

Argumentieren und verhandeln

Ein **Argument** (lateinisch „Beweisgrund, Beweismittel“) ist eine [Aussage](#) oder eine Folge von Aussagen, die zur [Begründung](#) oder zur [Widerlegung](#) einer [Behauptung \(These\)](#), angeführt wird. Die zusammenhängende Darlegung von Argumenten wird als Argumentation bezeichnet. Wenn die Argumente für und gegen eine These geprüft und gegeneinander abgewogen werden, spricht man von einer [Erörterung](#). Wenn eine These durch gültige [logische](#) Schlüsse (Konklusionen) aus wahren Voraussetzungen ([Prämissen](#)) abgeleitet (deduziert) wird, bezeichnet man dies als [Beweis](#).

Argumente dienen dazu, Mitmenschen von der Richtigkeit oder Fehlerhaftigkeit einer [These](#) zu überzeugen und sind deshalb ein wesentliches Mittel im Bereich der [Wissenschaft](#), der [Kritik](#), der [Diskussion](#) und des [Dialoges](#). In der Wissenschaft werden schlüssige Argumente erwartet. Wir unterscheiden verschiedene Typen von Argumenten:

1. Deduktive Argumente

Als Argumentum ad veritatem (Wahrheitsbeweis) werden [deduktive](#) (oder deduktiv gültige) Argumente bezeichnet, bei denen die Konklusion logisch aus den Prämissen folgt, die Konklusion also wahr ist, falls die Prämissen wahr sind.

Logisches Nutzwertargument

Das logische [Nutzwertargument](#) besteht aus zwei oder mehr Prämissen sowie der logischen Konklusion. Beispiel: *Dieses neue Auto verbraucht nur fünf Liter pro 100 Kilometer und sein Tankinhalt beträgt 50 Liter. Das bedeutet, Sie können mit einer Tankfüllung 1.000 Kilometer reisen, ohne unterwegs tanken zu müssen.*

Vergrößerung

Sie stellt zwei Sätze [mathematisch](#) miteinander in Bezug. Aus dem rechnerischen Ergebnis wird die Plausibilität einer Ersparnis oder eines Gewinnes dargestellt. Beispiel: *Bei Einsparungen von nur 1,7 Cent pro Druckseite sparen Sie bei Ihrer Auflage bereits $20.000 \times 0,017 = 340,-$ Euro im Monat.*

Verkleinerung

Sie dient der Relativierung möglicher Gegenargumente, z.B. Anschaffungskosten oder laufenden Belastungen. Beispiel: *Der Solarkollektor kostet zwar 24.000,- Euro, bei einer Nutzungsdauer von 20 Jahren sind das allerdings nur 100 Euro pro Monat.*

Schluss vom Allgemeinen auf das Besondere

Das [Argumentum a posteriori](#) (im Nachhinein, aus Erfahrung gewonnen) arbeitet mit einem auf die Erfahrung gestützten Beweis. Diese Schlussfolgerung dient dazu, spezielle Erkenntnisse aus allgemeinen Theorien zu gewinnen. Beispiel: *Seit 6.000 Jahren ist Krieg eine der immer wiederkehrenden Strategien zur Sicherstellung knapper Ressourcen. Auch heute beobachten wir knapper werdende Ressourcen. Es wird wieder Krieg geben. Oder: "Alle Menschen, die ich kannte, sind gestorben. Also werde auch ich sterben müssen."*

Bilanzierung

Die Bilanzierung oder [Nutzwertanalyse](#) stellt die Pro-und-Contra-Argumente gegenüber und versieht sie mit einem Gewichtungsfaktor. Die Summation ergibt ein mathematisch eindeutiges Ergebnis.

2. Induktive Argumente

Induktive Argumente stützen sich auf [empirische](#) Beobachtungen und Erfahrungen. Dabei wird von Einzelfällen auf das Allgemeine geschlossen. Es ist zwar rational, die Konklusion für wahr zu halten, wenn alle Prämissen wahr sind, die Konklusion folgt jedoch nicht logisch zwingend, sondern ist nur in gewissem Grade [wahrscheinlich](#) (vgl. [Induktionsschluss](#)).

Beispiel: *Bei allen bisherigen Versuchen, die Rechtschreibung zu reformieren, zeigte sich, dass die Leistungen der SchülerInnen nachließen. Also werden die Leistungen der SchülerInnen bei Einführung der aktuellen Rechtschreibreform wieder nachlassen.*

Auch wenn die Aussage „Alle bisherigen Reformen führten zu schlechteren Leistungen“ durch empirische Studien ausnahmslos bestätigt sein sollte, gilt das Argument nur in einem statistisch abgesicherten Rahmen, da ein einziges Gegenbeispiel die Allgemeingültigkeit widerlegen würde.

Die Gültigkeit induktiver Argumente ist stark umstritten.

3. Indirekte Argumente

Ein [Umkehrschluss](#) (Argumentum e contrario, Beweis durch Widerspruch) untermauert die eigene These mit der [Falsifizierung](#) des Gegenteils ([indirekter Beweis](#)). Beispiel: [Euklids Beweis für Irrationalität von Wurzel 2](#) oder: *Die Gegner der Rechtschreibreform behaupten, dass die SchülerInnen mit den neuen Regeln mehr Fehler machen würden. Neueste Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Fehlerquote seit Einführung um 20 Prozent gesunken ist.*

Fehlschlüsse: Dabei handelt es sich um Argumentationen, die bei korrekter Handhabung logisch einwandfrei sind, jedoch auch zu (absichtlichen) Fehlschlüssen verwendet werden können. Während deduktive sowie (bedingt) induktive und analogisierende Argumente tatsächlich zum Beweis einer These dienen, handelt es sich bei den so genannten [Fehlschlüssen](#) (lat. fallacia, auch: Trugschluss) um keine gültigen Argumente. Es wird zwar aus den Prämissen eine Schlussfolgerung gezogen, diese erfolgt aber nicht nach den Gesetzen der Logik.

