

Argumentationstechniken für Gespräch und Verhandlung

Einwände und Vorwände

Gäbe es weder Einwände noch Vorwände, müssten wir auch nicht argumentieren. Denn erst der Einwand oder der Vorwand, also der Versuch des Gesprächspartners, die Richtigkeit, Wahrheit oder Plausibilität unserer Aussage zu bestreiten, macht eine Argumentation notwendig.

Einwände und Vorwände werden Ihnen in fast jedem Gespräch begegnen. Die ersteren sind Indikatoren dafür, dass Ihr Gesprächspartner etwas (noch) nicht verstanden hat oder ein Problem aus einer anderen Perspektive sieht als Sie, die letzteren stehen für das Bemühen Ihres Gesprächspartners, seine wahren Absichten hinter etwas Vorgesobenem zu verbergen. Weil Einwände aber auch auf Vorurteilen, Unsicherheit, Geltungsbedürfnis und ähnlichem beruhen können, ist eine rein logische Beweisführung oder Gegenbeweisführung oft nicht sinnvoll, manchmal auch nicht möglich. Es genügt deshalb nicht, nur die richtige Antwort parat zu haben, die psychologische Dimension ist manchmal sogar wichtiger. „Der Standpunkt macht es nicht, die Art macht es, wie man ihn vertritt“ hat Theodor Fontane einmal festgestellt. Um mit Einwänden richtig umgehen zu können, müssen Sie über mehr als nur Sachkenntnis und Schlagfertigkeit verfügen: Sie müssen berücksichtigen, dass hinter einem Einwand eine Frage, oft auch der Wunsch nach einer Erklärung, nach einer Verständnishilfe stecken kann. An anderer Stelle in diesem Buch haben wir Aristoteles mit den Worten zitiert, ein Einwand sei „die Äußerung einer Ansicht, aus der klar hervorgehen soll, dass (der Gesprächspartner) entweder keinen Schluss gezogen hat oder einem Irrtum erlegen ist.“¹ Auch unter dieser Prämisse gilt es also, dem Gesprächspartner dabei zu helfen, seinen Standpunkt (in unserem Sinne) zu korrigieren.

- *“Einwandabwehr” bedeutet nicht, echte Einwände einfach rhetorisch niederzumachen. Sachbezogene Einwände sind oft positive Signale, bekunden Interesse und bieten Verständigungschancen.*

Sie fahren am besten, wenn Sie bei einem Einwand Ihres Gesprächspartners erst einmal davon ausgeht, dass dieser weitere Informationen braucht, um sich schließlich Ihrer Sicht der Dinge anschließen zu können. Sie sollten also die bereits gegebenen Informationen noch einmal zusammenfassen und sie um die Punkte ergänzen, die Sie für wichtig aus der Perspektive des Gesprächspartners erachtet. Es gibt allerdings Einwände, gegen die auch der versierteste Gesprächsteilnehmer nichts ausrichten kann — einfach deshalb, weil sie zutreffend sind, einem kollektiven Verständnis oder einer kollektiven Sichtweise eines Phänomens entsprechen. In solchen Fällen bleibt nur der geordnete Rückzug: Freundlich, die Brücken für ein späteres Gespräch nicht abbrechend.

Um den verschiedenen Einwänden und Bedenken Ihre Gesprächspartner wirksam begegnen zu können, müssen Sie erst einmal akzeptieren, dass der anderen Person solche Bedenken tatsächlich zustehen. Ein Geringschätzen solcher Bedenken des Gesprächspartners könnte das Ende eines Gesprächs bedeuten. Gehen Sie also auf Ihren Gesprächspartner ein, zum Beispiel so:

- “Ich kann verstehen, dass Sie zunächst diesen Eindruck haben..”
- “Ich kann verstehen, dass Sie danach fragen, ...”
- “Das ist ein interessanter Gedanke ...”
- “Auf den ersten Blick ist dieser Eindruck verständlich ...”
- “Das ist eine wichtige Überlegung ...”
- “Das ist eine berechtigte Frage ...”
- “Gut, dass Sie dieses Thema ansprechen ...”
- “Sicher spielt auch diese Überlegung bei Ihrer Entscheidung eine wichtige Rolle ...”
- “Einerseits haben Sie recht, andererseits ...”²

- *Ein anderer Weg, den Sie gehen können, ist der, Ihren Gesprächspartner dazu zu bringen, die eigenen Einwände selbst zu entkräften. Dies erreichen Sie, indem Sie Ihrem Gesprächspartner Fragen stellen, auf die dieser wiederum mit der Entkräftigung seiner eben geäußerten Bedenken und Einwände antworten muss. Der sokratische Dialog lässt grüßen.*

¹ Aristoteles: Rhetorik [Drei Bücher der Rhetorik]. Übersetzt und herausgegeben von Gernot Krapinger. Stuttgart 1999, II, 26, 4. Alle folgenden Hinweise auf die Drei Bücher der Rhetorik beziehen sich auf diese Ausgabe.

