

Schopenhauer & Peyn



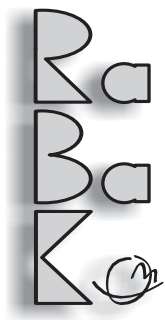
DIE KUNST RECHT ZU BEHALTEN

Arthur Schopenhauer & Gitta Peyn

Praktische Rhetorik. Mit Anwendungsbeispielen und
einem Leitfaden zum Überleben im Alltag und im Internet
von Gitta Peyn



POCKET



PUBLISHING

Impressum

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte Bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnd.ddb.de> abrufbar ISBN: 978-3-940185-03-7

Autoren: Arthur Schopenhauer, Gitta Peyn

Herausgeber: Gitta Peyn: <http://www.rabaka-publishing.de>

Überarbeitung der Herausgabe: Ralf Löffler

Lektorat: Büro Uta Möller

Covergestaltung: Nathan White

Innensatz: Peter Hofmann

Lizenz des Cover-Fotos: RaBaKa-Publishing 2007

E-Book-Erstellung: Stefano Di Martino

© 2007 RaBaKa-Publishing, 27251 Neuenkirchen

<http://www.rabaka-publishing.de>

Alle Rechte vorbehalten – ISBN 978-3-940185-03-7 –

Printed in Germany, 2007

Die Kunst Recht zu behalten

Arthur Schopenhauer

Praktische Rhetorik.

Mit Anwendungsbeispielen und einem Leitfaden zum Überleben
im Alltag und im Internet

von Gitta Peyn



Inhaltsverzeichnis

Vorwort von Gitta Peyn	7
Folgende Kommunikationsregeln helfen dabei, den Überblick zu bewahren	17
Überlegungen zur rhetorischen Praxis unter Berücksichtigung von Ethik	19
Die Kunst Recht zu behalten	45
Eristische Dialektik	46
Die Kunstgriffe Schopenhauers	61
Zusatzbemerkungen von Schopenhauer	94
Die Moderne Praxis der Schopenhauer'schen Kunstgriffe der Rhetorik	97
Schnellübersicht der rhetorischen Kunstgriffe	98
Die Anwendung der Tricks an einfachen Beispielen erklärt	106
Abschließende Bemerkungen	155

Leitfaden zum Überleben im Alltag und im Internet

Gitta Peyn

Miteinander zu leben und miteinander auskommen zu können, wird immer schwieriger. Täglich wird unsere Welt komplexer, täglich überschütten wir uns gegenseitig mit mehr und mehr Informationen. Durch das Internet haben sich neue Kommunikationswege aufgetan, doch gleichen Interaktionsversuche in diesem neuen Medium manchmal eher Doppelblindversuchen oder Rohrschachtests denn guten Gesprächen.

Dem Gegenüber Wohlwollen zu unterstellen, um Missverständnisse zu vermeiden und Streitigkeiten vorzubeugen, reicht keineswegs immer aus. Gespräche haben die leidige Angewohnheit, sich ineinander zu verhaken. Und gerade bei Auseinandersetzungen in Internet-Foren hat jeder Teilnehmer das Problem, dass er sich nur auf das Schriftliche beziehen kann – Halluzinationen darüber, was wirklich gemeint sein könnte, ob es emotional oder gar böse gemeint ist oder nicht, sind Tür und Tor geöffnet, und oftmals entstehen am Ende Gespräche, in denen Meinen, Mitteilen und Verstehen Welten auseinander liegen.

Wir alle interpretieren Gesagtes und Geschriebenes stets auf unserem eigenen Hintergrund. Niemand kann das, was wir sagen, so verstehen, wie wir es meinen, und umgekehrt können wir das, was der Andere sagt, niemals so begreifen, wie er es meint. Wir alle sind – informationell betrachtet – geschlossen. Das bedeutet: Wir erzeugen unsere Informationen selbst, niemand kann sie in uns hineinlegen, niemand

so denken wie wir und erst recht kann keiner für uns denken. Was auch immer jemand zu uns sagen mag: Was wir daraus machen, wie wir dies interpretieren, verstehen, ist ganz allein unsere Angelegenheit.

In direkten Gesprächen, vor allem unter Freunden, kann man Missverständnissen durch Nachfragen rasch begegnen, und Streitigkeiten können wir beenden, indem wir ebenfalls nachfragen oder aber sie so lange austragen, bis alle Ungereimtheiten heraus genommen sind. Tatsächlich haben wir das alle schon erfahren, dass je besser wir jemanden kennen, je besser wir uns verstehen, desto leichter streiten wir uns auch. Wir wissen, dass der Andere nicht gleich aus der Beziehung aussteigen wird, wenn es zu Problemen kommt. Bei Fremden hingegen ist das ganz anders.

Im beruflichen Alltag ist es noch schwieriger. Nicht mit jedem verbindet uns Freundschaft, nicht jeden kennen wir gut genug. Und so passiert es uns allen leider viel zu häufig, dass wir mit jemandem nur deshalb auf schlechtem Fuße stehen, weil wir nicht wissen, wie wir die Gespräche effektiver, sachlicher und damit am Ende auch freundlicher hätten führen können.

In Forengesprächen potenziert sich das. Andere mischen sich in die Dialoge ein, auf Einzelsätze wird häufig sehr direkt eingegangen und dabei geht der Gesamtzusammenhang verloren, Trolle erschweren die Kommunikation, und am Ende streitet sich ein Haufen beleidigter Leberwürste, die sich alle die eine Frage stellen: „Wie konnte ich nur so falsch verstanden werden?“ Niemand hat das, was der Andere versteht, noch so gemeint, kaum einer hat das Ergebnis Streit wirklich intendiert.

Mit „Du verstehst mich nicht“ kommt man da dann leider oftmals auch nicht mehr weiter. Unser Gegenüber ist schon so genervt, dass

er selbst das als Angriff betrachtet, und so bleibt dann häufig nur das Beenden eines viel versprechenden Austauschversuchs oder gar die Löschung des gesamten Threads durch den Foren-Administrator. Keine schöne Lösung, und viele Administratoren reagieren mittlerweile über, indem sie selbst solche Threads löschen, die mit ein wenig Geschick in einen viel versprechenden Dialog überführt werden könnten. Deshalb ist es gerade für Forenadministratoren ungeheuer wichtig, sich mit Rhetorik und den Regeln der Kommunikation auszukennen!

Man kann in Bezug auf sehr viele dieser Gespräche den schönen Spruch anbringen: „Als Tiger gestartet, als Bettvorleger gelandet!“ Das Internet, das uns alle mehr zusammen bringen könnte, trennt uns zunehmend, weil nur wenige wissen, wie man erfolgreiche Gespräche führt. Es kommt zum Schlagabtausch des Meinens. Logik, sachlicher Austausch, Freundlichkeit und gemeinsames intellektuelles Wachstum werden zur Seltenheit. Viele sitzen einsam vor ihrem Computer, in der Hoffnung, Vertraute zu finden und Austausch, und am Ende gehen sie frustriert zu Bett, den Kopf voller innerer Dialoge, wie sie den Streit „noch besser“ hätten führen können.

Wer sich ein wenig mit Kommunikationsregeln, mit Rhetorik, mit sachlicher Analyse von Gesprächen auskennt, der sieht rasch, dass die meisten Probleme in Alltagsgesprächen und in Foren das Resultat massiver Missverständnisse sind. Der Andere ist keineswegs der Mistkerl, für den man ihn hält, sondern ein ebenso netter Mensch, wie wir selbst, nur dass er, wie auch wir selbst, halt zu wenig darüber weiß, wie man es besser machen kann.

Dieses Buch soll dabei helfen.

Arthur Schopenhauer, einer der ganz Großen der Kunst und Wissenschaft der Rhetorik, hat die Grundregeln der Rhetorik plus verschie-

dene Kniffe und Tricks, die er „Kunstgriffe“ nennt (ich nenne sie im Alltag und im Internet lieber einfach „Tricks“, um nicht zu verschleiern, dass sie durchaus auch negativ und destruktiv eingesetzt werden können), zusammengestellt.

Seine Sprache ist nun leider so veraltet, dass sich heutzutage kaum noch jemand da durchzulesen geschweige denn durchzudenken vermag. Nichtsdestotrotz sind die Schopenhauer'schen Überlegungen und Anweisungen zur Rhetorik für jeden sehr nützlich, der etwas an seinen Kommunikationsproblemen, d.h. an seinen kommunikativen Fähigkeiten, ändern möchte.

Sie helfen nicht nur dabei, das Meinen des Anderen besser zu begreifen, nein, sie sind auch sehr nützlich, wenn es darum geht, das eigene soziale Handeln zu überprüfen. Wenn jemand auf uns genervt reagiert, dann kann das durchaus daran liegen, dass wir uns missverständlich oder gar angriffslustig ausgedrückt haben. Hierbei ist bedeutungslos, ob wir es so gemeint haben oder nicht, denn in dem Augenblick, in dem der Andere reagiert, sind die Würfel für die Folgekommunikationen bereits gefallen. Hinzu kommt, dass jedes System, und Kommunikation ist ein System, die leidige Angewohnheit hat, auch noch aus sich selbst heraus Paradoxien und andere Widersprüchlichkeiten zu erschaffen, die das Miteinander erschweren.¹

¹ Ein sehr schönes Beispiel ist die von Paul Watzlawick beschriebene Interpunktion: Er geht immer in den Keller, weil seine Frau ihn dauernd nervt und sie läuft dauernd hinter ihm her, weil er sich in den Keller zurückzieht. Hier hat keiner „Recht“, sondern die Kommunikation hat sich verhakt und ein Eigenleben entwickelt. Deshalb spielt es auch keine Rolle, wer von Beiden eine Verhaltensänderung einführt, denn in dem Augenblick, in dem einer der Beiden dies tut, ist die Interpunktion durchbrochen.

Indem wir also hingehen und unsere eigenen Sätze überprüfen, können wir schon ein paar der Fallstricke, die Gespräche so für uns auslegen, vermeiden.

So mancher mag denken, dass er sich auch ohne Kenntnisse der Kommunikation und Rhetorik durchzuwuseln vermag, doch überlegen wir einmal, wieviel Stress durch Missverständnisse entsteht! Stress ist der fundamentale Auslöser vieler Zivilisationskrankheiten. Tagein, tagaus sind wir mit etlichen sozialen Konflikten konfrontiert, und die meisten von ihnen können wir nicht einmal wirklich in Ruhe durchdenken. Das Unterbewusstsein ist massiv überlastet, der Körper im Dauerstress, da er „denkt“, er sei mit für ihn selbst gefährlichen Situationen konfrontiert.

Am Ende geht jeder müde zu Bett, und doch kommt man nicht zur Ruhe. Man überlegt, was man hätte anders machen können, die inneren Stimmen streiten miteinander, man versucht, die aufgetretenen Statusprobleme, sei es mit Chefs, der Ehefrau/dem Ehemann, guten Freunden oder auch einfach nur dem Mann an der Supermarktkasse, irgendwie geklärt zu bekommen. Forengespräche kommen hinzu, und letztlich bleibt kaum noch Zeit für Persönliches, für kreative Momente, für Sport oder Meditation oder anderen Ausgleich, da wir kontinuierlich damit beschäftigt sind, etwas aufzuarbeiten, das sich im nachhinein doch nicht mehr ändern lässt.

Was hier passiert, ist sehr viel schwerwiegender, als es zunächst den Anschein hat. Jeder Einzelne von uns geht mit guten Absichten und Motiven ins Leben und in jeden einzelnen Tag. Doch die vielen Auseinandersetzungen zermürben uns, unsere persönliche Ethik und unsere guten Vorannahmen gehen flöten, und dabei verlieren wir unsere Persönlichkeit. Jeder hat das schon erlebt, dass er am Ende eines Ge-

sprächs aussieht wie der letzte Trottel oder Streithammel, obwohl weder das eine noch das andere intendiert war, ja nicht einmal in unserer Natur liegt.

Wie kommt das?

Gespräche folgen eigenen Regeln. Wir Menschen orientieren uns sozial und formen sozial unsere Rollen, Rollenvorstellungen und Rollenbilder aus. Es ist der Fluch der – gar nicht beabsichtigten aber dennoch geschehenen – bösen Tat, dass das, was wir gesagt oder geschrieben haben, nicht zurück genommen werden kann, außer wir wissen, wie das geht, und haben keine Probleme damit, über unseren Schatten zu springen.

Jeder weiß, dass es leichter ist, sich zu entschuldigen oder noch einmal von vorne zu beginnen, wenn man ruhigen Gemütes ist. Sicherlich kann man hierzu viel beitragen, indem man die Meditation erlernt, Sport treibt und versucht, ein gutes und schönes Leben zu leben, doch erstens geht das nicht immer und zweitens ist das Soziale so komplex, dass es uns trotz aller Beruhigungsversuche in den schlimmsten Alptraum führen kann.

Können wir erfolgreicher miteinander reden, haben wir weniger Stress. Das führt dazu, dass wir uns der Arbeit an uns selbst sehr viel ruhiger zuwenden können. Und das wiederum ermöglicht uns, ein gesünderes und ein ethischeres Leben zu leben. Am Ende wird der Zeit- und Energiegewinn durch erfolgreiche Kommunikation so groß, dass wir erkennen können, wie ein Großteil der Probleme der Menschheit im Augenblick mit dadurch verursacht wird, dass wir unsere Zeit damit verschwenden, nicht ordentlich miteinander umgehen zu können! Die kleinen Lügen und Betrügereien des Alltags, denen wir ausgesetzt sind, die wir aber auch selbst begehen, sind nicht das Ergebnis unseres „bö-

sen“ Charakters, sondern sie sind einfach das Ergebnis einer Komplexitätsüberschüttung. Indem jeder Einzelne andauernd damit beschäftigt ist, seine inneren und die durch Gespräche und das Miteinander aufgetretenen Konflikte zu verarbeiten, hat er weder Ruhe noch Muße noch intellektuellen Freiraum genug, um sich um das zu kümmern, was wirklich von Bedeutung ist: Gemeinsamkeit, Frieden, Wohlstand für alle, Ruhe, Gesundheit, Zufriedenheit, Ausgeglichenheit.

Hier hilft nur die sachliche Perspektive.

Indem man lernt, seine eigenen und auch die Kommunikate anderer zu betrachten, und ebenfalls lernt, sich in Ruhe zu überlegen, was genau man wie genau sagen möchte, kann man zur inneren Ausgeglichenheit kommen. Die Verlagerung des emotionalen Aspekts des Gesprächs auf den sachlichen verändert unsere Gehirnmuster und damit auch unsere Art und Weise zu reagieren.

Sicherlich, sachliche Gespräche befriedigen nicht vollständig, wir sind nun einmal Wesen mit Kopf, Herz und auch Hand. Doch wenn wir sachlich sein und bleiben können, können wir auch besser sehen, wo der Andere gerade „austillt“, und ihn mit Ruhe und Freundlichkeit und guter Kommunikation dazu anleiten, mit uns ein gutes Gespräch zu führen. Natürlich geht das nicht immer, dazu ist das Leben viel zu komplex, aber wir können Babyschritte hin zu etwas Besserem machen und jedes Mal, wenn wir einen nutzlosen Streit verhindern konnten, haben wir etwas hinzugewonnen und uns dem Ziel, das wir alle erreichen wollen, ein Stückchen weiter angenähert.

Dass es nicht immer klappt, braucht uns also dabei nicht zu stören. Und wenn wir alles richtig gemacht haben, brauchen wir über uns selbst nicht mehr weiter nachzudenken. Dann ist ganz eindeutig der

Andere der Trottler und Streithammel ☺ und wir können uns zufrieden wichtigeren Dingen widmen.

Das Erlernen sachlicher Kommunikation führt also zu folgenden Ergebnissen:

- Man wird selbstbewusster, weil man selbstsicherer ist.
- Man kann besser zuhören und effektiver kommunizieren. Das ist nicht nur in alltäglichen Situationen sehr wichtig sondern auch im Beruf. Ein Manager, der nicht sachlich kommunizieren kann, der kann auch nicht führen und taugt somit nicht als Leiter einer Unternehmung.
- Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit führen in innere Ausgeglichenheit. Das ist ein wichtiger Gesundheitsaspekt, denn nur durch Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit können wir jene Stressfaktoren ausschalten, denen wir sonst hilflos ausgeliefert sind.
- Selbstbewusstsein und Selbstsicherheit machen in gewisser Weise süchtig. Es ist schlicht ein gutes Gefühl, nach bestem Wissen und Gewissen handeln zu können, und am Ende weiß man, wer man ist. Diese Empfindung ist so befriedigend, dass man sie immer wieder haben möchte: Sie ruft sich selbst hervor! Die innere Stärke, die hieraus resultiert, ist einfach ein unglaubliches Gefühl. Man weiß, dass man sich auf sich selbst verlassen kann, und wer sich selbst Freund zu sein vermag, der kann auch anderen Menschen Freund sein!
- Wir werden beruflich erfolgreicher. Ein Angestellter, der ruhig kommunizieren kann, wird – so er denn einen guten Chef hat, der so etwas zu erkennen vermag – größere Aufstiegschancen

- haben. Er versteht sich mit den anderen Mitarbeitern besser und kann Probleme schneller lösen.
- Internetkommunikationen werden ruhiger. Menschen suchen gern Rat, Hilfe und auch direkte Gespräche bei solchen Menschen, die einen ruhigen, freundlichen und sachlichen Charakter zu zeigen vermögen. Trolle mögen solche Leute gar nicht und versuchen in der Regel auch nicht, mit ihnen ihre Spielchen zu spielen. Und wenn sie es doch versuchen, hat der versierte Rhetoriker alle Karten in der Hand, um den Troll ein- für allemal abzuservieren.
 - Forenbesitzer und -administratoren erlernen durch die Kunst der Rhetorik und durch sachliche Kommunikation, Trolle, Fakes, Streithammel etc. wirklich zu erkennen. Häufig stehen dem die eigenen Kommunikationsprobleme im Weg, und man tendiert dazu zu löschen, obwohl man selbst möglicherweise die Ursache war. Mit Kenntnissen der Rhetorik passiert das eher nicht. Außerdem ist ein starker in sich ruhender Forenadmin für alle Teilnehmer des Forums so etwas wie ein Fixstern. Man orientiert sich an ihm und jeder ist dankbar dafür, dass das Forum auf so versierte Weise geführt wird.
 - Familiäre und freundschaftliche Beziehungen profitieren massiv und verändern sich auch zum Positiven. So manchen „Freund“ kann man nicht wirklich gebrauchen und so manche Verwandtschaft hätte man lieber im Hexenhäuschen auf dem Knittermond denn in der eigenen Wohnung. Das Selbstvertrauen durch sachliche Kommunikation und das Wissen um Rhetorik führt dazu, dass man echte Freunde von falschen besser zu

unterscheiden und störenden Verwandten besser zu begegnen vermag.

- Streitereien mit Menschen, die keine guten Absichten verfolgen, kann man schneller und besser erkennen und gewinnen, wenn man das will. Die meisten Streithammel drücken sich um rhetorisches Wissen oder wenden es einseitig an, da sich der Streit in ihnen befindet und sie deshalb nie wirklich klar zu sehen vermögen. Derjenige, dem an sachlichem Austausch gelegen ist, kann so etwas schnell erkennen, und da er den vollen Umfang der Rhetorik auszunutzen versteht, kann er in solchen Auseinandersetzungen auch den Sieg nach Hause tragen. Erklärend: Ein Streithammel ist an innere Störungen gebunden. Er kann nicht aus dem Vollen schöpfen, da ihn seine Idiosynkrasien² dazu motivieren, stets auf bestimmte Art und Weise zu reagieren. Ein in sich ruhender Mensch aber hat dies Problem nicht.
- Für Vertreter, Verkäufer, beim Abschluss von Geschäften etc., ist die Kenntnis der Rhetorik maßgeblich für den erfolgreichen Abschluss. Auch ohne jemanden übers Ohr hauen zu müssen: Wer von seinem Produkt oder seiner Dienstleistung überzeugt ist, der kann durch Rhetorikkenntnisse nur gewinnen: Emotionaler Ausdruck und sprachliche Kompetenz sind in Übereinstimmung!

² Automatische Abneigungen und Vorlieben.

Folgende Kommunikationsregeln helfen dabei, den Überblick zu bewahren:

Es gibt ein paar einfache Regeln, die einem das Miteinander bereits erleichtern. Sie wurden von dem berühmten Psychologen und Philosophen Paul Watzlawick aufgestellt. Ihnen werden sie dabei behilflich sein, die Ruhe zu bewahren und von Anfang an mit klarem Geist in ein Gespräch zu gehen:

1. Die Bedeutung Deiner Mitteilung zeigt sich in der Reaktion des Anderen.
2. Kommunikation ist nur unter Gleichen möglich.
3. Du kannst nicht nicht-kommunizieren.

Regel Nummer 1 bedeutet, was ich oben bereits erwähnte: Wir erzeugen unsere Informationen stets selbst. Dasselbe gilt natürlich ebenso für den Anderen. In der systemischen Kommunikationstheorie sagt man, dass Ego mitteilt und Alter versteht. Alter unterstellt Ego ein Meinen, und das, was er versteht, ist niemals identisch mit dem, was der Andere (Ego) tatsächlich meinte. Das bedeutet, dass wir weiter kommunizieren müssen, dass wir Fragen stellen müssen und dass wir nie davon ausgehen können, uns wirklich unmissverständlich ausgedrückt zu haben. Wie der Andere reagiert, sagt uns, was er von unserem Meinen verstanden hat. Und für uns selbst gilt umgekehrt natürlich auch dasselbe: Wir können nicht davon ausgehen, dass wir den Anderen wirklich verstanden haben.

Regel Nummer 2 hat schon Goethe einmal mit anderen Worten formuliert: „Du gleichst dem Geist, den Du begreifst.“ Menschen die nichts miteinander gemeinsam haben, können sich nicht einmal annähernd verstehen. Und wir suchen uns unsere Freunde auf dem Hintergrund unserer Sozialisation aus. Was uns an uns selbst vertraut ist, das schätzen wir auch an anderen. Und wenn wir andere für etwas nicht mögen, dann sind das häufig Eigenschaften, die wir an uns selbst nicht schätzen und/oder sehen wollen.

Regel Nummer 3 ist einfach: Schweigen ist Kommunikation. Selbst Anwesenheit ist Kommunikation. Wenn wir einen Raum betreten, in dem sich jemand Anderer aufhält, dann teilen wir bereits etwas mit. Unsere kleinen nonverbalen Signale, die Farbe unserer Haut, unser Geruch, Blick, die Art wie wir uns kleiden, frisieren, schminken, teilen etwas mit.

Überlegungen zur rhetorischen Praxis unter Berücksichtigung von Ethik

In der nun folgenden Abhandlung werde ich mich vor allem ethischen Überlegungen zuwenden. Wem Ethik suspekt ist oder wer eine eher wissenschaftliche Sprache nicht mag, kann sich natürlich seinem eigenen Ermessen gemäß entscheiden, gleich zum originalen Schopenhauer'schen Text weiter zu blättern ...

Ich persönlich halte ethische Vorüberlegungen für wichtig, da sie uns in der Anwendung der rhetorischen Kunstgriffe stärken können. Eine integre Person muss nicht überreden, sie kann überzeugen, und persönliche Integrität ist von einer fundamentalen Handlungsethik nicht zu trennen.

Ethik. Wenn es den Menschen zum Nachdenken über sich selbst treibt, dann führt es ihn früher oder später zu Fragen nach Gut und Böse, nach dem richtigen und dem angemessenen Verhalten und natürlich nach dem Sinn des Lebens.

Arthur Schopenhauer ist einer von diesen Menschen, die ihr Leben damit verbrachten, über die Angelegenheit von Welt und dem Dahinter – dem Metaphysischen – nachzudenken. Seine Philosophie determinierenden metaphysischen Willens gekoppelt mit seiner Auffassung, dass es der Natur des Menschen inhärent ist, böse zu sein, führte ihn dahin, seine Überlegungen zu einer in dieser Hinsicht sinnvollen Rhetorik in „Die Kunst Recht zu behalten“, einem der bis zum heutigen Tage meistzitierten Texte zum Thema Rhetorik schlechthin, festzuhalten.

Dass „Die Kunst Recht zu behalten“ reine Eristik³ ist und der ethischen Frage in der Praxis letztlich entbehrt, tut der Tatsache keinen Abbruch, dass eben dieser Text wieder und wieder ethische Fragen auslöst. Dies nicht nur unter Philosophen sondern auch unter Alltagsanwendern.

Der Leser wird sich schon denken können, dass die mir eigene philosophische Weltsicht sich keineswegs mit der Schopenhauer'schen deckt. Weshalb sonst sollte jemand den Wunsch verspüren und sich dann auch die Mühe machen, vor „Die Kunst Recht zu behalten“ über Ethik zu schreiben und die Schopenhauer'schen Ansätze zu kommentieren?

Ethik. William K. Frankena schrieb in „Analytische Ethik“, dass ein jeder Mensch, verfügte er nur über genügend Bildung und Wissen, sich auch ethisch verhalten wollte und würde. Dieser scheinbar einfache Satz löste, als ich ihn zum ersten Mal las, eine Kaskade von Gedanken aus, die sich alle um die Frage drehten, die auch Schopenhauer so sehr beschäftigte: „Was ist der Mensch von Natur aus? Was ist natürlich für den Menschen?“

Die Frage führte mich letztlich über die ethischen Philosophen zur modernen Philosophie und Soziologie und natürlich auch Psychologie, denn wie können wir eine Frage über den Menschen entscheiden, wenn wir seine Psyche selbst nicht zum Gegenstand der Untersuchung machen, ist er doch biologisch, kulturell-sozial und vor allem Psyche.

³ Nach „Eris“, der griechischen Göttin des Streits, die zu Berühmtheit gelangte, als sie zu einem Götterbankett nicht eingeladen war und sich rächte, indem sie dennoch erschien und einen Apfel, mit der Bemerkung: „Für die Schönste!“, in die Runde warf. Das Ergebnis war die Entführung Helenas durch Paris und der Krieg um Troja.

Das Sein des Menschen, seine individuelle Beschaffenheit, sein *Charakter* oder, wie Reich es nennt, die *Verkrustung des Ich* ist es doch letztlich, was sein Handeln, neben seinen physischen Limitationen, begrenzt. Deshalb müssen wir die Frage nach dem Zustandekommen von Charakter ebenso untersuchen wie die Frage, was aus dieser Untersuchung denn nun für eine Ethik zwingend folgt. Ohne solche Untersuchungen scheint man mir schwerlich entscheiden zu können, ob der Mensch von Natur aus böse ist oder nicht und ob eine Ethik, die den Charakter des Menschen unberücksichtigt lässt – wie sie z.B. von Kant vorgeschlagen wurde – praktisch überhaupt angemessen umgesetzt werden kann.

Würde der Mensch sich bei genügendem Wissen an einer Ethik orientieren, die den wichtigen philosophischen Forderungen nach Folgerichtigkeit und Sinnhaftigkeit gerecht zu werden vermag? Oder würde er dennoch, wie ein Anhänger Schopenhauers mutmaßen könnte, seinen persönlichen Vorzug über ethische Werte wie Gerechtigkeit, Freiheit oder Lernen stellen?

Ich gelangte zu der Überzeugung, dass Frankenas Vermutung richtig aber unvollständig ist. Im Kielwasser der Theorie sozialer Systeme Luhmanns und einem durch religiöses Bestreben gewonnenen Wilber'schen Denken⁴, entwickelte ich gemeinsam mit meinem Mann ein Modell der menschlichen Psyche.

⁴ Die Parallelen zu Ken Wilbers integrativer Denkweise fielen mir erst später auf, da ich ihn zu dieser Zeit noch nicht gelesen hatte. Dies zeigt allerdings, dass Menschen, die auf bestimmte Weise folgerichtig denken, letztlich zu vergleichbaren Schlüssen und auch Handlungskonzepten gelangen.

Man mag (und sollte auch) hier einwenden, dass Menschen, die sich bemühen, ein ethisches und synthesesfähiges Leben zu leben, möglicherweise auf Grund von Befangenheit nicht die am besten geeigneten Kandidaten dafür sind, die Frage nach der Natur des Menschen und einer sinnvollen und so auch synthesesfähigen⁵ Ethik zu beantworten!⁶ Und Sie werden, sollten Sie diesen Gedanken folgen, in mir eine eifrige Verfechterin Ihrer Vermutung der Befangenheit finden. Wer sein Leben nach ethischen Gesichtspunkten ausrichtet, der wird auch sein Nachdenken über Ethik zwangsläufig hierdurch beeinflusst sehen.

Dennoch denke ich, dass folgerichtigtes Denken früher oder später auf eine Metaebene der Betrachtung führt, so dass ein Mensch, der lernt, sich von seinen Leidenschaften zu befreien, auch wenn er einer bestimmten Ethik folgt ebenso zu einer weitestgehend objektiven und

⁵ Der Begriff der Synthesesfähigkeit steht an der Stelle, an der sich jener der Anschlussfähigkeit von Ereignissen in einem Prozess bei Luhmann befindet. Ich möchte allerdings deutlich machen, dass eine solche Anschlussfähigkeit in lebenden Systemen vor- und rückwärts, also multidimensional und multikomplex, gedacht werden muss (u.a. gehe ich von Nichtlinearität und Nichtkausalität von Zeit und Ereignissen aus, was eine etwas andere Sinnkonzeption ergibt), weshalb mir der Begriff „Synthese“ geeigneter erscheint. „Synthesesfähigkeit“ ist natürlich die Menge der synthesesfähigen Produkte der Operation. Somit ist Synthesesfähigkeit direkt mit Sinn gekoppelt, welcher in unserem psychologischen Modell (Löffler/Peyn 1992/94) als die Einheit von Aktualität und Virtualität begriffen wird. Sinn also als die Synthesesfähigkeit von Denken, Erinnern und Erwarten. Es ist die Synthesesfähigkeit und die Überprüfung auf Synthesesfähigkeit hin, die Sinn macht.

Hieraus folgt unweigerlich ein ethisches Modell, welches Synthesesfähigkeit tatsächlich als Wert fordert, da nur durch Synthesesfähigkeit Sinn gewährleistet werden kann.

⁶ Die mögliche Befangenheit ergibt sich natürlich zunächst dadurch, dass der Wunsch, ein 'guter Mensch' zu sein, von der Konditionierung her in allererster Hinsicht emotional ist. Ferner determiniert das Weltbild stets die Herangehensweise und auch die Ergebnisse!

wertegenerierenden Logik befähigt ist, wie derjenige, der sich bemüht, keiner Weltanschauung anzuhängen. Warum dies? Weil unser Modell der Welt so oder so wirksam wird und unsere persönliche Sicht der Welt sie so formt, wie wir sie beobachten.

Im Klartext meint das: „Keine Weltanschauung“ ist nicht gleichbedeutend mit „bar einer Weltanschauung“. Es bedeutet nur, dass dem Forscher seine Weltanschauung nicht bewusst ist, er hat sie möglicherweise verdrängt, und nun wirkt sie als Schatten seiner Forschung weiter und führt – wie Weltanschauungen dies immer tun – die Ergebnisse herbei, die sie bestätigen. Also scheint es sinnvoller, seine Weltanschauung zu untersuchen, auf Folgerichtigkeit zu prüfen und mit zum Gegenstand der Betrachtung zu machen.

Unsere einzige Chance, Synthesefähigkeit zu gewährleisten besteht darin, so folgerichtig, kontingenzbewusst und emergenzbestrebend wie nur möglich zu denken. Mit anderen Worten: langfristig, systemisch *und* offen. Es ist das folgerichtige und synthesesfähige Denken, das langfristige Produkte hervorbringt, die geeignet sind, dieses Denken auch in Zukunft sinnvoll einsetzen zu können. (Was, wie Sie später bemerken werden, eine ethische Perspektive ist, die sich aus der Frage nach der individuellen Freiheit ergibt.)

