstruieren wir ein [induktives Verfahren](#) und unser Gegner gesteht uns die einzelnen Fälle zu, mit denen es durchgeführt werden soll, so müssen wir ihn nicht fragen, ob er auch die aus diesen Fällen hervorgehende allgemeine Wahrheit ([Konklusion](#) oder [Stringenz](#)) zugibt, sondern werden sie hinterher als schlüssig und zugestanden einführen. Denn bisweilen wird er dann selbst glauben, sie akzeptiert zu haben, und auch den Zuhörern wird es so vorkommen, weil sie sich der vielen Fragen nach den einzelnen Fällen erinnern, die schließlich alle zum von uns gewünschten Zweck geführt haben. ;Beispiel Ebenfalls beliebte Verhörtechnik, nicht nur in Guantánamo. Bestreitet der Angeklagte dann während der Verhandlung, dies oder das zugegeben oder gesagt zu haben, dann macht man einen sog. Vorhalt, das heißt, man liest ihm seine Aussage vor. ;Kurzfassung Wenn der Gegner Einzelfälle zugesteht, nicht ausdrücklich nachfragen, ob er damit auch den [Schluss](#) daraus zugibt, sondern so tun, als sei der Schluss damit zugegeben. Dann wird es ihm und den Zuhörern so vorkommen, als habe er tatsächlich allem zugestimmt.

Kunstgriff 12: "Benennungen gehässig umkehren"

Ist die Rede von einem allgemeinen Begriff, der keine eigene Bezeichnung hat, sondern [tropisch](#) durch eine [Metapher](#) beschrieben werden muss, so sollten wir diese so wählen, dass sie für unsere Behauptung günstig ist. So wurden zum Beispiel in Spanien die beiden politischen Parteien als „serviles“ und „liberales“ bezeichnet, also als Untertänige und Freiheitsliebende, und diese Namen sind sicher von den Parteien selbst ausgewählt worden. Der Name „Protestanten“ ist ebenfalls von diesen gewählt worden, ebenso die Bezeichnung „evangelisch“, der Name „Ketzer“ jedoch von den Gegnern, also den Katholiken. ;Beispiele *Hat der Gegner irgendeine „Veränderung“ vorgeschlagen, so nenne man sie gleich „Neuerung“, denn dieses Wort klingt eher negativ. Das gilt natürlich auch umgekehrt, wenn man nämlich selbst der Vorschlagende ist. *Was ein ganz Absichtsloser und Unparteiischer etwa „Kultus“ oder „öffentliche Glaubenslehre“ nennen würde, das nennt einer, der für diese plädieren will, „Frömmigkeit“, „Gottseligkeit“, ein Gegner wiederum „[Bigotterie](#)“ oder Aberglaube. Im Grunde handelt es sich dabei um eine heimliche [petitio principii](#). Was man erst beweisen will, legt man bereits im Voraus in das Wort hinein, in die „Benennung“, aus welcher der gewünschte Beweis dann letztlich durch ein bloß den negativen Ausdruck analysierendes Argumentieren hervorgeht. Was der eine „sich einer Person versichern“, „in Gewahrsam bringen“ nennt, nennt sein Gegner „einsperren“. *Ein Redner verrät oft schon zum voraus seine Absicht durch die Bezeichnungen, die er den Sachen gibt: Der Eine sagt die *Geistlichkeit*, der Andere die

Pfaffen. Unter allen Kunstgriffen wird dieser am häufigsten eingesetzt, oft instinktiv. Glaubenseifer = Fanatismus. Fehltritt oder Seitensprung = Ehebruch. Herrenwitze = Zoten. Finanzengpass = Bankrott. »Durch Einfluß und Verbindungen« = »durch Bestechung und Nepotismus«. »Aufrichtige Erkenntlichkeit« = »gute Bezahlung«. ;Kurzfassung Andere **Metaphern**, bildhafte Ausdrücke, Etikettierungen verwenden, die die Benennung (oft gehässig) umkehren und die (als dezente **petitio principii**) schon das suggerieren, was erst bewiesen werden soll.

Kunstgriff 13: "Gegenteil drastisch darstellen"

Um zu erreichen, dass der Gegner eine Aussage akzeptiert, müssen wir das Gegenteil davon ebenfalls anführen und ihm die Wahl lassen. Dieses Gegenteil sollten wir drastisch ausmalen, so dass unser Gegner, um nicht widersinnig zu wirken, auf unsere Aussage eingehen muss, die dagegen ganz vernünftig wirkt. Soll er zugeben, dass einer alles tun muss, was ihm sein Vater sagt, so fragen wir: „Soll man in allen Dingen den Eltern ungehorsam oder gehorsam sein?“ – Oder wird von irgendeiner Sache gesagt, sie sei/geschehe „oft“, so fragen wir, ob unter „oft“ wenige oder viele Fälle verstanden werden sollen, und er wird sagen „viele“. Es ist, als ob man grau neben schwarz legt, das dann auch als weiß bezeichnet werden kann; legt man aber grau neben weiß, so wird es wohl eher schwarz genannt werden. ;Beispiel Steuererhöhung oder Staatsverschuldung und damit die Abwälzung der Folgen unseres Wohllehens und des überbordenden Sozialstaates auf spätere Generationen. ;Kurzfassung Das Gegenteil recht drastisch darstellen, um den Gegner zu zwingen, auf unsere Aussage einzugehen. Das ist nichts anderes als die Aufspaltung eines **Kontinuums** in eine **Dichotomie**, die das Gegenteil des von uns gewünschten Satzes recht zugespitzt und grell erscheinen lässt.

Kunstgriff 14: "Triumphierend aufschreien"

Besonders gemein ist es, wenn wir nach mehreren Fragen, die der Gegner beantwortet hat, ohne dass die Antworten zugunsten des Schlusses, den wir beabsichtigen, ausgefallen wären, nun den von uns gewünschten, aber durch die Fragen nicht erreichten Schlusssatz dennoch dadurch als bewiesen unterstellen, dass wir triumphierend aufschreien. Wenn der Gegner schüchtern oder dumm ist, und man selbst über große Unverschämtheit und eine gute Stimme verfügt, so kann das sehr gut funktionieren. Gehört zur *fallacia non causae ut causae* (Täuschung durch Annahme des Nicht-Grundes als Grund). ;Kurzfassung Triumphierend aufschreien, als ob der Schluss bewiesen wäre, selbst wenn er nicht bewiesen wurde. Wenn der Gegner schüchtern oder dumm ist und man selbst ausreichend unverschämt und eine laute Stimme hat, so kann das recht gut funktionieren.

Kunstgriff 15: "Einen nicht direkt nachvollziehbaren Satz vorlegen"

Wenn wir einen paradoxen Satz aufgestellt haben, um dessen Beweis wir verlegen sind, so legen wir dem Gegner irgendeinen richtigen, aber doch nicht direkt nachvollziehbaren Satz zur Annahme oder Ablehnung vor, so als wollten wir daraus den Beweis ableiten. Verwirft er ihn aus Argwohn, so demonstrieren wir ihm seinen Irrtum und triumphieren; nimmt er ihn aber an, so haben wir zunächst etwas Vernünftiges gesagt, und müssen nun weitersehen. Oder wir fügen den vorhergehenden Kunstgriff 14 hinzu und behaupten nun, durch diesen sei unser Paradoxon bewiesen. Dazu ist äußerste Unverschämtheit nötig, aber es kommt erfahrungsgemäß vor. Und es gibt Leute, die dies alles instinktiv tun. ;Beispiel Holocaust-Leugner verfahren gerne nach diesem Muster. Sie behaupten zum Beispiel, die Gaskammern von Auschwitz hätten gar nicht die Kapazität gehabt, anderthalb Millionen Menschen zu töten. Zum Beweis legen sie komplizierte chemische etc Berechnungen und

Analysen vor, die für sich genommen richtig sind, aber auf falscher Grundlage beruhen. Lehnen wir diesen Beweis ab, so halten sie uns triumphierend weitere derartige „Beweise“ für die Richtigkeit vor. ;Kurzfassung Merkt man, dass man für eine Behauptung keinen Beweis hat, so legt man dem Gegner irgendeinen richtigen, aber doch nicht sofort und direkt nachvollziehbaren Satz vor. Lehnt er ihn ab, so demonstrieren wir ihm seinen Irrtum und triumphieren. Nimmt er ihn aber an, so kann das als Beweis für den anfangs formulierten Satz ausgelegt werden.