² Oliver Kitter: Power Selling. Erfolg durch ganzheitliches Verkaufen. Bonn 1998, S. 72

Wenn Sie jemanden überzeugen wollen, sollten Sie mit diesem nicht streiten. Hören Sie ihm zu. Tun Sie seine Einwände nicht einfach als unwichtig ab. So sollten Sie mit Einwänden und Bedenken Ihres Gesprächspartner umgehen:

- Hören Sie ihm gut zu.
- Wiederholen Sie seinen Einwand.
- Hinterfragen Sie den Einwand.
- Antworten Sie auf den Einwand.
- Lassen Sie sich Ihre Antwort bestätigen.
- Zeigen Sie den Sachverhalt aus einer ganz anderen Perspektive, so dass sich der Einwand erledigt.

Bedenken Sie auch dies: Es “reicht nicht aus, irgendetwas einzuwenden, auch nicht, wenn das Bestrittene falsch sein sollte, sondern man muss auch nachweisen, warum es falsch ist.” (Aristoteles)³ In weniger wichtigen, unbedeutenden Dingen, die den weitem Gesprächsverlauf nicht negativ beeinflussen, kommt man am schnellsten und besten weiter, wenn man dem Gesprächspartner einfach Recht gibt oder den (kleinen) Einwand/Vorwand schlicht ignoriert.

Im Unterschied zum echten Einwand gibt es auch den vorgeschobenen Einwand, den nicht echten, den *Vorwand*. Dieser ist nicht sachbezogen, manchmal unfair, immer aber an der Sache vorbei. Diese Art von Einwänden wollen vom Thema ablenken, sie stehen für irgend etwas, was aber nicht artikuliert, sondern verborgen wird, häufig für eine fehlende Bereitschaft, überhaupt über das angesetzte Thema ernsthaft zu reden.

- *Vorwände werden vorgeschoben, wenn der Gesprächspartner seine wahren Gründe nicht nennen will.*

Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Gesprächspartner Vorwände benutzt, werden Sie je nach Situation handeln: Entweder Sie warten ab, um herauszufinden, was er damit bezweckt, oder Sie sprechen ihn direkt darauf an. Letzteres könnte unter Umständen zu einer rhetorischen Eskalation führen, was aus Ihrer Sicht die Zielerreichung im Gespräch erschweren oder gar verhindern könnte.

Einwand und Widerlegung im Dialog

Ein *Einwand* ist “[...] die Äußerung einer Ansicht, aus der klar hervorgehen soll, dass (der Gegner) entweder keinen Schluss gezogen hat oder einem Irrtum erlegen ist.”(Aristoteles)⁴ Dies haben wir bereits an anderer Stelle gesagt. Diese Feststellung Aristoteles will sagen, dass der vom Behauptenden gezogene Schluss falsch ist. Der sokratische *Elenchus* [→ sokratischer Dialog] in der folgenden Form zeigt das Grundmuster einer Widerlegungsstrategie:

Hypothese (These, Behauptung): Überall und jederzeit gilt: Wenn A der Fall ist, dann ist auch B der Fall!
 Negation (Verneinung): B ist nicht der Fall!

 Konklusion (Schluss): Also ist auch A nicht der Fall!

- *Unter logischen Gesichtspunkten gilt eine Aussage dann als widerlegt, wenn es gelingt darzulegen, dass der gezogene Schluss unwahr im Sinne von falsch ist. In den Augen von Teilnehmern an einer Besprechung oder Verhandlung oder von Zuhörern kann jemand aber bereits dann als widerlegt gelten, wenn es seinem Gegner gelingt, ihn zu verunsichern, persönlich zu diffamieren, ihm das Wort im Munde herumzudrehen, seiner Argumentation Widersprüche zu unterstellen, ihn also in einem schlechten Licht erscheinen zu lassen.*

Während Aristoteles in seiner »*Rhetorik*« sagt, dass Widerlegen bedeute ”entweder einen Antisyllogismus oder einen Einwand vorzubringen”⁵, zieht Cicero alle Register der Beeinflussung der Zuhörer, wenn er folgende Empfehlungen gibt: “Zur Widerlegung eines Arguments gilt es jedoch entweder das, was man zu seiner Bestätigung anführt, zu widerlegen oder zu beweisen, dass die Schlussfolgerung, wie sie die Gegenseite ziehen will,

³ Aristoteles: Topik. Übersetzt und kommentiert von Tim Wagner und Christoph Rapp. Stuttgart 2004, VIII, 10 160b (S. 255)

