

4. PRÜFUNGEN

Das Ziel des vierten Kapitels besteht darin, über die Stufenargumente ein Fragezeichen zu setzen, damit eine prüfende Klärung auf verschiedenen Ebenen eingeleitet werden kann: Sind Stufenargumente in verschiedenen Themen anwendbar? Lassen sie sich anschließen an den Kritischen Rationalismus, an das Debattentreiben und an Argumentationstheorien?



4.1 Die Anwendbarkeit von Stufenargumenten

Zielsetzung und Fragestellungen

Nachdem die Gesamtheit aller 15 Stufenargumente in ihrem Kontext von Übergangskreis, Evolution und Debatte dargestellt wurde, besteht die Aufgabe nun darin, die einzelnen Stufenargumente auf ihre Anwendbarkeit in 15 verschiedenen Themenbereichen¹ näher zu untersuchen. Im dritten Kapitel hatte ich vor der Festlegung der zu prüfenden Themen hierfür die folgenden drei Fragen gestellt:

¹ Die Prüfliste der Themen wurde vor der Niederschrift der Stufenargumente festgelegt, so daß keine nachträgliche Manipulation in ihrer Auswahl stattfinden konnte.

1. Können die bereitgestellten Themen mit den Stufenargumenten bearbeitet werden?
2. Ergeben sich dabei Schwierigkeiten, die zur Korrektur der Stufenargumente veranlassen?
3. Ist es eher wahrscheinlich oder unwahrscheinlich, daß mit den Stufenargumenten auch andere Themen erfaßt werden können?

Diese Fragen sollen nach dem Durchgang durch die Prüfthemen beantwortet werden. Ich möchte jedoch hier die ersten beiden Fragen nach dem gegenwärtigen Stand meiner Forschung verändern. Die dritte Frage soll in ihrer obigen ursprünglichen Formulierung beibehalten werden. Die modifizierten Fragestellungen spiegeln die Behandlung der Stufenargumente in ihrer Gesamtstruktur im vorangegangenen Kapitel wider. Sie lauten nach ihrer Veränderung:

1. Ist die Anwendung der Stufenargumente auf ein Spektrum unterschiedlich ausgewählter Themen leicht möglich oder erfordert sie eine künstliche Gedankenkonstruktion, die sie in einer Debatte wahrscheinlich unglaublich erscheinen läßt?
2. Ist das Ensemble der Stufenargumente in der Lage, ein Thema sinnvoll zu strukturieren, ohne daß eines von ihnen aus der Reihe fällt, indem es den Bezug zu seinem Thema verliert und dieser nicht mehr hergestellt werden kann?²

Wir verfügen nun über ein differenziertes Bewertungsinstrument, das uns einen ersten Schritt zur Entscheidung bringt, ob die Anwendung der Stufenargumente einen Erkenntnisgewinn für die Debattierkunst in der Praxis verspricht.

Überblick der 15 formalisierten Stufenargumente

Bevor wir zur Prüfung übergehen, soll die folgende Auflistung dem Leser einen Überblick über die Struktur der Stufenargumente geben. Denn die Texte zu den einzelnen Prüfthemen folgen ihrer chronologischen Abfolge.

Die folgenden Abkürzungen werden verwendet: Die Zielgruppe wird mit »Z« bezeichnet, eine der 15 Leitqualitäten mit »La«, »Lb« oder »Lc«, »I*« steht in jedem Stufenargument für einen beliebigen Inhalt, solange er argumentativ Sinn macht.

1. Stufenargument:

»Z strebt La an, weil sie dadurch Lb aufrecht erhält.«

2. Stufenargument:

»Z ist Lc präsent, weil sie La anstrebt.«

3. Stufenargument:

»Z hält I* für nützlich, weil ihr Lc präsent ist.«

2 Am Rande ist die Frage von Bedeutung, ob die Struktur der Stufenargumente narrativ ist, d.h. ob mit ihnen eine Geschichte erzählt werden kann.

4. Stufenargument:

»Z ist I* wichtig, weil ihr I* nützlich ist.«

5. Stufenargument:

»Z stellt sich auf I* ein, weil ihr I* wichtig ist.«

6. Stufenargument:

»Z nähert sich La an, weil sie auf I* eingestellt ist.«

7. Stufenargument:

»Z macht sich das Leben mit I* leichter, weil sie sich I* annähert.«

8. Stufenargument:

»Z ist offen für I*, weil sie damit sich ihr Leben erleichtert.«

9. Stufenargument:

»Z stellt sich I* vor«, weil dies ihren Interessen entspricht.«

10. Stufenargument:

»Z ist sich mit I* einig, weil sie sich I* vorstellt.«

11. Stufenargument:

»Z entscheidet über eine Annäherung an La, weil sie mit sich einig ist.«

12. Stufenargument:

»Z verändert sich, weil sie über eine Annäherung an La entschieden hat.«

13. Stufenargument:

»Z kann I* aufgeben, weil sie sich verändert hat.«

14. Stufenargument:

»Z betrachtet I* als das Wichtigste, weil sie I* aufgegeben hat.«

15. Stufenargument:

Z ist L* zu empfehlen, weil ihr I* das Wichtigste ist.«

Durchgang der Themen »Dieses Haus ...«

Es folgen nun die schriftlichen Reden zu den Prüfungsthemen mit ihren jeweiligen Pro- und Kontra-Seiten. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, die formalisierten Stufenargumente in der Ordnung ihrer Abfolge darzustellen und sie mit spezifischen Leitqualitäten und konkreten Inhalten zu füllen.

Die Stufenargumente wurden mit »S1-S15« gekennzeichnet und in ihnen die Schlüsselwörter zu ihren Leitqualitäten kursiv gesetzt.³ Ebenfalls kursiv ist die Begründungsformulierung »weil«, da so optisch ein besserer inhaltlicher Zusammenhang zwischen den Leitqualitäten der Schlüsselwörter und den Aussagen und Begründungen der Stufenargumente hergestellt werden kann.

Eine Liste aller Schlüsselwörter, die in allen Prüftexten verwendet werden, ist im Anhang nach Stufen und in alphabetischer Reihenfolge aufgeführt. Der Leser wird bei der Erarbeitung der Texte eine gewisse Übung in der Zuordnung der Schlüsselwörter gewinnen, wobei es für ein Prüfverfahren nicht notwendig ist, jetzt schon die Zuordnung dieser charakteristischen Signalwörter zu erlernen. Dies kann, wenn gewünscht, später Schritt für Schritt erfolgen⁴.

Ich möchte den Leser bitten, sich bei der Betrachtung der Themenbearbeitung Folgendes zu vergegenwärtigen: *Die Behauptung auf einer Stufe wird immer durch die vorhergehende Stufe begründet. Es ändern sich nur die Inhalte aus der Verwirklichung ihrer Bedeutungsrelationen durch eine Vielzahl verschiedener Schlüsselwörter.*

Wer sich für die Ableitung eines inhaltlich gefüllten Stufenarguments aus seiner Formalisierung interessiert, dem seien hier zwei Beispiele gegeben:

Im 9. Thema: »Dieses Haus würde Museen kostenlos zugänglich machen«, heißt es auf der Pro-Seite für das neunte Stufenargument: Die Museumsbesucher *sehen Bildung als eine Waage an*, in der Anstrengung und Belohnung ausgeglichen sein sollen, *weil* sie auch Freude am Lernen haben möchten.« Die Formalisierung des neunten Stufenarguments lautet: »Z stellt sich I* vor«, »weil es ihren Interessen entspricht. Wir haben hier also für »Z« die Museumsbesucher, »sehen an« ein Schlüsselwort für die neunte Stufe »visualisieren« und »Freude haben« Schlüsselwörter für die achte Stufe »spielen«. Die Schlüsselwörter für die neunte Stufe im affirmativen Teil des Stufenarguments sind »Waage« und »ausgeglichen«, die zusammengenommen das gewünschte Bild geben.

Im 4. Thema: »Dieses Haus glaubt, daß die Digitalisierung mehr schadet als nützt« heißt es im 1. Stufenargument für die Kontra-Seite: Die meisten Menschen *streben dannach*, Informationswege zu *digitalisieren* (La12), *weil* sie dadurch *weiterhin* im Alltag *entscheidungsfähig* (Lb11) bleiben. Hier markiert »anstreben« im behauptenden Teil des Stufenarguments die Leitqualität der ersten Stufe »festlegen« und im zweiten, begründenden Teil ist »weiterhin« die Leitqualität der fünfzehnten Stufe »fortführen«. Als Leitqualität La wurde »digitalisieren« als Schlüsselwort der zwölften Stufe »sich verändern« und für Lb »entscheidungsfähig« als Schlüsselwort der elften Stufe »entscheiden« verwendet.

Was den Stil der Texte betrifft, so wird man leicht feststellen, daß die Einbeziehung der Leitqualitäten vermeintlich lebensphilosophische Aussagen mit sich bringt. Man

3 In »S1«-»S3« sowie in »S14« und »S15« wird den Leitqualitäten »La«, »Lb«, »Lc« und »L*« in Klammern ihre Stufe zugeordnet, da sich diese nicht aus der Positionierung in der Reihenfolge der Stufenargumente ergibt, wo ihre Behauptungsfunktion die Leitqualität der Stufenummerierung und ihre Begründungsfunktion die Leitqualität der darunter liegenden Stufe ist. Die einzige Ausnahme ist »Lc«, das immer der 2. Stufe zugeordnet ist, allerdings mit der Option, vier Optionen für die Charakterisierung der Zielgruppe zu haben. Vgl. hierzu in diesem Kap. »Stufenstruktur und ihre Kontextualisierung« den Abschn. »Kontext Debatte« für das zweite Stufenargument »verkörpern«.

4 Gute Übungen hierfür sind die Vorbereitung einer eigenen Rede oder das Hören und Sprechen im Alltag.

könnte einwenden, daß hier eine spezifische Leserschaft angesprochen wird, die altersmäßig deutlich über die Zielgruppe meines Buches – Studierende in der Regel im dritten Lebensjahrzehnt – hinausgeht. Diesen Einwand vermag ich als Senior nicht zu entkräften. Vor allem kann man kritisieren, daß die hier verwendete Schriftsprache nicht einer mündlichen Rede entspricht.⁵ Es hätte aber wenig Sinn gemacht, die Stufenargumente im Stil einer freien Rede darzustellen, da dies den Textumfang deutlich überschritten hätte. Ich habe mich daher für eine kurze und möglichst prägnante Darstellung eines Stufenarguments entschieden, die in der Regel nicht länger als drei Zeilen sein sollte. Auf diese Weise sollte sichergestellt werden, daß auch der Zusammenhang zwischen Behauptung und Begründung leichter nachvollziehbar ist. Didaktische Gründe haben mich dazu bewogen, die Stufentexte so nah wie möglich an ihrer Formalisierung zu halten. Damit versuche ich, dem Leser die Füllung einer abstrakten Form mit konkreten Inhalten deutlicher vor Augen zu führen.

Ich hatte den Eindruck, mit der Struktur der Argumente bildlich gesprochen die Struktur eines herbstlichen Baumes zu schaffen, der seine Blätter abgeworfen hat. Jeder dieser Bäume hat eine symmetrische Struktur seiner Äste und Zweige. Jede Seite der Krone bildet ein Gegengewicht zu den Licht- und Schattenwirkungen der gegenüberliegenden Seite. Und jeder von ihnen stellt in seiner Gesamtheit die Pro- und die Kontrastseite eines Themas dar. Um die Verästelungen eines Themas zu verdeutlichen, habe ich hier und da einen kleinen Kommentar in die Prüfungstexte eingefügt, und bei ihrer Bearbeitung sind gelegentlich Redundanzen entstanden.⁶ Hierzu habe ich mich von den Worten Jürgen Walther (1990) ermutigt gefühlt:

»Kein Mensch, selbst der fanatische Logiker nicht, argumentiert in einer der formalen Logik genau angepaßten Sprache. Und niemand beschränkt sich ausschließlich auf das logisch Notwendige, wenn er logisch argumentiert. Ein Mensch, der sich so verhielt, verfügte nur über eine sehr begrenzte Sprache und würde seine Zuhörer oder Leser ziemlich schnell langweilen, ermüden oder verärgern« (48).

Der Duktus der Schrift bürdet dem Leser letztlich eine Aufgabe auf: Er muß den geschriebenen Text in den Stil seiner freien Rede übertragen, wenn er an dessen Wirkung interessiert ist. Ich möchte den Leser ermutigen, dies zu versuchen. Damit aber das Stufenargument in der freien Rede nicht verloren geht, sollte er bei der Übersetzung in seine eigene Sprache die kursiv gesetzten Wörter beibehalten, weil sie die Schlüsselwörter für die Stufen sind. Dasselbe gilt für das »weil«, das Behauptung und Begründung verbindet. Die Hervorhebung der Schlüsselwörter und des Übergangs ist erwünscht, weil sie die Ausdruckskraft verstärkt und das Erlernen der Schlüsselwörter erleichtert, indem sie

5 Mit dem Bonmot »Schreibe, wie du redest, so schreibst du schön« zitiert der Germanist Ernst Bury (2001: 15) den Dichter Gotthold Ephraim Lessing. Bei Aristoteles (1995) hingegen heißt es: »Man darf [...] nicht vergessen, dass für jede Gattung eine andere Ausdrucksweise paßt. Denn der Stil in Veröffentlichungen ist nicht derselbe wie der in Streitreden, der in Volksreden nicht derselbe wie der vor Gericht. [...] Der schriftliche Stil ist der präziseste, der Stil der Streitrede entspricht am ehesten der Kunst eines Schauspielers« (187).

6 Der Philosoph Holm Tetzens (2004) meint: »Redundanz ist [...] notwendig, um eine Rede oder einen Text zu verstehen« (63).

besser gehört werden. Jedes der insgesamt 450 Stufenargumente kann anders formuliert werden, solange die Struktur seiner Formalisierung erkennbar bleibt. M. E. entfalten die Stufenargumente ihre Wirkung am besten, wenn sie ruhig und zugleich betont vorge tragen werden. Deshalb habe ich hier und da bewußt Gedankenstriche – als Momente der Besinnung – gesetzt.

1. »Dieses Haus glaubt, daß früher alles besser war.«

Pro.

S1: Die meisten von uns *wollen* frühere schmerzhafte Erinnerungen *verdrängen* (La4), *weil* wir dadurch *weiterhin* das Hier und Jetzt unseres Alltags *nutzen* (Lb3) können. – Dafür nehmen wir in Kauf, daß wir frühere Zeiten beschönigen.

S2: Uns ist *präsent*, daß wir *lieberfrei* als unglücklich sind (Lc2), *weil* wir *danach streben*, Leiderfahrungen aus unserem Leben zu *verbannen* (La4).

S3: Wir halten es für *nützlich*, Kraft für die Gegenwart zu haben, *weil* es uns *gegenwärtig* ist, lieber entspannt zu leben als leiden zu müssen.

S4: Wir *brauchen* diesen *Mut* für das Hier und Jetzt, *weil* er für die Bewältigung des täglichen Lebens *nützlich* ist.

S5: Wir *stellen* uns darauf ein, die Vergangenheit zu beschönigen, *weil* wir eine *Ordnung* für unseren Alltag *brauchen*.

S6: Wir *arbeiten ruhiger* mit dieser Schönfärberei, *weil* wir die *Einstellung* vertreten, daß früher die Zeiten besser waren.

S7: Wir machen uns das *Leben leichter*, *weil* uns die Beschönigung *beruhigt*.

S8: Wir *interessieren* uns für das Hier und Jetzt, *weil* wir damit *leichter* leben.

S9: Wir *blicken* auf eine beschönigte Vergangenheit als eine *schöne Landschaft* zurück, deren Durchwanderung uns Kraft gegeben hat, *weil* wir mit ihr uns für das Hier und Jetzt *öffnen* können.

S10: Es gibt uns *inneren Frieden*, wenn wir vergangene Zeiten beschönigen, *weil* dadurch die vor uns liegende Arbeit als bewältigbar *erscheint*.

S11: Wir sind *entschieden der Auffassung*, daß wir besser geworden sind, zu verdrängen – *weil* wir im bewußten Vergessen einen *Sinn* sehen.

S12: Wir *entwickeln* uns zu Personen, denen nun *präsent* ist, daß sich unsere Vergangenheit in eine *schöne Landschaft* verwandelt hat – *weil* wir uns *entschieden haben*, das erlebte Leid auszulöschen.

S13: Wir *opfern* bereitwillig einen Teil unserer Erinnerungen, *weil* wir uns zu Menschen *verändert* haben, die frei denken und leben können.

S14: Das *Wichtigste* für uns ist, daß wir *glücklich sind* (L10), *weil* wir die Illusion *aufgegeben* haben, daß die Zukunft uns Leid und Schmerz ersparen wird.

S15: Für unsere Zukunft ist das *Bild* (L9) *wegweisend*, daß der Weg hinter uns mit Rosen geschmückt war, *weil* wir einem *erfolgreichen* Leben (L10) den *Rang* vor einem mißglückten Leben *einräumen*.

Kontra.

S1: Die meisten von uns *streben danach*, die eigene Vergangenheit *zu verstehen* (La10), *weil* wir dadurch unseren *klaren Blick* (Lb9) für das Hier und Jetzt *erhalten*.

S2: Uns *präsent*, daß wir lieber *unbekümmert* (Lc2) handeln – *weil* wir *verstehen* (La10) *wollen*, warum etwas früher geschehen ist.

S3: Wir halten es für *nützlich*, uns den schmerhaften Erfahrungen der Vergangenheit zu öffnen, *weil* uns *präsent ist*, daß wir im Hier und Jetzt des Alltags lieber unbekümmert leben.

S4: Es ist uns *wichtig*, die Vergangenheit nicht zu idealisieren, *weil* wir es für *nützlich halten*, die Gründe für vergangene Ereignisse zu verstehen.

S5: Wir *stellen uns* darauf *ein*, die früheren Fehler nicht zu wiederholen, *weil* es uns *wichtig* ist, heute sicher in der Gegenwart zu leben.

S6: Wir *arbeiten* daran, unsere eigene Geschichte zu verstehen, *weil* wir die *Einstellung vertreten*, daß wir dadurch die Wiederholung von Leid verringern.

S7: Das Leben in der Gegenwart wird *besser*, *weil* wir unsere Vergangenheit *aufarbeiten*.

S8: Wir *versuchen*, unsere menschliche Natur mit ihren Wünschen und Ängsten realistisch zu sehen, *weil* es dadurch *leichter* wird, nicht ihren Gefahren zu unterliegen.

S9: Wir *sehen* uns als *aufrechte Menschen*, die sich von den *Fesseln befreit* haben, die uns an die Vergangenheit gebunden hatten, *weil* wir *frei* sein wollen im Hier und Jetzt.

S10: Wir sind *glücklich*, daß wir lernfähig sind, *weil* wir uns einen Weg ins Licht *vorstellen*.

S11: Wir sind *entschieden der Auffassung*, daß wir die Vergangenheit nun besser verstehen, *weil* wir *Frieden* mit ihr *geschlossen* haben.

S12: So *verändern* wir uns, indem uns nun *gegenwärtig* ist, daß wir in einer geordneten Umgebung leben möchten, *weil* wir *entschieden* vorangekommen sind.

S13: Wir *opfern* bereitwillig die Illusion, daß früher alles besser war, *weil* wir uns *verändert* haben.

S14: Das *Wichtigste* ist, daß wir *lernen* (L10) können, *weil* wir es *aufgegeben* haben, Mario-netten der Vergangenheit zu sein.

S15: Der *klare Blick* (L9) ist es, der uns den *Weg* in die Zukunft weist, *weil* es für uns das *Wichtigste* ist, zu *lernen* (L10).

2. »Dieses Haus glaubt, daß die Existenz der Menschheit zu bedauern ist.«

Pro.

S1: Die meisten Menschen *streben danach*, die eigene Existenz *wichtiger zu halten* (La14) als die anderer Lebewesen, *weil sie* dadurch weiterhin *gelassen* (Lb13) *bleiben* können, wenn sie deren Lebensgrundlagen vernichten.

S2: Uns ist *präsent*, daß wir gerne auf unserem Planeten die *alleinigen Herrscher* (Lc2) sind, *weil* wir danach *streben*, unsere Existenz als *die wichtigste* (La14) zu halten.

S3: Wir halten es für *nützlich*, die Natur durch den Bau von Städten zu verdrängen und den Klimawandel in Kauf zu nehmen, *weil uns präsent* ist, daß wir die Erde gerne als Spielball sehen.

S4: Die meisten von uns halten es für *wichtig*, ihre Territorien zu verteidigen, auch wenn

wir dafür kämpfen und sogar Kriege führen müssen, weil wir es für *nützlich* halten, zuerst die eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.

S5: Die meisten Menschen *gehen davon aus*, daß sie hierzu das Recht haben, *weil* sie es für *wichtig* halten, eine größtmögliche Kontrolle auszuüben.

S6: Es wird sogar daran *gearbeitet*, den Mars zu besiedeln, *weil* die meisten von uns *davon ausgehen*, daß wir davon profitieren werden.

S7: Die Menschen *glauben*, sich ihr Leben leichter zu machen, wenn Wissenschaft und Technik Fortschritte erzielen, weil sie die *Hoffnung* auf eine weitere Arbeitsentlastung haben.

S8: Die meisten Menschen sind *neugierig* an den Geschehnissen in der Welt, ohne auf sie Einfluß nehmen zu können, *weil sie glauben*, nur die Mächtigen haben das Sagen.

S9: Sie finden es schön, sich nur *im Kreis* ihrer Nächsten *zu sehen*, *weil sie* daran *interessiert* sind, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.

