

## Unverkäufliche Leseprobe



**Nicolas Tenailon**

**Die Kunst immer recht zu behalten**

Die besten Tricks der Philosophen

160 Seiten mit 20 Illustrationen. Broschiert  
ISBN: 978-3-406-68313-8

Weitere Informationen finden Sie hier:  
<http://www.chbeck.de/14942037>

**TRICK NR. 1**

---

Wiederholen Sie sich!

## DAS VERFAHREN

Stellen Sie die Nervenstärke Ihres Gesprächspartners auf die Probe, indem Sie unablässig ein und dasselbe Argument wiederholen. Sie sind beispielsweise Gegner der Erbschaftssteuer und bekommen zu hören: «Es ist gerecht, geerbtes Großvermögen zu besteuern!» Sie antworten: «Das führt doch nur dazu, dass hiesiges Vermögen im Ausland investiert wird.» Ihnen wird zu bedenken gegeben: «Es ist eine wichtige Einnahmequelle für den Staat.» Bleiben Sie unbeirrbar und kontern: «Kann sein, allerdings führt es zur Kapitalabwanderung.» Wenn Sie einfach so weitermachen, werden Sie sich wundern, mit wie wenig Aufwand sich ein Streitgespräch gewinnen lässt. Allerdings sollten Sie dabei keineswegs begriffsstutzig wirken. Zu Beginn Ihrer Entgegnung sollten Sie daher unbedingt auf variantenreiche Formulierungen achten, etwa: «Aber ich hatte Ihnen doch bereits gesagt...» oder «Ich möchte versuchen, es Ihnen anders zu erklären...», sehr schön auch: «Auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen...» Argumentum ad nauseam nennt sich diese rhetorische Geheimwaffe unter Fachleuten. Ihr Gegner wird das Gespräch irgendwann so satt haben, dass ihn starke Übelkeit zum Aufgeben zwingt. Im besten Fall wird er es sogar sein, der sich begriffsstutzig vorkommt, weil Sie Ihr Anliegen so oft vergeblich zu erklären versucht haben.

Herman Melvilles Held Bartleby war ein Meister dieser Strategie: Als Schreiber einer Anwaltskanzlei verweigerte er seine Arbeit erst teilweise, dann vollständig, allerdings nutzte er das Büro seines Dienstherrn als Wohnung. Jeder Aufforderung setzte er sein «I would prefer not to» («Ich würde lieber nicht») entgegen. Der Chef wurde es irgendwann leid, überließ Bartleby das Büro und suchte sich ein neues.

## DIE ABWEHR

Man kann sich gegen diese Zermürbungstaktik durchaus erfolgreich zur Wehr setzen. Konfrontieren Sie Ihr sich wiederholendes Gegenüber mit der Bemerkung, sein Verhalten gleiche dem eines Papageis. Sollte das nicht wirken und er kommt Ihnen erneut mit seinem alten Argument, bleibt Ihnen nur noch der Verweis auf Montaigne: «Die hartnäckige Verteidigung seiner Meinung ist das gewisseste Zeichen der Dummheit» («Essais», Buch II, Kap. 8).



**TRICK NR. 2**

---

Behaupten Sie das Gegenteil!

## DAS VERFAHREN

Beim Angriff wird wie folgt vorgegangen: Sie übernehmen das Argument Ihres Gesprächspartners Wort für Wort, um es in sein Gegenteil zu verkehren. Beispielsweise vertritt Ihr Gegenüber die Ansicht: «Das ist ein Kind. Man muss nachsichtig mit ihm umgehen.» Antworten Sie: «Eben weil es ein Kind ist, sollte man keinesfalls nachsichtig mit ihm sein! Sonst wird es nämlich nie erwachsen.» Schopenhauer zufolge ist dies die eleganteste aller rhetorischen Finten, weil dabei mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an Wirkung erzielt wird. In der Tat – die bloße Verwendung des Wörtchens «eben», verbunden mit einer Verneinung, macht Sie zum strahlenden Sieger der Debatte. Das Material des Arguments hat Ihnen ja bereits Ihr Gegner geliefert, ein Umstand, der nicht unwesentlich zu seiner Demütigung beiträgt.