⁴ Aristoteles: Rhetorik, aaO., II, 26, 4

⁵ Ibid., II, 25, 1

aus den Voraussetzungen nicht hervorgeht und nicht folgerichtig ist. Wenn man das Argument so nicht entkräften kann, so hat man für die Gegenposition einen gewichtigeren oder ebenso gewichtigen Grund beizubringen. Das aber, was die Gegenseite, um Sympathien zu gewinnen, ruhig und gelassen oder, um Eindruck zu machen, leidenschaftlich vorbringt, muss man durch die Erregung gegenteiliger Gefühle um seine Wirkung bringen, damit die Sympathie durch Hass, der Neid durch Mitleid aufgehoben wird.“⁶ Cicero geht es hier also nicht um die logische Widerlegung eines gegnerischen Arguments – sein gedanklicher Hintergrund ist die Prozessrede –, sondern um ein Zunichtemachen, ein Unwirksammachen des Arguments der Gegenseite. Auf dieser Schiene liegt auch die folgende Aussage, die Cicero Antonius in seinem Buch »Über den Redner« in den Mund legt: “Wenn die Rede” – wir aber könnten ergänzen: auch das Gespräch – “in der Widerlegung des Gegners stärker wirken kann als in der Begründung meiner eigenen Position, richte ich alle Waffen gegen ihn; wenn es leichter fällt, die Richtigkeit meines Standpunkts zu erweisen als den seinen zu widerlegen, suche ich die Aufmerksamkeit der Leute von der gegnerischen Verteidigung abzulenken und auf meine eigene hinzulenken.”⁷ Ähnlich äußert sich auch Quintilian, der empfiehlt, das herauszufinden, was in den Aussagen der Gegenseite “miteinander in Widerspruch steht oder zu stehen scheint.”⁸ Wenn hier immer wieder von “Gegnern” oder “Gegenseite” die Rede war, so deshalb, weil Ciceros und Quintilians Bezugspunkte hier Angriff oder Verteidigung vor Gericht sind.

Argumentationslehre

Die Argumentationslehre, wie wir sie kennen, hat sich in der griechischen und römischen Antike aus der Praxis der Gerichtsbarkeit entwickelt. Die streitenden Parteien versuchten mit Argumenten die Geschworenen und Richter von der Plausibilität des eigenen Standpunktes zu überzeugen resp. den eigenen Standpunkt als wahr erscheinen zu lassen. Bezogen auf den strittigen Sachverhalt (*quaestio*) wurden also Argumente *pro* und Argumente *contra* vorgebracht. “Zwei Fähigkeiten gibt es ja, in denen sich das Denken und das Reden vollendet” kann man bei Cicero nachlesen, “zum einen die des Findens von Argumenten und zum anderen die ihrer logischen Entwicklung [...]. Denn wer Bescheid weiß, wo jeweils das entsprechende Argument bereitliegt und wie man dazu kommt, der wird es, auch wenn etwas verschüttet ist, zutage fördern können und in der Auseinandersetzung immer unabhängig sein. Manche besonders Begabten erreichen diese Ausdrucksfähigkeit zwar ohne methodisches Vorgehen, doch ein System ist ein verlässlicherer Führer als die Natur. Denn es ist eine Sache, nach Art der Dichter Worte zu verströmen, und eine andere, das, was man sagt, methodisch und systematisch auszuschnüffeln.”(Cicero)⁹ Argumentationstechniken setzen jedoch einen scharfen Verstand voraus. Den finden wir nicht allenthalben, wie Arnauld/Nicole feststellen: “Man begegnet überall nur verfälschendem Geist, der fast keine Unterscheidungskraft hinsichtlich der Wahrheit hat, der jedes Ding von einem ungeschickten Blickpunkt aus sieht, der sich mit den schlechtesten Gründen zufriedengibt und der selbst den anderen solche bieten will; der sich durch den geringsten Anschein fortreißen lässt, der immer mit der Übertreibung und den superlativischen Steigerungen operiert, der gar keine Krallen hat, um sich an gewussten Wahrheiten festzuhalten, weil es eher der Zufall ist, der ihn an sie bindet als eine echte Einsicht; oder der im Gegenteil bei seinen Sinneseindrücken mit solcher Halsstarrigkeit stehenbleibt, dass er nichts vernimmt, was ihm den Schein zerstreuen könnte; der kühn über das entscheidet, was er nicht weiß, was er nicht versteht, was vielleicht niemals jemand verstanden hat; der gar keinen Unterschied zwischen sprechen und sprechen macht oder der über die Wahrheit der Dinge nur nach dem Ton der Stimme urteilt. Derjenige, der leicht und ernst spricht, hat recht; derjenige, der sich mit einiger Mühe erklärt und Erregung zeigt, hat unrecht. Dieser Geist weiß darüber nicht mehr. Deshalb gibt es gar keine Absurditäten, die so unerträglich wären, dass sie nicht Beifallspender fänden. Wer immer die Absicht hat, die Welt zu hintergehen, kann sicher sein, dass er Leute finden wird, die gern getäuscht werden; und die lächerlichsten Dummheiten treffen immer auf Geister, zu denen sie passen.“¹⁰ Wenn wir nicht wüssten, dass der zitierte Text im französischen Original bereits 1685 verlegt

⁶ Marcus Tullius Cicero: De oratore. Über den Redner. Lateinisch/Deutsch. Übersetzt u. hrsg. v. Harald Merklin. 4. Aufl. Stuttgart 2001, II, 215-216

⁷ Ibid., II, 293

⁸ Marcus Fabius Quintilianus: Ausbildung des Redners. Zwölf Bücher (M. Fabii Quintiliani institutionis oratoriae libri XII). Hrsg. u. übersetzt v. Helmut Rahn. 2 Bde. Darmstadt 1988, V, 13, 30. Wird im folgenden zitiert als Marcus Fabius Quintilianus: Institutio oratoria. Ausbildung des Redners.