Kunstgriff 16: "Schikane herausklauben"

Das funktioniert mit Hilfe von [Argumentum ad hominem](#) oder ex concessis, indem man also gegen ihn direkt und populistisch argumentiert oder ein Argument des Gegners verwendet, obwohl man es nicht teilt. ;Beispiel Bei einer Behauptung des Gegners müssen wir prüfen, *ob sie nicht etwa irgendwie, nötigenfalls auch nur scheinbar, im Widerspruch steht zu irgend etwas anderem, was er früher gesagt oder zugegeben hat, *oder mit den Satzungen einer Denkschule oder Sekte kollidiert, die er gelobt und gebilligt hat, *oder auch nur unvereinbar ist mit dem Tun der Anhänger dieser Sekte, auch nur der unechten und scheinbaren Anhänger, oder mit seinem eigenen Tun und Lassen. Verteidigt er zum Beispiel den Selbstmord, so schreie man gleich „Warum hängst du dich nicht auf?“ Oder er behauptet, Berlin sei ein unangenehmer Aufenthalt: Gleich schreit man „Warum fährst du nicht gleich hin?“ Es wird sich doch wohl irgendwie eine Schikane herausklauben lassen. ;Kurzfassung Prüfen, ob die Behauptung des Gegners zu etwas im Widerspruch steht, das er früher gesagt oder vertreten hat oder mit den Satzungen einer von ihm favorisierten Denkschule oder Sekte usw. zu tun hat. Es wird sich schon irgend eine Schikane herausklauben lassen.

Kunstgriff 17: "Feine Unterscheidung"

Wenn der Gegner uns durch einen Gegenbeweis bedrängt, so werden wir uns oft dadurch retten können, dass wir eine feine Unterscheidung konstruieren, an die wir früher freilich nie gedacht hätten. Dazu muss der betreffende Diskussionsgegenstand allerdings eine derartige doppelte Bedeutung oder einen doppelten Fall zulassen.

Es wird daher empfohlen, die vom Gegner verwendeten Begriffe von Anfang an schnell zu notieren, um sie später differenzieren und wieder aufgreifen zu können, um dann damit zur rechten Zeit anzugreifen. Besonders in der politischen Diskussion sind derartige Spitzfindigkeiten gang und gäbe. Vor allem Theologen aller Religionen nutzen die Mehrdeutigkeit ihrer religiösen Texte häufig zu diesem Zweck. Ähnlich verfahren die Neomarxisten in den [Diamat](#)- und [Stamokap](#)-Diskussionen während der 68er-Studentenbewegung. ;Beispiele *Wiedervereinigung mit der DDR oder Beitritt der DDR. *Nur der Dumme sagt zu jeder Zeit Dinge, die andere nur zur passenden Zeit sagen.

Kunstgriff 18: "Diskussion unterbrechen"

Merken wir, dass der Gegner eine [Argumentation](#) begonnen hat, mit der er uns voraussichtlich schlagen wird, so dürfen wir es nicht bis dahin kommen und ihn diese zu Ende führen zu lassen, sondern wir sollten beizeiten die Diskussion unterbrechen, abspringen oder ablenken und auf andere Themen übergehen: kurz, eine *mutatio controversiae* anstreben, also einen anderen Streitgegenstand in die Debatte einführen (siehe hierzu Kunstgriff 29). ;Kurzfassung Wenn wir merken, dass der Gegner uns schlagen wird, die Diskussion unterbrechen, abspringen, ablenken, auf andere Themen übergehen. Besonders Kinder beherrschen diese Technik in der Diskussion mit ihren

Eltern, ebenso wenden ihn gerne Ehepartner an, die einen Seitensprung verbergen möchten. (Vgl. dazu Nr. 9)

Kunstgriff 19: "Argumente ins Allgemeine führen"

Fordert der Gegner uns ausdrücklich auf, gegen irgendeinen bestimmten Punkt seiner Behauptung etwas vorzubringen, wir haben aber nichts Passendes, müssen wir die Sache mehr ins Allgemeine rücken und dann dagegen argumentieren. ;Beispiele Sollten wir zum Beispiel einräumen, dass einer bestimmten physikalischen Hypothese nicht zu trauen ist, so reden wir am besten von der Relativität und Begrenztheit des menschlichen Wissens und erläutern das anhand von allen möglichen Beispielen des sogenannten allgemeinen Wissens. Das Verfahren ist in Pressekonferenzen und politischen Talkshows beliebt. ;Kurzfassung Man beginne in einem solchen Notfall zu schwafeln, und zwar so lange, bis die Zuhörer das ursprüngliche, heikle Argument vergessen haben. (Erfahrenen Talkmastern und mutigen Journalisten gelingt es allerdings häufig, daraus Profit zu ziehen, etwa durch: „Sie meinen also tatsächlich, dass...?“)

Kunstgriff 20: "Den Schluss selber ziehen"

Wenn wir vom Gegner die Vordersätze (Prämissen) erfragt haben und er sie uns mitgeteilt hat, sollten wir den Schluss daraus nicht etwa auch noch erfragen, sondern sogleich selbst ziehen. Ja sogar wenn von den Vordersätzen noch der eine oder der andere fehlt, nehmen wir ihn doch als gleichfalls eingeräumt an und ziehen selber den Schluss daraus (Anwendung der *fallacia non causae ut causae*), ohne dem Gegner Gelegenheit zur Stellungnahme zu geben. ;Beispiel Das Verfahren wird gerne von Ministern und anderen hohen Politikern angewandt, wenn sie unter der Tür von Journalisten zu Stellungnahmen gedrängt werden. *Herr Minister, Sie halten die Staatsverschuldung also für beherrschbar? *Wenn wir die geeignete fiskalische Vorsorge treffen können, ist das kein Problem. *Bedeutet das Steuererhöhungen? *Das bedeutet, dass wir den Geboten des Grundgesetzes und den [Maastricht](#)-Kriterien Folge leisten, trotz der skandalösen Aufforderung der Opposition, auch noch die Steuern zu senken. ;Kurzfassung Niemals den Schluss dem Gegner überlassen, wenn irgend möglich.

