

Holger Münzer

Eristische Dialektik

oder die Kunst, Recht zu behalten

nach Arthur Schopenhauer
in 38 Kunstgriffen dargestellt

Mit einer erläuternden Einführung
Kommentaren und Beispielen versehen

Edition AETAS

Aus dem Handbuch der Rhetorik von Holger Münzer

Copyright © Holger Münzer Berlin 1989

Benutzung nur zum persönlichen Gebrauch gestattet.

Druck, Weiterverbreitung und Kopieren nur mit Genehmigung des Autors bzw. Verlages

Eristische Dialektik

Erläuterungen von Holger Münzer mit 38 Kunstgriffen (kommentiert mit aktuellen Beispielen)

Die eristische Dialektik bei Schopenhauer ist sehr umfangreich und abstrakt, dies in wenigen Worten zu erläutern ist kaum möglich, das geht nur in Form einer Vorlesung oder eines Seminars. Ich will dennoch versuchen, hier einiges auf den Punkt zu bringen.

„Eristik“ kommt von (griech.) „Eris“ [Göttin der Zwietracht] = Streit und ist die Kunst des Streitgesprächs, beruhend auf der Dialektik bei Aristoteles. Schopenhauers „Eristische Dialektik“ ist die Kunst, wie man Recht behalten kann „per fas et nefas“ [wenn man Recht hat und auch wenn man nicht Recht hat]. Er hat nämlich festgestellt, daß es passieren kann, daß man widerlegt wird und selbst einsieht, daß der Andere recht hat, einige Zeit später aber wiederum findet, daß man dennoch recht hatte. - Wie also hat es der Andere geschafft, mich zu widerlegen, obwohl ich recht hatte?

Das liegt daran, daß der Andere Kunstgriffe verwendet hat, die ihm vor dem Publikum Recht geben. Wie kann man sich aber gegen diese Kunstgriffe wehren?

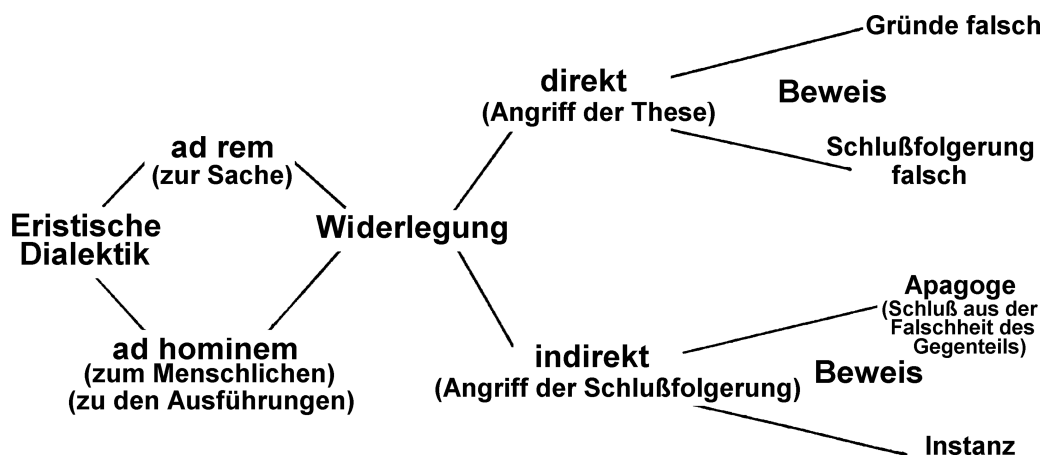
Kurz zusammengefaßt:

Schopenhauer sagt, Aristoteles bestimme den Zweck der Dialektik nicht so streng wie er. Er unterscheide nämlich nicht danach, ob eine These objektiv wahr ist oder ob sie nur als wahr *geltend gemacht* wird. Dagegen behandle die Dialektik nur das Geltendmachen. Die objektive Wahrheit selbst ist nämlich Sache der Logik (vgl. Originaltext).

Die objektive Wahrheit selbst ist nämlich Sache der Logik. Aristoteles' Logikbegriff unterscheidet also nicht streng genug nach logischer Voraussetzung und logischer Folgerung. Deswegen ist eine eristische Dialektik nötig.

Wie kommt es, daß Menschen Recht behalten wollen, obwohl sie objektiv nicht Recht haben? - Das liege an der natürlichen Schlechtigkeit des Menschen, in jedem Fall Recht behalten zu wollen. Gäbe es diese nicht, bräuchten wir keine Eristik. [Schopenhauer: Eristik wäre demnach die *Lehre vom Verfahren der dem Menschen natürlichen Rechthaberei*]

Um uns zu schützen vor falscher Widerlegung, die vor Anderen Recht erhält, objektiv jedoch falsch ist, was durch trickreiche Rhetorik möglich wird, ist es nötig, diese „Tricks“ zu beherrschen, Schopenhauer nennt sie „Kunstgriffe“.



Die Basis aller Dialektik ist, zuvor zu betrachten, was das Wesentliche ist in einer Auseinandersetzung, was eigentlich dabei vorgeht.

Dazu gibt es zweierlei Modi:

1.) „ad rem“ [zur Sache], d.h. wir zeigen entweder, daß der Satz nicht übereinstimmt mit der Natur der Dinge, der objektiven Wahrheit oder:

2.) „**ad hominem**“ [zum Menschlichen] oder *ex concessis* [zu den Folgerungen], d.h. wir zeigen das Falsche in der weiteren Ausführung auf, also in den weiteren Behauptungen [und somit auch Schlußfolgerungen].

Zur Erläuterung einige Beispiele

ad rem [zur Sache] ist eine stillschweigende Voraussetzung, die unausgesprochen als naturgegeben zugrunde gelegt wird.

ad rem:

Beispiel 1: Anno 1600 war wahr: Wenn man auf der Erde immer weiter gerade aus geht, kommt man zu einem Punkt, wo man plötzlich nach unten ins Nichts fällt. Dieses ist nur *scheinbar* ein Argumentum *ad rem*, de facto jedoch eines *ad hominem*, also eine menschliche These, die als objektive Wahrheit behauptet wird. Die Voraussetzung dazu war, daß die Erde eine Scheibe sei. Manchmal wird eine solche Behauptung auch nur *stillschweigend* vorausgesetzt, da es die zur Zeit vorherrschende *allgemeine Meinung* sei (vgl. Kunstgriff 30: argumentum ad verecundiam). Galilei Galileo wurde also zu Recht in einem (bis heute juristisch unangefochtenen) Inquisitionsprozeß 1615/16 zum Schweigen und einem zweiten Prozeß 1633 unter Androhung von Folter zum Widerruf seiner Behauptung, daß die Erde eine Kugel sei, verurteilt. Diese Urteile wurden 1992 in einer virtuellen Revision durch den Papst Karol Woitila auch nicht aufgehoben, es wurde lediglich festgestellt, daß die damaligen Sachverständigen nicht sachverständig sein konnten. Sie haben als wahr *geltend gemacht*, was kirchliches Gesetz war, nicht aber was das physikalische [kopernikanische] Gesetz ist, also die Natur der Dinge. Wahr ist: wenn man auf der Erde immer geradeaus geht, landet man genau auf dem Punkt wieder, von dem man ausgegangen ist.

