

Referat

zum Thema

„Elemente einer Argumentationstheorie“

Aus dem Buch von Chaim Perelman: Logik und Argumentationstheorie

Titel der Lehrveranstaltung: Die sokratische Methode. Eine philosophische
Gesprächsmethode zwischen Alltag und Wissenschaft

LVNr.: 501.400 PK, 2St

Mag. Dr. Dr. hc. Daniela Camhy

Karl Franzens Universität

Graz

WS2003/2004

Referent:

DI Bernhard Heiden

Matr. Nr. 8832418

Inhalt

Inhalt.....	2
1. Einleitung.....	3
2. Der Redner und sein Zuhörerschaft	4
3. Prämissen der Argumentation	6
■ Wahrheit einer These \leftrightarrow Zustimmungsbereitschaft	6
4. Analyse von Argumentationsthemata	8
Quasilogische Argumente	9
Ad a) Geometrische und verhaltensorientierte Argumente.....	10
Ad b) Umkehrargument	10
Ad c) Argument der sokratischen Ironie	11
Ad d.) Argument der Begriffsidentität	11
Ad e.) Argument der Wechselbeziehung	11
Ad f.) Argument der Transitivität.....	12
Ad g.) Argument a forteriori – schlagenderes Argument	12
Ad h.) Argument der Wahrscheinlichkeit	12
Argumente der Aufeinanderfolge und Koexistenz.....	12
Argumente der Aufeinanderfolge.....	13
Argumente der Koexistenz	15
Argumente die ein Wirklichkeitsstruktur begründen	17
Beispiele zur Vergegenwärtigung	17
Analogie als heuristisches Prinzip	17
5. Gliederung der Argumente	18
ad 1.) Auswahl der Themen nach Erheblichkeit	18
ad. 2.) Ausdehnung der Argumentation.....	19
Literatur	20

1. Einleitung

In diesem Referat soll die Argumentationstheorie von Chaim Perelman vorgestellt werden. Perelman sah diese als eine wichtige universale Kommunikationsvoraussetzung zwischen dem Zuhörer und seiner Rednerschaft. Hierzu nahm er insbesondere die Rechtslogik unter die Lupe, die ein wichtiger Anwendungsfall der Argumentationstheorie ist, da nicht eine abgeschlossene Theorie des Rechts, wie man sie beispielsweise in einem idealen Naturrecht zu finden glaubte die Argumentation notwendig macht sondern die individuellen Unterschiede in der Rechtsauslegung, ja die Unbestimmtheit und Eineindeutigkeit der im Recht verwendeten Begriffe. Perelman reiht sich damit in weiterer Folge in eine konstruktivistische Philosophie ein, die auf eine kybernetische Wechselwirkung zwischen Redner und Zuhörerschaft rekurriert. Dies unterscheidet die Argumentation, als einem wichtigen Ausdrucksmittel der Kommunikation zwischen Menschen wesentlich von „exakten“ Wissenschaften wie der Logik oder Mathematik. Ein Aspekt der dabei auftaucht ist, dass zwingende Ungleichheit die Folge ist die eine allgemeine Rechtsauffassung von möglicher Gleichheit ad absurdum führt und damit umgekehrt den Richter als notwendiges urteilendes Instrument des Gesetzgebers macht.

Nicht zuletzt ist Argumentation eines der *philosophischen Kernthemen*, da es darum geht Vernunftgründe zu finden um ihnen gemäß handeln und werten zu können. Es kommt aber nicht nur darauf an welcher Art die Argumente sind und welchem Publikum sie präsentiert werden sondern auch von ihrer Struktur und dem zeitlichen Verlauf.

In einem prozesshaften Leben wird schließlich alles Einfluss haben vor allem im Kommunikationsprozess. Die Wechselwirkung von Redner und Zuhörer schafft so die Wirklichkeit neu und wird damit selbst zur argumentativen Basis des jeweiligen Jetzt.

2. Der Redner und sein Zuhörerschaft

Die zentralen Begriffe der Argumentationstheorie sind nach Perelman der Redner, die Rede und die Zuhörerschaft. Dabei versteht er den allgemeinen Kommunikationsprozess in der Form des schriftlichen oder mündlichen Argumentierens. Die Zuhörerschaft für die die Rede bestimmt ist für ihn wesentlich. Ihr hat die Rede zu dienen, in auf diese soll sie konstruiert sein, ja sie kann auch direkt miteinbezogen werden. Diese Zuhörerschaft ist v.a. durch das *Verstehen* charakterisiert. So ist immer die *universale Zuhörerschaft* angesprochen, die unausgesprochene Prämissen akzeptiert, die man daher nicht mehr aussprechen muss. Diese universale Zuhörerschaft ist sicher auch ideologieorientiert zu betrachten. Da jede Gesellschaft zwangsweise einer Grundideologie naheifert sind die ideologischen Inhalte etwas universelles und können daher immer vorausgesetzt werden. In diesem Zusammenhang spielt auch das Bildungsniveau einer Gesellschaft die Rolle Prämissen zu schaffen für Argumentation, die dann bei jedem Bürger vorausgesetzt werden können.