Ein logischer Irrtum, dem der Argumentierende erliegt, wird als [Paralogismus](#) bezeichnet. Ein mit der Absicht, andere zu täuschen, herbeigeführter Fehlschluss wird als [Sophismus](#) bezeichnet. Unter einem "Argumentum ad rem" versteht man allgemein eine Beweisführung, die sich nur auf die zu diskutierende Sache selbst stützt und unabhängig von Gefühlen und Meinungen ist.

Autoritätsverweis oder Referenzargument

Das [Argumentum ad verecundiam](#) will unter Berufung auf eine Autorität überzeugen. Da es unmöglich ist, alles selbst nachzuweisen, muss man sich auf Quellen anderer verlassen können. Also ist es notwendig, bekannte Fachleute auf dem Gebiet zu Rate zu ziehen und tatsächlich gesteht man einer Autorität auf dem Gebiet eine erhöhte Wahrscheinlichkeit auf Richtigkeit zu. Beispiel: *Hans H., der bekannte konservative Journalist, meint zu Recht, dass eine Reform der Groß- und Kleinschreibung letztlich den Analphabetismus fördere.* oder *Prof. Dr. Fischer schreibt in seinem Buch, dass Fernsehen Gewalttätigkeit auslöst.*

Allerdings können auch Experten irren, ihre Ansichten können revidiert werden, und in einem Gebiet können mehrere unterschiedliche „Lager“ mit jeweils guten Gründen für ihre Positionen existieren. Oft arbeiten genannte Fachleute auch auf einem ganz anderen Fachgebiet, was die Wahrscheinlichkeit der Richtigkeit erheblich herabsetzt. Dazu gehört auch das Argument, das sich auf die Negation der Autorität beruft, auf „Menschen wie du und ich“, die gerade als Nicht-Autoritäten besonders kompetent oder glaubwürdig sein

sollen. Beispiel: *"Der Taxifahrer / Die alte Bäuerin in unserem Dorf meint: Früher hatten wir auch keine Rechtschreibreform, und wir haben trotzdem alles richtig verstanden."*

Mitleidargument

Mit Hilfe des *Argumentum ad misericordiam* wird Mitleid genutzt, um weiteres Nachhaken zu unterbinden. Beispiel: *"Niemand hat deinen Geldbeutel gestohlen, du hast ihn verloren. Warum verdächtigst du einen armen und missbrauchten Menschen?"*

Gesellschaftliche Argumentation

Das Argumentum ad populum ist ein ähnlicher Versuch, durch den Verweis auf die wirkliche oder behauptete *allgemeine* Meinung zu überzeugen und schließt aus der Anzahl der Anhänger einer Aussage auf ihren Wahrheitsgehalt. Beispiel: *"Im Mittelalter glaubten praktisch 100 Prozent der Leute daran, dass die Sonne und die Planeten um die Erde kreisen und die Erde unbeweglich im Raum hängt. Also kann das nicht ganz falsch gewesen sein."*

Wahrheit ist nicht demokratisch, aber wegen des Gruppendrucks und der damit verbundenen Angst vor einem Gesichtverlust wird dieser Fehlschluss oft verwendet, um ungeliebte Meinungen zu unterdrücken.

Das Argumentum ad populum gilt jedoch zweiseitig: Oft neigen intellektuelle und wissenschaftliche Kritiker (die sich kritisch mit der Leichtgläubigkeit der Masse auseinandersetzen) dazu, bei von ihnen abgelehnten Theorien einen wirklichen oder behaupteten Konsens von Wissenschaftlern und Organisationen bezüglich der Falschheit der Theorie *ohne weitere Erläuterung für diese Haltung* ins Feld zu führen. Dies ist ebenfalls ein Fehlschluss.

Moralisches Argument

Das moralische Argument (auch ethisches oder normatives Argument) bezieht sich noch weiter verengend explizit auf allgemein anerkannte ethische oder gesellschaftliche Werte und versucht, eine Aussage in Übereinstimmung oder im Gegensatz befindlich darzustellen. Beispiel: *"Wir sollten die geltende Groß- und Kleinschreibung nicht aufgeben, da sie einzigartig ist."*

Ideologisches Argument

Einzelinteressen werden hier unter Berufung auf Allgemeines (z.B. die Natur, gesellschaftliche Zwänge, das Allgemeinwohl) vollkommen verschleiert. Das ideologische Argument steht beinahe schon außerhalb der Fehlschlüsse, da es sich im Grunde um ein Postulat, eine Aussage handelt. Beispiel: *"Es ist doch nur natürlich, wenn man möchte, dass alles beim Alten bleibt."*

Hypothetisches Argument

Dieses Argument konkludiert angenommene Prämissen mit tatsächlichen. Die Konklusion ergibt kein (notwendig) wahres Urteil, da hierzu die Wahrheit der Prämissen erwiesen sein muss. Beispiel: *"Wenn das jetzt Ihr Kind auf der Intensivstation wäre, Herr Doktor, was würden Sie alles unternehmen, um sein Leben zu retten? Sie würden alles versuchen!"*

Argument aus Nichtwissen

Das Argumentum ad ignorantiam nutzt Nichtwissen als Beweis beziehungsweise in Form des *Argumentum e silentio* das Schweigen. Der Fehlschluss, dass das Fehlen oder die Unkenntnis von Tatsachen, die eine Aussage unterstützen, die Aussage widerlegen bzw.

der Fehlschluss, dass eine Aussage wahr ist, weil ihre Unwahrheit nicht bewiesen ist (oder *vice versa*) ist oft mit dem Glauben verbunden, dass die Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses *immer* umgekehrt proportional zu der Anzahl der Möglichkeiten ist. Beispiel: *"Niemand hat gezeigt, dass es keinen Gott gibt; also muss Gott existieren."* Oder: *Niemand hat je ein UFO gesehen, also gibt es keine UFOs.* Auch: *Da Wissenschaftler das Auftreten einer globalen Erwärmung nicht beweisen können, wird es eine solche auch nicht geben.* Im Falle des Fehlens von Tatsachen: Es ist umso schwieriger, etwas nachzuweisen, je seltener es vorkommt ([Quastenflosser](#)), je schwieriger deren Untersuchung ist (extraterrestrische Planeten, Tiefsee) und wenn deren Existenz geheim gehalten werden soll (militärische Forschungslabore). Noch problematischer sieht es bei der Nicht-Existenz von etwas aus: zum Nachweis, insbesondere zur Falsifizierung strittiger, grundsätzlicher Aussagen müsste man das gesamte Universum absuchen. Für eine Aussage muss man sich also daran halten, was bekannt ist (oder falls die Aussage unbekannt ist, was man vernünftigerweise erwarten würde, wenn sie wahr wäre. Niemand glaubt an einen Atombombenanschlag in London, wenn dies nicht in den Nachrichten käme). Ein Argumentum ad ignorantiam bringt letztlich nur den Glauben an etwas als eigene irrelevante Unkenntnis in die Argumentation.