⁹ Marcus Tullius Cicero: De finibus bonorum et malorum. Über das höchste Gut und das größte Übel. Lateinisch/Deutsch. Übersetzt und herausgegeben von Harald Merklin, Stuttgart 2003., IV, 10

¹⁰ Antoine Arnauld/Pierre Nicole: Die Logik oder Die Kunst des Denkens. Aus dem Französischen von Chr. Alexos. 2. Aufl. Darmstadt 1994, S. 3f

worden ist, wären wir geneigt ihn auf unsere Zeit zu beziehen. Aber schlagen wir den Bogen zurück zum Gespräch, denn das ist ja unser Thema.

In Gesprächen und Verhandlungen verfolgen wir Ziele. Dabei geht es, bei genauerer Betrachtung, meistens nicht darum, wer Recht *hat*, sondern darum, wer Recht *bekommt*. Jene Aussagen, mit deren Hilfe wir unsere Thesen (Behauptungen) glaubhaft, plausibel, überzeugend machen, nennt man Argumente. Die Argumentation „scheint die Auffindung des Stoffes zu sein, die in irgendeiner Weise eine Sache entweder glaubwürdig zeigt oder zwingend darlegt.“ (Cicero)¹¹

Mit der Frage, wie Argumentationen zu gestalten sind, befassen sich heute zwei Disziplinen: die Rhetorik und die Logik. Sie untersuchen zwar denselben Gegenstand, jedoch nicht unter demselben Aspekt. Während die Gesetze der Rhetorik zeigen, wie die maximale Zustimmung bei einem durchschnittlichen Zuhörer oder Gesprächspartner erreicht werden kann, zeigen die Gesetze der Logik, wann der Übergang von *Prämissen* (Annahmen) zu einer *Konklusion* (Schluss) gerechtfertigt und in welcher Hinsicht er gerechtfertigt ist.

- *Die Logik ist die Lehre von den Formen des richtigen Denkens. Als „richtiges Denken“ gilt allgemein eines, welches zu objektiven, gewissen und wahren Urteilen führt. Das sind Urteile, die jeder, der sie hört und dem zu ihnen führenden Gedankengang mit Verständnis gefolgt ist, als wahr anzuerkennen nicht umhin kann.*

Während die Rhetorik auf Inhalte setzt und auf Wirkung abzielt, ist die Logik eine systematische, sehr allgemeine Theorie über das Beweisen, in der von inhaltlichen Gesichtspunkten ganz abstrahiert wird. Sie strebt nach der Wahrheit und versteht diese als Übereinstimmung der Erkenntnis mit ihrem Gegenstand. (Kant)¹²

- *Umgangssprachlich versteht man unter einem Argument eine Aussagen, die geeignet ist, unsere These (Behauptung) in einem Gespräch, in einer Diskussion, in einer Debatte, in einer Verhandlung oder in einer Rede zu stützen: Das Argument macht die These plausibel, glaubhaft, überzeugend.*

Cicero sieht in einem Argument „ein Mittel, das einer strittigen Sache Glaubwürdigkeit verschafft“.¹³ Für Quintilian ist ein Argument eine rationale Schlussfolgerung, die „der Beweisführung Beweiskraft liefert, wodurch etwas durch etwas anderes erschlossen und etwas Zweifelhafes durch etwas Unzweifelhaftes in seiner Gewissheit bestärkt wird.“¹⁴

- *Das Argument ist also die Brücke zwischen dem Unzweifelhaften und dem, was zweifelhaft ist und noch zur Gewissheit werden muss.*

“Die meisten Gemüter sind viel zu sinnlich gewöhnt, als dass sie einen Beweis, der aus bloßen Vernunftschüssen besteht, sollten etwas gelten lassen, wenn ihre Leidenschaft demselben zuwider ist.” (Johann Christoph Gottsched)¹⁵

Und trotzdem: Wer seine Argumentation klar, vollständig, folgerichtig und überzeugend aufbaut, erleichtert nicht nur die Kommunikation, sondern bringt diese auch im Sinne der eigenen Zielsetzung voran. “Von seinen stärksten Argumenten wird er die einen an den Anfang, die anderen ans Ende stellen und weniger triftige in die Mitte nehmen” (Cicero)¹⁶, doch wollen wir dies als eine Empfehlung und nicht als eine Regel verstehen.

¹¹ Marcus Tullius Cicero: De inventione. Über die Auffindung des Stoffes. Lateinisch/Deutsch. Herausgegeben und übersetzt von H. Nüßlein. Düsseldorf, Zürich 1998, I, 29 (45), S. 87

¹² Immanuel Kant: Kritik der reinen Vernunft. Hrsg. von A. Ulfig, Köln 1999, Transscendentale Logik. Von der Eintheilung der allgemeinen Logik in Analytik und Dialektik, S. 124

¹³ Marcus Tullius Cicero: Topica. Die Kunst, richtig zu argumentieren. Lateinisch und deutsch. Hrsg., übersetzt und erläutert von Karl Bayer. München, Zürich 1993, II, 8

¹⁴ Marcus Fabius Quintilianus: Institutio oratoria. Ausbildung des Redners., aaO., V, 10, 11-12

