

## Vernünftiges Argumentieren Redliche Bezugnahme auf das Gesagte

**Man kann eine Gegenargumentation nur zu etwas führen, was von der Gegenseite auch tatsächlich geäußert worden ist. (Redliche Bezugnahme auf das Gesagte)**

Wer redlich sich auf das bezieht, was sein Gegenüber gesagt hat, tut dies ehrlich und fair und eben nicht unredlich, d. h. heuchlerisch, gemein und unwahrhaftig. Ob und inwieweit einem dies gelingt, beeinflusst das Gesprächsklima in beträchtlicher Art und Weise. Voraussetzung für das Umsetzen der mit dieser Regel ausgesprochenen Anforderung, ist eine hinreichende Klarheit und Verständlichkeit der vorgebrachten Positionen und die Bereitschaft, den jeweils anderen ausreichend zu Wort kommen zu lassen und ihm zuzuhören.

Allerdings gibt es im nichtpartnerschaftlichen Argumentieren eine Reihe von Möglichkeiten, diese Regel zu unterlaufen oder nur scheinbar einzuhalten, um einen Vorteil in einer Diskussion zu erlangen.

### Die Strohmann-Argumentation

Einen Verstoß gegen die redliche Bezugnahme auf das Gesagte ist es, wenn man den Standpunkt seines Gegenübers mehr oder weniger stark verzerrt. Wählt man diesen dann zum Ausgangspunkt der eigenen Gegenargumentation, erhofft man sich davon Vorteile. Und tatsächlich: Ein Publikum, das Zeuge einer derartigen argumentativen Auseinandersetzung ist, kann damit leicht zu Fehlschlüssen verleitet werden, weil es glaubt, dass die quasi einem Strohmann in den Mund geschobenen Äußerungen mit denen, die der jeweilige Gegner geäußert hat, zumindest sehr ähnlich sind. Schlimmer noch: Der eigentlich so Angegriffene merkt es oftmals selbst nicht so genau, warum seine eigentlich wohlgedachte Position auf einmal nicht mehr so gut haltbar ist und nur schlecht verteidigt werden kann. Ihm wird nämlich damit gewissermaßen das Wort im Munde umgedreht.

Dieses Verfahren wird oft als **Strohmann-Argument** (engl. straw man fallacy) bezeichnet. Wird es absichtlich eingesetzt, folgt man damit einem Sieg-Niederlage-Modell und will den Kontrahenten mundtot machen, indem man letzten Endes dessen Redefreiheit einschränkt.



**Die Struktur des Strohmann-Arguments** folgt dabei folgendem Muster:

1. Person 1 vertritt Position X.
2. Person 2 argumentiert so gegen eine andere, aber sehr ähnliche Position Y, als ob ein Argument gegen Y auch zwangsläufig ein Argument gegen X sei.

### Formen der Strohmann-Argumentation

Wer mit Strohmann-Argumenten gegen sein Gegenüber zu Feld zieht, kann dies z. B. auf folgende Art und Weise tun:

1. Man stellt die Behauptung des Kontrahenten verzerrt, übertrieben oder falsch dar, um die entstellte These zu widerlegen. Wenn das Strohmann-Argument gefallen ist, behauptet man, dass damit auch die ursprüngliche These des Gegners widerlegt ist.
2. Man beschreibt jemanden anderen, der die gegnerische These mit wenig plausiblen Argumenten verteidigt, indem man dessen Argumente widerlegt, behauptet man zugleich, dass damit auf dem Wege eines vermeintlichen Analogieschlusses jede solche These und insbesondere die des jeweiligen Gegenüber auch widerlegt ist.
3. Man erfindet zur These seines Gegners analoge oder nur vermeintlich analoge Beispiele und behauptet, diese Analogien widersprechen der These des Gegners. Solche Analogien, die man sich für solche Fälle zurechtgelegt hat, sind eben oft wesentlich leichter zu widerlegen als das, was vom anderen wirklich behauptet worden ist.  
(vgl. Wikipedia: Strohmann-Argument)

Wenn der Sprecher, dessen Äußerung ungenau oder entstellt wiedergegeben wurden, erkennt, dass er zum Opfer einer Strohmann-Argumentation werden soll, sollte er zunächst versuchen auf der **Sachebene** zu reagieren. Dazu sollte man den Ausführungen seines Gegners klar und deutlich widersprechen und darauf bestehen, dass er das, was einem damit unterstellt wird, weder gesagt noch gemeint hat. Vielleicht ist es auch nötig, dass man seine Position noch einmal wiederholt und ggf. verständlicher ausdrückt, was man meint. Alles unter der Voraussetzung, dass der andere das zulässt. In einer vernunftorientierten und partnerschaftlichen Argumentation ist es aber in jedem Fall völlig unzulässig, wenn man seinen Kontrahenten gegen dessen Willen nötigt, einer entstellten Version seiner Ausführungen zuzustimmen. (vgl. dazu: Kienpointner, M.: Vernünftig argumentieren, Reinbek b. Hamburg: Rowohlt 1996, S.34ff.)