Was nun also ist der Mensch? Ist er von Natur aus böse? Was sind seine wesentlichen Attribute? Ist er zu einem an höchsten philosophischen Werten ausgerichteten Leben überhaupt fähig? Und was sollten solche Werte sein? Welche Werte sind tatsächlich synthesesfähig, welche sinnvoll, welche nicht? Und wenn wir Werte setzen, wie sollen sie referenziert werden? Freiheit, Wille, Liebe, Menschlichkeit, Gerechtigkeit, sie alle sind Begrifflichkeiten kulturellen und weltanschaulichen Verständnisses, und sie bedeuten nicht nur nicht immer

dasselbe, oftmals schließen ihre Bedeutungen einander gegenseitig aus, und manchmal gar bedeutet die Freiheit im einen kulturellen Horizont etwas gänzlich anderes als in einem anderen.⁷

Um diese Fragen zu beantworten, brauchen wir ein psychologisches Modell. Natürlich hat der Mensch einen Körper, natürlich ist er in Ausdruck und Verhalten (Handeln/Erleben als sinnselektierende Differenz) *individuelles* Produkt eines vor allem in unserer Gesellschaft übermächtigen Anpassungsprozesses.⁸ Die Uneinschbarkeit der Komplexität dessen, woran die Anpassung stattfindet, macht Gesellschaft heutzutage für viele Menschen zu etwas, dem sie (scheinbar) hilflos gegenüber stehen. Die rasche Informationsvervielfältigung des Sozialsystems überschüttet das Individuum und die Anpassungsversuche nehmen immer mehr den Charakter von „trial and error“ an. Auf diesem Hintergrund kann man Medien heutzutage durchaus als „An-

⁷ Kultur muss einerseits als das soziale Äquivalent zu Charakter begriffen werden, also als sinnerzeugende Organisationsstruktur von Gesellschaft. Andererseits aber handelt es sich bei Kultur um die Vielfalt der Möglichkeiten aller potenziellen Organisationsstrukturen von Gesellschaft. Als solche kann sie nur als Umwelt begriffen werden und hat demzufolge Horizonte statt Grenzen. Diese etwas verwirrende homonyme Verwendung des Begriffs Kultur scheint mir derzeit der einzige Weg, der kontinuierlichen Grenzüberschreitung von Gesellschaft Gehalt zu geben, ohne die vollkommen vernünftigen Überlegungen der sozialen Systemtheorie zu sprengen. Wichtig ist dabei allerdings, Subsysteme nicht mit dem systeminhärenten Begriff von Kultur zu verwechseln. Subsysteme schaffen Moden, keine Charaktere bzw. Kulturen.

⁸ In einfachen Gesellschaften, autochthonen Ethnien, ist Anpassung ein einfacherer Prozess als in komplexen Kulturen. Konditionierung kann heute nicht mehr nur Familie oder Tradition zugerechnet werden. Die Anpassungsleistung des Individuums an unsere moderne Gesellschaft wird auf Grundlage der maximal verarbeitbaren Komplexität des Individuums geleistet, und umgekehrt ist seine Anpassungsleistung wiederum Information für die Anpassung anderer.

passungstechnologie“ begreifen, da sie Selektionskriterien für Anpassung zur Verfügung stellen, die nach Geschmack/Konditionierung des Einzelnen sortiert sind und eine Vielfalt von Rollen(vorstellungen) anbieten.

Dieser Moloch, dieser Ghoul einer übermächtigen Anpassungstechnologie ist es, welcher das prägt und konditioniert (immer auf Grundlage der Primärsozialisation und der damit verbundenen Erlebnisse/Informationen), was Schopenhauer als die Natur des Menschen ansieht, denn: Jedes Verhalten ist sozial und somit kommunikativ. Werte wie „gut“ oder „böse“ können nur im Hinblick auf Soziales untersucht werden.⁹ Psychologisch ergeben sie nur Sinn im Chor der inneren Stimmen. Und bei diesen handelt es sich um idealisierte und abstrahierte Formen von Eltern-Stimmen, wie sie vom marsischen (reinen und wertefreien und somit unschuldigen) Bewusstsein des sich im Formen begriffenen Kindes interpretiert wurden. (Die Frage nach der Natur des Menschen ist von ihrer eigenen Natur her bereits sozial! Es ist eine Frage, sie besteht aus Worten, sie ist Auftakt zu einem bestimmten sozialen Spiel zwischen Alter und Ego, Ego und Alter. Sozialsysteme haben zum Element Kommunikation, Psychen hingegen Gedanken und Vorstellungen. Die Psyche eines anderen zu untersuchen, ist nur sozial möglich, nicht psychisch – es sei denn, wir wären dazu in der Lage, dessen Gedanken zu denken und dessen Vorstellungen zu haben und das Punkt für Punkt. Und Psychen kommunizieren auch nicht

⁹ Für Charakteranalysen benötigen wir die Psychologie, für Kulturanalysen eine kontingenzbewusste Soziologie. Dennoch verwenden wir den Begriff „Charakter“ so, wie ihn Wilhelm Reich verwandte. Er kennzeichnet mithin einerseits etwas, was das Individuum für sich selbst ist, wie auch andererseits etwas, das nach Außen hin, durch das Handeln des Einzelnen, zutage tritt, und in diesem Sinne ist „Charakter“ sozial.

miteinander, dies tun nur Personen: Formen zwischen Psyche und Sozialsystem.)

Das alles ist leichter zu verstehen, wenn wir uns der marsischen Bedeutung des Wortes „böse“ nähern: Für das Kindheits-Ich ist „böse“ kein psychisch-inhärenter Begriff, vielmehr kennzeichnet das Wort Ablehnung durch die dringend benötigte sichere Welt der Erwachsenen. Dies aber ist etwas, das ein Kind unmöglich verstehen kann: Wieso sollte es dafür abgelehnt werden, dass es ist, wie es ist, oder dafür, dass es tut, was es tut?

Aber „böse“ hat noch weitere Bedeutung, und diese wird – früher oder später – vom Kind auch im Verhalten geformt, denn: Ist es nicht eigentlich das, was die Eltern wollen?

Jede Kritik ist auch immer eine Verhaltensanweisung, und Kinder erkennen die einfachen Signale und verstehen, was Mutter oder Vater *wirklich* wollen: in diesem Falle ein böses Kind. So erhält „böse“ seine zweite Bedeutung, nämlich die des Handelns gegen bestehende Gesetze, Übereinkünfte, Vereinbarungen, Sitten. Man betrachtet Verbrecher mit anderen Augen, wenn einem bewusst wird, dass sie auf marsischer Ebene tatsächlich nur Anweisungen der Eltern-Ichs befolgen. Das Verwirrende daran für das Individuum ist natürlich: Auf der Ebene marsischen Bewusstseins sind sie „gut“, denn sie tun, was die Eltern sagen. Auf der Ebene der „realen“ Welt aber sind sie „böse“. Es gibt in der Welt der Menschen oftmals nur einen Weg, diese Verwirrung zu überwinden: Zorn. Und dieser ist die dritte Bedeutung des Wortes „böse“.

Wir erkennen hieran leicht, dass der Mensch von Natur aus nicht „böse“ sein kann, dass er aber über seine Gefühle, die er zum Überleben dringend benötigt, das Potenzial zu zumindest zweier der Bedeutungen des Wortes „böse“ besitzt: Den Eltern gehorchen und zornig sein.

Was aber nun ist der Mensch? Was ist seine Individualität?

Diese Frage lässt sich unmöglich beantworten, ohne sich die Frage zu stellen, ob wir sozial von Einfluss, Manipulation oder Orientierung sprechen müssen. Ist der Mensch ein zielgerichtet formbares Wesen oder ist er es nicht?

Die Antwort lautet: Er ist es nicht.

Der Sohn wird nie ganz wie der Vater, nie ganz wie die Mutter. Selbst das ausgeklügeltste Erziehungssystem kommt an der individuellen Ausprägung nicht vorbei. Der Mensch ist für sich selbst stets mehr als für seine Umwelt, und er formt seine Informationen auf seinem eigenen Hintergrund. Außenreize motivieren ihn zum Denken und zum Handeln, doch die Art und Weise, wie er es tut, ist seine eigene.

Dies lässt ganz in Tradition der Systemtheorie den Schluss zu, dass es sich bei Psychen ebenfalls um autopoietische Systeme handelt. Um Systeme, die informationell geschlossen aber energetisch offen sind. Für die deshalb alles „da draußen“, das gesamte Umweltgeschehen, in seiner Natürlichkeit unzugänglich ist. Wahrheit über Welt kann immer nur interpretativ sein.

Dieser Ansatz scheint das bedenkliche „anything goes“ aus der mittlerweile bereits verstaubten Kiste der Postmoderne hervorzukramen,¹⁰ aber: Er scheint dies nur zu tun.

Beliebigkeit und Kontingenz sollten nicht miteinander verwechselt werden. Folgerichtigkeit ergibt ein Wahrscheinlichkeitsmuster von Passung, von Anpassung, von Synthese. Dies schließt Beliebigkeit aus,

¹⁰ Denn wenn wir unsere Informationen selbst formen, können wir keine Aussagen über wirkliche Wirklichkeiten „da draußen“ machen. Dennoch: Jeder Gedanke muss an Folgegedanken anschlussfähig sein, und dasselbe gilt für das Handeln.

weshalb Begriffe wie „Lüge“ und „Wahrheit“, wie „richtig“ und „falsch“ durchaus synthesesfähig verwendet werden können – vorausgesetzt wir berücksichtigen, dass das Individuelle an der Interpretation „Blau“ und der Konsens über das Ostentative an dieser Farbe partiell homomorph, nicht aber isomorph sind. Besonders deutlich wird das, wenn wir uns klar machen, dass die physikalische Messung der Frequenz von Blau mit dem entsprechenden physikalischen Inhalt psychisch gar nicht gedacht werden kann!

Element von Psyche, das ist Agens: Gedanke plus Vorstellung.¹¹ Psyche als autopoietisches System mit den Elementen Agens. Und Agens Einheit von Gedanke und Vorstellung. Gedanke, das ist das aktuelle Bewusstsein – unreflektiert, unschuldig, außerethisch. Vorstellung, das ist reflektierendes Bewusstsein.

Folgen Sie mir ein Weilchen. Akzeptieren Sie für den Augenblick die Idee, dass Psyche autopoietisch¹² operiert! Lassen Sie uns versuchen,

¹¹ Gedanke: Denke einen Gedanken.

Vorstellung: Denke, wie Du den Gedanken denkst.

Der injunktive Charakter dieser Referenzen ist wichtig, da Konsens und Verstehen grundsätzlich nur über Injunktionen erfolgen können. Meiner Ansicht nach müssen wir dringend weg vom platonischen Definieren des Gegenständlichen (und Begrifflichen) und hin zu einer zum-Formen-auffordernden Sprache, die den Leser und Zuhörer dazu ermutigt, die Bedeutung des Begriffes selbst zu erzeugen. Der Vorteil der injunktiven Referenz besteht darin, dass er für einen kurzen Augenblick die Freiheit von der persönlichen Interpretation ermöglicht. Nur so kann das Auch-Anders-Mögliche, das Kontingente der *eigenen* Überzeugung erkannt werden. Auf diese Weise ist jede Injunktion ein kleiner Koan.

¹² Aus Francisco J. Varela, „Autonomie und Autopoiese“, erschienen in „Der Diskurs des Radikalen Konstruktivismus“: „Autopoiese ist eine Explikation der Autonomie des Lebens. ... Autonomie Systeme sind mechanistische (dynamische) Systeme, die durch ihre Organisation bestimmt sind. Allen autonomen Systemen gemeinsam ist die Tatsache,

die Frage nach dem „von Natur aus“ und nach „gut und böse“ wie auch die absolut wichtige Frage nach der Möglichkeit direkter Manipulation zu beantworten!

Wie immer sind es die Fragen, die wichtiger sind als die Antworten. Finde die richtige Frage und die Lösung ergibt sich von selbst. Und vor dem Hintergrund der bereits gestellten Fragen wird dem aufmerksamen Betrachter schnell deutlich, dass eine für das Thema Ethik besonders anregende und grundlegende Frage noch nicht berücksichtigt wurde: „Worum geht es dem Menschen in allererster Hinsicht?“

Und mit diesem „Worum geht es?“ nähern wir uns dem Ausgangspunkt einer Kette von Überlegungen, die letztlich in eine Ethik münden, wie sie bereits von Heinz von Foerster angeregt und vor viel längerer Zeit schon von Immanuel Kant impliziert wurde: Eine Ethik der Freiheit, die ganz und gar auf Langfristigkeit und auf **Überleben** hin orientiert ist.¹³

dass sie organisationell geschlossen sind. ... Eine organisationell geschlossene Einheit wird als zusammengesetzte Einheit bestimmt durch ein Netzwerk von Interaktionen der Bestandteile, die 1. Durch ihre Interaktionen rekursiv das Netzwerk derjenigen Interaktionen regenerieren, das sie hergestellt hat, und die 2. Das Netzwerk als eine Einheit in demjenigen Raum verwirklichen, wo die Bestandteile existieren, indem sie die Grenzen der Einheit als Ablösung vom Hintergrund konstituieren und spezifizieren.“

Wir haben „organisationelle Geschlossenheit“ durch *informationelle Geschlossenheit* ersetzt und dabei auf den Shannon'schen Informationsbegriff rekurriert. Da Information nicht Agens-gebunden ist sondern Agens-übergreifend, sie also ein Muster von Agens mit Grenzkonstitution ist, kann dies einfach getan werden. Element (hier also Agens) konstituiert System. Information ist der grenzerzeugende, grenzerhaltende und letztlich Organisation erzeugende Mechanismus. Die Rückbezüglichkeit muss berücksichtigt werden, Geschlossenheit determiniert sich letztlich selbst.

¹³ Wir benötigen mehr als eine Ethik, die Freiheit lediglich zum Wert hat. Wir benötigen eine Ethik, die Freiheit hervorbringt. Nach Heinz von Foerster muss eine brauchbare

Das ist die einfachste Antwort auf „Worum geht es?“ – Es geht um Überleben und synthesesfähiges Operieren der Psyche. Selbst selbstzerstörerisches Denken oder Handeln ist dies nur aus einer Sichtweise von außen. Ein Mensch, der selbstzerstörerische Neigungen und Handlungen zeigt, tut dies dennoch auf dem Hintergrund eines Versuchs, für sich selbst Sinn zu finden und damit zu überleben.

Synthesesfähigkeit impliziert langfristiges Denken. Sie impliziert die Fähigkeit zur Antizipation aller psychischen Umwelten: Soziales, Physikalisches, Physisches, Transzendentes, ... Ja, auch transzendente Erwägungen spielen im Hinblick auf psychisches Überleben eine Rolle. Dies schon allein deshalb, weil ein Weiterleben nach dem physischen Tode denkbar ist, wobei die Wahrscheinlichkeit der Realisierung dessen für synthesesfähiges Denken und Handeln tatsächlich nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Da es bei Ethik in allererster Linie um die Regulierung von Denken und Verhalten geht, liegt es auf der Hand, langfristiges Denken als ethischen Wert zu begreifen, denn nur langfristiges Denken gewährt langfristiges Überleben des Individuums.

Alle ethischen und alle moralischen Werte sind solche des Sozialen. Sie sind Bestandteil von Kultur (systemisch), und wenn wir auch durch-

Ethik stets weitere Möglichkeiten des Handelns gewährleisten, und meiner Ansicht nach ist das ein vollkommen vernünftiger Ansatz. Das Bemerkenswerte an einer derartigen Ethik ist, dass sie mit den üblichen pseudomodernen, hedonistischen Freiheitsvorstellungen in der Praxis oft nur wenig gemein hat, denn Überlegungen zu Langfristigkeit und Erweiterung von Verhaltensmöglichkeiten legen oftmals ein Verhalten nahe, welches die Möglichkeiten des Individuums aktual scheinbar einschränkt. (als Nicht-Behavioristin möchte ich absolut klarstellen, dass „Verhalten“ von mir als Erleben oder Handeln begriffen wird, und dass es sich bei diesen beiden Begriffen um Zuordnungen der Sinnselektion handelt – mal intern, mal extern.)

aus sagen können und müssen, dass Kultur Charakter (im Reich'schen Sinne) formt, so bedeutet dies noch lange nicht, dass es sich auch bei Psyche um ein kulturelles Phänomen handelt.

Natürlich werden Psyche und Charakter im Laufe des Lebens immer homomorpher, dennoch verliert das Individuum seine ursprüngliche kindlich-individuelle Unschuld und Freiheit niemals ganz.¹⁴ Das marssische Bewusstsein wirkt weiter, Wünsche und Hoffnungen werden nie ganz zerstört, sie werden nur verschüttet. Wir sollten also Charakter und Psyche nicht verwechseln. Bei Charakter handelt es sich um eine Form zwischen dem innerpsychisch abgebildeten Sozialen und dem (Gesamt-)Psychischen; eine Form, die durchaus mit dem Agens „Ich-Identifikation“ verknüpft sein kann, aber nicht immer sein muss.

Aus Blickrichtung des Sozialen ist Psyche intransparent, unerfassbar, nicht synthesesfähig. Elemente des Sozialen sind Kommunikation, nicht Agens. An der Systemgrenze wird Psyche als Alter oder Ego aktiviert, aber der Gedanke dringt ebenso wenig in das Soziale ein, wie die Kommunikation zu Agens zu werden vermag. Hier kann nur von „Anregung“ oder „Orientierung“ gesprochen werden, von

¹⁴ Diese Erkenntnis beinhaltet eine feine, keineswegs aber unbedeutende Kritik am bestehenden Erziehungs- und Bildungssystem. Die ungenügende Berücksichtigung psychologischer, soziologischer und philosophischer Erkenntnisse der Neuzeit führt in einen 'wilden' Anpassungsmechanismus, in eine Skript-Willkür (Berne), die Menschen hervorbringt, die der Stagnation, der vollkommenen Charakterverkrustung, ausgeliefert sind und damit dem psychischen Tod. Kultur wird intrafamiliär auf niedrigster Ebene fortgeführt und erschafft nicht selten Charakterzombies, die zu keinem echten Selbst-Gedanken mehr fähig sind, da der (nicht selten schizophrene) Anpassungsdruck alle echten Gefühle, Empfindungen, Gedanken ins dunkle Abseits verdrängt hat. Dies ist eine äußerst wichtige Ursache einer Vielzahl psychisch-sozialer Erkrankungen, die an Symptomen wie Verbrechen, Streit, Krieg, Gewalt etc. erkennbar sind.

nichts anderem. Psychisch jedenfalls handelt es sich immer um Interpretationen.

In letzter Instanz entscheidet das Individuum darüber, was es denkt und wie es das tut. Und Charakter und sein Panzer sind es, die die Antwort auf die Frage „Kann der Mensch manipuliert werden?“ liefern können, nicht Psyche oder Kultur allein!

Aus psychischer Sicht ist Manipulation nicht möglich, aus charakterlicher schon. Es ist Psyche, die entscheidet, wie etwas interpretiert wird, und ob von Kommunikation ausgegangen wird oder nicht. Aber es ist Charakter, welcher die Bahnen der Interpretation enger fasst, wodurch kontingente Manipulationsmöglichkeiten entstehen. Das Opfer selektiert die Verhaltensmöglichkeiten des Täters, um eine Manipulation möglich zu machen.¹⁵ Man kann sich „manipuliert fühlen“, aber man kann nicht manipuliert werden. Man kann „denken zu manipulieren“, aber man kann nicht manipulieren. Oder, um es anders zu fassen: Kann man den Charakter eines anderen adäquat beschreiben, so kann man auch sagen, auf welches Handeln hin dieser Andere reagieren wird. Ein schönes Beispiel liefert Eric Berne in „Spiele der Erwachsenen“, wo der Staubsaugervertreter zur Hausfrau sagt: „Ich habe da noch ein anderes Modell, aber das ist sicherlich für Sie zu teuer“, was prompt die Reaktion der Hausfrau hervorruft, darauf zu bestehen, genau dieses Modell vorgeführt zu bekommen.

¹⁵ In einer Opfer-süchtigen Welt ist solch eine Erkenntnis von basalem Wert, denn eine Minimierung der Anzahl welcher Opfer auch immer erfordert grundsätzlich auch stets eine psychologische Untersuchung des jeweiligen Phänomens „Opfer“, denn ohne zynisch wirken zu wollen, sind es die Verhaltenslimitationen des Opfers, die es zu einem solchen machen.

Was bedeutet das nun für unsere Frage nach der Natur des Menschen? – Dass Gut und Böse Kulturgut sind, und dass Freiheit (die Fähigkeit zur dritten Wahl) eine natürliche Fähigkeit von Psyche sein muss!¹⁶ Wer „Spiele der Erwachsenen“ kennt, ist frei von der automatischen Reaktion auf den Trick des Staubsaugervertreeters; er durchschaut die Aktion und hat die Möglichkeit, anders zu reagieren. Die automatische Reaktion des Charakters „Was fällt Dir eigentlich ein zu sagen, ich könne mir das teurere Modell nicht leisten!“ kann unterbunden oder zumindest erkannt und im Handeln unterlassen werden.

Nur potenzielle Freiheit ermöglicht jene Vielfältigkeit, die grundsätzlich erforderlich ist, um Überleben zu gewährleisten. Und nur potenzielle Freiheit schafft den Bezugsrahmen für die Notwendigkeit sozialer Konditionierung, Komplexität und der Wille zu Überleben sind es, die die Evolution der Kommunikation antreiben. Das, was uns einzuschränken scheint, ist die direkte Folge dessen, was uns frei zu machen vermag.

Die Fähigkeit zur Werteanpassung, die Fähigkeit zum Guten wie auch Bösen, liegt in der Natur des Menschen. Und es ist ein natürlicher Automatismus des Menschen, sich anzupassen, um größtmögliches und längstmögliches Überleben zu realisieren.

Wenn wir in unseren Überlegungen so weit gelangt sind, können wir Frankena's Annahme, dass der wissende Mensch stets ethisch zu handeln wünscht, aus vollem Herzen zustimmen. Das Individuum

¹⁶ Ohne die Fähigkeit, eine Vielzahl von Verhaltensmöglichkeiten zu generieren, wäre der Mensch nicht überlebensfähig. Freiheit ist also Folge von Intelligenz, denn Intelligenz bringt Komplexität mit sich und verlangt somit nach Entscheidung für das synthesesfähigste Verhalten.

hat immer die Möglichkeit zur Wahl und wünscht sie auch. So hat es Fähigkeit und Motiv, sich eine Ethik zu erarbeiten. Und mittels einer Ethik wiederum ist es in der Lage, Wahloptionen zu stabilisieren und zu erweitern. Es ist das Wissen um die Abläufe, die Kenntnis ethischer Grundlagen und rhetorischer Tricks, die die Freiheit gewährleisten, in jedem Augenblick die synthesesfähigste Handlung hervorzurufen.

Weshalb aber denn nun handeln die Menschen nicht ethisch, weshalb setzen sie nur wenig moralische Werte, wenn es um das alltägliche Handeln geht?

Diese Frage ist leicht zu beantworten, denn a) muss von Ethik gewusst werden¹⁷ und b) müssen ethische Konzepte auch sozial synthesesfähig angeboten werden. Tatsächlich sieht es in einer zunehmend hedonistischen Welt so aus, dass derjenige, welcher einer Ethik folgt, nicht derjenige ist, der (nur für sich selbst betrachtet) die besten Überlebenschancen hat!¹⁸ Zumindest anfänglich – ich werde später zeigen, dass das doch der Fall ist, aber Arbeit bedeutet.

Das aber ist keineswegs alles. Wäre es nur so, wäre der Ausweg leicht: Wir bringen die Ethik schon in die Vorschulen und machen so Ethik zu einem Kommunikat. Das Wissen wird dann im Erwerb Weisheit mit sich bringen und auf diese Weise die Welt verändern.

¹⁷ Ethik gehört als Metatheorie in jedes Bildungsprogramm für Kinder! Und Psychologie auch, denn die neurotische Struktur verhindert das ethische Verhalten genau dort, wo das ethische Verhalten den inneren Dissens (eine konditionierte emotionale Ambivalenz) tangiert und so eine Intensität (emotional/kognitiv) anregt, deren Druck das Individuum nicht auszuhalten vermag.

¹⁸ Ulrich Wickert hat dies in seinem Buch „Der Ehrliche ist immer der Dumme“ wunderbar zum Ausdruck gebracht. Und jeder, der schon einmal in einen Zivilprozess verwickelt war, kennt dies Problem.

Aber so einfach ist es eben doch nicht, denn: Der Mensch ist nicht nur Verstand, er ist auch Gefühl. Überlebensfähigkeit braucht automatische Verhaltenskonzepte, braucht reflexartige Anpassungsmechanismen, braucht Routinen. Diese Aufgabe übernehmen unsere Gefühle, welche – zuerst wertfrei im sozialen Sinne – unser biologisches Überleben und unsere soziale Sicherheit gewährleisten sollen.

Aber das Gefühl ist in der Emotion kommunikativer Ausdruck und seine Reinheit (im Kindlichen) ist keineswegs zu allen sozialen Anpassungsmechanismen und -konzepten kompatibel. Das, was durch diesen Konflikt entsteht, nennt Freud die „Neurose“, und ich halte diesen Begriff auch heute noch für funktional, wenn wir ihn in ein Reich'sches Begriffsraster fassen und ihm so das Unfassbare des Unaussprechlichen nehmen. Einfacher gesagt: Neurose ist das, was Widerstand und Übertragung wirksam macht.

Die Neurose ist die verdrängte Angst, welche nun aus dem Dunkel der Psyche heraus jenes disfunktionale Verhalten hervorbringt, das letztlich nur noch scheinbar Überleben sichert. Sigmund Freud meinte, es sei der Neurose ein Todestrieb inhärent, doch diese Annahme ist unstimmig, denn das Individuum als Ganzes sucht immer noch verzweifelt nach dem „richtigen“ Verhalten, nach der „besten Reaktion“. Da aber soziale Mechanismen nicht nach Wahrhaftigkeit und psychischer Transparenz fragen sondern nur nach schneller und leistungsfähiger Reaktion, wird über die Wertigkeit von angenehmem und unangenehmem Gefühl eine Direktverbindung für Sozialanpassung geschaffen, die das Ausdrücken des Echten, des Ursprünglichen, des Kindlichen unmöglich macht.

In Folge formt Charakter Umwege (respektive seine eigene Organisationsstruktur) und auf ihnen beginnt der Schatten zu wirken. Was

einmal Überlebenssinn war, wird zum Todestrieb, denn das rebellierende marsische Bewusstsein erzeugt aus der Dunkelheit des Verdrängten heraus scham-los und bos-haft das Zerstörerische. Nicht durch Erkenntnis von Gut und Böse kam das Übel in die Welt sondern durch die Einführung von Gut und Böse. Deshalb kann eine Welt, in der es moralische Werturteile gibt, auch nicht ohne eine Ethik sein.

Psyche ist selbsterschaffend, selbsterhaltend, selbstregulierend. Sie schafft ihre eigenen Grenzen. Sie operiert informationell geschlossen aber energetisch offen.

Charakter ist etwas anderes: Er ist eine Organisationsstruktur von Psyche, er ist Person von außen und Ich von innen, er ist der Wertesatz, nach dem das Individuum handelt, und er ist das Konglomerat der Werturteile, die andere über uns fällen. Charakter ist determiniert durch Überlebens- und somit Anpassungswunsch an und in Soziales. Er formt sich *im* Spannungsbereich zwischen Bewusstsein und Unbewusstsein (oder Vorbewusstsein oder latent Bewusstsein) und *am* Spannungsbereich zwischen Kommunikation und Psyche, der zum Nährboden für ein unüberschaubares Konglomerat destruktiver, automatisch emotionaler (nicht gefühlsmäßiger) Verhaltensweisen werden kann. Charakter ist direkt mit Moral und mit Ethik gekoppelt. Wir sagen „er hat einen guten Charakter“ oder „er hat einen miesen Charakter“, und wir meinen damit einen Menschen, der sich an seine Werturteile und/oder an die Wertvorstellungen seiner Kultur hält oder nicht. Einen willensstarken Menschen nennen wir „charakterstark“, und damit meinen wir, dass er tut, was er sagt, und dass er sagt, was er denkt. Mohandas K. Gandhi nannte dies „Satyagraha“, und es bedeutet auch „Integrität“ oder „Authentizität“.

Psyche ist nicht nur fähig zur Ethik, Ethik ist mit ihren Werten der Psyche auch natürlich, da Freiheit nur durch Grenzen denkbar ist, die sie auch langfristig gewährleisten. Sind Denken und Sprechen bei einem Menschen nicht in Übereinstimmung, gerät er in innere Konflikte. Ist das Handeln mit Denken oder Sprechen nicht in Übereinstimmung, kommen soziale Konflikte hinzu. Nimmt die Anzahl der Konflikte des Menschen überhand, wird sein Denken, Sprechen und Handeln selbstzerstörerisch. Werte sind Grenzen, und indem sich der Einzelne zum Beispiel sagt: „Ich werde nicht lügen!“, setzt er seiner Freiheit Grenzen und erschafft gleichzeitig Freiheit, da er, wenn er sich auch an seinen Wert hält, weniger konfliktbehaftet leben kann und sein Leben für ihn einen Sinn ergibt, der ihn zufrieden stellt.

Die Fähigkeit von Charakter aber ist eine Frage des sozialen Angebots zur Ethik (Bildung und Wissen) plus der Natur des Charakters selbst. Meint: Ist das Individuum seelisch gestört, ist es genau dort zu ethischem Verhalten unfähig, wo die Neurose im Handeln und auch Erleben wirksam wird. Das ist ein wichtiges Argument, wenn es um die Frage der Berücksichtigung einer ethischen Erziehung und Aufklärung unserer Kinder geht. Gut zu sein ist für jeden zufriedenstellender, böse zu sein nicht. Der Umkehrschluss, dass böses Handeln die Folge einer seelischen Störung sein muss, ist durchaus zulässig, wenn wir der Annahme folgen, dass jeder Mensch – egal welchen Alters – daran interessiert ist, dass es ihm rundum gut geht.

Liegt also Bosheit in der Natur des Menschen? Nein, nein und nein. Weder Bosheit noch Güte sind natürliche Eigenschaften des Menschlichen. Aber Überleben ist es, und Überleben ist frei von Schuld.

Der Wert „Freiheit“, als ein soziales Konstrukt, liegt dem psychischen Motiv des Überlebens am nächsten. Frei zu sein bedeutet, die

dritte Wahl zu haben. Es bedeutet, seine Werte selbst zu setzen. Die Geschichte hat gezeigt, dass Freiheit den Menschen sogar mehr gilt als ihr Bioüberleben, dass sie bereit sind, dafür zu sterben. Eine Nation möchte sich ebenso selbst bestimmen, wie dies ein Individuum will. Dort, wo diese Möglichkeit verwehrt wird, entstehen Konflikte, Krankheiten und Kriege.

So weit gelangt, möchte ich drei basale ethische Leitsätze vorstellen, die ich zusammen mit meinem Mann, Ralf Löffler, erarbeitet habe:¹⁹

1. Der Leitsatz der Freiheit, welcher lautet:
„Übertriff, übertriff!“²⁰
2. Der Leitsatz der Liebe, welcher lautet: „Handle stets so, dass die Regeln Deines Handelns zum Gesetz für alle werden könnten“ (natürlich frei nach Kant)²¹
3. Der Leitsatz der Effektivität, welche Langfristigkeit gewährt:
„Handle ökonomisch!“ (MiniMax-Prinzip)

Was aber nun soll eine Ethik nützen, wenn wir erkannt haben, dass das Individuum aufgrund seiner neurotischen Störung nicht dazu in der Lage ist, dieser wirklich auch zu folgen?

¹⁹ Zur Herleitung und genaueren Begründung dieser Leitsätze vergleiche Ralf Löffler & Gitta Peyn, „Ethik der Freiheit“.