Eine wichtige Unterscheidung für das Wesen der Rede trifft Perelman mit dem Gegensatzpaar *Demonstration* und *Argumentation*. *Demonstration* ist eine Methode der wissenschaftlichen Ableitung beispielweise in der Mathematik mittels strenger Regeln, *Argumentation* als Ausdruck einer Rede hingegen ist niemals exakt. So schreibt Perelman¹: „Die Rahmenbedingungen einer *Demonstration* erschöpfen sich an den Grenzen des Systems, innerhalb dessen sie entwickelt wird.“ Das drückt gerade die Begrenztheit einer mathematischen Ableitung aus. Der Preis der Genauigkeit ist die Starrheit des Systems. Es gibt nur einen, oder wie ich meine nur wenige Arten der Ableitung für einen Sachverhalt. Dies entspricht einem reduzierten Sprachgebrauch aufgrund von Regeleinschränkungen in der Sprache. Die Notwendigkeit der Exaktheit und Unzweideutigkeit in den exakten Wissenschaften führt dazu, dass nicht mehr viele sondern nur wenige Schlüsse gezogen werden können. So erscheint die Sprache grenzenlos argumentierbar zu sein. Dies bedeutet,

¹ Perelman S. 87

dass die Welt der sprachlichen Argumentation zwar immer im Kontext der Sprache gefangen bleibt, dennoch für uns grenzenlos erscheint, da wir als Individuum nie alle Argumente selbst ergründen können.

Den Unterschied zwischen Demonstration und Argumentation sieht man z.B. daran, dass evidente Aussagen keinen Raum für Argumentation lassen. Die Berufung auf Evidenz ist in der Mathematik immer eindeutig, da von eindeutigen Axiomen ausgegangen wird. Argumentiert man aber dahingehend, dass man einen Begriff sicher wüsste, dann lässt sich keine weitere Erklärung mehr angeben. Damit wäre dieser bereits als wahr erkannt. Das wäre somit ein dogmatischer Abbruch im Begriffsregress.

Immer beeinflusst die Rede auch den Menschen. Hier spielt für die Wirksamkeit das Publikum eine entscheidende Rolle. So hielt Einstein² in Princeton seine Physikvorlesung auf zweierlei Art und Weise. Zunächst brachte er die Themen in brillanter Einfachheit, sodass der Hörsaal übertoll war. Im zweiten Teil brachte er denselben Teil in einer stark formalisierten Form, sodass sich die Reihen lichteten. Dabei muss die *Wirksamkeit* der Rede nicht für die *Güte der Argumentation* sprechen, wie man an diesem Beispiel unschwer erkennen kann.

Eine interessante Unterscheidung trifft Perelmann³ mit den Begriffen <Überreden> und <Überzeugen>. So zitiert er Kant mit⁴: „Überredung ist bloßer Schein, weil der Grund des Urteils, welcher lediglich im Subjekte liegt, für objektiv gehalten wird.“ Daran erkennt man zweierlei: Die „gute“ Argumentation überzeugt anstatt zu überreden, da sie die besseren Gründe für ein rationales Verhalten liefert. Sie ist daher ein wichtiger Punkt um die Subjektivität einer „bloßen“ Überzeugung zu überwinden, und damit den Menschen zumindest intersubjektive oder der Objektivität näherkommende Standpunkte zu ermöglichen. Andererseits ist eine Überredung von geringerem Wert für das Erkennen der Realität, und wird leicht durch eigenständiges Nachdenken oder Kommunikation nihilisiert - zunichte gemacht. Daher sind berufliche „Überreder“ daran interessiert, z.B. bei Verkaufsveranstaltungen, das

² entnommen einer Gedächtnisnotiz des Wissenschaftstheorie Seminars WS03/04 von Univ.-Prof. Dr. Johann Götschl, Karl Franzens Universität Graz

³ Perelmann S. 92f

⁴ ebd. S.93

Geschäft möglichst schnell abzuwickeln, damit man nicht durch einen Marktvergleich feststellt, dass die angepriesenen Töpfe 1/10 des Preises bei einem anderen Händler kosten. Generell ist es daher „vernünftig“ eine Nacht über jede Rede zu schlafen.

3. Prämissen der Argumentation

■ Wahrheit einer These \leftrightarrow Zustimmungsbereitschaft

Perelmann erklärt dass, ähnlich dem mathematischen Demonstrationsverfahren, bei dem aus wahren Prämissen eine wahre Konklusion folgt auch das Argumentationsverfahren ist, bei dem die *Zustimmungsbereitschaft* von den Prämissen zu der Zustimmungsbereitschaft der Konklusion führt. Dieser Aspekt bedeutet Intersubjektivität der Argumentation (s. Abbildung 1). Daher sind auch gewisse Argumente, wie solche *zur Person* (ad hominem) unstatthaft während solche *zur Sache* (ad rem) zulässig sind, wie sie schon Schopenhauer eingeführt hat⁵. Auf der anderen Seite der epistemologischen Zuordnung in Abbildung 1 (zwischen Wahrheit und Intersubjektivität) ist eine Verwischung mit dem Argument der *petitio principii* gegeben, da in dieser die Zustimmungsbereitschaft der Hörschaft mit der Wahrheit gleichgesetzt wird. Das was wahr ist kann zum einen argumentativ nie bewiesen werden, schon gar nicht personenbezogen.