Kunstgriff 21: "Immer mit demselben Argumenttyp reagieren"

Ein bloß scheinbares oder [sophistisches](#), also spitzfindiges Argument des Gegners, das wir durchschauen, könnten wir zwar dadurch unwirksam machen, dass wir seine Verfänglichkeit und seine Scheinbarkeit erläutern, doch ist es besser, ihm mit einem ebenso scheinbaren und sophistischen Gegenargument zu begegnen und dem Gegner so eine Niederlage beizubringen. Denn es kommt ja nicht auf die Wahrheit, sondern nur auf den Sieg vor dem Publikum an. Verwendet er zum Beispiel ein [argumentum ad hominem](#), so genügt es, es durch ein Gegenargument [ad hominem](#) (*ex concessis*, also aus der Trickkiste des Gegners stammend) zu entkräften. Und überhaupt ist es günstiger, anstatt eine lange Auseinandersetzung über die wahre Beschaffenheit der Sache zu führen, ein [argumentum ad hominem](#) zu verwenden, wenn es sich irgendwie anbietet. ;Beispiele Das Verfahren ist vor allem in Wahlreden beliebt, denn man kann dabei die Positionen des Gegners zerpfücken, ohne dass dieser anwesend sein muss. Das berühmteste Beispiel hier ist wohl die Rede des Antonius im 3. Akt (2. Szene) von Shakespeares Julius Cäsar (Brutus wird hier nur noch indirekt und ironisch zitiert: doch Brutus ist ein ehrenwerter Mann). ;Kurzfassung [Sophismen](#) mit [Sophismen](#) beantworten, [Argumentum ad hominem](#) immer mit Gegenargumenten [ad hominem](#) beantworten (also nie mit komplizierten Sachanalysen, sondern stets mit publikumswirksamen

Argumenten, auch wenn sie nicht der eigenen Überzeugung entsprechen). Überhaupt ist es besser, immer mit einem Argumentum ad hominem zu antworten: das spart meist argumentativen Aufwand.

Kunstgriff 22: "Argument als Forderung des Beweisgrundes ausgeben"

Fordert der Gegner, dass wir einem Argument zustimmen, wonach das strittige Problem unmittelbar zu seinen Gunsten gelöst wäre, so lehnen wir dies ab, indem wir dieses Argument für eine *petitio principii* ausgeben, das heißt, dass zum Beweis der These eine Behauptung herangezogen wird, die selbst noch bewiesen werden muss. Er und die Zuhörer werden einen dem Problem nahe verwandten Satz leicht als mit dem Problem identisch, also auch eines Beweises bedürftig ansehen, und so entziehen wir ihm sein bestes Argument. ;Beispiel Diese Situation tritt gerne bei grundlegenden naturwissenschaftlichen Debatten auf, bei denen bestimmte Phänomene und ihre Ursachen miteinander verschmelzen und relativiert werden. So etwa in [Heisenbergs Unschärferelation](#) oder in der [Quantenphysik](#) mit [Schrödingers Katze](#), so dass sie in ihrer Deutung ohne ausreichende Trennschärfe aufeinander zurückgeführt werden können und nur noch statistisch zu beweisen sind. ;Kurzfassung Dem Gegner den Beweis dadurch entziehen, dass man das dazu nötige Argument selbst für beweisbedürftig erklärt. Es besteht dabei eine enge Verwandtschaft zum [Satz vom zureichenden Grund](#), auf dem diese *Petitio principii* letztlich beruht.

Kunstgriff 23: "Den Gegner zur Übertreibung reizen"

Widerspruch und Streit reizen zur Übertreibung der Behauptung. Wir können also den Gegner durch Widerspruch dazu bringen, eine an sich und in der gegebenen Einschränkung möglicherweise wahre Behauptung über die Wahrheit hinaus in den Bereich des Unsinnigen hinein zu übertreiben. Und wenn wir diese Übertreibung dann widerlegt haben, so sieht es so aus, als hätten wir auch seinen ursprünglichen Satz widerlegt. Umgekehrt sollten wir selbst uns davor hüten, uns nicht durch Widerspruch zur Übertreibung oder weiteren Ausdehnung unseres Satzes verleiten zu lassen. Oft auch wird der Gegner selbst unmittelbar versuchen, unsere Behauptung weiter ausdehnen wollen. Dem müssen wir dann sofort Einhalt gebieten und ihn auf die Grenzlinie unserer Behauptung zurückführen, etwa durch Wendungen wie: „In diesen Grenzen will ich das verstanden wissen und nicht darüber hinaus“. ;Beispiel Der Streit um die Verstaatlichung von Banken, wo die Gegner gerne auf die kommunistische Staats- und Kommandowirtschaft verweisen und so das durchaus marktwirtschaftliche Instrument der vorübergehenden Verstaatlichung als planwirtschaftlich zu desavouieren versuchen, obwohl das Grundgesetz sie in Artikel 15 in Verbindung mit Art.14 Abs.3 ausdrücklich vorsieht, ebenso wie zahlreiche Landesgesetze. ;Kurzfassung Den Gegner durch Widerspruch und Streit zur Übertreibung reizen und dann die Übertreibung widerlegen. – Will uns der Gegner jedoch zur Übertreibung reizen, dann entgegne man: In diesen Grenzen will ich das verstanden wissen und nicht darüber hinaus.

Kunstgriff 24: "Verfängliche Konsequenzenmacherei erzwingen"

Die [Konsequenzenmacherei](#): Man erzwingt aus dem Satz des Gegners durch falsche Folgerungen und Verdrehung der Begriffe Sätze, die nicht darin enthalten sind und nicht die Meinung des Gegners darstellen, sondern vielmehr absurd oder gefährlich sind. Da es nun scheint, dass aus seinem Satze solche Sätze, die entweder sich selbst oder anerkannten Wahrheiten widersprechen, hervorgehen, gilt dies als eine indirekte Widerlegung, [Apagoge](#) und ist wieder eine Anwendung der *fallacia non causae ut causae*. ;Beispiel In Irland wurde bei der Diskussion über die neue [europäische](#)

Verfassung von deren Gegnern behauptet, die Souveränität Irlands würde damit weitgehend ausgehebelt. Die Volksabstimmung scheiterte vor allem aus diesem Grunde. Ähnlich wird in Tschechien und anderen ehemaligen Ostblockländern argumentiert. ;Kurzfassung Aus dem Satz des Gegners durch falsche Folgerungen und Verdrehung der Begriffe Sätze erzwingen, die nicht darin enthalten sind und gar nicht die Meinung des Gegners darstellen. In der politischen Debatte außerordentlich beliebt und eine Erweiterung von Kunstgriff 23.

Kunstgriff 25: "Beweis durch einen einzigen Spezialfall"

Dieser Kunstgriff betrifft die sog. **Apagoge**, also den **sylogistisch** geführten Beweis, der aus einem gültigen allgemeinen Obersatz und dem Spezialfall eines unsicheren Untersatzes besteht, dessen Gegenteil als unrichtig bewiesen wird (exemplum in contrarium: Beispiel für das Gegenteil bzw. reductio ad absurdum: auf das Unsinnige zurückführen).

Das nach den Regeln der Kunst ausgeführte **induktive Verfahren** benötigt für seine Wirksamkeit eigentlich einer große Zahl von Spezialfällen, um auf diese Weise einen allgemeinen Satz aufzustellen. Die **Apagoge** dagegen braucht nur einen einzigen Fall aufzustellen, zu dem der Obersatz nicht passt, und seine Falschheit ist bewiesen. Ein solcher Spezialfall heißt **Instanz**. So wird etwa der Satz: „alle Wiederkäuer sind gehört“ umgestoßen durch die einzige Instanz Kamele („Kamele sind Wiederkäuer, aber nicht gehört“).