¹⁵ Johann Christoph Gottsched: Die Schauspiele und besonders die Tragödie sind aus einer wohlbestellten Republik nicht zu verbannen. In: Joh. Chr. Gottsched: Schriften zur Literatur, hrsg. von Horst Steinmetz, Stuttgart 2003, S. 3

¹⁶ Marcus Tullius Cicero: Orator. Der Redner. Lateinisch/Deutsch. Übersetzt u. herausgegeben von H. Merklin. Stuttgart 2004, 50

In Abhängigkeit von ihrer logischen Konstruktion und in Abhängigkeit von ihrem Ergebnis unterscheiden wir unterschiedliche Arten der Argumentation. Die *logische Argumentation* beweist die Richtigkeit einer Aussage, die *rhetorische Argumentation* macht einer Aussage plausibel (ohne sie im logischen Sinne zu beweisen). Die *dialektische Argumentation* (Dialektik) ist im Grunde genommen eine rhetorische Argumentationsweise, doch weist sie eine Reihe von Besonderheiten auf, die es gerechtfertigt, zumindest aber zweckmäßig erscheinen lässt, sie als eigenständige Argumentationsform zu behandeln.

Die logische Argumentation

Bei der logischen Argumentation ist Argumentieren der Versuch, die Wahrheit eines Satzes (einer These) zu beweisen. Die Wahrheit der These ergibt sich logisch zwingend (schlüssig, konklusiv) aus anderen Sätzen, den sogenannten Prämissen. Eine Prämisse ist das, was vorausgesetzt werden muss, damit etwas anderes folgt. Für den wissenschaftlichen (logischen) Anspruch müssen die Prämissen nach Aristoteles "mit Blick auf die Wahrheit behandelt werden, auf dialektische Weise mit Blick auf die Meinung."¹⁷ Bei der logischen Argumentation geht man also davon aus, dass die Prämissen bereits akzeptiert oder mindestens akzeptabel sind. Diese Prämissen bilden somit eine Basis, die bei der Argumentation nicht mehr in Frage gestellt wird. Ludwig Wittgenstein, für den die Logik "keine Lehre, sondern ein Spiegelbild der Welt"¹⁸ darstellte, hat lapidar festgestellt: "Wenn ein Gott eine Welt erschafft, worin gewisse Sätze wahr sind, so schafft er damit auch schon eine Welt, in welcher die Folgesätze stimmen."¹⁹

- *Ein logisches Argument ist eine Folge von Aussagesätzen, mit der der Anspruch verbunden ist, dass ein Teil dieser Sätze (die Prämissen) einen Satz der Folge (die Konklusion) in dem Sinne stützen, dass es rational ist, die Konklusion für wahr zu halten wenn die Prämissen wahr sind.*

Logische Folgerung zwischen Prämissen und Konklusion eines Arguments liegt also dann vor, wenn unter der Voraussetzung der Wahrheit der Prämissen die Konklusion wahr sein *muss*. Mit anderen Worten: Die Konklusion muss wahr sein, wenn die Prämissen wahr sind. Ein Argument, in dem die Konklusion logisch aus den Prämissen folgt, nennen wir *gültiges Argument*, ein Argument dagegen, in dem die Konklusion aus den Prämissen nicht logisch folgt, nennen wir ein *ungültiges Argument*.²⁰ Also:

- *Gültige Argumente unterscheiden sich von ungültigen Argumenten dadurch, dass in gültigen Argumenten logische (zwingende) Folgerungen zwischen Prämissen und Konklusion vorliegen, in ungültigen hingegen nicht.*

Eine Argumentation ist demnach schlüssig und logisch zwingend, wenn

- sie die Wahrheit der These garantiert. Dies ist dann der Fall, wenn alle Prämissen wahr sind und die Konklusion logisch aus den Argumenten folgt.
- die verwendeten Prämissen die Kriterien des zureichenden Grundes erfüllen. Dies ist dann gegeben, wenn zur Begründung einer These nur Aussagen zugelassen werden, die sowohl für sich genommen wahr als auch zureichende Bedingungen für die Wahrheit der These sind. Die Prämissen müssen Aussagen sein, deren Wahrheit unabhängig von der Wahrheit der These ist, da sie ansonsten nur einen Zirkelschluss bilden.²¹

Eine Argumentation ist hingegen nicht wahr (zwingend), wenn sie die Wahrheit der These nicht garantiert. Das ist der Fall, wenn mindestens eine der Prämissen nicht wahr ist oder wenn die These nicht logisch aus den Prämissen folgt. Und zu den logischen Prinzipien gehört auch dieses: Wenn es über eine Frage mehrere konkurrierende Thesen gibt, dann können diese nicht gleichzeitig wahr, wohl aber gleichzeitig alle falsch sein.