S10: Die meisten Menschen sind *glücklich*, wenn ihre eigene Welt friedlich ist, *weil sie sich vorstellen*, daß überall anders Gewalt und Krieg das Leben bestimmen.

S11: Die meisten von uns sind *entschieden der Auffassung*, daß mehr und mehr nur unsere eigenen Bedürfnisse zählen, *weil wir* damit *glücklich* sind.

S12: Wir *entwickeln* uns zu Egoisten, indem uns nun *präsent* ist, daß wir immer weniger Rücksicht auf andere nehmen, *weil wir uns entschieden haben*, daß nur unser Eigennutz zählt.

S13: Die Menschheit *vernichtet* ihre natürliche Umwelt, Tiere und Pflanzen, *weil sie sich verändert* zu einem immer größeren Herrscher auf diesem Planeten.

S14: Für sie ist es das *Wichtigste*, das *Bild* vor Augen zu haben (L9), die *Krone der Schöpfung* zu sein, *weil sie* ihre eigenen Lebensgrundlagen zunehmend *opfert*.

S15: Deshalb ist ihr zu *raten*, sich *offen* (L8) einzustehen, daß ihre Existenz zu bedauern ist, *weil sie* ihre Existenz als *Krone der Schöpfung* (L9) *priorisiert*.

Kontra.

S1: Die meisten Menschen *wollen* die Natur *erleben* (La8), *weil sie sich* dadurch *weiterhin wohlfühlen* (Lb7) können.

S2: Es ist ihnen *präsent*, daß sie die Erde als einzigen Planeten *zur Lebenswelt* haben (Lc2), *weil sie anstreben*, die Natur zu *erleben* (La8).

S3: Die Menschheit hält es für *nützlich*, Natur und Lebewesen zu schützen, *weil ihr präsent* ist, gerne in einer artenreichen Umwelt zu leben.

S4: Für die meisten von uns ist der Schutz der Umwelt *wichtig*, *weil wir es für nützlich halten*, unsere Lebensgrundlage zu respektieren.

S5: Wir *gehen davon aus*, daß wir durch die Zerstörung der Natur einen Schaden erleiden, *weil sie für unsere Gesundheit wichtig* ist.

S6: Viele Menschen *arbeiten* an einer Verbesserung der Lebensbedingungen von Tieren, *weil sie davon ausgehen*, daß dies auch ihre eigenen Lebensbedingungen verbessert.

S7: Die meisten Menschen *glauben*, daß das Naturerleben ihr Leben verbessert, *weil ihr hektisches Treiben* dadurch *zur Ruhe kommt*.

S8: Viele Unternehmen *experimentieren* mit alternativen Energieformen, *weil sie glauben*, daß in diesen die Zukunft der Energieversorgung liegt.

S9: Wir sehen *sehen uns in einem Kreis* mit den Lebewesen der Erde, *weil* wir uns *freuen*, mit ihnen zusammenzuleben.

S10: Wir sind *glücklich*, einen Planeten als Lebensgrundlage zu haben, *weil* wir uns *vorstellen*, daß ein Leben anderswo vielen Einschränkungen unterliegt.

S11: Wir sind *entschieden der Auffassung*, daß wir immer besser in der Natur abschalten können, *weil* dies für uns *Sinn macht*.

S12: Die meisten Menschen *verändern sich*, indem ihnen nun *gegenwärtig* ist, daß das Naturerlebnis ihre Kräfte regeneriert, *weil* sie sich *entschieden* haben, daß der Gang in die Natur ihnen gut tut.

S13: Sie *geben alte Denkweisen auf*, die zuvor zur Ausbeutung der Natur und zur Vernichtung von Tieren geführt haben, *weil* sich ihr Bewußtsein *verändert* hat.

S14: Sie sehen jetzt den *Schutz* (L4) ihrer Umwelt als das *Wichtigste*, *weil* sie alte Denkweisen *aufgegeben* haben.

S15: Der *Wegweiser* für die Menschheit ist, den Planeten Erde gemeinsam mit allen Lebewesen zu *nutzen* (L3), *weil* sie deren *Schutz* (L4) für das *Wichtigste* hält. – Die Existenz der Menschheit auf der Erde ist daher zu begrüßen.

3. »Dieses Haus würde Leistungssportler nicht als Helden feiern.«

Pro.

S1: Die meisten Leistungssportler *streben an*, ihr Ansehen als Helden zu *genießen* (La8), *weil* sie dadurch *weiterhin trainieren* (Lb7) können, ihre Schmerzen auszuhalten. – Wegen dieses Kampfes gegen ihren Körper befürworten wir keine öffentlichen Feiern für Helden.

S2: Leistungssportlern ist *präsent*, daß sie gerne in einer *Gesellschaft leben* (Lc2), in der sie unterstützt werden, *weil sie anstreben*, ihr heldenhaftes Ansehen in der Öffentlichkeit zu *genießen* (La8).

S3: Sie halten es für *nützlich*, ihre Schmerzen zu verdrängen, *weil* ihnen beim Training *präsent* ist, daß sie später als Helden gefeiert werden können.

S4: Diese Perspektive ist für sie *wichtig*, *weil sie es für nützlich halten*, eine Belohnung für das Aushalten ihrer Schmerzen zu erhalten.

S5: Sie *stellen sich* auf einen Kampf gegen ihren Körper *ein*, *weil es für sie wichtig ist*, daß er immer wieder seine Leistungsgrenzen überschreitet.

S6: Athleten *arbeiten* hart, *weil sie davon ausgehen*, daß ihr Körper sich auf die ständige Überforderung nur nach zähem Ringen *einstellt*.

S7: Sie *belohnen* sich für die Verdrängung ihrer Schmerzen, *weil sie hart daran arbeiten*, ihren Körper immer wieder neu herausfordern zu können.

S8: Immer wieder *spielen* die Leistungssportler mit dem Wagnis, einen Wettkampf gegen einen Gegner zu verlieren, *weil sie glauben*, die Allerbesten sein zu müssen.

S9: Vor einem Wettkampf *sehen sie die Öffentlichkeit jubeln*, wenn sie gewonnen haben, *weil sie diese Anerkennung genießen*.

S10: Bei einem Erfolg sind die Athleten *glücklich*, *weil sie das Bild des Jubels* schon *vor Augen* haben, bevor das Publikum ihnen applaudiert.

S11: Sie *entscheiden* dann, daß sie sich ihrem Ziel, vorübergehend zu den Allerbesten zu

gehören, angenähert haben, *weil sie glücklich sind*, das harte Training hinter sich zu haben.

S12: Die Leistungssportler verändern sich zu Menschen, denen nun *präsent* ist, daß sie gerne immer als Helden bejubelt werden möchten – *weil sie sich entschieden haben*, daß nur die Schmerzfreiheit sie zu diesem Ziel bringt.

S13: Damit *geben sie es auf*, an die Schädigung ihres Körpers zu denken, *weil sie sich zu Menschen verändert haben*, die unerbittlich gegen die Wehklagen ihres Körpers ankämpfen.

S14: Das *Wichtigste* für den Leistungssportler ist die *erfolgreiche* (L10) Überschreitung der Grenzen ihres Körpers, *weil* er dessen Bedürfnisse nach Ruhe und Grenzen *geopfert* hat.

S15: Den Leistungssportlern ist zu *empfehlen*, sich *als Menschen zu sehen* (L9), die in der Öffentlichkeit Anerkennung finden können, ohne gegen ihren Körper zu kämpfen, *weil* für sie die *erfolgreiche* (L10) Überforderung ihres Körpers das *Wichtigste* ist. – Um dies zu ermöglichen, sollten Leistungssportler nicht als Helden gefeiert werden.

Kontra.

S1: Die meisten von uns Leistungssportler *streben* im Training *an*, das Maß unserer körperlichen Schmerzen zu *begrenzen* (La4), *weil* wir dadurch *weiterhin* unsere geistigen Fähigkeiten *nutzen* (Lb3) können. – Wir tun dies zielgerichteter als die meisten Menschen, und verdienen deshalb zu Recht die Anerkennung als Helden.

S2: Uns ist *präsent*, daß wir uns bei unseren sportlichen *Handlungen* *wohl fühlen* (Lc2) möchten, *weil wir anstreben*, unsere körperlichen Schmerzen zu *begrenzen* (La4).

S3: Um das zu erreichen, halten wir die Wahrnehmung der Veränderung der körperlichen Empfindungen für *nützlich* – *weil uns präsent* ist, daß wir uns beim Sport *wohlfühlen* möchten.

S4: Wir halten die Schulung der Körperwahrnehmung für *wichtig*, *weil* wir es für *nützlich* halten, unserem Körper keinen Schaden zuzufügen.

S5: Wir sind darauf *eingestellt*, die angestrebte Leistung mit unserem Körper und nicht gegen ihn zu erreichen, *weil* uns unsere Gesundheit *wichtig* ist.

S6: Wir *arbeiten* deshalb daran, uns eine Kompetenz anzueignen, die die Schmerzen unseres Körpers begrenzt, *weil* wir darauf *eingestellt* sind, mit unserem Körper eine gesunde Leistung zu erzielen.

S7: Wir *glauben*, daß mentale Übungen unser sportliches Training *leichter machen*, *weil* wir daran *arbeiten*, den Schmerz zu reduzieren.

S8: Dabei *experimentieren* wir ständig mit neuen Übungen, um *herauszufinden*, wie die Kraft unseres Geistes auf unseren Körper wirkt, *weil* dies unser Training *akzeptabel* macht.

S9: Das *Bild*, das wir *vor Augen* haben, ist, daß unser *Körper* unseren *Geist* und unsere *Gefühle* beheimatet, wie eine *Schale* zwei *Kugeln* bewahrt, *weil* wir daran *interessiert* sind, in einer guten Beziehung mit ihm zu leben.

S10: Wir sind *glücklich*, *weil* wir uns beim Training das Bild von Schale und Kugel vorstellen, mit dem wir geschützt in die Wettkämpfe gehen.

S11: Wir sind *entschieden der Auffassung*, daß wir dank unseres mentalen Trainings ständig mehr lernen, den Schmerz zu begrenzen, *weil* wir *glücklich* darüber sind, daß unser Körper Geist und Gefühl beherbergt.

S12: So *entwickeln* wir uns zu Menschen, denen nun *gegenwärtig* ist, daß wir mit unserem Körper befreundet sind – *weil* wir uns *entschieden* haben, Geist und Gefühl für unseren Körper ständig zu trainieren.

S13: Wir *geben* gerne die altmodische Vorstellung *auf*, daß ein Leistungssportler gegen seinen Körper kämpfen muß, *weil* wir uns zu Menschen *verändert* haben, die ihre körperlichen Bedürfnisse respektieren.

S14: Das *Wichtigste* für uns ist, daß wir im Leistungssport uns *einig* (Lo) sind mit unserem körperlichen Erleben, *weil* wir es *aufgegeben* haben, gegen unseren Körper zu kämpfen.

S15: Wir sehen den *Wegweiser* für den Fortgang unserer Karriere darin, *ein schönes Bild* (L9) vom Zusammenwirken von Körper, Gefühl und Geist zu haben – *weil* uns das *Wichtigste* die *Liebe* (L10) zu unserer Leidenschaft ist. Aus diesem Grund sind wir der Öffentlichkeit ein exponiertes Vorbild, und verdienen es, als Helden gefeiert zu werden.

4. »Dieses Haus glaubt, daß die Digitalisierung mehr schadet als nutzt.«

Pro.

Wir verstehen unter Digitalisierung die Veränderung von Informationen, wie wir sie heute weltweit vor allem mit dem Internet und dem Mobiltelefon vorfinden. Wir glauben, daß die Nutzung dieser neuen Informationskanäle ein Zeichen moderner Gesellschaften ist und von den Menschen grundsätzlich als wertvoll angesehen wird. Wir möchten aber darauf hinweisen, daß diese Entwicklung ihren Zenit überschritten hat und mehr Schaden als Nutzen bringt. Das wollen wir nun zeigen.

S1: In unserer Zeit *streben* die meisten Menschen *danach*, sich digital zu *informieren* (La8), *weil sie glauben* (Lb7), dadurch *weiterhin* besser leben zu können.

S2: Es ist ihnen *präsent*, daß sie räumlich *unabhängig* (Lc2) von ihrer jeweiligen Situation sein möchten, *weil sie keine Zeit verschenken* (La8) wollen.

S3: Sie halten es für *nützlich*, sich ganz auf ihr Handy zu konzentrieren, *weil es ihnen präsent* ist, immer und überall auf dem Laufenden sein zu wollen.

S4: Die Menschen finden es *wichtig*, nichts zu verpassen, *weil sie es für nützlich halten*, die Kontrolle über die Welt zu behalten.

S5: Sie *gehen davon aus*, daß alle Ereignisse der Welt für ihr Alltagsleben relevant sind, *weil sie es für wichtig halten*, ihre unmittelbare Umgebung nicht mehr wahrzunehmen.

S6: Auf diese Weise *arbeiten sie täglich* mit ihrem Handy und im Internet, *weil sie davon ausgehen*, daß sie verlässliche Informationen erhalten.

S7: Die Menschen *glauben*, daß die digitalen Informationen wahr sind, *weil sie nur noch mit ihnen arbeiten*.

S8: Sie *interessieren* sich für *aktuelle Neuigkeiten*, *weil sie damit ihren Alltag lebendig machen*. Aber das Leben wird durch die Informationsflut erschwert.

S9: Die Handynutzer *sehen sich als Könige in einem unbegrenzten Revier, weil sie immer mehr entdecken*, was sie interessieren könnte. Aber das hat mit den Notwendigkeiten des Alltags kaum mehr etwas zu tun.

S10: Sie sind *glücklich*, wenn nichts sie zwischen ihrem Handy und der digital gewordenen Welt trennt, *weil sie sich als Könige mit Informationshoheit sehen*.

S11: Die Menschen sind *entschieden* der Auffassung, daß die Digitalisierung ihres Lebens sie frei macht, *weil sie nie gelernt haben*, Informationen kritisch zu überprüfen.

S12: Sie *verändern sich* zu Personen, denen nun *präsent* ist, daß sie frei in ihrer eigenen Digitalisierung leben wollen – *weil sie sich entschieden haben*, nicht mehr über tägliche Täuschungen nachzudenken.

S13: Die digitalisierten Menschen *geben* die Natürlichkeit von Beziehungen auf, die ihr Leben bisher geprägt haben, *weil sie sich zu Menschen veränderten*, die ihre natürlichen Sinne brach liegen lassen.

S14: Das *Wichtigste* ist dem digitalen Menschen, daß er *bekommt, was er sucht* (L8), *weil er es aufgegeben hat*, seiner natürlichen Umgebung einen Wert beizumessen. – Dieser Schaden ist ungeheuer groß und überschreitet den Zenit des Zumutbaren.

S15: Deshalb ist den Menschen *zu empfehlen*, wieder ihre unmittelbare Umgebung *wahrzunehmen* (L7), *weil ihnen das Wichtigste* ist, daß sie *bekommen, was sie suchen* (L8).

Kontra.

Natürlich sehen auch wir einen Schaden, den die Digitalisierung dem Leben der Menschen moderner Gesellschaften zufügt. Aber wir sehen nicht den Zenit, hinter dem der Nutzen der Digitalisierung dem Schaden unterliegt. Das wollen wir Euch jetzt zeigen.

S1: Die meisten Menschen *streben danach*, Informationswege zu *digitalisieren* (La12), *weil sie dadurch weiterhin im Alltag entscheidungsfähig* (Lb11) bleiben.

S2: Ihnen ist *präsent*, daß sie in einer *sich verändernden Umwelt* (Lc2) leben möchten, *weil sie digitale* (La12) Kommunikationen *anstreben*.

S3: Sie finden es *nützlich*, mit dem Handy oder im Internet zu kommunizieren, *weil ihnen präsent* ist, daß sie damit im Zeitgeist leben.

S4: Es ist für die Menschen *wichtig*, unabhängig von Zeit und Raum zu sein, *weil sie es nützlich halten*, Informationen jederzeit auf ihre Richtigkeit prüfen zu können.

S5: Die Menschen *gehen davon aus*, daß die tägliche Nutzung digitaler Arbeitsmittel unverzichtbar ist, *weil sie mit ihnen ihren Alltag organisieren*.

S6: Sie *arbeiten* überwiegend am Computer, *weil sie darauf eingestellt sind*, daß dies der Königsweg zu den benötigten Informationen und ihrer Verarbeitung ist.

S7: Die Menschen *verbessern* ihr *Leben*, *weil sie* durch die Arbeit am Computer *Zeit* für andere interessante Dinge gewinnen.

S8: Die Menschen *spielen* mit den vielen Möglichkeiten der digitalen Arbeitsinstrumente, *weil sie sich mit ihnen das Leben erleichtern*.

S9: Sie *sehen sich als Könige* der Digitalisierung, *weil sie sich freuen*, ihr Leben *frei* zu leben.

S10: Sie sind *glücklich*, *weil sie die digitalen Bilder* jederzeit *anschauen* können und auf ihre Echtheit überprüfen können. Ein Schaden, der den Nutzen dieses Glücks übersteigt, ist nicht erkennbar.

S11: Die Menschen sind entschieden der Auffassung, daß die zunehmende Digitalisierung ihrer Lebenswelt ihnen hilft, die Welt realistisch zu sehen, weil das für sie Sinn macht.

S12: Sie entwickeln sich zu Personen, denen nun gegenwärtig ist, daß die digitale Welt ihre Heimat sein soll – weil sie Entscheidungsträger sind.

S13: Die Menschen opfern gerne ihre sinnlichen Wahrnehmungen zu diesem Zweck, weil sie sich zu Menschen entwickelt haben, die sich hauptsächlich für das Digitale im Leben interessieren.

S14: Das Wichtigste ist ihnen die Teilnahme (L8) am Geschehen einer klein gewordenen Welt, weil sie es aufgegeben haben, mit ihren Sinnen die unmittelbare Umgebung wahrzunehmen.

S15: Deshalb führt ihre Weiterentwicklung zu einer Steigerung der Beziehungen (L7) in digitaler Form auf diesem Planeten, weil die Teilhabe (L8) an der Welt für die Menschheit das Wichtigste ist.

5. »Dieses Haus bedauert den hohen Stellenwert von Arbeit.«

Pro.

S1: Die meisten Menschen streben nach Arbeit (La6), weil sie dadurch weiter davon ausgehen (La5) können, daß ihre Person wertgeschätzt wird. – Deshalb ist die hohe Wertschätzung der Arbeit bedauerlich.

S2: Es ist den meisten Menschen präsent, daß sie ihre Umgebung (Lc2) mit einer eigenen Identität erleben möchten, weil sie nach Hoffnung (La6) streben.

S3: Sie finden es nützlich, die Anerkennung anderer zu erhalten, weil ihnen präsent ist, daß sie sich in ihrer Umgebung wohlfühlen möchten.

S4: Es ist ihnen wichtig, sich eine Identität zu erarbeiten, weil sie es für nützlich halten, am sozialen Leben teilzunehmen.

S5: Die meisten Menschen gehen davon aus, daß sie mit Arbeit Anerkennung erhalten, weil sie es für wichtig halten, das gesellschaftliche Leben mit Arbeit zu ordnen.

S6: Die Menschen arbeiten, um sich selbst zu stabilisieren, weil sie davon ausgehen, daß es dafür keinen anderen Weg gibt.

S7: Sie glauben, daß eine Gesellschaft nur mit Arbeit bestehen kann, weil die meisten Menschen bisher arbeiten, um existieren zu können.

S8: Die Menschen spielen jedoch seit Jahrtausenden mit dem Gedanken, Arbeit überflüssig zu machen, weil sie glauben, daß das Leben auf diesem Planeten ohne Arbeit leichter wird.

S9: Die meisten Menschen träumen von Maschinen mit künstlicher Intelligenz, die ihnen die Arbeit abnehmen, weil sie dann von ihren Fesseln befreit sind.

S10: Sie sind glücklich, wenn Maschinen dies gelingt, weil sie sich vorstellen, ihre frei gewordene Zeit für andere Dinge zu nutzen.

S11: Sie sind entschieden der Auffassung, daß ihr persönlicher Wert durch ihre Arbeit steigt, andererseits entscheiden sie sich dafür, daß ein Leben ohne Arbeit besser ist, weil sie in beiden Situationen glücklich sind, einer Gemeinschaft anzugehören.

S12: Die Menschen *verwandeln* sich damit in widersprüchliche Wesen, denen *gegenwärtig* ist, daß sie in ihrer Umgebung sowohl mit Arbeit als auch ohne Arbeit leben möchten, *weil sie sich entschieden haben*, beides gleichzeitig haben zu wollen.

S13: Sie haben es *aufgegeben*, über die Konsequenzen dieser Ambivalenz nachzudenken, *weil sie sich selbst zu zwiespältigen Wesen verwandelt* haben, die ihre hoch ambivalente Einstellung zur Arbeit nicht reflektieren.

S14: Das Wichtigste für die Weiterentwicklung der Menschen ist die *Aufgabe* (L13) der hohen Wertschätzung von Arbeit, *weil sie es aufgegeben haben*, ein Glück zu suchen, das nicht hoch ambivalent ist.

S15: Der Wegweiser für eine bessere Menschheit liegt in ihrer *Veränderung* (L12) zu Wesen ohne ambivalente Identität, weil es ihr am *wichtigsten* ist, den Stellenwert der Arbeit *aufzugeben* (L13).

Kontra.

Selbst wenn eine Gesellschaft Arbeit physisch nicht mehr verrichten braucht und intelligente Maschinen die Arbeit für sie übernehmen, sind wir doch von Folgendem überzeugt:

S1: Die meisten Menschen *streben nach Arbeit* (L6), *weil sie dadurch weiter davon ausgehen* (La5) können, einen geordneten Alltag zu haben. – Deshalb ist der hohe Stellenwert der Arbeit zu begrüßen.