Wir haben also bei Instanzen, die der Gegner verwendet, folgendes zu beachten: #ob das Beispiel auch wirklich wahr ist, denn es gibt Probleme, deren einzig wahre Lösung die ist, dass der Fall, auf den sie sich beziehen, nicht wahr ist: z. B. viele Wunder, Geistergeschichten und anderes, #ob es auch wirklich unter den Begriff der aufgestellten Wahrheit gehört: das ist oft nur scheinbar der Fall und muss durch eine präzise Analyse geklärt werden, #ob das Beispiel auch wirklich in Widerspruch steht zu der aufgestellten Wahrheit: auch dies ist oft nur scheinbar der Fall. ;Kurzfassung Falsche **Instanz**, falsches exemplum in contrarium. Bei Instanzen, die der Gegner macht, beachten: #Ist das Beispiel wirklich wahr? #Gehört es wirklich unter den Begriff der aufgestellten Wahrheit? #Steht das Beispiel wirklich im Widerspruch zu der aufgestellten Wahrheit? #All dies ist oft nur scheinbar der Fall.

Kunstgriff 26: "Argumentumkehr"

Ein brillanter Kunstgriff ist die **retorsio argumenti**: wenn das Argument, das der Gegner für seinen Standpunkt einsetzen will, besser gegen ihn benutzt werden kann. ;Beispiel A: „Es ist ein Kind, man muss ihm das zugute halten“ dann benutze man die Argumentumkehr, die **retorsio** B: Eben weil es ein Kind ist, muss man es züchtigen, damit es nicht verhärte in seinen bösen Angewohnheiten.

Im Verlauf der **Spiegel-Affäre** kam es Ende 1962 zu einer Bundestags-Debatte, in deren Verlauf der damalige Bundeskanzler Adenauer empört äußerte, er könne nicht verstehen, dass irgend ein Unternehmen in einem derart verräterischen Organ wie dem Spiegel noch Anzeigen schalte. Zwischenruf aus der Opposition: „Aber die Bundeswehr inseriert doch auch im Spiegel!“

;Kurzfassung Mit einem **Retorsio argumenti** (**Retourkutsche**): Man antwortet mit besseren Gründen und dreht dabei den argumentativen Spieß um.

Kunstgriff 27: "Wenn der Gegner böse wird, hat man eine schwache Stelle entdeckt"

Wird bei einem Argument der Gegner unerwartet böse, so muss man dieses Argument eifrig weiter einsetzen, und zwar nicht bloß weil es gut ist, ihn in Zorn zu versetzen, sondern weil zu vermuten steht, dass man die schwache Seite seines Gedankenganges berührt hat und ihm an dieser Stelle wohl noch mehr anzuhaben ist, als man zunächst sieht. ;Beispiele Der Trick ist bei Journalisten, die Politiker, Künstler, Sportler, Trainer oder Manager interviewen, sehr beliebt. Der einstige Bundeskanzler [Ludwig Erhard](#) wurde dabei einmal so ärgerlich, dass er Journalisten fortan als „Pinscher“ bezeichnete, und Bundeskanzler [Helmut Kohl](#) erklärte aus demselben Grunde: „Die Hunde bellen, doch die Karawane zieht weiter“, Willy Brandt wiederum nannte Journalisten darob „Wegelagerer“.

Kunstgriff 28: "Sachlich unsinnige, aber scheinbar sinnvolle Argumente vorbringen"

Dieser Kunstgriff ist hauptsächlich dann anwendbar, wenn Gelehrte vor Zuhörern streiten, die Laien sind. Wenn man kein Argumentum ad rem (zur Sache gehörend) hat und auch nicht einmal eines [ad hominem](#), so benutzt man eines [ad auditores](#), d. h. einen ungültigen Einwurf, dessen Ungültigkeit aber nur der Sachkundige einsieht. Ein solcher ist der Gegner, der Zuhörer im Publikum aber meist nicht. Der Gegner wird also in deren Augen besiegt, zumal wenn der Einwurf dessen Behauptung irgendwie lächerlich macht. Zum Lachen sind die Leute schnell bereit, und man hat die Lacher gleich auf seiner Seite. Um die Unsinnigkeit des Einwurfs zu zeigen, müsste der Gegner eine lange Auseinandersetzung beginnen und auf die Grundprinzipien der Wissenschaft oder Ähnliches zurückgehen; dabei findet er aber nur schwer Zuhörer. ;Beispiel Viele grundlegende naturwissenschaftliche Theorien wie zum Beispiel die Evolutionstheorie wurden und werden bis heute mit Hilfe dieses Verfahrens bekämpft. Der Trick ist auch in Talkshows beliebt nach dem Motto: Lächerlichkeit tötet. ;Kurzfassung Fachlich irrelevante, aber scheinbar sinnvolle Argumente nur im Blick auf die nicht kompetenten Zuhörer vorbringen. Ein ungültiger Einwurf, dessen Ungültigkeit aber nur der Sachkundige einsieht, der Hörer jedoch nicht, wird so in ihren Augen das Sachargument schlagen. Besonders wirksam ist das Verfahren, wenn der Einwurf die Behauptung des Gegners lächerlich macht.

Kunstgriff 29: "Ablenkungsmanöver "

Merkt man, dass man geschlagen wird, so versucht man es am besten mit einer Ablenkung, der sogenannten [Diversion](#), einem Angriff von einer unerwarteten Seite. Das heißt, man fängt mit einem Male von etwas völlig Anderem an, so als gehöre es zur Sache und sei ein Argument gegen den Gegner. Dabei gibt man sich entweder zurückhaltend, wenn die Ablenkung doch noch das fragliche Thema betrifft. Unverschämt sollte man jedoch die Ablenkung dann einsetzen, wenn ihr Gegenstand bloß den Gegner angeht und nicht die Sache selbst betrifft.

Unverschämt ist eine Diversion dann, wenn sie der Diskussionsgegenstand ganz und gar verlässt und etwa so beginnt: „Ja, und so behaupteten Sie neulich ebenfalls ...“ etc. Denn so etwas gehört bereits zum Persönlichwerden, ein Verfahren, das im letzten Kunstgriff 38 beschrieben wird. Die Diversion ist genau genommen eine Mittelstufe zwischen dem dort zu erörternden Argumentum ad personam und dem [Argumentum ad hominem](#).

Wie sehr uns dieser Kunstgriff quasi angeboren ist, zeigt jeder Streit zwischen normalen Leuten: Wenn nämlich der Eine dem Anderen persönliche Vorwürfe macht, so antwortet dieser nicht etwa durch

deren Widerlegung, sondern seinerseits durch persönliche Vorwürfe, die er nun wieder dem Gegner macht. Dabei ignoriert er dessen Vorwürfe gegen ihn selbst, räumt sie also gleichsam schweigend ein. Im Kriege mag eine solche Ablenkung als Strategie gelegentlich sinnvoll sein. Beim Streiten ist sie jedoch schlecht, vor allem, weil man die gegen einen selbst gerichteten Vorwürfe unerwidert im Raum stehen lässt, und der Zuhörer so von beiden Parteien einen negativen Eindruck bekommt. Beim Diskutieren ist sie allenfalls *faute de mieux* (in Ermangelung eines Besseren) sinnvoll. ;Beispiel Kinder sind Meister in dieser Art des Argumentierens. Wenn sie etwa nach einer durch Ballwurf zerdepperten Fensterscheibe zur Rede gestellt werden, werden sie vermutlich sagen: „Aber das war doch nicht ich, das war der Wind. Du sagst doch auch immer, Mama mache so viel Wind um alles.“ ;Kurzfassung Merkt man, dass man geschlagen wird, so benutzt man ein Ablenkungsmanöver; zum Beispiel fängt man mit einem Male von etwas ganz anderem an und tue so, als gehöre es zur Sache und sei ein Argument gegen den Gegner. Oder man wird gar persönlich, zänkisch, beleidigend. Im Streitgespräch ist derlei als Notbehelf allgemein gebräuchlich, und zwar auch ohne Kenntnis der aristischen Kunstgriffe.