Beispiel 2: Ob ein Soldat ein *potentieller* Mörder ist, hängt *ad rem* von der stillschweigenden Voraussetzung ab, daß wir unterstellen, daß *jeder* Mensch *potentiell* zum Mörder werden könnte, schlicht weil er dazu fähig ist, oder aber, daß kein Mensch jemals zum Mörder werden kann (was ja de facto falsch ist). Es gilt also, sauber herauszuarbeiten was *ad rem* (rein sachlich) wahr ist und was als (manchmal stillschweigende) Voraussetzung nur als *wahr geltend gemacht* wird. Die Frage *ad rem* könnte man vereinfacht so formulieren: „Was ist Sache?“

ad hominem

ad hominem [zum Menschlichen] ist *subjektives* Denken, eine These oder eine Folgerung, die (auch unausgesprochen) als *wahr geltend gemacht* wird.

Beispiel 1: Die Behauptung, daß ein Mensch am Rande der Erde nach unten fällt ist falsch, dies kann jeder selbst ausprobieren. Anno 1600 wurde das nicht ausprobiert, da keiner der öffentlichen (kirchlichen) Lehre widersprechen durfte. Diese menschliche Überlegung (*ad hominem*) ist also falsch, weil sie der Wirklichkeit widerspricht. Die eristische Entgegnung wäre damals also gewesen: „Hat das schon jemals jemand ausprobiert?“

Beispiel 2: Ob ein Soldat ein *potentieller* Mörder ist, hängt von den Gesetzen ab, die herrschen. Z.B.: Im sogenannten „kommunistischen“ Regime der DDR (für mich war das kein „kommunistisches“ Regime sondern die Diktatur einer Einheitspartei - die von Karl Marx so bezeichnete „Diktatur des Proletariats“ ist ja de facto nicht anderes als die demokratische Vorherrschaft der Mehrheit, nämlich die der Arbeitnehmer: die ganze DDR war für mich ein einziger Verrat am Kommunismus und am demokratischen Sozialismus) waren Soldaten bzw. Volkspolizisten an der Mauer für uns potentielle Mörder. In der DDR galten sie dagegen nicht als das. Von der Bundeswehr der Bundesrepublik wird das erstmal keiner behaupten können, sonst wäre der Autor nämlich auch ein potentieller Mörder (was rein theoretisch durchaus denkbar wäre): Wenn ich z.B. als Nato-Soldat im damaligen Serbien einen serbischen Soldaten hinterrücks erschossen hätte (wozu ich durchaus in der Lage gewesen wäre), weil er einen Säugling gegen die Mauer zu Tode schlug, wäre ich für serbische Gerichte nach damaligem serbischem Recht ein Mörder gewesen. Vor einem deutschen Gericht wäre ich als Soldat im Kriegszustand beurteilt worden, mir wäre wie jedem anderen Soldat Gewissensnotstand zugebilligt worden.

Für polizeiliche Einsätze gilt analog dasselbe, wenn z.B. ein Geiselnnehmer erschossen wird um das Leben der Geisel zu retten. Es gilt also sauber herauszuarbeiten was stillschweigend gefolgert und *als wahr* hingestellt wird, da dieses von der jeweiligen Gesetzgebung und auch von der jeweiligen Moral abhängt.

Diese Frage *ad hominem* könnte man vereinfacht so formulieren: „Was hat das zur Folge?“

Zur Widerlegung gibt es zweierlei Wege:

a) die direkte Widerlegung: diese greift die These bei ihren Gründen, der stillschweigenden Voraussetzung an (*ad rem*). Sie zeigt, daß die These nicht wahr **ist** (die Erde *ist* nämlich eine Kugel).

Nun können wir zweierlei tun:

- Wir zeigen, daß die Gründe der Behauptung falsch sind: *negō majorem* = ich bestreite den Obersatz (die Erde ist keine Scheibe, denn das hat bisher noch keiner nachgewiesen), *negō minorem* = ich bestreite den Untersatz (bisher ist noch keiner heruntergefallen) oder:

- Wir geben die Gründe zu (jeder Mensch kann ein Mörder sein), bestreiten aber, daß die Behauptung, die daraus folgt, richtig ist (*negō consequentiam* = ich bestreite die Schlußfolgerung: Ich habe nicht aus niedrigen Beweggründen gehandelt sondern in Gewissensnot). Wir greifen also die Konsequenz, die Stringenz des Schlusses an (Beispiel 1: „...Hätten Sie es ausprobiert, würden Sie sehen, daß man nicht nach unten fällt...“ - Beispiel 2, Soldaten sind Mörder: „...das hängt von der Situation, den geltenden Gesetzen, der geltenden Moral ab...“).

b) die indirekte Widerlegung: diese greift die These bei ihren Folgen an (Beispiel 1: „...ich kann gar nicht herunterfallen, da dies unbewiesen ist und weil es noch niemals jemand ausprobiert hat.“, im Beispiel 2: die Definition des *potentiellen* Mörders hängt vom Regime / der jew. Gesetzgebung und auch Moral ab). Sie zeigt, daß die These nicht **wahr sein kann** da sie *nicht prinzipiell und nicht überall* wahr ist.

Bei der indirekten Widerlegung gebrauchen wir entweder die Apagoge oder die Instanz:

Die „**Apagoge**“ [*griech.* apagogische Logik ist der Schluß aus der Falschheit des Gegenteils]: wir nehmen den Satz zunächst als wahr an und zeigen, was daraus folgert. Wenn dieser Satz zwar wahr ist, aber im Zusammenhang mit einem anderen als wahr angegebenen Satz, der aber unwahr ist, zu einer als wahr behaupteten Schlußfolgerung führt, kann die Konklusion, also die letztendliche gesamtheitliche Schlußfolgerung nicht wahr sein, dies ist der logische Schluß aus der Falschheit des Gegenteils, denn ich zeige die Gegenteiligkeit der einzelnen behaupteten Folgerungen auf: wenn nur einer der in die Konklusion einbezogenen Schlüsse falsch ist, kann die gesamte Schlußfolgerung folglich nicht wahr sein, da sie in sich widersprüchlich ist. Wenn diese Schlußfolgerung also nicht der Natur der Dinge entspricht oder anderen Behauptungen des Gegners widerspricht, also „*ad rem*“ oder „*ad hominem*“ falsch ist, dann war folglich der ganze Satz falsch. Dann aber können wir argumentieren: wenn die Folgerung falsch ist, müssen auch die Prämissen falsch gewesen sein. Denn aus wahren Prämissen können nur wahre Sätze folgen; freilich obwohl aus falschen nicht immer falsche. - Widerspricht sie (die These) einer ganz unzweifelbaren Wahrheit, so haben wir den Gegner „*ad absurdum*“ geführt.

Die „**Instanz**“: Dies ist die Widerlegung des allgemeinen Satzes durch den *direkten* Nachweis, daß einzelne in der Aussage begriffene *Fälle* falsch sind, denn dann muß ja wohl auch der ganze Satz falsch sein. Wenn ein Satz so formuliert ist, als ob er unveränderbar richtig sei, ist dies der „*eristische Kunstgriff*“. Instanz sind als wahr hingestellte zusammengefaßte Behauptungen, die wie eine „höhere“ Instanz hingestellt werden (religiöse Behauptungen: „...das war schon immer so“ oder „die westliche Zivilisation ist christlich bestimmt...“, oder „der Koran ist das Staatsgesetz...“, Parteipositionen wie z.B.: „Bier ist keine Droge“ u.ä.).