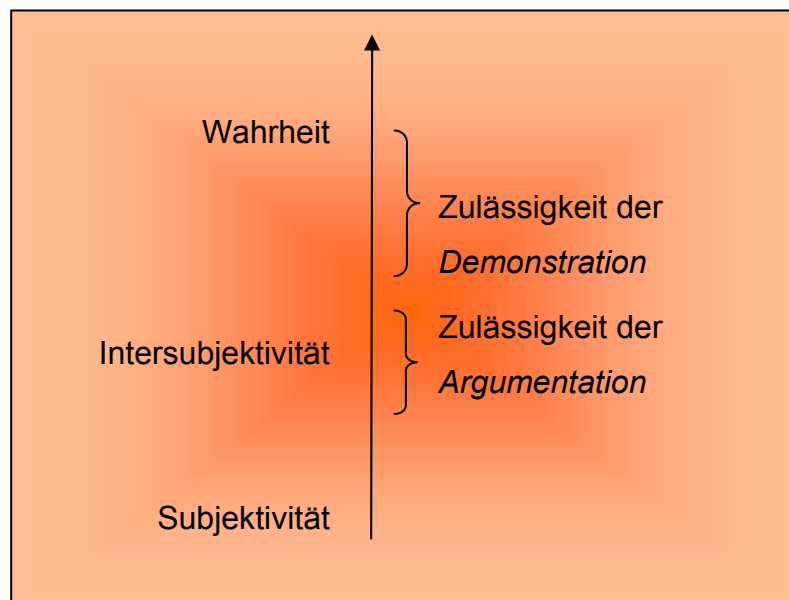


Abbildung 1 Die Anwendungsbereiche von Demonstration und Argumentation anhand einer epistemologischen Zuordnung

⁵ siehe auch beispielsweise Schopenhauer 1995 S.44f.

Eine *petitio principii* ist beispielsweise wenn der österreichische Bundeskanzler Wolfgang Schüssel der EU unterstellt, dass sie die Mitgliedstaaten schlechter behandelt weil sie den Transitverkehr in Österreich forcieren will, während sie mit Nicht-Mitgliedstaaten wie der Schweiz ungleich milder umgeht. Es wird der EU unterstellt, dass sie Österreich schlechter behandelt weil sie den Transitverkehr fördert, dabei ist es ja eine der Prämissen der EU den Transitverkehr zu fördern, was eine Verbesserung der Wirtschaft auch für Österreich zur Folge hat indem andere Mitgliedsländer einen Transitverkehr nach Österreich haben. Dabei behandelt sie Österreich aus den genannten Gründen sogar besser. Die Wahrheit einer These ist daher nicht gleichzusetzen mit der „vorläufigen“ Zustimmungsbereitschaft einer These, wie dies in Abbildung 1 ersichtlich ist. Wichtig ist, dass die Prämissen die zu einer Zustimmung führen, eingehalten werden. Dies sind bei Organisationen wie der EU beispielsweise die Statuten, bei den Wissenschaften sind es die anerkannten Thesen.

Da mit der Komplexität der Sachgebiete diejenige der Voraussetzungen für Konsensbildung ansteigt, ist der Kommunikationsprozess zunehmend notwendig, da man andernfalls vermehrt von verschiedenen Dingen spricht und damit Gefahr läuft falsche Unterstellungen zu machen. Dies beschreibt Perelmann dann damit, dass sich der Redner mit *Vermutungen* (Präsumptionen) zufrieden stellen muss. Für den Demokratieprozess ist dies ein wesentlicher Punkt, da es die Frage ist wie der Prozess des Informationsflusses vom Volk zur Regierung stattfindet. Repräsentative Interessensvertreter einzelner Gruppen müssen daher die akzeptierten Thesen vertreten, auf die man sich dann bezieht unter der Voraussetzung, dass sich die Meinung inzwischen nicht geändert hat – dies ist das *Prinzip der Trägheit* nach Perelmann. Dass dies im Demokratieprozess nur sehr langsam zu Änderungen führen kann die auf Einzelpersonen Rücksicht nehmen ist somit klar, umso klarer je autoritärer Entscheidungen getroffen werden. Förster beschreibt in Wissen und Gewissen ein Experiment das darauf hinweist, dass man bei Entscheidungsprozessen mit vernetzten kommunikativen Gesellschaftsstrukturen, im Gegensatz zu autoritären, bessere oder „wahrheitsnähere“ Lösungen erzielt.

Nach den Prämissen der Argumentation die Zustimmungsbereitschaft ermöglichen unterscheidet Perelmann nach a) deskriptiven und b) normativen.

So schreibt Perelmann: „Deskriptive Urteile beinhalten Tatsachen, Wahrheiten oder Vermutungen“. Zwei Aussagen, Wahrheiten können niemals gleichzeitig wahr und falsch sein. Vermutungen sind diesbezüglich schwächer, da sie den Begriff des normalen voraussetzen unter dem die Vermutung zutrifft. Daran erkennt man, dass sie schon etwas gewertetes nämlich den Umstand des Normalen voraussetzen.

Entgegengesetzt zu den deskriptiven Prämissen sind *Werthierarchien*. In einer „objektiven“ Beschreibung wird Wertfreiheit verlangt und damit Gleichheit. In einer „intersubjektiven“ Beschreibung existiert keine Gleichheit und damit muss eine Hierarchie existieren, nach der die Werte geordnet sind.

So gibt es Beispiele Werthierarchien der Quantität oder der Qualität. „Umso mehr Wissen angehäuft wird umso besser“ würden beispielsweise Vertreter einer akkumulativen Wissenschaftstheorie reklamieren, während Vertreter einer paradigmatischen oder revolutionären Wissenschaftstheorie die Hierarchie der Qualität heranziehen: Je besser die Qualität des Wissens umso besser ist deren Erklärungswert, umso eher wird sie sich durchsetzen.