²⁰ Eine etwas andere Formulierung der von Foerster'schen Verhaltensmaximierung.

²¹ Überleben ist der menschlichen Psyche nur möglich durch Lernen. Lernen aber ist in einer Gemeinschaft leichter. Der Andere ist es, der uns das Andersartige zeigt, und deshalb ist Liebe ein ethischer Wert. Er bedeutet allerdings nicht (nur) das Gefühlsmäßige, das Emotionale, sondern diese Liebe ist dem Leitsatz „Übertriff, übertriff!“ untergeordnet.

Auch hier können wir schnell den Ansatz finden, nämlich dass demzufolge seelische Zufriedenheit ein ethischer Wert sein muss. Konsequenterweise folgt er aus den drei Leitsätzen, denn Übertreffen ist nicht möglich, wenn automatische Emotionsraster und Idiosynkrasien dem entgegenwirken.

Ethik ist Garant des Überlebens, wenn sie einer synthesesfähigen Psychologie folgt.

Wie nun aber sieht es mit der Rhetorik, mit der Eristik aus? Soll ein ethischer Mensch die Kunstgriffe Schopenhauers anwenden? – Ich denke, dass diese Frage leicht beantwortet ist: Wenn die Anwendung des Kunstgriffes Freiheit gewährleistet, dann ja. Und das ist keineswegs das simple „Das Ziel rechtfertigt die Mittel“, denn das Ziel als langfristiges, ja unendliches, schließt einige Mittel wie zum Beispiel das, persönlich zu werden, schlichtweg aus.

Komme ich jetzt also zum letzten wichtigen Punkt, nämlich der Frage, ob der ethische Mensch demjenigen, der keiner freiheitsgenerierenden Ethik folgt, im alltäglichen „Kampf um das Brot“ unterlegen ist oder nicht, wie es der Satz „Der Ehrliche ist immer der Dumme“ nahelegt.

Ich denke, dass diese Frage langfristig schlichtweg mit „Nein!“ beantwortet werden muss. Wenn ein Mensch wirklich einer Ethik der Freiheit folgt, dann haben einige soziale Werte Vorrang vor seinem psychischen Wohlergehen – zumindest kurzfristig – langfristig aber gewähren sie dies stets. Wenn der ethische Mensch den Streit oder die Gewalt verweigert, hat er nicht deshalb verloren, weil der Andere so laut brüllte. Tatsächlich ist er derjenige mit den höheren Freiheitsgra-

den, denn seine Entscheidung, nicht dem plumpen Streit zu frönen, war selbstbestimmt und nicht Konsequenz eines Verhaltensautomatismus: Er hatte die Wahl. Man gewinnt oder verliert nicht gegen andere, man verliert oder gewinnt letztlich immer gegen sich selbst. Von dieser höheren Warte betrachtet ist stets derjenige der Gewinner, der die größeren Verhaltens- und Wahlmöglichkeiten schafft.

In Ergänzung zu Frankena brauchen wir also nicht nur ein größeres Angebot an ethischer Bildung, wir brauchen auch synthesefähige Konzepte zur Verbesserung der seelischen Zufriedenheit aller Menschen. Dies ist eine schwierige Anforderung, denn in einer Gesellschaft, in der weit über 90% der Menschen unter großen seelischen Störungen leiden, muss man die Macht der Neurose, sich selbst zu erhalten, natürlich mit berücksichtigen.

Um es einfacher auszudrücken: Eine Generation seelisch gesunder Kinder in einer Gesellschaft neurotischer Erwachsener ist schlichtweg unmöglich.²² Der einzige Weg ist ein langfristiger, der die Therapie und somit das seelische Heil des Individuums in den Vordergrund stellt. Wird das Ganze durch eine freiheitsgenerierende Ethik ergänzt, ergibt sich daraus langfristig eine neue gesellschaftliche Struktur.

Dass dies aber nur langfristig möglich und leider derzeit auch nicht sonderlich wahrscheinlich ist, muss denjenigen, der dennoch einer Ethik folgen will, nicht entmutigen.

²² Und das nicht nur deshalb, weil Kinder Erwachsene kopieren, sondern auch deshalb, weil sich viele Erwachsene dagegen zur Wehr setzen werden, wenn ihre Kinder aufgrund des neu Erlernten beginnen, das Handeln der Erwachsenen zu kritisieren oder sie sonstwie zu überflügeln.

Das ethische Leben ist, wird seelische Zufriedenheit einmal erlangt (was natürlich immer nur aktual und nicht als Endzustand möglich ist), sich oftmals selbst genug. Der Ethik zu folgen, führt langfristig in seelische Zufriedenheit, denn wir identifizieren uns unter anderem auch mit unseren Handlungen.

Es keineswegs nur so, dass seelische Zufriedenheit als Voraussetzung für ethisches Verhalten angesehen werden muss. Die meisten Menschen leiden unter ihren Schuldgefühlen und Ängsten, fühlen sich unzulänglich und ungeliebt. Lernen sie aber durch Ethik, sich Anderen gegenüber liebevoll und moralisch zu verhalten, lernen sie, die richtigen Entscheidungen auch bewusst zu fällen, so ergibt sich nach und nach ein neues Selbstbewusstsein.

Dieses so entstandene, vollkommen natürliche (und nicht charaktergestörte) Selbstbewusstsein führt in ein ganz neues Selbstverständnis. Die unterdrückte Angst, die eben noch nur in disfunktionalem Verhalten zum Ausdruck kam, kann nun betrachtet werden, denn der Mensch verfügt über ein sicheres Fundament, um dies zu tun. So kann eine zielgerichtete Ethik tatsächlich für viele sogar die Therapie ersetzen, beziehungsweise sie zumindest drastisch verkürzen.

Und es gibt noch etwas, das wir tun können, um den Prozess zu beschleunigen: Wir suchen die Gesellschaft von Menschen, die nach einer Ethik leben. Das Kommunikat erleichtert das Selbstverständnis, die Fremdperspektive bestärkt das Selbstbewusstsein. Dies kann durchaus sozial einem Schneeballeffekt gleichen!

Sie sehen, es gibt eine erweiternde Alternative zum Schopenhauer'schen Menschenbild, eine, die weniger pessimistisch und weniger determiniert ist.

Ich hoffe, Sie gelangen durch die Gegenüberstellung dieser beiden Sichtweisen zu einer eigenen, die zum Leitfaden für Ihre persönliche Ethik werden kann. Und ich hoffe außerdem, dass dieses Büchlein nicht weiter zu dem beiträgt, was wir alle zur Genüge kennen: Das Ausnutzen der Kunstgriffe allein zum Gewinnen eines Statusspiels, denn dies ist keine freiheitsgenerierende Perspektive sondern eine einschränkende. Das zumindest sollte uns die Geschichte lehren, in der das Üble, wie es Gandhi ganz richtig bemerkt, letztlich immer seinen Untergang fand.

Ich habe die Kunstgriffe Schopenhauers noch einmal in einer etwas leichteren Sprache an das Ende des Buches gestellt, für denjenigen, dem die Schopenhauer'sche Terminologie Schwierigkeiten bereitet, immerhin hat sich unser Sprachverständnis seit jenen Zeiten drastisch verändert. Außerdem habe ich die Kunstgriffe mit Beispielen aus dem Alltag und dem Internet versehen. Das macht es leichter, Schopenhauer in unser Leben zu übertragen, denn wir sind ja nicht alle disputierende Philosophen einer abgehobenen Schule, sondern wir wollen einfach ein besseres und zufriedeneres Leben führen – und dafür braucht man halt Anwendungsbeispiele, die man selbst wiedererkennt.

Die Kenntnis dieser Kunstgriffe oder – wie ich sie lieber nenne – „Tricks“ ist natürlich absolut von Belang. Wir können unmöglich unseren ethischen Leitsätzen folgen, wenn wir nicht auch unseren Verstand trainieren und beurteilen können, was in einer Situation der Fall ist und was nicht. Ein Statusspiel können wir erkennen, wenn wir die Theorie

dazu heranziehen²³ und auch wenn wir die Kunstgriffe kennen, denn: Charakter ist die Verwendung einiger übler Tricks inhärent.²⁴

Bevor wir zum Text Arthur Schopenhauers kommen, möchte ich noch erwähnen, dass die von mir in einfacherer Sprache formulierten Tricks mit ihren Beispielen, die im Alltag und im Internet hilfreich sein können, nicht Punkt für Punkt den Schopenhauer'schen entsprechen. Das liegt nicht daran, dass diese so falsch sind, sondern es liegt daran, dass Dispute, wie in den Beispielen von Schopenhauer angeführt, im Alltag eher selten auftreten. Mir geht es aber im letzten Teil des Buches vor allem darum, dass Sie praktische Anwendungsbeispiele finden – gerade so, wie wir erwarten können, sie auch alltäglich unter uns zu erleben.

Sollten Sie eher ein Fan einfacher Sprache sein, können Sie getrost den Teil Schopenhauers für den Anfang überspringen.

In all diesem Sinne wünsche ich Ihnen nun, dass es Ihnen gelingen möge, willentlich ein Leben in Freiheit und mit Liebe zu leben.

Gitta Peyn

²³ Transaktionsanalyse, „Spiele der Erwachsenen“, Dr. med. Eric Berne

²⁴ Ich möchte an dieser Stelle darauf hinweisen, dass ich den Begriff des Charakters grundsätzlich neutral verwende. Ich betrachte ihn durchaus als Ausformung des Ichs, aber dies muss keineswegs mit seelischer Störung gleichbedeutend sein.

Arthur Schopenhauer

Die Kunst Recht zu behalten



Das fast fertige Manuskript fand sich ohne Überschriften in Schopenhauers Nachlass. Es entstand vermutlich um 1830; der Text wurde unter verschiedenen Titeln wie »Dialektik«, »Eristische Dialektik« oder »Die Kunst Recht zu behalten« veröffentlicht. Schopenhauers eigene Anmerkungen zu seinem Text finden sich in den Fußnoten.

Eristische Dialektik

*Eristische Dialektik*²⁵ ist die Kunst zu disputieren, und zwar so zu disputieren, dass man *Recht* behält, also per *fas et nefas*.²⁶ Man kann nämlich in der Sache selbst *objective* Recht haben und doch in den Augen der Beistehender, ja bisweilen in seinen eignen, Unrecht behalten. Wenn nämlich der Gegner meinen Beweis widerlegt, und dies als Widerlegung der Behauptung selbst gilt, für die es jedoch andre Beweise geben kann; in welchem Fall natürlich für den Gegner das Verhältnis umge-

²⁵ Bei den Alten werden Logik und Dialektik meistens als Synonyme gebraucht: bei den Neueren ebenfalls.

²⁶ *Eristik* wäre nur ein härteres Wort für dieselbe Sache. – Aristoteles (nach *Diog. Laert.* V, 28) stellte zusammen Rhetorik und Dialektik, deren Zweck die Überredung, το πιθανόν, sei; sodann Analytik und Philosophie, deren Zweck die Wahrheit. – Διαλεκτική δε ἐστὶ τέχνη λόγων, δι' ἧς ἀνασκευάζομεν τι ἢ κατασκευάζομεν, ἐξ ἐρωτησεως καὶ ἀποκρισεως τῶν προσδιαλεγομένων, *Diog. Laert.* III, 48 in *vita Platonis*. – Aristoteles unterscheidet zwar 1. die *Logik* oder Analytik, als die Theorie oder Anweisung zu den wahren Schlüssen, den apodiktischen; 2. die *Dialektik* oder Anweisung zu den für wahr geltenden, als wahr kurrenten – ἐνδοξα, *probabilia* (*Topik*, I, 1 und 12) – Schlüssen, wobei zwar nicht ausgemacht ist, dass sie falsch sind, aber auch nicht, dass sie wahr (an und für sich) sind, indem es darauf nicht ankommt. Was ist denn aber dies anders als die Kunst, Recht zu behalten, gleichviel ob man es im Grunde habe oder nicht? Also die Kunst, den Schein der Wahrheit zu erlangen, unbekümmert um die Sache. Daher wie anfangs gesagt. Aristoteles teilt eigentlich die Schlüsse in logische, dialektische, so wie eben gesagt: dann 3. in *eristische* (*Eristik*), bei denen die Schlußform richtig ist, die Sätze selbst aber, die Materie, nicht wahr sind, sondern nur wahr scheinen, und endlich 4. in *sophistische* (*Sophistik*), bei denen die Schlußform falsch ist, jedoch richtig scheint. Alle drei letzten Arten gehören eigentlich zur *eristischen Dialektik*, da sie alle ausgehn nicht auf die objektive Wahrheit, sondern auf den Schein derselben, unbekümmert um sie selbst, also auf das *Recht behalten*. Auch ist das Buch über die Sophistischen Schlüsse erst später allein ediert: es war das letzte Buch der Dialektik.

kehrt ist: er behält Recht, bei objektivem Unrecht. Also die objektive Wahrheit eines Satzes und die Gültigkeit desselben in der Approbation der Streiter und Hörer sind zweierlei. (Auf letztere ist die Dialektik gerichtet.)

Woher kommt das? – Von der natürlichen Schlechtigkeit des menschlichen Geschlechts. Wäre diese nicht, wären wir von Grund aus ehrlich, so würden wir bei jeder Debatte bloß darauf ausgehn, die Wahrheit zu Tage zu fördern, ganz unbekümmert, ob solche unsrer zuerst aufgestellten Meinung oder der des Andern gemäß ausfiele: Dies würde gleichgültig oder wenigstens ganz und gar Nebensache sein. Aber jetzt ist es Hauptsache. Die angeborene Eitelkeit, die besonders hinsichtlich der Verstandeskkräfte reizbar ist, will nicht haben, dass, was wir zuerst aufgestellt, sich als falsch und das des Gegners als Recht ergebe. Hiernach hätte nun zwar bloß jeder sich zu bemühen, nicht anders als richtig zu urteilen: Wozu er erst denken und nachher sprechen müßte. Aber zur angeborenen Eitelkeit gesellt sich bei den Meisten Geschwätzigkeit und angeborene *Unredlichkeit*. Sie reden, ehe sie gedacht haben, und wenn sie auch hinterher merken, dass ihre Behauptung falsch ist und sie Unrecht haben; so soll es doch *scheinen*, als wäre es umgekehrt. Das Interesse für die Wahrheit, welches wohl meistens bei Aufstellung des vermeintlich wahren Satzes das einzige Motiv gewesen, weicht jetzt ganz dem Interesse der Eitelkeit: wahr soll falsch und falsch soll wahr scheinen.

Jedoch hat selbst diese Unredlichkeit, das Beharren bei einem Satz, der uns selbst schon falsch scheint, noch eine Entschuldigung: Oft sind wir anfangs von der Wahrheit unsrer Behauptung fest überzeugt, aber das Argument des Gegners scheint jetzt sie umzustößen; geben wir jetzt ihre Sache gleich auf, so finden wir oft hinterher, dass wir

doch Recht haben: Unser Beweis war falsch; aber es konnte für die Behauptung einen richtigen geben: Das rettende Argument war uns nicht gleich beigefallen. Daher entsteht nun in uns die Maxime, selbst wann das Gegenargument richtig und schlagend scheint, doch noch dagegen anzukämpfen, im Glauben, dass dessen Richtigkeit selbst nur scheinbar sei, und uns während des Disputierens noch ein Argument, jenes umzustößen, oder eines, unsre Wahrheit anderweitig zu bestätigen, einfallen werde: Hierdurch werden wir zur Unredlichkeit im Disputieren beinahe genötigt, wenigstens leicht verführt. Diesergestalt unterstützen sich wechselseitig die Schwäche unsers Verstandes und die Verkehrtheit unsers Willens. Daraus kommt es, dass, wer disputiert, in der Regel nicht für die Wahrheit sondern für seinen Satz kämpft, wie *pro ara et focus* und *per fas et nefas* verfährt, ja, wie gezeigt, nicht anders kann.

Jeder also wird in der Regel wollen, seine Behauptung durchsetzen, selbst wann sie ihm für den Augenblick falsch oder zweifelhaft scheint.²⁷ Die Hilfsmittel hierzu gibt einem jeden seine eigne Schlaueit und Schlechtigkeit einigermaßen an die Hand: Dies lehrt die

²⁷ Machiavelli schreibt dem Fürsten vor, jeden Augenblick der Schwäche seines Nachbarn zu benutzen, um ihn anzugreifen: Weil sonst dieser einmal den Augenblick benutzen kann, wo jener schwach ist. Herrschte Treue und Redlichkeit, so wäre es ein andres: Weil man sich aber deren nicht zu versehn hat, so darf man sie nicht üben, weil sie schlecht bezahlt wird: – Eben so ist es beim Disputieren: Gebe ich dem Gegner Recht, sobald er es zu haben scheint, so wird er schwerlich dasselbe tun, wann der Fall sich umkehrt; er wird vielmehr *per nefas* verfahren: Also muß ich's auch. Es ist leicht gesagt, man soll nur der Wahrheit nachgehn ohne Vorliebe für seinen Satz; aber man darf nicht voraussetzen, dass der Andre es tun werde: Also darf man's auch nicht. Zudem, wollte ich, sobald es mir scheint, er habe Recht, meinen Satz aufgeben, den ich doch vorher durchdacht habe; so kann es leicht kommen, dass ich, durch einen augenblicklichen Eindruck verleitet, die Wahrheit aufgebe, um den Irrtum anzunehmen.

tägliche Erfahrung beim Disputieren; es hat also jeder seine *natürliche Dialektik*, so wie er seine *natürliche Logik* hat. Allein jene leitet ihn lange nicht so sicher als diese. Gegen logische Gesetze denken oder schließen, wird so leicht keiner: Falsche Urteile sind häufig, falsche Schlüsse höchst selten. Also Mangel an natürlicher Logik zeigt ein Mensch nicht leicht; hingegen wohl Mangel an natürlicher Dialektik: Sie ist eine ungleich ausgeteilte Naturgabe (hierin der Urteilskraft gleich, die sehr ungleich ausgeteilt ist, die Vernunft eigentlich gleich). Denn durch bloß scheinbare Argumentation sich konfundieren, sich refutieren lassen, wo man eigentlich Recht hat, oder das umgekehrte, geschieht oft; und wer als Sieger aus einem Streit geht, verdankt es sehr oft, nicht sowohl der Richtigkeit seiner Urteilskraft bei Aufstellung seines Satzes, als vielmehr der Schlaueit und Gewandtheit, mit der er ihn verteidigte. Angeboren ist hier wie in allen Fällen das beste:²⁸ Jedoch kann Übung und auch Nachdenken über die Wendungen, durch die man den Gegner wirft, oder die er meistens gebraucht, um zu werfen, viel beitragen, in dieser Kunst Meister zu werden. Also wenn auch die Logik wohl keinen eigentlich praktischen Nutzen haben kann: So kann ihn die Dialektik allerdings haben. Mir scheint auch Aristoteles seine eigentliche Logik (Analytik) hauptsächlich als Grundlage und Vorbereitung zur *Dialektik* aufgestellt zu haben und diese ihm die Hauptsache gewesen zu sein. Die Logik beschäftigt sich mit der bloßen Form der Sätze, die Dialektik mit ihrem Gehalt oder Materie, dem Inhalt: Daher eben musste die Betrachtung der *Form* als des allgemeinen der des Inhalts als des besonderen vorhergehn.

²⁸ *Doctrina sed vim promovet insitam.*

Aristoteles bestimmt den Zweck der Dialektik nicht so scharf, wie ich getan: Er gibt zwar als Hauptzweck das Disputieren an, aber zugleich auch das Auffinden der Wahrheit (*Topik*, I, 2); später sagt er wieder: Man behandle die Sätze philosophisch nach der Wahrheit, dialektisch nach dem Schein oder Beifall, Meinung Anderer (*δοξα*) *Topik*, I, 12. Er ist sich der Unterscheidung und Trennung der objektiven Wahrheit eines Satzes von dem Geltendmachen desselben oder dem Erlangen der Approbation zwar bewußt; allein er hält sie nicht scharf genug auseinander, um der Dialektik bloß letzteres anzuweisen.²⁹ Seinen Regeln

²⁹ Und andererseits ist er im Buche *de elenchis sophisticis* wieder zu sehr bemüht, die *Dialektik* zu trennen von der *Sophistik* und *Eristik*: Wo der Unterschied darin liegen soll, dass dialektische Schlüsse in Form und Gehalt wahr, eristische oder sophistische (die sich bloß durch den Zweck unterscheiden, der bei ersteren [Eristik] das Rechthaben an sich, bei letztern [Sophistik] das dadurch zu erlangende Ansehn und das durch dieses zu erwerbende Geld ist) aber falsch sind. Ob Sätze dem Gehalt nach wahr sind, ist immer viel zu ungewiss, als dass man daraus den Unterscheidungsgrund nehmen sollte; und am wenigsten kann der Disputierende selbst darüber völlig gewiss sein: Selbst das Resultat der Disputation gibt erst einen unsichern Aufschluss darüber. Wir müssen also unter *Dialektik* des Aristoteles *Sophistik*, *Eristik*, *Peirastik* mitbegreifen und sie definieren als die *Kunst, im Disputieren Recht zu behalten*: Wobei freilich das größte Hilfsmittel ist, zuvörderst in der Sache Recht zu haben; allein für sich ist dies bei der Sinnesart der Menschen nicht zureichend und andererseits bei der Schwäche ihres Verstandes nicht durchaus notwendig; es gehören also noch andre Kunstgriffe dazu, welche, eben weil sie vom objektiven Rechthaben unabhängig sind, auch gebraucht werden können, wenn man objektiv Unrecht hat: Und ob dies der Fall sei, weiß man fast nie ganz gewiss.

Meine Ansicht also ist, die *Dialektik* von der *Logik* schärfer zu sondern, als Aristoteles getan hat, der *Logik* die objektive Wahrheit, so weit sie *formell* ist, zu lassen, und die *Dialektik* auf das *Rechtbehalten* zu beschränken; dagegen aber *Sophistik* und *Eristik* nicht so von ihr zu trennen, wie Aristoteles tut, da dieser Unterschied auf der objektiven materiellen Wahrheit beruht, über die wir nicht sicher zum voraus im klaren sein können, sondern mit Pontius Pilatus sagen müssen: Was ist die Wahrheit? – Denn *veritas est in puteo*: *εν βυθω η αληθεια*: Spruch des Demokrit, *Diog. Laert.* IX, 72. Es ist leicht zu sagen, dass man beim Streiten nichts anderes bezwecken soll, als die Zutageförderung der Wahrheit;

zu letzterem Zweck sind daher oft welche zum ersteren eingemengt. Daher es mir scheint, dass er seine Aufgabe nicht rein gelöst hat.³⁰ Aristoteles hat in den *Topicis* die Aufstellung der Dialektik mit seinem eignen wissenschaftlichen Geist äußerst methodisch und systematisch angegriffen, und dies verdient Bewunderung, wenngleich der Zweck, der hier offenbar praktisch ist, nicht sonderlich erreicht worden. Nachdem er in den *Analyticis* die Begriffe, Urteile und Schlüsse der reinen Form nach betrachtet hatte, geht er nun zum *Inhalt* über, wobei er es eigentlich nur mit den Begriffen zu tun hat: Denn in diesen liegt ja der Gehalt. Sätze und Schlüsse sind rein für sich bloße Form: Die Begriffe sind ihr Gehalt.³¹ – Sein Gang ist folgender. Jede Disputation hat eine

allein man weiß ja noch nicht, wo sie ist: Man wird durch die Argumente des Gegners und durch seine eigenen irregeführt. – Übrigens *re intellecta, in verbis simus faciles*: Da man den Namen *Dialektik* im Ganzen für gleichbedeutend mit *Logik* zu nehmen pflegt, wollen wir unsre Disziplin *Dialectica eristica, eristische Dialektik* nennen.

³⁰ (Man muss allemal den Gegenstand einer Disziplin von dem jeder andern rein sondern.)

³¹ Die Begriffe lassen sich aber unter gewisse Klassen bringen, wie Genus und Species, Ursache und Wirkung, Eigenschaft und Gegenteil, Haben und Mangel, u. dgl. m.; und für diese Klassen gelten einige allgemeine Regeln: Diese sind die *loci*, τοποι. – z. B. ein *Locus* von Ursache und Wirkung ist: »Die Ursache der Ursache ist Ursache der Wirkung« [Christian Wolff, *Ontologia*, § 928], angewandt: »Die Ursache meines Glücks ist mein Reichtum: Also ist auch der, welcher mir den Reichtum gab, Urheber meines Glücks.« *Loci* von Gegensätzen: 1. Sie schließen sich aus, z. B. grad und krumm; 2. Sie sind im selben Subjekt: z. B. hat die Liebe ihren Sitz im Willen (ἐπιθυμητικόν), so hat der Hass ihn auch. – Ist aber dieser im Sitz des Gefühls (θυμοειδές), dann die Liebe auch. – Kann die Seele nicht weiß sein, so auch nicht schwarz; 3. Fehlt der niedrigre Grad, so fehlt auch der höhere: Ist ein Mensch nicht gerecht, so ist er auch nicht wohlwollend. – Sie sehn hieraus, dass die *Loci* sind gewisse allgemeine Wahrheiten, die ganze Klassen von Begriffen treffen, auf die man also bei vorkommenden einzelnen Fällen zurückgehn kann, um aus ihnen seine Argumente zu schöpfen, auch um sich auf sie als allgemein einleuchtend zu berufen. Jedoch sind die meisten sehr trüglich und vielen Ausnahmen unterworfen:

Thesis oder Problem (diese differieren bloß in der Form) und dann Sätze, die es zu lösen dienen sollen. Es handelt sich dabei immer um das Verhältnis von Begriffen zu einander. Dieser Verhältnisse sind zunächst vier. Man sucht nämlich von einem Begriff entweder 1. seine Definiti-

z. B. es ist ein *locus*: entgegengesetzte Dinge haben entgegengesetzte Verhältnisse, z. B. die Tugend ist schön, das Laster hässlich. – Freundschaft ist wohlwollend, Feindschaft übelwollend. – Aber nun: Verschwendung ist ein Laster, also Geiz eine Tugend; Narren sagen die Wahrheit, also lügen die Weisen: geht nicht. Tod ist Vergehn, also Leben Entstehn: falsch.

Beispiel von der Trüglichkeit solcher *topi*: Scotus Eriugena im Buch *de praedestinatione*, Kap. 3, will die Ketzer widerlegen, welche in Gott zwei *praedestinationes* (eine der Erwählten zum Heil, eine der Verworfenen zur Verdammnis) annahmen, und gebraucht dazu diesen (Gott weiß woher genommenen) *topus*: »*Omnium, quae sunt inter se contraria, necesse est eorum causas inter se esse contrarias; unam enim eandemque causam diversam, inter se contraria efficere ratio prohibet.*« So! – aber die *experientia docet*, dass dieselbe Wärme den Ton hart und das Wachs weich macht, und hundert ähnliche Dinge. Und dennoch klingt der *topus* plausibel. Er baut seine Demonstration aber ruhig auf dem *topus* auf, die geht uns weiter nichts an. – Eine ganze Sammlung von *Loci* mit ihren Widerlegungen hat *Baco de Verulamio* zusammengestellt unter dem Titel *Colores boni et mali*. – Sie sind hier als Beispiele zu brauchen. Er nennt sie *Sophismata*. Als ein *Locus* kann auch das Argument betrachtet werden, durch welches im *Symposium* Sokrates dem Agathon, der der *Liebe* alle vortrefflichen Eigenschaften, Schönheit, Güte usw. beigelegt hatte, das Gegenteil beweist: »Was einer sucht, das hat er nicht: Nun sucht die Liebe das Schöne und Gute; also hat sie solche nicht.« Es hat etwas Scheinbares, dass es gewisse allgemeine Wahrheiten gäbe, die auf alles anwendbar wären und durch die man also alle vorkommenden einzeln noch so verschiedenartigen Fälle, ohne näher auf ihr Spezielles einzugehn, entscheiden könnte. (Das Gesetz der Kompensation ist ein ganz guter *locus*.) Allein es geht nicht, eben weil die Begriffe durch Abstraktion von den Differenzen entstanden sind und daher das Verschiedenartigste begreifen, welches sich wieder hervortut, wenn mittels der Begriffe die einzelnen Dinge der verschiedensten Arten aneinandergebracht werden und nur nach den obern Begriffen entschieden wird. Es ist sogar dem Menschen natürlich beim Disputieren, sich, wenn er bedrängt wird, hinter irgend einen allgemeinen *topus* zu retten. *Loci* sind auch die *lex parsimoniae naturae*; – auch: *Natura nihil facit frustra*. – Ja, alle Sprichwörter sind *loci* mit praktischer Tendenz.

on oder 2. sein Genus oder 3. sein eigentümliches, wesentliches Merkmal, *proprium*, ἰδιον, oder 4. sein *accidens*, d. i. irgend eine Eigenschaft, gleichviel ob Eigentümliches und Ausschließliches oder nicht, kurz ein Prädikat. Auf eins dieser Verhältnisse ist das Problem jeder Disputation zurückzuführen. Dies ist die Basis der ganzen Dialektik. In den acht Büchern derselben stellt er nun alle Verhältnisse, die Begriffe in jenen vier Rücksichten wechselseitig zu einander haben können, auf und gibt die Regeln für jedes mögliche Verhältnis; wie nämlich ein Begriff sich zum andern verhalten müsse, um dessen *proprium*, dessen *accidens*, dessen *genus*, dessen *definitum* oder Definition zu sein: Welche Fehler bei der Aufstellung leicht gemacht werden, und jedesmal, was man demnach zu beobachten habe, wenn man selbst ein solches Verhältnis aufstellt (κατασκευάζειν), und was man, nachdem der andre es aufgestellt, tun könne, es umzustoßen (ανασκευάζειν). Die Aufstellung jeder solchen Regel oder jedes solchen allgemeinen Verhältnisses jener Klassen-Begriffe zu einander nennt er *τοπος*, *locus*, und gibt 382 solcher *τοποι*: daher *Topica*. Diesem fügt er noch einige allgemeine Regeln bei, über das Disputieren überhaupt, die jedoch lange nicht erschöpfend sind.

Der *τοπος* ist also kein rein materieller, bezieht sich nicht auf einen bestimmten Gegenstand oder Begriff; sondern er betrifft immer ein Verhältnis ganzer Klassen von Begriffen, welches unzähligen Begriffen gemein sein kann, sobald sie zu einander in einer der erwähnten vier Rücksichten betrachtet werden, welches bei jeder Disputation statt hat. Und diese vier Rücksichten haben wieder untergeordnete Klassen. Die Betrachtung ist hier also noch immer gewissermaßen formal, jedoch nicht so rein formal wie in der Logik, da sie sich mit dem *Inhalt* der *Begriffe* beschäftigt, aber auf eine formelle Weise, nämlich sie gibt an, wie der Inhalt des Begriffs A sich verhalten müsse zu dem des Be-

griffs B, damit dieser aufgestellt werden könne als dessen *genus* oder dessen *proprium* (Merkmal) oder dessen *accidens* oder dessen Definition oder nach den diesen untergeordneten Rubriken, von Gegenteil, *αντικειμενον*, Ursache und Wirkung, Eigenschaft und Mangel usw.: Und um ein solches Verhältnis soll sich jede Disputation drehen. Die meisten Regeln, die er nun eben als *τοποι* über diese Verhältnisse angibt, sind solche, die in der Natur der Begriffsverhältnisse liegen, deren jeder sich von selbst bewußt ist und auf deren Befolgung vom Gegner er schon von selbst dringt, eben wie in der Logik, und die es leichter ist, im speziellen Fall zu beobachten oder ihre Vernachlässigung zu bemerken, als sich des abstrakten *τοπος* darüber zu erinnern: Daher eben der praktische Nutzen dieser Dialektik nicht groß ist. Er sagt fast lauter Dinge, die sich von selbst verstehn und auf deren Beachtung die gesunde Vernunft von selbst gerät. Beispiele: »Wenn von einem Dinge das *genus* behauptet wird, so muss ihm auch irgend eine *species* dieses *genus* zukommen; ist dies nicht, so ist die Behauptung falsch: z. B. es wird behauptet, die Seele habe *Bewegung*; so muss ihr irgend eine bestimmte Art der Bewegung eigen sein, Flug, Gang, Wachstum, Abnahme usw. – ist dies nicht, so hat sie auch keine Bewegung. – Also wem keine Spezies zukommt, dem auch nicht das *genus*: das ist der *τοπος*.« Dieser *τοπος* gilt zum Aufstellen und zum Umwerfen. Es ist der neunte *τοπος*. Und umgekehrt: Wenn das Genus nicht zukommt, kommt auch keine Spezies zu: z. B. Einer soll (wird behauptet) von einem Andern schlecht geredet haben: – Beweisen wir, dass er gar nicht geredet hat, so ist auch jenes nicht: Denn wo das *genus* nicht ist, kann die Spezies nicht sein.

