

Weston | Die Kunst des guten Arguments



Die Kunst des guten Arguments ist ein kompakter Leitfaden für den Einsatz im Alltag und konzentriert sich auf das Wesentliche. Denn für eine gute Argumentation werden oft nur Hinweise benötigt, keine ausführlichen Erläuterungen. So ist diese Einführung ein praktischer Werkzeugkasten: geordnet nach hilfreichen Regeln, die knapp und anschaulich erklärt werden. Anthony Weston leitet zum kritischen Denken an und lädt ein, eigene Standpunkte in einer komplexen Wirklichkeit zu entwickeln.

ANTHONY WESTON, geb. 1954, amerikanischer Philosoph und Essayist, lehrt als Professor an der Elon University in North Carolina und ist Verfasser erfolgreicher Einführungen, besonders in ethischen Fragen.

Anthony Weston

Die Kunst des guten Arguments

Aus dem amerikanischen Englisch
übersetzt von Ute Kruse-Ebeling

RECLAM 

Titel der amerikanischen Originalausgabe:
Anthony Weston: A Rulebook for Arguments. Fifth Edition.
Indianapolis/Cambridge: Hackett Publishing Company, 2017

2020 Philipp Reclam jun. Verlag GmbH,
Siemensstraße 32, 71254 Ditzingen

© 2017 by Hackett Publishing Company, Inc.
German edition published by arrangement with the Literary Agency
Eulama Lit. Ag.

Umschlaggestaltung: zero-media.net
Umschlagabbildung: FinePic®
Druck und buchbinderische Verarbeitung: GGP Media GmbH,
Karl-Marx-Straße 24, 07381 Pößneck
Printed in Germany 2020
RECLAM ist eine eingetragene Marke
der Philipp Reclam jun. GmbH & Co. KG, Stuttgart
ISBN 978-3-15-011286-1

Auch als E-Book erhältlich

www.reclam.de



INHALT

Einleitung 7

I. Kurze Argumente: Einige allgemeine Regeln 13

II. Beispielargumente 25

III. Analogieargumente 39

IV. Autoritätsargumente 45

V. Ursachenargumente 59

VI. Deduktive Argumente 69

VII. Erweiterte Argumentationen 85

VIII. Argumentieren in Essays 99

IX. Mündliche Argumentationen 109

X. Öffentliche Debatten 117

Anhang I: Glossar – Wichtige Begriffe 133

Anhang II: Häufige Fehlschlüsse 137

Anhang III: Definitionen – Drei Regeln 147

Quellen 156

Zu dieser Ausgabe 158

EINLEITUNG

Wozu überhaupt argumentieren?

Viele Menschen sind der Meinung, dass Argumentieren nichts anderes ist, als seine Vorurteile in neuer Form darzulegen. Deshalb sind auch viele Menschen der Auffassung, dass Argumentationen im Rahmen von Debatten unerquicklich und sinnlos sind. Eine der Wörterbuch-Definitionen für »Debatte« lautet »Streitgespräch«. In diesem Sinne sagen wir manchmal, dass zwei Menschen »einen Streit *haben*«: also einen verbalen Schlagabtausch. Das passiert häufig genug. Aber das ist nicht das, was das Argumentieren und das Führen von Debatten wirklich ausmacht.

In diesem Buch bedeutet »Argumentieren«, verschiedene Gründe oder Belege anzuführen, um eine Schlussfolgerung zu untermauern. Ein Argument ist hier nicht einfach nur eine Behauptung bestimmter Ansichten, und eine Argumentation ist, im Rahmen einer Debatte, nicht einfach nur ein Streit. Argumente sind Versuche, bestimmte Ansichten mit Gründen zu *stützen*. Argumentieren in diesem Sinne ist nicht sinnlos, sondern vielmehr unbedingt notwendig.

Argumentieren ist erstens unbedingt notwendig, weil es eine Möglichkeit ist, herauszufinden, welche Ansichten besser sind als andere. Nicht alle Ansichten sind gleich. Einige Thesen können gut begründet werden. Andere haben einen deutlich schwächeren Rückhalt. Doch oft wissen wir nicht, welche fundiert sind und welche nicht. Wir müssen Argumente für unterschiedliche Thesen anführen und diese Argumente dann bewerten, um herauszufinden, wie stichhaltig sie wirklich sind.