Als abschließender Punkt sei die vergegenwärtigende Wirkung einer Rede erwähnt. So dienen die epideiktischen Reden darauf ab die Zustimmungsbereitschaft des Hörers zu verstärken, dies geschieht beispielsweise durch die Präsentation einer Argumentation die somit zwingend auf das Sensorium des Geistes wirkt. Dies wird neuerdings beispielsweise durch Overheadfolienpräsentationen oder auch solche audiovisueller Natur erreicht. Das Zeigen einer Karikatur, oder das Erzählen eines Witzes wirken offensichtlich unmittelbar und „zwingend“ auf die Wahrnehmung⁶.

4. Analyse von Argumentationsthemata

Für Perelmann gibt es drei Typen von Argumenten:

⁶ Schon Gustav Le Bon schreibt in der „Psychologie der Massen“, dass in öffentlichen Reden vorzugsweise Bilder, oder bildhafte Ausdrücke die Massen besonders beeinflussen.

- I.) Quasi-logische Argumente,
- II) auf Wirklichkeitsstruktur gründende
- III) und Wirklichkeit begründende.

Diese sollen nachstehend punktweise erörtert werden.

Quasilogische Argumente

Nach der Analogie der Struktur der Argumente zu logischen Schlüssen bezeichnet Perelmann die quasilogischen Argumente. Dabei unterscheiden sie sich grundsätzlich darin, dass in der Umgangssprache (aber sicher nicht nur dort) verschiedene Bedeutungen ein und desselben Begriffs (Wortes) vorkommen. Die Mehrdeutigkeit erlaubt sogar die Verwendung eines Wortes mit mehreren Bedeutungen in einem Satz wie beispielsweise bei Punkt c.) der Tabelle 1. Hier sind alle angeführten Argumente geordnet nach Typen angegeben die weiter unten erklärt werden.

Tabelle 1 Quasilogische Argumente

	Argumenttyp	Charakteristika
	=Operator der ...	
a	Geometrischen & Verhaltensorientierte	
b	Umkehr	
c	Sokratische Ironie	
d	Begriffsidentität	Definiendum=Definens
e	Wechselbeziehung	Wechselwirkung=goldene Regel
f	Transitivität=syllogistisches Schlussverfahren	
g	Argument a fortiori	
h	Wahrscheinlichkeit	

Doch zunächst zu einem Grundproblem von quasilogischen Argumenten, dem Widerspruchproblem. Für die Logik gilt ja, dass nicht eine Aussage und das Gegenteil davon der Fall sein darf, wie das Prinzip der Widerspruchsfreiheit ausdrückt. Dies führt dazu, dass jemand der etwas behauptet das widersprüchliche Schlüsse erlaubt sich der „Lächerlichkeit“ preisgibt.

Ad a) Geometrische und verhaltensorientierte Argumente

Darauf gibt es verschiedene Typologien von Auswegstrategien. Eine wie ich sie nenne geometrische I) oder ein verhaltensorientierte II).

Ad I)

Durch das Festlegen des Anwendungsbereiches von Regeln auf unterschiedliche Gebiete, durch eine Hierarchisierung der Regeln, jede Regel bekommt eine Werthierarchie in auf das Anwendungsgebiet. Diese Regeln sind in unserem Fall die Argumente und wie ich sie in weiterer Folge in Anlehnung an die Mathematik als Operatoren bezeichne. Sie geben also an wie die „Handlung“ aussehen soll um von einer Aussage A auf die Aussage B zu kommen. Man sieht, dass hier die Begriffe Argument, Regel, Operator und Handlung identisch werden, wenn man unter Aussage einen beliebigen Ausdruck der Wirklichkeit setzt.

Ad II)

Die verhaltensorientierte Typologie unterscheidet zwischen logisch, pragmatisch und diplomatisch. Das logische Verhalten im Falle von Widersprüchlichkeiten besteht darin sich alle nur erdenklichen Fälle auszudenken und dementsprechende Regeln zu vergeben, dies ist typisch für den Gesetzgeber. Das pragmatische Verhalten verzichtet darauf alle Eventualitäten vorherzusehen, und es ändert sein Verhalten aufgrund einer Falsifizierung. Im Sinne des heutigen Gesetzgebers könnte man daher vielleicht eher von einem logisch-pragmatischen Verhalten sprechen, da Gesetzeslücken beispielsweise durch Novellen ausgebessert werden bis eine neue entdeckt wird. Bei der diplomatischen schiebt man die Entscheidung ob sie falsch ist auf in der Hoffnung die Unvereinbarkeit zu nihilisieren. Diesen drei Verhaltensweisen entsprechen die wissenschaftstheoretischen Konzepte der Akkumulations-, der Revolutions- und der Inkommensurabilitätstheorie in derselben Reihenfolge.

Ad b) Umkehrargument

In Bezug auf Widersprüchlichkeiten gibt es auch das *Umkehrargument* (retorsion) das besagt, „dass die regelwidrige Handlung ihrerseits unvereinbar ist mit dem

Prinzip, das die Unregelmäßigkeit stützen soll“⁷. Sie läuft auf einen Selbstwiderspruch hinaus.