Es müssen die einzelnen Steine der Grundmauern (einzelne in der Aussage begriffene Fälle) herausgehauen werden, dann bricht das ganze Gerüst nämlich ein. ;-))

Dies ist das Grundgerüst einer jeden Disputation [Redestreit]. Dies alles kann wirklich oder nur scheinbar geschehen, also mit echten oder unechten Gründen. Darüber ist so leicht nichts sicher auszumachen, daher sind die Debatten oft so lang und hartnäckig. Wir können bei der Anweisung auch nicht das Wahre und das Scheinbare sauber trennen, weil es im Voraus bei den Streitenden eben nicht gewiß ist. Deswegen kommt es auf die dialektische Auseinandersetzung an. Das muß geschehen erstmal unberücksichtigt dessen, ob man „objektiv“ Recht oder Unrecht hat, da man ja nicht weiß, mit welchen Mitteln mein Gegner mich übers Ohr hauen will. Deswegen ist diese eristische Dialektik ja notwendig, eben für den Fall, daß sie arg mißbraucht wird, da ja mein Gegner vermutlich versucht, diese Dialektik dazu zu mißbrauchen, mir Unrecht zu geben, obwohl ich objektiv recht habe.

Aktuelle Beispiele und Kommentare zu den Kunstgriffen sind Beispiele aus meinem Seminar (Juristentagung) an der **OSGV** (Ostdeutscher Sparkassen und Giro-Verband, Potsdam), am Blockseminar an der Humboldt-Universität (Wissenschaftsrhetorik) und am Rhetorik-Seminar an der Universität der Künste Berlin (Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation **GWK**) frei gewählte heutige Beispiele zum besseren Verständnis für Studierende bzw. Lernende.

Schopenhauer: 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.

38 Kunstgriffe

Arthur Schopenhauer

Aktuelle „**Beispiele**“ sind aus einer Juristentagung (Seminar) an der Ostdeutschen Sparkassen-Akademie Potsdam und für Studierende zum besseren Verständnis hinzugefügt.

Kunstgriff 1 - Erweiterung

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

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 Unabhängigkeit 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 gehen 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.

Beispiel: „*Peanuts*“ ist eine *Verengerung* aller Banken (und Sparkassen) auf die Deutsche Bank, also *instantia in contrarium* [konkretisieren auf]: „Was für die Deutsche Bank *Peanuts* sind, ist für die Sparkasse der gesamte Jahresgewinn.“ (siehe auch 25: *Apagoge*) Sparkasse ist kein *Finanzhai* sondern wie die *Forelle* unter den *Fischen*.

Entgegung ist aber auch die darauffolgende *Erweiterung*: „Die Kunden der Sparkassen sind die kleineren und mittleren Einkommen, dieses entspricht eher einer *Solidargemeinschaft*, diese wird durch den geringeren Umsatz teurer für den Einzelnen. Die kleinen und mittleren werden von der Deutschen Bank als Kunden abgelehnt. Die *Sicherheit* gibt jedoch die Sparkasse.“

Kunstgriff 2 - Homonymie

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 [klar] widerlegen, und so sich das Ansehen geben, als habe man die Behauptung widerlegt.

Beispiel. *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.*

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

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.

Exempel 1. 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 [klar], daß wenn einem Kaufmann Betrug oder Unrechtlichkeit, 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 Duell. – Also ein Vermengen zwei wesentlich verschiedener Dinge durch die Homonymie des Wortes *Ehre*: und dadurch eine *mutatio controversiae*, zu Wege gebracht durch die Homonymie.

Beispiel: „...Kündigung nur um das Objekt in die Verwertung zu treiben, um dieses selbst zu nutzen“ ist eine Verallgemeinerung mit allen Banken, wir sind aber eine *Sparkasse*, die helfen will zu sparen - kein *Polyp* [siehe 1: Exempel 1 und 2 und 3 und Beispiel].

Daß Sachbearbeiter Interesse am zu verwertenden Sicherungsgut hätten (z.B. neues Fahrzeug der Luxusklasse) nicht widerlegen, würde zu lange dauern. Statt dessen Gegenangriff: „...ist ein Angriff auf die Ehre des Kaufmanns“ (*Homonymie* - Beleidigung).

Hingegen statt *Homonymie* im Wort „Regenschirm bei gutem Wetter“ *Synonym* einsetzen: *Schirm* ist nicht nur Regenschirm sondern auch Sonnenschirm, d.h. *Schutz bei jedem Wetter*.

Kunstgriff 3 - Behauptung als absolut nehmen

Die Behauptung *1) welche beziehungsweise, *κατα τι*, *relative* aufgestellt ist, nehmen, als sei sie allgemein, *simpliciter*, *απλῶς*, *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 größtenteils 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«.

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 anderm redet als aufgestellt worden; man beginge also eine *ignoratio elenchi* [Unkenntnis des Gegenbeweises], 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* [durch Bestreitung der Schlußfolgerung].

Wahre Prämissen nicht zugeben, weil man die Konsequenz vorherseht. Dagegen also folgende zwei Mittel, Regel 4 und 5. [Kunstgriffe 4 und 5 - Anm. Holger Münzer]

*1) Sophisma a dicto secundum quid ad dictum simpliciter. Dies ist des Aristoteles zweiter elenchus sophisticus ἐξω της λεξεως: – το απλῶς, η μη απλῶς, αλλα πη η που, η ποτε, η προς τι λεγεσθαι, Sophistische Widerlegungen [siehe Kunstgriff 5].

Beispiel: Theoretisch sind die Leistungen aller Finanzinstitute (Banken, Versicherungen, Sparkassen) gleich. Direkte Widerlegung *per negationem consequentiae*: In der Praxis dagegen sind große Unterschiede: Großbanken akkumulieren Kapital um Wirtschaftsmacht zu erhalten, Kleinbanken und Sparkassen haben gar keine Chance gegen diese Riesen, sie müssen aber dennoch überleben im Interesse der kleineren Kunden. Da kleinere Kunden kleinere Einkünfte bringen, muß jeder Einzelne etwas mehr aufbringen, zumal der Kunde bei den Großen gar keine Chance hat.

Kunstgriff 4 - Spiel verdecken

Wenn man einen Schluß machen will, so lasse man denselben nicht vorhersehen, 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 Prosylogismen [griech. eigtl: *Vorsyllogismus*, nach Wolfgang Segeth: *Syllogismus* in einer *Schlußkette*, dessen *Conclusio* als *Prämisse* eines weiteren Syllogismus dient - aus dem Wörterbuch der Philosophie, vgl. dort auch *Logische Identität*]; lasse sich die Prämissen mehrerer solcher Prosylogismen ohne Ordnung durcheinander zugeben, also verdecke sein Spiel, bis alles zugestanden ist, was man braucht. Führe also die Sache von Weitem herbei. Diese Regeln gibt *Aristoteles*, *Topik*, VIII, 1.

Bedarf keines Exempels.

Kunstgriff 5 - Falsche Vorsätze gebrauchen

(gehört zum vorhergehenden)

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.

Beispiel: Wird z.B. der Einwand: „Die relevanten Summen sind doch nur Peanuts für Sie“ einer Verhandlung vorausgesetzt ist dies ein falscher Vordersatz. Man nehme als Antwort einen *ad rem* falschen jedoch *ad hominem* aus der Denkungsart des Gegners richtigen Satz: „Sie zahlen eine hohe Miete für die Sicherheit Ihres Wohnens, weil Sie sich nicht dagegen wehren können. Ebenso müssen Sie ein angemessenes Geld für Ihre finanzielle Sicherheit zahlen. Im Vergleich zu Ihrer Miete sind Ihre Kosten bei uns Peanuts.“

Kunstgriff 6 - Versteckte *Petitio principii*

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 Jungfräuschaft *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*.