Argumentieren ist hier ein Mittel der *Überprüfung*. Einige Philosoph*innen und Aktivist*innen argumentieren beispiels-

weise, dass die Massentierhaltung zur Fleischproduktion Tieren enormes Leid zufüge und daher ungerechtfertigt und unmoralisch sei. Haben sie Recht? Das können wir nicht unbedingt klären, indem wir unsere momentanen Meinungen heranziehen. Viele Fragen sind damit verbunden – wir müssen die Argumente genau prüfen. Haben wir beispielsweise moralische Verpflichtungen gegenüber anderen Spezies oder ist nur menschliches Leiden wirklich schlimm? Wie gut können Menschen ohne Fleisch leben? Einige Vegetarier*innen haben ein hohes Alter erreicht. Beweist das, dass vegetarische Ernährungsweisen gesünder sind? Oder spielt das keine Rolle, wenn man berücksichtigt, dass einige Nichtvegetarier*innen auch ein sehr hohes Alter erreicht haben? (Man könnte vielleicht einen gewissen Fortschritt erzielen, indem man fragt, ob Vegetarier*innen *prozentual* gesehen ein höheres Alter erreichen.) Oder werden vielleicht gesündere Menschen tendenziell eher Vegetarier*innen als umgekehrt? All diese Fragen müssen sorgfältig erwogen werden, und die Antworten stehen nicht schon im Vorhinein fest.

Argumentieren ist auch noch aus einem weiteren Grund unbedingt notwendig. Sind wir erst einmal zu einer wohlbegründeten These gelangt, verwenden wir Argumente, um sie zu erläutern und zu verteidigen. Eine gute Argumentation wiederholt nicht einfach nur Behauptungen. Vielmehr führt sie Gründe und Belege an, so dass andere Menschen sich selbst eine Meinung bilden können. Wenn Sie zum Beispiel zu der Überzeugung gelangen, dass wir in der Tat die Art, wie wir Tiere züchten und nutzen, verändern sollten, müssen Sie mit Argumenten erläutern, wie Sie zu dieser Auffassung gekommen sind. So überzeugen Sie andere: Indem Sie die Gründe und Belege anführen, die *Sie* überzeugt haben. Es ist nicht falsch, verschiedene Meinungen zu einem Thema zu haben. Falsch ist, wenn man nur sie und sonst nichts vorzuweisen hat.

Argumentieren wird Ihnen mit der Zeit Spaß machen ...

Normalerweise lernen wir zu »argumentieren«, indem wir *behaupten*. Das heißt, wir neigen dazu, gleich unsere Urteile – unsere Wünsche oder Meinungen – vorzutragen, ohne sie näher zu begründen. Und manchmal funktioniert das, zumindest wenn wir noch sehr klein sind. Was könnte es Besseres geben?

Eine echte Argumentation braucht dagegen Zeit und Übung. Unsere Gründe ordnen, unsere Konklusionen, d. h. die Aussagen, die wir begründen wollen, ins richtige Verhältnis zu den tatsächlichen Belegen setzen, Einwände erwägen und alles Übrige – das sind Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen. Dafür müssen wir etwas älter werden. Wir müssen unsere Wünsche und Meinungen für eine Weile beiseiteschieben und tatsächlich *nachdenken*.

Seminare können dabei hilfreich sein – oder auch nicht. In Kursen, in denen es um die Vermittlung immer umfangreicher Sachverhalte oder Methoden geht, werden Studierende selten dazu ermutigt, die Art von Fragen zu stellen, die durch Argumente beantwortet werden. Sicher sieht unsere Verfassung das *Electoral College* [*Wahlleutekollegium*]¹ vor – das ist eine Tatsache – aber ist es immer noch eine gute Idee? (War es eigentlich jemals eine gute Idee? Was waren überhaupt die Gründe dafür?)

- 1 Anm. d. Übersetzerin: Das *Electoral College* bzw. Wahlleutekollegium ist in den USA jenes Gremium, das den Präsidenten oder die Präsidentin wählt. Es besteht aus 538 Wahlleuten, die aus den einzelnen US-Bundesstaaten und dem Hauptstadtbezirk Washington D.C. stammen. Die Zahl der Wahlleute pro Bundesstaat entspricht der Anzahl seiner Senator*innen und Kongressabgeordneten. Bei den Präsidentschaftswahlen erhält der Kandidat oder die Kandidatin, der oder die die Mehrheit der Wählerstimmen in einem Bundesstaat gewinnt, auch die Stimmen der Wahlleute dieses Bundesstaates (Ausnahmen: Maine und Nebraska). Die Wahl gewinnt, wer die Mehrheit der Stimmen der Wahlleute erringt.

