



# Richtig und fair argumentieren

Dieser Artikel zeigt

- ... warum Diskussionen sich oft im Kreis drehen.
- ... wie man so argumentieren kann, dass Diskussionen vom Fleck kommen.

## Inhaltsverzeichnis

Das Enthymem .....	1
Die Beispiellargumentation .....	3

Wer redet oder schreibt, will in der Regel überzeugen. Besonders gilt das dann, wenn eine umstrittene Sache so präsentiert werden soll, dass sie am Ende nicht mehr umstritten ist. Zum Beispiel beim Computerkauf, bei dem der Verkäufer mich trotz anfänglichen Widerstandes davon überzeugt, dass das teurere Modell für mich das bessere ist.

Eine erfolgreiche Argumentation führt somit von Uneinigkeit zu Einigkeit. Dies gelingt jedoch nicht immer, wobei oft nicht so recht klar werden will, woran die Sache gescheitert ist. Deshalb kann es hilfreich sein, sich die Struktur einer Argumentation vor Augen zu führen, um ein Argument daran zu prüfen. (Ich weiss schon, das klingt sehr theoretisch. Ist es auch. Bleibt es aber nicht lange, versprochen.)

## Das Enthymem

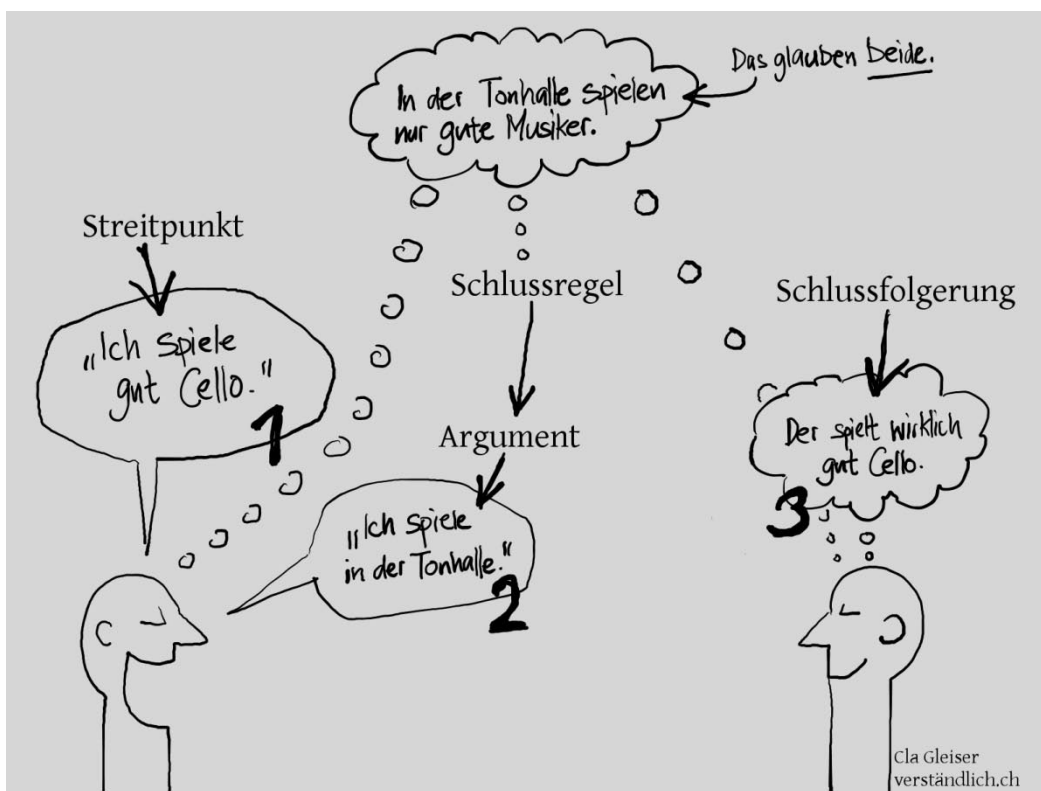
Man kann sagen: In der Argumentation soll eine umstrittene Sache unstrittig gemacht werden. Dazu wird sie entweder gestützt oder widerlegt. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt der Sprecher weitere Aussagen ein, die jedoch unbestritten sein müssen. Ein Beispiel:

Peter behauptet: "Ich spiele gut Cello." Da bin ich mir aber nicht so sicher. Ich bestreite diese Aussage, sie ist für mich eine reine Behauptung. Um mich zu überzeugen, muss Peter mir nun ein Argument servieren, das von uns beiden unbestritten ist. Er sagt: "Ich spiele im Orchester der Tonhalle." Auch mir ist klar, dass im Orchester der Tonhalle nicht einfach jeder mitspielen kann, der weiss, wo beim Cello oben und unten ist. In der Tonhalle spielen nur sehr gute Musiker. Ich bin überzeugt: Peter muss wirklich sehr gut Cello spielen.



