

Jürgen August Alt

***Richtig
argumentieren
oder wie man
in Diskussionen
Recht behält***

beck^{lsche}
reihe

Jürgen August Alt

Richtig argumentieren

oder wie man in Diskussionen Recht behält

Verlag C.H. Beck

Zum Buch

Daß Diskussionen schiefgehen, ist eine beinahe alltägliche Erfahrung. In diesem Buch steht, wie man es richtig macht. Man lernt praxisnah und mit vielen Beispielen nicht nur die Grundelemente vernünftiger Argumentation kennen, sondern auch geeignete Verfahren, um faule Tricks, falsche Schlüsse und rhetorische Fallen abzuwehren. Damit die eigenen Argumente gut ankommen, erklärt Jürgen August Alt darüber hinaus, wie man argumentatives Können und rhetorische Technik wirkungsvoll verknüpft.

Über den Autor

Dr. phil. Jürgen August Alt gibt Rhetorikkurse und Seminare in Kommunikationstraining. Er hat zu diesen Themen auch mehrere Bücher verfaßt und außerdem eine Einführung in die Kunst des Zauberns vorgelegt.

Mit 3 Abbildungen und 3 Tabellen

Die ersten drei Auflagen dieses
Buches erschienen 2000.
4. Auflage. 2002

5. Auflage 2003
© Verlag C.H.Beck oHG, München 2000
Umschlaggestaltung: +malsy, Bremen
ISBN Buch 978 3 406 42146 6
ISBN eBook 978 3 406 68904 8

Die gedruckte Ausgabe dieses Titels erhalten Sie im Buchhandel
sowie versandkostenfrei auf unserer Website

www.chbeck.de.

Dort finden Sie auch unser gesamtes Programm und viele weitere
Informationen.

Inhalt

1. Einleitung.	7
2. „Warum soll ich überhaupt vernünftig sein?“ – ein Plädoyer für die Kunst vernünftiger Argumentation	9
3. Voraussetzungen vernünftiger Argumentation	13
Zwei Hauptregeln	16
4. Wie wir Diskussionen vorbereiten und leiten können – einige nützliche Tips	18
5. Aussagen, Hypothesen, Theorien – was wir auf jeden Fall darüber wissen sollten	21
Wir klassifizieren Aussagen	24
Wir gliedern eine Rede	28
6. Begriffe, Definitionen, Klassifikationen – wie wir richtig damit umgehen	30
7. „Können Sie das auch beweisen?“	36
8. Kritik üben.	38
Wir kritisieren informative Aussagen	39
Wir kritisieren technologische Aussagen	43
Wir kritisieren normative Aussagen	46
Ein Gespräch über Moral	51
Sein und Sollen: Wie vernünftig ist die Unterscheidung zwischen informativen und normativen Aussagen? – ein kleiner Exkurs	55
Ideologiekritik – ein Überblick	57
9. Fehler beim Argumentieren: Fehlschlüsse, faule Tricks und Immunisierungsstrategien	64
Achtung Fehlschlüsse!	65
<i>Genetische Fehlschlüsse 65 – Angriffe auf die Person 66 – Intentionalistische Fehlschlüsse 71 – Performative Widersprüche 72 – Naturalistische Fehlschlüsse 74</i>	

Faule Tricks.	76
<i>Trick Nr. 1: Die Entweder-Oder-Taktik 76 – Trick Nr. 2: Aussagen entstellen 78 – Trick Nr. 3: Ausweichen in Details 79 – Trick Nr. 4: Definitionen-Abfrage 81 – Trick Nr. 5: Gegenfragen 81 – Trick Nr. 6: „Ja, aber“ 82</i>	
Immunsierungsstrategien – nur nicht die Nerven verlieren .	82
<i>Vage und schwärmerisch formulieren 83 – Mit Begriffsmonstern argumentieren 84 – Eine privilegierte Position haben 84 – Alles eine Frage des Glaubens 87 – Thesen nachträglich verändern 90 – Ad hoc-Thesen erfinden 91</i>	
10. „Ich habe aber die Erfahrung gemacht ...“ – Erfahrungen als Argumente?	93
Theorien und Erfahrungen – einige Erläuterungen.	94
11. „Als Betroffene muss ich dazu sagen ...“ – Betroffenheit als Argument?	98
12. „Alles hängt doch vom jeweiligen Standpunkt ab, alles ist relativ“ – ist der Relativismus vermeidbar?	101
Der Relativismus der Esoteriker	105
13. Die Gesprächspartner – wie wir sie unterscheiden können.	110
14. Argumentieren und kommunizieren – die Botschaften des Körpers und der Stimme	112
Frauen und Männer – wie verschieden reden und argumentieren sie?	115
15. Gut präsentieren, vernünftig argumentieren	120
Richtig vorbereiten.	121
Gut gliedern	123
Richtig sprechen	132
Verständlich formulieren.	139
16. Die Präsenz – wie wir sie optimieren können.	146
Über den richtigen Umgang mit Medien.	150
17. Ein Fazit: Möglichkeiten und Grenzen vernünftiger Argumentation	154
18. Das große Finale.	155
Literaturhinweise.	161
Register	166