S2: Es ist ihnen *präsent*, daß sie gerne *in Sicherheit* (Lc2) handeln, *weil sie nach Arbeit* (La6) *streben*.

S3: Sie halten es für *nützlich*, mit Arbeit Ordnung zu schaffen, *weil ihnen gegenwärtig* ist, daß sie in einer geordneten Umgebung leben möchten.

S4: Es ist ihnen *wichtig*, durch Arbeit im Leben voranzukommen, *weil sie es für nützlich halten*, mit Arbeit Ziele zu verwirklichen.

S5: Die meisten Menschen *gehen davon aus*, daß die Verwirklichung von Zielen ihrem Leben einen Wert gibt, *weil sie damit Respekt erlangen*.

S6: Sie *arbeiten*, um damit ihren Alltag zu organisieren, *weil sie darauf eingestellt* sind, daß es anderen genauso geht und sie damit eine Gemeinschaft bilden.

S7: Die Menschen machen sich das *Leben* mit einer geistigen Arbeit *leichter*, die ihren Körper weniger beansprucht, *weil sie dann eher in Ruhe arbeiten* können.

S8: Sie *erfinden* immer *neue Möglichkeiten*, sich körperliche Arbeit zu ersparen, *weil sie glauben*, dann länger leistungsfähig zu bleiben.

S9: Sie haben das *Bild* vor Augen, daß ihr Geist eine *sprudelnde Quelle* für inspirierende Ideen ist, *weil er ständig nach einem besseren Leben sucht*.

S10: Die Menschen sind *glücklich*, *weil sie sich vorstellen*, daß diese Quelle nie versiegt.

S11: Sie sind *entschieden der Auffassung*, daß geistige Arbeit ihrem Leben zunehmend Stabilität verleiht, *weil sie es immer besser verstehen*, Maschinen für körperliche Arbeit einzusetzen.

S12: Die Menschen *verändern* sich zu Wesen, denen *präsent* ist, daß sie körperlich entspannt leben möchten – *weil sie sich entschieden haben*, daß geistige Arbeit angenehmer ist.

S13: Sie geben ihren Groll gegen die Natur auf, die ihnen die körperliche Arbeit früher aufgerollt hat, weil sie sich immer mehr zu geistigen Menschen verändert haben.

S14: Das Wichtigste für sie ist, den hohen Wert der geistigen Arbeit zu akzeptieren (L7), weil sie es aufgegeben hat, einen Sinn in körperlicher Arbeit zu sehen.

S15: Ihr Wegweiser ist daher die geistige Arbeit (L6), weil für die Menschheit das Wichtigste ist, auf ihre hohe Wertschätzung zu vertrauen (L7). – Diese ist daher nicht zu bedauern, sondern zu begrüßen.

6. »Dieses Haus würde die Ehe abschaffen.«

Pro.

S1: Die meisten verheirateten Menschen beabsichtigen, ihre Ehen aufzugeben (La13), wenn ihre Interessen durch den Partner eingeschränkt werden, weil sie sich dadurch weiterentwickeln (Lb12) können.

S2: Ihnen ist präsent vor Augen (Lc2), daß ihre Ehe eine Waage ist mit zwei Schalen für die Ausgewogenheit der Interessen, weil sie die Ehe aufgeben (La13) wollen, wenn die Waage aus dem Gleichgewicht gerät.

S3: Die Eheleute halten es für nützlich, daß ihre Interessen in gleichem Maße gegenseitig berücksichtigt werden, weil ihnen präsent ist, daß sie lieber allein leben, als dem anderen mehr Rechte einzuräumen.

S4: Sie halten es für angemessen, jederzeit eine Gleichbehandlung zu fordern, weil sie es für nützlich halten, nicht unter dem anderen zu stehen.

S5: Verheiratete gehen davon aus, daß eine Ehe sehr wahrscheinlich eine vorübergehende Zweckgemeinschaft ist, weil es ihnen wichtig ist, nicht lebenslang an eine Person gebunden zu sein.

S6: Verheiratete arbeiten in der Ehe an ihrer Entwicklung, indem sie versuchen, ihre Interessen zu verwirklichen, weil sie darauf eingestellt sind, daß dies für eine gewisse Zeit gelingen kann.

S7: Sie glauben, daß es besser ist, sich alleine wohl zu fühlen, weil beide hoffen, mit diesem Gefühl ihren Weg durchs Leben zu beschreiten.

S8: Verheiratete sind jederzeit offen für die Auflösung ihrer Ehe, weil sie es für besser halten, nicht zu warten, bis sich die Situation in ihrer Ehe verschlechtert.

S9: Sie stellen sich vor, daß eine Ehe ein Paradies sein soll, in dem alle ihre Bedürfnisse befriedigt werden, weil sie zufrieden ihr Leben mit einem anderen teilen wollen.

S10: Sie lieben sich innig, solange die Waage im Gleichgewicht bleibt, weil sie die paradiesische Vorstellung haben, daß das immer so sein wird.

S11: Deswegen entscheiden sich viele Verheiratete immer leichter, ihre Ehe aufzugeben, wenn die Waage aus dem Gleichgewicht gerät, weil sie die Trennung als eine sinnvolle Lösung verstehen.

S12: Menschen entwickeln sich nach ihrer Scheidung zu Menschen, denen präsent vor Augen ist, daß sie sich von allen Fesseln befreit haben – weil sie sich entschieden haben, daß sie sich weiterentwickelt hatten.

S13: Sie haben es *aufgegeben*, einem vergangenen Glück nachzutrauern, *weil* sie sich zu Personen *verändert* haben, die noch mehr als zuvor darauf vertrauen, daß ihre Weiterentwicklung kein Ende finden wird.

S14: Das *Wichtigste* für Geschiedene ist, daß sie in der Ehe einen Menschen *geliebt* (L10) haben, *weil* sie es *aufgegeben* haben, daran zu glauben, daß es dort ewiges Glück gibt.

S15: Für die Zukunft der Geschiedenen gilt, sich weiterhin die Ehe sich als eine *Waage* vorzustellen (L9), *weil* das *Wichtigste* für sie ist, in der Ehe einen Menschen *geliebt zu haben* (L10). – Da also die Ehe für sie nur eine Zweckgemeinschaft auf Zeit ist, muß sie abgeschafft werden.

Kontra.

Unterschiedliche Auffassungen und überhaupt, daß man verschiedener Meinung sein kann, gehören zu einer Ehe. Wenn sich das Interesse am Austausch über unterschiedliche Bedürfnisse ändert, dann war die Ehe nie der richtige Ort für dieses Glück. Die Ehe als Institution muß unbedingt erhalten bleiben. Dazu unsere Ausführungen:

S1: Die meisten Menschen *streben danach*, in einer Ehe *glücklich* (La10) zu sein, *weil* sie dort ihr Leben mit ihren *Vorstellungen beständig* und gemeinsam *gestalten* (Lb9) können.

S2: Ihnen ist *präsent*, daß sie *offen* mit ihrem Partner *sprechen* (Lc2) möchten, *weil* sie sich *innerlich* mit ihm verbinden (La10) wollen.

S3: Sie *nutzen* den täglichen Austausch, *weil* ihnen *präsent* ist, daß sie gerne offen sprechen.

S4: Es ist ihnen *wichtig*, einem Menschen ganz vertrauen zu können, *weil* sie diese Sicherheit *nutzen* möchten.

S5: Sie *gehen davon aus*, daß in der Ehe sich viele Momente bieten, in denen sie sprechen wollen, *weil* sie dann alltägliche Aufgaben besser *bewältigen* können.

S6: Verheiratete *arbeiten* daran, ihre Bedürfnisse gegenseitig ausgewogen zu halten, *weil* sie darauf *eingestellt* sind, daß eine gemeinsame Lebensordnung durch eine Bereitschaft zum Gespräch *gesichert* wird.

S7: Menschen machen sich das *Leben leichter*, wenn sie heiraten, *weil* ihre *Arbeit* an der Ehe die Schwankungen des Lebens *beruhigt*.

S8: Die Verheirateten *tauschen sich* täglich *aus*, *weil* sie im Alltag *ständig* in *Kontakt* sind.

S9: Sie *sehen* in der Ehe einen *sicheren Hafen*, in den sie zurückkehren können, *weil* jeder ein *Interesse* an dem *Zuspruch* des anderen hat.

S10: Die beiden Partner sind *innerlich verbunden*, *weil* sie die gemeinsame *Vorstellung* haben, daß ihre Ehe ein Hafen ist, der Stabilität in schwierigen Zeiten garantiert.

S11: Die Verheirateten sind *entschieden der Auffassung*, daß ihre *innere Verbundenheit* in der Ehe wächst, *weil* sie damit *glücklich* sind.

S12: Verheiratete *verändern sich* im Verlauf der Jahre zu Personen, denen *präsent* ist, daß sie mit ihrem Partner durch dick und dünn gehen möchten, *weil* sie sich *entschieden haben*, mit ihm erfolgreich zu sein.

S13: Sie haben es *aufgegeben* zu denken, daß ein anderer Mensch ihnen eine bessere Stütze gibt, *weil* sie sich zu Menschen *entwickelt* haben, die verschiedene Interessen ohne Scheidungsabsichten akzeptieren können.

S14: Das Wichtigste ist Eheleuten, ihre *Erfahrungen* miteinander *teilen* (L8) zu können, weil sie es *aufgegeben* haben, an eine bessere Gestaltung ihres Lebens mit einer anderen Person zu glauben.

S15: Der Wegweiser zur *Fortführung* ihrer Geschichte ist, bei ihrem Ehepartner zu *bleiben* (L7), weil ihnen das Wichtigste ist, ihre *Erfahrungen* (L8) miteinander *teilen zu können*. – Deshalb: Auf keinen Fall die Ehe abschaffen, sondern dieses unersetzbare Gut bewahren.

7. »Dieses Haus glaubt, Dörfer sollten zugunsten von Städten aufgegeben werden.«

Pro.

S1: Die meisten Menschen *streben* in der Stadt *nach Erlebnissen* (La8), weil sie dadurch ihr *Leben in Bewegung* (Lb7) halten. Deshalb sollten Dörfer, die deutlich weniger Vielfalt bieten, aufgegeben werden.

S2: Den Menschen auf dem Dorf ist *präsent*, daß sie *mit dem Gedanken spielen* (Lc2), in die Stadt zu ziehen, weil sie dort vieles *erleben* (La8) *wollen*.

S3: Menschen *nutzen* den Umzug in die Stadt, weil ihnen *gegenwärtig* ist, daß sie dort in einer Umgebung (Lc2) mit Kultur-, Bildungs- und Vereinsangeboten leben.

S4: Ihnen ist es *wichtig*, sich zu verändern, weil sie es für *nützlich* halten, sich mit neuen Erfahrungen in der Stadt weiterzuentwickeln.

S5: Sie *gehen* davon *aus*, daß eine Wende ihr Leben attraktiver macht, weil sie es für *wichtig halten*, besser zu leben.

S6: Menschen haben in der Stadt mehr *Zeit* zum Erleben, weil sie darauf *eingestellt* sind, dort etwas Passendes im Kulturangebot zu finden.

S7: Sie *leben* in der Stadt *leichter* als auf dem Dorf, weil sie in der Stadt in Berufen *arbeiten* können, für die es auf dem Dorf keine Stellen gibt.

S8: Menschen *interessieren* sich für eine Arbeit in der Stadt, weil sie dort *besser bezahlt* wird.

S9: Die Landflüchter *stellen sich vor*, daß Städte *blühende Orte der Veränderung* sind, weil sie sich darüber *freuen*, daß die Stadt das Dorf mit seiner Natur ersetzt.

S10: Die Menschen in der Stadt sind *glücklich*, daß ihre Dörfer, aus denen sie wegzogen, ohne Verlust aufgegeben werden konnten, weil das, was sie dort vorfinden, ihren *Träumen* entspricht.

S11: Die Landflüchter *entscheiden sich*, daß sie der Wegzug weitergeführt hat, weil sie in der Stadt das *Glück* vielfältiger Erlebnisse *finden*.

S12: Diese Menschen *verändern sich*, indem ihnen *präsent* ist, daß sie sich in der Stadt selbstbewußt bewegen können – weil sie *entschieden* haben, daß sie dort eine geeignete Arbeit gefunden haben.

S13: Sie *geben es auf*, einer Vergangenheit nachzutrauern, die sie zugunsten einer Bereicherung aufgegeben haben, weil sie ihr Leben zum Guten *verändert* haben.

S14: Das Wichtigste ist für sie, daß die Vielfalt in der Stadt *weiterlebt* (L15), weil sie es *aufgegeben* (L14) haben, die Vielfalt in der Natur der Dorfumgebung zu suchen.

S15: Der Wegweiser für die neuen Stadtbewohner ist die *Priorisierung* (L14) der Vielfalt, weil ihnen das Wichtigste ist, daß dieser Erlebnisreichtum in der Stadt *weiter vorhanden* (L15) ist. – Deshalb: Für eine Aufgabe der Dörfer zugunsten der Stadt.

Kontra.

Das Naturerlebnis ist in der Stadt vergleichsweise sehr gering. Auch wenn die wenigen Naturliebhaber im Dorf mit keiner oder schlechter Arbeit weiterleben wollen, kann ihre Flucht aus der Heimat verhindert werden. Eine Dorfsteuer, die von den Stadtbewohnern zu entrichten wäre, kann ihr Überleben sichern. Denn es ist gerechtfertigt, Unglück von einer Minderheit abzuwenden, wenn der Schaden für die Mehrheit gering ist. Aber begründen wir dies schrittweise:

S1: Die meisten Menschen mit einer Liebe zum Dorf *streben* danach, dort *zu leben* (La7), *weil sie dadurch in einer Umgebung* (Lb6) von Natur und Tieren *bleiben*.

S2: Ihnen ist *präsent*, daß sie fern von der Hektik der Stadt leben möchten (Lc2), *weil sie anstreben*, in der Ruhe des Dorfes *zu leben* (La7).

S3: Sie halten es für *nützlich*, ihre Begabung für die Wahrnehmung der Natur zu verwirklichen, *weil ihnen präsent* ist, daß sie sich ihr Leben im Dorf als schön vorstellen.

S4: Sie halten es für *wichtig*, sich vor dem Lärm der Stadt zu *schützen*, *weil sie es für nützlich halten*, gesund zu bleiben.

S5: Die Naturliebhaber *gehen davon aus*, daß ihr Leben durch die Natur geordnet wird, *weil sie es für nützlich halten*, nicht entfremdet von ihr zu leben.

S6: Diese Menschen *finden* im Dorf eine *Ruhe*, die sie in der Stadt nie finden könnten, *weil sie darauf eingestellt* sind, daß die Natur ihnen die Kraft zur Bewältigung der meisten Alltagssorgen gibt.

S7: Sie *glauben*, daß es nicht gerechtfertigt ist, wenn sie ihre geliebte Heimat verlassen müssen, *weil sie im Dorf zur Ruhe kommen* und die Hektik der Stadt ihr Leben zermürbt.

S8: Sie haben die *Idee*, daß ihre Lebensqualität durch eine Dorfsteuer geschützt werden sollte, die von den Stadtbewohnern gezahlt werden sollte, *weil nur wenige Menschen auf dem Dorf bleiben*.

S9: Die wenigen Dorfbewohner *sehen sich als Pfleger* von Wald, Äckern und Wiesen, um die sich in der Stadt keiner zu kümmern braucht, *weil sie an dieser Rolle Freude haben*.

S10: Sie sind *glücklich*, daß sie einen Dienst für die Städter leisten können, die ohne Brot, Milchprodukte und Gemüse nicht leben möchten, *weil sie sich als Naturpfleger sehen*.

S11: Die Dorfbewohner *entscheiden sich*, daß sie mit ihrer Idee der Unterstützung einer Dorfsteuer ihrem Ziel, am Ort ihrer *Liebe* zu bleiben, nähergekommen sind.

S12: Sie *verändern* sich durch den Zuschuß einer Dorfsteuer zu Menschen, denen *präsent* ist, daß ihr Leben von den Stadtbewohnern anerkannt wird, *weil sie sich entschieden haben*, einen Dienst für die Mehrheit der Menschen in der Stadt zu leisten.

S13: Die Naturpfleger auf dem Dorf *geben es* mit der Dorfsteuer dankbar *auf*, sich als Opfer der Stadtentwicklung zu sehen, *weil sich damit ihr Leben positiv verändert*.

S14: Das *Wichtigste* ist für sie die *Liebe* (L10) zu ihrer Heimat durch die Arbeit in der Natur, *weil sie den Wunsch aufgegeben haben*, in der Stadt reich zu werden.

S15: Die *wegweisende* Entwicklung ist die *traumhafte Vorstellung* (L9), daß Dörfer und Städte *Knotenpunkte eines Netzes* sind, die sich gegenseitig versorgen, *weil das Wichtigste* ist, daß die Dorfbewohner ihre Heimat weiter lieben (L10). – Deshalb: Auf keinen Fall die Dörfer aufgeben.

8. »Dieses Haus bedauert die Existenz von Schönheitswettbewerben.«

Pro.

S1: Die meisten Kosmetikfirmen streben auf Wettbewerben an, über die Schönheit junger Menschen zu entscheiden (La11), weil sie dadurch erfolgreiche (Lb10) Unternehmen bleiben können.

S2: Ihnen ist dabei gegenwärtig, daß sie Schönheit idealisiert darstellen (Lc2), weil sie über die Ästhetik des Aussehens junger Menschen entscheiden (La11) wollen.

S3: Sie halten es für nützlich, jungen Menschen zu suggerieren, daß die Anwendung ihrer Produkte sie bewundernswert schön macht, weil ihnen präsent ist, daß sie Einfluß auf Heranwachsende in einer Phase der Selbstfindung nehmen möchten (Lc2).

S4: Sie halten es für wichtig, den Pubertierenden zu verschweigen, daß es nur um den erfolgreichen Verkauf ihrer Produkte geht, weil sie es für nützlich halten, sich im Konkurrenzkampf der Kosmetikfirmen zu behaupten.

S5: Die Firmen stellen sich darauf ein, daß Jugendliche in der Unsicherheit ihres Erwachsenwerdens einen Halt brauchen, weil sie es für wichtig halten, genau dies zum Ausgangspunkt ihrer Verkaufsstrategien zu machen.

S6: Die Firmen arbeiten daran, junge Menschen glauben zu lassen, daß sie ihre Unsicherheit ablegen können, wenn sie ihre Schönheitsprodukte konsumieren, weil sie darauf eingestellt sind, daß insbesondere diese Zielgruppe schön sein will.

S7: Für die Vermarktung ihrer Produkte bevorzugen Kosmetikfirmen Schönheitswettbewerbe, weil sie daran arbeiten, eine bestmögliche Wirkung in der Öffentlichkeit zu erreichen.

S8: Sie spielen immer wieder aufs Neue mit Variationen von Schönheit, weil sie glauben, damit den Zeitgeist der Jugendlichen ansprechen zu können.

S9: Kosmetikfirmen etablieren ein Bild von Schönheit in den Köpfen der Menschen, weil sie damit versuchen, ihren finanziellen Erfolg in der Öffentlichkeit zu erreichen.

S10: Es gelingt ihnen, jungen Menschen verständig zu machen, daß ihre Identität von ihrer Schönheit abhängt, weil diese Schönheit als Tor zum Erfolg vor Augen sehen; z.B., wenn sie einen gewünschten Partner oder einen bestimmten Ausbildungsort bekommen möchten.

S11: Kosmetikfirmen entscheiden sich, die richtige Strategie ihres Marketings eingesetzt zu haben, weil ihre Suggestion, daß jeder schön werden kann, erfolgreich ist.

S12: Sie verwandeln sich in professionelle Marktgärtler, denen präsent ist, daß sie ihre idealisierten Darstellungen von Schönheit an die Gefühlswelt der neuen Generationen anpassen – weil sie entschieden haben, daß dies der notwendige Weg zum Erfolg ist.

S13: Die Kosmetikfirmen haben es aufgegeben, auf den Irrtum hinzuweisen, daß Schönheit der wichtigste Schlüssel zum Erfolg ist, weil sie sich verändert haben zu professionelleren Marktgärtlern, denen die Magersucht ihrer Models und Konsumenten ein Zeichen ihrer Macht ist.

S14: Das Wichtigste ist den Firmen der Erfolg (L10) ihrer Schönheitswettbewerbe, weil sie es aufgegeben (L9) haben, darüber nachzudenken, wie gefährlich sie für die Entwicklung junger Menschen sind, indem sie einen falschen Glauben prägen, der für Jugendliche später schwer zu korrigieren ist.

S15: Der Wegweiser für die weitere Entwicklung der Kosmetikfirmen ist, *klaren Augen zu sehen* (L9), daß sie die Unsicherheit junger Menschen sehen, *weil* ihnen das Wichtigste ist, im Kampf gegen die Konkurrenz *erfolgreich zu sein* (L10). – Eine Welt ohne Schönheitswettbewerbe ist aus all diesen Gründen eine bessere.

Kontra.

Es ist unübersehbar, daß die jungen Kunden leicht Zugang zu kritischen Darstellungen von Schönheitswettbewerben haben. Wer daran teilnimmt oder sich an ihnen orientiert, weiß, was er tut. Schönheitswettbewerbe sind daher grundsätzlich zu begrüßen.

S1: Die meisten Kosmetikfirmen *streben danach*, ihre Verantwortung gegenüber ihren Kunden zu *begrenzen* (La4), *weil* sie dadurch weiter ihre Werbetechniken *nutzen* (Lb3) können.