Unter der Rubrik des *Eigentümlichen, proprium*, lautet der 215. *locus* so: »Erstlich zum Umstoßen: Wenn der Gegner als Eigentümliches

etwas angibt, das nur sinnlich wahrzunehmen ist, so ist's schlecht angegeben: Denn alles Sinnliche wird ungewiss, sobald es aus dem Bereich der Sinne hinaus kommt: z. B. er setzt als Eigentümliches der *Sonne*, sie sei das hellste Gestirn, das über die Erde zieht: – das taugt nicht: Denn, wenn die Sonne untergegangen, wissen wir nicht, ob sie über die Erde zieht, weil sie dann außer dem Bereich der Sinne ist. – Zweitens zum Aufstellen: Das Eigentümliche wird richtig angegeben, wenn ein solches aufgestellt wird, das nicht sinnlich erkannt wird, oder wenn sinnlich erkannt, doch notwendig vorhanden: z. B. als Eigentümliches der *Oberfläche* werde angegeben, dass sie zuerst gefärbt wird; so ist dies zwar ein sinnliches Merkmal, aber ein solches, das offenbar allezeit vorhanden, also richtig. « – Soviel um Ihnen einen Begriff von der Dialektik des *Aristoteles* zu geben. Sie scheint mir den Zweck nicht zu erreichen: Ich habe es also anders versucht. *Cicero's Topica* sind eine Nachahmung der Aristotelischen aus dem Gedächtnis: höchst seicht und elend; *Cicero* hat durchaus keinen deutlichen Begriff von dem, was ein *topus* ist und bezweckt, und so radotiert er *ex ingenio* allerhand Zeug durcheinander, und staffiert es reichlich mit juristischen Beispielen aus. Eine seiner schlechtesten Schriften.

Um die *Dialektik* rein aufzustellen muss man, unbekümmert um die objektive Wahrheit (welche Sache der Logik ist), sie bloß betrachten als *die Kunst, Recht zu behalten*, welches freilich um so leichter sein wird, wenn man in der Sache selbst Recht hat. Aber die Dialektik als solche muss bloß lehren, wie man sich gegen Angriffe aller Art, besonders gegen unredliche, verteidigt, und eben so wie man selbst angreifen kann, was der Andre behauptet, ohne sich selbst zu widersprechen und überhaupt ohne widerlegt zu werden. Man muss die Auffindung der objektiven Wahrheit rein trennen von der Kunst, seine Sätze als wahr

geltend zu machen: Jenes ist [Aufgabe] einer ganz andern *πραγματεια*, es ist das Werk der Urteilskraft, des Nachdenkens, der Erfahrung, und gibt es dazu keine eigne Kunst; das zweite aber ist der Zweck der Dialektik. Man hat sie definiert als die Logik des Scheins: falsch: Dann wäre sie bloß brauchbar zur Verteidigung falscher Sätze; allein auch wenn man Recht hat, braucht man Dialektik, es zu verfechten, und muss die unredlichen Kunstgriffe kennen, um ihnen zu begegnen; ja oft selbst welche brauchen, um den Gegner mit gleichen Waffen zu schlagen. Dieserhalb also muss bei der Dialektik die objektive Wahrheit bei Seite gesetzt oder als akzidentell betrachtet werden: und bloß darauf gesehn werden, wie man seine Behauptungen verteidigt und die des Andern umstößt; bei den Regeln hiezu darf man die objektive Wahrheit nicht berücksichtigen, weil meistens unbekannt ist, wo sie liegt.³² Oft weiß man selbst nicht, ob man Recht hat oder nicht, oft glaubt man es und irrt sich, oft glauben es beide Teile: Denn *veritas est in puteo* (*εν βυθω η αληθεια*, Demokrit); beim Entstehn des Streits glaubt in der Regel jeder die Wahrheit auf seiner Seite zu haben: Beim Fortgang werden beide zweifelhaft: Das Ende soll eben erst die Wahrheit ausmachen, bestätigen. Also darauf hat sich die Dialektik nicht einzulassen: So wenig wie der Fechtmeister berücksichtigt, wer bei dem Streit, der das Duell herbeiführte, eigentlich Recht hat: Treffen und parieren, darauf kommt es an, eben so in der Dialektik: Sie ist eine geistige Fechkunst; nur so rein gefasst, kann sie als eigne Disziplin aufgestellt werden: Denn setzen wir uns zum Zweck die reine objektive Wahrheit, so kommen wir auf bloße *Logik* zurück; setzen wir hingegen zum Zweck die Durchführung

³² Anm.d.Hrsg.: Oft streiten zwei sehr lebhaft; und dann geht jeder mit der Meinung des Andern nach Hause: Sie haben getauscht.

falscher Sätze, so haben wir bloße *Sophistik*. Und bei beiden würde vorausgesetzt sein, dass wir schon wüssten, was objektiv wahr und falsch ist: Das ist aber selten zum voraus gewiss. Der wahre Begriff der Dialektik ist also der aufgestellte: Geistige Fechtkunst zum Recht behalten im Disputieren, obwohl der Name *Eristik* passender wäre: am richtigsten wohl Eristische Dialektik: *Dialectica Eristica*. Und sie ist sehr nützlich: Man hat sie mit Unrecht in neuern Zeiten vernachlässigt.

Da nun in diesem Sinne die Dialektik bloß eine auf System und Regel zurückgeführte Zusammenfassung und Darstellung jener von der Natur eingegebenen Künste sein soll, deren sich die meisten Menschen bedienen, wenn sie merken, dass im Streit die Wahrheit nicht auf ihrer Seite liegt, um dennoch Recht zu behalten; – so würde es auch dieserhalb sehr zweckwidrig sein, wenn man in der wissenschaftlichen Dialektik auf die objektive Wahrheit und deren Zutageförderung Rücksicht nehmen wollte, da es in jener ursprünglichen und natürlichen Dialektik nicht geschieht, sondern das Ziel bloß das Rechthaben ist. Die wissenschaftliche Dialektik in unserm Sinne hat demnach zur Hauptaufgabe, *jene Kunstgriffe der Unredlichkeit im Disputieren aufzustellen und zu analysieren*: damit man bei wirklichen Debatten sie gleich erkenne und vernichte. Eben daher muss sie in ihrer Darstellung eingeständlich bloß das Rechthaben, nicht die objektive Wahrheit, zum Endzweck nehmen.

Mir ist nicht bekannt, dass in diesem Sinne etwas geleistet wäre, obwohl ich mich weit und breit umgesehen habe:³³ Es ist also ein noch

³³ Nach Diogenes Laertius gab es unter den vielen rhetorischen Schriften des *Theophrastos*, die sämtlich verloren gegangen, eine, deren Titel war *Ἀγωνιστικὸν τῆς περὶ τοὺς ἐριστικούς λόγους θεωρίας*. Das wäre unsre Sache.

unbebautes Feld. Um zum Zwecke zu kommen, müsste man aus der Erfahrung schöpfen, beachten, wie, bei den im Umgange häufig vorkommenden Debatten, dieser oder jener Kunstgriff von einem und dem andern Teil angewandt wird, sodann die unter andern Formen wiederkehrenden Kunstgriffe auf ihr Allgemeines zurückführen, und so gewisse allgemeine *Stratagemata* aufstellen, die dann sowohl zum eignen Gebrauch als zum Vereiteln derselben, wenn der Andre sie braucht, nützlich wären.

Folgendes sei als *erster Versuch* zu betrachten.

Basis aller Dialektik

Zuvörderst ist zu betrachten *das Wesentliche jeder Disputation*, was eigentlich dabei vorgeht.

Der Gegner hat eine *These* aufgestellt (oder wir selbst, das ist gleich). Sie zu widerlegen, gibt's zwei Modi und zwei Wege.

1. Die Modi: a) *ad rem*, b) *ad hominem*, oder *ex concessis*: d. h. wir zeigen entweder, dass der Satz nicht übereinstimmt mit der Natur der Dinge, der absoluten objektiven Wahrheit; oder aber nicht mit andern Behauptungen oder Einräumungen des Gegners, d. h. mit der relativen subjektiven Wahrheit: Letzteres ist nur eine relative Überführung und macht nichts aus über die objektive Wahrheit.

2. Die Wege: a) *direkte Widerlegung*, b) *indirekte*. – Die direkte greift die These bei ihren Gründen an, die indirekte bei ihren Folgen: die direkte zeigt, dass die These nicht wahr ist, die indirekte, dass sie nicht wahr sein kann.

2a) Bei der *direkten* können wir zweierlei. Entweder wir zeigen, dass die *Gründe* seiner Behauptung falsch sind (*negō majorem; minorem*): – oder wir geben die Gründe zu, zeigen aber, dass die Behauptung nicht daraus folgt (*negō consequentiam*), greifen also die *Konsequenz*, die Form des Schlusses an.

2b) Bei der *indirekten* Widerlegung gebrauchen wir entweder die *Apagoge* oder die *Instanz*.

2b.1) *Apagoge*: Wir nehmen seinen Satz als wahr an; und nun zeigen wir, was daraus folgt, wenn wir in Verbindung mit irgend einem andern als wahr anerkannten Satze selbigen als Prämisse zu einem Schlusse gebrauchen, und nun eine Konklusion entsteht, die offenbar falsch ist, indem sie entweder der Natur der Dinge³⁴ oder den andern Behauptungen des Gegners selbst widerspricht, also *ad rem* oder *ad hominem* falsch ist (*Sokrates in Hippiā maj. et alias*): Folglich auch der Satz falsch war: Denn aus wahren Prämissen können nur wahre Sätze folgen, obwohl aus falschen nicht immer falsche.

2b.2) Die *Instanz*, ἐνστάτις, *exemplum in contrarium*: Widerlegung des allgemeinen Satzes durch direkte Nachweisung einzelner unter seiner Aussage begriffener Fälle, von denen er doch nicht gilt, also selbst falsch sein muss.

Dies ist das Grundgerüst, das Skelett jeder Disputation: Wir haben also ihre Osteologie. Denn hierauf läuft im Grunde alles Disputieren zurück: Aber dies alles kann wirklich oder nur scheinbar, mit echten oder mit unechten Gründen geschehn; und weil hierüber nicht leicht etwas sicher auszumachen ist, sind die Debatten so lang und hartnäck-

³⁴ Widerspricht sie einer ganz unbezweifelbaren Wahrheit geradezu, so haben wir den Gegner *ad absurdum* geführt.

kig. Wir können auch bei der Anweisung das wahre und scheinbare nicht trennen, weil es eben nie zum voraus bei den Streitenden selbst gewiss ist: Daher gebe ich die *Kunstgriffe* ohne Rücksicht, ob man *objective* Recht oder Unrecht hat; denn das kann man selbst nicht sicher wissen: Und es soll ja erst durch den Streit ausgemacht werden. Übrigens muss man, bei jeder Disputation oder Argumentation überhaupt, über irgend etwas einverstanden sein, daraus man als einem Prinzip die vorliegende Frage beurteilen will: *Contra negantem principia non est disputandum.*

Die Kunstgriffe Schopenhauers

Kunstgriff 1

Die Erweiterung. Die Behauptung des Gegners über ihre natürliche Grenze hinausführen, sie möglichst allgemein deuten, in möglichst weitem Sinne nehmen und sie übertreiben; seine eigne dagegen in möglichst eingeschränktem Sinne, in möglichst enge Grenzen zusammenziehen: Weil je allgemeiner eine Behauptung wird, desto mehreren Angriffen sie bloß steht. Das Gegenmittel ist die genaue Aufstellung des *puncti* oder *status controversiae*.

EXEMPEL 1. Ich sagte: »Die Engländer sind die erste Dramatische Nation.« – Der Gegner wollte eine *instantia* versuchen und erwiderte: »Es wäre bekannt, dass sie in der Musik folglich auch in der Oper nichts leisten könnten.« – Ich trieb ihn ab, durch die Erinnerung »dass Musik nicht unter dem *Dramatischen* begriffen sei; dies bezeichne bloß Tragödie und Komödie«: Was er sehr wohl wusste, und nur versuchte, meine Behauptung so zu verallgemeinern, dass sie alle Theatralischen Darstellungen, folglich die Oper, folglich die Musik begriffe, um mich dann sicher zu schlagen.

Man rette umgekehrt seine eigne Behauptung durch Verengerung derselben über die erste Absicht hinaus, wenn der gebrauchte Ausdruck es begünstigt.

EXEMPEL 2. A sagt: »Der Friede von 1814 gab sogar allen Deutschen Hansestädten ihre Unabhängigkeit wieder.« – B gibt die *instantia in contrarium*, dass Danzig die ihm von Bonaparte verliehene Unabhän-

gigkeit durch jenen Frieden verloren. – A rettet sich so: »Ich sagte allen Deutschen Hansestädten: Danzig war eine Polnische Hansestadt.«

Diesen Kunstgriff lehrt schon Aristoteles Topik, VIII, 12, 11.

EXEMPEL 3. *Lamarck (Philosophie zoologique)* spricht den Polypen alle Empfindungen ab, weil sie keine Nerven haben. Nun aber ist es gewiss, dass sie *wahrnehmen*: Denn sie gehn dem Lichte nach, indem sie sich künstlich von Zweig zu Zweig fortbewegen; – und sie haschen ihren Raub. Daher hat man angenommen, dass bei ihnen die Nervenmasse in der Masse des ganzen Körpers gleichmäßig verbreitet, gleichsam verschmolzen ist: Denn sie haben offenbar Wahrnehmungen ohne gesonderte Sinnesorgane. Weil das dem *Lamarck* seine Annahme umstößt, argumentiert er dialektisch so: »Dann müssten alle Teile des Körpers der Polypen *jeder Art* der Empfindung fähig sein, und auch der Bewegung, des Willens, der *Gedanken*: Dann hätte der Polyp in jedem Punkt seines Körpers alle Organe des vollkommensten Tieres: Jeder Punkt könnte sehen, riechen, schmecken, hören, usw., ja denken, urteilen, schließen: Jede Partikel seines Körpers wäre ein vollkommenes Tier, und der Polyp selbst stände höher als der Mensch, da jedes Teilchen von ihm alle Fähigkeiten hätte, die der Mensch nur im Ganzen hat. – Es gäbe ferner keinen Grund, um was man vom Polypen behauptet, nicht auch auf die *Monade*, das unvollkommenste aller Wesen, auszudehnen, und endlich auch auf die Pflanzen, die doch auch leben, usw.« – Durch Gebrauch solcher Dialektischen Kunstgriffe verrät ein Schriftsteller, dass er sich im Stillen bewußt ist, Unrecht zu haben. Weil man sagte: »Ihr ganzer Leib hat Empfindung für das Licht, ist also nervenartig«: macht er daraus, dass der ganze Leib denkt.

Kunstgriff 2

Die *Homonymie* benutzen, um die aufgestellte Behauptung auch auf das auszudehnen, was außer dem gleichen Wort wenig oder nichts mit der in Rede stehenden Sache gemein hat, dies dann lukulent widerlegen, und so sich das Ansehn geben, als habe man die Behauptung widerlegt.

ANMERKUNG. *Synonyma* sind zwei Worte für denselben Begriff: – *Homonyma* zwei Begriffe, die durch dasselbe Wort bezeichnet werden. Siehe *Aristoteles, Topik*, I, 13. Tief, Schneidend, Hoch, bald von Körpern bald von Tönen gebraucht sind *Homonyma*. Ehrlich und Redlich *Synonyma*.

Man kann diesen Kunstgriff als identisch mit dem Sophisma *ex homonymia* betrachten: Jedoch das offenbare Sophisma der Homonymie wird nicht im Ernst täuschen.

Omne lumen potest extingui
Intellectus est lumen
*Intellectus potest extingui.*³⁵

Hier merkt man gleich, dass vier *termini* sind: *lumen* eigentlich und *lumen* bildlich verstanden. Aber bei feinen Fällen täuscht es allerdings, namentlich wo die Begriffe, die durch denselben Ausdruck bezeichnet werden, verwandt sind und in einander übergehen.

³⁵ [Alles Licht kann ausgelöscht werden. Der Verstand ist Licht. Der Verstand kann ausgelöscht werden.]

EXEMPEL 1.³⁶ A. Sie sind noch nicht eingeweiht in die Mysterien der Kantischen Philosophie.

B. Ach, wo Mysterien sind, davon will ich nichts wissen.

[EXEMPEL 2.] Ich tadelte das Prinzip der Ehre, nach welchem man durch eine erhaltene Beleidigung ehrlos wird, es sei denn, dass man sie durch eine größere Beleidigung erwidere, oder durch Blut, das des Gegners oder sein eigenes, abwasche, als unverständlich; als Grund führte ich an, die wahre Ehre könne nicht verletzt werden durch das, was man litte, sondern ganz allein durch das, was man täte; denn widerfahren könne jedem jedes. – Der Gegner machte den direkten Angriff auf den Grund: Er zeigte mir lukulent, dass wenn einem Kaufmann Betrug oder Unrechlichkeit oder Nachlässigkeit in seinem Gewerbe fälschlich nachgesagt würde, dies ein Angriff auf seine Ehre sei, die hier verletzt würde, lediglich durch das, was er leide, und die er nur herstellen könne, indem er solchen Angreifer zur Strafe und Widerruf brächte.

Hier schob er also durch die Homonymie die *Bürgerliche Ehre*, welche sonst *Guter Name* heißt und deren Verletzung durch *Verleumdung* geschieht, dem *Begriff der ritterlichen Ehre* unter, die sonst auch *point d'honneur* heißt und deren Verletzung durch *Beleidigungen* geschieht. Und weil ein Angriff auf erstere nicht unbeachtet zu lassen ist, sondern durch öffentliche Widerlegung abgewehrt werden muss; so müsste mit demselben Recht ein Angriff auf letztere auch nicht unbeachtet bleiben, sondern abgewehrt [werden] durch stärkere Beleidigung und Du-

³⁶ (Die absichtlich ersonnenen Fälle sind nie fein genug, um täuschend zu sein; man muss sie also aus der wirklichen eignen Erfahrung sammeln. Es wäre sehr gut, wenn man jedem Kunstgriff einen kurzen und treffend bezeichnenden Namen geben könnte, mittels dessen man, vorkommenden Falls, den Gebrauch dieses oder jenes Kunstgriffs augenblicklich verwerfen könnte.)

ell. – Also ein Vermengen zwei wesentlich verschiedener Dinge durch die Homonymie des Wortes *Ehre*: und dadurch eine *mutatio controversiae*, zu Wege gebracht durch die Homonymie.

Kunstgriff 3

Die Behauptung³⁷ welche beziehungsweise, *κατα τι*, *relative* aufgestellt ist, nehmen, als sei sie allgemein, *simpliciter*, *απλως*, *absolute* aufgestellt, oder wenigstens sie in einer ganz andern Beziehung auffassen, und dann sie in diesem Sinn 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: Nehmen wir dagegen eines aus der wirklichen Erfahrung.

EXEMPEL 1. In einem Gespräch über Philosophie gab ich zu, dass mein System die *Quietisten* in Schutz nehme und lobe. – Bald darauf kam die Rede auf *Hegel*, und ich behauptete, er habe großenteils Unsinn geschrieben oder wenigstens wären viele Stellen seiner Schriften solche, wo der Autor die Worte setzt und der Leser den Sinn setzen soll. – Der Gegner unternahm nicht dies *ad rem* zu widerlegen, sondern begnügte sich, das *argumentum ad hominem* aufzustellen, »ich hätte so eben die *Quietisten* gelobt, und diese hätten ebenfalls viel Unsinn geschrieben«.

³⁷ *Sophisma a dicto secundum quid ad dictum simpliciter*. Dies ist des Aristoteles zweiter ἐλεγχητος σοπηιστικὸς ἐξω τῆς λεξέως: – το απλως, η μη απλως, αλλα πη η που, η ποτε, η προς τι λεγεσθαι, *Sophistische Widerlegungen*, 5

Ich gab dies zu, berichtigte ihn aber darin, dass ich die Quietisten nicht lobe als Philosophen und Schriftsteller, also nicht wegen ihrer *theoretischen* Leistungen, sondern nur als Menschen, wegen ihres Tuns, bloß in *praktischer* Hinsicht: Bei Hegel aber sei die Rede von theoretischen Leistungen. – So war der Angriff pariert.

Die ersten drei Kunstgriffe sind verwandt: Sie haben dies gemein, dass der Gegner eigentlich von etwas anderem redet als aufgestellt worden; man beginge also eine *ignoratio elenchi*, wenn man sich dadurch abfertigen ließe. – Denn in allen aufgestellten Beispielen ist, was der Gegner sagt, wahr: Es steht aber nicht in wirklichem Widerspruch mit der These, sondern nur in scheinbarem; also negiert der von ihm Angegriffene die Konsequenz seines Schlusses: Nämlich den Schluss von der Wahrheit seines Satzes auf die Falschheit des unsrigen. Es ist also direkte Widerlegung seiner Widerlegung *per negationem consequentiae*.

Wahre Prämissen nicht zugeben, weil man die Konsequenz vorher sieht. Dagegen also folgende zwei Mittel, Regel 4 und 5.

Kunstgriff 4

Wenn man einen Schluss machen will, so lasse man denselben nicht vorhersehn, sondern lasse sich unvermerkt die Prämissen einzeln und zerstreut im Gespräch zugeben, sonst wird der Gegner allerhand Schikanen versuchen; oder wenn zweifelhaft ist, dass der Gegner sie zugebe, so stelle man die Prämissen dieser Prämissen auf; mache Prosyllogismen; lasse sich die Prämissen mehrerer solcher Prosyllogismen ohne Ordnung durcheinander zugeben, also verdecke sein Spiel, bis al-

les zugestanden ist, was man braucht. Führe also die Sache von Weitem herbei. Diese Regeln gibt *Aristoteles, Topik*, VIII, 1.

Bedarf keines Exempels.

Kunstgriff 5³⁸

Man kann zum Beweis seines Satzes auch falsche Vordersätze gebrauchen, wenn nämlich der Gegner die wahren nicht zugeben würde, entweder weil er ihre Wahrheit nicht einsieht, oder weil er sieht, dass die Thesis sogleich daraus folgen würde: Dann nehme man Sätze, die an sich falsch, aber *ad hominem* wahr sind, und argumentiere aus der Denkungsart des Gegners *ex concessis*. Denn das Wahre kann auch aus falschen Prämissen folgen: wiewohl nie das Falsche aus wahren. Eben so kann man falsche Sätze des Gegners durch andre falsche Sätze widerlegen, die er aber für wahr hält: Denn man hat es mit ihm zu tun und muss seine Denkungsart gebrauchen. Z. B. ist er Anhänger irgend einer Sekte, der wir nicht beistimmen; so können wir gegen ihn die Aussprüche dieser Sekte, als *principia*, gebrauchen. *Aristoteles, Topik*, VIII, 9.

³⁸ Gehört zum vorhergehenden.

Kunstgriff 6

Man macht eine versteckte *petitio principii*, indem man das, was man zu beweisen hätte, postuliert, entweder 1. unter einem andern Namen, z. B. statt Ehre guter Name, statt Jungfrauschaft Tugend usw., auch Wechselbegriffe: – rotblütige Tiere, statt Wirbeltiere; 2. oder was im Einzelnen streitig ist, im Allgemeinen sich geben lässt, z. B. die Unsicherheit der Medizin behauptet, die Unsicherheit alles menschlichen Wissens postuliert; 3. wenn *vice versa* zwei auseinander folgen, das eine zu beweisen ist; man postuliert das andre; 4. Wenn das Allgemeine zu beweisen und man jedes einzelne sich zugeben lässt. (Das umgekehrte von Nr. 2.) (*Aristoteles, Topik, VIII, 11.*)

Über die *Übung* zur Dialektik enthält gute Regeln das letzte Kapitel der *Topica* des *Aristoteles*.

Kunstgriff 7

Wenn die Disputation etwas streng und formell geführt wird und man sich recht deutlich verständigen will; so verfährt der, welcher die Behauptung aufgestellt hat und sie beweisen soll, gegen seinen Gegner *fragend*, um aus seinen eignen Zugeständnissen die Wahrheit der Behauptung zu schließen. Diese erotematische Methode war besonders bei den Alten im Gebrauch (heißt auch Sokratische): Auf dieselbe bezieht sich der gegenwärtige Kunstgriff und einige später folgende. (*Sämtlich frei bearbeitet nach des Aristoteles Liber de elenchis sophisticis, 15.*)

Viel auf ein Mal und weitläufig fragen, um das, was man eigentlich zugestanden haben will zu verbergen. Dagegen seine Argumentation aus dem zugestandenen schnell vortragen: Denn die langsam von Verständnis sind, können nicht genau folgen und übersehn die etwaigen Fehler oder Lücken in der Beweisführung.

Kunstgriff 8

Den Gegner zum Zorn reizen: Denn im Zorn ist er außer Stand, richtig zu urteilen und seinen Vorteil wahrzunehmen. Man bringt ihn in Zorn dadurch, dass man unverhohlen ihm Unrecht tut und schikaniert und überhaupt unverschämt ist.

Kunstgriff 9

Die Fragen nicht in der Ordnung tun, die der daraus zu ziehende Schluss erfordert sondern in allerhand Versetzungen: Er weiß dann nicht, wo man hinaus will, und kann nicht vorbauen; auch kann man dann seine Antworten zu verschiedenen Schlüssen benutzen, sogar zu entgegengesetzten, je nachdem wie sie ausfallen. Dies ist dem Kunstgriff 4 verwandt, dass man sein Verfahren maskieren soll.

Kunstgriff 10

Wenn man merkt, dass der Gegner die Fragen, deren Bejahung für unsern Satz zu brauchen wäre, absichtlich verneint, so muss man das Gegenteil des zu gebrauchenden Satzes fragen, als wollte man das bejaht wissen, oder wenigstens ihm beides zur Wahl vorlegen, so dass er nicht merkt, welchen Satz man bejaht haben will.

Kunstgriff 11

Machen wir eine Induktion und er gesteht uns die einzelnen Fälle, durch die sie aufgestellt werden soll, zu; so müssen wir ihn nicht fragen, ob er auch die aus diesen Fällen hervorgehende allgemeine Wahrheit zugebe; sondern sie nachher als ausgemacht und zugestanden einführen: Denn bisweilen wird er dann selbst glauben, sie zugegeben zu haben, und auch den Zuhörern wird es so vorkommen, weil sie sich der vielen Fragen nach den einzelnen Fällen erinnern, die denn doch zum Zweck geführt haben müssen.

Kunstgriff 12

Ist die Rede über einen allgemeinen Begriff, der keinen eignen Namen hat, sondern tropisch durch ein Gleichnis bezeichnet werden muss; so müssen wir das Gleichnis gleich so wählen, dass es unsrer Behauptung

günstig ist. So sind z. B. in Spanien die Namen, dadurch die beiden Politischen Parteien bezeichnet werden, *serviles* und *liberales* gewiss von letztern gewählt.

Der Name Protestanten ist von diesen gewählt, auch der Name Evangelische: der Name Ketzer aber von den Katholiken.

Es gilt vom Namen der Sachen auch, wo sie mehr eigentlich sind: z. B. hat der Gegner irgend eine *Veränderung* vorgeschlagen, so nenne man sie »*Neuerung*«: Denn dies Wort ist gehässig. Umgekehrt, wenn man selbst der Vorschläger ist. – Im erstern Fall nenne man als Gegensatz die »bestehende Ordnung«, im zweiten »den Bocksbeutel«. – Was ein ganz Absichtsloser und Unparteiischer etwa »Kultus« oder »öffentliche Glaubenslehre« nennen würde, das nennt Einer, der *für* sie sprechen will, »Frömmigkeit«, »Gottseligkeit« und ein Gegner desselben »Bigotterie«, »Superstition«. Im Grunde ist dies eine feine *petitio principii*: Was man erst dartun will, legt man zum voraus ins Wort, in die Benennung, aus welcher es dann durch ein bloß analytisches Urteil hervorgeht. Was der Eine »sich seiner Person versichern«, »in Gewahrsam bringen« nennt, heißt sein Gegner »Einsperren«. – Ein Redner verrät oft schon zum voraus seine Absicht durch die Namen, die er den Sachen gibt. – Der Eine sagt »die Geistlichkeit« der Andre »die Pfaffen«. Unter allen Kunstgriffen wird dieser am häufigsten gebraucht, instinktmäßig. Glaubenseifer = Fanatismus. – Fehltritt oder Galanterie = Ehebruch. – Äquivoken = Zoten. – Dérangiert = Bankerott. – »Durch Einfluß und Konnexion« = »durch Bestechung und Nepotismus«. – »Aufrichtige Erkenntlichkeit« = »gute Bezahlung«.

Kunstgriff 13

Um zu machen, dass er einen Satz annimmt, müssen wir das Gegenteil dazu geben und ihm die Wahl lassen, und dies Gegenteil recht grell aussprechen, so dass er, um nicht paradox zu sein, in unsern Satz eingehn muss, der ganz probabel dagegen aussieht. Z. B. Er soll 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 ist von irgend einer Sache gesagt »Oft«; so fragen wir, ob unter »oft« wenige Fälle oder viel verstanden sind: Er wird sagen »viele«. Es ist, wie wenn man Grau neben Schwarz legt, so kann es weiß heißen; und legt man es neben Weiß, so kann es schwarz heißen.

Kunstgriff 14

Ein unverschämter Streich ist es, wenn man nach mehreren Fragen, die er beantwortet hat, ohne dass die Antworten zu Gunsten des Schlusses, den wir beabsichtigen, ausgefallen wären, nun den Schlussatz, den man dadurch herbeiführen will, obgleich er gar nicht daraus folgt, dennoch als dadurch bewiesen aufstellt und triumphierend ausschreit. Wenn der Gegner schüchtern oder dumm ist, und man selbst viel Unverschämtheit und eine gute Stimme hat, so kann das recht gut gelingen. Gehört zur *fallacia non causae ut causae*.

Kunstgriff 15

Wenn wir einen paradoxen Satz aufgestellt haben, um dessen Beweis wir verlegen sind; so legen wir dem Gegner irgend einen richtigen aber doch nicht ganz handgreiflichen richtigen Satz zur Annahme oder Verwerfung vor, als wollten wir daraus den Beweis schöpfen: Verwirft er ihn aus Argwohn, so führen wir ihn *ad absurdum* und triumphieren; nimmt er ihn aber an, so haben wir vor der Hand etwas vernünftiges gesagt und müssen nun weiter sehn. Oder wir fügen nun den vorhergehenden Kunstgriff hinzu und behaupten nun, daraus sei unser Paradoxon bewiesen. Hierzu gehört die äußerste Unverschämtheit: Aber es kommt in der Erfahrung vor; und es gibt Leute die dies alles instinktmäßig ausüben.