1. Einleitung

Es vergeht wohl kaum ein Tag, an dem wir nicht argumentieren. Im Büro, an Schulen, zu Hause – überall tragen wir die eigene Meinung vor, hören die Argumente der anderen, stellen Fragen, erwarten und geben Antworten. Und selbst im Urlaub kritisieren, begründen, fragen und antworten wir. Beispielsweise versuchen wir, unseren Kindern zu erklären, warum sie an einer Exkursion ins Landesinnere teilnehmen sollen, statt am Strand liegen zu bleiben. Außerdem hören wir oft anderen Leuten beim Diskutieren zu, mal mit großem Interesse, mal eher beiläufig. Wir verfolgen etwa eine Fernsehdebatte zwischen Politikern oder nehmen an einer Gerichtsverhandlung teil. Darüber hinaus werden wir mit Argumenten konfrontiert, wenn wir die Tageszeitung lesen. Obwohl wir also in Übung sind, verlaufen Diskussionen in vielen Fällen nicht so, dass wir wirklich damit zufrieden sein könnten.

Weit verbreitet ist die Überzeugung, manche Themen und Probleme ließen sich gar nicht auf eine vernünftige Weise erörtern. Und tatsächlich: Etliche Zeitgenossen verlieren nicht nur die Geduld, sondern, wie es scheint, auch den Verstand, wenn heikle Fragen zur Debatte stehen. Denken Sie nur an die Auseinandersetzungen über die Sterbehilfe oder die Abtreibung. Vorwürfe, Schuldzuweisungen und heftige persönliche Attacken vereiteln allzuoft eine sachliche Erörterung solcher Fragen. Wer aber bereit ist, vernünftig über solche Themen zu diskutieren, macht schon bald die folgende Erfahrung: Den meisten von uns fällt es schwer, liebgewordene Auffassungen zu hinterfragen oder gar fallen zu lassen. Deshalb gelangen einige Leute auch zu dem Schluss: Es lohnt sich ohnehin nicht, auf vernünftige Argumente zu setzen. Diese Einstellung führt dazu, dass die Möglichkeiten rationaler Argumentation nicht ausgeschöpft werden.

Eine resignative Haltung entwickeln aber auch diejenigen, die zu hohe bzw. falsche Erwartungen haben. So meinen einige, dass argumentative Auseinandersetzungen nur dann sinnvoll sind, wenn sie mit einem konkreten Ergebnis, einer Übereinkunft en-

den. Wer so denkt, übersieht die beim Argumentieren in Gang kommenden Lernprozesse, deren Ende offen ist.

Richtig diskutieren will gelernt sein. Dabei hilft Ihnen dieses Buch, das viele Beispiele enthält – etwa Dialoge, die Sie selbst weiterspinnen können. Schon bei der Vorbereitung einer Debatte haben Sie die Möglichkeit, zu einem möglichst guten Verlauf beizutragen. Wie das geschieht, steht im dritten und vierten Kapitel. Die Kapitel fünf bis acht liefern das Rüstzeug für eine vernünftige Argumentation: Wie kritisieren wir richtig? Welche Rolle spielen Definitionen und Begriffe? Ist es möglich, Behauptungen zu beweisen? Fragen wie diese werden dort behandelt. Das 9. Kapitel macht Sie mit den Fehlern und den faulen Tricks beim Argumentieren vertraut, die vernünftige Auseinandersetzungen häufig vereiteln. Diese falschen Züge zu kennen und überzeugende Gegenmaßnahmen parat zu haben, entscheidet oft über den weiteren Verlauf einer Debatte.