S2: Dabei ist den Kosmetikfirmen *präsent*, daß sie gerne *in einer gesellschaftlichen Umgebung* agieren (Lc2), in der sich ihre Kunden über die angebotenen Produkte kritisch informieren, *weil sie ihre eigene Verantwortung begrenzen* (La4) *wollen*.

S3: Sie halten es für *nützlich*, daß ihre potentiellen Kunden sich selbst informieren, wie ein Produkt ihres Interesses von Kritikern bewertet wird, *weil* ihnen *präsent* ist, daß sie gerne in einer Gesellschaft agieren möchten, in der ihre Kunden selbstständig denken.

S4: Den Kosmetikfirmen ist *wichtig*, daß gerade junge Menschen auf der Suche nach sich selbst kritisch gegenüber Angeboten werden, *weil sie es für nützlich halten*, nicht selbst in der Verantwortung zu stehen, wenn einem Kunden nicht das idealisierte Bild von Schönheit bewußt ist.

S5: Sie *stellen sich darauf ein*, daß ihr künstliches Bild von Schönheit durchaus kritisch reflektiert werden kann, *weil sie es für angemessen halten*, daß auch pubertierende Menschen ihren Verstand, soweit es geht, nutzen. Späterhin können sie auf jeden Fall eine Fehlentwicklung korrigieren.

S6: Kosmetikfirmen *arbeiten* mit der Psychologie junger Menschen, *weil sie darauf eingestellt sind*, ihren Perfektionsdrang anzusprechen.

S7: Sie *glauben*, daß sie damit *besser* auf die Bedürfniswelt der Jugendlichen eingehen können, *weil* diese sich *Zeit nehmen*, um an ihrem Aussehen *zu arbeiten*.

S8: Die Kosmetikfirmen *versuchen*, die Wünsche ihrer Kunden mit zielgerichteten Slogans zu bewerben, *weil sie glauben*, daß sie ihre Produkte noch *besser annehmen*.

S9: Denn *sehen sie* Jugendlichen *mit Handy und kritischem Blick* in der Hand, *weil sie sich wünschen*, daß ihre Kunden selbstbestimmt handeln.

S10: Die Kosmetikfirmen *verstehen* ihre Aktionen als eine Prüfung für das Selbstbewußtsein junger Menschen, *weil sie das Bild* vor Augen haben, daß diese ihre Verantwortung mit *kritischem Blick* unter Beweis stellen können.

S11: Sie sind *entschieden der Auffassung*, daß sie mit jedem Schönheitswettbewerb diese Prüfung zur Kür führen, *weil sie deren Ziel als eine Vorführung idealer Schönheit verstehen*, von der sie wissen, daß nicht jeder Mensch sie mit Konsumprodukten erreichen kann oder will.

S12: Die Kosmetikfirmen *verändern* ihr Marketing, indem ihren Vertretern *präsent* ist, daß sie sich mit jedem Schönheitswettbewerb stilgerecht an die jeweilige Generation anpassen möchten, *weil* sie sich *entschieden* haben, Einfluß auf ihre Bewerber auszuüben.

S13: Die Kosmetikfirmen *geben* es nur zu gerne aus ethischen Gründen *auf*, die Verantwortung für prinzipiell auch korrigierbare Entscheidungen von jungen Menschen zu tragen, *weil* sie sich immer mehr zu professionellen Marktbetreibern *verändert* haben.

S14: Das *Wichtigste* ist den Kosmetikfirmen, daß sie *klar* (L4) auf die Selbstverantwortung ihrer Kunden schauen, *weil* sie es aufgegeben haben, selbst deren mögliche Fehlurteile später zu korrigieren.

S15: Daher richtet sich die *Empfehlung* an Kosmetikfirmen, *weiterhin* Schönheitswettbewerbe als Werbestrategie für den Absatz ihrer Produkte zu *nutzen* (L3), *weil* ihnen das *Wichtigste* ist, *klar* (L4) gegenüber ihren Kunden zu sein. Unsere Welt ist daher mit Schönheitswettbewerben eine bessere.

9. »Dieses Haus würde Museen kostenfrei zugänglich machen.«

Pro.

S1: Die meisten Besucher *wollen* Museen *kostenfrei* (La8) betreten können, *weil* sie dadurch ihre *Motivation* (Lb7) aufrechterhalten, Neues zu lernen.

S2: Es ist ihnen *präsent*, daß sie ein Museum *als Lernort erleben* (Lc2) möchten, *weil* sie hierfür das Museum ihres Interesses *wählen* (La8) *wollen*.

S3: Sie halten es für *nützlich*, nach eigenen Neigungen zu lernen, *weil* ihnen *gegenwärtig* ist, daß sie gerne spontan ein Museum erkunden.

S4: Es ist ihnen *wichtig*, daß alle Museen kostenfrei sind, *weil* sie es für *nützlich* halten, ihr Interesse für Bildungsanreize zu erweitern.

S5: Die meisten Museumsbesucher *gehen* davon *aus*, daß Lernen eine Anstrengung verlangt, *weil* neue Informationen *geordnet* werden müssen.

S6: Sie *arbeiten* also, um sich zu bilden, *weil* sie darauf *eingestellt* sind, daß Lernen Konzentration benötigt.

S7: Sie *motivieren sich leichter* für ihr Lernen, wenn sie kostenfrei ein Museum betreten können, *weil* sie dort vor allem für ihr Lernen arbeiten.

S8: Sie sind *interessiert* am Lernen, *weil* sie sich für diese Anstrengung mit einem freien Eintritt schon zu Anfang *belohnen*.

S9: Die Museumsbesucher *sehen Bildung als eine Waage an*, in der Anstrengung und Belohnung ausgeglichen sein sollen, *weil* sie auch *Freude* am Lernen *haben* möchten.

S10: Sie sind *glücklich*, unmittelbar mit der Aura schöner Exponate verbunden zu sein, *weil* sie bei einem freien Eintritt in sie sich *vorstellen*, daß die Waage dann im Gleichgewicht ist.

S11: Die Museumsbesucher *entscheiden* sich, dann zum Lernen in die Aura ihrer Exponate einzutreten, wenn sie unmittelbar spontan und ohne Zahlung eines Eintrittsgeldes an der Kasse erfolgt, *weil* sie Museen als Orte der Bildung durch Arbeit *verstehen*.

S12: Die Besucher *verändern sich* bei freiem Zugang zu Museen zu Personen, die jetzt öfter ein Museum betreten, *weil* sie sich *entschieden* haben, daß sie bei jedem Museumsbesuch dazulernen.

S13: Die Museumsbesucher *opfern* ihre freie Zeit für Bildung, *weil* sie sich zu Menschen *verändert haben*, die sie sich den Museen ihrer Bildung zugehörig fühlen.

S14: Das *Wichtigste* ist ihnen das *Verstehen* (L10) von Exponaten, die Museen repräsentieren, *weil* sie dort ihre Zeit für Bildung *opfern* (L13).

S15: Ihre *wegweisende* Bildung besteht darin, sich *das Bild der Waage* (L9) als *Ausdruck für gerechtes Lernen vor Augen zu halten*, *weil* für sie das *Wichtigste* ist, etwas mehr vom Leben *zu verstehen* (L10). Dazu ist der kostenfreie Zutritt in Museen unerlässlich.

Kontra.

S1: Die meisten Besucher eines Museums *wollen davon ausgehen* (La5) können, daß sie an der Kasse einen Eintritt bezahlen, *weil* sie dadurch ihre *Wertschätzung* (Lb4) der Exponate *erhalten*.

S2: Ihnen ist *präsent*, daß Museen *besondere Orte* sind (Lc2), *weil* sie dort etwas Nicht-Alltägliches *entdecken* (La8) *wollen*.

S3: Sie halten es für *nützlich*, ihre Wertschätzung eines Museums mit der Zahlung eines Eintritts zum Ausdruck zu bringen, *weil* ihnen *präsent* ist, daß sie sich gerne von der Aura der Exponate umgeben lassen.

S4: Sie halten es für *wichtig*, daß Museum für den Ankauf neuer Exponate zu unterstützen, *weil* sie es für *nützlich* halten, ihre Wirkung zu erleben.

S5: Die Museumsbesucher *gehen* davon aus, daß nicht der Staat alleine die Kosten für die Gestaltung einer Bildungseinrichtung übernehmen kann, *weil* sie es für *angemessen* betrachten, selber einen aktiven Beitrag zu leisten.

S6: Die Museumsbesucher *nehmen sich Zeit* für das Kennenlernen der Exponate, *weil* sie *davon ausgehen*, daß es wichtig ist, ihre Besonderheit zu würdigen.

S7: Sie *glauben*, daß sie mit den Exponaten leichter in Kontakt treten können, wenn sie im Museum einen Obolus entrichtet haben, *weil* sie dann *mehr Ruhe* vor den Exponaten haben.

S8: Erst nach der Zahlung dieses Objektes *fühlen sich* die Besucher eines Museums *frei*, *interessante* Orte dort zu *entdecken*, *weil* sie *glauben*, das Museum finanziell *unterstützt* zu haben.

S9: Die Museumsbesucher *stellen sich vor*, mit der Zahlung ihres Obolus eine Waage ins Gleichgewicht gebracht zu haben, *weil* sie sich darüber *freuen*, dem Museum etwas gegeben zu haben.

S10: Die Besucher *verstehen*, daß ein kleiner Geldbeitrag keineswegs die besondere Würde der Exponate aufwiegen kann, denen sie im Museum gegenüberstehen, *weil* sie das *Bild der Justitia vor Augen* haben, die dem kleinen Obolus gegenüber den großen Wert der Exponate abwiegt.

S11: Die Museumsbesucher *sind entschieden der Auffassung*, daß sie im Museum besser lernen können, wenn sie an der Kasse einen Obolus bezahlt haben, *weil* sie dann *glücklich* sein können, mit einem guten Gefühl in der Aura der Exponate zu verweilen.

S12: Sie *verändern sich zu* Menschen, denen *präsent* ist, daß die Aura der Exponate immer mehr zu einem Erlebnisort für sie wird.

S13: Die Besucher eines Museums *opfern gerne* ihren Obolus, *weil* sie sich während des Verweilens in der Aura der Exponate *verändern*.

S14: Das Wichtigste ist ihnen, *gebündelte Energien* (L10) im Museum zu erhalten, *weil sie es aufgegeben haben*, zu glauben, daß sie diese im Geschehen des Alltags erhalten.

S15: Deshalb ist für ihr weiteres Lernen *zu raten*, daß sie sich die *Waage* aus Bildung und Obolus vorstellen (L9), *weil* ihnen das Wichtigste ist, *auratische Energien* (L10) im Museum in sich aufzunehmen.

10. »Dieses Haus glaubt, daß Geschworene an den Landesgerichten miturteilen sollen.«

Pro.

S1: Die meisten Landgerichte streben für die Urteilsfindung eine *Beteiligung* (La8) von Geschworenen *an*, *weil sie dadurch die Qualität* (Lb7) ihrer Entscheidungen *erhalten* können.

S2: Den Staatsanwälten ist *präsent*, daß sie das *Bild der blinden Justitia vor Augen* (Lc2) haben, welche die Urteile Landrichtern und Geschworenen in der Waage hält, *weil sie sich unbirrt* für ein ausgewogenes Urteil über den Angeklagten *interessieren* (La8).

S3: Sie halten es für *nützlich*, das Urteil der Richter mit der Stellungnahme der Geschworenen auszugleichen, *weil ihnen präsent* ist, daß sie Vertreter des Volkes zu Wort kommen lassen möchten.

S4: Die Staatsanwälte *legen Wert darauf*, Geschworenen das Wort zu geben, *weil sie es für nützlich halten*, für den Angeklagten Gerechtigkeit walten zu lassen.

S5: Sie *gehen davon aus*, daß Geschworene einen verständigeren Zugang zur Lebenswelt des Angeklagten haben, *weil Geschworene die Ordnung* der Lebenswelt des Angeklagten besser *kennen* als die Richter.

S6: Die Staatsanwälte *arbeiten* daran, den besten Weg für die Urteilsfindung zu wählen, *weil sie davon ausgehen*, daß auch der Angeklagte ein ausgewogenes Urteil besser akzeptiert.

S7: Sie *befürworten* ein Mitspracherecht von Menschen, die die Sprache des Angeklagten sprechen können, *weil sie einer gerechten Urteilsbildung näherkommen möchten*.

S8: Die Landgerichte sind daran *interessiert*, daß die Geschworenen aus verschiedenen *Lebenswelten* kommen, *weil sie glauben*, daß damit ein repräsentativerer Durchchnitt der Bevölkerung wiedergegeben wird.

S9: Die Staatsanwälte *sehen* das Urteil der Geschworenen *im Bilde der blinden Justitia* als notwendiges Gegengewicht zu dem Urteil der Richter, *weil sie daran interessiert* sind, daß nicht die homogene Gruppe akademischer Richter alleine das Urteil diktiert.

S10: Die Staatsanwälte *verstehen* sich als Vertreter des Volkes, *weil sie die Gerechtigkeit für es ausgewogen gestalten möchten*.

S11: Sie sind *entschieden der Auffassung*, daß die Urteile der Richter gegenüber den Angeklagten durch die Integration der Geschworenen verbessert werden, *weil sie die Urteile ihrer Richter nicht als alleine gültigen Maßstab verstehen*.

S12: Die Landgerichte *verändern* sich auf diese Weise zu Institutionen, denen durch ihre Vertreter *präsent* ist, daß sie sich als Teil der Gesellschaft sehen möchten, *weil sie entschieden der Auffassung* sind, daß Geschworene eine Brücke zu der natürlichen Lebenswelt der Bürger bilden.

S13: Sie *opfern* bereitwillig ihre bisherige Abkanzelung von der Bevölkerung, *weil sie sich*

verändert haben zu Institutionen, die mit ihren Geschworenen über eine Brücke verfügen, die unmittelbar zur Bevölkerung führt.

S14: Das Wichtigste ist ihnen, als *Teil* (L8) der Gesellschaft von dieser akzeptiert zu werden, weil sie es *aufgegeben* haben, sich durch die Monopolstellung der Richter von ihr abzugrenzen.

S15: Der Wegweiser für eine zukünftig gerechte Beurteilung von Angeklagten ist, die *Anerkennung* (L7) von Geschworenen, weil es den Landgerichten das Wichtigste ist, als *Teil* (L8) der Gesellschaft von der Bevölkerung akzeptiert zu werden.

Kontra.

Hätten Geschworene Mitspracherecht, wäre der Anreiz für Hochschulabsolventen, Jura zu studieren, vernichtet, weil diese nicht akzeptieren würden, daß ihr aufwendiges und schweres Studium Alltagsurteilen von Geschworenen gleichgestellt würde. Ohne Richter kann aber gar kein Recht gesprochen werden, und Geschworenen alleine kann man diese verantwortungsvolle Aufgabe nicht überlassen. Aber gehen wir schrittweise vor:

S1: Die meisten Landgerichte *streben an*, Richter ohne Mitspracherecht von Geschworenen über Angeklagte *urteilen* (La14) zu lassen, weil sie dadurch die *Opperbereitschaft* (Lb13) von jungen Menschen für ein sehr schwieriges Studium *aufrechterhalten*.

S2: Den Staatsanwälten ist das *Bild der blinden Justitia* (Lc2) *präsent*, die Recht ohne Ansehen der Person spricht, weil sie Recht nach dem alleinigen *Urteil* (La14) der Richter walten lassen *wollen*.

S3: Sie halten es für *nützlich*, nur denen die Rechtsprechung zu überlassen, die Auslegung und Anwendung der Gesetze studiert haben, weil ihnen *präsent* ist, daß sie nicht zulassen wollen, daß Laien über das Leben eines Angeklagten urteilen.

S4: Sie erachten es als *unerlässlich*, daß ihre Richter die Lebenswelt des Angeklagten nicht kennen, weil sie es für *nützlich* halten, daß Rechtsprechung nicht beeinflußt wird.

S5: Die Staatsanwälte *gehen* davon *aus*, daß nicht Gefühle von Menschen ein Urteil mitbestimmen sollten, weil sie es für *wichtig* halten, daß Gesetze die Gerechtigkeit ordnen.

S6: Sie *arbeiten* ausschließlich mit Richtern, weil diese durch ein langes Studium gelernt haben, alleine die Gesetze anzuwenden, weil sie *davon ausgehen*, daß diese damit zweckmäßig verlernt haben, auf die Lebenswelt eines Menschen zu achten.

S7: Sie *glauben*, daß ein sehr großer Schaden entstehen würde, wenn in Sachen Gerichtswesen unausgebildete Geschworene mit persönlichen Meinungen ein Urteil fällen, weil sie sich einem gerechten Urteil *annähern* wollen.

S8: Sie sind daran *interessiert*, nur die besten Richter auszuwählen, weil sie *glauben*, daß nur die bestmögliche Kenntnis der Gesetze dem Angeklagten zugutekommt.

S9: Sie haben das *Bild der Justitia vor den Augen*, die eine Lebenswelt des Angeklagten nicht sieht, weil sie daran *interessiert* sind, daß ihre Richter im Bilde mit einer Binde vor den Augen urteilen.

S10: Die Staatsanwälte sehen es als *sinnvoll* an, daß die Bevölkerung ihr Verständnis von Gerechtigkeit teilt, weil sie die *Vorstellung* haben, daß alle Bürger lieber vor einer Justitia stehen als vor Geschworenen.

S11: Sie *vertreten entschieden* die Auffassung, daß die Rechtsprechung der Landgerichte sich verbessert, *weil* ihre Richter es immer besser *verstehen*, die Gesetze zu interpretieren und anzuwenden.

S12: Die Landgerichte *verändern sich*, indem ihnen präsent ist, daß immer bessere Richter an ihnen arbeiten, *weil* sie *entschieden der Auffassung* sind, daß Geschworenen nicht helfen können, ein gerechtes Urteil zu finden.

S13: Die Landgerichte *opfern* sehr viel Zeit für die Auswahl ihrer Richter, *weil* sie sich zu Institutionen mit hohem Ansehen in der Bevölkerung *verändert haben*.

S14: Das *Wichtigste* ist den Landgerichten, sich *strikt* (L4) von der Idee von Geschworenen abzugrenzen, *weil* sie die Illusion *aufgegeben* haben, hierzulande würden Geschworene dem Angeklagten Heil bringen.

S15: Der *Wegweiser* für eine Weiterentwicklung der Landesgerichte ist, daß sie die *Be-gabungen* (L3) ihrer zu berufenden Richter *nutzen*, *weil* ihnen die *strikte Abgrenzung* (L4) gegenüber der Idee, Geschworene zu akzeptieren, das *Wichtigste* ist.

11. »Dieses Haus bedauert, daß Banken Vorstandsmitgliedern Boni zahlen.«

Pro.

S1: Die meisten Banken *beabsichtigen* als Wirtschaftsunternehmen, erfolgreichen Vorstandsmitgliedern Boni zu *zahlen* (La8), *weil* sie dadurch die *Motivation* (Lb7) dieser wichtigen Mitarbeiter *aufrechterhalten*.

S2: Ihnen ist das *Bild* (Lc2) *präsent*, daß sie gerne mit einer Hand *große Geldsummen dem-jenigen übergeben*, der ihnen in die *andere Hand noch größere Geldsummen* überreicht – *weil* sie *unbeirrt offen* (La8) für den Zuwachs von Gewinnen sind.

S3: Sie *nutzen* das Gewinnstreben ihrer Mitarbeiter, *weil* ihnen *präsent* ist, daß sie sich als finanzstarke Kraft auf dem Markt bewegen möchten.

S4: Den Banken ist *wichtig*, hohe Gewinne zu erzielen, *weil* sie es für *nützlich* halten, im Konkurrenzkampf mit anderen Banken nicht zu unterliegen.

S5: Sie *gehen davon aus*, daß sie mit der Zahlung von Boni ihre Mitarbeiter am besten motivieren können, ihre Leistungen zu steigern, *weil* sie *sicher* sind, daß es hierfür kein anderes Mittel gibt.

S6: Die Banken *arbeiten* daran, das Vertrauen ihrer Kunden zu erwerben, *weil* sie davon *ausgehen*, daß Kunden ihr Geld nur einer Bank ihres Vertrauens geben.

S7: Sie *belohnen* ihren Vorstand für Erfolg, nicht aber bei deren Versagen, *weil* sie weiterhin mit ihnen *arbeiten* möchten.

S8: Sie *versuchen*, das Vertrauen ihrer Kunden auch bei großen Verlusten aufrechtzuerhalten, *weil* sie *glauben*, daß diese die Verluste dem Fehlverhalten des hochbezahlten Vorstands zuschreiben.

S9: Die Banken *haben das Bild vor Augen*, wie ihre Kunden per E-Mail von den Preiserhöhungen erfahren, *weil* sie *versuchen*, Verlustgeschäfte mit Preiserhöhungen auszugleichen.

S10: Sie sind *erfolgreich*, *weil* sie den Kunden als jemanden *sehen*, der Verlustgeschäfte ihrer Vorstandsmitglieder mitfinanziert.

S11: Sie sind *entschieden der Auffassung*, daß sie ihre Gewinne mit diesem Vorgehen maxi-

mieren können, *weil sie es sehr gut verstehen*, das Vertrauen ihrer Kunden mit geschickten Werbestrategien aufrechtzuerhalten.

S12: Auf diese Weise *verändern sie sich* zu Finanzdienstleistern, die mit dem Vertrauen der Kunden spielen, *weil sie sich entschieden* haben, ihr Vertrauen mit geschickter Manipulation aufrechtzuerhalten.