Ad c) Argument der sokratischen Ironie

Die sokratische Ironie „zielt darauf ab den Gegner lächerlich zu machen, der nicht bereit ist seine Meinung zu ändern, obgleich sie zu Unvereinbarkeiten führt, die man ihm dann vorhält.“⁸

Ad d.) Argument der Begriffsidentität

Diese Argument nenne ich Begriffsidentität, da die darauf abzielt das zu Definierende mit dem Definierten also dem Begriff gleichzusetzen. Dieses Argument wird dann angewendet wenn ein Begriff mehrere Bedeutungen aufweist, von denen nur eine von Bedeutung ist. Dies wird zur Vergegenwärtigung der Begriffsprämissen angewandt kann aber auch als <a>⁹ im Sinne der Begriffsabgrenzung verstanden werden.

Ad e.) Argument der Wechselbeziehung

„Das Argument der Wechselbeziehung liefert die argumentative Basis der goldenen Regel in den verschiedensten Varianten“¹⁰. So schreibt Perelmann, dass aufgrund der Gerechtigkeitsregel Wesen und Situationen gleich behandelt werden sollen. Die Problematik ergibt sich daraus dass Wesen und Situationen niemals als vollkommen gleich angesehen werden können und daher keine Demonstration im strengen Sinne vorliegt. Die Interpretation einer Situation ist daher notwendig, die Feststellung welche Verschiedenheiten in Bezug auf Wesen oder Situation vorliegen, die wie bereits angesprochen die Rolle des Richters notwendig machen.

⁷ ebd. S. 109

⁸ ebd.

⁹ Dies soll den Operator oder das Argument der Buchstaben a.)... i.) der Tabelle 1 bezeichnen, und bedeutet in diesem Fall verhaltens oder geometrisches Argument.

¹⁰ ebd. S. 110

Ad f.) Argument der Transitivität

Dieses Schlussverfahren ist aus der Logik entlehnt und bedeutet, dass wenn man von A auf B und von B auf C schließt dann auch von A auf C schließen kann. Dies gilt nur für den Fall, dass die ersten zwei Beziehungen streng gültig sind.

Ad g.) Argument a forteriori – schlagenderes Argument

Dieser Argument bedeutet, wenn eine Relation zwischen einem *übergeordneten Begriff und einem Teilbegriff* besteht, dass die Gültigkeit eines Arguments (Operator(x)..x=a..i) angewandt auf ersteres auf zweiteres übertragen werden kann. Es hat „den Charakter einer mathematischen Relation zwischen einer Menge und ihren Elementen“¹¹. A forteriori bedeutet: „vom schlagenderen Standpunkt aus.“ Ein Beispiel wäre: „Ein Gesetz das für alle Bürger im Staat gilt, gilt auch für jeden einzelnen Bürger.“ Oder „Was der Staat besitzt besitzt auch jeder einzelne.“ Dies führt in einer demokratischen Gesellschaft dazu, dass jedes öffentliche Gut jedem einzelnen **gleich** zugänglich sein muss. So erscheint es logisch, dass auf den öffentlichen Strassen alle Menschen verkehren dürfen. Es darf nicht sein, dass gewisse Menschen bevorzugt oder sogar von diesem Recht ausgeschlossen werden.

Ad h.) Argument der Wahrscheinlichkeit

Das typische Argument der Wahrscheinlichkeit wäre jenes von Pascal, „dass wir alles Interesse daran haben sollten, für das ewige Leben zu wetten, denn der Einsatz ist winzig klein im Verhältnis zu dem, was man gewinnen kann oder was man zu verlieren riskiert“¹². Ganz analog argumentieren die Lotterien oder die Versicherungsgesellschaften wenn sie um den „Einsatz“ bitten.

Ad II)

Argumente der Aufeinanderfolge und Koexistenz

Zunächst unterscheidet Perelmann zwischen Argumenten der Aufeinanderfolge und der Koexistenz, er trifft also eine *zeitliche Unterscheidung*.

¹¹ ebd. S.111

¹² ebd. S.112

Argumente der Aufeinanderfolge

Motiv Argument

Die Begründung durch ein Motiv ist aufgrund ihrer Subjektivität immer im Hinblick auf die subjektive Handlungsgrundlage zu sehen. Das quasi logische daran ist, dass wir von den Prämissen des Motivs auf die Handlungen schließen.

Pragmatisches Argument

Das pragmatische Argument, scheint vorderhand praktisch zu sein, weil es den Umständen gemäß einer zwingenden Situation darstellt. Dabei kann „wenn das Schema des pragmatischen Arguments leichtfertig akzeptiert wird...seine Anwendung ...große Schwierigkeiten hervorrufen“¹³. Was meint Perelmann damit? Offensichtlich ist es ein Argument, dass genauso gut zum Überreden geeignet ist, und damit ist es eigentlich ein schlechtes Argument. Für sokratische Gespräche scheint dieses Argument ziemlich unbrauchbar zu sein, da hier der Ausgang des Gesprächs nicht durch einen äußeren Zwang gerechtfertigt wird, der aber gerade die Begründung des pragmatischen Arguments darstellt. So wird in einer Planungssitzung immer auch pragmatisch die Zeit bestimmt. Der Unterschied ist nun klarer, *pragmatische Argumente dienen der Ermöglichung der Handlung*, während sie in handlungsoffenen Gesprächen hinderlich oder zumindest hinterfragenswert sind.