Gerne berufen wir uns auf Erfahrungen, wenn wir eine These stützen wollen; dabei sind wir aber in den meisten Fällen nicht vorsichtig genug. „Inwiefern können Erfahrungen als Argumente verwendet werden?“ lautet also die Frage, die im Mittelpunkt des 10. Kapitels steht. Eine besondere Art der Erfahrung scheint dann vorzuliegen, wenn jemand von etwas betroffen ist, wenn jemand in etwas verwickelt ist, von dem andere ausgeschlossen sind. In der letzten Zeit beteiligen sich z.B. an Fernsehdebatten häufig Leute, die in diesem Sinn betroffen sind: Hausmänner, HIV-Infizierte, alleinerziehende Mütter usw. Solche Betroffene beanspruchen nicht selten eine privilegierte Position, sie glauben, ihre Argumente hätten ein besonderes Gewicht. Mit den damit zusammenhängenden Fragen und Schwierigkeiten beschäftigt sich das 11. Kapitel. Stimmt es, dass Argumente, Thesen, Normen und Werte nur von einem bestimmten Standpunkt aus betrachtet gültig, richtig, plausibel sind? Das behaupten jedenfalls die Relativisten, deren Kernthese wir auch so formulieren können: Argumente können nur innerhalb eines Rahmens – etwa innerhalb einer Kultur – gültig sein. Weil relativistische Positionen den Verlauf von Diskussionen stark prägen, ist ihnen ein eigenes Kapitel gewidmet, nämlich das zwölfte. Die Chancen, eine gute Diskussion zustande zu bringen, hängen natürlich auch davon ab, wie die anderen zu unseren Thesen und Argumenten stehen. Deshalb unter-

scheiden wir im 13. Kapitel einige Sorten von Gesprächspartnern, denen wir bei verschiedenen Anlässen begegnen. Anschließend, in Kapitel 14, geht es um Signale, die in Kommunikationsprozessen überhaupt, also auch in Debatten, eine Rolle spielen. Diese Botschaften richtig zu entschlüsseln und angemessen darauf zu reagieren, gehört zu den Aufgaben, die bei einer Diskussion zu bewältigen sind.

Diskussionen, Reden und Texten mangelt es oftmals an Verständlichkeit. Sie sind so formuliert, dass es den anderen schwer fällt, aufmerksam zuzuhören. Selbst sehr gute Ideen finden keine Zustimmung, und die besten Argumente können scheitern, weil sie schlecht präsentiert werden. Aus diesem Grund lernen Sie diverse Verfahren kennen, die Sie in die Lage versetzen, Ihre Auftritte in Zukunft wirkungsvoller und überzeugender zu gestalten. *Vernünftige Argumentation und gute Präsentation werden auf diese Weise miteinander verknüpft* (Kap. 15–16).

Doch bevor wir all die genannten Themen anpacken, stellen wir noch eine Gretchenfrage, nämlich die Frage: Warum soll ich überhaupt vernünftig sein? Kommt es nicht viel eher darauf an, immer die eigene Meinung durchzusetzen, Recht zu behalten? Was also haben wir davon, wenn wir uns auf eine vernünftige Diskussion einlassen?

2. „Warum soll ich überhaupt vernünftig sein?“ – ein Plädoyer für die Kunst vernünftiger Argumentation

Warum soll ich vernünftig sein? Wenn Sie diese Frage beantworten wollen, brauchen Sie eine Vorstellung davon, was es heißt, vernünftig zu sein. Folgt daraus, dass wir zunächst den Begriff „Vernunft“ oder „vernünftig sein“ möglichst genau definieren müssen? Auf den ersten Blick sieht es so aus, als sollten wir darauf mit einem entschiedenen „Ja“ antworten. Aber ganz so einfach ist die Sache nicht. In der Einleitung, die Sie gerade gelesen haben, stehen ausschließlich undefinierte Begriffe – trotzdem waren Sie in der Lage, diesen Text zu verstehen, ohne sich um Definitionen zu kümmern. Bedenken Sie außerdem: Sobald ich damit beginne,

einen Begriff zu definieren, benutze ich zwangsläufig weitere – undefinierte – Ausdrücke. Müssen diese nun ebenfalls definiert werden?