Selbstverständlich glauben viele Wissenschaftler*innen, dass es noch anderswo im Weltall Leben gibt, aber warum? Was ist der Grund dafür? Gründe lassen sich für unterschiedliche Antworten anführen. Idealerweise lernen Sie am Ende nicht nur einige dieser Gründe kennen, sondern erfahren auch, wie man sie abwägt – und selbst weitere ausfindig macht.

Dafür braucht es wiederum vor allem Zeit und Übung. Dieses Buch kann dabei helfen! Darüber hinaus zeigt sich, dass das Argumentieren üben durchaus seinen eigenen Reiz hat. Wir werden geistig flexibler, ergebnisoffener und wachsamer und lernen zu schätzen, welchen Unterschied unser eigenes kritisches Denken tatsächlich ausmachen kann. Vom täglichen Familienleben über Politik, Wissenschaft, Philosophie bis selbst hin zur Religion werden uns ständig Argumente geboten, die wir berücksichtigen sollen. Im Gegenzug können wir wiederum auch unsere eigenen Argumente anführen. Betrachten Sie Argumentieren als einen Weg, für sich selbst herauszufinden, wo Sie innerhalb dieser sich entfaltenden, fortgesetzten Dialoge stehen. Was könnte es Besseres geben als *das*?

Was Sie in diesem Buch erwartet

Dieses Buch beginnt mit der Erörterung ziemlich einfacher Argumente, um dann zu erweiterten Argumentationen und ihrer Verwendung in Essays, mündlichen Vorträgen und schließlich öffentlichen Debatten überzugehen.

In den Kapiteln I–VI geht es um den Aufbau und die Bewertung *kurzer* Argumente. Diese geben einfach ihre Gründe und Belege in wenigen Worten, für gewöhnlich in wenigen Sätzen oder einem Absatz, an. Wir beginnen aus mehreren Gründen mit kurzen Argumenten. Erstens sind sie häufig: Sogar so häufig, dass sie Teil jedes Alltagsgesprächs sind. Zweitens sind

längere Argumentationen für gewöhnlich Ausarbeitungen kurzer Argumente oder einer Reihe miteinander verknüpfter kurzer Argumente. Wenn Sie zuerst lernen, kurze Argumente zu verfassen und zu beurteilen, können Sie Ihre Fähigkeiten als Nächstes auf längere Argumentationen in Essays oder Vorträgen ausweiten.

Ein dritter Grund, um mit kurzen Argumenten zu beginnen, ist der, dass sie die besten Beispiele für die gängigen Formen von Argumenten sowie für typische Argumentationsfehler liefern. In längeren Argumentationen kann es schwieriger sein, die wichtigsten Argumente – und Hauptprobleme – herauszufiltern. Wenngleich daher einige der Regeln beim ersten Lesen offensichtlich erscheinen mögen, vergessen Sie nicht, dass Sie davon profitieren, wenn Sie es mit einem einfachen Beispiel zu tun haben. Andere Regeln sind selbst bei kurzen Argumenten schwer genug nachzuvollziehen.

Kapitel VII zeigt Ihnen, wie Sie eine erweiterte Argumentation entwerfen und sodann ausarbeiten können und dabei zugleich Einwände und Alternativen berücksichtigen. Kapitel VIII führt Sie von dort aus weiter zum Verfassen eines argumentativen Essays. Kapitel IX liefert zusätzliche Regeln speziell für mündliche Vorträge und Kapitel X für öffentliche Debatten. Diese Kapitel bauen auf den Kapiteln I–VI auf, da erweiterte Argumentationen wie diese im Wesentlichen kurze Argumente miteinander kombinieren und ausarbeiten, so wie sie in den Kapiteln I–VI vorgestellt werden. Springen Sie daher nicht direkt zu den späteren Kapiteln, selbst wenn Sie sich von diesem Buch vor allem versprechen, dass es Ihnen dabei hilft, einen Essay zu verfassen oder einen Vortrag zu halten. Das Buch ist so kurz gehalten, dass Sie es von vorne durcharbeiten können: Auf diese Weise verfügen Sie dann, wenn Sie zu jenen späteren Kapiteln gelangen, über die nötigen Werkzeuge, um deren Inhalte vernünftig nutzen zu können. Für Lehrende empfiehlt es sich besonders, die Kapitel I–VI frühzeitig im Semester als Lektüre

aufzugeben und die Kapitel VII–X, sobald Essays, Vorträge und Debatten im Plenum anstehen.