Ein Argument, "in welchem sich, wenn etwas gesetzt wurde, etwas anderes als das Gesetzte mit Notwendigkeit

¹⁷ Aristoteles: Topik, aaO., I, 14, 105 (S. 62)

¹⁸ Ludwig Wittgenstein: Tractatus logico-philosophicus. Mit einem Nachwort von J. Schulte. Frankfurt/M. 2003, 6.13

¹⁹ Ibid., 5.123

²⁰ Axel Bühler: Einführung in die Logik. Argumentation und Folgerung. 3. Aufl. Freiburg/Brsg., München 2000, S. 19

²¹ Dieter Zittlau: Schlagfertig kontern in jeder Situation. 2. Aufl. München 2000, S. 29

durch das Gesetzte ergibt” nennt man eine **Deduktion**. Es handelt sich dabei um einen *Schluss vom Allgemeinen auf das Besondere*. Wurde die Deduktion “aus wahren ersten Sätzen gebildet [...], oder aus solchen, deren Kenntnis ursprünglich auf bestimmte wahre erste Sätze zurückgeht”, so handelt es sich um einen *Beweis*. Eine beweisende Deduktion nennt man auch *Philosophem*. Wahre und erste Sätze sind aber diejenigen, die nicht durch andere Sätze, sondern durch sich selbst überzeugend sind. Wird hingegen nicht aus wahren oder ersten Sätzen deduziert, sondern aus anerkannten Meinungen, so handelt es sich um eine *dialektische Deduktion*, ein sogenanntes *Epicheirem*. (Aristoteles)²² Von einer *eristischen* Deduktion (*Sophisma*), spricht man dann, wenn aus Meinungen deduziert wird, die nur scheinbar, aber nicht wirklich anerkannt sind, oder wenn aus anerkannten Meinungen oder aus scheinbar anerkannten Meinungen nur scheinbar deduziert wird. (Aristoteles)²³ Die Deduktion überzeugt, so Aristoteles Meinung, eher einen dialektisch geschulten Kopf als eine Menge.²⁴ Dass der Menge ohnehin nicht mit logischer Argumentation beizukommen ist, wird auch von Gustave Le Bon an zahlreichen Stellen seines klugen Buches »*Psychologie der Massen*« überzeugend herausgearbeitet.²⁵

Erfolgt der *Schluss vom Besonderen auf das Allgemeine*, “der Aufstieg vom Einzelnen zum Allgemeinen”²⁶, so spricht man von **Induktion**. Wenn also gilt, so das Beispiel des Aristoteles, das derjenige Steuermann der beste ist, der sich auskennt, und wenn man dasselbe vom Wagenlenker sagen kann, dann ist überhaupt derjenige, der sich auskennt, der beste.²⁷ “Wenn man induktiv argumentiert, steige man von den Einzelfällen zum Allgemeinen und von den bekannten Dingen zu den unbekanntem auf.” (Aristoteles)²⁸ Die Methode der Induktion eignet sich nach Aristoteles eher zum Gebrauch gegenüber einer Menge als gegenüber einem Dialektiker.²⁹

Argumente sind aber nicht nur logisch wahr oder logisch nicht wahr, sie können von unserem Gesprächspartner als *gültig oder ungültig empfunden* werden, wobei letzteres mit Logik nichts mehr zu tun hat. Oder anders gesagt: “Das Problem von Argumenten ist [...] nicht ihre Substanz, sondern ihre Akzeptanz.” (B. Latour)³⁰ In der Praxis ist es oft entscheidend, ob eine Argumentation *psycho-logisch* wirksam ist, das heißt, ob sie geglaubt wird oder nicht. Es gibt korrekte Argumentationen, die wirkungslos bleiben und es sind unkorrekte Argumentationen denkbar, die die Zuhörer mitreißen. Aristoteles, der sich als erster mit der Argumentation wissenschaftlich auseinandergesetzt und damit die Logik begründet hat, bezeichnet ein Argument “im landläufigen Sinne [als] offensichtlich, wenn es so zur Konklusion führt, dass nichts darüber hinaus gefragt werden muss.”³¹ Und in seiner Poetik weist Aristoteles ausdrücklich darauf hin, dass das Unmögliche, das wahrscheinlich ist, in der Argumentation den Vorzug verdient vor dem Möglichen, das unglaubwürdig ist.³²

Prämissen- und Konklusionsindikatoren

Prämissen und Konklusion einer Argumentation werden typischerweise (aber nicht notwendigerweise) durch bestimmte Wörter eingeführt, die wir *Indikatoren* nennen. Entsprechend gibt es Prämissenindikatoren und Konklusionsindikatoren. Es muss aber nicht jede Passage, welche ein Prämisse oder die Konklusion enthält, diese

²² Aristoteles: Topik, aaO., I, 1, 100a, 100b (S. 45)

²³ Ibid., I, 1, 100b (S. 45), VIII, 11, 162a (S. 259)

²⁴ Ibid., VIII, 2, 157a, (S. 242)

²⁵ Gustave Le Bon: Psychologie der Massen. Übersetzt von R. Eisler. 15. Aufl. Stuttgart 1982

²⁶ Aristoteles: Topik, aaO., I, 12, 105a, (S.60)

²⁷ Ibid., I, 12, 105a, (S.60)

²⁸ Ibid., I, 156a (S. 237)

²⁹ Ibid., VIII, 2, 157a, (S. 242)

³⁰ Bernd Latour: Um keine Antwort verlegen. Wie man Wortgefechte gewinnt. Stuttgart o. J., S. 25

³¹ Aristoteles: Topik, aaO., VIII, 12 (162a, S. 260)

³² Aristoteles: Poetik, 24/25

logischen Indikatoren enthalten. Hier einige Beispiele von Prämissen- und Konklusionsindikatoren.³³

Beispiele (Auswahl) für *Prämissenindikatoren*:

- da (wie indiziert wird von)
- weil (der Grund ist der, dass)
- wegen (aus dem Grunde, weil)
- wie (mag gefolgert werden aus)
- folgt aus (mag zurückgeführt werden auf)
- insoweit als (im Hinblick auf die Tatsache)
- wie gezeigt wurde (mag abgeleitet werden von)
- sonst (dies zu verneinen, würde).