Kunstgriff 16

Argumenta ad hominem oder *ex concessis*. Bei einer Behauptung des Gegners müssen wir suchen, ob sie nicht etwa irgendwie, nötigenfalls auch nur scheinbar, im Widerspruch steht mit irgend etwas, das er früher gesagt oder zugegeben hat, oder mit den Satzungen einer Schule oder Sekte, die er gelobt und gebilligt hat, oder mit dem Tun der Anhänger dieser Sekte oder auch nur der unechten und scheinbaren Anhänger oder mit seinem eignen Tun und Lassen. Verteidigt er z. B. den Selbstmord, so schreit man gleich »Warum hängst du dich nicht auf?« Oder er behauptet z. B., Berlin sei ein unangenehmer Aufent-

halt: Gleich schreit man: »Warum fährst du nicht gleich mit der ersten Schnellpost ab?«

Es wird sich doch irgendwie eine Schikane herausklauben lassen.

Kunstgriff 17

Wenn der Gegner uns durch einen Gegenbeweis bedrängt, so werden wir uns oft retten können durch eine feine Unterscheidung, an die wir früher freilich nicht gedacht haben, wenn die Sache irgend eine doppelte Bedeutung oder einen doppelten Fall zulässt.

Kunstgriff 18

Merken wir, dass der Gegner eine Argumentation ergriffen hat, mit der er uns schlagen wird; so müssen wir es nicht dahin kommen lassen; ihn solche nicht zu Ende führen zu lassen, sondern beizeiten den Gang der Disputation unterbrechen, abspringen oder ablenken und auf andre Sätze führen: kurz eine *mutatio controversiae* zu Wege bringen. (Hierzu Kunstgriff 29)

Kunstgriff 19

Fordert der Gegner uns ausdrücklich auf, gegen irgend einen bestimmten Punkt seiner Behauptung etwas vorzubringen; wir haben aber nichts rechtes; so müssen wir die Sache recht ins Allgemeine spielen und dann gegen dieses reden. Wir sollen sagen, warum einer bestimmten physikalischen Hypothese nicht zu trauen ist: So reden wir über die Trüglichkeit des menschlichen Wissens und erläutern sie an allerhand.

Kunstgriff 20

Wenn wir ihm die Vordersätze abgefragt haben und er sie zugegeben hat, müssen wir den Schluss daraus nicht etwa auch noch fragen, sondern gradezu selbst ziehn: Ja sogar wenn von den Vordersätzen noch einer oder der andre fehlt, so nehmen wir ihn doch als gleichfalls eingeräumt an und ziehn den Schluss. Welches dann eine Anwendung der *fallacia non causae ut causae* ist.

Kunstgriff 21

Bei einem bloß scheinbaren oder sophistischen Argument des Gegners, welches wir durchschauen, können wir zwar es auflösen durch Auseinandersetzung seiner Verfänglichkeit und Scheinbarkeit; allein

besser ist es, ihm mit einem eben so scheinbaren und sophistischen Gegenargument zu begegnen und so abzufertigen. Denn es kommt ja nicht auf die Wahrheit, sondern den Sieg an. Gibt er z. B. ein *argumentum ad hominem*, so ist es hinreichend, es durch ein Gegenargument *ad hominem* (*ex concessis*) zu entkräften: Und überhaupt ist es kürzer, statt einer langen Auseinandersetzung der wahren Beschaffenheit der Sache, ein *argumentum ad hominem* zu geben, wenn es sich darbietet.

Kunstgriff 22

Fordert er, dass wir etwas zugeben, daraus das in Streit stehende Problem unmittelbar folgen würde; so lehnen wir es ab, indem wir es für eine *petitio principii* ausgeben; denn er und die Zuhörer werden einen dem Problem nahe verwandten Satz leicht als mit dem Problem identisch ansehen: Und so entziehn wir ihm sein bestes Argument.

Kunstgriff 23

Der Widerspruch und der Streit reizt zur *Übertreibung* der Behauptung. Wir können also den Gegner durch Widerspruch reizen, eine an sich und in gehöriger Einschränkung allenfalls wahre Behauptung über die Wahrheit hinaus zu steigern: Und wenn wir nun diese Übertreibung widerlegt haben, so sieht es aus, als hätten wir auch seinen ursprünglichen Satz widerlegt. Dagegen haben wir selbst uns zu hüten,

nicht uns durch Widerspruch zur Übertreibung oder weitem Ausdehnung unsers Satzes verleiten zu lassen. Oft auch wird der Gegner selbst unmittelbar suchen, unsre Behauptung weiter auszudehnen, als wir sie gestellt haben: Dem müssen wir dann gleich Einhalt tun, und ihn auf die Grenzlinie unsrer Behauptung zurückführen mit »so viel habe ich gesagt und nicht mehr«.

Kunstgriff 24

Die Konsequenzmacherei. Man erzwingt aus dem Satze des Gegners durch falsche Folgerungen und Verdrehung der Begriffe Sätze, die nicht darin liegen und gar nicht die Meinung des Gegners sind, hingegen absurd oder gefährlich sind: Da es nun scheint, dass aus seinem Satze solche Sätze, die entweder sich selbst oder anerkannten Wahrheiten widersprechen, hervorgehn; so gilt dies für eine indirekte Widerlegung, *apagoge*: und ist wieder eine Anwendung der *fallacia non causae ut causae*.

Kunstgriff 25

Er betrifft die Apagoge durch eine Instanz, *exemplum in contrarium*. Die *επαγωγή*, *inductio*, bedarf einer großen Menge Fälle, um ihren allgemeinen Satz aufzustellen; die *απαγωγή* braucht nur einen einzigen Fall aufzustellen, zu dem der Satz nicht passt, und er ist umgeworfen:

Ein solcher Fall heißt Instanz, *ενστασις*, *exemplum in contrarium*, *instantia*. Z. B. der Satz: »Alle Wiederkäufer sind gehört« wird umgestoßen durch die einzige Instanz der Kamele. Die Instanz ist ein Fall der Anwendung der allgemeinen Wahrheit, etwas unter den Hauptbegriff derselben zu subsumierendes, davon aber jene Wahrheit nicht gilt, und dadurch ganz umgestoßen wird. Allein dabei können Täuschungen vorgehn; wir haben also bei Instanzen, die der Gegner macht, folgendes zu beachten: 1. ob das Beispiel auch wirklich wahr ist; es gibt Probleme, deren einzig wahre Lösung die ist, dass der Fall nicht wahr ist: z. B. viele Wunder, Geistergeschichten usw.; 2. ob es auch wirklich unter den Begriff der aufgestellten Wahrheit gehört: Das ist oft nur scheinbar und durch eine scharfe Distinktion zu lösen; 3. ob es auch wirklich in Widerspruch steht mit der aufgestellten Wahrheit: Auch dies ist oft nur scheinbar.

Kunstgriff 26

Ein brillanter Streich ist die *retorsio argumenti*: Wenn das Argument, das er für sich gebrauchen will, besser gegen ihn gebraucht werden kann; z. B. er sagt: »Es ist ein Kind, man muss ihm was zu gute halten«: *retorsio* »Eben weil es ein Kind ist, muss man es züchtigen, damit es nicht verhärte in seinen bösen Angewohnheiten«.

Kunstgriff 27

Wird bei einem Argument der Gegner unerwartet böse, so muss man dieses Argument eifrig urgieren: Nicht bloß weil es gut ist, ihn in Zorn zu versetzen, sondern weil zu vermuten ist, dass man die schwache Seite seines Gedankenganges berührt hat und ihm an dieser Stelle wohl noch mehr anzuhaben ist, als man vor der Hand selber sieht.

Kunstgriff 28

Dieser ist hauptsächlich anwendbar, wenn Gelehrte vor ungelehrten Zuhörern streiten. Wenn man kein *argumentum ad rem* hat und auch nicht einmal eines *ad hominem*, so macht man eines *ad auditores*, d. h. einen ungültigen Einwurf, dessen Ungültigkeit aber nur der Sachkundige einsieht; ein solcher ist der Gegner, aber die Hörer nicht: Er wird also in ihren Augen geschlagen, zumal wenn der Einwurf seine Behauptung irgendwie in ein lächerliches Licht stellt: Zum Lachen sind die Leute gleich bereit; und man hat die Lacher auf seiner Seite. Die Nichtigkeit des Einwurfs zu zeigen, müsste der Gegner eine lange Auseinandersetzung machen und auf die Prinzipien der Wissenschaft oder sonstige Angelegenheit zurückgehn: Dazu findet er nicht leicht Gehör.

EXEMPEL. Der Gegner sagt: Bei der Bildung des Urgebirgs war die Masse, aus welcher der Granit und alles übrige Urgebirg kristallisierte flüssig durch Wärme, also geschmolzen: Die Wärme musste etwa 200° sein: Die Masse kristallisierte unter der sie bedeckenden Meeresfläche.

– Wir machen das *argumentum ad auditores*, dass bei jener Temperatur, ja schon lange vorher, bei 80°, das Meer längst verkocht wäre und in der Luft schwebte als Dunst. – Die Zuhörer lachen. Um uns zu schlagen, hätte er zu zeigen, dass der Siedepunkt nicht allein von dem Wärmegrad sondern eben so sehr vom Druck der Atmosphäre abhängt: Und dieser, sobald etwa das halbe Meereswasser in Dunstgestalt schwebt, sosehr erhöht ist, dass auch bei 200° noch kein Kochen stattfindet. – Aber dazu kommt er nicht, da es bei Nichtphysikern einer Abhandlung bedarf.

Kunstgriff 29

Merkt man, dass man geschlagen wird, so macht man eine *Diversion*: d. h. fängt mit einem Male von etwas ganz anderem an, als gehörte es zur Sache und wäre ein Argument gegen den Gegner. Dies geschieht mit einiger Bescheidenheit, wenn die *Diversion* doch noch überhaupt das *thema quaestionis* betrifft; unverschämt, wenn es bloß den Gegner angeht und gar nicht von der Sache redet.

Z. B. Ich lobte, dass in China kein Geburtsadel sei und die Ämter nur in Folge von *examina* erteilt werden. Mein Gegner behauptete, dass Gelehrsamkeit eben so wenig als Vorzüge der Geburt (von denen er etwas hielt) zu Ämtern fähig machte. – Nun ging es für ihn schief. Sogleich machte er die *Diversion*, dass in China alle Stände mit der Bastonade gestraft werden, welches er mit dem vielen Teetrinken in Verbindung brachte und beides den Chinesen zum Vorwurf machte. – Wer nun gleich auf alles sich einließe, würde sich dadurch haben ab-

leiten lassen und den schon errungenen Sieg aus den Händen gelassen haben.

Unverschämte ist die *Diversion*, wenn sie die Sache *quaestionis* ganz und gar verlässt, und etwa anhebt: »Ja, und so behaupteten Sie neulich ebenfalls etc.« Denn da gehört sie gewissermaßen zum »Persönlichwerden«, davon in dem letzten Kunstgriff die Rede sein wird. Sie ist genau genommen eine Mittelstufe zwischen dem daselbst zu erörternden *argumentum ad personam* und dem *argumentum ad hominem*.

Wie sehr gleichsam angeboren dieser Kunstgriff sei, zeigt jeder Zank zwischen gemeinen Leuten: Wenn nämlich Einer dem Andern persönliche Vorwürfe macht, so antwortet dieser nicht etwa durch Widerlegung derselben, sondern durch persönliche *Vorwürfe*, die *er* dem Ersten macht, die ihm selbst gemachten stehn lassend, also gleichsam zugebend. Er macht es wie Scipio, der die Karthager nicht in Italien, sondern in Afrika angriff. Im Kriege mag solche *Diversion* zu Zeiten taugen. Im Zanken ist sie schlecht, weil man die empfangnen Vorwürfe stehn läßt, und der Zuhörer alles Schlechte von beiden Parteien erfährt. Im Disputieren ist sie *faute de mieux* gebräuchlich.

Kunstgriff 30

Das *argumentum ad verecundiam*. Statt der Gründe brauche man Autoritäten nach Maßgabe der Kenntnisse des Gegners.

Unusquisque mavult credere quam judicare, sagt Seneca [*De vita beata*, I, 4]; man hat also leichtes Spiel, wenn man eine Autorität für sich hat, die der Gegner respektiert. Es wird aber für ihn desto mehr gültige

Autoritäten geben, je beschränkter seine Kenntnisse und Fähigkeiten sind. Sind etwa diese vom ersten Rang, so wird es höchst wenige und fast gar keine Autoritäten für ihn geben. Allenfalls wird er die der Leute vom Fach in einer ihm wenig oder gar nicht bekannten Wissenschaft, Kunst oder Handwerk gelten lassen: Und auch diese mit Misstrauen. Hingegen haben die gewöhnlichen Leute tiefen Respekt für die Leute vom Fach jeder Art. Sie wissen nicht, dass wer Profession von der Sache macht, nicht die Sache liebt, sondern seinen Erwerb: – noch dass, wer eine Sache lehrt, sie selten gründlich weiß, denn wer sie gründlich studiert, dem bleibt meistens keine Zeit zum Lehren übrig. Allein für das *Vulgus* gibt es gar viele Autoritäten die Respekt finden: Hat man daher keine ganz passende, so nehme man eine scheinbar passende, führe an, was Einer in einem andern Sinn oder in andern Verhältnissen gesagt hat. Autoritäten, die der Gegner gar nicht versteht, wirken meistens am meisten. Ungelehrte haben einen eignen Respekt vor griechischen und lateinischen Floskeln. Auch kann man die Autoritäten nötigenfalls nicht bloß verdrehen sondern gradezu verfälschen oder gar welche anführen, die ganz aus eigener Erfindung sind: Meistens hat er das Buch nicht zur Hand und weiß es auch nicht zu handhaben. Das schönste Beispiel hiezu gibt der Französische Curé, der, um nicht, wie die andern Bürger mussten, die Straße vor seinem Hause zu pflastern, einen Biblischen Spruch anführte: *Paveant illi, ego non pavebo*. Das überzeugte die Gemeinde-Vorsteher. Auch sind *allgemeine Vorurteile* als Autoritäten zu gebrauchen. Denn die meisten denken mit Aristoteles $\alpha \mu \epsilon \nu \pi \omicron \lambda \lambda \omicron \iota \varsigma \delta \omicron \kappa \epsilon \iota \tau \alpha \upsilon \tau \alpha \gamma \epsilon \epsilon \iota \nu \alpha \iota \varphi \alpha \mu \epsilon \nu$: Ja, es gibt keine noch so absurde Meinung, die die Menschen nicht leicht zu der ihrigen machten, sobald man es dahin gebracht hat, sie zu überreden, dass solche *allgemein angenommen* sei. Das Beispiel wirkt auf ihr Denken, wie auf

ihr Tun. Sie sind Schafe, die dem Leithammel nachgehen, wohin er auch führt: Es ist ihnen leichter zu sterben als zu denken. Es ist sehr seltsam, dass die Allgemeinheit einer Meinung so viel Gewicht bei ihnen hat, da sie doch an sich selbst sehn können, wie ganz ohne Urteil und bloß kraft des Beispiels man Meinungen annimmt. Aber das sehn sie nicht, weil alle Selbstkenntnis ihnen abgeht. – Nur die Auserlesenen sagen mit Plato τοις πολλοις πολλὰ δοκεῖ, d. h. das *Vulgus* hat viele Flausen im Kopfe, und wollte man sich daran kehren, hätte man viel zu tun.

Die *Allgemeinheit einer Meinung* ist, im Ernst geredet, kein Beweis, ja nicht einmal ein Wahrscheinlichkeitsgrund ihrer Richtigkeit. Die, welche es behaupten, müssen annehmen 1. dass die Entfernung in der *Zeit* jener Allgemeinheit ihre Beweiskraft raubt: Sonst müssten sie alle alten Irrtümer zurückrufen, die einmal allgemein für Wahrheiten galten: z. B. das Ptolemäische System oder in allen protestantischen Länder den Katholizismus herstellen; 2. dass die Entfernung im *Raum* dasselbe leistet: Sonst wird sie die Allgemeinheit der Meinung in den Bekennern des Buddhismus, des Christentums und des Islams in Verlegenheit setzen. (Nach *Bentham, Tactique des assemblées législatives*, Bd. II, S. 76.)

Was man so *die allgemeine Meinung* nennt, ist beim Lichte betrachtet die Meinung Zweier oder Dreier Personen; und davon würden wir uns überzeugen, wenn wir der Entstehungsart so einer allgemeingültigen Meinung zusehn könnten. Wir würden dann finden, dass Zwei oder Drei Leute es sind, die solche zuerst annahmen oder aufstellten und behaupteten, und denen man so gütig war zuzutrauen, dass sie solche recht gründlich geprüft hätten: Auf das Vorurteil der hinlänglichen Fähigkeit dieser nahmen zuerst einige Andre die Meinung ebenfalls an; diesen wiederum glaubten Viele andre, deren Trägheit ihnen anriet, lie-

ber gleich zu glauben, als erst mühsam zu prüfen. So wuchs von Tag zu Tag die Zahl solcher trägen und leichtgläubigen Anhänger: Denn hatte die Meinung erst eine gute Anzahl Stimmen für sich, so schrieben die Folgenden dies dem zu, dass sie solche nur durch die Triftigkeit ihrer Gründe hätte erlangen können. Die noch Übrigen waren jetzt genötigt gelten zu lassen, was allgemein galt, um nicht für unruhige Köpfe zu gelten, die sich gegen allgemeingültige Meinungen auflehnten, und naseweise Bursche, die klüger sein wollten als alle Welt. Jetzt wurde die Beistimmung zur Pflicht. Nunmehr müssen die Wenigen, welche zu urteilen fähig sind, schweigen: Und die da reden dürfen, sind solche, welche völlig unfähig eigne Meinungen und eignes Urteil zu haben, das bloße Echo fremder Meinung sind; jedoch sind sie desto eifrigere und unduldsamere Verteidiger derselben. Denn sie hassen am Andersdenkenden nicht sowohl die andre Meinung, zu der er sich bekennt, als die Vermessenheit, selbst urteilen zu wollen; was sie ja doch selbst nie unternehmen und im Stillen sich dessen bewußt sind. – Kurzum, Denken können sehr Wenige, aber Meinungen wollen Alle haben: Was bleibt da anderes übrig, als dass sie solche, statt sie sich selber zu machen, ganz fertig von Andern aufnehmen? – Da es so zugeht, was gilt noch die Stimme von hundert Millionen Menschen? – So viel wie etwa ein historisches Faktum, das man in hundert Geschichtsschreibern findet, dann aber nachweist, dass sie alle einer den andern ausgeschrieben haben, wodurch zuletzt alles auf die Aussage eines Einzigen zurückläuft. (Nach *Bayle, Pensées sur les Comètes*, Bd. I, S. 10.)

»Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille:
Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.«

Nichtsdestoweniger kann man im Streit mit gewöhnlichen Leuten die allgemeine Meinung als Autorität gebrauchen.

Überhaupt wird man finden, dass wenn zwei gewöhnliche Köpfe mit einander streiten, meistens die gemeinsam von ihnen erwählte Waffe Autoritäten sind: Damit schlagen sie aufeinander los. – Hat der bessere Kopf mit einem solchen zu tun, so ist das Rätlichste, dass er sich auch zu dieser Waffe bequeme, sie auslesend nach Maßgabe der Blößen seines Gegners. Denn gegen die Waffe der Gründe ist dieser, *ex hypothesi*, ein gehörnter Siegfried, eingetaucht in die Flut der Unfähigkeit zu denken und zu urteilen.

Vor Gericht wird eigentlich nur mit Autoritäten gestritten, die Autorität der Gesetze, die fest steht: Das Geschäft der Urteilstkraft ist das Auffinden des Gesetzes, d. h. der Autorität, die im gegebenen Fall Anwendung findet. Die Dialektik hat aber Spielraum genug, indem, erforderlichen Falls, der Fall und ein Gesetz, die nicht eigentlich zu einander passen, gedreht werden, bis man sie für zu einander passend ansieht: auch umgekehrt.

Kunstgriff 31

Wo man gegen die dargelegten 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 verstehn, und begeben mich alles Urteils.« – Dadurch insinuiert man den Zuhörern, bei denen man in Ansehn steht, dass es Unsinn ist. So erklärten beim Erscheinen der *Kritik der*

reinen Vernunft oder vielmehr beim Anfang ihres erregten Aufsehns viele Professoren von der alten eklektischen Schule »Wir verstehn das nicht«, und glaubten sie dadurch abgetan zu haben. – Als aber einige Anhänger der neuen Schule ihnen zeigten, dass sie Recht hätten und es wirklich nur nicht verstanden, wurden sie sehr übler Laune.

Man darf den Kunstgriff nur da brauchen, wo man sicher ist, bei den Zuhörern in entschieden höherm Ansehn zu stehn als der Gegner: z. B. ein Professor gegen einen Studenten. Eigentlich gehört dies zum vorigen Kunstgriff und ist ein Geltendmachen der *eigenen Autorität*, statt der Gründe, auf besonders maliziöse Weise. – Der Gegenstreich ist: »Erlauben Sie, bei Ihrer großen Penetration, muss es Ihnen ein leichtes sein, es zu verstehn, und kann nur meine schlechte Darstellung Schuld sein«, – und nun ihm die Sache so ins Maul schmieren, dass er sie *nolens volens* verstehn muss und klar wird, dass er sie vorhin wirklich nur nicht verstand. – So ist's retorquiert: Er wollte uns »Un-sinn« insinuieren; wir haben ihm »Unverstand« bewiesen. Beides mit schönster Höflichkeit.

Kunstgriff 32

Eine uns entgegenstehende Behauptung des Gegners können wir auf eine kurze Weise dadurch beseitigen oder wenigstens verdächtig machen, dass wir sie unter eine verhasste Kategorie bringen, wenn sie auch nur durch eine Ähnlichkeit oder sonst lose mit ihr zusammenhängt: z. B. »das ist Manichäismus; das ist Arianismus; das ist Pelagianismus; das ist Idealismus; das ist Spinozismus; das ist Pantheismus; das ist

Brownianismus; das ist Naturalismus; das ist Atheismus; das ist Rationalismus; das ist Spiritualismus; das ist Mystizismus; usw.« – Wir nehmen dabei zweierlei an: 1. dass jene Behauptung wirklich identisch oder wenigstens enthalten sei in jener Kategorie, rufen also aus: Oh, das kennen wir schon! – und 2. dass diese Kategorie schon ganz widerlegt sei und kein wahres Wort enthalten könne.

Kunstgriff 33

»Das mag in der Theorie richtig sein; in der Praxis ist es falsch.« – Durch dieses Sophisma gibt man die Gründe zu und leugnet doch die Folgen; im Widerspruch mit der Regel *a ratione ad rationatum valet consequentia*. – Jene Behauptung setzt eine Unmöglichkeit: Was in der Theorie richtig ist, *muss* auch in der Praxis zutreffen; trifft es nicht zu, so liegt ein Fehler in der Theorie, irgend etwas ist übersehn und nicht in Anschlag gebracht worden, folglich ist's auch in der Theorie falsch.

Kunstgriff 34

Wenn der Gegner auf eine Frage oder Argument keine direkte Antwort oder Bescheid gibt sondern durch eine Gegenfrage oder eine indirekte Antwort oder gar etwas nicht zur Sache Gehöriges ausweicht und wo anders hin will, so ist dies ein sicheres Zeichen, dass wir (bisweilen ohne es zu wissen) auf einen faulen Fleck getroffen haben: Es ist ein

relatives Verstummen seinerseits. Der von uns angeregte Punkt ist also zu urgieren und der Gegner nicht vom Fleck zu lassen; selbst dann, wann wir noch nicht sehn, worin eigentlich die Schwäche besteht, die wir hier getroffen haben.

Kunstgriff 35

Der sobald er praktikabel ist, alle übrigen entbehrlich macht: Statt durch Gründe auf den Intellekt, wirke man durch Motive auf den Willen, und der Gegner, wie auch die Zuhörer, wenn sie gleiches Interesse mit ihm haben, sind sogleich für unsre Meinung gewonnen, und wäre diese aus dem Tollhause geborgt: Denn meistens wiegt ein Lot Wille mehr als ein Zentner Einsicht und Überzeugung. Freilich geht dies nur unter besondern Umständen an. Kann man dem Gegner fühlbar machen, dass seine Meinung, wenn sie gültig würde, seinem Interesse merklichen Abbruch täte, so wird er sie so schnell fahren lassen, wie ein heißes Eisen, das er unvorsichtigerweise ergriffen hatte. Z. B. ein Geistlicher verteidigt ein philosophisches Dogma: Man gebe ihm zu vermerken, dass es mittelbar mit einem Grunddogma seiner Kirche in Widerspruch steht und er wird es fahren lassen.

Ein Gutsbesitzer behauptet die Vortrefflichkeit des Maschinenwesens in England, wo eine Dampfmaschine vieler Menschen Arbeit tut: Man gebe ihm zu verstehn, dass bald auch die Wagen durch Dampfmaschinen gezogen werden, wo denn die Pferde seiner zahlreichen Stuterei sehr im Preise sinken müssen; und man wird sehn. In solchen Fällen

ist das Gefühl eines jeden in der Regel: »*Quam temere in nosmet legem sancimus iniquam.*«

Eben so, wenn die Zuhörer mit uns zu *einer* Sekte, Gilde, Gewerbe, Klub usw. gehören, der Gegner aber nicht. Seine These sei noch so richtig; sobald wir nur andeuten, dass solche dem gemeinsamen Interesse besagter Gilde usw. zuwiderläuft, so werden alle Zuhörer die Argumente des Gegners, seien sie auch vortrefflich, schwach und erbärmlich, unsre dagegen, und wären sie aus der Luft gegriffen, richtig und treffend finden, der Chor wird laut für uns sich vernehmen lassen und der Gegner wird beschämt das Feld räumen. Ja die Zuhörer werden meistens glauben aus reiner Überzeugung gestimmt zu haben. Denn was uns unvoreteilhaft ist, erscheint meistens dem Intellekt absurd. *Intellectus luminis sicci non est recipit infusionem a voluntate et affectibus.* Dieser Kunstgriff könnte so bezeichnet werden »den Baum bei der Wurzel anfassen«: Gewöhnlich heißt er das *argumentum ab utili*.

Kunstgriff 36

Den Gegner durch sinnlosen Wortschwall verdutzen, verblüffen. Es beruht darauf, dass

»Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er nur Worte hört,
Es müsse sich dabei doch auch was denken lassen.«

Wenn er nun sich seiner eignen Schwäche im Stillen bewusst ist, wenn er gewohnt ist, mancherlei zu hören, was er nicht versteht, und

doch dabei zu tun, als verstünde er es; so kann man ihm dadurch imponieren, dass man ihm einen gelehrt oder tiefsinnig klingenden Unsinn, bei dem ihm Hören, Sehn und Denken vergeht, mit ernsthafter Miene vorschwatzt, und solches für den unbestreitbarsten Beweis seiner eigenen Thesis ausgibt. Bekanntlich haben in neuern Zeiten, selbst dem ganzen Deutschen Publikum gegenüber, einige Philosophen diesen Kunstgriff mit dem brilliantesten Erfolg angewandt. Weil aber *exempla odiosa* sind, wollen wir ein älteres Beispiel nehmen aus *Goldsmith, Vicar of Wakefield*, Kap. 7.

Kunstgriff 37

(der einer der ersten sein sollte). Wenn der Gegner auch in der Sache Recht hat, allein glücklicherweise für selbige einen schlechten Beweis wählt, so gelingt es uns leicht diesen Beweis zu widerlegen, und nun geben wir dies für eine Widerlegung der Sache aus. Im Grunde läuft dies darauf zurück, dass wir ein *argumentum ad hominem* für eines *ad rem* ausgeben. Fällt ihm oder den Umstehenden kein richtigerer Beweis bei, so haben wir gesiegt. – Z. B. wenn Einer für das Dasein Gottes den ontologischen Beweis aufstellt, der sehr wohl widerlegbar ist. Dies ist der Weg, auf welchem schlechte Advokaten eine gute Sache verlieren: [sie] wollen sie durch ein Gesetz rechtfertigen, das darauf nicht passt, und das passende fällt ihnen nicht ein.

Letzter Kunstgriff

Wenn man merkt, dass der Gegner überlegen ist und man Unrecht behalten wird, so werde man persönlich, beleidigend, grob. Das Persönlichwerden besteht darin, dass man von dem Gegenstand des Streit-tes (weil man da verlornes Spiel hat) abgeht auf den Streitenden und seine Person irgend wie angreift: Man könnte es nennen *argumentum ad personam*, zum Unterschied vom *argumentum ad hominem*: Dieses geht vom rein objektiven Gegenstand ab, um sich an das zu halten, was der Gegner darüber gesagt oder zugegeben hat. Beim Persönlichwerden aber verlässt man den Gegenstand ganz und richtet seinen Angriff auf die Person des Gegners: Man wird also kränkend, hämisch, beleidigend, grob. Es ist eine Appellation von den Kräften des Geistes an die des Leibes, oder an die Tierheit. Diese Regel ist sehr beliebt, weil jeder zur Ausführung tauglich ist, und wird daher häufig angewandt. Nun fragt sich, welche Gegenregel hierbei für den andern Teil gilt. Denn will er dieselbe gebrauchen, so wird's eine Prügelei oder ein Duell oder ein Injurienprozess.

Man würde sich sehr irren, wenn man meint, es sei hinreichend, selbst nicht persönlich zu werden. Denn dadurch, dass man Einem ganz gelassen zeigt, dass er Unrecht hat und also falsch urteilt und denkt, was bei jedem dialektischen Sieg der Fall ist, erbittert man ihn mehr als durch einen groben, beleidigenden Ausdruck. Warum? Weil wie Hobbes *de Cive*, Kap. 1, sagt: *Omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso*. – Dem Menschen geht nichts über die Befriedigung seiner Eitelkeit und keine Wunde schmerzt mehr als die, die dieser geschlagen wird. (Daraus stammen Redensarten wie »die Ehre gilt mehr als

das Leben« usw.) Diese Befriedigung der Eitelkeit entsteht hauptsächlich aus der Vergleichung Seiner mit Andern, in jeder Beziehung aber hauptsächlich in Beziehung auf die Geisteskräfte. Diese eben geschieht *effective* und sehr stark beim Disputieren. Daher die Erbitterung des Besiegten, ohne dass ihm Unrecht widerfahren, und daher sein Greifen zum letzten Mittel, diesem letzten Kunstgriff: Dem man nicht entgehen kann durch bloße Höflichkeit seinerseits. Große Kaltblütigkeit kann jedoch auch hier aushelfen, wenn man nämlich, sobald der Gegner persönlich wird, ruhig antwortet, das gehöre nicht zur Sache, und sogleich auf diese zurücklehnt und fortfährt, ihm hier sein Unrecht zu beweisen, ohne seiner Beleidigungen zu achten, also gleichsam wie Themistokles zum Eurybiades sagt: *παταξον μεν, ακουσον δε*. Das ist aber nicht jedem gegeben.

Die einzig sichere Gegenregel ist daher die, welche schon Aristoteles im letzten Kapitel der *Topica* gibt: Nicht mit dem Ersten dem Besten zu disputieren; sondern allein mit solchen, die man kennt, und von denen man weiß, dass sie Verstand genug haben, nicht gar zu Absurdes vorzubringen und dadurch beschämt werden zu müssen; und um mit Gründen zu disputieren und nicht mit Machtsprüchen und um auf Gründe zu hören und darauf einzugehn; und endlich, dass sie die Wahrheit schätzen, gute Gründe gern hören, auch aus dem Munde des Gegners, und Billigkeit genug haben, um es ertragen zu können, Unrecht zu behalten, wenn die Wahrheit auf der andern Seite liegt. Daraus folgt, dass unter Hundert kaum Einer ist, der wert ist, dass man mit ihm disputiert. Die Übrigen lasse man reden, was sie wollen, denn *desipere est juris gentium*, und man bedenke, was Voltaire sagt: *La paix vaut encore mieux que la vérité*; und ein arabischer Spruch ist: »Am Baume des Schweigens hängt seine Frucht der Friede.«

Das Disputieren ist als Reibung der Köpfe allerdings oft von gegenseitigem Nutzen, zur Berichtigung der eignen Gedanken und auch zur Erzeugung neuer Ansichten. Allein beide Disputanten müssen an Gelehrsamkeit und an Geist ziemlich gleichstehn. Fehlt es Einem an der ersten, so versteht er nicht Alles, ist nicht *au niveau*. Fehlt es ihm am zweiten, so wird die dadurch herbeigeführte Erbitterung ihn zu Unredlichkeiten und Kniffen [oder] zu Grobheit verleiten.