Beispiel: 6 wäre die Umkehrung des Kunstgriffes 2.

Kunstgriff 7 - Viel auf einmal fragen

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*, c. 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 übersehen die etwaigen Fehler oder Lücken in der Beweisführung.

Anmerkung: aus Meyers Konversationlexikon 1888, Bd. 15, S. 0007:

erotematisch = dem Beispiel der Sophisten folgend, in dialogischer Form, durch geschicktes Fragen (erotematisch), aber zu dem Zweck, die Wahrheiten an den Tag zu bringen (daher er sie selbst mit dem Handwerk seiner Mutter, der mæeutischen oder Hebammenkunst, verglich), und zugleich indirekt, d. h. in der Weise geübt, daß der Fragende (obgleich der Wissende) sich unwissend stellt und von dem Gefragten (als ob dieser wissend wäre) belehrt zu werden vorgibt, während er diesen belehrt (daher diese Form des erotematischen Unterrichts auch als „sokratische Ironie“ bezeichnet wird)

Kunstgriff 8 - Den Gegner zum Zorn reizen

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.

Anmerkung: siehe Holger Münzer in „Keuner sagte“: „*Wie soll ich reden?*“ - Keuner sagte: „*Denke schnell, rede langsam, zürne nie.*“

Kunstgriff 9 - Durch kunterbunte Fragen verwirren

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 sie ausfallen. Dies ist dem Kunstgriff 4 verwandt, daß man sein Verfahren maskieren soll.

Beispiel: Durch Redeschwall den Gegner verwirren, hängt allerdings von der Qualität des Gegners ab.

Kunstgriff 10 - Das Gegenteil des Satzes fragen

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.

Beispiel: braucht kein Beispiel

Kunstgriff 11 - Schlußfolgerung nicht abfragen

Machen wir eine Induktion [Herleitung von allgemeinen Regeln aus Einzelfällen] 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 - Benennungen gehässig umkehren

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 »Bigottrie«, »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.

Beispiele: (alles auch vice versa)

»Glaubenseifer« = Fanatismus

»Fehltritt« oder »Galanterie« = Ehebruch

»Äquivoken« = Zoten

»Dérangiert« = Bankerott

»Durch Einfluß und Konnexion« = durch Bestechung und Nepotismus

»Aufrichtige Erkenntlichkeit« = gute Bezahlung

»im Firmeninteresse« = zur firmeneigenen Nutzung

»Mitleid mit dem Kunden« = geringere Vertragsrechte der Firma

»Veränderung der Konditionen« = Neuerung der Konditionen

»reformieren« = auf das Notwendigste einschränken

»neu überdenken« = von Grund auf verändern

»Ausnahmefall« = unbotmäßig

»Wir gewähren Ihnen vollste Autonomie« = wir geben Ihnen keinerlei Unterstützung

»Das ist Ihre persönliche Ansicht« = ich habe in jedem Fall recht, da ich die Instanz bin

»Das beurteilen die Fachleute ebenso« = ich bin der Fachmann, nicht Sie...

Ein Hotel ist:

»rustikal« = ohne Komfort

»freundlich« = eher unordentlich

»leger« = alle Geräte verrostet

(letztere Beispiele aus einer Sendung von WISO im ZDF, läßt sich beliebig erweitern)

Kunstgriff 13 - Gegenteil grell darstellen

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 - Triumphierend aufschreiben

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 Schlußsatz, 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* [Täuschung durch Annahme des Nicht-Grundes als Grund].

Beispiel: im Umkehrfall und wenn man selbst herausgefordert wird: Bleiben Sie ruhig. Schreien und Brüllen ist nicht empfehlenswert, besser: Souveränität zeigen.

Kunstgriff 15 - Einen nicht ganz handgreiflichen Satz vorlegen

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, 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 - Schikane herausklauben

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.

Beispiel: 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 Aufenthalt: gleich schreit man: »warum fährst du nicht gleich mit der ersten Schnellpost ab nach China?«

Es wird sich doch irgendwie eine Schikane herausklauben lassen.

Kunstgriff 17 - Feine Unterscheidung

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.

Beispiel: Ratschlag, Begriffe des Gegners von Anfang an schnell notieren und später differenzieren und wieder aufgreifen, dann damit zur rechten Zeit angreifen (siehe Holger Münzer in „Keuner sagte“: *nur der Dumme sagt zu jeder Zeit Dinge, die andere nur zur rechten Zeit sagen*).

Kunstgriff 18 - Disputation unterbrechen

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 auch Kunstgriff 29]

Beispiel: Unterbrechen mit: „Moment, diesen Begriff müssen Sie mir erst näher erläutern...“ - dieses läßt sich auch häufiger tun.

Kunstgriff 19 - Argumente ins Allgemeine spielen

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.

Beispiel: Reden Sie z.B. ausführlich von der Kompliziertheit des Vertrags- oder des Finanzwesens.

Kunstgriff 20 - Den Schluß selber ziehen

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.

Beispiel: Wenn ein Gegner die Voraussetzungen akzeptiert hat, fragen Sie ihn nicht nach der Akzeptanz der Schlußfolgerungen sondern unterstellen Sie ihm, daß er dadurch die Schlußfolgerungen ebenso akzeptiert hat. Sagen Sie ihm das aber nur ganz knapp kurz vor Unterzeichnung des Vertrages.

Kunstgriff 21 - Immer ein argumentum ad hominem zurückgeben

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.

Beispiel:

»...dann müßten wir eine andere Kostenkategorie zugrundelegen und das wäre sehr zum Nachteil Ihres Klienten...«

oder:

»...Sie möchten doch mit einer möglichst geringen finanziellen Belastung aus diesem Vertrag herausgehen bzw. diesen Vertrag schließen...«

Kunstgriff 22 - Argument als Satz vom zureichendem Grund ausgeben

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* [vgl. Kunstgriff 6] 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 - Den Gegner zur Übertreibung reizen

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 weiteren 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«.

Beispiel: Übertreibungen sind Worte wie „Peanuts“ - „...Objekt in die Verwertung treiben, um diese selbst zu nutzen“ - „Sachbearbeiter haben persönliches Interesse am zu verwertenden Sicherungsgut“ - „das Interesse der Konkurrenz des Gegners vertreten“ usw.

Antworten Sie mit: »So viel habe ich gesagt und nicht mehr.«

Kunstgriff 24 - Verfängliche Konsequenzmacherei erzwingen

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*.

Beispiel: „Das ist nur Ihre persönliche Meinung...“ oder vice versa: „...das sehen alle Anderen genauso wie ich...“

Kunstgriff 25 - Apagoge durch eine Instanz

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* [*Apagoge*] 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 Wiederkäuer sind gehörnt« 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, allgemeine Meinung 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.

Beispiele:

Allgemein: „Das ist Ihr persönliches Problem...“ oder „...das war schon immer so...“ oder „das ist die allgemeine Meinung“ - soll heißen: „Ich selbst bin die Instanz.“

Für Juristen: „Die Sparkasse ist kein *Finanzhai* sondern wie die *Forelle* unter den *Fischen*“ (wie in der obigen Instanz das *Kamel* bei den *Wiederkäuern*)

Kunstgriff 26 - Spieß umdrehen zu einem Gerade-weil-Argument

Ein brillianter 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«.