Beispiele (Auswahl) für *Konklusionsindikatoren*:

- deshalb (folgt, dass)
- daher (wir mögen den Schluss ziehen, dass)
- also (Ich leite daraus ab, dass)
- so dass (was zeigt, dass)
- entsprechend (was bedeutet, dass)
- folgerichtig (was einschließt, dass)
- in der Folge von (was einschließt dass)
- beweist, dass (was uns erlaubt, den Schluss zu ziehen)
- als Resultat von (weist auf die Konklusion hin, dass).

Der Syllogismus

Der Syllogismus ist ein seit der Antike bekanntes logisches Schlussverfahren. Er wurde erstmals von Aristoteles analysiert und in die Wissenschaft eingeführt. Es sei betont, dass es sich bei dem Syllogismus um das erste logische System der westlichen Welt handelt. Syllogismen können nach unterschiedlichen Kriterien in Kategorien eingeteilt werden – etwa in einfache und konjunktive, die einfachen wiederum in inkomplexe und komplexe, aber auch andere Einteilungen sind vorgenommen worden (kategorische, konditionale, disjunktive Syllogismen) –, doch spielt dies für unsere Überlegungen keine Rolle.

- *Ein Syllogismus ist ein deduktives Argument, in dem die Konklusion (der Schluss) aus zwei Prämissen (Annahmen) abgeleitet wird. Seine Gültigkeit bemisst sich ganz formal an dem Kriterium, dass sie nicht aus einer Sammlung von wahren Prämissen und einer falschen Folgerung bestehen darf. Die Konklusion wird notwendigerweise wahr sein, vorausgesetzt, dass die Prämissen wahr sind.*

Ein Syllogismus ist also gültig, wenn gilt: Wenn die Prämissen wahr sind, ist auch die Konklusion wahr. Die Konstruktion eines Syllogismus *modus barbara* ist diese:

M a P (alle M sind/haben die Eigenschaft P) 1. *Prämisse* (Obersatz, Majorprämisse)
 S a M (alle S sind/haben die Eigenschaft M) 2. *Prämisse* (Untersatz, Minorprämisse)

 ▲ Also gilt: S a P (alle S sind/haben die Eigenschaft P) *Schluss* (Schlussfolgerung, Konklusion, Urteil)

An die Stelle der Platzhalter S, P, M können sehr verschiedene inhaltliche Begriffe eingesetzt werden.

Zu den einzelnen Bestandteilen des Syllogismus:

- Die 1. Prämisse besteht aus einer allgemeinen Regel oder Norm: Alle Menschen sind sterblich.
- Die 2. Prämisse besteht aus einer oder mehreren Aussagen zu konkreten Tatbeständen, also Tatsachenargumenten: Politiker sind Menschen.
- Daraus ergibt sich logisch zwingend der Schluss: (Alle) Politiker sind sterblich.

³³ Beispiele entnommen: Irving M. Copi: Einführung in die Logik. Aus dem Amerikanischen übersetzt von J. P. Beckmann und Th. Keutner. München 1998, S. 20

| Schlussfigur | | Beispiel | Ihr Beispiel? |
|--|-------|---|---------------|
| 1. Prämisse (Obersatz, Majorprämisse) | M a P | Alle (=a) Menschen (=M) sind sterblich (=P). | |
| 2. Prämisse (Untersatz, Minorprämisse) | S a M | Alle (=a) Politiker (=S) sind Menschen (=M). | |
| Schluss (Konklusion) | S a P | Alle (=a) Politiker (=S) sind sterblich (=P). | |

Und wie ist es um die Wirksamkeit einer logischen Schlussfigur von der Art des Syllogismus bestellt? — Arnauld/Nicole sind da eher skeptisch: “Es gibt aber Grund zu zweifeln, ob er wirklich so nützlich ist, wie man es sich vorstellt. Die meisten Irrtümer der Menschen kommen vielmehr daher [...], dass sie auf Grund falscher Prinzipien Schlüsse aufstellen, und nicht, dass sie, ihren Prinzipien folgend, falsche Schlussfolgerungen ziehen. Es kommt selten vor, dass man sich durch Schlüsse täuschen lässt, die nur deswegen falsch sind, weil in ihnen die Folgerung schlecht gezogen ist; und diejenigen, die nicht in der Lage sind, die Falschheit in ihnen einzig und unmittelbar durch die Vernunft zu erkennen, werden gewöhnlich auch nicht fähig sein, die Regeln, die man dafür gibt, zu verstehen und noch weniger, sie anzuwenden.”³⁴ Auf den Punkt gebracht bedeutet dies, dass logische Schlussverfahren bei Menschen mit eingeschränkten intellektuellen Fähigkeiten oder bei solchen, die uninteressiert, unkonzentriert oder abgelenkt sind, die beabsichtigte Wirkung nicht erzielen werden.