Formalismus und Absolutheitsanspruch

Ähnlich dem pragmatischen Argument, ist der des Absolutheitsanspruch, entgegen dem was Perelmann sagt. Für ihn sind die diese Argumente entgegengesetzt, wer das eine wählt (Pragmatismus) verzichtet auf das andere (Formalismus, Absolutheitsanspruch). Die Sache ist aber schwieriger. Wieso gibt es also eine Ähnlichkeit? Die Ähnlichkeit besteht darin, dass es sich um eine Festlegung der Grenze von Handeln handelt. In gewissen Fällen kann der Absolutheitsanspruch eines Machthabers gleich der Pragmatik kommen. Der Absolutheitsanspruch an sich ist immer pragmatischer Natur, auch wenn er den Anschein erweckt „objektiver“ zu sein. Dies entspricht dem Fundamentalismus in der Erkenntnistheorie, der aus welchen Gründen und an welcher Stelle auch immer, eine letztmögliche nicht weiter begründbare Erkenntnis postuliert. Dies entspricht gerade nicht der

¹³ ebd. S. 114

konstruktivistischen Sicht. Daher wendet sich vermutlich Perelmann so scharf dagegen, da der Absolutheitsanspruch, genauso wie der Fundamentalismus grundsätzlich abgelehnt werden muss. Diese Ablehnung ist aber selbst pragmatisch und fundamentalistisch. Daher muss man die strikte Ablehnung des Absolutheitsanspruchs fallen lassen, wenn man sie auch aus Gründen der Gesprächsoffenheit und des wachsenden Erkenntnisgewinns pragmatisch beibehält. In diesem Dilemma befindet sich jede freie Demokratie. Sie muss offen sein für einen Diktator, umgekehrt ist es ja nicht notwendig, dennoch wird sie es „pragmatisch“ vermeiden einen solchen an die Macht gelangen zu lassen.

Argument der Verschwendung und der Nützlichkeit

Angesichts der Schnellebigkeit der modernen Gesellschaft, hat sicherlich schon jeder das Argument der Verschwendung oder der Nützlichkeit gehört. Es scheint mir wichtig dabei die Prämisse zu sehen, dass „**schnelles Handeln**“ besser ist, oder dass „**möglichst viel**“ aus einer Sache herausgeholt werden soll. Der Nutzen scheint eine „übermenschliche“ Bedeutung zu haben und degeneriert daher allzu leicht dahingehend das Menschliche in den Hintergrund zu rücken. Woher kommen diese sehr verbreiteten Argumente? Sie sind ja nicht per se „wahr“. Sie werden Realität, weil der zunächst scheinbare Konkurrenzdruck beispielweise in einer Fabrik immer schnelleres Handeln und immer größere Leistungen notwendig macht. Dadurch wird das Wachstum beschleunigt und der Grund für das immer schneller Handeln müssen liegt im immer schneller Handeln selbst. Dies würde ich, vom konstruktivistischen Standpunkt aus, als ein *autokatalytisches Argument* sehen. Das Paradoxe an der immer schnelleren immer größeren Ausbeutung führt nun dazu, dass sich das „Rad der Zeit“ immer schneller dreht, aber auch dass eventuell eine ungerechte Ausbeutung von Menschen, Völkern, Ressourcen der Natur ein Ungleichgewicht erzeugt, das letztlich das „positive Argument“ der Nützlichkeit, oder der Effizienz konterkariert. Daher ist es gerade hier wichtig zu fragen wofür gespart, oder wofür effizient gearbeitet wird. Wird offenkundig dass, das Sparen der Regierung dazu dient um die Vermögenden noch vermögender zu machen oder das effizienter Machen der Arbeit in den Fabriken dazu um die Arbeiter arbeitslos zu machen würde das „Scheinargument“ Sparen und Effizienz zunichte gemacht.

Mittel- Zweck Relationen - Richtungsargument

Die Mittel Zweck Relation¹⁴ bezeichnet Perelmann als ein Argument der Richtung. So muss man zuerst von A nach B gelangen um dann nach C zu kommen. Die Sequentialität verbunden mit der räumlichen Vorstellung ist ein beeindruckendes Argument, da es sich die räumliche Wahrnehmungsvorstellung zunutze macht, dies ist der auf S. 8 angesprochenen Thematik verwandt.

Furcht Präzedenzfall zu schaffen

Dieses Argument ist auch ein Richtungsargument, allerdings kommt hier eine gewisse Irreversibilität zum Ausdruck die in eine Emergenz mündet. Ein strittiger Fall (z.B. bei Gericht) der im „äußersten Fall akzeptierbar ist...[läuft]...Gefahr ein Präzedenzfall und eine Regel zu bilden, um alle ähnlich gelagerten Fälle zu qualifizieren, was dann eine völlig unzulässige Regel darstellte“¹⁵. Die Basis ist die Furcht eine neue Richtung vorzugeben. Tatsächlich gibt man durch das Handeln ständig eine neue Richtung vor, und damit argumentiert man auch mit der Gewohnheit oder der Bequemlichkeit. Im Sinne der Kommunikation und einer evolutiven gesellschaftlichen Entwicklung ist es sogar erwünscht neue Ansätze zu schaffen und somit Präzedenzfälle, da so die Kreativität und damit das typisch Menschliche vergrößert wird.

Argumente der Koexistenz

Person ↔ Handlung

Wichtige in der Argumentation sind die Verbundenheit von Personen und Handlungen mit dieser. So sind Begriffe wie Verantwortung, Verdienst, Schuld einer Person gleichzusetzen während Begriffe wie Norm oder Regel Handlungen zuzuschreiben sind.