Beispiel: »Aber er war doch bisher ein guter Kunde von Ihnen«.

»Ja richtig, aber gerade daß er auch weiterhin ein guter Kunde bleibt müssen wir ihm die richtigen Voraussetzungen dafür schaffen.«

Kunstgriff 27 - Wenn der Gegner böse wird hat man eine schwache Stelle entdeckt

Wird bei einem Argument der Gegner unerwartet böse, so muß man dieses Argument eifrig urgieren (zur Übertreibung verleiten): 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.

Beispiel: Der Kunde versteigt sich zu Beleidigungen wie „unbotmäßig“ oder „persönliche Bereicherung von Mitarbeitern“, lassen Sie ihn toben und finden Sie dabei heraus, ob er etwa nicht gar parteipolitische Gründe hat, weltanschauliche Gründe, religiöse usw. Dann verwehren Sie sich dagegen: „wir sind völlig überparteiisch“, „wir sind für soziale Gerechtigkeit“ und „für soziale Marktwirtschaft“ usw., lassen Sie sich was einfallen, bleiben Sie dabei aber wahrhaftig. Ihr Maßstab ist letztendlich Ihr eigenes Gewissen. Dann nageln Sie Ihren Gegner fest, wo seine Gründe nicht objektiv sind und ob er sich vielleicht aus falschen Gründen wehrt bzw. aus Gründen, die mit der Sache gar nichts zu tun haben.

[Im Umkehrfall vgl. dazu 8 und Holger Münzer in „Keunersagte“: „Denke schnell, rede langsam, zürne nie.“]

Kunstgriff 28 - Unsachkundige Argumente vorbringen

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 krystallisierte flüssig durch Wärme, also geschmolzen: die Wärme mußte etwa 200° R 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 ebenso sehr vom Druck der Atmosphäre abhängt: und dieser, sobald etwa das halbe Meerwasser in Dunstgestalt schwebt, so sehr erhöht ist, daß auch bei 200° R noch kein Kochen stattfindet. – Aber dazu kommt er nicht, da es bei Nichtphysikern einer Abhandlung bedarf. –

Beispiel: in einer Vertragsverhandlung ist der hier genannte „Hörer“ der evtl. anwesende Kunde. Unter Juristen alleine ist wohl keiner ein Ungelehrter. Sollte jedoch eine unglaubliche Übertreibung geschehen setzen Sie kabarettistische Mittel ein: übertreiben Sie noch mehr und machen Sie damit des Gegners Argument lächerlich. Kabarett und Rhetorik sind nahe Verwandte (vgl. Jürgen Henningsen: „Theorie des Kabarett“, A. Henn Verlag Ratingen 1967 und „Über die Wissenszusammenhänge im Publikum“, Holger Münzer: Handbuch der Rhetorik, Kap. „Das Publikum“ S. 105 ff.).

Kunstgriff 29 - Diversion

Merkt man, daß man geschlagen wird, so macht man *eine Diversion*: d. h. fängt mit einem Male von etwas ganz anderm 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 Teetinken in Verbindung brachte und beides den Chinesen zum Vorwurf machte. – Wer nun gleich auf alles sich einließ, würde sich dadurch haben ableiten lassen und den schon errungenen Sieg aus den Händen gelassen haben.

Unverschämt 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 stehen 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 stehen läßt, und der Zuhörer alles Schlechte von beiden Parteien erfährt. Im Disputieren ist sie als *faute de mieux* gebräuchlich.

Beispiel: „...das ist nur Ihre persönliche Meinung, objektiv gibt es dazu aber ganz andere Meinungen...“

Kunstgriff 30 - Autoritäten statt Gründe abgeben

Das *argumentum ad verecundiam* [an die Ehrfurcht gerichtetes Argument]. Statt der Gründe brauche man Autoritäten nach Maßgabe der Kenntnisse des Gegners.

Unusquisque mavult credere quam iudicare [jeder will lieber glauben als urteilen]: 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* [Mögen jene beben, ich werde nicht beben. Was aber von den lateinunkundigen Zuhörern von frz. *paver* = pflastern hergeleitet wurde]. Das überzeugte die Gemeinde-Vorsteher. Auch sind *allgemeine Vorurteile* als Autoritäten zu gebrauchen. Denn die meisten denken mit Aristoteles $\alpha \mu \epsilon \nu \text{ πολλοις } \delta \omicron \kappa \epsilon \iota \tau \alpha \upsilon \tau \alpha \gamma \epsilon \epsilon \iota \nu \alpha \iota \phi \alpha \mu \epsilon \nu$ [was vielen richtig erscheint, das, sagen wir, ist]: 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 eine solche *allgemein angenommen* sei. Das Beispiel wirkt auf ihr Denken, wie auf ihr Tun. Sie sind Schafe, die dem Leithammel nachgehn, 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 sehen können, wie ganz ohne Urteil und bloß kraft des Beispiels man Meinungen annimmt. Aber das sehen sie nicht, weil ihnen alle Selbstkenntnis abgeht. – Nur die Auserlesenen sagen mit Plato $\tau \omicron \iota \varsigma \text{ πολλοις } \text{ πολλα } \delta \omicron \kappa \epsilon \iota$ [Die Vielen haben viele Meinungen], 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 Ländern 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, lieber 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 Burschen, 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.«

[»Ich sag' es, du sagst es, doch schließlich sagt es auch jener:

Hat man es so oft gesagt, bleibt nur noch Sage zu sehen.«]

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 Urteilskraft 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.

Beispiel:

Das Zitieren von Autoritäten wie „Presse“, „Allgemeine Meinung“ und ähnliches birgt meistens die Gefahr, sich vor qualifizierten Gegnern angreifbar zu machen. Dabei kommt es natürlich auf den Gegner an, der Ihnen gegenüber sitzt. Wenn der Gegner sich auf Allgemeinheiten beruft können Sie vielleicht mit Allgemeinheiten parieren. Mal gelingt's, mal nicht. Besser ist es jedoch in jedem Fall, derlei Allgemeinheiten mit Wissen, differenziert, dezidiert und möglichst knapp und treffend zu entgegnen. Dann haben Sie die Chance, vom Gegner als Autorität eingestuft zu werden, und dann haben Sie schon gewonnen.

[**Merke:** Bezeichnungen wie „Autorität“ und „Persönlichkeit“, selbst Begriffe wie „Künstler“ und „Experte“ sind Bezeichnungen, die man sich niemals selbst attestieren sollte, sondern die immer durch Andere attestiert werden. Sagen Sie mal: „Ich als Persönlichkeit...“ dann spüren Sie, was ich meine:

(Jim Rakete) *Persönlichkeit ist die Summe aller Fähigkeiten abzüglich aller Eitelkeiten.* - in: Holger Münzer: Handbuch der Rhetorik S. 97]

Kunstgriff 31 - Sich mit feiner Ironie für inkompetent erklären

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 Aufsehens 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 höherem 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 malizöse 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 *volens* verstehn muß und klar wird, daß er sie vorhin wirklich nur nicht verstand. – So ist's retorquiert: er wollte uns »Unsinn« insinuieren; wir haben ihm »Unverstand« bewiesen. Beides mit schönster Höflichkeit.

Beispiel: Demgemäß vielleicht nicht bei Juristen untereinander jedoch in Anwesenheit von Kunden und auch vor Gericht bzw. von Öffentlichkeit.