Das Buch schließt mit drei Anhängen. Einem Glossar mit den wichtigsten Begriffen, die im Buch verwendet werden. Der zweite Anhang bietet eine Übersicht der wichtigsten Fehlschlüsse: Irreführende Arten von Argumenten, die so geläufig sind und in die man so leicht verfällt, dass sie sogar eigene Namen besitzen. Der dritte Anhang bietet drei Regeln für die Aufstellung und Bewertung von Definitionen. Verwenden Sie diese, wann immer Sie sie benötigen!

I. KURZE ARGUMENTE: EINIGE ALLGEMEINE REGELN

Argumente beginnen damit, dass sie Gründe ordnen und auf klare und angemessene Weise strukturieren. Kapitel I bietet allgemeine Regeln für den Aufbau kurzer Argumente. Kapitel II–VI erörtern bestimmte *Arten* von kurzen Argumenten.

1.

Bestimmen Sie Ihre Prämissen und Ihre Konklusion

Der allererste Schritt beim Aufbau eines Arguments besteht darin, sich selbst zu fragen, was Sie beweisen wollen. Was ist Ihre Konklusion? Beachten Sie, dass die Konklusion diejenige Aussage ist, die begründet werden soll. Die Aussagen, die zur Begründung vorgebracht werden, sind Ihre *Prämissen*.

Angenommen, Sie möchten Ihre Freunde (oder Kinder, Eltern usw.) dazu überreden, mehr Bohnen zu essen. Wahrscheinlich sieht das nicht nach dem vielversprechendsten oder gar wichtigsten Vorhaben der Welt aus. Doch es eignet sich gut als erstes Beispiel – und Ernährung ist ja durchaus wichtig! Schauen wir uns einmal an, wie Sie argumentieren könnten.

Ihre Konklusion steht fest: Wir sollten mehr Bohnen essen. Das ist Ihre Überzeugung. Aber warum? Welche *Gründe* haben Sie dafür? Es kann sein, dass Sie sich diese selbst erläutern müssen, einerseits, um Klarheit zu gewinnen, und andererseits, um zu prüfen, ob es sich auch tatsächlich um *gute* Gründe handelt. Gute Gründe müssen Sie natürlich klar darlegen, wenn Sie von anderen erwarten, dass sie Ihnen zustimmen oder ihre Ernährungsweise ändern.

Also noch einmal: Welche *Gründe* haben Sie dafür? Eine der Hauptprämissen ist wahrscheinlich, dass Bohnen gesund sind: Sie enthalten mehr Ballaststoffe und Eiweiß und haben einen geringeren Fett- und Cholesteringehalt als das, was die meisten Menschen heutzutage essen. Richtig ergänzt könnte eine bohnenhaltigere Ernährung zu einem längeren und aktiveren Leben führen. Setzen Sie besser nicht voraus, dass Ihre Freunde oder Familie diesen Grund schon einmal vorher gehört oder ihn wirklich in seiner Tragweite verstanden haben – es ist auf jeden Fall nützlich, daran erinnert zu werden.

Um die Leute zu motivieren, wäre es hilfreich, noch eine weitere Hauptprämisse hinzuzufügen. Da Bohnen oft klischeehaft als langweilig gelten, könnte man außerdem argumentieren, dass Bohnengerichte tatsächlich vielfältig und spannend sein können! Führen Sie einige Beispiele an, vielleicht Ihre eigenen Lieblingsbohnengerichte: scharfe Tacofüllungen mit schwarzen Bohnen zum Beispiel, und Hummus (aus Kichererbsen). Nun haben Sie ein Argument: gute, handfeste Gründe, die zu einer klaren Konklusion führen.

Selbst Witze können Argumente sein, auch wenn die Gründe albern erscheinen mögen.

Das Leben auf der Erde kann hart sein, aber dafür bekommt man jedes Jahr eine kostenlose Fahrt um die Sonne.¹

Eine kostenlose Fahrt um die Sonne ist nicht gerade die Art von Grund, die man normalerweise erwartet, um Mut in einer schwierigen Lebenslage zu fassen. Genau das macht den Witz lustig. Doch trotzdem ist es ein Grund: ein Versuch, die Behauptung zu rechtfertigen, dass das Leben gar nicht so übel ist,

1 Anonym, Cool Funny Quotes, <http://coolfunnyquotes.com>. Letzter Zugriff am 2. Juni 2017.

wie es einem manchmal vielleicht vorkommt. Es ist ein lustiges *Argument*.