Dabei stehen Person und Handlung auch in Beziehung zu einander. So schreibt Perelmann: „Wir verstehen unter Handlung all das was als Auswirkung der Person gesehen wird“¹⁶. Hier wird auch wieder der konstruktivistische Standpunkt Perelmanns sichtbar. Er beschreibt die Person mit den Charakteristika Stabilität und

¹⁴ ebd. S. 115

¹⁵ ebd. S.116

¹⁶ ebd. S.118

Plastizität die man ihnen zuordnet. Daher kann auch ein Beispiel, das man für eine Person wählt nicht unabhängig davon sein welche Handlungen man ihm zuschreibt. Ja gerade durch ein Beispiel kann man ihm gezielt solche unterstellen um die Zustimmungsbereitschaft der Hörerschaft zu lenken.

Zwei Punkte in der Argumentation sind *Engagement* und *Absicht*¹⁷. Diese drücken eine Werthaltung aus und sind damit rein subjektiver Natur. Insofern der Charakter als etwas „Objektives“ betrachtet werden kann, der sich in widerkehrenden Handlungen manifestiert v.a. aber Realitäten schafft ist er bedeutend für die Verantwortung der Person.

Autoritätsargument

Das Autoritätsargument dient quasi als gutes Beispiel. Es hat den Vorteil eine Autorität heranzuziehen und nicht eine große Anzahl an Sachargumenten zu prüfen. Damit ist es quasi objektiviert. Es stellt sich auch die Frage inwiefern die Überprüfung von einem nicht – Experten, das zu Untersuchende in der geeigneten Weise, also mit den geeigneten Argumenten wiedergibt.

Ansehen einer Person

In diesem Sinne sind auch die Argumente zum Ansehen oder nicht Ansehen der Person zu sehen. Argumente „ad personam“ können dazu dienen das Gegenüber in Misskredit bringen oder ihm zu schmeicheln. Diese „Argumente“ stellen somit eine *Beziehung* zwischen Redner und Zuhörerschaft, sie beteiligen das Gefühl auf der ihr zugrundeliegenden Wertigkeit. Ich denke, dass auch die Menschlichkeit davon profitiert, weil diese Argumente „ad personam“, die auch versteckt vorliegen können, neben der Objektivität für ein gutes Klima sorgen. So dient beispielsweise die Ansprache in Briefen oder Reden - mit beispielsweise „Lieber Herr..“ oder „Sehr geehrte Frau..“ - einer formalisierten Ehrfurchtshaltung, die die nachfolgende Kommunikation stimmungsmäßig prägt.

Argument der doppelten Hierarchie

Die Wechselbeziehung von Person und Handlung ist ähnlich der Wechselbeziehung von Institution und Handlung oder wie Perelmann schreibt zwischen Wesenheiten

¹⁷ ebd. S.119

und ihren Manifestationen¹⁸. „Man [schließt] von einer Hierarchie der Wesen aus auf die der Verhaltensformen“¹⁹. So schließt man beispielsweise vom Verhalten der Universitätsabsolventen auf die Universität und umgekehrt. Diese besteht aber aus einer hierarchischen Struktur die man von der Institution auf die Mitglieder überträgt.

Andere Beispiele sind Symbole. So war der 11. September 2001, wie er nunmehr in die Geschichte eingegangen ist, ein Anschlag auf das World Trade Center und damit auf ein wichtiges Symbol des (amerikanischen) Geldhandels oder Kapitalismus. Dieser Schluss war nicht nur eine Fiktion der Terroristen, er wurde auch von der Regierung als maßnahmenbildend gesehen, da sie selbst den Schluss vom Angriff auf Symbole mit einem Angriff auf Amerika gleichgesetzt hat.

Ad III)

Argumente die ein Wirklichkeitsstruktur begründen

Beispiele zur Vergegenwärtigung

Beispiele können als Argumentation dienen, die von einem Einzelfall auf die allgemeine Gesetzmäßigkeit schließen lassen. Sie sind nur dann anwendbar wenn eine Wiederholbarkeit der Fälle vorliegt, sie stehen beispielsweise der historisch bedingten Argumentation entgegen²⁰.

Analogie als heuristisches Prinzip

Die Argumentation der Analogie wird oft bestritten, abgesehen von ihrem heuristischen Wert, bzw. skeptisch betrachtet. Dies liegt unter anderem daran, dass dabei häufig der berechnete Vorwurf des ökologischen Fehlschlusses vorliegt. Die Bedingungen in einem System, die analog im anderen System gelten stimmen nicht überein, weil die Grenzen der Anwendbarkeit überschritten werden oder weil sie nicht übertragbar sind. Wesentlich ist, dass es sich hier um eine Bezugsetzung von

¹⁸ ebd. S.122

¹⁹ ebd.

²⁰ ebd. S.123

Verhältnissen handelt: „A verhält sich zu B, wie C zu C“²¹, und damit erscheint sie quasi logisch.