S13: Sie *haben es aufgegeben*, über die Fairness gegenüber ihren Kunden nachzudenken, *weil sie sich zu Finanzdienstleistern verändert* haben, die mit dem Vertrauen ihrer Kunden spielen.

14: Das *Wichtigste* ist den Banken, *Gewinne* (L10) um jeden Preis zu erwirtschaften, *weil sie es aufgegeben* haben, sich in ehrlicher Weise um das Vertrauen ihrer Kunden zu bemühen.

S15: Der *Wegweiser* für das weitere Wachstum der Banken ist, sich ein *klares Bild* (L9) zu machen, wie sehr sie sich von ihren Kunden entfernt haben, *weil ihnen das Wichtigste* ist, *Gewinne* (L10) um jeden Preis zu erzielen.

Kontra.

S1: Die meisten Banken als Wirtschaftsunternehmen sind *bestrebt*, Kunden über Chancen und Risiken ihrer Anlagen zu *informieren* (La8), *weil sie dadurch weiter darauf vertrauen* (L7) können, von ihnen Geld zu erhalten.

S2: Ihnen ist *präsent*, daß sie erfolgreichen Vorstandsmitgliedern Boni *zahlen können* (Lc2), *weil sie zu ihren Kunden ein ehrliches* (La8) Verhältnis haben *wollen*.

S3: Sie *nutzen* die Möglichkeit, ihre Kunden zu informieren, *weil ihnen präsent* ist, daß sie in einer medialen Umgebung leben und Wirtschaftsjournalisten die Höhe der Boni immer kritisch kommentieren, was die Kunden der Bank registrieren.

S4: Sie halten es für *wichtig*, Serviceleistungen nur dann zu erhöhen, wenn es der Wettkampf auf dem Finanzsektor dringend erforderlich macht, *weil sie es für nützlich* halten, ihre Kunden nicht zu verlieren.

S5: Die Banken *gehen davon aus*, daß Wirtschaftsereignisse nicht vorauszusehen sind, *weil sie es für wichtig* halten, ihren Kunden nichts vorzumachen, und von ihren Vorstandsmitgliedern auch nicht Unmögliches zu erwarten.

S6: Sie *arbeiten* daran, ihren Finanzspielraum zu vergrößern, *weil sie davon ausgehen*, daß sie auf diese Weise in der Konkurrenzsituation bestehen können.

S7: Sie *befürworten* die Zahlung von Boni an ihre erfolgreichen Mitarbeiter, *weil sie mit ihnen an dem Kapitalzuwachs arbeiten*, von dem die Kunden der Bank profitieren.

S8: Sie *zahlen* ihren Vorstandsmitglieder Boni auch nach einem Versagen, *weil sie glauben*, daß keiner die Ereignisse der Welt voraussagen kann.

S9: Die Banken haben das *Bild vor Augen*, daß ihr Unternehmen eine *sichere Burg* ist in einer dynamischen Veränderungen geprägten Welt, *weil sie interessiert* sind, ihren Kunden Sicherheit zu geben.

S10: Die Banken *verstehen* beinahe jedes Investment als Risiko, *weil sie die Weltwirtschaftslage* als unberechenbaren Bären *ansehen*, dem man nicht den Rücken zukehren sollte.

S11: Sie sind *entschieden* der Auffassung, daß sie mit der Zahlung von Boni nicht eine unverantwortliche Risikobereitschaft ihrer Mitarbeiter fördern, *weil* sie die Weltwirtschaftslage prinzipiell als unberechenbar verstehen.

S12: Die Banken *verändern* sich zu immer besser informierten Finanzdienstleistern, denen *präsent* ist, daß sie viel Informationsmaterial benötigen, um ihre Kunden aufzuklären, *weil* sie sich *entschieden* haben, daß die Vorhersage des Welt- und Wirtschaftsgeschehens immer mit großen Risiken verbunden ist.

S13: Sie *geben* es *auf*, ihren Kunden zu versprechen, daß ihre Serviceleistungen immer preisstabil bleiben können, *weil* sie sich *verändert* haben zu Finanzdienstleistern, denen das Risiko ihrer Beratung von Kunden bewußt ist.

S14: Den Banken ist das *Wichtigste*, die Leistungsbereitschaft ihrer Vorstandsmitglieder durch Zahlung von Boni zu *fördern* (L7), damit diese das unvermeidliche Risiko eines Investments möglichst gering halten, *weil* sie es *aufgegeben* haben, das Weltgeschehen genauestens voraussagen zu wollen.

S14: Das *Wichtigste* für die Banken ist die *Förderung* (L7) der Leistungsbereitschaft ihrer Vorstandsmitglieder, trotz Risiko für die Banken zu investieren, *weil* sie es *aufgegeben* haben, das Weltgeschehen exakt vorhersagen zu wollen.

S15: Der *weitere Weg* der Banken in ihre Zukunft liegt darin, an der Qualität der Informationen für die Kunden zu *arbeiten* (L6), *weil* sie der Förderung (L7) der Leistungsbereitschaft ihrer Vorstandsmitglieder Priorität einräumen. Unsere Welt ist deshalb eine bessere, wenn weiterhin Boni gezahlt werden.

12 .»Dieses Haus würde das Essen fleischlicher Nahrung verbieten.«

Pro.

S1: Die meisten von uns Tierliebhaber *streben* an, daß ein Gesetz das Essen von Tierfleisch verbietet (La4), *weil* wir dadurch den *Nutzen* (Lb3) einer Gleichstellung der Tiere als fühlende Lebewesen *aufrechthalten*.

S2: Uns ist *präsent*, daß wir Tiere in *einem Kreis* mit den Menschen *sehen* (Lc2), *weil* wir es für *nützlich halten* (Lb3), keine Höherstellung des Menschen in seinem Fühlen gegenüber den Tieren akzeptieren zu *wollen*.

S3: Wir halten es für *nützlich*, das Leid der Tiere zu begrenzen, *weil* uns *präsent* ist, daß wir unsere Umgebung ohne Tierzuchthaltung und ohne Fleischprodukte erleben möchten.

S4: Es ist uns *wichtig*, Fleischesser von unserer Ethik zu überzeugen, *weil* wir es für *nützlich halten*, daß Tiere von unserer Tötung durch Menschenhand geschützt werden.

S5: Wir *gehen* davon *aus*, daß uns Widerstand entgegenschlagen wird, *weil* wir das Fleischverbot gesetzlich *regeln* möchten.

S6: Wir *arbeiten* daran, Zustimmung in der Politik zu erhalten, *weil* wir davon *ausgehen*, daß wir dort Repräsentanten unseres Willens brauchen.

S7: Wir *glauben*, daß die Tötung und die Ahnung ihres Todes für die Tiere das größte Leid verursachen, *weil* wir daran *arbeiten*, einsehen zu können, daß Tiere ein Bewußtsein haben.

S8: Wir *versuchen*, Menschen davon zu überzeugen, daß künstliches Fleisch die bessere

Lösung für unser Problem ist, *weil wir glauben*, daß es die Bedürfnisse nach Geschmack und Verzehr befriedigt.

S9: Wir *sehen* uns in einem Kreis mit den Tieren stehen, *weil wir vermuten*, daß Tiere sich bewußt sind, daß wir sie essen wollen, wie auch wir spüren, wenn uns jemand mit Tötungsabsichten gegenübersteht.

S10: Wir *fühlen* uns mit den Tieren *innerlich* verbunden, *weil wir uns vorstellen*, daß auch sie eine Seele haben, die das Leben liebt.

S11: Wir sind *entschieden* der Auffassung, daß wir uns mit dem Tierfleischverbot unserem Ziel annähern, den Tieren ein gleichgestelltes Lebensrecht einzuräumen, *weil wir* unser Leben auf diesem Planeten als etwas *verstehen*, daß wir gemeinsam mit den Tieren teilen sollten.

S12: Wir *verändern uns* durch das erstrebte Gesetz zu Menschen, denen präsent ist, daß unser Planet der einzige ist, auf dem Leben existiert, *weil wir uns entschieden der Auffassung* sind, diese Besonderheit mit allen Lebewesen auf eine ethisch vertretbare Weise zu nutzen.

S13: Mit dem Gesetz können wir unseren Zorn gegen jene Menschen *aufgeben*, die unsere liebsten Verbündeten töten, um sie zu essen, *weil sich die Menschheit geändert hat*, indem sie dann ein humanes Verhältnis zu Tieren pflegt.

S14: Das *Wichtigste* ist uns, *anderen* (L8) Menschen den Weg zu zeigen, wie wir diese Alleinstellung unseres Planeten gezielt und konkret würdigen können, *weil wir es aufgeben* haben, unsere Existenz im Fühlen über das der Tiere zu erhöhen.

S15: Der *Wegweiser* für unsere Zukunft liegt im *Bewußtsein* (L7) eines *gemeinsamen Zusammenlebens*, *weil es uns das Wichtigste* ist, mit Tieren eine Lebensfreude zu teilen (L8).

Kontra.

S1: Die meisten von uns *wollen* echtes Tierfleisch *genießen* (La8), *weil* uns dadurch das Essen *weiterhin schmeckt* (Lb7).

S2: Uns ist *präsent*, daß wir unser Essen *genießen* (Lc2) möchten, *weil wir beabsichtigen, frei* (La8) zu sein.

S3: Wir halten es für *nützlich*, Tierfleisch zu verzehren, *weil uns präsent* ist, daß wir gerne arbeiten möchten, während Tiere meistens nur schlafen und fressen.

S4: Wir halten es für *angemessen*, echtes Tierfleisch zu essen, *weil wir es für nützlich* halten, uns damit für die Anstrengungen der Arbeit zu belohnen.

S5: Wir *gehen* davon *aus*, daß für Tiere Fressen und Schlafen keine Plage ist, *weil* ihr Leben nicht über Arbeit *geordnet* wird.

S6: Wir *arbeiten* heutzutage auf diesem Planeten mehr, als jedes Tier für uns je gearbeitet hat, *weil wir davon ausgehen*, daß Haustiere ohne unsere Versorgung nicht überleben können.

S7: Wir *glauben*, daß es gut ist, Tierfleisch zu essen, *weil wir arbeiten*, was die Tiere nicht tun.

S8: Wir *genießen* das Essen, *weil* wir zuvor an die Arbeit *gebunden* waren.

S9: Wir sehen uns beim Essen von Fleisch als *freudige Menschen mit vollen Mündern*, weil wir uns freuen, mit echtem Tierfleisch uns für die erbrachten Arbeitsleistungen zu belohnen.

S10: Wir sind *glücklich*, weil wir das Tierfleisch *schön* mit Beilagen auf unseren Tellern *sehen*.

S11: Wir entscheiden bei jedem Mahl, daß uns das Essen schmeckt, weil wir *glücklich* sind, daß uns die Tiere mit ihrem Fleisch für die Arbeit, die wir mit ihnen hatten, entlohnen.

S12: Wir Fleischesser verändern uns zu Menschen, denen *präsent* ist, daß wir auf diesem Planeten höher gestellt sind als die Tiere, weil unsere *Entscheidung* täglich bestätigt wird, daß wir heutzutage für sie arbeiten und sie nicht für uns.

S13: Wir haben es *aufgegeben* zu glauben, daß Tiere ein Bewußtsein haben, weil wir uns selbst zu bewußtseinsfähigen Lebewesen durch Arbeit *entwickelt* haben, und nicht etwa durch Schlafen und Essen.

S14: Das *Wichtigste* ist uns, daß wir *gerecht* (L4) handeln, weil wir es *aufgegeben* (L12) haben zu denken, daß wir den Tieren, die wir essen, noch etwas schuldig sind.

S15: *Unser Weg in die Zukunft* besteht darin, daß wir das Fleischessen weiterhin *nutzen* (L3), um uns für die Arbeit zu entlohnen, weil uns das *Wichtigste* ist, *gerecht* (L4) zu sein.

13. »Dieses Haus würde Politikern den Wechsel in die Wirtschaft untersagen.«

Pro.

S1: Die meisten Politiker streben danach, ihr Insiderwissen mit Vertretern der Wirtschaft gegen gutes Geld zu teilen (La8), weil sie dadurch weiterhin Anerkennung (Lb7) erhalten. – Deshalb sollte ein Wechsel nicht möglich sein.

S2: Politikern ist *präsent*, daß sie gerne *frei* (Lc2) handeln, weil sie *anstreben*, in ihren Entscheidungen *frei* (La8) zu sein.

S3: Sie halten es für *nützlich*, mit ihrem Wissen auf Kosten anderer Wirtschaftsunternehmen Profit zu machen, weil ihnen *präsent* ist, daß sie damit auf einfache Weise viel Geld verdienen können.

S4: Es ist ihnen *wichtig*, sich über die Ordnung des Wirtschaftslebens hinwegzusetzen, die es keinem Unternehmen erlaubt, sich unlautere Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, weil es ihnen *nützlich* ist, in ihrem neuen Beruf Anerkennung zu finden und mehr Geld zu erhalten.

S5: Sie gehen davon *aus*, daß es die Aufgabe der Politik ist und nicht mehr die eigene, den Wechsel von Politikern in die Wirtschaft zu verbieten, weil sie es für *angemessen halten*, mit ihrem Wissen in der Wirtschaft zu handeln, solange es ihnen nicht verboten wird.

S6: Die ehemaligen Politiker, die jetzt in der Wirtschaft tätig sind, *hoffen* darauf, ihr politisch-strategisches Wissen gegen gutes Geld weiterzugeben, weil sie sich darauf *einstellen*, in höhere Positionen zu gelangen, z.B. in den Vorstand eines großen Unternehmens.

S7: Sie *glauben*, daß der besser dotierte Posten in der Wirtschaft eine Belohnung für ihr angreifbares Leben als Politiker ist, weil sie *hoffen*, dort Anerkennung und mehr Geld zu erhalten.

S8: Sie handeln aus eigenem *Interesse*, weil sie *glauben*, es sei deswegen moralisch akzeptabel, solange es ihnen kein Gesetz verbietet.

S9: Die Politiker *sehen* sich auf einer hohen Treppenstufe ihrer Karriereleiter, *weil* sie sich *wünschen*, im Vorstand eines Unternehmens frei entscheiden zu können.

S10: Die in der Wirtschaft gewechselten Politiker sind *glücklich*, *weil* sie *sich* im Vorstand eines Wirtschaftsunternehmens *auf der höchsten Stufe* ihrer Karriereleiter *sehen*.

S11: Sie sind *entschieden der Auffassung*, daß die Preisgabe ihres Wissens für sie nur Vorteile hatte, *weil* sie *glücklich* sind, verstanden zu haben, wie man das Spiel der Macht effektiv betreibt.

S12: Sie *verändern* sich zu Menschen, denen *präsent* ist, daß sie anerkannt und wohlhabend leben möchten, weil sie sich entschieden haben, daß jeder die Chancen seines Lebens ergreifen sollte, die es ihnen bietet.

S13: Die Politiker haben es *aufgegeben*, sich moralische Fragen ihres Handelns zu stellen, *weil* sie sich zu Menschen *verändert* haben, die unbeobachtet von der Öffentlichkeit agieren können.

S14: Das *Wichtigste* ist Ihnen, über *mehr* (L14) Entscheidungsbefugnisse zu verfügen, *weil* sie es *aufgegeben* haben, als Politiker für ein gerechtes Agieren in der Gesellschaft aufzutreten.

S15: Die ehemaligen Politiker sehen auf der höchsten Stufe ihrer Karriere den *weiteren Weg* darin, moralische Fragen zugunsten der Bereicherung *aufzugeben* (L13), *weil* ihnen das *Wichtigste* ist, das Innehaben von Macht *zu priorisieren* (L14).

Kontra.

Politiker verschaffen sich schon während ihrer Berufstätigkeit persönliche Vorteile durch Kontakte zu Lobbyisten aus der Wirtschaft, von denen sie sich gezielt beeinflussen lassen, und haben durch diese persönlichen Kontakte ihre Verantwortung für das Wohl der Gesellschaft aufgegeben. Ein Gesetz, das den Wechsel von Politikern in die Wirtschaft verbietet, ist deshalb nicht hilfreich, weil es den Schaden nur vergrößert, da Politiker als Politiker dann noch mehr Geld von Lobbyisten erhalten werden und der Schaden für das Gemeinwohl sich vergrößert.

S1: Politiker *sind gewillt*, ihre Interessen *über* das *Gemeinwohl* der Gesellschaft zu stellen (La14) – *weil* sie dadurch *weiterhin* gegenüber den Geschehnissen der Welt *gelassen bleiben können* (Lb13).

S2: Politikern ist *präsent*, daß sie nur gewinnen können, wenn sie in die Wirtschaft *wechseln* (Lc2), *weil* sie *anstreben*, ihre eigenen Interessen *höher zu bewerten* als die der Bürger (L14).

S3: Sie halten es für *nützlich*, sich persönlich zu bereichern, *weil* ihnen *präsent* ist, daß sie unter Erfolg Anerkennung durch finanzielle Bereicherung verstehen.

S4: Ihnen ist es *klar*, daß persönliche Kontakte mit Lobbyisten erst dann von den Journalisten entdeckt werden, wenn sie schon von deren Vorteilen profitierten, *weil* sie es für *nützlich* halten, erst bei Kritik aus den Medien in die Wirtschaft zu wechseln.

S5: Politiker *gehen davon aus*, daß ein Wechselverbot dazu führt, daß die Lobbyisten dann noch mehr für ihre gezielte Einflussnahme auf die Politik bezahlen müßten, *weil* sie mehr Gehalt für *angemessen halten*.

S6: Die Politiker *arbeiten* gerne im Hintergrund ihrer politischen Tätigkeit mit Lob-

byisten, weil sie davon ausgehen, daß solche Kontakte gewinnträchtige Früchte haben werden.

S7: Sie glauben, daß die Lobbyisten von einem Zusammentreffen mit ihnen profitieren, weil sie selbst hoffen, gegen Bezahlung Einfluß auf die Politik zu nehmen.

S8: Die Politiker informieren sich über die Vertrauenswürdigkeit von Lobbyisten, bevor sie mit ihnen in Kontakt treten, weil sie glauben, daß die Öffentlichkeit sehr sensibel auf solche Kontakte reagiert.

S9: Sie sehen sich selber in der Rolle von Doppelgängern, die Lobbyisten mit verdeckter Hand Geheimnisse preisgeben, während sie in der Öffentlichkeit so tun, als würden sie für die Bürger arbeiten, weil sie sich für ein Leben mit gut bezahlter öffentlicher Reputation interessieren.

S10: Sie sind glücklich, auch wenn ein Gesetz eingeführt wird, das ihnen den Wechsel in die Wirtschaft verbietet, weil sie sich als Glückspilze sehen, die in diesem Fall noch mehr Zuwendungen erhalten.

S11: Die Entscheidung der Politiker, die eigenen Interessen über das Gemeinwohl der Gesellschaft zu stellen, wird gefestigt, weil sie ihre Aufgabe falsch verstehen.

S12: Sie verändern sich zu Menschen, denen präsent ist, daß sie unverwundbar sind, weil sie sich entschieden haben, daß auch die Aufdeckung einer Korruption nichts anhaben kann, da die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit bald schwindet.

S13: Politiker bleiben gelassen, weil jede Veränderung sie weiterbringt, über die sie nur triumphieren können.

S14: Das Wichtigste ist ihnen, die Vergrößerung (L8) ihres eigenen Wohlstands, weil sie es aufgegeben haben, die Ansprüche der Bürger gegenüber ihren eigenen Interessen zu priorisieren (L14).

S15: Der Weg durch das Berufsleben führt diese Menschen zu einem angenehmen Leben (L7), weil ihnen die Mehrung (L8) des eigenen Wohlstands am wichtigsten ist – Ein Verbot wird dies nicht verhindern, sondern, wie schon zu Beginn der Rede angedeutet, den Schaden noch vergrößern.

14. »Dieses Haus bedauert, daß der Staat Beamte als Rollenträger benötigt.«

Pro.

S1: Der Staat strebt an, Personen in besonderer Weise zu schützen (La4), die er als Beamte zur Treue verpflichtet hat, weil er sich dadurch weiterhin für seine Bürger nützlich machen (Lb3) kann.

S2: Dabei ist dem Staat das Bild (Lc2) präsent, daß er sich wie ein Vater gegenüber seinen Kindern sieht, der seine schützenden Hände über seine Bürger hält, weil er anstrebt, treue Personen als Beamte für seine Dienste zu nutzen (Lb3).

S3: So hält es »Vater Staat« für nützlich, Beamten einen sicheren Arbeitsplatz und eine gute Pension zu garantieren, weil ihm präsent ist, daß er wie ein Vater zu seinen Kindern sein möchte.

S4: Für den Staat ist es *wichtig*, seine Beamten mit besonderen Rechten auszustatten, um sicher zu sein, daß sie sich ihrer Dienstpflicht nicht entziehen, *weil* er es für *nützlich* hält, diese Rollenträger als Richter, Polizisten oder in der Verwaltung an seiner Seite zu haben.

S5: Dabei *geht er davon aus*, daß die Bürger sich auch gegen ihn stellen können, *weil* es ihm *wichtig* ist, realistisch zu sein.

S6: Der Staat *arbeitet* daran, nur Personen als Beamte zur Treue zu verpflichten, wenn die Bürger des Landes lautstark gegen ihn protestieren, *weil* er *darauf eingestellt* ist, daß ein solches Ereignis immer eintreten kann.

S7: Er *glaubt*, dann noch im Recht zu sein, wenn die Bürger Einhalt gebieten wollen gegen seine Pläne, *weil* er daran *arbeitet*, kritiklose Diener zu rekrutieren.