In Regel 1 – Bestimmen Sie Ihre Prämissen und Ihre Konklusion – hat das Wort »bestimmen« zwei verwandte Bedeutungen. Die eine ist, Prämissen und Konklusion zu *unterscheiden*. Ihre Gründe unterscheiden sich von Ihrer Konklusion: Halten Sie sie klar voneinander getrennt. Eine kostenlose Fahrt um die Sonne zu bekommen, ist eine andere Vorstellung als die, Mut in einer schwierigen Lebenslage zu fassen, und sie steht logisch gesehen an erster Stelle. Es handelt sich um eine Prämisse. Besser in der Lage zu sein durchzuhalten, könnte eine Folge davon sein. Es handelt sich um eine Konklusion.

Haben Sie erst einmal Ihre Prämissen und Ihre Konklusion voneinander unterschieden, stellen Sie sicher, dass beides Behauptungen sind, zu denen Sie sich *bekennen* wollen. Das ist die andere Bedeutung von »bestimmen«. Sollte das der Fall sein, fahren Sie fort. Falls nicht, ändern Sie sie! Sich selbst Klarheit zu verschaffen, ist auf jeden Fall notwendig, bevor Sie sich gegenüber jemand anderem klar ausdrücken können.

Dieses Buch bietet Ihnen eine griffbereite Liste mit verschiedenen möglichen Arten von Argumenten. Nutzen Sie diese Liste für die Entwicklung Ihrer Prämissen. Möchten Sie zum Beispiel eine Verallgemeinerung vertreten, schlagen Sie in Kapitel II nach. Es wird Sie daran erinnern, dass Sie eine Reihe von Beispielen als Prämissen anführen müssen, und Ihnen erklären, nach welcher Art von Beispielen Sie Ausschau halten müssen. Erfordert Ihre Konklusion ein deduktives Argument, also ein Argument, in dem die Konklusion logisch aus den Prämissen folgt, erfahren Sie durch die Regeln in Kapitel VI, welche Arten von Prämissen Sie benötigen. Möglicherweise müssen Sie mehrere unterschiedliche Argumente ausprobieren, bevor Sie eines finden, das gut funktioniert.

2.

Legen Sie Ihre Ideen in einer natürlichen Reihenfolge dar

Argumente sind in *Bewegung*, sie müssen sich *entwickeln*. Gründe und Belege führen zu Konklusionen. Doch wie jede andere Form der Bewegung können Argumente elegant oder plump, scharfsinnig oder konfus, klar oder verworren sein. Streben Sie nach Klarheit und Wirksamkeit – wenn möglich sogar Eleganz.

Betrachten wir noch einmal das Argument zu den Bohnen. Wenn Sie nun Ihr Argument schriftlich ausarbeiten wollten, wie könnten Sie vorgehen? Eine gute Möglichkeit wäre folgende:

Wir sollten mehr Bohnen essen. Zum einen sind Bohnen gesund. Sie enthalten mehr Ballaststoffe und Eiweiß und haben einen geringeren Fett- und Cholesteringehalt als das, was die meisten Menschen heutzutage essen. Zum anderen können Bohnengerichte auch sehr vielfältig und spannend sein. Denken Sie etwa an scharfe Tacofüllungen mit schwarzen Bohnen oder an Hummus.

Jeder Satz in diesem Abschnitt ebnet den Weg für den nächsten, an den der wiederum nächste nahtlos anschließt. Das Argument beginnt mit der Formulierung seiner Konklusion bzw. der Aussage, die begründet werden soll. Das wiederum lädt zur Darlegung der Prämissen ein, und das Argument kommt dem nach, indem es sofort eine Hauptprämisse anführt und dann wiederum einen kurzen Grund für diese angibt und erklärt, warum Bohnen gesund sind. Dann führt es die andere Hauptprämisse und ihre Beispiele an. Man könnte das Argument dabei auf unterschiedliche Weisen anlegen: Zum Beispiel könnte die zweite Hauptprämisse zuerst genannt wer-

den, und/oder die Konklusion könnte, statt als zu begründende Aussage am Anfang zu stehen, erst am Ende gezogen werden – doch in beiden Fällen befindet sich jedes Glied an einer passenden Stelle.

Ein Argument in dieser nahtlosen Weise zu entfalten, ist eine Leistung, besonders wenn die Argumentationen ausführlicher und komplexer werden. Es ist nicht einfach herauszufinden, welcher Platz für jedes Glied der richtige ist – und für gewöhnlich sind viele falsche Stellen möglich. Nehmen wir beispielsweise an, wir würden das Argument stattdessen folgendermaßen formulieren:

Denken Sie an scharfe Tacofüllungen mit schwarzen Bohnen oder Hummus. Bohnen enthalten mehr Ballaststoffe und Eiweiß und haben einen geringeren Fett- und Cholesteringehalt als das, was die meisten Menschen heutzutage essen. Bohnengerichte können ziemlich abwechslungsreich und spannend sein. Wir sollten mehr Bohnen essen. Bohnen sind gesund.