Wie kann man sich gegen eine syllogistische Argumentation zur Wehr setzen? — Indem man überzeugend darlegt, das mindestens eine der Prämissen nicht wahr ist oder dass aus wahren Prämissen ein falscher Schluß gezogen worden ist. Um gültige von ungültigen Schlüssen unterscheiden zu können, sollte man sich folgende Regeln merken:³⁵

1. Aus zwei partikulären Prämissen (Prämissen, die nicht verallgemeinert werden können) folgt niemals etwas.
2. Aus zwei negativen Prämissen folgt niemals etwas.
3. Aus zwei positiven Prämissen folgt niemals eine negative Konklusion.

³⁴ Antoine Arnauld/Pierre Nicole: Die Logik oder Die Kunst des Denkens, aaO. S. 169

³⁵ Nach Lothar Kolmer/Carmen Rob-Santer: Studienbuch Rhetorik. Paderborn, München u.a. 2002, S. 159

Sach- und Personenregister

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| Antisyllogismus | 2 |
| Argument | 3-6 |
| deduktives | 7 |
| gültiges | 5, 6 |
| logisches | 5 |
| ungültiges | 5, 6 |
| Argumentation | 1, 4, 5 |
| dialektische | 5 |
| logische | 5, 6 |
| nicht zwingende | 5 |
| rhetorische | 5 |
| schlüssige | 5 |
| syllogistische | 8 |
| zwingende | 5 |
| Argumentationslehre | 3 |
| Argumentationstechniken | 1, 3 |
| Aristoteles | 1, 2, 5-7 |
| Poetik | 6 |
| Rhetorik | 2 |
| Arnauld, Antoine | 3, 8 |
| Aussagesätze | 5 |
| Bedenken | 1, 2 |
| Beeinflussung | 2 |
| Beweis | 4, 6 |
| Beweisführung | 4 |
| logische | 1 |
| Beweiskraft | 4 |
| Cicero, Marcus Tullius | 2-4 |
| Deduktion | 6 |
| dialektische | 6 |
| eristische | 6 |
| Denken | |
| richtiges | 4 |
| Dialektik | 5 |
| Einwandabwehr | 1 |
| Einwände | 1, 2 |
| Elenchus | 2 |
| Epicheirem | 6 |
| Folgerungen | |
| logische | 5 |
| zwingende | 5 |
| Fontane, Theodor | 1 |
| Gesprächsziele | 4 |
| Gewissheit | 4 |
| Glaubwürdigkeit | 4 |
| Gottsched, Johann Christoph | 4 |
| Hypothese | 2 |
| Induktion | 6 |
| Kant, Immanuel | 4 |
| Konklusion | 4-7 |
| negative | 8 |
| Konklusionsindikatoren | 6, 7 |
| Latour, Bernd | 6 |
| Le Bon, Gustave | |
| Psychologie der Massen | 6 |
| Logik | 4-6 |
| Negation | 2 |

| | |
|---|--------|
| Nicole, Pierre | 3, 8 |
| Obersatz | 7 |
| Philosophem | 6 |
| Plausibilität | 1, 3 |
| Prämissen | 4-7 |
| Majorprämisse | 7 |
| Minorprämisse | 7 |
| negative | 8 |
| partikuläre | 8 |
| positive | 8 |
| Prämissenindikatoren | 6, 7 |
| Prozessrede | 3 |
| Quintilianus, Marcus Fabius | 3, 4 |
| Rhetorik | 4 |
| Schlagfertigkeit | 1 |
| Schlussfigur | |
| logische | 8 |
| Schlussfolgerung | 4, 7 |
| falsche | 8 |
| Schlussverfahren | |
| logisches | 7, 8 |
| Schluss vom Allgemeinen auf das Besondere | 6 |
| Schluss vom Besonderen auf das Allgemeine | 6 |
| Sophisma | 6 |
| Steigerung | |
| superlativische | 3 |
| Syllogismus | 7, 8 |
| modus barbara | 7 |
| These | 4, 5 |
| Wahrheit der These | 5 |
| Unsicherheit | 1 |
| Untersatz | 7 |
| Urteil | |
| wahres | 4 |
| Verhandlungsziele | 4 |
| Verständnishilfe | 1 |
| Vorwände | 1, 2 |
| Wahrheit | 1, 3-5 |
| Widerlegungsstrategien | 2 |
| Wittgenstein, Ludwig | 5 |
| Zirkelschluss | 5 |

[Auszug aus Klaus P. Beer: Gesprächstechniken für Führungskräfte, Bad Harzburg 2008 (Arbeitshilfen für die Praxis Nr. 5). Dieses Buch ist als digitaler Datensatz über www.beer-management.de erhältlich.]

Zitieren als: Klaus P. Beer: Argumentationstechniken für Gespräch und Verhandlung (Auszug aus Klaus P. Beer: Gesprächstechniken für Führungskräfte, Bad Harzburg 2008), www.beer-managment.de, 2008.

© Klaus P. Beer