

Unfair argumentieren

Nichtpartnerschaftlich argumentieren um jeden Preis

Wem es nur darum geht, Recht zu behalten, wird schnell jede Fairness beim Argumentieren vergessen und das Ziel, den Gesprächspartner mit Argumenten zu überzeugen, gerät leicht aus den Augen.

Wer den anderen nur "platt machen" will, dem ist bei einer Auseinandersetzung jedes verbale und körpersprachliche Mittel recht. Dann werden alle Register gezogen von der ganz offenkundigen **Beschimpfung und Abwertung** des anderen bis **zur Anwendung von subtileren rhetorischen Mitteln**.

Seit der griechischen Antike ist dafür ein ganzes Repertoire sogenannter **eristischer Argumentationstechniken** bekannt. Die antike Eristik als Lehre vom Streitgespräch hatte dabei schon immer zwei Seiten. Zum einen sollte sie Techniken beschreiben, mit denen man in einem wissenschaftlichen Meinungsstreit etwas beweisen oder widerlegen konnte. Zum anderen wurden damit aber auch jene Methoden bezeichnet, mit deren Hilfe man einfach nur Recht haben wollte. Diese eher negative Betrachtung der Eristik ist bis heute erhalten geblieben. Mit Recht, denn viele eristische Argumentationstechniken können als unfair, d.h. nichtpartnerschaftlich, angesehen werden. Im „rhetorischen Giftschränk“ findet sich ein ganzes Arsenal solcher Techniken, die je nach Situation unterschiedliche Auswirkungen auf den Gesprächspartner haben können. Meistens kann man mit ihnen zumindest den Versuch unternehmen, den anderen in die Defensive zu bringen.

Aber: Wer fair argumentiert, darf dennoch den Standpunkt seines Gesprächspartners ernsthaft erschüttern wollen! Argumentation und Gegenargumentation gehören eng zusammen. Denn der Anspruch, in einer Diskussion zum Beispiel,

- seinen Standpunkt zu behaupten,
- den Standpunkt des anderen zu erfahren und
- unter Umständen zu erschüttern,

geht natürlich in Ordnung.

Idealziel sollte freilich sein, nach der Klärung der Fronten zu einer Einigung zu gelangen. (Konsensmodell des partnerschaftlichen Argumentierens)

Auch wenn man immer und überall unfair argumentieren kann, kommt es doch in bestimmten Varianten besonders häufig vor. Solche Varianten sind u. a.

- beeindrucken ("Imponiergehabe")
- manipulieren
- sich um jeden Preis verteidigen
- offensiv angreifen, um die Argumente des anderen "abzuschießen"

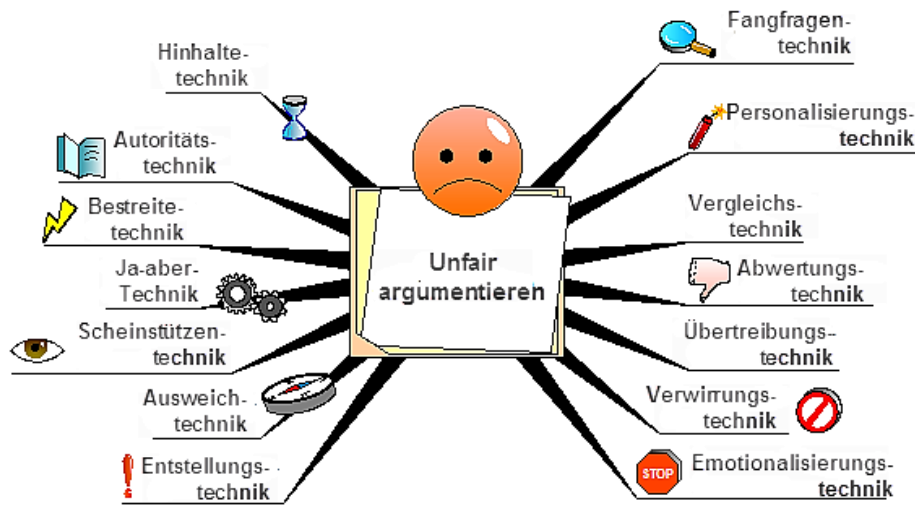
Unfaire Argumentationstechniken

Es gibt eine Vielzahl von Argumentationstechniken, die man als nichtpartnerschaftlich, also in diesem Sinne als unfair, ansehen kann.

Man kann seinen Gesprächspartner z. B.

- durch **Rückfragen** zur (dauernden) Präzisierung zwingen,
- durch **Vorwegnahme eines möglichen Einwandes** in die Defensive bringen,
- durch **Betonung der Kehrseite (Ja-aber)** von seiner eigenen Betrachtung abbringen,
- durch **Ausweichen** vom eigentlichen Diskussionsgegenstand ablenken oder
- durch **scheinbare Zustimmung** in einzelnen Dingen "nur" im Gesamten Unrecht geben.

Wer unfair argumentiert, greift z. B. zu den folgenden 14 Techniken:



(vgl. Lemmermann 1977, S.187ff., Grafik: Gert Egle/www.teachsam.de - lizenziert unter CC-BY-SA 4.0 International license)

- Bei der **Hinhalte-Technik** versucht man dadurch durchzukommen, dass man beständig um den Brei herumredet.
- Bei der **Autoritätstechnik** beruft man sich stets auf „höhere“ Autoritäten.
- Bei der **Bestreite-Technik** stellt man alles und jedes in Frage, was der „Gegner“ sagt.
- Mit der **Ja-Aber-Technik** stimmt man stets nur vordergründig zu, kann aber nichts stehen lassen.
- Bei der **Scheinstützentechnik** greift man zur Begründung seiner Position auf Aussagen zurück, die eigentlich in keinem argumentativ plausiblen Zusammenhang mit dem Gesagten stehen.
- Bei der **Ausweichtechnik** sucht man ständig Ausflüchte und will sich nicht auf eine Position festlegen.
- Bei der **Entstellungstechnik** verdreht man das vom „Gegner“ Gesagte nach Belieben.
- Bei der **Fangfragentechnik** versucht man sein Gegenüber mit „Fangfragen“ zu verunsichern.
- Bei der **Personalisierungstechnik** versucht sein Argument dadurch aufzuwerten, dass man das Gewicht der eigenen Person daran hängt.
- Bei der **Vergleichstechnik** will man sein Gegenüber andauernd mit mehr oder weniger geeigneten Vergleichen verunsichern.
- Bei der **Übertreibungstechnik** werden die Argumente des Gegners so übertrieben, dass sie als unhaltbar erscheinen sollen.
- Bei der **Verwirrungstechnik** soll der Gegner mit einem Schwall unterschiedlicher Aspekte durcheinander gebracht werden.
- Bei der **Emotionalisierungstechnik** versucht man sein Argument dadurch aufzuwerten, dass man ihm noch einen Gefühlswert hinzufügt.

Arbeitsanregungen:

Erproben Sie in kurzen Rollenspielen, wie die jeweiligen unfairen Techniken „funktionieren“.