5. Gliederung der Argumente

Abschließend sei noch darauf eingegangen, dass es für die Rede nicht unwichtig ist nach welchen Kriterien sie abläuft. Dabei unterscheidet Perelmann folgende Punkte:

1. Auswahl der Themen nach Erheblichkeit
2. Ausdehnung der Argumentation
3. Reihenfolge der Argumente
4. Argumentation ist Zweifel

ad 1.) Auswahl der Themen nach Erheblichkeit

Ein wesentlicher Unterschied zwischen einer mathematischen Demonstration und einer Rede liegt darin, dass mathematisch alle Beweise gleich erheblich sind während in der Rede die „Verstärkung der Zustimmungsbereitschaft einer Hörschaft“²² manche Argumente erheblicher als andere macht. Das heißt, dass auch die aktuelle Meinung des Publikums unterschiedliche Argumente unterschiedlich erheblich macht. In einem wissenschaftlichen Fachpublikum kann man einschlägige Begriffe voraussetzen, während eine universale Zuhörerschaft eine andere Wirkung bei derselben Voraussetzung verspürt.

Insgesamt ist die Wirksamkeit einer Argumentation schwer zu quantifizieren, da sie mit Gefühlsausdrücken einhergeht, sie entspricht damit eher etwas Qualitativen. Ob man davon ausgeht, dass im Wesentlichen ähnliche Situationen als gleich behandelt werden können²³ ist sicherlich in Frage zu stellen, und damit zeigt Perelmann einen „quasi“ nicht-konstruktivistischen Standpunkt. Geht man davon aus, dass sich die Beziehung zwischen der Zuhörerschaft und Redner fortwährend potenziell ändert, so ändern sich auch Prämissen der Übertragbarkeit. Es ist nämlich nicht feststellbar wann eine Situation gleich ist, gleich ist sie jedenfalls nur in Bezug auf Einzelaspekte.

²¹ ebd. S.126

²² ebd. S.132

²³ ebd.

Dadurch ist aber selbst die Feststellung der Gleichheit nicht aus der Mathematik übertragbar, da sie eine Gleichheit qualitativer Natur ist.

ad. 2.) Ausdehnung der Argumentation

Der zeitliche Verlauf der Argumentation ist immer eine „natürliche“ Grenze der physiologischen Begrenztheit der Aufmerksamkeit. Setzt man die Demonstration der Argumentation gleich müsste die beste Argumentation die kürzeste sein²⁴. Das liegt daran, dass die Argumentation niemals zwingend ist. Argumentation kann daher viel ausgedehnter und aus diesem Grunde wirksam sein. Geistige und zeitliche Ausdehnung sind miteinander verwoben. Daher gibt es eine Geschwindigkeit des Verstehensprozesses, die man nicht überschreiten darf um aus diesem „auszusteigen“, die sich aber im Laufe einer Rede - durch ein Ansteigen der jeweiligen Prämissen der Rede (Verstärkungsmechanismus) - steigern kann. Das Verstehen ist aber nicht als singuläre Lösung der Erkenntnis in Bezug auf eine Rede zu sehen sondern bietet selbst der geistigen Kreativität, der Schaffung von Erkenntnisräumen, freien Spielraum. Die Ausdehnung der Argumentation ist daher unermesslich, da sie sich in einem ebensolchen geistigen Raum befindet. Damit folgt aber, dass *Kommunikation mit Argumentation immer offen bleiben muss*.

ad 3.) Reihenfolge der Argumente

Vor allem wenn die Zuhörerschaft erst vorbereitet werden muss auf Schlussfolgerungen aus etwas was sie zuvor nicht gewusst hat ist die Reihenfolge, aus Gründen der Verständlichkeit, vorgeschrieben. Wenn es gute und schlechte Gründe gibt, so ist es sinnvoll sie in eine aufsteigende Hierarchie zu bringen, so dass nicht ein schwächeres Argument einem stärkeren vorgezogen wird. Auf diese Weise tastet man sich in der Argumentation vom unsicheren zum sicheren „Wissen“ vor.

ad 4.) Argumentation ist Zweifel

Häuft man die Argumente mit gleicher Argumentationskraft so entsteht der Eindruck, dass keine von diesen wirklich glaubhaft sind. Diese Methode drückt einen gewissen Zweifel aus. Dies geht so weit, dass Perelmann feststellt, dass „jegliche Argumentation ein Zeichen von Zweifel in sich trägt“²⁵. Wenn man offensichtlich

²⁴ Ebd. S. 133

²⁵ Ebd. S. 134

anerkannte Tatsachen anzweifelt, wird man auch allzu leicht selbst angezweifelt. Das ist aber gerade das Dilemma des „Philosophen“ - als Synonym für den Denker der die Welt in Frage stellt - , dass erstens nicht gewiss ist, dass der gehegte Zweifel ein gerechtfertigter Zweifel ist und zweitens jemand der dogmatisch an etwas gewisses glaubt aufgrund des Dogmas gerade nicht Kritik übt. Das nicht in Fragestellen der Welt²⁶ des Nicht-„Philosophen“ führt also zur permanenten Kritik des PHILOSOPHEN in der Gesellschaft, eine Gesellschaft die dem nicht entspricht ist schließlich selbst eine philosophische Gesellschaft.

Literatur

Förster, H. v. (1997). Wissen und Gewissen - Versuch einer Brücke. Frankfurt am Main, Suhrkamp Verlag.

Le Bon, Gustave. (1982). Psychologie der Massen. Stuttgart, Kröner Verlag. 15. Aufl.

Perelman, C. (1979). Logik und Argumentation. Königstein/Ts., Athenäum Verlag.

Schopenhauer, A. (1995). Die Kunst, Recht zu behalten. Frankfurt am Main, Insel Verlag. 1. Aufl.

²⁶ gemeint sind natürlich die erkennbaren Dinge der Welt, in diesem Kontext betreffend die Argumente.