Scheinkausalität

Hierbei fungieren zwei Ereignisse als Prämissen, aus deren Gleichzeitigkeit ([Cum hoc ergo propter hoc](#): gleichzeitig, also deswegen) bzw. zeitlichen Abfolge (Post hoc ergo propter hoc: danach, also deswegen) ein unbewiesener Kausalzusammenhang konkludiert wird. Zum Beispiel: *Eisverkäufe korrelieren stark (und robust) mit Verbrechensraten. Daher verursacht Speiseeis Verbrechen.* Dieses Argument ist fehlerhaft, weil es die tatsächliche Erklärung außer Acht lässt, dass es eben die hohen Temperaturen sind, die sowohl die Verbrechensraten als auch die Speiseeisverkäufe unabhängig voneinander erhöhen. *Siehe auch [Cum hoc ergo propter hoc](#).*

Grundannahme

Mit dem *Argumentum a priori* wird ein Beweis mittels rein logischer Schlussfolgerungen geführt, der ohne Erfahrungswissen auskommt. Diese Annahme ist jedoch nicht falsifizierbar. Beispiel: *"Wenn man annimmt, dass alle Menschen sterblich sind und Sokrates ein Mensch ist, so folgt daraus, dass Sokrates sterblich sein muss."*

Argument der goldenen Mitte

Das *Argumentum ad temperantiam* ist ein Fehlschluss, der die Mitte zweier Positionen unabhängig von der argumentativen Untermauerung der einzelnen Positionen bevorzugt. Beispiel: *"Da die Gewerkschaften 10% mehr Lohn verlangen und die Arbeitgeber 2% zugestehen, sollten wir uns auf 6 Prozent einigen."*

Auch wenn die Erfahrung zeigt, dass Extrempositionen oft Nachteile nach sich ziehen und Kompromisse leichter durchzusetzen sind, ist das Argumentum ad temperantiam als Maßstab der Richtigkeit generell zu verwerfen. Einmal ist es kulturell sehr abhängig, was eine Gesellschaft noch als akzeptable Extremposition zulässt (man vergleiche die Extrempositionen bezüglich des Stellenwertes der Frau heute in der westlichen Gesellschaft und zu anderen Zeiten und in anderen Kulturen). Dann ist es verlockend (z.B. beim Feilschen), die eigene Position zum Extremen hin zu steigern, damit man sich auf eine "faire" Position einigt, die einen dann selbst bevorzugt. Dann gibt es Situationen, in denen Extremmaßnahmen gemäß vorherrschender Meinung nahezu unumgänglich sind (Massenschlachtungen bei einer extrem ansteckenden Seuche).

Zirkelschluss

Das *Argumentum in circulo* ([Circulus vitiosus](#), [Petitio principii](#), [Zirkelschluss](#)) begründet eine These mit sich selbst und verstößt damit gegen einen Hauptsatz der klassischen Logik, wonach jede These durch Prämissen begründet sein muss, deren Wahrheit bereits bewiesen ist. Die zu folgernde Aussage steckt implizit in den Bedingungen. Beispiel: "*Der Apfel fällt vom Baum, weil die Schwerkraft wirkt. Somit erkennt man leicht die Existenz der Schwerkraft, sobald ein Apfel vom Baum gefallen ist.*" Auch: "*Die Gerechtigkeit erfordert höhere Löhne für alle, weil es nur gerecht ist, wenn jeder mehr verdient.* Oder: "*Sie sagen, Sie hätten jetzt keine Zeit. Genau deshalb rufe ich ja an: es geht darum, in Zukunft so zu rationalisieren, dass Sie wieder Zeit für das Wesentliche haben.*"

Doppeldeutigkeit

Ein *Argumentum ambiguum*, d.h. zweischneidiges Argument, bei dem die genaue Bedeutung unklar bleibt und damit eine Rückzugsmöglichkeit auf eine andere Interpretation offen lässt. [Bill Clinton](#) über [Monica Lewinsky](#): "*I did not have sexual relations with that woman*" ("*Ich hatte keine sexuelle Beziehung mit dieser Frau*"). Im Sinne des Wortes "sexuell" mit der Konnotation zum Geschlechtsverkehr ist Clintons Aussage korrekt, im umgangssprachlichen und juristischen Sinne jedoch nicht.

Erfahrungsbeweis

Das *Argumentum ad lapidem* (lapidem = Stein) ist ein Gegenargument, mit dessen Hilfe eine ausgeklügelte und spitzfindige These durch einen scheinbar einfachen Widerspruch zur Erfahrung widerlegt werden soll. Benannt durch Dr. [Samuel Johnson](#), der Bischof [George Berkeley](#)s Behauptung, dass Materie nicht separat von ihrer Wahrnehmung existieren kann, damit "widerlegte", dass er einen Stein mit der Bemerkung "I refute it thus" (Damit widerlege ich es) wegrat.

Befürworter dieses Argumentes glauben oft, dass theoretische geistige Konstrukte sich durch eine eklatante Realitätsferne auszeichnen und verweisen oft spöttisch auf die völlig unterschiedlichen Schlussfolgerungen, die man daraus besonders in der Philosophie ableiten kann. Kritiker des Arguments weisen darauf hin, dass das weniger eine Widerlegung als eine bequeme Ignorierung der Position ist (Der Stein wird auch durch noch so beiläufiges Wegtreten durch Tastsinn, Gehör und Sehen wahrgenommen).