S8: Der Staat ist daran *interessiert*, sich selbst zu schützen, *weil* er *glaubt*, daß er die beste Ordnung vertritt, die keine Kritik zu dulden braucht.

S9: Er *sieht* seine Beamten als *Soldaten* seiner *Verteidigung* und sieht seine Bürger als Kinder, *weil* er daran *interessiert* ist, die Kritik von Kindern als Kinderkram abzutun.

S10: Der Staat *versteht* die Anliegen seiner Bürger als unberechtigt, *weil* er sich *vorstellt*, daß erwachsene Bürger sich gegen ihn aufstellen und seine Beamten ihn dann als Soldaten *verteidigen müßten*.

S11: Der Staat ist *entschieden der Auffassung*, daß die Verpflichtung seiner Beamten der richtige Weg zu seiner Verteidigung ist, *weil* er mit seiner Alleinherrschaft *glücklich* ist.

S12: Der Staat *verändert* sich zu einem mißtrauischen Gebilde, dem *präsent* ist, daß ein Umsturz droht, wenn er die Bürger vor seiner Tür klopfen sieht – *weil* er sich *entschieden* hat, ihren kritischen Stimmen nicht mehr zuzuhören zu wollen.

S13: Er hat es *aufgegeben*, darüber nachzudenken, ob es nicht besser wäre, seine Bürger als Erwachsene zu betrachten, *weil* er sich zu einem mißtrauischen Gebilde *verändert* hat.

S14: Das *Wichtigste* ist dem Staat, *Vater* (L7) *Staat* zu spielen, *weil* er es *aufgegeben* hat, seine Bürger als Erwachsene zu betrachten.

S15: Der Weg für seine *weitere Entwicklung* bestände darin, daran zu *arbeiten* (L6), daß er seine Rolle als Staat richtig ausübt, *weil* es ihm am wichtigsten ist, *Vater* (L7) zu spielen. – Aus all diesen Gründen: Der Staat braucht seine Beamten, um sich vor dem Zorn seiner Bürger zu schützen. Das ist sehr bedauerlich, und ohne seine Beamte wäre die Welt besser.

Kontra.

S1: Der Staat *beabsichtigt*, seine Steuerungsaufgaben mit Beamten *zu sichern* (La4), *weil* er sich dadurch *weiterhin* für seine Bürger *nützlich* (Lb3) machen kann.

S2: Ihm ist *präsent*, daß unterschiedliche Menschen an ihm *teilhaben* (Lc2), *weil* er *anstrebt*, die Gestaltung verschiedener Bereiche *zu nutzen* (Lb3).

S3: Der Staat hält es für *nützlich*, seine Steuerungsaufgaben kontrollieren zu können, *weil* ihm *präsent* ist, daß sie sich auf unterschiedliche Situationen und Menschen beziehen.

S4: Für ihn ist *wichtig*, daß Beamte in seiner Vertretung das Leben geordnet halten, *weil* es für *nützlich* hält, ein Staat mit klaren Werten zu sein.

S5: Er geht davon aus, daß seine demokratische Prägung sich ohne Beamte verlieren würde, weil unterschiedliche Menschen verschiedene Meinungen erzeugen und es ihm wichtig ist, seine Werte klar zu halten.

S6: Der Staat arbeitet jedoch mehr für seine Beamten, indem er ihnen mehr Sicherheit gibt als seinen Bürgern, weil er darauf eingestellt ist, daß er die Dienste seiner Beamten in jedem Fall braucht.

S7: Es ist ihm bewußt, daß er den unterschiedlichen Ansprüchen seiner Bürger kaum gerecht werden kann, weil er daran arbeitet, ihre Ansprüche, wenn sie berechtigt sind, zu befriedigen.

S8: Der Staat hält sich offen für die Wünsche seiner Bürger, weil Beamte seine Steuerungs- und Kontrollaufgaben erfüllen, ohne daß sie maßlose Ansprüche an ihn richten.

S9: Er sieht seine Beamten als ihm dienende *Torwächter*, die nicht streiken dürfen, weil er ihnen Sonderrechte mit einem sicheren Arbeitsplatz und einer guten Pension gibt.

S10: Der Staat versteht sich so, daß er von einem kleinen Teil der Bevölkerung eine klare Zustimmung braucht, damit der größere Teil sich gegen ihn aussprechen kann, weil er sich vorstellt, daß in ihm sehr unterschiedliche Naturen von Menschen leben.

S11: Er ist daher entschieden der Auffassung, daß nur Menschen mit Sonderrechten und Pflichten ihm erlauben, seine wesentlichen Aufgaben auszuführen, weil er die menschliche Natur als wankelmüsig und mit hohen Versorgungsansprüchen durchsetzt versteht.

S12: Der Staat entwickelt sich, indem ihm präsent ist, daß er sich gegenüber den maßlosen Ansprüchen seiner Bürger abgrenzt, weil er sich entschieden hat, Beamte als seine Wächter einzusetzen.

S13: Er gibt die Illusion auf, seine Existenz ohne seine Beamten aufrechterhalten zu können, weil er sich in der Geschichte seines Bestehens zu einem Beamtenstaat verändert hat.

S14: Dem Staat ist das Wichtigste, die Duldung (L7) des Widerspruchs, den das Volk oft gegen ihn erhebt, weil er die Hoffnung aufgegeben hat, alle Interessen versöhnen zu können.

S15: Der Wegweiser für seine Zukunft ist, daran zu arbeiten (L6), daß seine Beamten gut geschützt und versorgt sind, weil ihm das Wichtigste ist, den Widerspruch zu tolerieren (L7), den sein Volk gegen ihn erheben kann. – Also: Der Staat braucht seine Beamte und gibt seinen Bürgern eine bessere Welt.

15. »Dieses Haus würde Mars besiedeln.«

Pro.

S1: Die meisten Wissenschaftler streben danach, neue Formen des Lebens zu erforschen (La8), weil dadurch weiterhin das Leben der Menschen auf der Erde verbessert (Lb7) wird.

S2: Ihnen ist präsent, daß sie verantwortlich (Lc2) für ihr Tun sind, weil sie anstreben, der Menschheit zu dienen (La8).

S3: Sie halten das Marsprojekt für nützlich, weil ihnen präsent ist, daß es zu neuen Einsichten führen kann, die viele Probleme lösen, aber möglicherweise auch neue entstehen lassen.

S4: Wissenschaftlern ist es wichtig, keine eindeutigen Prognosen über den Ausgang eines Projekts zu wagen, das sie noch nicht begonnen haben, weil sie es für nützlich halten, offen zu bleiben für die verschiedenen Möglichkeiten, die sich ergeben können.

S5: Sie sind *darauf eingestellt*, daß das Projekt ein Segen sein kann, indem es das Problem der Überbevölkerung löst, es aber auch zum Fluch werden kann, indem es nur zeigt, daß die Menschen ihre sozialen Probleme auf den Mars verlagern – *weil* es den Wissenschaftlern wichtig ist, offen für die verschiedenen Verläufe zu sein.

S6: Die Wissenschaftler *arbeiten* daran, das Projekt in allen humanitären Bedürfnissen zu sichern und jederzeit stoppen zu können, *weil sie davon ausgehen*, daß es auch negativ verlaufen kann.

S7: Sie *glauben* allerdings, daß sie politisch gewollte Entscheidungen nicht wesentlich beeinflussen können, *weil sie* nicht wie Politiker strategisch, sondern innovativ *arbeiten*.

S8: Sie *erforschen* technische Möglichkeiten mit begrenzter Verantwortung, *weil sie glauben*, nie vorhersehen zu können, wie die Politik sie für ihren Machterhalt nutzen wird.

S9: Wissenschaftler *sehen sich in ihrem Labor stehen*, *weil sie* daran *interessiert* sind, ihrem Forscherdrang zu folgen. Dieses Labor ist aber keine Glaskugel, mit der sie die Zukunft voraussehen können.

S10: Sie *verstehen* die Natur des Menschen nicht einheitlich, *weil ihr Menschenbild* sehr unterschiedlich ist.

S11: Sie *entscheiden* sich daher, an ihrer Leidenschaft zu forschen, weiterzufrönen, *weil sie den Sinn* ihrer Arbeit nicht im Ergebnis, sondern in ihrem Tun *sehen*.

S12: Die Wissenschaftler *verändern sich* im Verlauf ihres Berufes zu Menschen, denen *präsent* ist, daß sie bescheiden geworden sind., *weil sie entschieden die Auffassung* sind, daß ihre Leidenschaft sie zu weiteren Einsichten führen wird.

S13: Sie haben es *aufgegeben*, auf die letztlche Verwendung ihrer Errungenschaften Einfluß nehmen zu wollen, *weil sie* sich zu Menschen *verändert* haben, denen *präsent* ist, daß sie demütig geworden sind.

S14: Das *Wichtigste* ist ihnen, ihrer *Verantwortung* (L4) als Wissenschaftler nachzukommen und soweit wie möglich alle Menschen über den Prozess ihres Forschens zu informieren, *weil sie es aufgegeben* haben, strategisch zu denken.

S15: Der *Wegweiser* für die Wissenschaftler zur *Weiterentwicklung* ihres Berufes ist, die Begabungen ihres Forschertriebs zu nutzen (L3), *weil es* für sie das *Wichtigste* ist, ihrer *Verantwortung* (L4) nachzukommen, die Menschen über den Prozess ihres Forschens zu informieren. – Deshalb spricht aus wissenschaftlicher Sicht nichts dagegen, die Möglichkeiten einer Marsbesiedlung zu erforschen. Wissenschaftliche Forschung wird immer ein Wagnis bleiben.

Kontra.

Auch wenn Wissenschaftler ihrem Forscherinstinkt folgen, nicht für politische Entscheidungen verantwortlich sind, keine Hellseher mit der Glaskugel sind und auch wenn sie in der Lage sind, einen möglichen Fluch einer ihrer Erfindungen rückgängig zu machen, so läßt sich doch Folgendes sagen:

S1: Die meisten Wissenschaftler *streben an*, sich für die Bedeutung ihrer Forschungen für die Welt zu interessieren (La8), *weil sie* dadurch ihre leidenschaftliche *Beziehung* (Lb7) zur Welt *aufrechterhalten*.

S2: Ihnen ist *präsent*, daß sie *in einer Gesellschaft* (Lc2) leben, die Interesse an ihren Forschungen hat, *weil sie anstreben*, den Menschen *zu dienen* (La8).

S3: Sie halten es für *nützlich*, sich als Teil der Gesellschaft zu fühlen, *weil ihnen präsent* ist, sich zu freuen, wenn die Gesellschaft Teilhabe an ihrer Forschung nimmt.

S4: Es ist ihnen *wichtig*, das Anliegen der Bürger zu erkennen, daß sich die Bedingungen ihres Lebens verbessern, *weil es ihnen nützlich* ist, sie in diesem Anliegen mit ihren Forschungen zu unterstützen.

S5: Sie sind darauf *eingestellt*, daß andere Menschen, genauso wie sie, sich Sorgen machen, *weil sie beispielsweise* vor Krieg oder dem Verlust des Arbeitsplatzes *sicher* sein wollen.

S6: Die Wissenschaftler möchten an Fragen arbeiten, die für ein gutes Leben der Menschen relevant sind, *weil sie davon ausgehen*, daß dies ihre Aufgabe ist.

S7: Sie *glauben*, daß ein Projekt, das keine Unterstützung von der Bevölkerung findet, auch von ihnen nicht zu unterstützen ist, *weil sie an Projekten arbeiten* möchten, die eindeutig Zustimmung von der Bevölkerung erhalten.

S8: Die Wissenschaftler *erfahren* durch ihr *Interesse* am *öffentlichen Leben*, daß die Menschen hingegen die Erforschung künstlicher Intelligenz auf Erden befürworten, *weil sie selbst ihr Leben mit der Anwendung künstlicher Intelligenz vereinfachen*.

S9: Sie *sehen sich im Bilde* als Personen *im weißen Kittel*, die den *Ball in den Händen halten*, den ihnen die Gesellschaft zugespielt hat, *weil sie sich für das Leben der Menschen interessieren*.

S10: Die Wissenschaftler sind *glücklich*, wenn sie den Menschen dienen, *weil es ihr Bild* von Politikern ist, daß diese von den *erwartungsvollen Blicken der Bürger absehen*.

S11: Die Forscher *entscheiden* sich daher für die Projekte nach der Wahl der Bürger, *weil sie sich einig sind*, daß ihre wissenschaftliche Verfolgung sie ihrem eigenen *Ziel näherbringt*, sich für die Bedeutung ihres Faches in der Bevölkerung zu interessieren.

S12: Sie *verändern sich* zu Personen, denen *präsent* ist, daß andere Menschen ihre Forschungsziele verstehen wollen, *weil sie sich entschieden* haben, mit ihren Projekten der Bevölkerung zu dienen.

S13: Sie haben es *aufgegeben*, den Prestigeobjekten von Politikern oder Großunternehmen, zu folgen, *weil sie sich zu Menschen verändert* haben, denen *präsent* ist, teilhabende Diener einer Gesellschaft zu sein.

S14: Den Wissenschaftler ist das *Wichtigste*, ein *ehrliches* (L8) Gewissen gegenüber den Bürgern zu haben, *weil sie es aufgegeben* haben, zu glauben, daß die Politiker die Steuergelder der Bürger für ihre Interessen vergeben.

S15: Den Wissenschaftlern ist also *zu empfehlen*, weiterhin sich der Interessen ihrer Bürger *bewußt zu sein* (L7), *weil es ihnen das Wichtigste* ist, gegenüber ihnen ein *ehrliches* (L8) Gewissen zu haben. – Deshalb ist das Mars-Projekt gar nicht erst zu beginnen.

Wesentliche Zwischenbefunde

Bei der Erstellung der Prüftexte ergaben sich zahlreiche Einsichten, die zwar nicht die gestellten Fragen betrafen, aber für das Verständnis der Wirkungsweise von Stufenargumenten aufschlußreich waren. Diese Erkenntnisse sollen hier dokumentiert werden,

damit sie in weiteren Untersuchungen vertieft werden können. Sie dienen aber auch als Grundlage für eine Kritik ihrer Interpretation.

Im Folgenden werde ich die Funde in der zeitlichen Abfolge ihres Auftretens gruppieren, wobei ich die ersten drei unter dem ersten Punkt zusammenfasse, weil sie schnell hintereinander auftraten:

1. a) Beim Schreiben der Texte trat ein merkwürdiger Effekt auf, der mir technisch durch die Wiederholung von Satzfragmenten bedingt schien. Ich habe dann ein kleines Experiment gemacht und die Stufenzahlen (1–15) aufgeschrieben, aus denen alle Stufenargumente (S1–S15) bestehen: S1: 1, 15; S2: 2, 1; S3: 3, 2; S4: 4, 3; S5: 5, 4; S6: 6, 5; S7: 7, 6; S8: 8, 7; S9: 9, 8; S10: 10, 9; S11: 11, 10; S12: 12, 11; S13: 13, 12; S14: 14, 13; S15: 15, 14. Was für den mathematisch geschulten Leser eine Binsenweisheit ist, war für mich als Laien eine Entdeckung: Jede Zahl von 1 bis 15 kommt zweimal vor. Jede Zahl übernimmt in einem Satzfragment *einmal eine behauptende* und *einmal eine begründende Funktion*. Zum Beispiel besteht das erste Stufenargument S1 aus zwei Satzfragmenten, von denen das erste in einer behauptenden Funktion die Stufe 1 und das zweite in einer begründenden Funktion die Stufe 15 ist. Im folgenden zweiten Stufenargument (S2) wird die Behauptung von Stufe 2 gemacht, die Begründung von Stufe 1 usw.

Jede Stufe ändert ihre Funktion also von einer behauptenden zu einer begründenden Ausrichtung. Es ist wie beim Treppensteigen: Die neue Stufe wird im nächsten Schritt zur alten. Was vorher eine Behauptung war, wird eine Stufe später zur Begründung. *Dabei ändert sich nur ihre inhaltliche Ausführung, die Bedeutungsebene bleibt gleich.* Ein Redner, der so seine Argumente vortragen würde, geht also in der Tat schrittweise vor.

b) Am Anfang des Kapitels bemerkte ich in einer Fußnote, daß es eine interessante Frage ist, ob sich mit Stufenargumenten eine Geschichte erzählen läßt. Tatsächlich beinhaltet eine Geschichte einen Teil der Stufenstruktur. Beispielsweise ist ein typisches Narrativ, daß sich die Figuren verändern. Mit dem 12. Stufenargument erfährt der Zuhörer, daß sich das Geschehen verändert hat. Ein anderes Beispiel ist die Thematisierung von Glück, Liebe oder Erfolg in einer Geschichte, die mit dem 10. Stufenargument eingeholt wird. Und um ein drittes Beispiel zu geben: Die Aufgabe einer alten Denkweise (S13) des Protagonisten leitet einen Erkenntnisgewinn (S14) ein, der am Ende der Geschichte einen Ausblick (S15) als Wegweiser für den Fortgang der Dinge gibt.

c) Die hier in der Abfolge vorgestellten Argumente lassen sich in ihrer Fülle nicht vollständig in 15 Minuten vorbereiten und in sieben Minuten vortragen. Denn es gibt ganze fünf Minuten ungeschützte Redezeit, in der man auf Zwischenrufe der Gegenseite reagieren muß. Zudem kann man davon ausgehen, daß das Sprechen auf einer Bedeutungsebene dem Zuhörer Zeit lassen muß. Die Flucht in Worte ist kein gutes Ausdrucksmittel, um überzeugend zu wirken. Wer auf Stufen spricht und gleichzeitig Argumente vorträgt, kommt nicht umhin, sich selbst und um seiner Glaubwürdigkeit willen auch den Zuhörern Zeit zu lassen, die Transformation der Bedeutungen zu verstehen. In dieser Konsequenz heißt das: Die vollständige Konstruktion einer Stufentransformation von Inhalten läßt sich in einer realen Debatte nicht realisieren. Gleichwohl zeigen alle Stufenargumente die Kraft, argumentativ Bedeutungszusammenhänge zu vernetzen und können als benennbare Elemente eines Systems vielseitig in verschiedene Themen eingearbeitet werden.

2. Bei der Bearbeitung der Stufentexte suchte ich zunehmend nach Schlüsselwörtern, die den Erklärungsanspruch der Texte besser erfüllen konnten. Dabei stellte sich heraus, daß für das 1. Stufenargument Formulierungen für die Zielgruppe wie »strebt an, will oder unser Wille« ist, ihre Intentionalität besser zum Ausdruck bringen als eine zuvor schwächer gewählte Ausdrucksweise wie »Das Ziel von ... ist«. Bei der sprachlichen Bearbeitung der Texte wurde auch an der Formulierung von zwei Stufenargumenten sowie an einer der Fragen zur Charakterisierung der Zielgruppe gefeilt.⁷ Die drei Veränderungen wurden rückwirkend an den diesbezüglichen Textstellen vollzogen.

3. Beim Verfassen von »DHB«-Texten fragte ich mich, wie Schäden ausgemacht werden sollten. Schließlich hatten die Texte die entwicklungsförderlichen Seiten der Bedeutungsrelationen zu verwirklichen. Als ich in Experimenten die entwicklungshemmenden Aspekte hervorhob, fand ich den Effekt ungeeignet. So wurden schließlich die Pro-Texte mit einer Art Ironie versehen und endeten mit einer »weisen« Schlußfolgerung. Erst dann erfuhr der Leser, warum der Redner zu dieser oder jener Meinung gekommen ist. Eine solche Darstellung gefällt nicht jedem. Denn in ihr werden entwicklungsförderliche Zusammenhänge thematisiert, die den Eindruck erwecken, man sei für etwas, obwohl man dagegen ist. Wahrscheinlich ist es tatsächlich schwierig, nicht in einen solchen Sprachduktus zu verfallen, wenn man mit Stufenargumenten etwas als schädlich erklären will.⁸ Vielleicht ist das ein Problem, das in der Praxis des Debattierens auftritt, dann aber nur dort live und nicht wie hier in vitro beurteilt werden kann.

4. Während der Arbeit an den Prüftexten wurde mir sehr deutlich, daß ich formal die gleichen Stufenargumente, aber mit unterschiedlichem Inhalt für oder gegen eine Sache verwendete. Wirklich begriffen habe ich das aber erst, als ich die St. Josephskirche in Baden-Baden betrat: Dort sieht man auf beiden Seiten des Rundbaues⁹ die gleiche Struktur von hohen Säulen, die durch farbige Glasmosaiken getrennt sind. Je nach der Stärke des von außen einfallenden Lichts führt dies zu beeindruckenden Farbstimmungen auf beiden Seiten. Im Mittelgang stehend, betrachtete ich die Säulen links und rechts als Stufen und benannte sie mit ihren Nummern. Jetzt wurde mir klar, daß ich mich in einem und demselben Gedankengebäude befand, als ich die Prüftexte für die Pro- oder

7 Das 12. Stufenargument wurde von »Z verändert sich, weil sie sich für I* entschieden hat.« für den Kontext einer Debatte in »Z verändert sich, weil sie über eine Annäherung an La entschieden hat.« umformuliert. Das 8. Stufenargument veränderte ich von »Z spielt mit I*, weil sie damit sich ihr Leben erleichtert« in »Z ist offen für I*, weil ...«, weil mir diese Formulierung klarer erschien als noch bei der Sichtung der Stufenargumente. Bei der Überarbeitung des 2. Stufenarguments wurden die dritte Frage zur Charakterisierung der Zielgruppe dahingehend modifiziert: »Mit welchem Gedanken spielt sie?«

8 Gleichwohl bedarf es des Mutes, einen Ansatz zu vertreten, der primär auf Schadensanalysen und Negativanalysen verzichtet. Er beruht darauf, sich nicht mit Argumenten über die Gegenseite zu empören und keine direkten Vorwürfe an sie zu erheben, sondern das Maß an gegenseitiger Aggressivität zu senken.