Die Prämissen und die Konklusion sind dieselben, doch die Reihenfolge ist anders, und die Passage lässt die Orientierungs- und Verbindungswörter aus, die den Leser*innen helfen, Prämissen und Konklusionen zu erkennen (wie etwa »Zum einen ... Zum anderen ...«). Das führt dazu, dass das Argument völlig durcheinandergewürfelt ist. Die Beispiele für die Hauptprämissen, etwa wie lecker Bohnengerichte sein können, finden sich über die Passage verstreut, statt direkt bei der Formulierung dieser Prämissen angeführt zu werden. Man muss die Passage zweimal lesen, nur um sich zu vergewissern, was die Konklusion ist. Rechnen Sie nicht damit, dass Ihre Leser*innen so geduldig sind.

Stellen Sie sich darauf ein, dass Sie Ihre Argumentation mehrmals neu anordnen müssen, um die natürlichste Reihen-

folge zu finden. Auch dabei wiederum sollten die Regeln, die dieses Buch Ihnen bietet, helfen. Sie können sie nicht nur dazu verwenden, herauszufinden, welche Arten von Prämissen Sie benötigen, sondern auch, wie Sie sie in die beste Reihenfolge bringen.

3. Gehen Sie von verlässlichen Prämissen aus

Sie können noch so gut von Prämissen zur Konklusion argumentieren: Sind Ihre Prämissen schwach, wird auch Ihre Konklusion schwach sein.

Niemand auf der Welt ist heute wirklich glücklich. Also scheint es, dass Menschen einfach nicht dafür geschaffen sind, glücklich zu sein. Warum sollten wir etwas erwarten, das wir niemals erreichen können?

Die Prämisse dieses Arguments besteht in der Aussage, dass niemand auf der Welt heute wirklich glücklich ist. Manchmal, an bestimmten verregneten Nachmittagen oder in bestimmten Stimmungslagen, mag das beinahe wahr erscheinen. Doch fragen Sie sich selbst, ob diese Prämisse wirklich plausibel ist. Ist *niemand* auf der Welt heute wirklich glücklich? Nie? Was ist mit der alljährlichen kostenlosen Fahrt um die Sonne?

Diese Prämisse benötigt allermindestens eine sehr gute Verteidigung, und höchstwahrscheinlich ist sie schlicht nicht wahr. Dieses Argument kann daher nicht zeigen, dass Menschen nicht dafür geschaffen sind, glücklich zu sein oder dass Sie oder ich nicht erwarten sollten, glücklich zu sein.

Manchmal ist es einfach, von verlässlichen Prämissen auszugehen. Sie haben vielleicht bekannte Beispiele zur Hand oder

verlässliche Quellen, die sich eindeutig miteinander decken. Andere Male ist es schwieriger. Wenn Sie sich hinsichtlich der Verlässlichkeit einer Prämisse nicht sicher sind, müssen Sie unter Umständen etwas recherchieren und/oder ein Argument für die Prämisse selbst vorbringen (vgl. mehr zu diesem Punkt unter Regel 31). Sollten Sie feststellen, dass Sie *nicht* angemessen für Ihre Prämisse(n) argumentieren können, müssen Sie natürlich eine andere Prämisse ausprobieren!

4. Seien Sie konkret, kurz und prägnant

Vermeiden Sie abstrakte, vage und allgemeine Begriffe. »Wir sind stundenlang in der prallen Sonne gewandert« ist tausendmal besser als »Es handelte sich um eine längere Zeitspanne der mühevollen Anstrengungen«. Seien Sie auch kurz und prägnant. Durch aufgeblasene Ausführungen verliert man einfach jeden in einem Schleier von Worten.

SCHLECHT:

Sich abends regelmäßig zu einer Stunde schlafen zu legen, die der Zeit vorausgeht, zu der die meisten Ihrer Landsleute sich zu Bett begeben, gepaart mit der Gepflogenheit, zu früherer Stunde zu erwachen als jener, zu der die meisten anderen sich erheben, wird tendenziell zum Erwerb so wünschenswerter persönlicher Eigenschaften wie einer robusten körperlichen Verfassung, einer angenehm wohletablierten finanziellen Lage sowie intellektuellen Fähigkeiten und Vermögen der scharfsinnigen Einsicht und des Urteils führen, die der Erlangung des Respekts der anderen dienlich zu sein pflegen.

GUT:

Früh ins Bett und früh wieder auf, bringt Gesundheit, Wohlstand und Weisheit zuhauf! [Early to bed and early to rise makes a man healthy, wealthy, and wise.]