Traditionsverweis

Das *Argumentum ad antiquitatem* arbeitet mit dem Beharren darauf, dass eine Aussage durch ihr Alter oder ihre Bewährtheit wahr sein müsse. Beispiel: "*Siderische Astrologie ist wahr. Wenn Sie falsch wäre, hätte sie nicht mehrere tausend Jahre überdauert.*" Schon bei Glaubenssätzen trifft man sehr alte Systeme an ([Hinduismus](#), [Judentum](#)), die noch heute praktiziert werden und einander ausschließen. Aber auch in den Wissenschaften kann man aus vorher gemachten Beobachtungen nicht letztendlich schließen, dass eine bewährte Regel allgemeingültig bleibt ([Induktionsproblem](#)). Beispiele für Widerlegungen von lange Zeit für wahr gehaltenen Auffassungen sind [Paradigmenwechsel](#) wie das Vorkommen schwarzer Schwäne ("Alle Schwäne sind weiß") oder der Wechsel vom geozentrischen zum heliozentrischen Weltbild.

Beweis durch Augenschein

Das *Argumentum ad oculos* will durch schlagenden Widerspruch zur Wahrnehmung oder Aufdeckung eines kritischen Widerspruches überzeugen. Die eine Sache hat jedoch mit der anderen kausal nichts zu tun. "*Ich habe nie behauptet, dass mein politischer Gegner*

Schmiergelder annimmt." (Im Hintergrund läuft ein Video, das genau das Gegenteil zeigt).
Beispiel: *"Angeklagter, Sie haben unter Eid geschworen, dass Sie sich zum Tatzeitpunkt am Orte X aufgehalten haben. Hier habe ich nun eine zweite eidesstattliche Erklärung Ihrer Versicherung, in der Sie behaupten, Sie hätten sich am Tatzeitpunkt am Orte Y, 1.000 km vom Ort X entfernt, aufgehalten. Wie erklären Sie sich das?"*

Überhöhung

Das *Argumentum a fortiori* zeigt auf, dass die bestehende Behauptung noch sicherer ist als eine bereits mit hinlänglicher Sicherheit bewiesene. *"Es ist mittels Untersuchungsreihen zweifelsfrei erwiesen, dass eine Konzentration von 10 mg/kg des fraglichen Mittels gesundheitsschädlich wirkt. Mein Mandant wurde jedoch einer wesentlich höheren Konzentration erheblich länger ausgesetzt, so dass der gesundheitliche Schaden meines Mandanten außer Frage steht."*

Der Erfolg gibt Recht

Das *Argumentum ad crumenam* versucht glauben zu machen, dass aus Reichtum oder Erfolg die Wahrheit der zugrunde liegenden Ansichten folgt. Beispiel: *"Wer heilt, hat Recht."* Oder *"Ein Schneeballsystem gibt jedem gleiche Chancen. Schließlich ist Herr Marschmüller damit auch reich geworden."*

Dies ist ein Schema, das oftmals hemmungslos von BetrügerInnen ausgenutzt wird, indem sie ihre Ansicht durch den scheinbaren oder tatsächlichen (auf Kosten vorheriger Opfer) Erfolg untermauern wollen. Selbst bei Aussagen über das Geldverdienen und wirtschaftlichen Erfolg oder Spontanheilungen ist es oft unklar, inwieweit der Erfolg von investierter Arbeit, unbekanntem Randbedingungen oder scheinbaren Zufällen abhing.

Argument der weisen AsketInnen

Mit dem *Argumentum ad lazarum* wird, im Gegensatz zum "ad crumenam" mit dem Glauben argumentiert, dass aus Armut und Schlichtheit die Wahrheit der vertretenen Ansicht folgt. Beispiel: *"Mein geistiger Lehrer lebt seit über 20 Jahren praktisch nur von Wasser und Brot. Nur ein von der Wahrheit Erleuchteter ist dazu imstande."* Auch Asketen und einfache Leute sind Menschen und können trotz ihrer oft großen Lebenserfahrung irren.

Beschwichtigung

Das *Argumentum a tuto* nutzt die Ansicht, dass eine Position auf jeden Fall ungefährlich und unschädlich ist. Beispiel: *"Ein Atomstromfilter hält Radioaktivität aus Atomkraftwerken fern. Es kann auf jeden Fall nicht schaden, wenn Sie den Atomstromfilter installieren, ich gebe ihn Ihnen sogar verbilligt."*

Während die Anwendung dieses Scheinargumentes in aussichtslos erscheinenden Situationen tröstend und Hoffnung spendend sein mag, gibt es jedoch oft versteckte Kosten und Nachteile an Zeit, Geld, Aufwand, Gesundheit und dem eigenen Ruf.

Explizite Weiterführung

Das *Argumentum ex consesso* beruht auf einer bereits als wahr zugestandenem Aussage. *"Sie haben zugegeben, zur fraglichen Zeit am Tatort gewesen zu sein. Da es nun wegen des Aufbaus des Tatortes unumgänglich ist, den Blutfleck zu sehen, wenn man die Wohnung betritt, stellt sich die Frage, warum Sie behaupten, nichts gesehen zu haben."*

Angstargument

Das *Argumentum ad metum* arbeitet mit dem Erwecken von Ängsten und Befürchtungen, die mit einer Position verbunden werden (sollen). Beispiel: *"Nur eigene Bewaffnung senkt die Kriminalitätsrate. Oder willst Du, dass Du und Deine Familie von Mördern, Räubern und Vergewaltigern ermordet und missbraucht werden?"*

Neidargument

Das *Argumentum ad invidiam* appelliert an Neid, Bosheit und Rache. Beispiel: *"Dein Kollege behauptet, wir bräuchten zur besseren Effizienz eine neue Datenbank. Schau mal, der bekommt viel mehr Gehalt als du, obwohl du genauso viel arbeitest. Willst du wirklich dessen Position unterstützen?"*

Hassargument

Argumentum ad odium: *"Ausländer nehmen uns die Arbeitsplätze weg. Sie sind an allem schuld, was in diesem Staat schief läuft, laßt euch das nicht länger gefallen."*