Jeder von uns verfügt doch über ein gewisses Verständnis darüber, was es heißt, vernünftig zu sein. So meinen wir beispielsweise, dass derjenige vernünftig handelt, der vorher über die Folgen seines Tuns nachdenkt. Es erscheint uns vernünftig, zu prüfen, ob die Folgen mit den angestrebten Zielen übereinstimmen oder ihnen wenigstens nahe kommen. Eine vernünftige Person sollte auch bereit sein, ungeeignete bzw. weniger geeignete Mittel fallen zu lassen und bessere Mittel zu entwickeln, um ihre Ziele zu erreichen. Dazu braucht sie *Hypothesen* über den Wirklichkeitsbereich, in dem sie etwas bewirken will. Weil solche Vermutungen oftmals Fehler enthalten, tut unser vernünftiger Mensch gut daran, kritisch mit diesen Vermutungen, mit seinem vorläufigen Wissen umzugehen. Andererseits dürfte klar sein, dass vernünftiges Handeln keineswegs immer bewusst und wohlüberlegt erfolgt. Der Philosoph Nicolas Rescher erwähnt als Beispiel hierfür unsere Gewohnheit, den Sicherheitsgurt anzulegen, sobald wir in ein Auto gestiegen sind. Es ist rational, meint Rescher, so zu handeln, obwohl wir nicht darüber nachdenken. Das haben wir und andere nämlich bereits in der Vergangenheit getan, und wir waren vernünftig genug, aus dem Anlegen des Gurtes eine Gewohnheit zu machen. Beachten Sie, dass hierbei auch ein Ziel im Spiel ist, nämlich das Ziel, möglichst unversehrt das Auto wieder zu verlassen. Doch diese Gewohnheit muss nicht für alle Zeiten vernünftig sein. Neue Sicherheitsvorrichtungen treten in der Zukunft vielleicht an die Stelle des bis dahin bewährten Gurtes. Und die Gurte, die wir heute verwenden, unterscheiden sich von denjenigen in der Vergangenheit. Diese sind nämlich im Laufe der Jahre verbessert worden. Wir alle, Autofahrer wie Ingenieure, hätten uns nach der Erfindung des ersten Modells eines Sicherheitsgurtes auf den Standpunkt stellen können, das endgültige, unüberbietbare Ergebnis schon erreicht zu haben: den perfekten Gurt. Doch bekanntlich kam es ganz anders. Das ursprüngliche Gurtsystem wurde geprüft, Schwächen wurden entdeckt und neue Erkenntnisse gewonnen. Es ist vernünftig, mit unseren Überzeugungen ebenso zu verfahren. Entweder in Gedanken – sozusagen im Dialog mit uns selbst – oder in Diskussionen versuchen wir, The-

sen zu begründen, zu prüfen, zu verbessern und zurückzuweisen. Das setzt eine kritische Haltung voraus. Zwar finden wir es wahrscheinlich befriedigend, wenn wir Recht behalten, wenn wir Zustimmung erfahren. Das passiert leicht unter Gleichgesinnten, in einer Gruppe von Menschen, deren Ansichten sehr ähnlich sind. Doch die Billigung einer These unter diesen Bedingungen ist allzu leicht zu haben. Erst eine kritische Auseinandersetzung, also beispielsweise ein Vergleich mit anderen – konkurrierenden – Thesen, kann uns zeigen, wie tragfähig, wie plausibel die zur Diskussion stehende Behauptung tatsächlich ist. Nehmen wir an, sie hält der Kritik stand, sie bewährt sich, sie scheint zu stimmen; dann muss dieses Ergebnis nicht endgültig sein. Es ist ja möglich, dass wir gute Gegenargumente übersehen haben. Oder neue Erkenntnisse zwingen uns später, die These doch noch fallen zu lassen.