(Dieses Beispiel ist inspiriert von Clemens Ottmers' ausgezeichnete wissenschaftlicher und sehr praktischer [Einführung in die Rhetorik](#).)

Der entscheidende Punkt ist dieser Satz, der sich hinter dem Argument verbirgt, aber nicht ausgesprochen wird: Im Orchester der Tonhalle spielen nur sehr gute Musiker. Die Argumentationstheorie nennt einen solchen Satz eine *Schlussregel* und von ihr hängt das Gelingen der Argumentation ab. Die Schlussregel muss unbestritten, auch vom Argumentationsgegner akzeptiert sein.



Umgekehrt ist das Scheitern einer Argumentation oft Resultat einer unpassenden Schlussregel. Konkret bedeutet das: Der Sprecher baut sein Argument auf einer Schlussregel auf, die von seinem Gegenüber nicht akzeptiert wird und die somit genauso umstritten ist wie der Streitpunkt selbst. Damit kommt die Argumentation nicht vom Fleck, im Gegenteil. Das Streitgespräch verlagert sich – oft unbemerkt – auf eine andere Ebene. Man diskutiert dann zwar noch den ursprünglichen Streitpunkt, wird aber blockiert von einer tiefer liegenden und unausgesprochenen Differenz im Bezug auf die Argumentation. Ein Beispiel aus der Theologie:

Ich erlebe immer wieder Diskussionen, die sich um Glaubensfragen drehen. (Ja, "drehen" ist hier tatsächlich das passende Wort.) Oft wird dabei mit der Bibel argumentiert. Die zugrundeliegende



Schlussregel lautet: “Was in der Bibel steht, stimmt.” Diese Schlussregel ist aber nicht allgemein anerkannt. Es gibt viele Menschen, die gar nicht davon überzeugt sind, dass einfach stimmt, was in der Bibel steht. So entsteht die Situation, dass auf der Oberfläche zum Beispiel darüber diskutiert wird, ob Gott wirklich als Mensch Jesus von Nazareth auf der Erde lebte, der eigentliche Streitpunkt aber darin besteht, dass man massiv unterschiedliche Vorstellungen von der Zuverlässigkeit der Bibel hat.

Wer überzeugend und fair (das heisst, für das Gegenüber nachvollziehbar) argumentieren will, kommt deshalb nicht darum herum, sich Argumente zurechtzulegen, die auf wirksamen, also allseits akzeptierten Schlussregeln beruhen – selbst wenn das bedeutet, die eigenen Lieblingsargumente beiseitezulegen. Wer überzeugend und fair argumentieren will, muss sich in sein Gegenüber hineinversetzen, muss den Dialog suchen, muss bereit sein, die eigenen Überlegungen in eine Argumentation zu übersetzen, die verstanden werden kann.

## Die Beispiellargumentation

Was aber, wenn keine solche Schlussregel zur Verfügung steht, die von allen an der Diskussion beteiligten anerkannt wird? Wie kann ich argumentieren, wenn keine gemeinsame Grundlage für den Aufbau einer Enthymemargumentation zu finden ist? – In diesem Fall muss ich in einem ersten Schritt eine solche Grundlage schaffen. Das Mittel dazu sind Beispiele, die als Hinführung zur Schlussregel dienen.