Nazi-Vergleich

Das *Argumentum ad nazium* lehnt eine Position mit dem Hinweis ab, dass sie von ethisch fragwürdigen Personen (insbesondere Hitler) geteilt wurde. Beispiel: *"Jeder Todkranke, der sterben will, ist nicht im Vollbesitz seiner geistigen Kräfte. Jeder, der anderweitiges behauptet und damit Selbstmord oder so genannte aktive Sterbehilfe unterstützt, hätte von Hitler Beifall bekommen."* Siehe auch [Godwins Gesetz](#): **Godwins Gesetz** (engl. *Godwin's Law*) ist ein [Geflügeltes Wort](#) der Internetkultur, das von Mike Godwin 1990 geprägt wurde. Es besagt, dass im Verlaufe langer Diskussionen, beispielsweise in [Usenet-Newsgroups](#), irgendwann jemand einen [Nazivergleich](#) oder einen Vergleich mit [Hitler](#) einbringt. Auf Englisch: "As an online discussion grows longer, the probability of a comparison involving Nazis or Hitler approaches one."

Der Begriff *Gesetz* wird hierbei im Sinne von [Naturgesetz](#) gebraucht. Üblicherweise wird die Diskussion nach einem Nazivergleich zwar beendet, jedoch keine Einigkeit erzielt.

Derjenige, der die Nazis erwähnte oder seinen Diskussionsgegner als solchen bezeichnete, hat sich damit selbst disqualifiziert, egal worum es ging. Wie fast alle „Usenet-Gesetze“ ist auch Godwins Gesetz keine Regel, sondern eher eine Beobachtung, eine Art gewöhnliches Verhalten. Es stellt nicht sicher, dass jede Diskussion irgendwann ein Ende findet, im Regelfall mutiert die Diskussion nach der Erwähnung von Godwin zu einer Diskussion darüber oder über das Nazi-Thema. (Womit der Gedankengang effektiv natürlich beendet ist, da er nichts mehr mit dem ursprünglichen Thema zu tun hat.)

Häufig dienen solche Nazivergleiche als „[Totschlagargumente](#)“, um eine weitere Diskussion zu verhindern, bzw. deutlich zu erschweren. Eine absichtsvolle Beschwörung von Godwins Gesetz im Hinblick auf seine diskussionsbeendende Wirkung ist jedoch meist zum Scheitern verurteilt.

Wiederholung

Mit dem *Argumentum ad nauseam* (wtl. lat. zur Übelkeit / Brechreiz) wird ein Fehlschluss bezeichnet, nach dem eine Aussage durch ständiges Wiederholen scheinbar richtiger wird.

"Ich war es nicht!"

"Man hat Sie zum Tatzeitpunkt am Ort gesehen."

"Ich war es nicht!"

"Sie hatten eine Pistole in der Hand."

"Ich war es nicht!"

"Sie haben gestern Abend dem Opfer gedroht."

"Ich war es nicht!"

etc.

Abgesehen davon, dass man den anderen Diskutanten zum Aufgeben bewegt oder, trickreicher, so tut, als hätte man die Einwände durch Abwandlung der Wiederholung widerlegt, verlässt man damit den Rahmen rationaler Diskussion, da es nur noch auf das Beharren der eigenen Meinung ankommt. Eine Abwandlung davon: Es kommt oft vor, dass Proponenten einer Meinung unredlicherweise längst widerlegte Argumente gegenüber Leuten wiederholen, von denen sie glauben, dass diese die Widerlegung noch nicht kennen.

Innovationsargument

Mit dem *Argumentum ad novitatem* wird der Glaube genutzt, dass einer neueren Ansicht oder Innovation automatisch ein höherer Wahrheitsgehalt zukommt. Beispiel: *"Die neu entdeckte XYZ-Diät reduziert das Gewicht ohne Hungern."*

In der wissenschaftlichen Praxis ist es jedoch meistens der Fall, dass aufgrund der Entwicklung des Fachgebietes Zugriff auf neuere Literatur zur Wahrheitsfindung erforderlich ist. Dennoch gibt es auch in der Wissenschaft immer wieder Nichtbestätigungen oder Widerlegungen vorher geäußerter Ansichten.

Argument aus Eitelkeit

Das *Argumentum ad superbium* arbeitet mit der Ablehnung gegnerischer Positionen aus Stolz und Überlegenheit. Beispiel: *"Universität XYZ behauptet, ein Mittel gegen Krebs gefunden zu haben? Das ist unmöglich; wir haben viel mehr Mittel und alles, was die bisher herausgefunden haben, wussten wir schon längst."*

4. Scheinargumente

Während bei Fehlschlüssen noch versucht wird, rational (wenn auch fehlerhaft) zu argumentieren, benötigt ein Scheinargument keinen logischen Aufbau. Dennoch können Scheinargumentationen oft sehr wirkungsvoll sein.

Persönlicher Angriff

Mit dem *Argumentum ad personam* unterstellt man dem Gegner allgemein, dass ihm die Fähigkeit zum korrekten Argumentieren bzw. das Fachwissen fehlt und dass damit seine Schlüsse allgemein ungültig sind, und versucht die Zuhörer zu dem Fehlschluss zu verleiten, dass irrelevante, aber allgemein negativ besetzte Eigenschaften der Person (Geschlecht, Profession, politische Orientierung etc.) etwas mit dem Wahrheitsgehalt der Argumentation zu tun haben („kriminell“, „Sozialist/Nazi“ usw.).

Dies nimmt oft die Form von Beleidigungen („Idiot“, „Dummkopf“, „Amateur“) und Werturteilen über die Argumentation an („Schwachsinn“, „Geschwätz“, „naiv“, „Ausrede“). Da die Wahrheit einer Aussage jedoch *nur* von der Wahrheit der Prämissen abhängt, kann die Validität einer Aussage unabhängig von der Person getroffen werden. Die Fähigkeit einer Person zum logischen Schließen ist ohne Belang und die Anwendung ein logischer Fehlschluss.