Die »Schlecht«-Version übertreibt es vielleicht ein *kleines* bisschen (finden Sie nicht?), doch Sie verstehen, was gemeint ist. Benjamin Franklins Reim und Rhythmus helfen ebenfalls, doch das Wichtigste ist, dass er wenige, klare und einfache Worte verwendet.

5.

Setzen Sie auf Inhalt statt auf emotionale Untertöne

Führen Sie echte Gründe an. Spielen Sie nicht nur mit den Untertönen von Wörtern.

SCHLECHT:

Die USA haben es schändlicherweise zugelassen, dass ihr einst so stolzer Personenschienenverkehr in der Versenkung verschwunden ist. Nun ist es eine Frage der Ehre, ihn wieder aufzubauen!

Das soll ein Argument für den Wiederaufbau des Personenschienenverkehrs sein. Doch es liefert keinerlei Belege für diese Konklusion, sondern nur einige emotional aufgeladene – und auch abgegriffene – Wörter, wie von Politiker*innen auf Autopilot. »Verschwanden« die Personenzüge aufgrund von Dingen, die die »USA« taten oder unterließen? Was war »schändlich« daran? Schließlich gelten viele »einst so stolze« Einrichtungen mittlerweile als überholt – wir sind nicht dazu verpflichtet, sie alle wiederaufzubauen. Und was soll es heißen, es sei eine

»Frage der Ehre« für die USA, dies zu tun? Wurden Versprechen gegeben und dann gebrochen? Von wem?

Es lässt sich vieles zugunsten des Wiederaufbaus des Personenschienenverkehrs sagen, besonders in der heutigen Zeit, in der die ökologischen und ökonomischen Kosten von Autobahnen gewaltig steigen. Das Problem ist, dass nichts davon in diesem Argument steht. Es vertraut ganz auf die emotionale Aufladung der Wörter und leistet in Wirklichkeit selbst überhaupt nichts. Wir stehen immer noch dort, wo wir am Anfang standen. Natürlich können Untertöne manchmal selbst dann überzeugen, wenn sie es nicht sollten – doch vergessen Sie nicht: Wir suchen hier nach tatsächlichen, konkreten Belegen.

Ebenso wenig sollten Sie versuchen, Ihr Argument gut aussehen zu lassen, indem Sie die Gegenposition mit emotional aufgeladenen Wörtern abstempeln. Im Allgemeinen vertreten Menschen aus ernsthaften und aufrichtigen Gründen eine Position. Versuchen Sie, sich über ihre Ansicht klarzuwerden – versuchen Sie, ihre *Gründe* zu verstehen –, auch wenn Sie gänzlich anderer Meinung sind. Zum Beispiel sind Leute, die eine neue Technologie in Frage stellen, wahrscheinlich nicht für ein »Zurück zur Steinzeit«. (Wofür *sind* sie? Vielleicht müssen Sie sie danach fragen.) Ebenso wenig behauptet eine Person, die an die Evolution glaubt, dass ihre Großeltern Affen waren. (Und wiederum: Was denkt sie *genau*?) Im Allgemeinen gilt: Wenn Sie sich nicht vorstellen können, wie jemand überhaupt die Ansicht vertreten kann, die Sie angreifen, haben Sie sie wahrscheinlich einfach noch nicht verstanden.

6.

Verwenden Sie einheitliche Begriffe

Kurze Argumente haben normalerweise ein einziges Thema oder einen einzigen Themenstrang. Sie führen einen bestimmten Gedanken über mehrere Schritte zu seinem Abschluss. Fassen Sie daher diesen Gedanken in klare und sorgfältig ausgewählte Begriffe, und markieren Sie jeden neuen Schritt, indem Sie genau diese Begriffe wiederverwenden.

In ihrem klassischen Handbuch des Schreibens *The Elements of Style* führen William Strunk und E. B. White die berühmten Seligpreisungen Jesu als ein überzeugendes Beispiel für das an, was sie als »parallele Fügung« oder als »Ausdruck aufeinander abgestimmter Gedanken in gleicher Form« bezeichnen.

Selig, die arm sind vor Gott; / denn ihnen gehört das Himmelreich.

Selig die Trauernden; / denn sie werden getröstet werden.

Selig die Sanftmütigen; / denn sie werden das Land erben.