Kunstgriff 30: "Autoritäten statt Gründe angeben"

Man nennt dies auch das *argumentum ad verecundiam* (Argument zum Einschüchtern). Statt der Gründe benutze man **Autoritäten** nach Maßgabe der Kenntnisse des Gegners, worunter sowohl Personen wie die von ihnen verfassten Werke zu verstehen sind.

„Jeder will lieber glauben als urteilen“ sagt **Seneca**. Man hat also leichtes Spiel, wenn man eine Autorität für sich hat, die der Gegner respektiert. Es wird zudem für ihn desto mehr gültige Autoritäten geben, je beschränkter seine Kenntnisse und Fähigkeiten sind. Sind diese allerdings hochrangig, so wird es nur sehr wenige oder fast gar keine Autoritäten für ihn geben. Allenfalls wird er die **Leute vom Fach** in einer ihm wenig oder gar nicht bekannten Wissenschaft, Kunst oder in einem Handwerk gelten lassen, aber auch diese mit Misstrauen. Oft hat der „Normalbürger“ tiefen Respekt vor Experten jeder Art. Er weiß nicht, dass der nicht die Sache liebt, der sie zu seiner Profession tut. Ziel ist oft der daraus folgende, möglichst lohnende Gelderwerb, *pro fessio* heißt schließlich für die Münze. Eben so wenig wissen sie, dass, wer eine Sache lehrt, sie selten gründlich beherrscht, denn wer sie gründlich studiert, dem bleibt meistens keine Zeit zum Lehren übrig.

Das Volk anerkennt und respektiert jedoch viele Autoritäten, und hat man keine ganz passende zur Hand, so nehme man eine scheinbar passende, und zitiere, was diese in anderem Sinnzusammenhang oder unter anderen Umständen gesagt hat, lehne andererseits alles andere, nicht passende als „Theoriefindung“ ab. Autoritäten, die der Gegner nicht versteht, wirken meistens am besten. Menschen haben oft einen besonderen Respekt vor griechischen und lateinischen Floskeln und Begriffen. Man kann die Zitate von Autoritäten nötigenfalls nicht nur verdrehen, sondern geradezu verfälschen. Oder man nutzt Zitate, die man selbst erfunden hat. Meistens hat der Gegner das Buch nicht zur Hand und weiß es nicht zu handhaben. ;Beispiele Der französische Curé (kath. Pfarrer), der nicht wie die anderen Bürger die Straße vor seinem Hause pflastern wollte, führte einen Bibelspruch an. Das überzeugte die Gemeindevorsteher.

Auch kann man allgemeine Vorurteile (hinterhältigerweise) als Autoritäten im Sinne von Richtlinien nutzen (besser: missbrauchen). Ja, es gibt keine noch so absurde Meinung, die die Menschen nicht leicht zu der ihrigen machten, sobald es gelungen ist, sie zu überreden, diese sei allgemein akzeptiert. Ein solches Beispiel wirkt auf ihr Denken wie auf ihr Tun. Sie sind Schafe, die dem Leithammel nachgehen; wohin immer er sie auch führt. Es fällt ihnen leichter zu sterben als zu denken. Es ist sehr seltsam, dass das allgemeine Vorherrschen einer Meinung so viel Gewicht bei ihnen hat, da sie doch an sich selbst sehen können, wie urteilslos und nur durch das Beispiel man

Meinungen annimmt. Aber das sehen sie nicht, weil ihnen allen die Selbsterkenntnis abgeht. Ideologien funktionieren auf dieser Grundlage. Kriege und Terrorismus speisen sich aus ihr.

Die Allgemeinheit einer Meinung, also ihr Vorherrschen, ist allerdings ernsthaft kein Beweis, ja nicht einmal ein Wahrscheinlichkeitsgrund für ihre Richtigkeit. Die das behaupten müssten annehmen: #dass die zeitliche Distanz jener Allgemeingültigkeit ihre Beweiskraft zerstört. Sie müssten sonst nämlich alle alten Irrtümer weiter als gültig ansehen, die einmal allgemein als Wahrheiten angesehen wurden wie zum Beispiel das [Ptolemäische System](#), oder sie müssten in allen protestantischen Länder den Katholizismus wieder einführen. #dass die räumliche Distanz dasselbe bewirkt; sonst müsste ihnen nämlich die jeweilige Allgemeingültigkeit der Anschauungen im Glaubensbereich etwa des Buddhismus, des Christentums und des Islams große Probleme bereiten.

Was man also die allgemeine Meinung nennt, ist, bei Lichte betrachtet, die Meinung zweier oder dreier Personen. Davon könnten wir uns überzeugen, wenn wir der Entstehungsart einer solch allgemein gültigen Meinung, etwa einer Ideologie, zusehen könnten. Wir würden dann entdecken, dass es zunächst nur zwei oder drei Leute sind, die eine solche Meinung als Erste annahmen oder aufstellten und behaupteten, und denen man so gültig war zuzutrauen, dass sie diese Meinung gründlich geprüft hätten. Da sie die Fähigkeiten dieser Leute positiv einschätzten, hielten einige wenige darauf deren Urteil für korrekt und übernahmen es ebenfalls. Diesen wiederum glaubten viele weitere andere, deren Trägheit ihnen anriet, lieber gleich zu glauben, als erst mühsam zu prüfen. So wuchs von Tag zu Tag die Zahl solcher trägen und leichtgläubigen Anhänger. Hatte die Meinung dann erst einmal eine größere Anzahl Stimmen für sich erreicht, so führten die Nachfolgenden dies darauf zurück, dass die Triftigkeit ihrer Gründe die Ursache dafür sein müsse. Diejenigen, die dann noch nicht diese Mehrheitsmeinung vertraten, mussten nun gelten lassen, was allgemein galt, um nicht als Unruhestifter und Querulanten gehalten zu werden, die sich gegen allgemein gültige Meinungen auflehnten oder auch nur für naseweise Menschen, die klüger sein wollten als alle Welt. So wurde die Zustimmung zur Pflicht. Nunmehr müssen die wenigen, die zu urteilen fähig sind, schweigen (oft schon um ihres Lebens oder wenigstens ihrer Freiheit willen), und die die reden dürfen, sind völlig unfähig, eine eigene Meinung und eigenes Urteil zu entwickeln, die nicht bloße Echos fremder Meinungen darstellen. Dafür sind sie um so eifrigere und unduldsamere Verteidiger der nun herrschenden Meinung, denn sie hassen am Andersdenkenden nicht nur die andere Meinung, zu der er sich bekennt, sondern vielmehr auch die Vermessenheit, selbst urteilen zu wollen, wozu sie ja doch selbst nicht fähig sind und das im Stillen auch wissen. – Kurzum, denken können sehr wenige, aber Meinungen wollen alle haben; was bleibt da anderes übrig, als diese, statt sie sich selber zu bilden, fertig von Anderen zu übernehmen? Da es so zugeht, was gilt da noch die Stimme von hundert Millionen Menschen? – So viel wie etwa ein historischer Sachverhalt, den man bei hundert Geschichtsschreibern findet, dann aber nachweist, dass sie alle, einer dem anderen, abgeschrieben haben, wodurch zuletzt alles auf die Aussage eines Einzigen zurückzuführen ist.