Diese Überlegungen legen es nahe, eine vernünftige Person folgendermaßen zu charakterisieren: *Sie ist bereit und fähig, Kritik zuzulassen, Kritik zu üben und aus Fehlern zu lernen.* Die Frage, warum wir vernünftig sein sollen, lässt sich nunmehr leicht beantworten. Negativ formuliert: Der Verzicht auf eine vernünftige Haltung blockiert Lernprozesse. Jeder Mensch verfolgt in seinem Leben bestimmte Ziele. Diese Ziele klar zu formulieren und kritisch zu diskutieren, macht uns deutlicher, was wir eigentlich wollen und wie realistisch die Ziele sind. Es liegt im wohlverstandenen Eigeninteresse, eine vernünftige Einstellung zu pflegen. Dabei handelt es sich um eine Option. Nicht immer und überall müssen wir vernünftig vorgehen. Aber tatsächlich liegt es in vielen Fällen nicht in unserem Interesse, Recht zu behalten. Nehmen Sie als Beispiel eine Abteilungsleiterin, die das Betriebsklima verbessern will. Sie hat ein paar Ideen, die sie mit ihren Kolleginnen und Kollegen diskutiert. In der Diskussion stellt sich heraus, dass nicht alle geeignet sind, um das angestrebte Ziel zu erreichen. Außerdem macht eine Kollegin zwei besonders gute Vorschläge. Es wäre doch töricht, diese Vorschläge nicht aufzugreifen und alle eigenen Ideen durchsetzen zu wollen. Wenn wir jedoch von einer Behauptung, einer Maßnahme, einem Zielvorschlag oder einem Werturteil überzeugt sind, sollten wir argumentativ dafür eintreten und unsere Aussagen vor Fehlschlüssen und faulen Tricks schützen.

Unvernünftig wäre es, die Möglichkeiten vernünftiger Argumentation zu überschätzen – wir sollten sie aber ausschöpfen. Zu

hohe Erwartungen führen leicht zu Enttäuschungen. Niemals verläuft eine Diskussion ohne Fehler und Störungen.

Rational zu sein steht bei einigen Zeitgenossen nicht hoch im Kurs, weil sie argwöhnen, die Gefühle und Leidenschaften kämen dabei zu kurz. Das aber ist ein Missverständnis. Eine vernünftige Vorgehensweise kann uns gerade dabei helfen, unsere Bedürfnisse besser zu befriedigen. Andererseits haben wir die Chance, das, was uns die Gefühlslebnisse nahe legen, kritisch zu prüfen (Kap. 10, 11). Im vernünftigen Leben, so formuliert es der Philosoph Kanitscheider, hat die Rationalität eine Leitfunktion (Kanitscheider 1993) – sie ist weder die Ursache unseres Verhaltens noch ist sie eine unhinterfragbare Macht. Vernünftig ist, mit der „Fehlbarkeit der Vernunft“ (Albert 1980⁴) zu rechnen.

In der Philosophie wird ausführlich über die richtige Idee von Vernunft debattiert – meist unter dem Stichwort „Rationalität“ (Rescher 1993; Schnädelbach 1984). Die vierbändige „Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie“ widmet diesem Begriff 14 Seiten. Eine Streitfrage lautet: Lässt sich Vernunft selbst begründen oder mit Argumenten plausibel machen, oder beruht die Entscheidung, vernünftig zu sein, auf einem Glauben? „Die haben vielleicht Sorgen, die Philosophen“, denken Sie vielleicht. Aber immerhin kann die Erörterung eines solchen Problems dazu beitragen, die Möglichkeiten und Grenzen der Vernunft besser zu verstehen. Wenn wir mit Argumenten jemanden zu einer rationalen Haltung bewegen wollen, muss der Betreffende ja bereit sein, auf unsere Argumente zu hören – und dann handelt er doch bereits vernünftig. Damit müssen wir uns nicht weiter herumschlagen – aber einen praxisnahen Gesichtspunkt möchte ich noch ins Spiel bringen: Wir alle, Sie und ich, sind stets mehr oder weniger vernünftig, mal mehr bereit, auch die eigenen Überzeugungen zur Diskussion zu stellen und mal weniger bereit. Ein bisschen vernünftig zu sein, kann als *Ausgangspunkt* dienen, noch etwas vernünftiger zu werden. Und wer bereits gelernt hat zu argumentieren, kann lernen, *noch besser zu argumentieren*. Dazu lade ich Sie jetzt ein.