Zwischen der Disputation *in colloquio privato sive familiari* und der *disputatio sollemnis publica, pro gradu* usw. ist kein wesentlicher Unterschied. Bloß etwa, dass bei letzterer gefordert wird, dass der *Respondens* allemal gegen den *Opponens* Recht behalten soll und deshalb nötigenfalls der *Praeses* ihm beispringt; – oder auch dass man bei letzterer mehr förmlich argumentiert, seine Argumente gern in die strenge Schlussform kleidet.

[Der folgende nur als Fragment erhaltene Teil war von Schopenhauer vermutlich als Einleitung zur „Kunst Recht zu behalten“ gedacht]

I.

³⁹Logik und Dialektik wurden schon von den Alten als Synonyme gebraucht, obgleich λογίζεσθαι, überdenken, überlegen, berechnen, und διαλεγεσθαι, sich unterreden, zwei sehr verschiedene Dinge sind. Den Namen *Dialektik* (διαλεκτική, διαλεκτική πραγματεία, διαλεκτικός ανηρ) hat (wie Diogenes Laertius berichtet) *Plato* zuerst gebraucht: Und wir finden, dass er im *Phädrus*, *Sophista*, *Republik* Buch VII usw. den regelmäßigen Gebrauch der Vernunft und das Geübtsein in selbigem darunter versteht. *Aristoteles* braucht τα διαλεκτικά im selben Sinne; er soll aber (nach Laurentius Valla) zuerst λογική im selben Sinne gebraucht haben: Wir finden bei ihm λογικὰς δυσχερείας, i. e. *argutias*, προτάσιν λογικὴν, ἀπορίαν λογικὴν. – Demnach wäre διαλεκτική älter als λογική. Cicero und Quintilian brauchen in derselben allgemeinen Bedeutung *Dialectica* [und] *Logica*. Cicero in *Lucullo*: *Dialecticam inventam esse, veri et falsi quasi disceptatricem*. – *Stoici enim iudicandi vias diligenter persecuti sunt, ea scientia, quam Dialecticen appellant*, Cicero, *Topica*, Kap. 2. – Quintilian: *itaque haec pars dialecticae, sive illam disputatricem dicere malimus*: Letzteres scheint ihm also das lateinische Äquivalent von διαλεκτική. (So weit nach *Petri Rami dialectica, Audomari Talaei praelectionibus illustrata*, 1569.) Dieser Gebrauch der Worte *Logik* und *Dialektik* als Synonyme hat sich auch im Mittelalter und der neuern Zeit bis heute erhalten. Jedoch hat man in neuerer Zeit,

³⁹ (Dies ist der rechte Anfang der Dialektik.)

besonders Kant, »Dialektik« öfter in einem schlimmern Sinne gebraucht als »sophistische Disputierkunst« und daher die Benennung »Logik« als unschuldiger vorgezogen. Jedoch bedeutet beides von Haus aus dasselbe und in den letzten Jahren hat man sie auch wieder als synonym angesehen.

II.

Es ist schade, dass »*Dialektik*« und »*Logik*« von Alters her als Synonyme gebraucht sind, und es mir daher nicht recht frei steht, ihre Bedeutung zu sondern, wie ich sonst möchte, und »*Logik*« (von λογίζεσθαι, überdenken, überrechnen, – von λογος, Wort und Vernunft, die unzertrennlich sind) zu *definieren*, »die Wissenschaft von den Gesetzen des Denkens, d. h. von der Verfahrensart der Vernunft« – und »*Dialektik*« (von διαλεγεσθαι, sich unterreden: Jede Unterredung teilt aber entweder Tatsachen oder Meinungen mit: d. h. ist historisch, oder deliberativ), »die Kunst zu disputieren« (dies Wort im modernen Sinne). – Offenbar hat dann die Logik einen rein *apriori*, ohne empirische Beimischung bestimmbareren Gegenstand, die Gesetze des Denkens, das Verfahren der *Vernunft* (des λογος), welches diese, sich selber überlassen, und ungestört, also beim einsamen Denken eines vernünftigen Wesens, welches durch nichts irregeführt würde, befolgt. *Dialektik* hingegen würde handeln von der Gemeinschaft *zweier* vernünftiger Wesen, die folglich zusammen denken, woraus sobald sie nicht wie zwei gleich gehende Uhren übereinstimmen, eine Disputation, d. i. ein geistiger Kampf wird. Als *reine Vernunft* müssten beide Individuen übereinstimmen. Ihre Abweichungen entspringen aus der Verschiedenheit, die der Individualität wesentlich ist, sind also ein *empirisches Ele-*

ment. Logik, Wissenschaft des Denkens, d. i. des Verfahrens der reinen Vernunft, wäre also rein *apriori* konstruierbar; *Dialektik* großen Teils nur *a posteriori* aus der Erfahrungserkenntnis von den Störungen, die das reine Denken durch die Verschiedenheit der Individualität beim Zusammendenken zweier Vernünftiger Wesen erleidet, und von den Mitteln, welche Individuen gegeneinander gebrauchen, um jeder sein individuelles Denken, als das reine und objektive geltend zu machen. Denn die menschliche Natur bringt es mit sich, dass wenn beim gemeinsamen Denken, διαλεγεσθαι, d. h. Mitteilen von Meinungen (historische Gespräche ausgeschlossen) A erfährt, dass B's Gedanken über denselben Gegenstand von seinen eigenen abweichen, er nicht zuerst sein eignes Denken revidiert, um den Fehler zu finden, sondern diesen im fremden Denken voraussetzt: d. h. der Mensch ist von Natur *rechthaberisch*; und was aus dieser Eigenschaft folgt, lehrt die Disziplin, die ich *Dialektik* nennen möchte, jedoch um Missverständnis zu vermeiden, »*Eristische Dialektik*« nenne will. Sie wäre demnach die Lehre vom Verfahren der dem Menschen natürlichen Rechthaberei.

Die Moderne Praxis der Schopenhauer'schen Kunstgriffe der Rhetorik

Gitta Peyn

Schnellübersicht der Rhetorischen Kunstgriffe

- Trick 1: Verallgemeinere, erweitere und übertreibe die Behauptung des Gegners, halte die eigenen Äußerungen präzise – auf diese Weise erhält die Behauptung des Anderen Lücken, die eigene hingegen Schärfe.
- Trick 2: Verwende homonyme Begriffe des Gegners, um ihm etwas zu unterstellen, das er eigentlich so nicht meinte, indem du den Begriff mit seiner abweichenden Bedeutung benutzt.
- Trick 3: Nimm eine relative Behauptung des Gesprächspartners als eine allgemeine oder interpretiere sie in einer anderen als der intendierten Beziehung und widerlege sie auf diese Weise.
- Trick 4: Will man zu einer Konklusion gelangen, sage man dies dem Gegner nicht, sondern lasse sich nach und nach, ohne dass er bemerkt, worauf die Sache hinauslaufen soll, von ihm die Prämissen dafür geben. Und dann plötzlich präsentiert man den Schluss, dessen Richtigkeit der Gegner bereits durch Zustimmung zur Korrektheit der Prämissen bestätigt hat.

- Trick 5: Weiß man, dass der Gegner bestimmte Prämissen niemals widerlegen würde, entweder weil er sie nicht begreift oder weil er es aus irgendwelchen Gründen nicht kann, nehme man diese Prämissen und ziehe seinen Schluss.
- Trick 6: Sage, dass du etwas zu beweisen hättest, postuliere es und verwende nun Allgemeinfloskeln oder freundlich und passend wirkende Synonyme, um den Eindruck zu erwecken, dass der Beweis erbracht worden sei.
- Trick 7: In eher strengen Diskussionen frage viel und umfassend und ziehe aus den Antworten den gewünschten Schluss.
- Trick 8: Reize den Gegner zum Zorn, dann kann er nicht mehr rational denken und argumentieren.
- Trick 9: Stelle deine Fragen nicht in der erwartbaren und konsequenten Reihenfolge sondern verstreut und durcheinander, um den Gegner zu verwirren.
- Trick 10: Wenn du merkst, dass der Gesprächsgegner eine von dir gemachte Behauptung verneint, dann drehe deine Behauptung ins Gegenteil. So weiß keiner mehr so recht, was mit Ja und was mit Nein bewertet wurde.
- Trick 11: Wenn du induktiv argumentierst, lasse den Schluss auf's Allgemeine offen und behaupte hinterher oder gehe ge-

schickt davon aus, dass das ja längst besprochene und geklärte Sache war.

- Trick 12: Wenn eine Sache nur durch eine Metapher oder ein Gleichnis auszudrücken ist, formuliere das Gleichnis direkt überzeugend, schön und für deine Zwecke angemessen. Benutze deine Fantasie und denke dir Dinge aus, die jeder direkt als gut und schön und richtig bzw. als böse und schlecht und falsch ansieht.
- Trick 13: Willst du, dass dein Gegner eine Behauptung als wahr annimmt, so stelle ihr Gegenteil möglichst drastisch und überzogen dar.
- Trick 14: Der Gegner liefert uns auf unsere Fragen nach und nach die Prämissen, und dann: springen wir demonstrativ auf oder rufen triumphierend unsere Konklusion heraus.
- Trick 15: Haben wir es mit einem Paradox zu tun, so liefern wir dem Gegner einen daraus abgeleiteten Satz (der natürlich das Paradoxe nicht löst). Versucht er ihn zu widerlegen (oder auch zu bestätigen), kommen wir mit der anderen Seite, bis er so im Paradox gefangen ist, dass wir zeigen können, dass wir besser sind: Wir sagen etwas Einfaches und Simples zum Paradox und demonstrieren, dass es uns so gelang, es aufzulösen. Was natürlich nicht der Fall ist, doch er in seiner Verwirrtheit mag das nicht mehr bemerken.

- Trick 16: Suchen wir nach scheinbaren Widersprüchen in den Behauptungen unseres Gegners oder gar danach, dass eine seiner Behauptungen seinem früheren Leben widerspricht.
- Trick 17: Wenn wir durch einen Gegenbeweis in die Ecke gedrängt werden, suchen wir nach feinen Unterscheidungen, um so eine doppelte Bedeutung unseres Beweises zu bewirken.
- Trick 18: Wenn wir merken, dass der Gegner die Diskussion zu gewinnen scheint, lenken wir ihn ab, verzetteln das Thema, bringen ihn durcheinander oder beenden gar geschickt die Diskussion zu unserem Nutzen.
- Trick 19: Der Gegner fordert uns auf, einen bestimmten Aspekt seiner Aussage zu widerlegen, und uns fällt so recht nichts ein. Wir werden also allgemein, um so von der Präzision abzulenken.
- Trick 20: Hat uns der Gegner mehrere aber nicht alle Prämissen geliefert, können wir oft schon hier die Konklusion ziehen und den Wettstreit gewinnen. Der Gegner mag dann sagen, es sei noch nicht alles gesagt, doch alle weiteren Prämissen unterstützen ja nur unsere Behauptung.
- Trick 21: Kommt uns der Gegner mit Scheinargumenten, lassen wir diese stehen und liefern ihm ebenfalls Scheinargumente. Dieser sophistische Trick wird den Gegner ziem-

lich blöd aussehen lassen, wenn er uns plötzlich Scheinargumente unterstellt.

- Trick 22: Wenn der Gegner uns auffordert, eine Sache zuzugeben, die unmittelbar und deutlich das Problem des Streits aufzeigt, lehnen wir dies ab, indem wir sagen, dass es sich nur um eine vorgezogene Schutzbehauptung handelt und die Angelegenheit nicht Gegenstand des Gesprächs sei. Statt dessen liefern wir eine ähnliche verwandte Formulierung in unserem Sinne.
- Trick 23: Widersprechen wir dem Gegner, um ihn zu reizen. Früher oder später wird er übertreiben oder einen offensichtlichen rhetorischen Trick anwenden – das zeigen wir dann, indem wir seine Rhetorik widerlegen, was letztlich den Anschein erweckt, wir hätten sein Argument widerlegt.
- Trick 24: Zwingen wir den Gegner in Konsequenzen, indem wir aus seinen Behauptungen falsche Schlüsse ziehen, die jedermann als schädlich ansieht.
- Trick 25: Suchen wir in den Argumenten des Gegners einen einzigen Fall, der da nicht hineinpasst, und bestreiten dann die Allgemeingültigkeit seiner Behauptung. Am besten setzen wir noch in Zweifel, was denn von so einer Behauptung überhaupt zu halten sei.

- Trick 26: Wenn es möglich ist, das Gesagte einfach in sein Gegenteil verkehren. Schopenhauers Beispiel: „Einem Kind muss man was zu Gute halten“ und wir antworten: „Gerade weil es ein Kind ist, muss man es züchtigen, damit es nicht in bösen Angewohnheiten verhärtet.“
- Trick 27: Wenn der Gesprächspartner bei einem Argument von uns plötzlich sauer wird, wiederholen wir dies Argument, denn wir haben einen schwachen Punkt bei ihm gefunden.
- Trick 28: Wenn man unkundige Zuhörer hat, kann man auch dem sachkundigen Gegner ein sachlich ungültiges Argument vorwerfen, solange es damit gelingt, die Sympathie der Zuhörer zu erwerben, weil ihnen das Argument selbstverständlich erscheint und es dem Gegner nicht gelingen kann, das falsche Argument zu widerlegen, da die erforderliche sachkundige Erklärung zu komplex ist, um von den Zuhörern verstanden zu werden.
- Trick 29: Hat der Gegner einen „erwischt“, fängt man von etwas anderem an, dies aber so, als hätte es mit der Sache zu tun. Dann tut man so, als wäre man ja noch gar nicht beim Hauptthema, müsse erst noch bescheiden und zaghaft die Ränder abklopfen.

- Trick 30: Man erwecke die Ehrfurcht des Gegners, indem man Autoritäten zitiert, von denen man weiß, dass der Gegner sie verehrt.
- Trick 31: Sind die Argumente des Gegners so geartet, dass dir nicht einfällt, wie du darauf reagieren sollst, zeige einfach feine Ironie: „Was Sie da sagen, übersteigt einfach meine schwache Fassungskraft.“ Gerade, wenn man Zuhörer hat, denen es ähnlich geht oder die von deiner Kompetenz hinsichtlich der Thematik überzeugt sind, wirkt das so, als verzapfe der Gegner puren Unsinn.
- Trick 32: Sagt der Gegner etwas gegen unser Argument oder gar gegen uns selbst, kategorisieren wir das von ihm Gesagte als etwas, das allgemein verhasst ist, wie zum Beispiel Faschismus oder Rassismus.
- Trick 33: Man behaupte einen Unterschied zwischen Theorie und Praxis und zeige dann Beispiele, in denen die Theorie (wenn auch nur scheinbar) in der Praxis nicht funktioniert, und dann triumphiere man und sage, die Theorie sei fehlerhaft. Das kommt vor allem bei Zuhörern gut an, die noch nie etwas von Goedels Theoremen oder dem Falsifikationsprinzip gehört haben.
- Trick 34: Weicht der Gegner einem Argument aus, indem er mit einer Gegenfrage antwortet oder gar nur indirekt antwortet, haben wir ihn bei einer Lücke in seiner Argu-

mentationskette erwischt. Diese sollten wir geschickt erweitern.

- Trick 35: Das beste in einem Gespräch ist stets zu versuchen, dem Gegner zu zeigen, dass ein Beibehalten seines Arguments seinen eigenen Interessen zuwider laufen würde.
- Trick 36: Rede viel und formuliere schön klingende aber durchaus sinnleere Umschweife, das verwirrt.
- Trick 37: Wenn der Gegner offensichtlich mit seiner Meinung Recht hat, aber ein schlechtes Beispiel (oder noch besser einen schlechten Beweis) verwendet, dann widerlegen wir einfach sein Beispiel/Beweis und geben die Widerlegung als Widerlegung der Sache aus.
- Trick 38: Bemerken wir, dass wir auf verlorenem Posten stehen, greifen wir den Gegner persönlich an.

Die Anwendung der Tricks an einfachen Beispielen erklärt

So manchem wird nach dem Lesen des Textes von Arthur Schopenhauer der Kopf schwirren. Keine Sorge, man muss nicht unbedingt ausgebildeter Logiker sein oder ein in Altgriechisch und Latein bewandelter Philologe, um seine ersten nützlichen Erfahrungen mit Rhetorik zu machen.

Schauen wir uns deshalb die Tricks (Kunstgriffe) Schopenhauers in einer einfacheren Sprache mit praktischen Beispielen aus dem Alltag und dem Internet an.

Ich möchte vorab folgendes klarstellen:

Arthur Schopenhauers Kunstgriffe basieren auf logischen Überlegungen, aber dies nur zum Teil. Früher ging es in der Rhetorik vor allem darum, Recht zu haben und zu behalten, nicht darum, zu einem logisch generierten Konsens zu gelangen. Das bedeutet, dass Fragen der Ethik nicht berücksichtigt wurden.

Die Kunstgriffe verlangen in der Weise, wie Schopenhauer sie vorstellt, ein ausgefeiltes Wissen der Rhetorik und Logik aber auch Erfahrung darin, wie man jemand anderen schlicht und ergreifend „platt redet“.

Im Alltag und im Internet kommt es eher selten zu ausgefeilten Diskussionen und Diskursen – die gewöhnlichen Gespräche mit gewöhnlichen Gesprächspartnern kennzeichnen sich kaum durch Logik und muten nicht selten geradezu erratisch an.

Deshalb nenne ich die sogenannten „Kunstgriffe“ lieber „Tricks“, um deutlich zu machen, dass sie so oder so angewendet werden können: mit dem Ziel, ein gutes Gespräch zu führen, oder mit dem Ziel, den Anderen „fertig zu machen“. Die Tricks sind Technik, und Technik (wie auch Wissenschaft) ist niemals ethisch. Es ist derjenige, der damit umgeht, der sie anwendet, der die Verantwortung für ihren Einsatz trägt.

Die Beispiele, die ich im Folgenden aufführe, sind recht alltäglich und es kam mir bei ihrer Auswahl weniger auf wissenschaftliche Schärfe als auf leichte Nachvollziehbarkeit an.

Natürlich sagen sie nichts darüber aus, ob derjenige, der das letzte Wort hat, wirklich derjenige ist, der sich in einer moralisch überlegenen Position befindet, und die von mir aufgeführten Beispiele geben keineswegs meine eigene Meinung zum jeweiligen Thema wieder. Doch, es ist hilfreich zu sehen, wie Rhetorik eingesetzt werden kann, und deshalb habe ich hier auch Beispiele verwendet, die sozial ziemlich haarig sind. Es kommt darauf an zu wissen, wie man am Ende auf den jeweiligen Trick reagiert. Ein Gespräch ist erst zu Ende, wenn es zu Ende ist, und es sind unsere Fähigkeiten, die darüber entscheiden. Haben wir es mit einem unmoralischen Gegner zu tun und kennen wir die Tricks nicht, sind wir immer unterlegen, wenn er geschickt mit ihnen umgehen kann.

Ken Wilber nennt „Boomeritis“ – andere sprachen bereits vorher und allgemeiner von „Relativismus“ – als ein dominierendes Kennzeichen unserer heutigen, „modernen“ Gesellschaft. Ein Boomer ist ein Mensch, der den Schritt gemacht hat zu begreifen, dass jeder Mensch ein Recht auf seine eigene Wahrheit hat, und dabei so weit geht, dass er jedem seine Wahrheit lässt – auch solchen Menschen, die mit ihrer Wahrheit ganz eindeutig Übles im Sinn haben. Boomeritis ist ein Ent-

wicklungsschritt, der konsequent der demokratischen Idee folgt, aber sie ist glücklicherweise nicht der Weisheit letzter Schluss. Auch wenn jeder seine persönliche Meinung und Wahrheit hat, so sind diese sozial noch keineswegs wahr! Boomer mit Rhetorikkenntnissen nutzen solche sehr geschickt für sich aus, und was noch schlimmer ist: Menschen oder Gemeinschaften mit üblen Intentionen nutzen Boomer dafür aus, sich selbst einen Platz in der Gesellschaft zu erobern, auf dem sie unangreifbar sind. Plötzlich wird auch der Nazi zu einem Menschen mit Recht auf eigene Meinung, dem man seinen Selbstausdruck und seine Gesellschaft lassen muss.

Nur mit Kenntnissen der Rhetorik und moderner Kommunikationstheorie lässt sich diesem massiven Problem beikommen.

Zur Verdeutlichung der Funktionsweise der Tricks habe ich in den folgenden Beispielen stets das, was den „Kern des Tricks“ ausmacht, kursiv formatiert.

Trick 1:

Verallgemeinere, erweitere und übertreibe die Behauptung des Gegners, halte die eigenen Äußerungen präzise – auf diese Weise erhält die Behauptung des Anderen Lücken, die eigene hingegen Schärfe.

Beispiel 1:

Person A: „Freiheit ist gut!“

Person B: „Das ist doch Unsinn: *Wenn alle* nur auf ihre persönlich Freiheit bedacht sind, hat *keiner* mehr die Möglichkeit sich tatsächlich frei zu entfalten, *deshalb muss sich jeder einschränken.*“

Beispiel 2:

In einem Internetforum fand eine Diskussion über die möglichen Auswirkungen des Klimawandels, und was man dagegen unternehmen sollte oder könnte, statt.

Person A: „Ich finde, dass sich jeder mehr darum bemühen muss, seinen Beitrag dazu zu leisten, dass die Probleme in den Griff bekommen werden. Das Ganze kann politisch nicht bewältigt werden ohne Beitrag des Einzelnen.“

Person B: „Beiträge des Einzelnen müssen politisch motiviert sein. Die Menschen sind nun mal so, dass sie erst dann ihr Verhalten ändern, wenn ihnen ihr altes Verhalten Probleme einbringt.“

Person A wendet Trick 1 an: „*Das mag allgemein schon richtig sein, aber ich sprach von „Beiträgen“*“, und diese haben eine ethische Komponente, die mit Politik nicht zu lösen ist.“

Beispiel 3:

Die allein erziehende Mutter möchte, dass ihre 15jährige Tochter einen größeren Beitrag zur Ordnung im Haus leistet.

Sie sagt: „Ordnung ist das halbe Leben, und ohne Ordnung zu lernen, wirst Du später im Beruf Schwierigkeiten bekommen. Ich möchte außerdem, dass Du mir mehr hilfst, weil ich durch meine Arbeit schon so viel zu tun habe, dass ich nicht auch noch dauernd hinter Dir herräumen kann.“

Die Tochter erwidert mit Trick 1: „*Du verallgemeinerst das mit der Ordnung und vergisst die zweite Hälfte, nämlich Kreativität und Spontaneität*. Ich bin kreativ und spontan, und Dein Ordnungssinn ist eher Kontrollsucht und der Kreativität die mir vorschwebt völlig abträglich.“

Trick 2:

Verwende homonyme Begriffe des Gegners, um ihm etwas zu unterstellen, das er eigentlich so nicht meinte, indem du den Begriff mit seiner abweichenden Bedeutung benutzt.

Beispiel 1:

Ich habe einmal als Untertitel für meinen Beitrag zu Sun Tzu's „Die Kunst des Krieges“ an „mit Kommentaren zur persönlichen Weiterentwicklung von Gitta Peyn“ nachgedacht.

Mein Mann meinte darauf halb im Scherz, dass jemand, der mir weniger wohl gesonnen ist, hierauf sagen könnte: „Das sind dann wohl Kommentare zu *DEINER persönlichen Weiterentwicklung*.“ ☺, was natürlich die allgemeine Bedeutung meiner Arbeit für andere ein für allemal abwertet.

Beispiel 2:

In einem Internetforum sagte Person A: „Das ist doch wohl logisch.“ Gemeint war hier das umgangssprachliche „logisch“, das eher soviel bedeutet wie „dem gesunden Menschenverstand entsprechend“ oder „allgemein verständlich“ oder „allgemein so intendiert“.

Eine andere Person erwiderte: „*Du hast weder die Prämissen, noch die Konklusion Deiner „Logik“ angegeben*, und insofern ist das ganz und gar nicht logisch.“

Trick 3:

Nimm eine relative Behauptung des Gesprächspartners als eine allgemeine oder interpretiere sie in einer anderen als der intendierten Beziehung und widerlege sie auf diese Weise.

Beispiel 1:

Zwei Freundinnen unterhalten sich über Schauspieler, darüber, welche ihnen gefallen und welche nicht.

Freundin A meint, dass ihr Keanu Reeves *wohl gefällt*, dass sie aber im *Allgemeinen* Menschen, denen man ihr Alter ansieht, und Schauspieler, die nicht so viel auf ihr Äußeres zu geben scheinen, eher abstoßend findet.

Freundin B sagt daraufhin, dass Keanu Reeves also ein gut aussehender Mann sei, *gleichzeitig aber nichts auf sein Äußeres gibt und deshalb auch nicht gut aussehend ist.*

Beispiel 2:

Es gab einmal in einem Forum eine hitzige Debatte zum Thema „Alternative Stromerzeugung“. Einer der Teilnehmer hatte Michael Crichtons Roman „Welt in Angst“ gelesen, in welchem Crichton einige gut informierte Protagonisten gegen alternative Technologien sprechen lässt und sich vor allem darauf bezieht, dass zu diesem Zeitpunkt (das Jahr 2003) noch gar nicht klar war, ob sich die klimatischen Veränderungen unseres Planeten nun tatsächlich auf menschliche Einflussnahme beziehen lassen oder nicht. Hierbei ging es vor allem um die Korrelation des Anstiegs der Durchschnittstemperaturen mit dem CO²-Ausstoß. In der zur Debatte stehenden schematischen Darstellung gab es solche Korrelationen schon immer, also auch ohne menschliche Einflussnahme, so dass dieses Schema nicht deutlich zeigen kann, ob es sich nur um eine Koinzidenz handelt oder um einen ursächlichen Zusammenhang.

Der Teilnehmer stellte also die Frage des ursächlichen Zusammenhangs und schloss so, dass er erklärte, dass man dies zu diesem Zeitpunkt noch nicht sagen könne. Dabei wollte er keineswegs mitteilen, dass er gegen Vorsichtsmaßnahmen und menschliche Verantwortung sei, nur dass der ursächliche Zusammenhang eben noch nicht wirklich fest stand. Dabei nannte er dann aber andere Beispiele, wo ein ursächlicher Zusammenhang deutlich ist. So unter anderem im ornithologischen Bereich: Windkraftwerke kosten jährlich Hunderttausende Vögel ihr Leben.

Mehrere Teilnehmer reagierten darauf empört folgendermaßen: „Du behauptest auf der einen Seite, dass der Mensch keinen Einfluss auf seine Umwelt nimmt *und gibst gleichzeitig an, dass er es doch tut. Umweltfreundliche Technologien stellst Du in Frage, während Du andere Technologien nicht kritisierst.*“

Beispiel 3:

Mit folgender Verwirrung wurde ich selbst immer wieder konfrontiert, wenn es mir in Foren- und auch alltäglichen Gesprächen um die Notwendigkeit emotionaler Kontrolle ging:

Meine Behauptung: „Unsere Konditionierungen haben in einige festgefahrene Automatismen geführt, die uns immer wieder in Bedrängnis bringen. *Automatisch reagieren wir auf diese oder jene verbale oder nonverbale Botschaft gleich und dabei geht uns die Idee abhold, uns auch anders verhalten zu können*, da unsere Reaktion zu schnell kommt, um uns Zeit zu lassen, in Ruhe darüber nachzudenken. Deshalb präferiere ich das Training in emotionaler Bewusstheit, um nicht nur in Gesprächen sondern auch in Bezug auf alle Vorkommnisse mit größerem Freiraum spielen zu können.“

Interpretiert wurde dies oftmals so: „Du bist für größeren Freiraum in den Handlungsmöglichkeiten, *gleichzeitig aber willst Du Deine Gefühle beherrschen und machst Dich damit unfrei*, weil Gefühle nun einmal zum Leben mit dazu gehören.“

Nur, um mal zu zeigen, wie man hierauf reagieren kann:

„Automatismen führen nicht in größere Freiheit, weil sie stets die gleichen Reaktionen hervorrufen. Durch steigende Bewusstheit kann man seinen Reaktionsspielraum vergrößern und hat auf diese Weise zwar immer noch den Automatismus zur Verfügung, kann ihm aber andere Reaktionsmöglichkeiten hinzufügen.“

Trick 4:

Will man zu einer Konklusion gelangen, sage man dies dem Gegner nicht, sondern lasse sich nach und nach, ohne dass er bemerkt, worauf die Sache hinauslaufen soll, von ihm die Prämissen dafür geben. Und dann plötzlich präsentiert man den Schluss, dessen Richtigkeit der Gegner bereits durch Zustimmung zur Korrektheit der Prämissen bestätigt hat.

Dies ist ein Trick, der sehr gut für Lehrer/Schüler-Situationen geeignet ist. Den meisten Menschen hilft es beim Lernen sehr, selbst die Prämissen (einzelne Sätze eines Syllogismus, die später in eine Konklusion überführt werden, wie: Prämisse 1: Alle Griechen sind Menschen; Prämisse 2: Nikolaos ist ein Grieche; Konklusion: Nikolaos ist ein Mensch) aufzuführen oder umgekehrt aus vorhandenen Prämissen selbst die Konklusion zu ziehen. Nur was man selbst durchdacht hat, kann man auch inhaltlich vertreten/begreifen. Bei diesem Trick hier übernimmt man aber selbst das Schließen und überlässt dem anderen die Prämissen.

Beispiel 1:

Auf einer Bürofeier eines Anwaltsbüros geht es hoch her. Die Anwaltsgehilfinnen sind mit der etwas jähzornigen Ader ihres Chefs nicht einverstanden, fühlen sich schlecht behandelt und falsch verstanden. Die Bürovorsteherin, eine sehr geschickte Frau, weiß, dass der Chef logischen Argumenten durchaus zugänglich ist aber äußerst empfindlich reagiert, wenn er selbst betroffen ist.

Während sich alle streiten und der Chef kurz davor ist, endgültig auszurasen und die Party aufzuheben, mischt sie sich ein und scheint, das Thema zu wechseln.

Die Bürovorsteherin: „Ich war übrigens neulich auf dem Amtsgericht im Grundbuchamt, und die kriegen ihre Akten einfach nicht geregelt. Die Türme sind teilweise meterhoch, und die Angestellten scheinen regelrecht kopflos durch die Gegend zu laufen. Will man da eine Akte einsehen, dauert das manchmal Stunden. Für so was habe ich wirklich keine Zeit.“ Sie weiß, dass der Vorsteher des Grundbuchamtes ein cholerischer Mensch ist, der seine Untergebenen dauernd beaufsichtigen und kontrollieren muss, was auf Kosten der Arbeitseffektivität geht.

Dem Chef ist das auch schon länger ein Dorn im Auge, und er sagt: „Stimmt, das ist mir auch schon aufgefallen. *Herr X hat schlicht keine Ahnung davon, wie man eine Abteilung führt.*“

Die Vorsteherin nutzt die Chance und fragt: „Und was denken Sie, sollte er anders machen?“

Er erwidert: „*Menschen arbeiten am besten, wenn sie das Gefühl haben, dass man ihnen vertraut, sie Verantwortung tragen und stolz auf ihre Leistungen sein dürfen.*“

Die Vorsteherin: „Also meinen Sie, dass ein Chef kooperativ sein sollte?“

Seine Antwort: „Ja, unbedingt. *Ohne Freundlichkeit und Vertrauen geht gar nichts.* Man muss natürlich auf Fehler reagieren, aber man sollte das beherrscht tun und erst dann, wenn sie wirklich aufgetreten sind.“

Nach einigem Hin und Her freundlicher Art führt die Vorsteherin jetzt zusammen: „Nehmen wir Ihr Argument, wie ein Chef sein sollte, und die Kritik unserer Gehilfinnen, *dann komme ich zu dem Schluss*, dass Sie vielleicht ihren eigenen Ansprüchen auch nicht ganz gerecht werden konnten und hier Ihr Verhalten ändern können, damit auch unser Laden besser läuft.“ Da man zu dieser Zeit schon bessere Laune

hatte und ein paar Gläser Wein intus, nahm der Chef das gut auf und änderte nach und nach sein Verhalten.