9 Siehe [https://de.wikipedia.org/wiki/St._Josef_\(Baden-Baden\)#/media/Datei:BAD-St_Josef-31-zu_m_Altar-gie.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/St._Josef_(Baden-Baden)#/media/Datei:BAD-St_Josef-31-zu_m_Altar-gie.jpg); aufgerufen am 29.10.2024.

Kontraseite schrieb. Es erschien mir als eine im Grunde ästhetische Tätigkeit, die kein Gut und Schlecht kennt.

5. Für das Verfassen der Prüftexte galt es, aus den beliebigen Inhalten (I*) diejenigen auszuwählen, die den behaupteten Kausalzusammenhang am besten erklärten. Da dies nicht immer sofort gelang, war ein zweiter Durchlauf der Texte notwendig, der im Wesentlichen der größeren Einfachheit und Klarheit diente und insgesamt zur Kürzung der meisten Stufenargumente führte. Bei dieser Arbeit und überhaupt durch das Training lernte ich die Struktur der Stufenargumente gründlicher kennen. Erfreulich war, daß die Arbeit an den Formulierungen nach und nach zu einer spielerischen Kür wurde, weil ich es vermochte, immer besser und sinnvoller mit den Schlüsselwörtern zu spielen. Es blieb jedoch immer der Einstieg in das Thema mit dem Problem verhaftet, die ersten beiden Stufenargumente schlüssig zu formulieren, da hier besondere Überlegungen angestellt werden müssen. Dies nahm die meiste Zeit in Anspruch, und oft dachte ich, ob mit dem 1. Stufenargument nicht schon ein zentrales Wirkungsgefüge (»Mechanismus«) angelegt wird, verfolgte aber diesen Gedanken nicht weiter. War diese erste Hürde bewältigt, ging es relativ leicht. Es ist wahrscheinlich, daß dies bei den meisten debattierbaren Themen der Fall sein wird. Vielleicht ist es ratsam, sich bei der Bearbeitung von Problemen grundsätzlich zuerst nur auf die ersten beiden Stufenargumente zu konzentrieren.

Fazit: Die gedankliche Leistung, Stufenargumente aufzustellen, verlangte zunächst viel Übung und erforderte einiges an Konzentration. Viele sich einschleichende Irrtümer mußten beständig korrigiert werden. Jedoch war es erfreulich, daß mit der zunehmenden Kenntnis von Schlüsselwörtern die Arbeit erheblich leichter wurde.

Beantwortung der Fragestellungen

Kommen wir nun zur Beantwortung der Fragen, die vor der Niederschrift der Prüftexte aufgestellt wurden:

1. Ist die Anwendung der Stufenargumente auf ein Spektrum unterschiedlich ausgewählter Themen leicht möglich oder erfordert sie eine künstliche Gedankenkonstruktion, die sie in einer Debatte wahrscheinlich unglaublich erscheinen läßt?

Zunächst war die Anwendung der Stufenargumente auf ein Spektrum unterschiedlicher Themen nicht einfach. Aber weder vor noch während der dafür notwendigen Lernprozesse war es notwendig, künstliche Gedankenoperationen durchzuführen, die, wie ich anfangs dachte, vermutlich dazu führen würden, daß ihre Verbalisierung in einer Debatte wenig glaubwürdig wäre. Die konkrete Ausformulierung der Stufenargumente nahm bei der Bearbeitung der ersten 2–3 Themen einige Zeit in Anspruch. Nach den ersten Hürden machte ich immer wieder Fehler, oft die gleichen – in verschiedenen Texten.¹⁰

¹⁰ Um hier eine Metapher für die Kunst der Rede anzuwenden: Es war so, daß ich mir als Maler erst ein hinreichendes Wissen über die Substanz der Farben auf meiner Palette aneignen mußte. Danach hatte ich zu lernen, die Farben anzurühren, um sie zweckgerichtet auf die Bildfläche übertragen zu können.

Erst als die meisten Fehler beseitigt waren, ging das Bearbeiten der Texte leichter von der Hand. Dann hatte ich das Gefühl, »den Dreh raus« zu haben. Die kleinschrittige Arbeit an den Prüfungstexten war ungleich anders als ein Clubabend mit unterhaltsamen Gesprächen nach einer hitzigen Debatte. Denn bei jedem ruhigen Schritt war ich mein eigener Juror, der über die Qualität des Ergebnisses wachte. So hatte ich die Chance, grobe Denkfehler zu vermeiden.

Nach einiger Übung jedoch ließen sich die 15 Prüfthemen mit den Stufenargumenten gut bearbeiten. Ich glaube, sie können an verschiedenen Stellen wirksam in eine Debatte eingreifen. Die Formulierung der ersten beiden Stufenargumente baut m.E. ein Wirkungsfeld¹¹ auf, das für den Verlauf einer Debatte von Bedeutung ist. Stufenargumente dürften auch für den Einsatz bei unvorhersehbaren Zwischenfragen und Einwürfen geeignet sein, weil sie m.E. die Basis grundlegender Begründungszusammenhänge abbilden. Kontrahenten können von der Form her die gleichen Stufenargumente verwenden und ihre Positionierung mit unterschiedlichen Inhalten füllen. Jedes von ihnen zeigt m.E. mit einer gewissen Eleganz einen Führungsanspruch¹² und gerät nicht in Unruhe darüber, was zu sagen ist.

Bei der Bearbeitung der Kontra-Seite fiel mir auf, daß es viele Möglichkeiten gab, Widersprüche zu formulieren. Es schien denkbar, daß auch die Unterwanderung eines Stufenarguments durch das zuvorliegende Stufenargument wirksam sein könnte. Diese Idee wurde nicht weiter verfolgt, weil sie nicht Gegenstand der Fragestellungen war.

Die Vermutung, die gefundenen Stufenargumente könnten künstliche Notlösungen sein, die viel von ihrem Realitätsanspruch einbüßen, bestätigte sich nicht. Die Stufenargumente erschienen realitätsnah, und können einem durchschnittlich gebildeten Zeitungsleser zugeordnet werden. Die mögliche Problematik, Schadensbeschreibungen mit Stufenargumenten nur in einem ironisierenden Tonfall erheben zu können, bleibt davon unberührt. Allerdings ist an dieser Stelle Folgendes zu bemerken: Das Regelwerk für die Offene Parlamentarische Debatte¹³ der OPD-Regelkommission des Streitkultur e.V. nach Michael Hoppmann, Ansgar Kemmann und Bernd Rex von 2022 nennt für die Praxis lediglich das Ziel, »einen Rahmen für die rhetorische Auseinandersetzung mit strittigen Themen zu bieten« (O:1.). Im britischen parlamentarischen Stil geht es darum, die Wirkungen von Handlungen für die eigene Seite stark zu machen, während die von der Gegenseite postulierten Wirkungen geschwächt werden sollen. Eine weiterführende Auskunft erhalten wir in einem veröffentlichten Jurierleitfaden.¹⁴ Katharina Jansen,

11 Ich ersetze bewußt das Wort »Mechanismus« durch den ästhetischen Begriff »Wirkungsgefüge«, weil dieser das Verhältnis von Ursachen und Wirkungen im normativen Handeln von Menschen angemessener zum Ausdruck bringt. »Mechanismus« ist ein Begriff aus der deterministischen Welt der Technik mit ihren Maschinen, den wir dort auch gerne billigen. In der Debattierszene wird er m.E. selten kritisch reflektiert. Und wenn dies doch geschieht, dann wird der Begriff gleich mit »plausibel« machen oder »überzeugen« relativiert, als ob eine Rede eine Maschine sei, deren Output etwas verständlich macht.

12 Ähnlich wie Franz Beckenbauer, der als Libero seiner Mannschaft spielerisch im Fußball brillierte.

13 <https://www.streitkultur.net/wp-content/uploads/2023/07/Regelwerk-V14.1.pdf>; aufgerufen am 3.07.2024; im Folgenden zitiert als (O: ...).

14 Hier und im Folgenden zitiert als (B: ...).

Jan-Gunther Gosselke und Sven Jentzsch von 2022 schreiben dort über die Interaktion der Teams:

»BP ist ein komparatives Format. Teams gewinnen, indem sie besser sind als andere. [...] Es ist zu bedenken, dass der maximale Effekt destruktiver Argumentation ist, bewiesen zu haben, dass ein Effekt nicht existiere [...]. Häufig allerdings ist Rebuttal mit konstruktiver Argumentation verbunden, die über die Widerlegung des gegnerischen Arguments hinaus einen gegenteiligen Effekt beweist (»flippen« [...] In aller Regel sollten Teams sich bemühen, sowohl konstruktives als auch destruktives Material zu verwenden« (B: 4.5).

Mit Stufenargumenten können polarisierende Standpunkte vertreten werden. Sie wirken aber eher als »heilige Zerstörer«. Ich nenne sie so, weil sie zum einen eine entwicklungsorientierte Sprache sprechen und nicht bewußt destruktiv zerstören wollen, auch wenn sie eine Maßnahme der Gegenseite als wirkungslos propagieren. Zum anderen können sie Unheil abwenden, indem sie einen Weg aufzeigen, der seinen Nutzen für die Entwicklung schon durch die Bedeutung seiner Sprache hervorhebt und sich damit dem Vorwurf der Schädlichkeit entzieht. Diese Aspekte praxisbezogen herauszuarbeiten und exemplarisch darzustellen, bleibt jedoch der weiteren Forschung vorbehalten.

Am Rande nur ist zu berücksichtigen, daß Debatten in gewisser Weise immer Fiktionen sind und damit realitätsfern: Sie bedienen sich einer logischen Struktur von Argumenten, die sich nicht aus dem Fachwissen von Spezialisten (z.B. Juristen oder Naturwissenschaftlern) entwickeln kann. Denn der Allgemein gebildete verfügt nicht über ihr Detailwissen.

2. Ist das Ensemble der Stufenargumente in der Lage, ein Thema sinnvoll zu strukturieren, ohne daß eines von ihnen aus der Reihe fällt, indem es den Bezug zu seinem Thema verliert und dieser nicht mehr hergestellt werden kann?

Diese Frage kann bejaht werden, weil die Aufbaulogik der Stufenargumente den inneren Zusammenhang eines Bildungsgeschehens begründet. Dies wird m.E. durch die unterschiedlichen Themen der Prüftexte deutlich.

In einer Fußnote zu dieser Frage stellte ich die Frage, ob die Struktur der Stufenargumente narrativ ist, d.h. ob mit ihnen eine Geschichte erzählt werden kann. Darauf möchte ich über die vorherigen Bemerkungen in den »Zwischenbefunden« hinaus weiter eingehen:

Die Beschreibung von Ereignissen in den Stufenargumenten kann wohl nicht eine Geschichte sein, die erzählt wird. Dennoch zeigt sich zwischen der ersten und der letzten Argumentationsstufe ein roter Faden, weil die Kraft der Argumentation m.E. stärker wurde und die Ereignisse eine Steigerung erfahren. Schließlich führt der Weg über die Stufen von einem Anfang mit Ziel zu einem Ende mit Ausblick. Vielleicht ist dies im Sinne des Appells von Gunter Schmidt (1981): »Eine Rede sollte sich steigern¹⁵: Die Steigerung ergibt sich oft aus der Natur der Sache, man braucht sie gar nicht zu konstruieren: Man wird die wichtigsten Argumente gegen Ende der Argumentation vorbringen, um so der

15 Im Original normal gesetzt und unterstrichen.

Rede Stoßkraft zu verleihen» (9). Die Prüftexte, die nur aus Stufenargumenten bestehen, können jedoch nicht als Erzählungen deklariert werden. Dazu fehlt jedem von ihnen die notwendige gestaltende Ausschmückung. Sie entwickeln sich schrittweise und stürzen den Zuhörer nicht gleich in ein spannendes Geschehen. Auch zeigt die Abfolge der Argumentationsschritte keinen für Erzählungen üblichen Konflikt. Diese für Narrationen typische Dramatik fehlt völlig, weil kein Prüftext die Entwicklung seiner Protagonisten der seiner Antagonisten gegenüberstellt. Und wenn von deren Seite ein Widerspruch auftauchen würde, dann würde man wieder mit einem Stufenargument versuchen, seine Angriffskraft wie beim Aikido umzuleiten oder wie der Bär, in einer Erzählung von Heinrich Kleist (1920: 14–15) das Schwert eines Angreifers mühelos parieren.

3. Ist es eher wahrscheinlich oder unwahrscheinlich, daß mit den Stufenargumenten auch andere Themen erfaßt werden können?

Es ist eher wahrscheinlich, weil die Stufenargumente Handlungen ausdrücken und ihre Gründe oder Absichten angeben. Solche Handlungen sind Gegenstand aller Debattierthemen und ohne sie kommt keine Motion aus: Es treten menschliche Akteure auf, die etwas tun oder etwas tun wollen, um etwas anderes zu vermeiden. Aus diesem Grund dürften Stufenargumente überall einsetzbar sein.

4.2 Die Verortung von Stufenargumenten

Fragestellung und Vorgehensweise

Im Folgenden soll geklärt werden, ob und wie sich Stufenargumente im Kritischen Rationalismus, in der Debattentheorie und in Argumentationstheorien verorten lassen. Dabei wird von ihrer ursprünglichen Funktion in der Entwicklung des Übergangskreises ausgegangen.

Die Sichtung des Materials, das zur Bearbeitung dieser Fragestellung für Argumentationstheorien herangezogen werden kann, zeigte eine schiere Unübersichtlichkeit der Literaturlage, die von verschiedenen Autoren – ob mehr aus der Praxis oder mehr aus der Theorie kommend – auch so kommentiert wird. Am pointiertesten hat der Linguist Harald Wohlrap bereits 2009 die Informationsflut der seit den fünfziger Jahren des letzten Jahrhunderts entstandenen neuen Argumentationstheorien charakterisiert:

»Hier ist eine neue akademische Disziplin entstanden, mit einem enormen Publikationsausstoß, mit speziellen Zeitschriften und zahlreichen Kongressen [...]. So viel Theorie und auch Empirie ist inzwischen da, dass die Sache ziemlich unübersichtlich geworden ist, man sieht gleichsam den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Orientierungsmarken sind rar, selten werden Überblicke oder gar Gesamteinschätzungen zum Stand der Arbeit versucht« (29–30).

Nicht ohne kritischen Unterton fährt er fort:

»Man lebt und denkt anscheinend zufrieden auf diesem immer unübersichtlicher werdenden Feld, versteht seine Arbeit als anständige Normalwissenschaft innerhalb eines jeweiligen Paradigmas, wohl wissend, daß es andere Paradigmen gibt, mit denen man sich hin und wieder wohl auch auseinandersetzt, wovon man sich aber nicht mehr verspricht als die Bestätigung dafür, dass im Grunde alles möglich ist«¹⁶ (30).

Hinzu kommt, daß zwar Robert Jamison und Joachim Dyck (1983) sowie Markus Nussbaumer (1995) einen der wenigen Literaturüberblicke bieten, daß aber solche seltenen Versuche, wie sie im Zitat angesprochen werden, nicht ohne Kritik an ihrer praktischen Bedeutung bleiben. So kritisiert der Sprechwissenschaftler Paul-Ludwig Völzing (1979): »Ein geschlossener theoretischer Überblick bringt für die Praxis oft keinerlei Nutzen« (9). So auch Charles Sanders Peirce (1982):

»Man könnte ein Buch schreiben, um die wichtigsten Leitprinzipien des Schließens darzulegen. Wir müssen bekennen, daß es wahrscheinlich für einen Menschen, dessen Denken ganz auf praktische Dinge gerichtet ist und dessen Tätigkeit sich auf schon ausgetretenen Pfaden bewegt, ohne Nutzen wäre« (45).

Kein einfacher Ausgangspunkt also für die Beantwortung der Frage, ob und wie sich Stufenargumente innerhalb der Argumentationstheorien positionieren lassen. Und so verwundert es nicht, wenn die Marburger Sprechwissenschaftlerin Kati Hannken-Illjes (2018) schreibt: »Die wissenschaftliche Befassung mit der Argumentation hat sich so weit entwickelt, dass man beginnen könnte, von einer Argumentationswissenschaft zu sprechen« (9). Zu lehren, eine Argumentationstheorie bestünde nur darin, eine Behauptung zu begründen, wie ich es in den Trainings unseres Vereins mehrfach erlebt habe, ist so, als würde man eine Türklinke in die Hand nehmen, ohne sie zu öffnen. Thomas Spranz-Fogasy (2003) bemerkt: »Wer sich mit Argumentieren in Gesprächen beschäftigt, macht erst einmal ein bodenloses Fass auf« (27). Also ist eine solche Vereinfachung sehr praktisch und für ein Training zum Einüben von Argumenten auch gerechtfertigt.

Es ist nun ratsam, *schrittweise und strategisch vorzugehen*, um die Frage nach der Verortung der Stufenargumente beantworten zu können. Dieses Vorgehen ist notwendig, weil aufgrund der Fülle des vorliegenden Materials eine hinreichend klare Antwort gegeben werden muß. Daher sollen beim gegenwärtigen Stand der Arbeit zunächst der Übergangskreis und der Kritische Rationalismus befragt werden, wo sie die Stufenargumente verorten. Erst danach wird auf das Debattentreiben eingegangen.

Entwicklungsgeschehen im Übergangskreis

Das Thema der Stufenargumente ist das Handeln des Menschen. Dieses Feld wird von den Lebenswissenschaften u.a. der Psychologie und der Philosophie, bearbeitet. Hier werden Aussagen über das Wesen und die Bedeutung menschlichen Handelns gemacht.

16 Hierzu bestätigend Gregor Betz (2020): »Es gibt zahlreiche – berücksichtigt man die englischsprachige Literatur: unzählige – Lehrbücher der Argumentationsanalyse im weiteren Sinne« (IX) und Jürgen Walther (1990) resümiert schon dreißig Jahre vorher: »[...] niemand kann garantieren, daß es nicht noch weitere, bisher unbekannte Gesichtspunkte der Argumentationsfindung gibt« (144).

Der Übergangskreis ist ein entwicklungsbezogenes Handlungskonzept und arbeitet mit Bedeutungsrelationen, die das Eingreifen und Handeln des Menschen in der Welt charakterisieren. Der Übergangskreis hat 15 Paare gegensätzlicher Bedeutungsrelationen entwickelt, die eine Entwicklung menschlichen Handelns fördern oder hemmen. Diese Paare sind konzeptionell stufenförmig angeordnet, d.h. das Durchlaufen einer Entwicklung folgt der gesetzmäßigen Struktur der Stufen innerhalb des Modells.

Stufenargumente verknüpfen jeweils eine höhere Stufe mit der darunter liegenden. Sie bestehen aus der argumentativen Verknüpfung zweier Handlungsbedeutungen. Die erste wird als Konklusion betrachtet, die zweite als Schlußfolgerung. Die zweite wird als Prämisse betrachtet, aus deren Geltungsanspruch die Konklusion folgt. Beide Teile des Stufenarguments werden durch den sprachlichen Indikator »weil« explizit miteinander verbunden. Im Stufenmodell des Übergangskreises ausgedrückt: Die Prämisse (B) als Stufe einer Handlungsbedeutung ist die Voraussetzung für die ihr folgende Stufe als Konklusion (A).

Damit ist eine spezifische Beziehung zwischen Konklusion und Prämisse festgelegt: Die Aussage der Konklusion wird insofern zum Ergebnis einer Entwicklungshandlung, als die Handlungsbedeutung der Prämisse die Handlungsbedeutung der Konklusion begründet. Die Prämisse formuliert dazu mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit das Entstehen, Verwirklichen oder Bestätigen einer Handlungsbedeutung. Stufenargumente sind also so aufgebaut, daß jemand etwas tut, weil er etwas anderes tun will, tut oder getan hat. Die Prämisse B kann sich dementsprechend auf die Zukunft, die Gegenwart oder die Vergangenheit beziehen. Die Konklusion A ist eine Aussage, die ihren Grund sucht. Sie ist also ein Schritt, der nach seiner Grundlage fragt. A bleibt ohne Begründung durch B im Status einer Behauptung. Im Handeln realisiert sich immer ein bestimmter Sinn, der durch eine Stufe erfasst wird.

Stufenargumente sind Hypothesen mit Wahrscheinlichkeitscharakter. Sie lassen sich in ihrer formalisierten Form in drei Kategorien (1.-3.) zusammenfassen und je nach ihrer Perspektive formulieren¹⁷:

(1) Man tut A, weil man B tun will bzw. wenn man B tun will, dann kann A geschehen:

1. Stufenargument: »Z strebt La an, weil sie dadurch Lb aufrecht erhält.«

(2) Man tut A, weil man B tut bzw. wenn man B tut, dann entsteht A:

2. Stufenargument: »Z ist Lc präsent, weil sie La anstrebt.«

3. Stufenargument: »Z hält I* für nützlich, weil ihr Lc präsent ist.«

¹⁷ Die von mir dabei angestrebte Genauigkeit bleibt eine Annäherung, deren Problematik ich mir bewußt bin. Letztlich hängen die hier und im Folgenden vorgenommenen Zuordnungen vom Sprachverständnis ab, für das jeder Leser seinen eigenen Spielraum hat. Ebenso hat jeder einen legitimen Anspruch auf die Richtigkeit seiner »begrifflichen Intuitionen« (v. Wright zit.n. Poser 1976: XIV). Unabhängig vom Sprachverständnis geht es mir in diesem Kapitel jedoch im Wesentlichen um eine Verortung der Stufenargumente, und dazu sind eher Leitgedanken und deren Erörterung erforderlich als völlig widerspruchsfreie Formulierungen.