Kunstgriff 32 - Gegenargument verdächtig machen

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 [von Mani gegründete Religionsform, Studentensprache veraltet für einen drängenden Gläubigen], das ist Arianismus [Lehre des Arius]; das ist Pelagianismus [Pelagius war ein engl. Mönch]; das ist Idealismus; das ist Spinozismus [Spinoza, niederl. Philosoph]; 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.

Beispiel: Koran / Bibel / Esoterik / Mystik

Kunstgriff 33 - Konsequenz leugnen

»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* [vom Grund auf die Folge ist die Schlußfolgerung zwingend]. – 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 übersehen und nicht in Anschlag gebracht worden, folglich ist's auch in der Theorie falsch.

Kunstgriff 34 - Nachhaken bei vermutlich faulen Punkten

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 hinwill, 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 [nachdrücklich zu betreiben, auf etwas dringen] und den Gegner nicht vom Fleck zu lassen; selbst dann, wann wir noch nicht sehen, worin eigentlich die Schwäche besteht, die wir hier getroffen haben. -

Beispiel: Insinuieren und instistieren

Kunstgriff 35 - Dein Argument widerspricht Deinem Interesse

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 sehen. In solchen Fällen ist das Gefühl eines jeden in der Regel: »*quam temere in nosmet legem sancimus iniquam*« [wie leichtsinnig stellen wir ein Gesetz auf, das gegen uns selber spricht].

Ebenso, 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 unvorteilhaft ist, erscheint meistens dem Intellekt absurd. *Intellectus luminis sicci non est recipit infusionem a voluntate et affectibus* [Der Intellekt ist kein Licht, das ohne Öl brennte, sondern er wird durch die Leidenschaften genährt].

Dieser Kunstgriff könnte so bezeichnet werden »den Baum bei der Wurzel anfassen«: gewöhnlich heißt er das *argumentum ab utili*.

Kunstgriff 36 - Gegner durch hochgestochenen Wortschwall verduzzen

Den Gegner durch sinnlosen Wortschwall verduzzen, 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, Sehen und Denken vergeht, mit ernsthafter Miene vorschwatzt, und solches für den unbestreitbarsten Beweis seiner eignen Thesis ausgibt. Bekanntlich haben in neueren 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*:

»Recht, Frank!«, rief der Gutsherr; »möchte ich an diesem Glas ersticken, wenn nicht ein hübsches Mädel die ganze Priesterschaft in der Schöpfung wert ist. Was sind ihre Zehnten und Kniffe anders als ein aufgelegter Schwindel, ein ganz verteufelter Betrug? und ich kann es beweisen.« - »Ich wünschte, Sie würden es«, rief mein Sohn Moses; »und ich denke«, fuhr er fort, »daß ich im Stande sein werde, Ihnen zu entgegnen.« - »Vortrefflich, mein Herr«, rief der Gutsherr, der ihn ohne weiteres schraubte und der übrigen Gesellschaft winkte, uns auf einen Spaß vorzubereiten: »wenn Sie für eine kühle Erörterung über den Gegenstand sind, so bin ich bereit, die Forderung anzunehmen.

Und zuerst: sind Sie für analogische oder dialogische Behandlung?« - »Ich bin für rationale Behandlung«, rief Moses, ganz glücklich, daß er die Möglichkeit zu disputieren fand.

»Gut«, rief der Gutsherr: »und erstlich, zum ersten, so hoffe ich, werden Sie nicht leugnen, daß alles, was ist, ist: wenn Sie mir das nicht zugeben, kann ich nicht weitergehen.« - »Nun ja«, erwiderte Moses, »ich denke, das kann ich zugeben; und daraus den größten Vorteil ziehen.« - »So hoffe ich auch«, entgegnete der andere, »Sie werden zugeben, daß ein Teil kleiner ist als das Ganze.« - »Ich gebe auch das zu«, rief Moses: »es ist nur richtig und vernünftig.« - »Ich hoffe«, rief der Gutsherr, »Sie werden nicht leugnen, daß die drei Winkel eines Dreiecks zwei rechten gleich sind.« - »Nichts kann klarer sein«, erwiderte der andere und blickte mit seiner gewohnten Wichtigkeit um sich. - »Schön«, rief der Gutsherr, indem er sehr schnell sprach, »da die Prämissen also feststehen, gehe ich zu der Bemerkung über, daß die Verkettung von an sich seienden Existenzen, in einem wechselseitigen doppelten Verhältnis fortschreitend, naturgemäß einen problematischen Dialogismus hervorbringt, welcher in einem gewissen Grade beweist, daß die Essenz der Spiritualität auf das zweite Praedicabile zu beziehen ist.« - »Halt, halt«, rief der Andere, »ich leugne das. Glauben Sie, ich kann mich solch heterodoxen Lehrsätzen gefügig unterwerfen?« - »Was!« versetzte der Gutsherr wie in Erregung, »nicht unterwerfen! Beantworten Sie mir eine einzige klare Frage. Glauben Sie, daß Aristoteles recht hat, wenn er sagt, daß Relativa in Relation stehen?« - »Zweifellos«, entgegnete der andere. - »Wenn das ist, dann«, rief der Gutsherr, »antworten Sie mir genau auf meine Fragestellung: halten Sie die analytische Untersuchung des ersten Teils meines Enthymems für unzureichend secundum quoad oder quoad minus? und nennen Sie mir Ihre Prinzipien, und zwar auf der Stelle.« - »Das muß ich ablehnen«, rief Moses, »ich begreife nicht recht, was Ihre Erörterung beweisen will; aber wenn sie auf eine einzige einfache Behauptung zurückgeführt wird, so meine ich, dürfte sie eine Antwort finden.« - »0, mein Herr«, rief der Gutsherr, »ich bin Ihr ergebenster Diener: aber ich bemerke, Sie wünschen von mir, daß ich Sie mit Argumenten versehe, und mit Verstand obendrein. Nein, mein Herr; da protestiere ich, Sie sind mir zu schwierig.« Dies erregte lautes Gelächter über den armen Moses, welcher als die einzige unglückliche Figur in einer Gruppe vergnügter Gesichter saß; er sprach auch keine einzige Silbe mehr während der ganzen Unterhaltung.

[Aus dem 7. Kapitel]

Kunstgriff 37 - Sachlich richtig? - Beweisführung falsch anführen

(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 [Ontologie = Wissenschaft vom Seienden] 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.

Kunstgriff 38 - Letzter Kunstgriff: Persönlich beleidigend werden

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 Streites (weil man da verlorenes 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* [Alle Herzensfreude und alle Heiterkeit beruhen darauf, daß man Menschen habe, im Vergleich zu denen man hoch von sich denken kann]. – 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: *pataxon men, akouson de* [schlage mich, aber höre mich]. 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*

[unverständlich sein ist Menschenrecht], und man bedenke, was Voltaire sagt: *La paix vaut encore mieux que la vérité* [der Friede ist mehr wert als die Wahrheit]; 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.

Beispiel: 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.

und: ruhig antworten: das gehöre nicht zur Sache, und sogleich auf diese zurücklehnen und fortfahren, ihm hier sein Unrecht zu beweisen, ohne seiner Beleidigungen zu achten, also gleichsam wie Themistokles zum Eurybiades sagt: *pataxon men, akouson de* [schlage mich, aber höre mich]. Das ist aber nicht jedem gegeben.

Einleitung im Original von Schopenhauer

[Dieser Fragment gebliebene Teil war vermutlich als Einleitung zur Eristischen Dialektik gedacht]

I.