Beispiel 2:

In einem Esoterikforum kam es zu einem Streit, in welchem einige der Teilnehmer die Ansicht vertraten, man könne Erleuchtung nicht bemessen, und andere, dass man es wohl könne.

Ein Teilnehmer (A) sagte: „Erleuchtung ist was Persönliches, so was lässt sich nun mal nicht überprüfen.“

Jemand der anderer Ansicht war, nennen wir ihn B fragte: „Was meinst Du mit „persönlich“?

A: „Na, das ist doch wohl klar. *Ich meine damit Sachen, die mich allein betreffen.*“

B: „Und welche genau meinst Du damit?“

A: „*Dass ich mich wohl fühle, eins mit meinem Leben und meinem Universum bin.*“

B: „Kann man das bei Dir sehen, wenn Du Dich so fühlst?“

A: „Ja, natürlich kann man das sehen. *Wenn ich schlechte Laune habe, bin ich mürrisch. Wenn ich mich wohl fühle, dann bin ich freundlicher, auch gesünder, lebensfroher.*“

B: „Meinst Du, dass jemand Erleuchtetes schlecht gelaunt sein kann?“

A: „Hm. Ich glaube, dass er das mal sein kann, *dass er im Großen und Ganzen aber ausgeglichener ist als die meisten anderen Menschen.*“

B: „Also kann man persönliche Erleuchtung daran überprüfen, ob jemand insgesamt besser gelaunt, ausgeglichener, lebensfroher ist.“

Trick 5:

Weiß man, dass der Gegner bestimmte Prämissen niemals widerlegen würde, entweder weil er sie nicht begreift oder weil er es aus irgendwelchen Gründen nicht kann, nehme man diese Prämissen und ziehe seinen Schluss.

Beispiel 1:

Jeder Mensch hat seine Glaubenssätze, Vorannahmen, seine Unwissenheit und seine Paradigmen. Wir hatten oben ein Beispiel den Klimaschutz betreffend und *die Annahme der meisten Menschen im Jahre 2003, die sich damit befasst hatten, dass der Kohlendioxidausstoß der Menschen und viele andere Schadstoffe sich nachhaltig auf unser Klima auswirken.*

In der obigen Diskussion ging es unter anderem in diesem Zusammenhang auch um ältere oder neuere Autos, und einer der Teilnehmer sagte, dass er sich halt kein neues Auto leisten könne.

Einer der Beteiligten war kategorisch der Meinung, man müsse sich in jeder Hinsicht aktiv am Umweltschutz beteiligen und im Zweifelsfalle halt ganz auf ein Auto verzichten. Er benutzte die Vorannahme der Korrelation von Kohlendioxid und Klimaveränderung für sein Argument: *„Autos tragen zur Kohlendioxidbelastung massiv bei und sind deshalb mit verantwortlich für die Klimaveränderung.“*

Beispiel 2:

Ein anderer Teilnehmer in dieser Diskussion nutzte nun gerade die Unwissenheit der meisten Menschen dafür, dem Klimaschutz vollständig zu widersprechen, und verwandte die *Nichtaussagekraft der Korrelation dafür, einer Einflussnahme des Menschen zu widersprechen.*

Trick 6:

Sage, dass du etwas zu beweisen hättest, postuliere es und verwende nun Allgemeinbegriffe oder freundlich und passend wirkende Synonyme, um den Eindruck zu erwecken, dass der Beweis erbracht worden sei.

Beispiel 1:

Ich hatte vor einigen Jahren einmal die Gelegenheit, in einem Forum für Alternative Medizin einen lang anhaltenden und teilweise schon fast bösartigen Streit zwischen einem Verfechter traditioneller herkömmlicher Medizin und mehreren Vertretern alternativer Möglichkeiten zu verfolgen.

Ein Heilpraktiker stieß in dieses Forum neu dazu und verfolgte den Streit eine zeitlang. Schließlich reagierte er und sprach den hartnäckigen Fundamentalisten direkt an: „Sagen Sie, haben Sie schon einmal etwas von Karl Poppers Falsifizismus gehört? *Mir geht es darum zu zeigen, dass hier überhaupt keine wissenschaftliche Debatte geführt wird, sondern nur Vorannahmen ausgetauscht werden.*“ (In diesem Modell des Wissenschaftstheoretikers und Philosophen Sir Charles (Karl) Popper geht es darum, dass – einfach gesagt – ein Modell so lange als bewiesen gilt, bis das erste Mal ein Gegenbeweis angetreten wird, und dass das Finden dieses Gegenbeweises Hauptaufgabe moderner Wissenschaften sein sollte. Dies impliziert, dass eine wissenschaftliche Diskussion nur dann Sinn ergibt, wenn wenigstens einer der Beteiligten auch ein Interesse daran zeigt, einen solchen Gegenbeweis zu erbringen. Der Fundamentalist kritisierte an den alternativen Heilern, dass sie nicht beweisen könnten, dass ihr Modell die herkömmliche Medizin widerlegt, ja dass gar die gesamte Alternativmedizin Quatsch sei.)

Der Fundamentalist bejahte diese Frage nach seinen Popper-Kenntnissen, woraufhin der Heilpraktiker ihn fragte, ob er, der Fundamentalist, wissenschaftlich denke und argumentiere.

Dieser, ein ausgebildeter Arzt und Chirurg, erwiderte leicht empört, *dass er gar nicht anders als wissenschaftlich denke, handle und argumentiere und dass genau dies den alternativen Heilern fehle.*

Der Heilpraktiker erklärte daraufhin freundlich und betont, dass modernes wissenschaftliches Denken nun mal modernes wissenschaftstheoretisches Denken sei und dass der Fundamentalist bislang *noch keinen Gegenbeweis der wissenschaftlichen Methoden und Verfahren der alternativen Medizin gebracht habe.*

Beispiel 2:

Zwei politisch Interessierte hatten ein freundliches Streitgespräch in einem Politik-Forum.

Person A war ein eifriger Verfechter der Demokratie, während Person B eher etwas anhing, das man als Sozialdarwinismus bezeichnen könnte.

Person B wollte beweisen, dass Demokratien autokratischeren Rechtssystem unterlegen sind, da ihrer Ansicht nach Demokratien das Problem mit sich bringen, dass Menschen an die Macht gelangen, die über unzureichende Kenntnisse und Autorität verfügen. Als Argument diente: „Selbst im alten Griechenland hat man Menschen niederer Stände nicht zur Wahl zugelassen, da sie nicht über die Fähigkeit verfügten, selbst Verantwortung zu übernehmen.“

Der Trick hieran ist, dass sich unsere moderne Demokratie mit der im alten Griechenland nicht vergleichen lässt, dennoch aber derselbe Name verwendet wird.

Trick 7:

In eher strengen Diskussionen frage viel und umfassend und ziehe aus den Antworten den gewünschten Schluss.

Im Grunde ähnelt dieser Trick dem Trick Nummer 4 und damit auch den dort angeführten Beispielen, allerdings liegt hier der Schwerpunkt tatsächlich auf der sokratischen Methode, vor allem Fragen zu stellen, ausgeweitet dadurch, dass der Fragesteller den *gewünschten* Schluss zieht, der keineswegs logisch sein muss.

Beispiel:

Ein Vater wollte von seiner Tochter, dass sie einsieht, dass sie um spätestens 22.00 Uhr abends zuhause ist. Da er schon etliche Gespräche mit ihr diesbezüglich hatte und ihm seine vernünftigen Argumente nichts brachten, wendete er diesen Trick hier an.

Vater: „Hast Du die Absicht, später einmal Kinder zu bekommen?“

Tochter: „Ja, auf jeden Fall. Ich möchte erst mein Studium in Wirtschaftswissenschaften machen, dann ein wenig Berufserfahrung sammeln, aber dann will ich auf jeden Fall zwei Kinder.“

Vater: „*Denkst Du, dass Kinder Erziehung und Regeln brauchen?*“

Tochter: „Ich glaube nicht, dass das ohne das geht. Ich meine, Kinder, die von ihren Eltern antiautoritär erzogen wurden, nerven doch total. Ich habe davon zwei in meiner Klasse und die können keine fünf Minuten still sitzen.“

Vater: „*Welche Regeln hältst Du für besonders wichtig?*“

Tochter: „Ich möchte eine gute Mutter sein und meine Kinder nicht bevormunden. Aber wo es um ihre Gesundheit geht, da müssen Regeln schon sein.“

Vater: „*Hältst Du hinreichend Schlaf für einen gesundheitlichen Faktor?*“

Tochter: „Unbedingt, ja!“

Vater: „*Wie viele Stunden hältst Du für hinreichend?*“

Tochter: „Ich habe mal gelesen, dass Kinder zwischen elf und acht Stunden Schlaf brauchen.“

Vater: „*Auf welches Alter bezieht sich das?*“

Tochter: „Ich bin nicht sicher, aber ab vierzehn Jahren oder so reichen, glaube ich, acht Stunden.“

Vater (lächelnd): „*Wie alt bist Du?*“

...

Vater: „Meiner Meinung nach brauchst Du auf jeden Fall acht Stunden Schlaf, und ich bin um Deine Gesundheit besorgt. Um pünktlich in der Schule zu sein, musst Du spätestens um 7.00 Uhr morgens aufstehen. Wenn Du um 22.00 Uhr nach Hause kommst, brauchst Du selbst meistens eine ganze Stunde, um bettfertig zu werden. *Also haben wir gezeigt, dass Du um 22.00 Uhr zuhause sein musst.*“

Trick 8:

Reize den Gegner zum Zorn, dann kann er nicht mehr rational denken und argumentieren.

Für diesen Trick brauchen wir keine Beispiele; jeder kennt sie zur Genüge.

Doch, wie reagiert man hierauf?

Was, wenn wir selbst zornig werden?

Die Antwort ist ziemlich leicht, auch wenn es gilt, erst einmal seine Gefühle zu überwinden:

1. kann man ganz sachlich bleiben, irgendwann kommt der andere dann nicht mehr mit,
2. kann man das Gespräch auch einfach abbrechen, wenn man merkt, dass der andere einen solch miesen Trick zur Anwendung bringen will. Wem jedes Mittel Recht ist, mit dem muss man sich nicht wirklich unterhalten, außer man hat einen Hang zum Märtyrertum. ☺

Trick 9:

Stelle deine Fragen nicht in der erwartbaren und konsequenten Reihenfolge sondern verstreut und durcheinander, um den Gegner zu verwirren.

Dieser Trick hat Ähnlichkeiten mit Trick Nummer 4 und Trick Nummer 7.

Hätte der Vater aus dem Beispiel zu Trick Nummer 7, der seine Tochter dazu bewegen möchte, hinreichend zu schlafen, eine ausgeprägt kontrollsüchtige Ader, wollte er seine Tochter eher schwach und zustimmend, hätte er seine Fragen durcheinander stellen können. Die Tochter hätte dann nicht wirklich gewusst, wie ihre Zustimmung zustande kommt und aus Unsicherheit zugestimmt.

Wir finden diese Art von Tricks sehr häufig bei Menschen, die gern Macht ausüben, ohne die Verantwortung hierfür wirklich tragen zu können. Ihnen geht es nicht wirklich um die inhaltliche Zustimmung sondern um die Zustimmung per se.

Deshalb ist auch hier weniger wichtig, wie es geht, Beispiele dafür kennen die meisten gut, und der Trick ist ja auch einfach anzuwenden. Doch so einfach er anzuwenden ist, entsprechend einfach lässt sich ihm entgegenen!

Wer sich darin übt, nach Prämissen und Konklusionen Ausschau zu halten, wird anhand der Fragen schnell bemerken, ob diese zu einem logischen Schluss führen können oder nicht. Wenn die Fragen durcheinander erfolgen, bleibt nur noch zu entscheiden, ob der Gesprächspartner oder Diskussionsgegner einen verwirren will oder ob er schlicht unfähig dazu ist, seine Fragen in angemessener Reihenfolge zu stellen. Ein Indiz hinsichtlich Absichtlichkeit oder Unfähigkeit im vorliegenden Falle lässt sich z.B. durch die Berücksichtigung folgender Erfahrung gewinnen: Menschen, die unfähig sind, ihre Fragen in angemessener Reihenfolge zu stellen, haben in der Regel keine soziale Macht. Sie wirken unsicher, etwas verwirrt, sind häufig Außenseiter.

Trick 10:

Wenn du merkst, dass der Gesprächsgegner eine von dir gemachte Behauptung verneint, dann drehe deine Behauptung ins Gegenteil. So weiß keiner mehr so recht, was mit Ja und was mit Nein bewertet wurde.

Ich habe einmal jemanden kennengelernt, der sozusagen eine kleine Sekte leitete, und dieser Jemand verstand sich besonders gut auf diesen Trick hier. Ich nenne ihn in den folgenden Beispielen „den Guru“ und seinen Gesprächspartner „den Jünger“.

Beispiel 1:

Der Guru: „Du hast einen starken Hang zur Demagogie!“

Der Jünger: „*Nein, habe ich nicht!*“

Der Guru: „*Genau dass Du es verneinst und das so schnell tust*, ist ein untrügerisches Anzeichen für das, was ich unter Demagogie verstehe!“

Beispiel 2:

Der Guru: „In meiner Abwesenheit habt Ihr alle stark nachgelassen, seid schlampig geworden und habt Euch nicht mehr weiter entwickelt.“

Der Jünger: „*Das stimmt überhaupt nicht*. Wir haben uns sehr wohl weiter entwickelt.“

Der Guru: „Ich meine, Ihr habt Euch *auf eine Weise weiter entwickelt*, in der Ihr nicht mehr beurteilen könnt, ob Ihr Euch weiter entwickelt habt oder nicht. Es gibt ein Weiterentwicklungsstadium, das ein Sich-Gehenlassen ist, und das ist nicht wirklich ein Weiterentwicklungsstadium.“

Man kann hieran gut erkennen, wie lebenswichtig die Kenntnis der Tricks/Kunstgriffe sein kann. Menschen, die ihr Charisma für Machtzwecke, Betrügereien, trickreiche Verkaufsspielchen oder ganz allgemein für niedere Motive einsetzen, lassen sich so besser durchschauen. Wer mit ihnen in Kontakt kommt, ist ihrer Rhetorik häufig hilflos ausgeliefert, und die Verwirrung, die dadurch entsteht, macht einen zum leichten Opfer. Nehmen wir aber einmal an, ein junger Mensch, der in die Fänge einer Psychosekte gerät, verfügt über einige rhetorische Kenntnisse: Dann kann er ihre Spielchen leichter durchschauen und so seine persönliche Integrität wahren.

Jeder, der einmal eine Verkaufsfahrt mitgemacht hat und dabei einige Euro für ein wertloses Produkt ausgab, lernt Rhetorik schätzen. Man kann sich gelassen nach hinten lehnen und amüsiert die Tricks

des Verkäufers und Verkaufsfahrtveranstalters beobachten und mit der Schopenhauer'schen Liste vergleichen. Wer besonders viel Sinn für pikanten Humor hat, kann die Situation sogar nutzen und sich darin üben, die Kunstgriffe/Tricks des Verkäufers auszuhebeln, und damit auch noch etliche andere Teilnehmer der Veranstaltung davor bewahren, ihr Geld zum Fenster hinaus zu schmeißen. Ich durfte einmal erleben, wie ein Veranstalter in so einer Situation völlig die Fassung verlor und seinem „Publikum“ damit drohte, die Polizei zu rufen, um es aus der Veranstaltung zu werfen, die immerhin in einem öffentlichen Lokal auf Rechnung der Gäste stattfand. ☺

Trick 11:

Wenn du induktiv argumentierst, lasse den Schluss auf's Allgemeine offen und behaupte hinterher oder gehe geschickt davon aus, dass das ja längst besprochene und geklärte Sache war.

Beispiel:

In der bereits weiter oben erwähnten Diskussion rund um Klimaschutz und sein Für und Wider hat einer der Teilnehmer recht geschickt die Konklusion vorgenommen, dass Klimaschutz absolut und total im Vordergrund stehen müsse und dass jeder, der ihm bislang zugestimmt hat, auch dem zustimmen müsse.

Er hatte mit seinen Gesprächspartnern einen Konsens über einzelne Punkte, wie zum Beispiel Reduktion der Abgasmenge, Erforderlichkeit eines besseren Mülltrennungs- und Entsorgungssystems und Beenden des Abholzens des Regenwaldes in Brasilien, erreicht.

Am Ende sagte er: „Wir hatten ja jetzt etliche Beispiele zu diesem Thema und Übereinstimmung dahingehend, dass wir alle etwas dagegen unternehmen wollen. Und *wir haben Übereinstimmung* dahingehend, dass das für alle wichtigen Punkte des Klimaschutzes geht. *Weitere Beispiele brauchen wir nicht mehr* zu besprechen, sie sind ja jedem deutlich und klar und laufen alle in dieselbe Richtung.“

Widerworte bekam er keine, nur Bekräftigung dafür, dass er das Thema so schön auf den Punkt gebracht hat.

Trick 12:

Wenn eine Sache nur durch eine Metapher oder ein Gleichnis auszudrücken ist, formuliere das Gleichnis direkt überzeugend, schön und für deine Zwecke angemessen. Benutze deine Fantasie und denke dir Dinge aus, die jeder direkt als gut und schön und richtig bzw. als böse und schlecht und falsch ansieht.

Beispiel 1:

Im Film „Spartan“ mit Val Kilmer in der Hauptrolle geht es darum, dass die Tochter des Präsidenten entführt wird. Alle denken zunächst, die Tochter sei tot, doch Kilmer findet heraus, dass sie von Mädchenhändlern entführt wurde und noch lebt. Seine Nachforschungen ergeben, dass die Berater des Präsidenten aus Gründen der Machterhaltung und Wiederwahl entscheiden, die Tochter für tot gelten zu lassen und nichts zu ihrer Befreiung zu unternehmen.

Kilmer erzählt diese Geschichte jemandem, von dem er möchte, dass er ihn bei der Befreiung des Mädchens unterstützt, doch er befürchtet, die Unterstützung nicht zu erhalten. Deshalb benutzt er folgendes

Gleichnis: *„Es war einmal ein König, den sein Volk sehr verehrte. Dieser König hatte viele Berater und eine Tochter, die er sehr liebte. Seine Minister waren vor allem um das Wohl des Reiches bedacht, und weil sie dabei den Einzelnen aus dem Auge verloren, wurden sie korrupt und böse. Als die Tochter des Königs von einem Räuber entführt wurde, machten sie den König Glauben, seine geliebte Tochter sei tot, denn das brächte dem König die Gunst seines Volkes ein und würde seinen Thron stützen. Doch die Tochter war nicht tot, und ein einzelner treuer Ritter zog aus, um ihr Leben zu retten, und da er nun nicht nur gegen den Räuber sondern auch gegen die Minister kämpfen musste, brauchte er Freunde.“* So in etwa erzählt Kilmer die Geschichte.

Beispiel 2:

Die meisten Religionen bedienen sich dieser Art Stilmittel. Die Wirkung ist massiv. Selbst Koans sind von dieser Natur, denn es geht nicht um das Ergebnis sondern um die Wirkung, und da die Wirkung nicht in Worten beschrieben werden kann, bleibt nur die Metapher, die Analogie.

„Ein junger Yogin bittet seinen Meister um eine Lehre für den Geist. Der Meister rät ihm, sich vorzustellen, er sei ein Ochse. Wochen vergehen, doch der Schüler bleibt erfolglos. Jeden Morgen kommt der Meister vorbei und fragt den Schüler nach seinen Leistungen. Endlich, nach Monaten, kommt der Meister vorbei und ruft: ‚Schüler, Schüler, komm heraus und sage mir, ob Du ein Ochse geworden bist.‘ Der Schüler antwortet: ‚Ich kann nicht herauskommen, Meister, meine Hörner passen nicht durch die Tür!‘“

Übrigens arbeitet die Werbung mit genau diesem Trick! Jeder Werbespot, in welchem ein potenzieller Kunde durch einen Schauspieler dargestellt wird, ist ein Gleichnis.

Trick 13:

Willst du, dass dein Gegner eine Behauptung als wahr annimmt, so stelle ihr Gegenteil möglichst drastisch und überzogen dar.

Dieser Trick ist im Allgemeinen in Foren äußerst beliebt – vor allem, wenn es um Politik geht.

Beispiel 1:

Als Hartz IV anfang, seine wirklich unangenehmen Nebenwirkungen für ALG2-Empfänger zu zeigen und immer mehr Menschen erkennen, welch fatalen Fehler Politik und Wirtschaft begangen hatten, erzürnte sich ein Mitarbeiter des Arbeitsamtes einmal in einem privaten Gespräch unter Freunden über „Sozialhilfeempfänger“: *„Viele von denen sind von sich aus total nachlässig. Ich sehe das tagein, tagaus. Sie sind unpünktlich und erwarten von uns Mitarbeitern des Arbeitsamtes auch noch, dass wir sie nicht lange warten lassen, ganz so als wäre das Geld ein Geschenk, und sie müssten nichts dafür tun. Dann beschwerten sie sich, wenn wir nicht alle Aufträge sofort bearbeitet bekommen, und so weiter und so fort. Neulich meinte einer glatt zu mir, ich würde schließlich von seinen Steuern bezahlt, und es sei meine Pflicht, zuvorkommend und freundlich zu sein. Er nannte mich einen ‚Bürokratischen Sesselfurzer‘, der sowieso nur Akten hin- und herwälzt.“*

Oder umgekehrt

Beispiel 2:

„Die Politiker glauben doch wirklich, sie hätten mit Hartz IV eine Glanzleistung hingelegt, den Arbeitslosen eine Wohltat angetan und den Staatshaushalt damit besser in den Griff bekommen...“

Trick 14:

Der Gegner liefert uns auf unsere Fragen nach und nach die Prämissen, und dann: springen wir demonstrativ auf oder rufen triumphierend unsere Konklusion heraus.

Auch hier brauchen wir keine Beispiele, aber ich möchte darauf hinweisen, dass ein solcher Ausruf oder Triumph durchaus auch beleidigend wirken kann, weshalb – will man durch Zustimmung und Konsens zu seinem Ziel kommen – ein freundlicher Ausruf angemessener sein kann. Es sei denn, unser Gegner ist jemand, der nicht sonderlich angesehen ist, und es macht dem Publikum Freude, dessen Niederlage mit anzusehen.

Trick 15:

Haben wir es mit einem Paradox zu tun, so liefern wir dem Gegner einen daraus abgeleiteten Satz (der natürlich das Paradoxe nicht löst). Versucht er ihn zu widerlegen (oder auch zu bestätigen), kommen wir mit der anderen Seite, bis er so im Paradox gefangen ist, dass wir zeigen können, dass wir besser sind: Wir sagen etwas Einfaches und Simples zum Paradox und demonstrieren, dass es uns so gelang, es aufzulösen. Was natürlich nicht der Fall ist, doch er in seiner Verwirrtheit mag das nicht mehr bemerken.

Paradox ist ein Sachverhalt genau dann, wenn die Bedingungen für das Zustandekommen des Verhalts zugleich die Bedingungen der Verhinderung seines Zustandekommens sind.

Sehr schön sehen kann man das am Beispiel Wirtschaft:

Soziologisch betrachtet ist das Paradox von Wirtschaft: Knappheit. Knappheit ist genau das, was Wirtschaft hervorbringt, wie Wirtschaft gleichzeitig versucht, Knappheit zu beseitigen.

Ein altes und bekanntes Paradox ist das *Paradox des Zenon* (Zeno von Elea um 490 v. Chr.), welches häufig an der *Geschichte von Achilles und der Schildkröte* illustriert wird: Achilles, der Schnellfüßige, läuft mit einer Schildkröte um die Wette. Weil er jedoch so schnell und die Schildkröte so langsam ist, gibt er ihr einen großen Vorsprung. Als er aber im Rennen ist, erkennt er seinen Fehler: Die Position erreicht, die er der Schildkröte als Vorsprung gegeben hat, ist die Schildkröte bereits ein Stück weitergekröchen. Diese neue Position erreicht, ist sie wieder ein Stück weitergekröchen. Und an dieser Position endlich angekommen, hat sie sich wiederum einen neuen kleinen Vorsprung erkrochen ... der Vorgang kann sich ins Unendliche fortsetzen, ohne dass Achilles die Schildkröte je einholt, geschweige denn überholt ...

Beispiel Knappheit:

Ich hatte selbst einmal das Vergnügen, mit jemandem, der gern auf Streit und Rechthaben bestand, über Knappheit sprechen zu können.

Ich begann das Gespräch mit dem Verweis darauf, was Knappheit ist, und weshalb es sich dabei um ein Paradox handelt.

Mein Gegner verstand dies Wort „Paradox“ nicht so recht, und ich begann damit, dass ich ihm erklärte, dass Wirtschaft Knappheit hervorbringt.

Er entgegnete, dass dies überhaupt nicht der Fall sei, dass es ja *Güter im Überfluss* gäbe.

Ich zeigte daraufhin, wie diese Güter im Überfluss *Knappheit an anderer Stelle verursachen*, wie also *Überfluss zu Knappheit und Knappheit*

zu *Überfluss* führt und wie am Ende überall nur Knappheit herrscht, solange es ein Wirtschaftssystem gibt.

Ich erspare dem Leser die Einzelheiten, man kann genügend Spaß daran haben, das selbst einmal gründlich zu durchdenken.

Auf jeden Fall sind Paradoxien nicht durch Gespräche zu lösen. Wer das Prinzip des Paradox verstanden hat, weiß das und beginnt, systemischer und umfassender zu denken. Wer aber versucht, ein Paradox simpel und einfach zu lösen, wird eine Diskussion mit jemandem, der das Prinzip verstanden hat, immer verlieren.

Trick 16:

Suchen wir nach scheinbaren Widersprüchen in den Behauptungen unseres Gegners oder gar danach, dass eine seiner Behauptungen seinem früheren Leben widerspricht.

Widersprüche in Gesprächen wie im ganzen Leben sind unvermeidlich. Menschen verändern sich nun einmal, und durch unsere Erkenntnisse wächst unser Horizont, und im Laufe des Lebens tun wir Dinge, die früheren Verhaltensweisen widersprechen. Diese Einsicht ist der beste Schutz, wenn uns in Gesprächen, im Internet oder in einfachen Alltagssituationen, Widersprüchlichkeit vorgeworfen wird.

Wollen wir selbst jemanden anhand seiner Widersprüche aushebeln, ist es rhetorisch sehr geschickt, unserer Widerspruchsfeststellung ein „Aber!“ voranzuschicken, wie in: „*Aber, vorhin/gestern/vor ein paar Wochen hast Du doch gesagt/getan/gemacht, ...*“ Dieses „Aber“ koppelt Trick Nummer 16 mit einem Spiel aus der Transaktionsanalyse namens „Ja, aber“, welches den anderen in die unangenehme Bredouille bringt,

sich stets rechtfertigen zu müssen, und wer in die Defensive gedrängt wird, tut sich in der Regel selbst schwer mit Angriffen.

Rhetorik geschickt anzuwenden heißt, strategisch und taktisch zu denken. Spielerisch an die Rhetorik heran zu gehen, ist ein guter Ansatz. Unter philosophisch geschulten Gesprächspartnern kann das sehr viel Spaß machen – die Dialektik „rollen“ lassen und sehen, was am Ende dabei heraus kommt.

Handelt es sich jedoch um einen tatsächlichen Streit mit jemandem, ist die spielerische Perspektive umso hilfreicher, denn indem wir stets bedenken, dass es ein intellektuelles Spiel ist, kann uns der andere nicht ad personam bzw. ad hominem erreichen. Und wenn er unser Publikum mit Anwürfen gegen unsere Person erreicht, dürfen wir uns durch persönliche Betroffenheit nicht selbst darin behindern, seine Attacke effektiv zu entwerten.

Trick 17:

Wenn wir durch einen Gegenbeweis in die Ecke gedrängt werden, suchen wir nach feinen Unterscheidungen, um so eine doppelte Bedeutung unseres Beweises zu bewirken.

Beispiel 1:

Ein Ehepaar streitet sich. Es geht um Missverständnisse, allgemeine kleine Kommunikationsprobleme.

Er: „Ich bin der Meinung, wir sollten das nicht emotional klären, das bringt doch nichts. Solange wir emotional sind, können wir sowieso nicht wirklich das sagen, was wir denken.“

Sie: „Emotionen beziehungsweise *Gefühle sind auch Gedanken. Sie sind Teil unserer Beziehung*, ein wichtiger Teil sogar. Wenn wir unsere Gefühle nicht auch ausdrücken, werden wir einander nie wirklich verstehen.“

Er: „*Gefühle lassen sich nur verbal beschreiben, also ist jedes sprachlich ausgedrückte Gefühl immer mit vom Verstand geleitet.*“

Beispiel 2:

In einem Religionsforum ging es um die Frage, ob asiatische Religionen für unseren Kulturkreis überhaupt taugen, da sie durch gänzlich andere soziale und psychische Voraussetzungen geprägt sind.

Der Befürworter multipler Religion: „Bei jeder Religion geht es um Moral, um Ethik und um spirituelle Bewusstseinsweiterung.“

Der Gegner: „Das mag alles gut und schön sein, *aber Religionen beinhalten auch Praxis, Rituale, Meditationen, Gebete, Hingabe, und diese Praxis ist immer kulturell tradiert, weshalb bei einer transkulturellen Adaption stets spezifische Ansatzpunkte des wirklichen inhaltlichen Verstehens fehlen.*“

Der Befürworter erwidert daraufhin: „Psyche, Soziales (und somit Kultur) *sind aus Sichtweise der Religionen immer spirituell*; es mag sein, dass die Adaption ausländischer Religionen schwerer ist, aber der spirituelle Gewinn ist umso größer.“

Trick 18:

Wenn wir merken, dass der Gegner die Diskussion zu gewinnen scheint, lenken wir ihn ab, verzetteln das Thema, bringen ihn durcheinander oder beenden gar geschickt die Diskussion zu unserem Nutzen.

Jedes Kommunikat ist eine Information. Der Gegner mag zwar sagen, etwas gehöre nicht zum Thema, doch durch geschickte Überlenkung lassen sich die wildesten Themen miteinander verknüpfen.

Einfache Verzettelungen sind, wenn man vom Sozialen zum Beispiel auf das Persönliche überlenkt oder wenn man auf Beispiele aus verwandten Gebieten zugreift, die einem die Möglichkeit bieten, das Thema nach und nach zu verwandeln.

Insbesondere Internetdiskussionen haben dieses Problem aber auch diese Möglichkeit. Das Gespräch beginnt einfach, vielleicht mit der Frage, was andere davon halten, wenn man sich rhetorischer Tricks bedient, und nach und nach melden sich unterschiedliche Teilnehmer dazu. Ist man jetzt in das Gespräch mit einem vertieft und liest dazu die Beiträge anderer, dann kann man zum Beispiel durch die Behauptung, dieser andere hätte hier und dort etwas Ähnliches gesagt, nicht nur ablenken sondern den Gegner in die Situation bringen, dass er sich durch die gesamte Kommunikation durchwuseln muss. Dabei verliert so mancher den Faden und man kann das Gespräch beenden mit den Worten: „Siehst Du, andere sehen das ähnlich“ oder „Im Grunde sehen wir das gleich, Du gehst nur aus einer anderen Perspektive heran.“ Überhaupt ist die Vortäuschung eines (nicht vorhandenen) Konsens in Internetgesprächen sehr nützlich. Das führt dazu, dass man sich den Anschein gibt, kooperativ zu sein, während man im Gegensatz dazu sachlich gänzlich anders kommuniziert. Menschen, die vor allem auto-

matisch und emotional kommunizieren, bekommen diese Tricks nicht mit, fühlen sich aber dennoch im Gespräch mit einem wohl und werden einen künftig in anderen Streitsituationen eher unterstützen.