Killerphrase

Als Killerphrasen (umgangssprachlich auch [Totschlagargumente](#)) werden Argumente bezeichnet, die nach [Charles Clark](#) nahezu inhaltslose Aussagen sind, von denen der [Disputant](#) annimmt, dass die meisten Diskussionsteilnehmer mit ihnen in der Bewertung

übereinstimmen und die vor allem der Ablehnung oder Herabsetzung des Gegenübers dienen. Beispiel: *"Das haben wir gerne; frisch von der Schule und dann hier den großen Max markieren. Da könnte ja jeder kommen!"*

Drohung

Mit dem *Argumentum ad baculum* wird das Ende rationaler Diskussion mittels Überreden und Einschüchtern durch Macht und Stärke eingeleitet. *"Herr Dorn hat Hochverrat begangen, aber natürlich können Sie weiterhin versuchen, eine anderslautende Meinung an die Öffentlichkeit zu bringen. Machen Sie sich um Ihre Familie keine Sorgen? In der heutigen Zeit kann soviel Schlimmes passieren."*

Dies kann vielfältige Formen annehmen: Gewalt, Erpressung, das Überschreien oder Ächten der gegnerischen Position.

Ethisches Argument

Das *Argumentum e consentu/consensu gentium* zielt gerade bei ethischen Debatten die Aufmerksamkeit auf Prinzipien, die praktisch von allen Menschen geteilt werden und hier von der Zuhörerschaft übernommen werden sollen. Beispiel: *"Bei allen Kulturen dieser Welt gilt der Mord an einem gleichberechtigten Menschen als schweres Verbrechen. Auch hier unter uns ist Mord immer ethisch verwerflich."*

Auch manipulierend als das Herausstellen einer Position als eine so allgemein anerkannte Wahrheit, dass ein Widerspruch absolute Unwissenheit und Weltfremdheit suggeriert.

"Jeder (Schuljunge) weiß doch, dass jede Verbrennung Flammen erzeugt."

Mittels dieser typischen Einleitung versucht der Argumentierende kritisches Nachfragen seiner Position zu verhindern, indem er Angst und Scham vor der eigenen Unwissenheit erzeugt.

Scheinrationalität

Das *Argumentum ad iudicium* beruft sich auf den gesunden Menschenverstand im Allgemeinen bzw. den der Zuhörerschaft. Beispiel: *"Die Relativitätstheorie stimmt nicht, das sagt einem schon der gesunde Menschenverstand. Wenn eine Zeitverschiebung nur von der Relativgeschwindigkeit abhängt, dann müssten zwei Zwillinge, einer auf einem schnellen Raumschiff, einer auf der Erde, immer gleich alt bleiben. Schließlich kann jeder behaupten, der andere bewegt sich von ihm fort."* ([Zwillingsparadoxon](#))

Als Widerlegung kann man darauf hinweisen, dass sich Diskutanten oft darüber uneinig sind, was für sie eine überzeugende Demonstration des gesunden Menschenverstandes ist. Aber auch bei Einigkeit der Diskutanten untereinander versagt der gesunde Menschenverstand oft bei abstrakten oder nur extrem genau zu definierenden Problemen (Wahrscheinlichkeitsrechnung,) und setzt oft unterbewusst kulturell abhängige Bedingungen voraus, die falsch sein können.

Schweigen als Argument

Mit dem *Argumentum ex silentio* wird das Weglassen von Informationen für einen gewünschten, aber irreführenden Eindruck genutzt. Beispiel: *"Nachdem ich nun nacheinander mehrere Argumente des Herrn X vernommen und widerlegt habe, dürfte klar sein, dass von seiner These nicht viel zu halten ist. Ich sage dazu nichts mehr."*

Der Eindruck der Zuhörerschaft würde jedoch ein ganz anderer sein, wenn man hinzufügen würde:

"Die These umfasst mehrere hundert Seiten an Material und Dutzende von Argumenten, die ich trotz mehrwöchiger Recherche nicht widerlegen konnte. Das einzige, was ich finden

konnte, befand sich in einer sehr alten Ausgabe; nur dort waren noch die fehlerhaften Argumente zu finden."

Übertreibung

Mit dem *Argumentum ad consequentiam* wird aus einer richtigen Schlussfolgerung, aus deren Wahrheit der Aussage unangenehme oder scheinbar unerträgliche Konsequenzen folgen würden, die Falschheit, Unwichtigkeit oder Belanglosigkeit der Aussage durch Übertreibung unterstellt, um den Gegner lächerlich zu machen. Beispiel: "*Wenn die Erde sich tatsächlich durch den von uns verursachten Kohlendioxid-Ausstoß erwärmen würde und dies unabsehbare Folgen hätte, dann müssten wir den Energieverbrauch durch fossile Brennstoffe in der Tat drastisch einschränken. Da dies aber unsere Industrie, unsere Autos und Haushalte sowie das ganze wirtschaftliche Leben aller hier Anwesenden vollkommen ruinieren würde, brauchen wir nicht weiter darüber zu diskutieren.*"

Die Argumentationstheorie

beschäftigt sich u.a. mit der Definition und Struktur von Argumenten, der Frage nach deren Gültigkeit und Schlüssigkeit, dem Aufbau der Argumentation sowie der Untersuchung von Argumentationsmodellen.

Ein Argument ist genau dann **gültig**, wenn die Wahrheit der Prämissen die Wahrheit der Konklusion mit Notwendigkeit nach sich zieht, das heißt wenn unter der Voraussetzung, dass die Prämissen wahr sind oder wären, auch die Konklusion wahr ist oder wäre. Für die Gültigkeit eines Arguments ist es nicht ausschlaggebend, ob die Prämissen tatsächlich wahr sind (zum Beispiel ist das Argument „Wenn es regnet, dann wird die Straße nass. Es regnet. Also wird die Straße nass“ auch dann gültig, wenn es momentan nicht regnet). In der Philosophie und Argumentationstheorie nennt man ein Argument genau dann **schlüssig**, wenn es gültig ist und wenn all seine Prämissen tatsächlich wahr sind. Die Gültigkeit von Argumenten wird von der [Logik](#) untersucht.