Nichtsdestoweniger kann man im Streit mit gewöhnlichen Leuten die allgemeine Meinung als Autorität gebrauchen und anwenden. Überhaupt wird man finden, dass, wenn zwei gewöhnliche Köpfe miteinander streiten, meistens die gemeinsam von ihnen erwählte Waffe Autoritäten sind: damit schlagen sie aufeinander ein. – Wird der bessere Kopf mit einer solchen Autorität konfrontiert, ist es für ihn am ratsamsten, sich auch dieser Waffe zu bedienen und sie nach Maßgabe der Blößen seines Gegners zu wählen. Vor Gericht wird eigentlich nur mit Autoritäten gestritten, die Autorität der Gesetze, die feststeht. Die Urteilskraft ist dort vor allem damit beschäftigt, das Gesetz herauszufinden, also die Autorität, die im gegebenen Fall angewendet werden muss. Die Dialektik hat dabei aber Spielraum genug, weil sofern nötig dein spezieller Fall und ein Gesetz, die nicht eigentlich zu einander passen, solange gedreht werden, bis man sie für zueinander passend ansieht. Das gilt auch umgekehrt. *Beispiele: Diese bemerkenswerte, stark massenpsychologisch fundierte Ableitung Schopenhauers trifft auf alle autoritären Regime und ihre Ideologien sowie auf die Entstehung von

Religionen zu (auf die sie wohl hauptsächlich gemünzt ist). Auch die ideologischen Kriege vor allem des 20. Jahrhunderts sowie die Phänomene Terrorismus, Fanatismus, Antisemitismus, Kreationismus lassen sich aus diesem längsten aller Kunstgriffe, der hier weit über die Grenzen des rein rhetorischen Gebrauchs hinausgeht, zwanglos ableiten. ;Kurzfassung Argumentum ad verecundiam: ein an der Ehrfurcht [vor Autoritäten] ausgerichtetes Argument. Statt der Gründe benutze man Autoritäten so, wie sie der Gegner kennt. Es wird für ihn (den Gegner) desto mehr gültige Autoritäten geben, je beschränkter seine Kenntnisse und Fähigkeiten sind. Mögliche Autoritäten sind: Berühmte Personen, Fachleute, Experten, Titelträger, allgemeine Vorurteile, griechische und lateinische Floskeln und die allgemeine Meinung.

Kunstgriff 31: "Sich mit feiner Ironie für inkompetent erklären"

Wo man gegen die Gründe des Gegners nichts vorzubringen weiß, erkläre man sich mit feiner Ironie für **inkompetent**: Was Sie da sagen, übersteigt meine schwache Fassungskraft. Es mag sehr richtig sein, allein ich kann es nicht verstehen und daher auch nicht beurteilen. – Dadurch suggeriert man den Zuhörern, die einen respektieren, dass es Unsinn ist. ;Beispiel So erklärten beim Erscheinen der „Kritik der reinen Vernunft“, oder vielmehr zu Beginn der erregten Debatte darüber, viele Professoren der alten **eklektischen**, sich auf ganz unterschiedliche Traditionen berufenden Schule: „Wir verstehen das nicht“. Sie glaubten, diese revolutionäre Schrift dadurch bereits erledigt zu haben. – Als aber einige Anhänger der neuen Schule ihnen zeigten, dass sie selbst recht hatten und die anderen es wirklich nur nicht verstanden, gefiel ihnen das gar nicht. ;Warnung Man darf diesen Kunstgriff allerdings nur da einsetzen, wo man sicher ist, bei den Zuhörern in entschieden höherem Ansehen zu stehen als der Gegner, etwa wie ein Professor gegenüber einem Studenten. Eigentlich gehört dies zum Kunstgriff 30 (Autoritäten statt Gründe angeben) und stellt eine Betonung der eigenen Autorität statt der Gründe dar (und zwar auf besonders maliziöse Weise).

Die 'Gegenmaßnahme' sieht wie folgt aus:

Man bemerkt durchaus höflich und übertrieben respektvoll: Erlauben Sie, bei Ihrem großen Durchblick muss es Ihnen ein leichtes sein, das zu verstehen; also kann nur meine schlechte Darstellungsweise schuld sein. Auf die Art schmiert man ihm nun die Sache so ums Maul, dass ihm nichts übrig bleibt, als sie zu verstehen und damit klar wird, dass er sie vorhin wirklich nur nicht kapiert hat. – Damit haben wir den Spieß umgedreht und gezeigt, dass er uns Unsinn suggerieren wollte, wir ihm aber Unverstand bewiesen haben. Beides mit schönster Höflichkeit.

;Kurzfassung Wo man gegen die vom Gegner vorgetragene Gründe nichts vorzubringen weiß, erkläre man sich selbst mit feiner Ironie für inkompetent. Dadurch erweckt man bei den Zuhörern, bei denen man respektiert wird, den Eindruck, es sei Unsinn. – Die Gegenwehr ist: „Erlauben Sie, bei Ihrem großen Durchblick muss es Ihnen ein leichtes sein, das zu verstehen, und so kann nur meine schlechte Darstellung schuld daran sein.“

Kunstgriff 32: "Gegenargument verdächtig machen"

Eine uns unangenehme Behauptung des Gegners können wir auf einfache Weise dadurch neutralisieren oder wenigstens anrühlich machen, dass wir sie unter eine verhasste Kategorie einordnen, wenn sie auch nur durch eine Ähnlichkeit oder sonstwie lose mit ihr zusammenhängt ;Beispiel „... das ist **Manichäismus**, **Idealismus**, **Pantheismus**, **Agnostizismus**, **Naturalismus**, **Atheismus**,

Rationalismus, Spiritualismus, Mystizismus, Esoterik, Kommunismus, Sozialismus, Kreationismus, Rassismus.“ ;Kurzfassung Einordnung unter eine verhasste Kategorie. Wir nehmen dabei zweierlei an: # dass jene Behauptung wirklich mit jener Kategorie identisch oder wenigstens in ihr enthalten sei, rufen also aus: oh, das kennen wir schon! – und # dass diese Kategorie schon ganz widerlegt sei und kein wahres Wort enthalten könne.

Siehe auch: [Kategorienfehler](#).

Kunstgriff 33: "Praktische Konsequenz leugnen"

Sagen Sie ganz einfach: Das mag in der Theorie richtig sein, in der Praxis ist es jedoch falsch. – Durch diesen sophistischen Trugschluss gibt man die Gründe zu und leugnet doch die Folgen. Wenn die Theorie wirklich richtig ist, muss das nämlich auch für die Praxis zutreffen. Diese Theorie-Praxis-Dichotomie ist äußerst beliebt und ein rechtes Totschlagargument. Gefährlich wird es allerdings dann, wenn der Gegner darauf vorbereitet ist und einen nun seinerseits mit Beweisen in die Enge treibt. Viele grundlegende Entdeckungen und Entwicklungen hatten zunächst damit zu kämpfen. Vgl. dazu auch Kunstgriff 28. ;Beispiel Vor der Einführung der Eisenbahn gegen Mitte des 19. Jahrhunderts wurde dagegen argumentiert, der Mensch könne die mit ihr praktisch mögliche Geschwindigkeit (ca. 40 - 80 km/h) gar nicht überleben.

Kunstgriff 34: "Nachhaken bei vermutlich schwachen Punkten"

Wenn der Gegner Gegenfragen stellt, keine direkten Antworten gibt, ausweicht, dann ist das ein sicheres Zeichen dafür, dass man einen schwachen Punkt getroffen hat. Diesen muss man dann weiter attackieren und darf den Gegner dabei nicht entkommen lassen, selbst wenn man noch nicht genau weiß, worin eigentlich die Schwäche besteht, die man getroffen hat. ;Beispiel Manche Lehrer lieben diese Art, um Schüler, die sie beim Nichtwissen ertappen, bloßzustellen.