¹⁾ Logik und Dialektik wurden schon von den Alten als Synonyme gebraucht, obgleich *logizēs* (Jai, überdenken, überlegen, berechnen, und *dialegēs* (Jai, sich unterreden, zwei sehr verschiedene Dinge sind. Den Namen Dialektik (*dialektikh*, *dialektikh pragmateia*, *dialektikoV anhr*) 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 *ta dialektika* im selben Sinne; er soll aber (nach Laurentius Valla) zuerst *logikh* im selben Sinne gebraucht haben: wir finden bei ihm *logikaV duscereiaV*, i.e. *argutias*, *protasin logikhn*, *aporian logikhn*. – Demnach wäre *dialektikh* älter als *logikh*. 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 Dialecticam appellant, Cicero, Topica*, Kap. 2. – Quintilian: *itaque haec pars dialecticae, sive illam disputatricem dicere malimus*: letzteres scheint ihm also das lateinische Äquivalent von *dialektikh*. (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, 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 *logizēs* (Jai, überdenken, überrechnen, – von *logoV*, 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 *dialegēs* (Jai, 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 *logoV*), welches diese, sich selber überlassen, und ungestört, also beim einsamen Denken eines vernünftigen Wesens, welches durch nichts irreführt würde, befolgt. *Dialektik* hingegen würde handeln von der Gemeinschaft *zweier* vernünftiger Wesen, die folglich zusammen denken, woraus sobald sie nicht wie zwei gleichgehende 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 Element*. *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, *dialegēs* (Jai, 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*« nennen will. Sie wäre demnach *die Lehre vom Verfahren der dem Menschen natürlichen Rechthaberei*.

Anm. Schopenhauer: »Dies ist der rechte Anfang der Dialektik.«

Schopenhauer: Eristische Dialektik

oder Die Kunst, Recht zu behalten

von Arthur Schopenhauer in der originalen Orthographie des Verfassers
(Auszug nach Haffmanns Verlag AG Zürich, 1983)

Eristische Dialektik ist die Kunst zu disputiren, und zwar so zu disputiren, daß man Recht behält, also “per fas et nefas” [mit Recht wie mit Unrecht]. Man kann nämlich in der Sache selbst “objektive” Recht haben und doch in den Augen der Beistehender, ja bisweilen in seinem eigenen, Unrecht behalten. Wann nämlich der Gegner meinen Beweis widerlegt, und dies als Widerlegung der Behauptung selbst gilt, für die es jedoch andere Beweise geben kann; in welchem Fall natürlich für den Gegner das Verhältnis umgekehrt 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 ausgehen die Wahrheit zu Tage zu fördern, ganz unbekümmert, ob solche unsrer zuerst aufgestellten Meinung oder der des Andern gemäß ausfiele: dies würde gleichzeitig, oder wenigstens ganz und gar Nebensache seyn. Aber jetzt ist es Hauptsache. Die angeborene Eitelkeit, die besonders hinsichtlich der Verstandeskräfte reizbar ist, will nicht haben, daß was wir zuerst aufgestellt sich als falsch und das des Gegners als Recht ergebe. Hienach hätte nun zwar bloß Jeder sich zu bemühen nicht anders als richtig zu urtheilen: 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 wahr erscheinen.

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 unserer Behauptung fest überzeugt: aber das Argument des Gegners scheint jetzt sie umzustößen: geben wir jetzt ihre Sache gleich auf; so finden wir hinterher, daß wir doch Recht hatten: 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 Disputirens noch ein Argument jenes umzustößen oder eines unsre Wahrheit anderweitig zu bestätigen einfallen werde: hiedurch werden wir zur Unredlichkeit im Disputiren beinahe genöthigt, wenigstens leicht verführt. Diesergestalt unterstützen sich wechselseitig die Schwäche unseres Verstandes und die Verkehrtheit unsers Willens. Daraus kommt daß wer disputirt in der Regel nicht für die Wahrheit, sondern für seinen Satz kämpft, wie “pro ara et focis” [für Heim & Herd] und “per fas et nefas” verfährt, ja wie gezeigt nicht anders kann.

Machiavelli schreibt dem Fürsten vor jeden Augenblick der Schwäche seines Nachbarn zu benutzen um ihn anzugreifen: weil sonst dieser einmal den Augenblick nutzen kann wo jener schwach ist. Herrschte Treue und Redlichkeit, so wäre es ein andres: weil man sich aber deren nicht zu versehen hat, so darf man sie nicht üben, weil sie schlecht bezahlt wird: - eben so ist es beim Disputiren: gebe ich dem Gegner Recht sobald er es zu haben scheint; so wird er schwerlich dasselbe thun, 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 thun 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 aufgabe um den Irrthum anzunehmen.

Jeder also wird in der Regel wollen seine Behauptung durchsetzen selbst wann sie ihm für den Augenblick falsch oder zweifelhaft erscheint. Die Hülfsmittel hiezu giebt einem Jeden seine eigne Schlaueit und Schlechtigkeit einigermaßen an die Hand: dies lehrt die tägliche Erfahrung beim Disputiren. 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 Urtheile 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 ausgetheilte Naturgabe (hierin der Urtheilskraft gleich, die sehr ungleich ausgetheilt ist, die Vernunft eigentlich gleich). Denn durch bloß scheinbare Argumentation sich konfundiren, sich refutiren 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 Urtheilskraft bei Aufstellung seines Satzes, als vielmehr der Schlaueit und Gewandheit mit der er ihn vertheidigte. Angeboren ist hier wie in allen Fällen das beste: jedoch kann Uebung 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 seyn. 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 besonderen vorhergehn.

Aristoteles bestimmt den Zweck der Dialektik nicht so scharf wie ich gethan: er giebt zwar als Hauptzweck das Disputiren an, aber zugleich auch das Auffinden der Wahrheit: später sagt er wieder: man behandle die Sätze philosophisch nach der Wahrheit, dialektisch nach dem Schein oder Beifall, Meinung Anderer, Top. I, 12. Er ist sich der Unterscheidung und Trennung der objektiven Wahrheit eines Satzes von dem Geltendmachen desselben oder zum Erlangen der Approbation zwar bewußt: allein er hält sie nicht scharf genug auseinander um der Dialektik bloß letzteres anzuweisen. Seinen Regeln zu letzterem Zweck sind daher oft welche zum ersteren eingemengt. Daher es mir scheint daß er seine Aufgabe nicht rein gelöst hat.