Wahrheitstheorien

Bei der Überprüfung einer Argumentation auf [Plausibilität](#) wird geklärt, ob die Prämissen [wahr](#) oder falsch sind. Eine [Wahrheitstheorie](#) legt die Kriterien fest, nach denen eine Aussage als wahr oder falsch oder als unentscheidbar zu klassifizieren ist.

Wichtige Wahrheitstheorien sind die

[Korrespondenztheorie](#): eine Aussage ist wahr, wenn sie mit der Realität übereinstimmt.

[Kohärenztheorie](#): eine Aussage ist wahr, wenn sie sich widerspruchsfrei in ein System von bereits als wahr akzeptierten Aussagen einbauen lässt.

[Konsenstheorie](#): eine Aussage ist wahr, wenn ihr (potenziell unendlich) viele Menschen unter idealen Kommunikationsbedingungen zustimmen würden.

[pragmatische Wahrheitstheorie](#): eine Aussage ist wahr, wenn diese nützlich ist für das Erreichen von Zielen.

In diesem Arbeitsbereich des [nichtpartnerschaftlichen Argumentierens](#) können Sie sich mit verschiedenen **situativen Varianten unfairen Argumentierens** auseinandersetzen. [Eristik](#) ist der Bereich der traditionellen Rhetorik, der die "unfaire" Argumentationstechniken untersucht (gr. eris = Streit, Zwietracht)

[Rhetorischer Giftschränk](#)

1. Beispiele für Beeindrucken

Imponiergehabe

Äußerungen, mit denen ein/e Sprecherin nur sich selbst als Person vor anderen aufwerten will.

"Sicher, »Der mit dem Wolf tanzt« ist auch ganz gut, aber verglichen mit »Basic Instinct« ist das doch gar nichts. »Man dances with wolves« kann da wirklich nicht mithalten. Und Michael Douglas, der ja schon 1988 den Oscar für »Rosenkrieg«, was sag' ich, für »Wall Street«, der Stone-Film natürlich, bekommen hat, und Kevin Costner ..."

Meinungen als Fakten ausgeben

Vermutungen werden wie erwiesene Tatsachen präsentiert.

Das weiß, doch jeder...

Zitieren

"Zitate" werden nur zur "Blendung", d.h. ohne neuen Informationsgehalt benutzt.

Was die Mannschaftsaufstellung angeht, vertrete ich hier ganz nebenbei gesagt, genau die gleiche Meinung wie der Bundestrainer.

Etymologisieren

Begriffsbestimmungen, die die einzig "wahre" Bedeutung eines Ausdrucks oder Worts herleiten:

Also, ob das wirklich etwas mit dem zu tun hat, was du unter Eleganz verstehst, kann ich nicht sagen. Sicher ist nur, dass man unter einem Elegant ehemals einen "Modegecken" verstanden hat, wenn du weißt, was das bedeutet.

Bonmots, Analogien

Etwas durchaus Strittiges wird als unmittelbar einleuchtend dargestellt.

"Nie geraten die Deutschen so außer sich, wie wenn sie zu sich kommen wollen." (Kurt Tucholsky)

Personalisieren

Ein Argument dadurch aufwerten, dass man das Gewicht der eigenen Person daran hängt.

Ich mache das ja nun wirklich schon lange genug, um das beurteilen zu können.

2. Manipulieren kann als Variante des unfairen Argumentierens in ganz verschiedenen Formen auftreten:

<u>Bonbons</u>	Den anderen "belohnen", wenn er sich wunschgemäß verhält.	Sie sind mir ja schon immer durch Ihre fortschrittlichen Ansichten aufgefallen, irgendwie liegt Ihnen die Innovationsfreude im Blut, nicht wahr? Daher werden Sie auch für die folgenden Vorschläge aufgeschlossen sein...
<u>Emotionalisieren</u>	Ein Argument wird dadurch aufgepöppelt, dass es noch einen Gefühlswert "verpasst" bekommt.	Wenn wir diese Versäumnisse weiter dulden, werden uns diese Kerle endgültig auf der Nase herumtanzen.
<u>Andeuten</u>	Was man nicht offen auszusprechen wagt, wird	Ich erspare es Ihnen und mir, auf die zahlreichen Ungereimtheiten näher

	dennoch angesprochen.	einzugehen, die wir hier gehört haben - dafür ist mir die Zeit zu schade - aber ich muss noch einmal wiederholen...
Schein-alternativen	Es werden nur zwei Alternativen zugelassen, obwohl auch andere möglich sind.	In diesem Falle gibt es nur ein klares Ja oder Nein.
Selbst-bekehr-ung	Während man vordergründig von sich spricht, meint man eigentlich den anderen.	Als ich hier im Betrieb angefangen habe, ging es mir ganz genau wie Ihnen. Aber nach und nach ist mir klar geworden, wie der Hase läuft. Und heute kann ich diese Dinge wirklich akzeptieren.
Rhetori-sche Fragen	Fragen, auf die keine Antwort erwartet wird.	Ich habe eine glatte Vier geschrieben, ist das etwa gar nichts?

Weitere Beispiele: Wer beim [nichtpartnerschaftlichen Argumentieren](#) den anderen [manipulieren](#) will, kann dies tun, indem er seine Argumentation **emotionalisiert**.

Beispiele:

Wenn wir diese Versäumnisse weiter dulden, werden uns diese Kerle endgültig auf der Nase herumtanzen.

Es ist unsere verdammte Pflicht und Schuldigkeit, die Disziplin aufrechtzuerhalten
Ihre Ansichten stammen doch aus der Steinzeit!

Diese Entscheidung ist längst überfällig, und jetzt heißt es einfach einmal zusammenhalten.

Arbeitsanregungen:

Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln der Sprecher sein Gegenüber [manipulieren](#) will.
Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.

Andeutungen vornehmen

Beispiele:

Ich erspare es Ihnen und mir, auf die zahlreichen Ungereimtheiten näher einzugehen, die wir hier gehört haben - dafür ist mir die Zeit zu schade -, aber ich muss noch einmal wiederholen...

Es wäre ein Leichtes, genauer darzulegen, dass Ihre Vorschläge katastrophal sind, aber wir wollen ganz nüchtern bleiben...