Kunstgriff 35: "Ein Argument widerspricht dem Interesse des Gegners"

Dieser Kunstgriff macht, sobald er anwendbar ist, alle übrigen entbehrlich. Statt durch Gründe für den Verstand wirkt man durch Motive auf den Willen; und der Gegner wie auch die Zuhörer, wenn sie durch gleiche Interessen mit ihm verbunden sind, werden sofort unserer Meinung sein, und sei diese auch noch so blödsinnig. Denn meistens wiegt ein Gramm Wille mehr als ein Zentner Einsicht und Überzeugung. Freilich funktioniert das nur unter bestimmten Umständen: Kann man dem Gegner suggerieren, dass seine Meinung, wäre sie denn akzeptiert, seinem Interesse merklich schaden würde. Er wird sie dann so schnell fallen lassen wie eine heiße Kartoffel. ;Beispiel Ein Geistlicher verteidigt ein philosophisches Dogma, etwa die Gleichheit der Menschen. Man gebe ihm zu verstehen, dass es mittelbar mit einem Grunddogma seiner Kirche in Widerspruch gerät, die den „Heiden“ etwa keine Gleichheit zugesteht. Sofort wird er es fallen lassen, wenn er nicht gerade zu den Koryphäen seiner Religion gehört und auch außerhalb von ihr höchste Reputation genießt. In diesem Falle wirkt Kunstgriff 30, da er als Autorität auftreten kann (Beispiel Küng). ;Kurzfassung Argumentum ab utili: nach Nützlichkeit. Kann man dem Gegner einreden, seine Meinung, wenn sie gültig wäre, würde seinem Interesse – oder dem Interesse seiner Zugehörigkeitsgruppe – merklich schaden, so wird er sie so schnell fallen lassen wie eine „heiße Kartoffel“.

Kunstgriff 36: "Gegner durch hochgestochenen Wortschwall irritieren"

Den Gegner durch sinnlosen Wortschwall irritieren und verblüffen. Das Verfahren beruht auf dem Grundsatz: Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er nur Worte hört, es müsse sich dabei doch auch was denken lassen.

Wenn der Gegner sich seiner eignen Schwäche im Stillen bewusst und gewohnt ist, manches zu hören, was er nicht versteht, und doch dabei so zu tun, als verstehe er es, dann kann man ihm dadurch imponieren, dass man ihm einen gelehrt oder tiefsinnig klingenden Unsinn, bei dem ihm Hören und Sehen und Denken vergeht, mit ernsthafter Miene vorschwatzt, und solches für den unbestreitbarsten Beweis der eigenen These ausgibt. Bekanntlich haben in neueren Zeiten, selbst dem ganzen deutschen Publikum gegenüber, einige Philosophen diesen Kunstgriff mit dem größten Erfolg angewandt. (und einige Politiker auch).

;Kurzfassung Den Gegner durch sinnlosen, hochgestochenen Wortschwall verduzzen, verblüffen, außer Gefecht setzen.

Kunstgriff 37: "Man behaupte: Sachlich richtig, Beweisführung falsch"

Dieser Kunstgriff sollte mit als einer der ersten angewendet werden: Wenn der Gegner zwar in der Sache Recht hat, dabei glücklicherweise aber einen schlechten Beweis wählt, gelingt es leicht, diesen Beweis zu widerlegen, indem man dies als eine Widerlegung in der Sache darstellt. Im Grunde geht das darauf zurück, dass wir ein [argumentum ad hominem](#) für eines ad rem ausgeben, also statt objektiv in der Sache (ad rem) subjektiv auf die Person hin (ad hominem) argumentieren. Fällt dem Gegner oder den Umstehenden kein besserer Beweis ein, haben wir gesiegt. ;Beispiele Das ist etwa der Fall, wenn jemand für die Existenz Gottes ausgerechnet einen ontologischen Beweis führt, der sehr wohl widerlegbar ist. Auf diese Weise verlieren zum Beispiel auch schlechte Anwälte einen sicheren Prozess, denn sie versuchen die Interessen ihres Mandanten durch ein Gesetz zu untermauern, das darauf nicht passt, und das Passende fällt ihnen nicht ein. ;Kurzfassung Wenn der Gegner in der Sache recht hat, aber einen schlechten Beweis wählt, dann widerlegt man den Beweis und gibt dies als Widerlegung der Sache aus. Hier wird ein Argumentum ad hominem zu einem Argumentum ad rem erklärt.

Kunstgriff 38: "Persönlich beleidigend werden"

Wenn man merkt, dass der Gegner überlegen ist und man die Diskussion verlieren wird, so werde man persönlich, beleidigend, grob. Das Persönlich werden besteht darin, dass man von dem Gegenstand des Streites (weil man da ja auf verlorenem Posten steht) abweicht und den Streitenden und seine Person in irgendeiner Form angreift. Man könnte das Verfahren auch [argumentum ad personam](#), im Unterschied vom [argumentum ad hominem](#) nennen. Letzteres geht vom rein objektiven Gegenstand ab, um sich an das zu halten, was der Gegner darüber gesagt oder zugegeben hat. Beim Persönlich werden aber verlässt man den Gegenstand ganz und richtet seinen Angriff auf die Person des Gegners; man wird also kränkend, hämisch, beleidigend, grob. Man zielt also nicht auf die Kräfte des Geistes sondern auf die des Körpers oder sogar auf die animalische Ebene. Diese Regel ist sehr beliebt, weil jeder sie anwenden kann, und sie kommt daher oft zum Einsatz. Das Problem ist hier allerdings, welche Maßnahmen dem Gegner hier zur Verfügung stehen. Denn will dieser mit gleicher Münze zurückzahlen, wird schnell eine Prügelei, ein Duell oder ein Beleidigungsprozess daraus.

Man irrt sich allerdings sehr, meinte man, es sei ausreichend, selbst nicht persönlich zu werden. Denn dadurch, dass man dem Gegner ganz gelassen demonstriert, dass er Unrecht hat, also falsch urteilt und denkt, wie das bei jedem normalen dialektischen Sieg eigentlich der Normalfall wäre, erbittert man ihn mehr als durch eine grobe Beleidigung. Warum? Weil, wie Hobbes in *De Cive*, Kap. 1, sagt: „Dem Menschen geht nichts über die Befriedigung seiner Eitelkeit, und keine Wunde schmerzt mehr als die, die dieser geschlagen wird“. Dem entstammen denn auch Redensarten wie „die Ehre gilt mehr als das Leben“ usw. Diese Befriedigung der Eitelkeit entsteht hauptsächlich dadurch, dass man sich selbst mit anderen vergleicht, und zwar in jeder Hinsicht, vor allem aber was die geistigen Fähigkeiten angeht. Dasselbe geschieht effektiv und ausgeprägt beim Diskutieren; daher die Erbitterung des Besiegten, ohne dass ihm Unrecht widerfahren wäre, und daher sein Griff zum letzten Mittel, diesem letzten Kunstgriff, dem man nicht durch bloße eigene Höflichkeit entgehen kann. Kaltblütigkeit kann jedoch auch hier hilfreich sein, wenn man nämlich, sobald der Gegner persönlich wird, ruhig antwortet, das gehöre nicht zur Sache, sogleich zu dieser zurückkehrt und fortfährt, ihm hier sein Unrecht zu beweisen, ohne auf seine Beleidigungen zu reagieren. ;Beispiel *Die Disputation zwischen Martin Luther und Dr. Eck, die dieser abbrach mit der Bemerkung: „Luther, ihr seid ein Luder“. Worauf der so Gescholtene entgegnete: „Und ihr seid ein DrEck“. Hier werden die Folgen durch die Schlagfertigkeit des Gegners aufgefangen („Retourkutsche“). *Egon Erwin Kisch wurde vom nationalistischen Publizisten Ros als Herr Kitsch angesprochen, worauf Kisch antwortete „Herr Rots, und anbei das T mit Dank zurück“. *Ein Spezialist für solche Fälle war Herbert Wehner, der seine Gegner derart gekonnt diffamierte (Abgeordneter Wohlrabe zu Übelkrähe, Journalist Lueg zu Herr Lüg usw.), das es unter Abgeordneten und Journalisten nach und nach sogar als Ehrenzeichen galt, von ihm beleidigt zu werden, was dieses Instrument natürlich stumpf werden ließ. ;Kurzfassung Wenn man merkt, dass der Gegner überlegen ist und man Unrecht behalten wird: persönlich, beleidigend, grob werden (Argumentum ad personam, im Unterschied zum Argumentum ad hominem).