3. Voraussetzungen vernünftiger Argumentation

Von einer dieser Voraussetzungen war bereits die Rede: der vernünftigen Haltung. Und immerhin scheint es ja möglich zu sein, für eine solche Haltung zu werben – jedenfalls habe ich das im vorhergehenden Kapitel versucht. Eine ganz entscheidende Voraussetzung für vernünftige Argumentationen liefert uns natürlich die Sprache. Sie hat verschiedene Funktionen. Dem Psychologen Karl Bühler verdanken wir den Vorschlag, drei Leistungen der menschlichen Sprache zu unterscheiden (Bühler 1978): 1. die *Ausdrucks-* bzw. *Kundgabefunktion*, 2. die *Auslöse-* bzw. *Signalfunktion* und 3. die *Darstellungsfunktion*. Jedes Lebewesen, das etwas äußert – z.B. einen Warnlaut von sich gibt –, bringt unvermeidlicherweise auch etwas über sich zum Ausdruck. Es verrät etwas über seinen Zustand. Wenn Ihre Stimme beim Sprechen zittert, nehmen andere dies vielleicht als ein *Signal* wahr, das Unsicherheit anzeigt. Sie teilen – auch gegen Ihren Willen – den Gesprächspartnern etwas mit.

Mit der Sprache beeinflussen wir aber auch das Verhalten anderer Menschen. Dies ist offensichtlich, sobald wir einen Appell sprachlich formulieren: „Bleib stehen!“, „Unterbrechen Sie mich nicht!“ Weitaus häufiger kommt es vor, dass die appellativen Aspekte neben der sprachlichen Formulierung auftreten. „Bald wird es dunkel“ kann mit der Aufforderung verknüpft sein, etwas schneller nach Hause zu gehen.

Die Darstellungsfunktion hat für unser Thema eine besondere Bedeutung. Sprache dient dazu, Sachverhalte darzustellen. „Bald wird es dunkel“ ist hierfür ein Beispiel. Fragt uns ein Tourist nach dem Weg zum Kölner Dom, bemühen wir uns normalerweise darum, den Weg möglichst genau zu beschreiben. Die Darstellung des Weges kann mehr oder weniger gut gelingen – sie kann sogar völlig falsch sein. Und das heißt: Die Beschreibung ist kritisierbar; sie läßt sich auch verändern, beispielsweise verbessern. Offensichtlich geht die Kritik an einer Darstellung über die Darstellung hinaus – *die Darstellung ist ein Gegenstand der kritischen Erörte-*

rung. Deshalb sollten wir Bühlers Klassifikation, einem Vorschlag Karl Poppers folgend, verbessern, indem wir sie ergänzen. Es fehlt nämlich die *argumentative Funktion*.

Die genannten Funktionen der Sprache sind im Verlauf der Evolution nacheinander entstanden. Die Optimierung dieser Funktionen, insbesondere die Ausgestaltung der argumentativen Funktion, stellt eine kulturelle Errungenschaft dar. Sehr bekannt ist das Kommunikationsmodell des Psychologen Schulz von Thun (1990; 1998), das neben Ausdruck, Appell und Darstellung noch den „*Beziehungsaspekt*“ enthält. Während eines Gesprächs senden wir ja auch Botschaften, die etwas über die Beziehung mitteilen, zum Beispiel, ob wir den anderen ernst nehmen. Evolutionsbiologische Forschungen sind zu dem Ergebnis gelangt, dass die *Täuschung* von Artgenossen weit verbreitet ist. Schon ein Appell – beispielsweise ein Warnruf – kann vorgetäuscht sein, etwa um den anderen vom Futterplatz zu vertreiben. Mit solchen Täuschungsmanövern konkurrieren Lebewesen, insbesondere wir Primaten, um verschiedene Ressourcen (Paul 1998). Darstellungen lassen sich besonders leicht in den Dienst der Täuschung stellen. Jemand, der Ausländer nicht mag, könnte unserem Touristen absichtlich eine falsche Wegbeschreibung übermitteln. Und offensichtlich werden auch Argumentationen zum Zwecke der Täuschung eingesetzt. Die folgende Übersicht zeigt Ihnen zusammenfassend die wichtigsten Funktionen der menschlichen Sprache.