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 seyn 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 vertheidigt, 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 die Sache einer ganz andern "poagnateia" [Betätigung], es ist das Werk der Urtheilskraft, des Nachdenkens, der Erfahrung, und giebt es dazu keine eigene Kunst: das 2te aber ist der Zweck der Dialektik. Man hat sie definirt als die Logik des Scheins: falsch: dann wäre sie bloß brauchbar zur Vertheidigung 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 und als accidentell betrachtet werden: und bloß darauf gesehn werden, wie man seine Behauptungen vertheidigt und die des Andern umstößt: bei den Regeln hiezu darf man die objektive Wahrheit nicht berücksichtigen, weil meistens unbekannt ist wo sie liegt: oft weiß man selbst nicht ob man Recht hat oder nicht, oft glaubt man es und irrt sich, oft glauben es beide Theile: denn "veritas est in puteo" ([die Wahrheit ist in der Tiefe], Democrit): 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 pariren, darauf kommt es an: eben so in der Dialektik: sie ist eine geistige Fechtkunst: nur so rein gefaßt, kann sie als eigne Disciplin aufgestellt werden: denn setzen wir uns zum Zweck die reine objektive Wahrheit, so kommen wir bloß auf bloße Logik zurück: setzen wir hingegen zum Zweck die Durchführung falscher Sätze, so haben wir bloße Sophistik. Und bei beiden würde vorausgesetzt seyn, daß wir schon wüßten, was objektiv wahr und falsch ist: das ist aber selten im Voraus gewiß. Der wahre Begriff der Dialektik ist also der aufgestellte: geistige Fechtkunst zum Recht behalten im Disputiren: 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 System und Regel zurückgeführte Zusammenfassung und Darstellung jener von Natur eingegebenen Künste seyn 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 seyn 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 das bloße Rechthaben ist. Die wissenschaftliche Dialektik in unserm Sinne hat demnach zur Hauptaufgabe, jene Kunstgriffe der Unredlichkeit im Disputiren aufzustellen und zu analysiren: damit man bei wirklichen Debatten sie sogleich erkenne und vernichte. Eben daher muß sie in ihrer Darstellung eigenständig 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 umgesehn habe: es ist also ein noch unbebautes Feld. Um zum Zwecke zu kommen, müßte man aus der Erfahrung schöpfen, betrachten, wie, bei den im Umgang häufig vorkommenden Debatten, dieser oder jener Kunstgriff von einem und dem andern Theil 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 giebt's 2 Modi und 2 Wege.

I.) 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 Ueberführung und macht nichts aus über die objektive Wahrheit.

II.) 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 seyn kann.

1) Bei der direkten können wir zweierlei. Entweder wir zeigen, daß die Gründe seiner Behauptung falsch sind ("nego majorem"; "minorem" [ich bestreite den Obersatz; den Untersatz]): oder wir geben die Gründe zu, zeigen aber daß die Behauptung daraus nicht folgt ("nego consequentiam" [ich bestreite die Schlußfolgerung]), greifen also die Konsequenz, die Form des Schlusses an.

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

a) Apagoge: wir nehmen seinen Satz als wahr an: und nun zeigen wir was daraus folgt, wenn wir in Verbindung mit irgendeinem andern als wahr anerkannten Satze selbigen als Prämisse zu einem Schlusse gebrauchen, und nun eine Konklusion entsteht, die offenbar falsch ist, indem sie entweder die Natur der Dinge, oder den andern Behauptungen des Gegners selbst widerspricht, also "ad rem" oder "ad hominem" falsch ist ("Socrates in Hippia maj. et alias"): folglich auch der Satz falsch war: denn aus wahren Prämissen können nur wahre Sätze folgen: obwohl aus falschen nicht immer falsche.

(Widerspricht sie einer ganz unzweifelbaren Wahrheit geradezu, so haben wir den Gegner "ad absurdum" geführt.)

b) Die Instanz, "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 seyn muß.

Dies ist das Grundgerüst, das Skelett jeder Disputation: wir haben also ihre Osteologie. Denn hierauf läuft im Grunde alles Disputiren zurück: aber dies alles kann wirklich oder nur scheinbar, mit ächten oder mit unächten Gründen geschehn: und weil hierüber nicht leicht etwas sicher auszumachen ist, sind die Debatten so lang und hartnäckig. 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 "objektive" Recht oder Unrecht hat: denn das kann man selbst nicht sicher wissen: und es soll ja erst durch den Streit ausgemacht werden. Uebrigens muß man, bei jeder Disputation oder Argumentation überhaupt, über irgendetwas einverstanden seyn, daraus man als Princip die vorliegende Frage beurtheilen will: "Contra negantem principia non est disputandum" [Mit einem, der die Anfangssätze bestreitet, ist nicht zu streiten].

(Die 38 Kunstgriffe sind auch unkommentiert nachzulesen in Arthur Schopenhauer: "Eristische Dialektik oder die Kunst, Recht zu behalten - in 38 Kunstgriffen dargestellt" (Haffmanns Verlag 1983) und in der Edition Arthur Hübscher: "Arthur Schopenhauer, Der handschriftliche Nachlaß" Frankfurt/M., dritter Band: Berliner Manuskripte 1818-1830, Edition Arthur Hübscher 1966, Arthur Hübscher datiert die Schrift auf 1830/31. ISBN 3 251 000 160)

Inhaltsverzeichnis

Eristische Dialektik

Erläuterungen von Holger Münzer mit 38 Kunstgriffen (kommentiert mit aktuellen Beispielen)	3
38 Kunstgriffe	7
Kunstgriff 1 - Erweiterung	7
Kunstgriff 2 - Homonymie	8
Kunstgriff 3 - Behauptung als absolut nehmen	9
Kunstgriff 4 - Spiel verdecken	9
Kunstgriff 5 - Falsche Vorsätze gebrauchen	10
Kunstgriff 6 - Versteckte Petitio principii	10
Kunstgriff 7 - Viel auf einmal fragen	10
Kunstgriff 8 - Den Gegner zum Zorn reizen	11
Kunstgriff 9 - Durch kunterbunte Fragen verwirren	11
Kunstgriff 10 - Das Gegenteil des Satzes fragen	11
Kunstgriff 11 - Schlußfolgerung nicht abfragen	11
Kunstgriff 12 - Benennungen gehässig umkehren	12
Kunstgriff 13 - Gegenteil grell darstellen	12
Kunstgriff 14 - Triumphierend aufschreien	13
Kunstgriff 15 - Einen nicht ganz handgreiflichen Satz vorlegen	13
Kunstgriff 16 - Schikane herausklauben	13
Kunstgriff 17 - Feine Unterscheidung	13
Kunstgriff 18 - Disputation unterbrechen	13
Kunstgriff 19 - Argumente ins Allgemeine spielen	14
Kunstgriff 20 - Den Schluß selber ziehen	14
Kunstgriff 21 - Immer ein argumentum ad hominem zurückgeben	14
Kunstgriff 22 - Argument als Satz vom zureichendem Grund ausgeben	14
Kunstgriff 23 - Den Gegner zur Übertreibung reizen	14
Kunstgriff 24 - Verhängliche Konsequenzmacherei erzwingen	15
Kunstgriff 25 - Apagoge durch eine Instanz	15
Kunstgriff 26 - Spieß umdrehen zu einem Gerade-weil-Argument	15
Kunstgriff 27 - Wenn der Gegner böse wird hat man eine schwache Stelle entdeckt	15
Kunstgriff 28 - Unsachkundige Argumente vorbringen	16
Kunstgriff 29 - Diversion	16
Kunstgriff 30 - Autoritäten statt Gründe abgeben	17
Kunstgriff 31 - Sich mit feiner Ironie für inkompetent erklären	19
Kunstgriff 32 - Gegenargument verdächtig machen	19
Kunstgriff 33 - Konsequenz leugnen	20
Kunstgriff 34 - Nachhaken bei vermutlich faulen Punkten	20
Kunstgriff 35 - Dein Argument widerspricht Deinem Interesse	20
Kunstgriff 36 - Gegner durch hochgestochenen Wortschwall verduzzen	21
Kunstgriff 37 - Sachlich richtig? - Beweisführung falsch anführen	22
Kunstgriff 38 - Letzter Kunstgriff: Persönlich beleidigend werden	22
Einleitung im Original von Schopenhauer	24
Schopenhauer: Eristische Dialektik	25
Basis aller Dialektik	28