(Mt 5, 3–5) [dt. zit. nach: *Die Bibel*, Einheitsübersetzung, Stuttgart, 2. Aufl., 2017]

Die Formel lautet »Selig sind die x: denn y«. Sie wird nicht jedes Mal neu formuliert wie etwa: »Auch jene, die x sind, werden gesegnet sein, weil y.« Stattdessen weist jeder Satz exakt dieselbe Struktur und exakt dieselbe Formulierung auf.

Machen Sie dasselbe mit Ihren Argumenten.

SCHLECHT:

Wer lernt, sich um ein Haustier zu kümmern, lernt, auf die Bedürfnisse eines abhängigen Wesens einzugehen. Durch aufmerksames Beobachten und Reagieren, wenn eine Katze

oder ein Hund einen braucht, kann man auch die eigene Fähigkeit, Bedürfnisse zu erkennen und das eigene Verhalten entsprechend anzupassen, gegenüber kleinen Kindern verbessern. Indem man ein responsiverer Haustierhalter wird, kann man also auch seine familiären Pflegekompetenzen verbessern.

Wie bitte? Jeder Satz mag für sich genommen ziemlich klar sein, doch die Zusammenhänge zwischen den Sätzen gehen völlig im Dickicht verloren – das vielleicht sogar interessant ist, doch viel zu dicht, um effektiv voranzuschreiten. (Vergessen Sie nicht: Argumente müssen *in Bewegung sein*, sie müssen sich *entwickeln!*)

GUT:

Wer lernt, sich um ein Haustier zu kümmern, lernt, auf die Bedürfnisse eines abhängigen Wesens einzugehen. Wer lernt, auf die Bedürfnisse eines abhängigen Wesens einzugehen, lernt, ein besserer Vater oder eine bessere Mutter zu sein. Wer also lernt, sich um ein Haustier zu kümmern, lernt, ein besserer Vater oder eine bessere Mutter zu sein.

Die »Gut«-Version mag nicht gerade in blumiger Weise elegant sein, doch das macht sie dadurch mehr als wett, dass sie absolut glasklar ist. Ein einfaches Merkmal macht den Unterschied: Die »Schlecht«-Version verwendet für jeden Kerngedanken einen neuen Satz, sobald der Gedanke wieder auftaucht. – Zum Beispiel wird »Wer lernt, sich um ein Haustier zu kümmern« in der Konklusion der »Schlecht«-Version als »Indem man ein responsiverer Haustierhalter wird« erneut beschrieben – wohingegen das »Gut«-Argument sorgfältig und präzise seine Schlüsselbegriffe wiederholt.

Sollten Sie sich Gedanken über den Stil machen – was Sie natürlich bisweilen durchaus tun sollten –, so entscheiden Sie sich für das straffste, nicht das blumigste Argument.

Am kürzesten und prägnantesten:

Wer lernt, sich um ein Haustier zu kümmern, lernt, auf die Bedürfnisse eines abhängigen Wesens einzugehen, und lernt also wiederum, ein besserer Vater oder eine bessere Mutter zu sein.

II. BEISPIELARGUMENTE

Einige Argumente führen ein oder mehrere Beispiele an, um eine Verallgemeinerung zu untermauern.

Frauen wurden in früheren Zeiten sehr jung verheiratet. Julia in Shakespeares *Romeo und Julia* war nicht einmal 14 Jahre alt. Im Mittelalter war 13 das normale Heiratsalter für eine jüdische Frau. Und während des Römischen Reichs wurden viele römische Frauen im Alter von 13 oder jünger verheiratet.

Dieses Argument verallgemeinert von drei Beispielen – Julia, jüdische Frauen im Mittelalter und römische Frauen während des Römischen Reiches – auf »viele« oder die *meisten* Frauen in früheren Zeiten. Um die Form dieses Arguments möglichst klar zu zeigen, können wir die Prämissen einzeln auflisten, mit der Konklusion als unterster Zeile bzw. Fazit:

Julia in Shakespeares Theaterstück war nicht einmal 14 Jahre alt.

Jüdische Frauen im Mittelalter wurden normalerweise mit 13 verheiratet.

Viele römische Frauen wurden während des Römischen Reichs im Alter von 13 oder jünger verheiratet.

Also wurden Frauen in früheren Zeiten sehr jung verheiratet.

Es ist hilfreich, kurze Argumente so aufzuschreiben, wenn wir verstehen wollen, wie sie genau funktionieren.

Wann stützen Prämissen wie diese in angemessener Weise eine Verallgemeinerung?

Eine Bedingung ist natürlich, dass die Beispiele korrekt sind. Denken Sie an Regel 3: Gehen Sie von verlässlichen Prämissen aus! Wenn Julia *nicht* um die 14 Jahre alt war oder wenn die