Arbeitsanregungen:

Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln die Sprecherin ihr Gegenüber [manipulieren](#) will.
Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.

Scheinalternativen anbieten

Beispiele: In diesem Falle gibt es nur ein klares Ja oder Nein

In dieser Frage müssen Sie ganz klar und eindeutig Farbe bekennen: Sind Sie nun dafür oder dagegen?

Wollen Sie sich auf der Stelle entschuldigen oder einen Prozess wegen Beleidigung

riskieren?

Es wäre ein Leichtes, genauer darzulegen, dass Ihre Vorschläge katastrophal sind, aber wir wollen ganz nüchtern bleiben...

Arbeitsanregungen:

Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln der Sprecher sein Gegenüber [manipulieren](#) will.
Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.

Die **Technik der Selbstbekehrung** verwenden

Beispiele:

Als ich hier im Betrieb angefangen habe, ging es mir ganz genau wie Ihnen. Aber nach und nach ist mir klar geworden, wie der Hase läuft. Und heute kann ich diese Dinge wirklich akzeptieren.

Mein Gefühl sagt mir in einem solchen Fall - und darin sind wir uns, wie ich glaube, ganz ähnlich -, dass...

Arbeitsanregungen:

Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln die Sprecherin ihr Gegenüber [manipulieren](#) will.
Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.

Welche Gruppe findet am schnellsten 5 weitere Beispiele für die Selbstbekehrung?

Rhetorische Fragen einsetzen

Beispiele:

Ich habe eine glatte Vier geschrieben, ist das etwa gar nichts?

Sind Sie etwa wirklich der Ansicht, dass Ladendiebstahl ein Kavaliersdelikt ist?

Gibt es hier denn hier wirklich niemanden, der mal sagt, was er denkt?

Sie meinen doch nicht, dass ich mir das gefallen lasse?

Arbeitsanregungen:

Beschreiben Sie, mit welchen Mitteln der Sprecher sein Gegenüber [manipulieren](#) will.
Ergänzen Sie die Liste um eigene Beispiele.

Welche Gruppe findet am schnellsten 5 weitere rhetorische Fragen?

[3. Verteidigen](#) kann als [Variante des unfairen Argumentierens](#) in ganz verschiedenen Formen auftreten:

Einwände vorwegnehmen	Den GesprächspartnerInnen signalisieren, dass die eigene Position durch mögliche Einwände nicht zu erschüttern ist.	Natürlich könnte man sagen, dass Zuspätkommen in der Schule doch die private Angelegenheit der einzelnen SchülerInnen sei, aber damit wird das Wichtigste übersehen, nämlich die Störung des laufenden Unterrichts.
Relativieren	Um sich mit einer Kritik nicht ernsthaft auseinandersetzen zu müssen,	Wo gehobelt wird, da fallen Späne. Wenn Sie mir vorwerfen, dass es mir nur um meine Interessen geht, so muss ich Sie fragen:

	verallgemeinert man sie.	Geht das hier nicht allen so?
Retourkutsche	Den GesprächspartnerInnen werden die mehr oder weniger gleichen Vorhaltungen gemacht, ohne sich mit der Kritik auseinanderzusetzen.	So, Sie meinen also, dass mein Vorschlag unrealistisch ist, Dann machen Sie's doch einfach besser, wenn Sie den Mund so voll nehmen.
Personalisieren	Argumente werden mit der Kraft der eigenen Persönlichkeit gestützt oder man kokettiert mit seinen "Schwächen" mit dem gleichen Ziel.	In meinem Alter hat man schon hinreichend Erfahrungen damit und daher meine ich ... Ich bin nun mal ein Schwabe, und Schwaben sind dafür bekannt, dass sie geizig sind.
Zeit schinden und ausweichen	Um einem Argument auszuweichen, werden Haken geschlagen, die Zeit schinden sollen.	Da legen Sie den Finger in eine offene Wunde, und an diesem Problem kommen wir natürlich nicht vorbei, aber im Augenblick sollten wir erst einmal über das Wesentliche nachdenken.

Argumentation durch den Fünfsatz von Hellmut Geißner

Die Form dieses Fünfsatzes entspricht nach Geißner einem gängigen Muster aus der Rede- und **Aufsatzgliederung**. Er lässt sich in drei Denkschritte einteilen, die sich mit Einleitung, Hauptteil und Schluss in einem Aufsatz vergleichen lassen. Die drei Argumente sind im Mittelteil mehr oder weniger parallel nebeneinander angeordnet. Das bedeutet freilich nicht, dass sie auch gleiches Gewicht haben müssen. Denn, ebenso wie auch bei der Aufsatzgestaltung häufig gefordert, können die Argumente im Mittelteil auch **steigernd** angelegt sein, so dass das wichtigste bzw. schlagkräftigste Argument am Ende steht.

Beispiel:

Das in unserer Gesellschaft sehr beliebt gewordene Verfahren, Sozialhilfeempfänger pauschal als Drückeberger und Trittbrettfahrer unseres sozialen Systems zu diffamieren, ist unerträglich. Zum einen werden die tatsächlichen Gründe, die die meisten von ihnen zu Empfängern der "Stütze" werden lässt, gar nicht mehr zur Kenntnis genommen. Zum anderen sind die Unterstützungsleistungen für die meisten von ihnen nicht so bemessen, dass man sich damit "ein schönes Leben" machen kann. Und drittens: Hinter den Anfeindungen gegen sozial Schwache zeigt sich das unerbittliche Gesicht einer nur noch am konsumorientierten Eigennutz orientierten Denkweise, die sich sich bei uns breit gemacht hat.

Es ist daher dringend nötig, dass wir etwas dafür tun, dass diese Pauschalverurteilungen ein Ende nehmen, ehe es dafür zu spät ist.

Der Stichwortzettel, z. B. bei Anwendung der Kärtchentechnik in einem Kurzvortrag, könnte für das vorstehende Beispiel wie folgt aussehen:

Es ist so ... (einleitende Bemerkung)
Aus den Argumenten



erstens ...

zweitens ...

drittens ...

folgt zwingend.

Daher...(Ziel- bzw. Zwecksatz)