Ein **Fallbeispiel** soll verdeutlichen, worum es bei der Strohmann-Argumentation geht. So könnten folgende Positionen in Bezug auf den Anbau gentechnisch veränderter Lebensmittel vertreten werden. Während die Person A sagt, dass sie für eine stärkere Einschränkung ihres Anbaus eintritt, will Person B, dass der Anbau möglichst ohne Auflagen möglich ist. Um die Position von A zu erschüttern, könnte B mit Hilfe einer Strohmann-Argumentation entgegnen: "Wenn wir den Anbau gentechnisch veränderter Lebensmittel verhindern, werden wir es über kurz oder lang mit Hunger und Hungersnöten zu tun haben. Im Gegensatz zur Position von A, entscheide ich mich hier also klar für die den Anbau solcher Lebensmittel und für die Sicherung unserer Lebensgrundlage und unser aller Leben." (vgl. <http://www.quickanddirtytips.com/education/grammar/what-is-a-straw-man-argument?page=1#sthash.kYR1OC5r.dpuf>)

Oftmals liegt es auch an der Beziehung der Gesprächspartner zueinander, wenn von der redlichen Bezugnahmen auf das Gesagte abgewichen wird. So kann es vorkommen, dass einer der Gesprächspartner einfach zu ungeduldig ist, um überhaupt genau hinzuhören, was sein Gegenüber von sich gibt. Wenn noch stärkere Belastungen der **Beziehungsebene** vorliegen, weil jemand aus eigensüchtigen Motiven dem anderen das Wort im Munde umdrehen will, um ihn mundtot zu machen, hilft die Klärung der Sachebene nicht viel weiter. Auf ein Problem, das auf der Beziehungsebene liegt, verweisen auch übermäßiges Misstrauen, übergroße Genauigkeit oder Pedanterie, die sich z. B. in **Haarspalterei** niederschlagen können. Die spitzfindige **Wortklauberei**, die sich darin zeigt, dass man einfach nicht loslassen kann und seinen Gesprächspartner vor sich hertreiben will, indem man kleinlich an der wortwörtlichen Bedeutung von etwas Gesagtem festhält, verdeutlicht das nachfolgende Streitgespräch zwischen einem Ehepaar:

Sie: Alle Männer sind Schweine.  
Er: Also bin ich auch ein Schwein, gut zu wissen!  
Sie: Jetzt sei doch nicht gleich eingeschlappt, dich meine ich doch gar nicht.  
Er: Ach so, ich bin wohl gar kein Mann. Das wird ja immer besser.  
Sie: Nein, du bist halt mein Mann.  
Er: Du sagst aber, dass alle Männer Schweine sind.  
Sie: Ich sag' das ja eigentlich gar nicht, das ist doch bloß ein Songtext.  
Er: Aber du findest den Text richtig, stimmt's?  
Sie: Ich finde, der trifft es auf den Punkt.  
Er: Aber du hast das zu mir gesagt.  
Sie: Ist doch egal, du bist kein Schwein, sonst wäre ich ja nicht mit dir zusammen.  
Er: Dann ist der Spruch doch einfach falsch.  
Sie: Na gut, dann sage ich halt: Alle Männer sind Schweine, außer dir. Mein Gott, bist du wieder mal pedantisch.  
Er: Weißt du was, Frauen übertreiben halt immer.

### Arbeitsanregungen:

1. Erläutern Sie an folgendem Beispiel Struktur und Wirkung des Strohmann-Arguments. Wie sollte die Frau Ihrer Ansicht nach auf das Strohmann-Argument reagieren?



2. Welche der Antworten auf das Strohmann-Argument halten Sie im folgenden Beispiel für am meisten angemessen?

Simone und Bernhard diskutieren das Aufwischen der Böden ihrer gemeinsamen Wohnung.

Simone: Ich finde, wir sollten die Böden aufwischen, sie sind einfach ziemlich schmutzig.

Bernhard: Bisher hat es doch auch gereicht, wenn wir alle vierzehn Tage aufgewischt haben. Müssen wir sie jetzt jeden Tag aufwischen.

- Simone:
- a) Das habe ich doch gar nicht gesagt. Du willst eben nur weiterhin mit deinen schmutzigen Schuhen in der Wohnung herumgehen.
  - b) Das habe ich nicht gesagt. Ich finde nur, dass der Boden, so wie er jetzt aussieht, aufgewischt werden müsste.
  - c) Nein, es muss nicht jeden Tag sein, aber auf alle Fälle öfters.