Die meisten großen Philosophen beherrschten dieses Verfahren aus dem Effeff – Hegel etwa, der darauf bedacht ist, die Freiheit nicht mit der Moral in eins zu setzen: Das Kant'sche Diktum «Du kannst, denn du sollst» dreht er in seiner «Wissenschaft der Logik» einfach um, wenn er schreibt: «Du kannst nicht, eben weil du sollst. Denn im Sollen liegt ebenso sehr die Schranke als Schranke» (I, § 141). Dieser als retorsio berichtigten Argumentationsfinte gebührt ein Ehrenplatz in der Philosophiegeschichte. Denn jeder große Geist musste sich zunächst als rebellischer Schüler gegen seinen Meister beweisen.

## DIE ABWEHR

Um sich gegen dieses demütigende Verfahren zur Wehr zu setzen, genügt es, die eigene Ansicht unverzagt zu bekräftigen. Sie drehen das von Ihrem Gegner verdrehte Argument erneut um. Im oben angeführten Streitfall über Kindererziehung würde der Verteidigungsschlag also lauten: «Eben gerade weil autoritäre Erziehung zu nichts führt, muss man nachsichtig sein.» Damit signalisieren Sie, dass Sie die Gegenthese bereits durchdacht und verworfen haben. Allerdings sollten Sie bei den Worten «eben gerade» auf eine subtil modulierte Stimmlage achten. Betonen Sie hier keinesfalls zu stark! Denn dann wäre zu offenkundig, dass sich die Schlagkraft Ihres Arguments aus der bloßen Verneinung speist.





**TRICK NR. 3**

---

Dem anderen ein Etikett  
verpassen

## DAS VERFAHREN

Greifen Sie nicht an, was Ihr Gegner sagt, sondern was er ist. Niemand kann seinem Geschlecht, seinem Alter oder seiner sozialen Situation ohne Weiteres entrinnen. Daher kann es sehr wirksam sein, darauf anzuspielen. Erwecken Sie den Eindruck, dass die Thesen Ihres Gegenübers der gesellschaftlichen Gruppierung entspringen, der er angehört: Die negativen Vorurteile gegenüber dieser Gruppe werden Ihnen in die Hände spielen. Natürlich sollten Sie nicht in rassistische Beleidigungen verfallen, die dumm und niederträchtig sind. Aber Sie können zum Beispiel suggerieren, dass Ihr Gegner als Hauptstädter oder als Angehöriger der Toskana-Fraktion den Kontakt zur einfachen Bevölkerung völlig verloren hat.

Die Soziologen nennen das: «eine Abweichung zuschreiben». So hat der Soziologe Erving Goffman in «Stigma» gezeigt, wie jede Abweichung vom Ideal des guten amerikanischen Bürgers («ein junger, verheirateter, weißer, städtischer, nordstaatlicher, heterosexueller, protestantischer Vater mit Collegebildung») zur Ausgrenzung eines Individuums führen kann. Dass der Amtsantritt eines schwarzen Präsidenten in Washington daran etwas ändern wird, ist noch nicht gesagt. Einer jüngeren Umfrage zufolge glauben über 30 Prozent der Amerikaner, Barack Obama sei Muslim (zum Zeitpunkt seiner Wahl waren es nur 7 Prozent). Offenbar wollen seine Gegner ihn stigmatisieren, indem sie aus einer tatsächlichen, aber kaum instrumentalisierbaren Abweichung (seiner Hautfarbe) eine fiktive, aber durchaus wirkungsvolle Abweichung machen.

In der heutigen Zeit ist dieser Trick mit größter Vorsicht anzuwenden, doch bei Vorurteilen, die nur auf ihre Wiederbelebung warten, kann er Ihrem Gegner ernsthaft gefährlich werden.

## DIE ABWEHR

Wenn man versucht, Ihnen ein Etikett zu verpassen, um Ihre Argumente abzuwerten, haben Sie zwei Möglichkeiten zu kontern: Stolz oder Gleichgültigkeit. Sie können stolz auf Ihre Herkunft sein wie Rousseau, der seine Heimatstadt, die Republik Genf, pries und ihr seine «Abhandlung über den Ursprung und die Grundlagen der Ungleichheit unter den Menschen» widmete. Oder Sie können sie missachten wie Diogenes: Als die Athener sich über ihn lustig machten, weil er von den Einwohnern Sinopes verbannt worden war, erwiderte er ihnen, dass er es gewesen sei, der die anderen unter Hausarrest gestellt habe.

---

Mehr Informationen zu diesem und vielen weiteren Büchern aus dem Verlag C.H.Beck finden Sie unter: [www.chbeck.de](http://www.chbeck.de)