Funktionen der Sprache

- Ausdrucksfunktion
- Signalfunktion
- Darstellungsfunktion
- argumentative Funktion

Ganz vollständig ist diese Auflistung wohl nicht. So benutzen wir die Sprache auch, um künstlerische Wirkungen zu erzielen, etwa in einem Roman oder einem Gedicht.

Und nun das Entscheidende für die Theorie und Praxis vernünftiger Argumentation: Die menschliche Sprache ermöglicht es, *Person und Überzeugung zu entkoppeln*. Sobald wir Sätze aussprechen oder niederschreiben, sind diese nicht mehr Bestandteile

unseres Organismus. Früher besaß ich eine Katze, die gerne auf die gläserne Abdeckscheibe des Aquariums sprang, um sich dort hinzulegen und durch die Scheibe hindurch ins Wasser zu schauen. Eines Tages entfernte ich diese bequeme Liegefläche, und das Tier sprang wie gewohnt. Es landete mit Haut und Haaren im Wasser – eine vermutlich scheußliche Erfahrung. Nach diesem Ereignis konnte ich eine Zeit lang beobachten, wie meine Katze um das Aquarium lief und immer wieder angestrengt nach oben schaute, ohne jedoch den Sprung zu wagen. Es mag ja an unserer Neigung liegen, die Haustiere zu vermenschlichen – ich hatte jedenfalls den Eindruck, dass der Konflikt, in dem sich die Katze befand, deutlich in ihrem Verhalten zum Ausdruck kam. Wie gerne wäre sie gesprungen, aber zwei konkurrierende Erwartungen, *zwei Annahmen in ihrem Katzengehirn*, machten ihr zu schaffen, die wir versuchsweise sogar in unsere Sprache übersetzen können: 1. Dort oben ist es warm und trocken und aufregende Gestalten sind in der Tiefe des Kastens zu sehen. 2. Vorsicht! Dort oben wartet Wasser auf mich. Doch während *wir* solche Thesen veröffentlichten und Fragen hierzu stellen können, blieb meiner geplagten Katze diese Möglichkeit versagt. Nach einigen Tagen schließlich probierte sie es wiederum aus und landete sicher auf der Glasscheibe. Ihr häusliches Katzenleben war wieder in Ordnung. Während andere Lebewesen also mit ihren „Weltbildern“ im Kopf scheitern können, haben wir Menschen den *Vorteil, unsere Mutmaßungen vom Körper zu trennen*. Die Streitfrage, ob und inwieweit andere Primaten ebenfalls dazu in der Lage sind, lassen wir hier lieber beiseite (Savage-Rumbaugh/ Lewin 1995). Jedenfalls spielt die Tatsache, dass wir beim Argumentieren oftmals nicht konsequent genug Person und Überzeugung entkoppeln, bei etlichen Fehlschlüssen und faulen Tricks eine Rolle. Das müssen wir also lernen, wenn wir in Diskussionen zukünftig besser bestehen wollen. Aus unseren Vermutungen über die Welt, unseren Werturteilen und Zielvorstellungen machen wir Gegenstände einer Diskussion – nämlich *Aussagen*. Übrigens wird ausgerechnet dieser wichtige Gesichtspunkt in populären psychologischen oder kommunikationstheoretischen Modellen nicht angemessen berücksichtigt. Sprache, so heißt es oft, dient dem Austausch von Informationen. Diese verbreitete Ansicht greift etwas zu kurz. Wenn wir die gesamte Sprache für Ausdruck und Kommunika-

tion halten, so meinen Kritiker der populären Modelle, lassen wir außer Acht, was gerade für die menschliche Sprache charakteristisch ist: nämlich wahre und falsche Aussagen zu machen und gültige und ungültige Argumente vorzubringen (Popper/Eccles 1982, S. 87).