;Einzig sichere Gegenregel Sie stammt aus dem letzten Kapitel der *Topica* des Aristoteles, wo er empfiehlt, nicht mit dem Erstbesten zu diskutieren, sondern nur mit solchen, die man kennt und von denen man weiß, dass sie Verstand genug besitzen, nicht gar zu Absurdes vorzubringen und deswegen beschämt werden zu müssen. # Es wird dadurch möglich, mit Argumenten zu diskutieren und nicht mit **Machtsprüchen**. # Man kann dann auf diese Argumente eingehen. Man soll sich also seine Diskussionsgegner so wählen, # dass sie die Wahrheit schätzen, gute Argumente gern hören, und zwar auch aus dem Munde des Gegners. # Sie sollten zudem die Größe haben, es ertragen zu können, Unrecht zu behalten, wenn die Wahrheit auf der gegnerischen Seite liegt.

Daraus folgt, dass unter hundert Menschen kaum einer ist, der es wert wäre, mit ihm zu diskutieren. Die Übrigen lasse man schwätzen, was sie wollen, denn verrückt zu sein ist das Recht der Massen (desipere est juris gentium), und man bedenke, was Voltaire sagt: La paix vaut encore mieux que la vérité (der Friede ist mehr wert als die Wahrheit). Und ein arabischer Spruch lautet: »Am Baume des Schweigens hängt seine Frucht, der Friede.«

Weblinks

[<http://coolhaus.de/art-of-controversy/eristii.htm> Eristische Dialektik]

[<http://libinfo.uark.edu/eresources/trial.asp> International Encyclopedia of Linguistics]

[<http://gutenberg.spiegel.de/schopenh/eristik/eristik.htm> Originaltext beim Gutenberg-Projekt]

[Rhetorik Rhetorischer Begriff](#)

Argumentationstechniken

These mit Beweiskette

1. PROBLEMSATZ Öffnungsformel / Positive unternehmerische Aussage...

„Der Bereich X ist für unseren Unternehmens-Erfolg zentral und vital...“ Formulierung des Problems / der Ausgangslage in Form einer Frage mit politischem, unternehmerischem, wissenschaftlichem oder philosophischem Fokus. „Ist es da wirklich klug, wenn...“

Emotional / Aktional

2. THESENSATZ „In diesem Zusammenhang vertrete ich die These / die Meinung / den Standpunkt, dass...“

Emotional / Aktional

3. „BEWEISFÜHRUNG“ ANKÜNDIGEN

„Ich kann Ihnen im folgenden auch die Richtigkeit meiner These / meiner Meinung / meines Standpunktes beweisen...“

„Dass unser Standpunkt Sinn macht, ergibt sich aus folgenden Überlegungen...“

Sachlich

4. „BEWEISKETTE“ • Tatsachenbeweis: „Es ist eine Tatsache, dass...“ • Autoritätsbeweis: „Auch Professor Dr.“

- Statistikkbeweis: „Untersuchungen beweisen...“
- Kausalbeweis: „Nur wenn..., dann...“
- Analogiebeweis: „Was für A gilt, trifft auch für B zu...“
- Syllogismusbeweis:

Obersatz: „Insekten haben sechs Beine...“

Untersatz: „Eine Ameise hat sechs Beine...“

Schlussatz: „Also ist eine Ameise ein Insekt...“

Sachlich

5. FAZIT Zusammenfassung / Bestätigung: „Anhand dieser Fakten ist die Notwendigkeit zur Handlung / Entscheidung klar erkennbar...“ Frage: „Wollen wir die Chance nutzen...“ Impuls: „Also werden wir in diesem Sinne aktiv...“

Aktional / Emotional

Dreischnitt Rede / Argumentation

1. ANALYSE Was ist ? Wo stehen wir? • Öffnungsformel / Positive unternehm. Aussage...

- Ist-Zustand
- Nachteile...
- Folgerung / Konsequenzen...

Emotional / Aktional:

Adressatenorientiert; persönlich / direkt / konkret / nahe / mit Bildern / mit Bewegung / mit Wirkungspausen / mit offener Körperhaltung, Gestik und Mimik

2. ZIEL Was soll sein? Wo wollen wir hin? • Ideal-Zustand...

- Lösung / Konzept...

- Nutzen:

Allgemeiner Nutzen...

Konkreter Nutzen...

Persönlicher Nutzen...

Besonderer Nutzen...

Sachlich:

Nüchtern; ruhig / leise / distanziert / neutral / allgemein formuliert

3. WEG Was ist zu tun? Wie kommen wir dahin? • Massnahmen...

- Aufforderung:

- Behauptung...

- Frage...

- Impuls...

Aktional / Emotional: Auffordernd; persönlich / direkt / konkret / nahe / mit Vereinbarung

Fünfschritt Rede / Argumentation

1. PROBLEMSTELLUNG Wo stehen wir? Öffnungsformel / Positive unternehm. Aussage... • Ist-Zustand

- Nachteile...
- Folgerung / Konsequenzen...

Emotional / Aktional:

Adressatenorientiert; persönlich / direkt / konkret / nahe / mit Bildern / mit Bewegung / mit Wirkungspausen / mit offener Körperhaltung, Gestik und Mimik

2. UNSERE LÖSUNG Wo wollen wir hin? • Ideal-Zustand...

- Lösung / Konzept...

- Nutzen...

Sachlich: Nüchtern; ruhig / leise / distanziert / neutral / allgemein formuliert

3. ALTERNATIVE Welche Alternative gäbe es? • Darstellung einer realistischen oder konstruierten Alternative...

- „Vorteile“ dieser Alternative...

Sachlich: Nüchtern; ruhig / leise / distanziert / neutral / allgemein formuliert

4. ELIMINATION Welche Schwachstellen hat diese Alternative? • Widerlegung der Alternative...
oder • Abwägung der Alternative gegenüber unserer ersten Lösung...

Emotional / Aktional:

Adressatenorientiert; persönlich / direkt / konkret / nahe / mit Bildern / mit Bewegung / mit Wirkungspausen / mit offener Körperhaltung, Gestik und Mimik

5. FAZIT Welches Fazit muss aus dieser Situation gezogen werden? Appell / Aufforderung:

- Behauptung...
- Frage...
- Impuls...

Aktional / Emotional: Auffordernd; persönlich / direkt / konkret / nahe / mit Vereinbarung

From:

<http://www.iweihs.net/weihswiki/> - **Weihswiki**

Permanent link:

<http://www.iweihs.net/weihswiki/doku.php/mygrammarplus>

Last update: **2016/01/15 13:04**