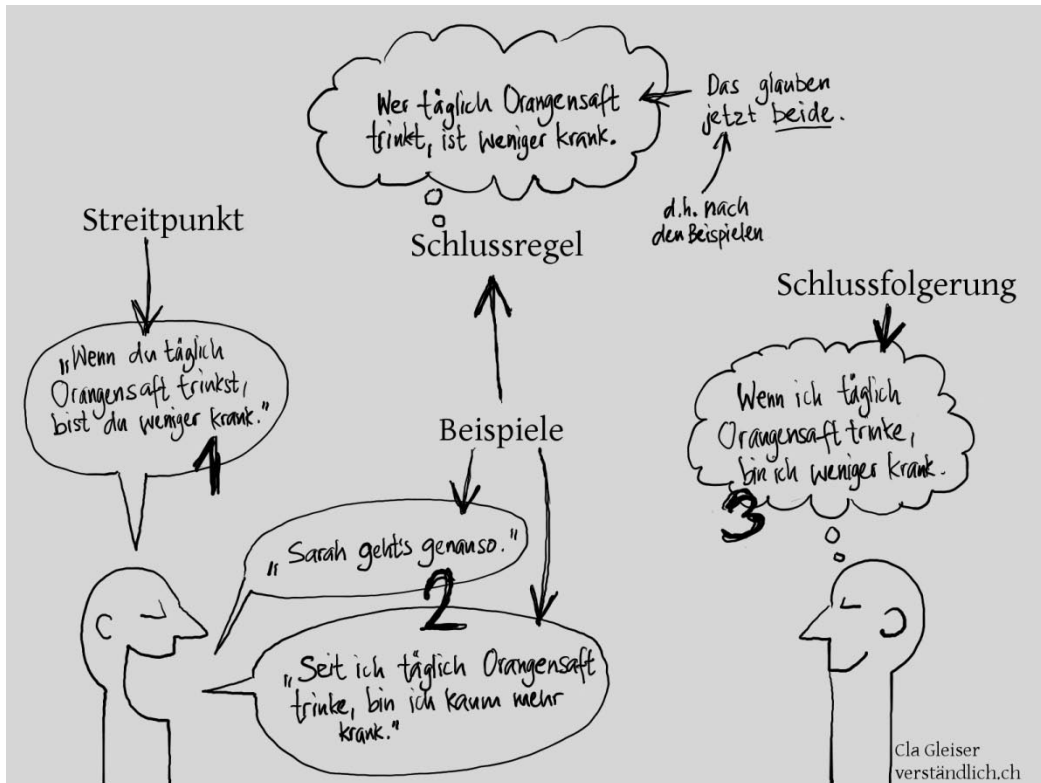
Jürg ist ordentlich erkältet. Petra empfiehlt ihm, zur Stärkung des Immunsystems doch jeden Morgen frisch gepressten Orangensaft zu trinken. Jürg hält nicht viel von diesem Vorschlag, den Orangensaftmythos vielmehr für eine Strategie der Obstproduzenten. Erkältungen seien in der kalten Jahreszeit ein unvermeidbares Übel. Petra: “Also, seit ich täglich am Morgen einen frisch gepressten Orangensaft trinke, bin ich kaum mehr krank. – Und frag mal Sarah, der geht es genauso.”

Die Grundlage einer unbestrittenen Schlussregel fehlt hier zunächst. Petra führt deshalb Beispiele an, um sie aufzubauen. Die Beispiele sollen klar machen: Wer täglich einen frischen Orangensaft trinkt, ist weniger krank. Wenn Jürg davon überzeugt ist, wird er auch den letzten Schritt gehen, und zum Schluss kommen: “Wenn ich jeden Tag Orangensaft trinken würde, wäre ich auch weniger krank.”

Die Wirkung der Beispiellargumentation ist natürlich von der Wahl der Beispiele abhängig. Ein einzelnes relevantes Beispiel kann bereits zum Ziel führen. Doch auch die Aneinanderreihung mehrerer Beispiele kann wirkungsvoll sein. In jedem Fall ist bei der Wahl der Beispiele die Perspektive



des Gegenübers zu bedenken. Ich muss Beispiele wählen, die mein Gesprächspartner einordnen kann und die für ihn relevant sind. Wie im



Kapitel über das Enthymem möchte ich hier nochmals ein theologisches Negativbeispiel anführen, nochmals zur Glaubwürdigkeit der Bibel:

Stefan glaubt, dass die Bibel wahr ist. Roger nicht. Und Stefan ist ganz überrascht, dass Roger sich auch dann noch nicht überzeugen lässt, als er ihn darauf hinweist, dass bereits beim Propheten Jesaja die Geburt Jesu vorausgesagt sei. Dort heiße es: "Siehe, die Jungfrau wird schwanger werden und einen Sohn gebären." Und auch der prophetische dreitägige Aufenthalt Jonas im Bauch eines grossen Fisches als Vorzeichen der drei Tage, die Jesus vor seiner Auferstehung im Grab verbrachte, wollen keine rechte Wirkung entfalten. Stefan wundert sich, denn ihn beeindruckt diese Beobachtungen immer wieder neu; die erfüllten Voraussagen stärken sein Vertrauen in die Bibel. Was er sich jedoch nicht überlegt hat: Roger sind diese Beispiele überhaupt nicht zugänglich, weil in ihnen keine Beziehung zu seinem eigenen Leben oder seinem Vorwissen erkennbar ist. Er fragt sich (oder allenfalls Stefan): Wer garantiert denn überhaupt, dass es sich bei diesen Beispielen um erfüllte Prophezeiungen handelt? Vielleicht wurden die prophetischen Texte ja später geschrieben? Und das mit der jungfräulichen



verständlich **konzentriert**

Dispositionen

Geburt, das ist ja wohl eher ein Beispiel, das gegen die Zuverlässigkeit der Bibel spricht.

Stefan wird sich wohl oder übel andere Beispiele überlegen müssen, um Roger zu überzeugen. Beispiele, die näher bei Rogers Vorstellungen liegen – und so womöglich weiter von seinen eigenen entfernt sind.

5



verständlich  
[mit] Sprache gestalten

Cla Gleiser, Säntisstr. 5, 8800 Thalwil  
T +41 (0)43 536 70 28, M +41 (0)77 403 34 68  
cla.gleiser@verstaendlich.ch  
[www.verstaendlich.ch](http://www.verstaendlich.ch)