Zwei Hauptregeln

An dieser Stelle können wir schon die zwei Hauptregeln formulieren, gegen die in Diskussionen oft verstoßen wird. Regel Nr. 1 lautet: *Beziehe Deine Argumente und Fragen auf die Aussagen*. Es passiert häufig, dass sich die Teilnehmer einer Diskussion auf die mutmaßlichen Absichten und Interessen der jeweils anderen konzentrieren und weniger darauf, was die anderen eigentlich sagen. Damit kann die Hoffnung verbunden sein, Anhaltspunkte für die Qualität der vorgetragenen Behauptungen zu gewinnen. Möglicherweise steckt auch der Wunsch dahinter, andere Teilnehmer in Misskredit zu bringen, indem deren mangelhafte Kompetenzen oder deren finstere Absichten aufgedeckt werden. Nun mag es ja oft nützlich sein, die Motive, Interessen usw. der anderen zu kennen. Und vielleicht bringen wir jemanden in Bedrängnis, wenn wir z.B. dessen Inkompetenz bloßlegen. Nur: Wir argumentieren in solchen Fällen nicht richtig. (Eine Ausnahme von dieser Regel erwähnen wir später.) Falls wir wirklich eine Debatte voranbringen wollen, sind wir gut beraten, uns auf die Aussagen zu konzentrieren. Bitte lesen Sie jetzt den folgenden Gesprächsausschnitt und versetzen Sie sich in die Lage der Teilnehmerin A. Anne – so nennen wir sie einfach – plädiert für Geschwindigkeitsbegrenzungen.

A: „Ich habe zwei wesentliche Argumente dafür, die Tempo-100-Regelung auf Autobahnen einzuführen: Erstens ereignen sich besonders schwere Unfälle bei hohen Geschwindigkeiten. Und zweitens meine ich, dies ist eine kostenlose Maßnahme, um die Umwelt zu entlasten. Wenn wir langsamer fahren, pumpen wir weniger Schadstoffe in die Luft.“

B: „Sind Sie denn selbst bereit, die Tempo-Regeln einzuhalten? Da habe ich so meine Zweifel.“

C: „Genau, wir kennen uns seit Jahren, und ich weiß, wie gerne Du schnell fährst.“

Was geschieht hier? Wenn Anne nicht richtig reagiert, wird sie im weiteren Verlauf ihre Glaubwürdigkeit einbüßen. Aber mit ihren beiden Thesen setzen sich momentan weder B noch C auseinander. Wie würden Sie an Annes Stelle kontern? Die Debatte hätte auch so weiter gehen können:

B: „Die allermeisten Unfälle ereignen sich doch bei niedrigen Geschwindigkeiten, ich glaube besonders häufig in Städten.“

A: „Ja, das stimmt. Mit Tempo 100 verringern wir zwar Unfälle, die nicht so oft auftreten, die aber besonders schwer sind. Wir sollten die einen nicht gegen die anderen ausspielen. Vernünftig ist doch, die Unfallzahlen überall zu reduzieren.“

C: „Du solltest noch ein wenig genauer erläutern, um welche Sorte von Unfällen es geht und wie häufig sie vorkommen.“

Diesmal beschäftigen sich B und C mit Annes These. Nehmen wir einmal an, dass es Anne tatsächlich schwer fällt, Geschwindigkeitsbegrenzungen einzuhalten. Die beiden Argumente, die sie vorgebracht hat, können trotzdem stimmen. *Annes Verhalten im Straßenverkehr sagt uns nichts über die Qualität ihrer Aussagen.*

Die Regel „Orientiere Dich an den Aussagen“ soll uns selbstverständlich nicht blind machen für die Absichten der Gesprächspartner und für deren Körpersprache, die wir im 14. Kapitel behandeln. Wir sollten aber in denjenigen Fällen, in denen wir richtig diskutieren wollen, solche personengebundenen Merkmale nicht in unsere Argumente einbeziehen.

Ein etwas anderer Fall liegt vor, wenn ein bestimmtes Verhalten Gegenstand der Diskussion ist. Beispielsweise gerät ein Kassierer in einem Verein in den Verdacht, die Ein- und Ausgaben nicht richtig zu verbuchen. Dies kann der Ausgangspunkt für eine Debatte sein, bei der auch *Aussagen über die Tätigkeit* des Kassierers formuliert werden, Aussagen, die dann wiederum zur Prüfung anstehen.

Wahrscheinlich haben wir alle schon erfahren, wie schnell eine Diskussion am Thema vorbeigehen kann. Die Konzentration auf die Aussagen – so wichtig sie ist – reicht daher nicht aus. Wir