Eine weitere geschickte Methode ein Gespräch zu beenden, ist die zu behaupten, dass das Thema an dieser Stelle so nicht fortgeführt werden kann, da sich Aspekte aufgetan haben, die in gesonderten Threads behandelt werden müssen. Diese nimmt man dann neu auf und behauptet dort, dass sie zur Klärung des vorherigen Gespräches dienlich sind.

Trick 19:

Der Gegner fordert uns auf, einen bestimmten Aspekt seiner Aussage zu widerlegen, und uns fällt so recht nichts ein. Wir werden also allgemein, um so von der Präzision abzulenken.

Beispiel 1:

Das sich streitende Ehepaar ist an dem Punkt angekommen, wo die Frau dem Mann ganz allgemein emotionale Unterdrückung vorwirft. Sie erklärt ihm, er sei stets viel zu sachlich und würde dabei sich selbst nicht mehr wirklich zum Ausdruck bringen können.

Der Ehemann: „*Dann gib mir bitte ein Beispiel, wo ich deiner Meinung nach meine Gefühle unterdrücke*, denn ich bin nicht deiner Meinung. Im Gegenteil vermag ich meine Gefühle sehr präzise zu beschreiben, weshalb sie mir besonders zugänglich sind.“

Sie: „*Es geht doch nicht um einzelne Beispiele*. Da könnte ich dir viele nennen, und du könntest zu jedem sagen, dass du dich gut kennst und gut auszudrücken vermagst. *Es geht ganz allgemein um das Prinzip*, das du anwendest.“

Beispiel 2:

Scientology ist immer wieder Streitpunkt in vielen Internetdiskussionen. Die einen sind Befürworter sehr viel stärkerer Überprüfung, andere fürchten um die allgemein in der Verfassung niedergelegten Grundrechte aller Menschen und das Recht der Religionsfreiheit. (Was, das muss man wohl dazu sagen, Scientology ausgezeichnet rhetorisch auszunutzen vermag!)

Der Überprüfungsbefürworter schreibt: „Die Scientologen nutzen die Unkenntnis vor allem junger Menschen ganz offen aus. Sie proklamieren Kenntnisse der Psychologie, bestreiten dabei die Art der allgemeinen Anwendung psychologischer und vor allem psychiatrischer Methoden und lenken auf diese Weise davon ab, dass sie sich manipulatorischer Techniken bedienen, die um nichts besser sind als das, was sie kritisieren.“

Der Gegner erwidert: „Es geht doch nicht nur um die Methodik. *Methoden sind Technik, und die Anwendung der Technik ist immer von der moralischen Integrität jener abhängig, die mit ihr umgehen.* Es geht vor allem darum, dass Scientology moralische Überlegenheit proklamiert, die aber nach deren Behauptung nur jemand zu prüfen vermag, der langjähriges Mitglied von Scientology ist. Das Problem ist, dass das durchaus möglich ist, und deshalb kann man ihnen den Vorwurf unter Umständen tatsächlich erst dann machen, wenn man sie von innen kennt. Eine verfassungsschutzrechtliche Einschränkung aber erzeugt einen massiven emotionalen Druck auf jedes Mitglied von Scientology, so dass am Ende wie bei einer selbsterfüllenden Prophezeiung das hervorgebracht wird, was man vorher behauptet. *Also bitte, nenn mir einen Punkt, von dem du sicher weißt, dass er tatsächlich unmoralisch ist und eine Einschränkung der Rechte zwingend macht.*“

Der Befürworter: „*Wir brauchen hier nicht über Einzelpunkte zu reden. Wer auf der Straße junge Leute überrumpelt und sie rhetorisch in die Falle lockt, der hat was zu verbergen. Wenn die Scientologen ihre Methoden nicht so darstellen können, dass sie jeder versteht, dann verstehen sie sie vermutlich selbst nicht!*“

Trick 20:

Hat uns der Gegner mehrere aber nicht alle Prämissen geliefert, können wir oft schon hier die Konklusion ziehen und den Wettstreit gewinnen. Der Gegner mag dann sagen, es sei noch nicht alles gesagt, doch alle weiteren Prämissen unterstützen ja nur unsere Behauptung.

Vor allem ökologische Themen und systemische Betrachtungen sind hierfür besonders gut geeignet. Es ist nicht nötig, alle Aspekte der Umweltverschmutzung aufzuzählen, um einen Grund dafür anzugeben, Veränderungen einzuleiten. Tatsächlich liegt es in der Natur dieser Themen, dass sie komplex sind, und so können nie alle Prämissen aufgezeigt werden. Und genau das kann man sich zum Argument machen!

Entscheidend an diesem Trick ist die Möglichkeit, sich die Argumentationskette des Gegners zunutze zu machen, indem man sie an einem Punkt unterbricht, der für einen selbst günstig ist, und bereits an dieser Stelle den Schluss präsentiert, den man selbst gezogen haben möchte. So kann man den Schluss des Gegners vorwegnehmen und vor Publikum selbst punkten, oder aber, was meistens noch günstiger ist, einen Schluss präsentieren, der von dem Schluss, welchen der Gegner intendiert, entscheidend abweicht, ja, ihm gar völlig widerspricht, ohne

dass der Gegner dann noch die Möglichkeit hat, seinen gewünschten Schluss anzubringen, weil das dann so wirken könnte, als würde er seine eigene Argumentation nicht verstehen und sich selbst widersprechen/widerlegen.

Trick 21:

Kommt uns der Gegner mit Scheinargumenten, lassen wir diese stehen und liefern ihm ebenfalls Scheinargumente. Dieser sophistische Trick wird den Gegner ziemlich blöd aussehen lassen, wenn er uns plötzlich Scheinargumente unterstellt.

Beispiel 1:

Es ging in einer politisch angehauchten Internetdiskussion einmal zwischen zwei Streitenden um die Frage, ob tendenziell eher anarchistische oder eher hierarchische politische und soziale Haltungen sinnvoller sind.

Der Anarchist meinte: „Ich bin der Meinung, dass jedes demokratische Konzept am Ende auf eine Art von Anarchie oder einen Rückschritt hin gen hierarchische Modelle läuft. *Anarchie ist meiner Meinung nach die konsequente Fortführung der Demokratie*, denn echte Demokratie führt dahin, dass sich die Menschen ihrer Verantwortlichkeit bewusst werden. *Hierarchisches Denken aber ist Aufheben der Verantwortlichkeit*. Es ist natürlich ebenfalls möglich, dass das geschieht, aber das wäre in der Spirale der Evolution nur ein Rückschritt des Lernens, der irgendwann durch demokratische Ideen wieder aufgehoben wird.“

Der Hierarchie-Befürworter erwidert: „Hierarchien entstehen auch, wenn man erkennt, dass andere etwas besser können oder wenn man

selbst erkennt, dass man etwas besser kann. *Deshalb ist Hierarchie am Ende gelebte Anarchie, weil alle erkannt haben, wo sie hingehören.*“

Der Anarchist: „Du hast doch *keine Ahnung davon, was wahre Anarchie ist.*“

Der Hierarchie-Befürworter: „Ich denke, *Du hast umgekehrt das hierarchische Konzept nicht wirklich durchdacht.*“

Beispiel 2:

Eine Sekretärin ist verantwortlich für die Aktenablage, die sie nach einem terminorientierten System führt, das es ihr ermöglicht, ihrem Chef stets die Akten vorzulegen, die er für seine täglichen Arbeiten benötigt.

Nun hat der Chef die leidige Angewohnheit, abends die Akten zu durchwühlen und sie hinterher so liegen zu lassen, wie er sie benutzt hat.

Die Sekretärin ist darüber wütend, weil sie häufig morgens etliche Minuten dafür benötigt, die Akten wieder in ordentliche Reihe zu bringen.

Dem Chef geht es vor allem darum, sich abends noch einmal mit den Akten zu befassen, die ihm selbst am wichtigsten erscheinen, was nicht unbedingt terminabhängig ist.

Eines Tages beschwert sich die Sekretärin darüber.

Der Chef erwidert auf die Beschwerde: „*Ich habe keine Lust dazu, die Akten hinterher wieder zu sortieren, dafür sind Sie ja schließlich da.*“

Und sie erwidert: „*Und ich habe keine Lust, jeden Morgen Ihre Unordnung zu beseitigen!*“

Trick 22:

Wenn der Gegner uns auffordert, eine Sache zuzugeben, die unmittelbar und deutlich das Problem des Streits aufzeigt, lehnen wir dies ab, indem wir sagen, dass es sich nur um eine vorgezogene Schutzbehauptung handelt und die Angelegenheit nicht Gegenstand des Gesprächs sei. Statt dessen liefern wir eine ähnliche verwandte Formulierung in unserem Sinne.

Beispiel 1:

Unser Anarchist und der Hierarchie-Befürworter führen ihre Diskussion in dem Politforum weiter.

Der Anarchist hat so langsam die Nase voll und sagt: „Wenn für Dich Anarchie und Hierarchie am Ende auf dasselbe hinauslaufen, *dann sag mir doch bitte endlich einmal, worum es Dir hier wirklich geht!*“

Der Hierarchie-Befürworter erwidert: „*Die Frage ist doch nicht*, ob sie am Ende auf dasselbe hinauslaufen; *unterschiedliche Begriffe bezeichnen unterschiedliche Haltungen zu einem Thema und damit auch immer unterschiedliche Bedeutungen.* Die Haltung und die Bedeutung, die sind die Frage!“

Beispiel 2:

Ein Ehepaar streitet sich jede Weihnachten darüber, wie der Baum geschmückt werden soll. Jede Weihnachten wird der Streit erst dann beigelegt, wenn das Essen auf dem Tisch steht und sich beide mit einem Glas Wein zugeprostet haben. Dem Mann passt es dies Weihnachten nicht, dass vereinbart wurde, dass er den Baum schmückt, und sie dauernd hinterher herummäkelt, dass der Baum nicht nach ihrem Geschmack hergerichtet ist.

Deshalb sagt er zu ihr: „Mir reicht es! Wie sieht es denn nun aus, *willst Du den Baum schmücken oder nicht oder was?*“

Sie reagiert geschickt: „*Es geht doch nicht darum, wer ihn schmückt sondern darum, dass er uns beiden gefallen soll!*“

Trick 23:

Widersprechen wir dem Gegner, um ihn zu reizen. Früher oder später wird er übertreiben oder einen offensichtlichen rhetorischen Trick anwenden – das zeigen wir dann, indem wir seine Rhetorik widerlegen, was letztlich den Anschein erweckt, wir hätten sein Argument widerlegt.

Beispiel:

Ein junges Paar streitet sich darüber, dass er abends gern ein Bierchen trinkt, während sie lieber möchte, dass er nüchtern bleibt und sich mit ihr unterhält oder mit ihr gemeinsam einen Film anschaut.

Er: „Ich kann mich auch bei meinem Entspannungsbier mit Dir unterhalten oder einen Film ansehen!“

Sie: „*Nein*, das kannst Du nicht.“

Er: „Klar kann ich das. Gestern haben wir zusammen einen Film gesehen, das ging doch wunderbar.“

Sie: „*Das ging nicht wunderbar.*“

... das Ganze geht eine Weile hin und her.

Er: „Du willst doch einfach nur, dass ich mache, was Du willst.“

Sie: „*Dass Du jetzt persönlich wirst, geht doch ganz an der Sache vorbei. Es geht um unsere gemeinsame Abendgestaltung.*“

Trick 24:

Zwingen wir den Gegner in Konsequenzen, indem wir aus seinen Behauptungen falsche Schlüsse ziehen, die jedermann als schädlich ansieht.

Beispiel 1:

Im Zuge der Diskussion pro und contra Scientology sagt ein Verfassungsschützer: „Wir müssen unsere Verfassung auch so schützen, dass wir aufpassen, dass unsere Rechte nicht von denen ausgenutzt werden, die andere ausnutzen, manipulieren und die das Recht für ihre kriminellen Zwecke missbrauchen.“

Ein Scientologe meldet sich zu Wort und erklärt: „*Indem Du* aber ohne wirkliche Kenntnis der Inhalte von Scientology bereits von vorneherein kriminelle Absichten *unterstellst, kriminalisierst Du* Scientology. Das ist der Anfang davon, das mit anderen kleinen religiösen Gemeinschaften ebenso zu machen. *Am Ende steht ein Staat wie das 3. Reich!*“

(Da das ein heikles Thema ist, möchte ich zeigen, dass man hierauf entsprechend reagieren kann. Was der Verfassungsschützer aber nicht tat. Er wurde einfach persönlich ausfallend und hat damit dem Scientologen das Feld überlassen. Eine gute Reaktion wäre: „Kriminelle Verdachtsmomente nicht zu verfolgen, bedeutet, Kriminalität Tür und Tor zu öffnen. Den Verfassungsschutz so auszunutzen, dass machtorientierte Gemeinschaften hierin Lücken finden, *mündet am Ende ebenfalls in einem Staat wie dem 3. Reich!*“)

Beispiel 2:

Eine Befürworterin des Rechtsextremismus stößt auf Verfolgung und Verfemung ihrer Person durch Linksextreme in einem Politforum.

Sie: „Was Ihr hier macht, unterscheidet sich in nichts von dem, *was die Nazis getan haben. Ihr setzt dieselben Methoden ein!*“

Trick 25:

Suchen wir in den Argumenten des Gegners einen einzigen Fall, der da nicht hineinpasst, und bestreiten dann die Allgemeingültigkeit seiner Behauptung. Am besten setzen wir noch in Zweifel, was denn von so einer Behauptung überhaupt zu halten sei.

Beispiel 1:

In einem Medizinforum wurde über die Nützlichkeit der Anwendung von Enzymen zur Steigerung der Immunisierung gestritten.

Ein Befürworter liefert etliche Beispiele dafür, wo man sichtbare Ergebnisse bei typischen Autoimmunerkrankungen vorzeigen konnte.

Ein Gegner des allgemeinen Einsatzes von Enzymen erwidert: „Und genau *bei diesem einen speziellen Fall funktioniert das nicht* und das zeigt, dass eine *allgemeine Enzymgläubigkeit* auch schnell mal das *Immunsystem belasten kann*, mal abgesehen vom *Geldbeutel der Patienten!*“

Beispiel 2:

Ein Heilpraktiker und ein buddhistisch Interessierter unterhalten sich in einem Heilerforum über Sinn und Zweck des Einsatzes von Meditationen für Kuratives. Der Buddhist ist überzeugt davon, dass sich stille Meditationen grundsätzlich für jeden eignen, während der Heilpraktiker gänzlich anderer Meinung ist.

Der Buddhist: „Gerade das ruhige Asana (das ist die Sitzhaltung in der Meditation) stabilisiert den Geist, und es gibt etliche Fälle in der

Medizin, die belegen, dass derartige Meditationen erhebliche positive Auswirkungen auf den allgemeinen Gesundheitszustand des Menschen haben.“

Der Heilpraktiker entgegnet knallhart: „Wenn Du *einen Menschen* mit Wadenschmerzen in ein solches Asana setzt, es ihm empfiehlst, und Du weißt nicht, was mit ihm los ist, kann ihn das sein Leben kosten. Allgemeine Empfehlungen dieser Art sind ganz und gar nicht sinnvoll. *Bei Thrombosen zum Beispiel ist das meditative Asana tödlich.*“

(Ich muss an dieser Stelle wohl erwähnen, dass in der Praxis selten ein Trick allein angewendet wird und dass man auf jeden Trick geschickt mit einem anderen reagieren kann. Die Frage ist nur, ob man es schafft, die nötige Bewusstheit aufrecht zu erhalten, um die Tricks des Gegners zu durchschauen und dann möglichst klug zu antworten. Der Buddhist kann nämlich an dieser Stelle so reagieren, dass er angibt, kein Problem damit zu haben, die Behauptung der allgemeinen Nützlichkeit durch einen Zusatz wie „Vor der Anwendung sprechen Sie mit Ihrem Arzt“ zu ergänzen, wodurch dann die „Allgemeingültigkeit“ seiner Behauptung der Nützlichkeit des Asanas nicht mehr so leicht aushebelt werden kann, da jede Regel ihre Ausnahmen hat, die Ausnahmen aber die Regel nicht zerstören.)

Trick 26:

Wenn es möglich ist, das Gesagte einfach in sein Gegenteil verkehren. Schopenhauers Beispiel: „Einem Kind muss man was zu Gute halten“ und wir antworten: „Gerade weil es ein Kind ist, muss man es züchtigen, damit es nicht in bösen Angewohnheiten verhärtet.“

Weiteres Beispiel:

Die Diskussion um Sinn und/oder Unsinn des Einsatzes von Ritalin bei ADS-gestörten Kindern (ADS = Aufmerksamkeits-Defizit-Syndrom, tlw. auch esoterischer bekannt unter dem Namen „Indigo-Kinder“) findet man überall.

Ein Befürworter des Einsatzes von Ritalin sagt: „Ritalin hilft den Kindern erst einmal, sich zu konzentrieren und ruhiger und selbstbewusster zu werden.“

Der Gegner: *„Das Kind kann nicht selbst konzentriert und ruhig sein, und es wird irgendwann merken, dass es das nicht selbst tut, sondern dass es das Ritalin ist, und genau das wird sein Selbstbewusstsein massiv untergraben.“*

Trick 27:

Wenn der Gesprächspartner bei einem Argument von uns plötzlich sauer wird, wiederholen wir dies Argument, denn wir haben einen schwachen Punkt bei ihm gefunden.

Vor allem Männer in Beziehungen verstehen sich sehr gut auf dieses Beispiel hier:

Er: „Du bist einfach zu emotional. Du musst das vernünftiger und ruhiger durchdenken. So wird das doch nichts.“

Sie: *„Was fällt Dir eigentlich ein? Immer wenn ich was sage, unterstellst Du mir, dass ich nicht sachlich genug bin. Was soll das eigentlich?“*

Er: „Siehst Du, *Du bist schon wieder emotional.* Das meine ich ganz sachlich.“

Trick 28:

Wenn man unkundige Zuhörer hat, kann man auch dem sachkundigen Gegner ein sachlich ungültiges Argument vorwerfen, solange es damit gelingt, die Sympathie der Zuhörer zu erwerben, weil ihnen das Argument selbstverständlich erscheint und es dem Gegner nicht gelingen kann, das falsche Argument zu widerlegen, da die erforderliche sachkundige Erklärung zu komplex ist, um von den Zuhörern verstanden zu werden.

Besonders gut geeignet sind hier solche Formulierungen:

„Die meisten hier sehen doch auch, dass das soundso ist.“

Oder

„Ich denke, ich spreche im Sinne der meisten Leser hier, wenn ich sage, dass Deine Art und Weise nicht gerade zweckdienlich ist, also lass uns wieder sachlich werden.“

Oder

„Wir sollten uns jetzt alle mal wieder beruhigen.“

Beispiel:

A: „Soziale Prozesse und ineffiziente Kommunikation sind es, die das gegenwärtige Entwicklungsproblem der Gesellschaft etablieren.“

B: „Jeder weiß doch wohl, dass die Gesellschaft aus Menschen besteht, und deshalb ist es die Veranlagung des Menschen, die die Entwicklungsmöglichkeiten der Gesellschaft bestimmt.“

Trick 29:

Hat der Gegner einen „erwischt“, fängt man von etwas anderem an, dies aber so, als hätte es mit der Sache zu tun. Dann tut man so, als wäre man ja noch gar nicht beim Hauptthema, müsse erst noch bescheiden und zaghaft die Ränder abklopfen.

Dieser Trick ist Trick 18 sehr verwandt, und wie ich oben bereits gezeigt habe, besonders gut für Forendiskussionen geeignet.

Trick 30:

Man erwecke die Ehrfurcht des Gegners, indem man Autoritäten zitiert, von denen man weiß, dass der Gegner sie verehrt.

Gerade in Foren, die nach Themen sortiert sind und in denen man im Laufe des Lesens sehen kann, wer welche Autoritäten bevorzugt, welche Bücher gelesen hat, kann man diesen Trick gut anwenden.

Beispiel 1:

So sah ich vor einer Weile in einem Heilerforum eine Diskussion über die Frage, wie sinnvoll die so genannte „Neue Medizin“ oder „Germanische Medizin“ des umstrittenen Hamer ist.

Ein Arzt stieg verhältnismäßig spät in die Diskussion ein, schien aber den Verlauf gut verfolgt zu haben und wusste, dass einer der Hamer-Vertreter ein echter Fan der Psychosomatik der frühen zwanziger und dreißiger Jahre war und wohl auch Wilhelm Reich gelesen hatte. Der Arzt hielt nicht viel von Hamer und meinte:

„Die Psychologie des Krebses ist auch früher schon untersucht worden, unter anderem von *Wilhelm Reich*, so dass man keineswegs sagen

kann, Hamer hätte hier was Neues erfunden, und Reich zeigt ganz andere Koinzidenzen auf. Insofern sollte man die gesamte Forschung doch etwas allgemeiner halten.“

Beispiel 2:

Ein Ehepaar ist in einen heftigen Streit darüber vertieft, ob freie Liebe nun sinnvoll ist und für sie in Frage kommt oder nicht. Es geht um Themen wie Tantra, die sechziger Jahre u.v.a.m.

Der Ehemann ist ein Gegner außerehelichen Sexes, die Frau eine Befürworterin.

Die Frau: „Es wird unserer Beziehung einiges an neuen Erfahrungen zufügen, wenn wir beide auch mal woanders etwas ausprobieren. Und gerade Tantra-Gruppen sind hierfür gut geeignet.“

Der Ehemann weiß, dass die Ehefrau „Sexmagick – Die Liebesbeziehung als Weiterentwicklungsaufgabe“ von Gitta Peyn ☺ und Ralf Löffler gelesen hat und erwidert: „Auch *Gitta Peyn* sagt, dass Beziehungen in sich schon viel zu komplex sind, um alle Einflüsse von außen in ihrer Wirkung vorherzusagen, weshalb es sinnvoller ist, Liebesbeziehungen zu zweit zu führen und nicht zu dritt oder gar mit noch mehr Menschen.“

Trick 31:

Sind die Argumente des Gegners so geartet, dass dir nicht einfällt, wie du darauf reagieren sollst, zeige einfach feine Ironie, z.B.: „Was Sie da sagen, übersteigt einfach meine schwache Fassungskraft.“ Gerade, wenn man Zuhörer hat, denen es ähnlich geht oder die von deiner Kompetenz

hinsichtlich der Thematik überzeugt sind, wirkt das so, als verzapfe der Gegner puren Unsinn.

Beispiel 1:

Dieser Trick ist in Esoterikforen äußerst beliebt, wenn sich da mal jemand einschleicht, der Wert auf sachlichere und wissenschaftlich orientierte Gespräche legt. Die Reaktion auf derartige Kommunikationsangebote sind dann häufig: „Nun, *wir kleinen Esoteriker können natürlich die Tiefe wissenschaftlicher Perspektive nicht nachvollziehen und verstehen uns auch nicht auf so ausgefeilte Sprache.*“

Beispiel 2:

Eine ähnliche Reaktion sah ich neulich, als es um die Frage ging, ob man überhaupt eher sachlich oder eher gefühlsbetont argumentieren sollte.

Der Sachliche: „Sachlichkeit ist der einzige Garant für echten Konsens, nur hier kann man prüfen, ob die Äußerungen im Einklang sind oder nicht.“

Der Gefühlsbetonte: „*Das mag ja für so große Geister wie Sie gehen, wir eher gefühlsbetonten Menschen verstehen diese hohe Kunst einfach nicht.*“

Trick 32:

Sagt der Gegner etwas gegen unser Argument oder gar gegen uns selbst, kategorisieren wir das von ihm Gesagte als etwas, das allgemein verhasst ist, wie zum Beispiel Faschismus oder Rassismus.

Siehe Beispiele Trick 24. Der Unterschied ist einfach der, dass hier betont kategorisiert wird, während bei Trick 24 das Schädliche auch

angedeutet werden kann oder man sich eine Sache zunutze macht, die nur als schädlich aber nicht gerade als hassenswert angesehen wird, wie zum Beispiel Zigaretten oder Marihuana.

Trick 33:

Man behaupte einen Unterschied zwischen Theorie und Praxis und zeige dann Beispiele, in denen die Theorie (wenn auch nur scheinbar) in der Praxis nicht funktioniert, und dann triumphiere man und sage, die Theorie sei fehlerhaft. Das kommt vor allem bei Zuhörern gut an, die noch nie etwas von Goedels Theoremen oder dem Falsifikationsprinzip gehört haben.

Beispiel:

In einem Sportforum für Laien stritten sich zwei Teilnehmer darum, ob die Lauftechnik von Dr. med. Ulrich Strunz sinnvoll sei oder nicht.

Der Befürworter: „Strunz ist einfach was für jeden Einsteiger. Er schreibt motivierend, verständlich und legt keinen Wert auf Leistung, was eh die meisten abschreckt.“

Der Gegner: „Also ich kenne *etliche Leute, die Strunz gelesen haben und trotzdem das Laufen nicht anfangen*, und Laufpapst hin oder her, wenn das bei so vielen Leuten der Fall ist, dann taugt sein Modell halt eben einfach nicht.“

Trick 34:

Weicht der Gegner einem Argument aus, indem er mit einer Gegenfrage antwortet oder gar nur indirekt antwortet, haben wir ihn bei einer Lücke in seiner Argumentationskette erwischt. Diese sollten wir geschickt erweitern.

Beispiel 1:

Zwei Freunde streiten sich darüber, ob Haschisch oder Marihuana verboten sein sollten oder nicht.

Freund A: „Derartige Verbote führen doch nur in dieselben Probleme wie die Alkoholprohibition in den Zwanzigern in den Vereinigten Staaten. So macht man Dealer, Kriminelle und Süchtige und löst das Problem überhaupt nicht.“

Freund B: „*Und jetzt denkst Du Dir, man hebt sämtliche Drogenverbote auf, oder was?*“

Freund A: „*Mit Verallgemeinerung kommt man nur weiter, indem man jedes einzelne Problem durchgeht.* Ich sage nicht, dass das leicht wird, aber bislang hat die Erfahrung mit Prohibition gezeigt, dass dadurch die Anzahl aller Süchtigen, Abhängigen und ins soziale Abseits Gedrängten nur zunimmt.“

Beispiel 2:

In einem Gesundheitsforum stritten sich mehrere Teilnehmer darum, ob es jetzt vernünftig ist, sich ganz allgemein vegetarisch zu ernähren oder nicht.

Teilnehmer A sagte: „Sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Überlegungen (und ökologische Überlegungen sind am Ende auch immer wirtschaftlich) belegen, dass vegetarische Ernährung in jeder Hinsicht vernünftig ist. Und gesundheitliche Überlegungen mit dazu

genommen, Analysen von Ärzten und anderen, wie sich eine vernünftige Umstellung auf vegetarische Nahrung auswirken, belegen das ebenfalls.“

Teilnehmer B: *„Jetzt willst Du wohl kategorisch das Fleischessen verbieten, oder?“* (Er wird also persönlich.)

Teilnehmer A: *„Vernunft hat mit Verboten erst einmal überhaupt nichts zu tun.“* Wir sprechen über Auswirkungen auf die Ökologie und die Wirtschaft, wie auch über Auswirkungen auf die Gesundheit der Menschen. Politische Fragen kann man erst dann wirklich beantworten, wenn die ethischen und alle anderen inhaltlich beantwortet sind. Dann ergeben sich die Lösungen von allein.“

Trick 35:

Das Beste in einem Gespräch ist stets zu versuchen, dem Gegner zu zeigen, dass ein Beibehalten seines Arguments seinen eigenen Interessen zuwider laufen würde.

Beispiel:

Ich führte in einem Forum einmal ein Gespräch mit einer Bhakti-Yogini (der Bhakti-Yoga ist der Pfad der Erlangung der Erleuchtung durch die Anbetung des Einzigen und Reinen Gottes, der Pfad der Liebe).

Die Bhakti-Yogini war eine eifrige Verfechterin der Theorie des vollkommenen praktizierten Altruismus und sie lehnte jede Form des Egoismus kategorisch ab.

Ich erklärte, dass gründlich durchdachter Egoismus am Ende die Interessen aller Menschen berücksichtigt, *da einem selbst jedes Verhalten schadet, das einem die Möglichkeiten abschneidet.* Umgekehrt gilt das-

selbe für Altruismus, welcher auf die Spitze getrieben das eigene Überleben in Frage stellt und damit in Frage stellt, ob man anderen wirklich noch zu helfen vermag.

Trick 36:

Rede viel und formuliere schön klingende aber durchaus sinnleere Umschweife, das verwirrt.

Das muss, denke ich, nicht weiter erklärt werden. Je besser man sich mit Rhetorik auskennt und je mehr Fremdworte man zu verwenden versteht, desto besser kann man diesen Trick anwenden.

Trick 37:

Wenn der Gegner offensichtlich mit seiner Meinung Recht hat, aber ein schlechtes Beispiel (oder noch besser einen schlechten Beweis) verwendet, dann widerlegen wir einfach sein Beispiel/Beweis und geben die Widerlegung als Widerlegung der Sache aus.

Siehe Trick Nummer 25.

Trick 38:

Bemerken wir, dass wir auf verlorenem Posten stehen, greifen wir den Gegner persönlich an.

Auch das muss nicht weiter erklärt werden, sollte aber vor allem in Internetdiskussionen wohl bedacht sein. Flamen (Internetsprache für „Anranzen“, „Streiten“, „Beleidigen“ etc.) kommt keineswegs gut an, und einmal geschrieben, bleibt das Geschriebene lange und für alle sichtbar im Thread stehen. Deshalb ist es gerade hier klug, das nur dann zu tun, wenn man weiß, dass man die meisten anderen Leser auf seiner Seite hat, weil der andere Teilnehmer allgemein nicht gut angesehen ist. Doch selbst dann ist noch Obacht angesagt, denn wenn sich der Gegner selbst mit rhetorischen Tricks auskennt, kann er das gegen einen verwenden. Er muss nur sagen, wie ungerecht oder gemein das ist, und man steht selbst dumm da. Deshalb sind gute persönliche Angriffe solche, die sachlich verpackt sind und nicht direkt persönlich wirken.

Auf der anderen Seite kann es gerade in Gesprächen persönlicher Natur mit Rhetorikern, die eristische Tendenzen haben, manchmal hilfreich sein, den anderen einen „Ochsen“ zu nennen und seiner Wege zu gehen.

Abschließende Bemerkungen

Ich hoffe sehr, dass Ihnen dieses kleine Büchlein dabei hilft, sich in Gesprächen besser orientieren zu können und kleinere und größere Streitereien zu gewinnen.

Beachten Sie, dass es immer sinnvoll ist, die Tricks auswendig zu kennen und viel zu üben. Je öfter Sie in einem Gespräch erfolgreich waren, desto leichter werden Ihnen weitere Erfolge fallen. Und wenn Sie trotzdem einen Streit verlieren, lassen Sie sich keine grauen Haare wachsen. Sich der Rhetorik zu bedienen heißt, eine neue kleine Kommunikationswissenschaft zu erlernen. Ohne Fehler zu machen und aus ihnen zu lernen, werden wir nie erfolgreich sein, deshalb scheuen Sie sich nicht, alles auszuprobieren.

Je mehr Sie das alles als ein Experiment betrachten desto leichter wird Ihnen die Anwendung fallen. Es geht nicht darum, immer der Sieger zu sein, und es geht auch nicht darum, jeden Streit zu gewinnen. Am Ende geht es um gesundes Miteinander, und je mehr man sich kennt, desto gelassener kann man sein und desto erfolgreicher kann man mit anderen sprechen und jene aussortieren, die eh nichts Gutes im Sinn haben.

In diesem Sinne also: Viel Erfolg!