4. Stufenargument: »Z ist I* wichtig, weil ihr I* nützlich ist.«
5. Stufenargument: »Z ist auf I* eingestellt, weil ihr I* wichtig ist.«
7. Stufenargument: »Z macht sich das Leben mit I* leichter, weil sie sich I* annähert.«
8. Stufenargument: »Z ist offen für I*, weil sie damit sich ihr Leben erleichtert.«
9. Stufenargument: »Z stellt sich I* vor, weil dies ihren Interessen entspricht.«
10. Stufenargument: »Z ist sich mit I* einig, weil sie sich I* vorstellt.«
11. Stufenargument: »Z entscheidet über eine Annäherung an La, weil sie mit sich einig ist.«
15. Stufenargument: »Z ist L* zu empfehlen, weil ihr I* das Wichtigste ist.«

(3) Man tut A, weil man B getan hat, bzw. wenn man B tut, dann wird A bestätigt:

6. Stufenargument: »Z nähert sich La an, weil sie auf I* eingestellt ist.«
12. Stufenargument: »Z verändert sich, weil sie über eine Annäherung an La entschieden hat.«
13. Stufenargument: »Z kann I* aufgeben, weil sie sich verändert hat.«
14. Stufenargument: »Z betrachtet I* als das Wichtigste, weil sie I* aufgegeben hat.«

Es zeigt sich, daß sich in allen 10 Fällen die Prämisse B auf die Gegenwart bezieht. Diese Pluralität ist verständlich, weil eine Entwicklung in der Gegenwart stattfindet, auch wenn ihr Ergebnis erst im Nachhinein festgestellt werden kann.

Für die drei obigen Kategorien möchte ich nun das Gesagte mit je einem Beispiel veranschaulichen und nehme dazu den ersten Prüftext als Grundlage.

1. Man tut A, weil man B tun will, bzw. wenn man B tun will, dann kann A geschehen.

Das 1. formalisierte Stufenargument: »Z strebt La an, weil sie dadurch Lb aufrecht erhält«, hieß im ersten Prüftext in der thematischen Konkretisierung:

S1: Die meisten von uns *wollen* frühere schmerzhafte Erinnerungen *verdrängen* (La4), weil wir dadurch *weiterhin* die Gegenwart unseres Alltags *nutzen* (Lb3) können.

Von der Perspektive A aus gesehen: Die Konklusion, nach der Begrenzung von Schmerz zu streben, wird wahrscheinlich motiviert durch die Absicht, die Gegenwart des Alltags weiterhin zu nutzen.

Von der Perspektive B aus gesehen: Wem die Gegenwart des Alltags nützlich bleiben soll, der wird wahrscheinlich frühere schmerzhafte Erinnerungen verdrängen wollen.

2. Man tut A, weil man B tut bzw. wenn man B tut, dann entsteht A.

Das 2. formalisierte Stufenargument: »Z ist Lc präsent, weil sie La anstrebt« hieß im ersten Prüfungstext konkret:

S2: Uns ist präsent, daß wir lieber frei als unglücklich sind (Lc2) – weil wir danach streben, Leiderfahrungen aus unserem Leben zu verbannen (La4).

Von A aus gesehen: Die Fähigkeit, verkörpert, also präsent, frei zu sein, ist wahrscheinlich motiviert durch ein Handeln, dessen Bedeutung darin liegt, die Folgen des Strebens nach Reduzierung schmerzlicher Erinnerungen aus der Vergangenheit zu reduzieren.

Von B aus gesehen: Wem das Streben, schmerzliche Erfahrungen zu verringern, bedeutsam ist, wird wahrscheinlich präsent sein, daß er lieber frei sein möchte.

3. Man tut A, weil man B getan hat, bzw. wenn man B tut, dann wird A bestätigt.

Das 6. formalisierte Stufenargument: »Z nähert sich La an, weil sie auf I* eingestellt ist«, hieß veranschaulicht:

S6: Was wir auch immer tun, wir arbeiten ruhiger mit dieser Schönfärberei, weil wir die Einstellung vertreten, daß früher die Zeiten besser waren.

Von A aus gesehen: Die Fähigkeit, in Ruhe im Alltag zu arbeiten, ist wahrscheinlich motiviert durch die Fähigkeit, darauf eingestellt zu sein, daß eine klare Ordnung in den alltäglichen Bezügen notwendig ist.

Von B aus gesehen: Wem es bedeutsam ist, auf eine klare Ordnung im Alltag eingestellt zu sein, der wird wahrscheinlich in Ruhe arbeiten können.

Die Schlußregel¹⁸, die den Übergang von der Prämisse zur Konklusion ermöglicht, kann für alle Stufenargumente lauten: Die Zielgruppe Z will eine Entwicklung, d.h. sie will durch eine Handlung fördernd in ihr Leben eingreifen, so daß sich ihre Sicht von ihrem Ausgangspunkt auf dieses Leben verändert. Die Stützung für alle Stufenargumente lautet kurz gesagt: Entwicklung ist gut. In dieser Ausrichtung ist der Boden für das Feld Lebensphilosophie und Psychologie homogen.

Situationslogik im Kritischen Rationalismus

Es ist nun zu klären, ob die Stufenargumente anschlußfähig an den Kritischen Rationalismus sind. Es stellt sich die Frage, in welchen Kontext sie dort – unabhängig von ihrer spekulativen Verortung in evolutionären Vorgängen – gestellt und beschrieben werden können.

Im Kapitel »Ausgangspunkte« wurde bereits darauf hingewiesen, daß sich Karl Popper als Wissenschaftstheoretiker und Philosoph im Rahmen seiner Ausführungen zur Logik vor allem mit der Deduktion von Prämissen und Konklusionen beschäftigt. Der Erkenntnisfortschritt durch wahre Aussagen ist solange gewährleistet, wie ihre Prämissen wahr und ihre Konklusionen gültig sind, und nicht ein Irrtum über die Prämissen die Konklusion falsifiziert. Die Logik der Aussagen wurde als eine Logik der Beziehung ihrer Inhalte betrachtet. Für die Debatten spielt das eine große Rolle, weil hier Prämissen nicht in wissenschaftstheoretischer Absicht, sondern aus sportlicher oder lebensphilosophischer Intention aufgestellt und angegriffen werden, gleichbedeutend mit dem Feld, in dem sich die Schlußfolgerungen präsentieren. Da in Debatten stets menschliches Handeln in unterschiedlichen Kontexten thematisiert wird, stellt sich die Frage, wie im Kritischen Rationalismus Handlungen untersucht werden, die sich als Ausdruck von Werten in Situationen zeigen.

Popper hat den Begriff der Situationslogik eingeführt, um diese Frage zu beantworten. Sie nimmt als »eine Art erster Annäherung das triviale allgemeine Gesetz an, daß geistig normale Menschen in der Regel mehr oder weniger vernünftig und zweckmäßig

18 Dieser Begriff ist in dem grundlegenden Modell von Stephan Toulmin (1975) von großer Bedeutung. Sein Argumentationsschema fand eine weite Verbreitung, und wir werden es später in einem Exkurs erörtern.

handeln« (GW 14: 100). Dabei sind »vor allem die Ziele und die Mittel der Handelnden in Erfahrung zu bringen« (Niemann 2004: 209), ohne die, wie ich meine, aktuelle gesellschaftliche Strukturlogik zu vernachlässigen.¹⁹ Popper wendet sich daher tendenziell zu Recht gegen einen Psychologismus, den er an einem praktischen Beispiel erläutert:

»Wir können sagen, daß sich unsere Handlungen in großem Ausmaß aus der Situation erklären lassen, in der sie stattfinden. Eine Erklärung aus der Situation allein ist natürlich nie möglich; wenn wir erklären wollen, warum ein Mensch beim Überqueren der Straße den Fahrzeugen in bestimmter Weise ausweicht, so werden wir vielleicht über die Situation hinausgehen müssen; wir werden seine Beweggründe berücksichtigen müssen, seinen ›Instinkt‹ der Selbsterhaltung, seinen Wunsch, Schmerzen zu vermeiden usw. Aber dieser ›psychologische‹ Teil der Erklärung ist sehr oft trivial im Vergleich zu der detaillierten Bestimmung seiner Handlungen durch das, was man die *Logik der Situation* nennen könnte« (GW 2: 114).

Diese jeweils aktuelle soziale Strukturlogik ist nach Popper »die soziale Situation – die Marktsituation« (114), die »die Methode der ökonomischen Analyse« (115) darstellt. Sie nimmt das Verhalten von Verkäufern und Käufern zum Gegenstand ihrer Untersuchung und setzt diese durch die gegebene ökonomische Struktur zueinander in Beziehung. Außerdem ökonomischer Überlegungen ist es die Machtausübung von Institutionen, die sich ebenfalls einer sozialen Logik bedienen und deren Handeln durch Gesetze abgesichert ist, wenn sie gezielt auf Individuen einwirken; Popper bezieht sich hier auf Propaganda, die er im Zweiten Weltkrieg erlebt hat, und es ist ihm wichtig zu betonen, daß die Anwendung der Situationslogik auf »keiner psychologischen Annahme über die Rationalität (oder irgendeine andere hervorstechende Eigenschaft der ›menschlichen Natur‹) beruht. Ganz im Gegenteil betont er: »Wenn wir von ›rationalem oder irrationalen Verhalten‹ sprechen, so meinen wir damit ein Verhalten, das der Logik der Situation angemessen ist oder nicht (GW 2: 115).« In diesem Wechselspiel gesellschaftlicher Objektivität und ihrer subjektiven Interpretation sieht Hans-Joachim Niemann (2004) die Logik der Situation und erhebt den Anspruch: »Rekonstruiert werden muss sowohl die Situation, wie der Handelnde sie *subjektiv* sah, als auch die tatsächliche, *objektive* Situation« (209).

Doch was verbindet die Logik der Situation mit den Stufenargumenten des Übergangskreises? – Stufenargumente sind Bestandteile der Formulierung eines Entwicklungsgeschehens und stellen durchaus die subjektive Seite eines Individuums oder einer Zielgruppe dar. Die objektive Seite kann zu jedem Stufenargument hinzugefügt werden, und im Kontext einer Debatte ist dies jede Aussage über ein relevantes gesellschaftliches

19 Der Rechtswissenschaftler Carl August Emke (1966) schreibt in seiner Arbeit über die »Unentbehrlichkeit des Situationsbegriffs für die normativen Disziplinen: »Über die Lage, in die man selbst gehört, nachdenken wollen, heißt notwendig über die ganze Welt nachdenken wollen, genauer: über die Welt als Ganze, insofern der Begriff alles Erfahrbare [...] bedeutet« (223). An anderer Stelle heißt es: »Situationen sind Konglomerate von ›Umständen‹, handlungsrelevante Weltausschnitte, die augenblickliche innere und äußere Lage des Handelnden« <https://www.spektrum.de/lexikon/philosophie/situation/1885>; aufgerufen am 09.05.2024.

Phänomen, der schwer zu widersprechen ist. Um dies an einem Beispiel zu verdeutlichen, nehmen wir zugleich das erste Stufenargument wieder auf. In seiner thematischen Konkretisierung im ersten Prüftext hieß es: »Die meisten von uns wollen frühere schmerzhafte Erinnerungen *verdrängen* (La4), weil wir dadurch *weiterhin* die Gegenwart unseres Alltags *nutzen* (Lb3) können«. Der Hinweis darauf, daß jede Gesellschaft für ihr Überleben auf die Arbeitsfähigkeit ihrer Bürger angewiesen ist, die ohne die Fähigkeit zur Verdrängung von Traumata – man denke an das Ende des Zweiten Weltkrieges – nicht möglich ist, stellt eine objektive Seite dar und bietet damit die Möglichkeit, die Logik der Situation herzustellen.

Popper tut gut daran, sich gegen einen Psychologismus zu wenden, der seine soziale Anwendung vergißt.²⁰ Mit seinen Überlegungen Poppers zur Evolution des menschlichen Denkens und Handelns gibt er uns strukturell sehr wertvolle Hinweise zur Konkretisierung der subjektiven Seite der Situationslogik.

Sie seien hier mit Bezug auf das Kapitel »Annäherungen« kurz in Erinnerung gerufen: Die Evolution der Organismen verläuft mit zunehmender Befähigung zum Geistigen in der Weise, daß Erwartungen oder Einstellungen das Verhalten der Organismen prägen, bei niederen Lebewesen ohne normative Wertung im Bewußtsein verdunkelt, beim homo sapiens unbewußt oder reflektiert. Dabei sind alle Organismen, ob Krake oder Krabbelkind, auf der Suche nach einem besseren Leben in einer Nische, in der ihre Ausstattung im Zustand des Gleichgewichts am besten zum Tragen kommt. Höher entwickelte Lebewesen mit größerer Fähigkeit zum Energieaustausch sind bereit und gezwungen, sich in einer komplexeren Umwelt zu verändern. Menschen verlassen entweder freiwillig ihre Lebenswelt, um neue zu erkunden, oder sie geben sie auf, weil die Veränderung ihrer Lebenswelt dies notwendig macht. In beiden Fällen verändert sich die Logik ihrer Situation.

Noch ein Wort zur Logik der Situation in einer Debatte: Diese verläuft in der Regel für diejenige Partei erfolgreich, der es am besten gelingt, das Anliegen ihrer Zielgruppe in der Logik ihrer Situation darzustellen. Es ist ihre Aufgabe, die individuelle als auch die gesellschaftliche Seite im Blick zu haben. Das bedeutet, ein komplexes Wirkungsgefüge mit entsprechender Tiefe so plausibel zu machen, daß man als Juror glaubt, die Akteure könnten aus Vernunftgründen gar nicht anders handeln.

Wir können resümieren: Stufenargumente strukturieren in der Logik einer gegebenen Situation die Subjektivität der Handelnden und schließen zugleich an einen Ausschnitt der gesellschaftlichen Ordnung bzw. der objektiven Realität an. Insofern läßt sich ihr Gerüst in die Denkstrukturen des Kritischen Rationalismus integrieren.

20 Vermutlich hat Popper die Psychoanalyse S. Freuds im Auge, wenn er schreibt: Der Irrtum des Psychologismus [...] ist seine Annahme, daß dieser methodologische Individualismus auf dem Gebiet der Sozialwissenschaften das Programm einschließt, alle sozialen Phänomene und alle sozialen Gesetzmäßigkeiten auf psychologische Phänomene und psychologische Gesetzmäßigkeiten zu reduzieren« (GW 2: 116). Die Methode Freuds betrachtet er als Metaphysik, weil ihre Prämissen nicht geprüft werden können, also weder falsch noch richtig sind.

Deontische Logik

Wir hatten festgestellt, daß Handlungen in der Situationslogik des Kritischen Rationalismus Poppers die subjektive Seite einer objektiv-gesellschaftlichen Seite darstellen. Die Tatsache, daß diese erste Seite Absichten und Wünsche zum Ausdruck bringt, führt uns nun zu der Aufgabe, die normative Geltung dieser psychischen Vorgänge im Rahmen einer formalen Logik zu untersuchen. Auch hier empfiehlt es sich, schrittweise vorzugehen, da die Fragestellung subtil und das Themenfeld komplex ist. Stufenargumente bringen zwar die individuellen Handlungsintentionen der Rollenakteure zum Ausdruck, aber wir haben bereits gesehen, daß sie drei Kategorien zugeordnet werden, und es ist die Frage, ob eine weitere Differenzierung formallogisch erfolgen kann oder soll.²¹ Für diesen Zweck und vor allem für ihre Verortung in Argumentationstheorien scheint mir die deontische Logik geeignet.

Ihr Begründer Henrik von Wright hat mit der deontischen Logik eine Disziplin innerhalb der Logik geschaffen, die systematisch die Tiefenaspakte von Behauptungen und Begründungen im Rahmen von Schlußschemata auslotet. Sie wurde in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts als eine Disziplin innerhalb der Logik entwickelt, die Normen untersucht. Von Wright bemerkt, daß die deontische Logik »bestimmt kein unproblematischer Zweig der Logik« (1994: 87) ist. Gerade deshalb soll ihre Ausrichtung für die schwierige Frage genutzt werden, inwieweit psychische Prozesse formallogisch erfasst werden können.

Die deontische Logik ist »als Teil einer allgemeinen logischen Theorie der Veränderung anzusehen«²² und befaßt sich mit Handlungen, die mit Begriffen wie Hervorbringen, Zulassen oder Unterlassen beschrieben werden können. Auf den Einwand, daß das Unterlassen einer Handlung keine Handlung hervorbringen kann, antwortet Henrik von Wright (1977): »Es ist eine Verhaltensweise, für die ein Handelnder, ein Subjekt verantwortlich gemacht werden kann und die bedeutsame Konsequenzen im kausalen Sinne« (107) hat. Beispiele wären eine unterlassene Hilfeleistung oder das Nicht-Öffnen eines Briefes, beide mit denkbaren Folgen. Das Wesentliche an v. Wrights Arbeiten zur Charakterisierung von Stufenargumenten ist meines Erachtens die differenzierte Darstellung von Prämissen und Konklusionen im Bereich des Sollens im Unterschied zu den Kategorien des Seins. Denn die deontische Logik befaßt sich vor allem mit Aussagen, die mit »Geboten (Pflichten), Verboten und Erlaubnissen« (7) gleichgesetzt werden können und sich auf das Mögliche und Notwendige beziehen.²³

Da es sich bei den Stufenargumenten, wie wir oben gesehen haben, um ein Gerüst zur Strukturierung eines Entwicklungsgeschehens handelt, stellt sich die Frage, ob es

²¹ Die Gefahr, dabei in einen Psychologismus zu verfallen, ist gebannt, da die Ornamentierung eines Stufenarguments, durch die Einbeziehung einer objektiv-gesellschaftlichen Seite leicht möglich ist. Siehe oben.

²² <https://www.spektrum.de/lexikon/philosophie/handlungslogik/853>; aufgerufen am 14.05.2024.

²³ Das Notwendige wird in der Philosophie mit Modalbegriffen erfaßt. Sie beschreiben die »Art und Weise, wie etwas ist, geschieht oder gedacht wird.« ([https://de.wikipedia.org/wiki/Modalit%C3%A4t_\(Philosophie\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Modalit%C3%A4t_(Philosophie)); aufgerufen am 19.05.2024).

ein Gebot oder eine Erlaubnis für Entwicklung gibt. Ist Entwicklung nötig oder möglich? Letzteres können wir mit den Stufen des Übergangskreises teilweise bejahen: Das Durchlaufen der Stufen im klinischen, museumspädagogischen und medienwissenschaftlichen Bereich initiiert eine Entwicklung. Es konnte empirisch gezeigt werden, daß das Durchlaufen der Stufen beim Therapie-, Museums- oder Kinobesuch die Wahrnehmungen so verändert, daß ein gezieltes Entwicklungsgeschehen beobachtet werden kann. Die Frage, ob Entwicklung eine Pflicht ist, also dem normativen Charakter eines Sollens entspricht, kann meines Erachtens eindeutig bejaht werden. Denn Pädagogen würden sagen, daß es eine Pflicht ist, Kinder zu erziehen. Psychologen würden hinzufügen, daß Menschen erwachsen werden sollen, um Verantwortung übernehmen zu können. Philosophen und Soziologen würden eine gewisse Notwendigkeit darin sehen, daß Menschen vernünftig und aufgeklärt handeln müssen, zumindest um Kriege zu vermeiden. Für Evolutionstheoretiker ist die Notwendigkeit von Entwicklung eine Selbstverständlichkeit. Es lassen sich also gute Gründe für das Ziel der menschlichen Reifung anführen.

Um nun den Entwicklungsgedanken im Rahmen der deontischen Logik praktisch operationalisieren zu können, sind mehrere Zwischenschritte erforderlich. Beginnen wir mit einem von von Wright (1974: 93) entworfenen Grundschema für eine praktische Schlußfolgerung²⁴:

»A beabsichtigt, p herbeizuführen.

A glaubt, daß er p nur dann herbeiführen kann, wenn er a tut.

Folglich macht sich A daran, a zu tun.«

Dieses Grundschema kann auch so formuliert werden:

A will x erreichen.

A glaubt, wenn er y nicht tut, wird er x nicht erreichen.

Daher glaubt A , y tun zu müssen.

In einem weiteren Schritt formuliere ich die drei oben genannten unterschiedlichen Kategorien von Stufenargumenten (1.-3.) nach diesem modifizierten Grundschema um. Sie sind untenstehend aufgeführt. Dabei ist A die Konklusion und B die Prämisse:

1. Man tut A, weil man B tun will, oder wenn man B tun will, dann kann A geschehen.
2. Man tut A, weil man B tut, bzw. wenn man B tut, dann entsteht A.
3. Man tut A, weil man B getan hat, bzw. wenn man B tut, dann wird A bestätigt.

Diese drei Kategorien lassen sich in drei Schemata umformulieren. Hierfür ist es wichtig, die drei folgenden Dinge zu bemerken: 1. Wir betrachten nun die Behauptung A eines Stufenarguments als x und ihre Begründung B als y. Die Zielgruppe Z ist der Rollenträger für x und y. Z behauptet also x und begründet x mit y. Die Konklusion x und die Prämisse

24 Es ist ihm dabei unwesentlich, ob dieser Begriff historisch auch anders verwendet wurde, und ob es verschiedene Schemata gibt, die ebenfalls zu dem obigen Syllogismus zusammengefaßt wurden.

y sind jeweils die Realisierung einer Bedeutungsrelation. 2. Bedeutungsrelationen sind Leitqualitäten für die Verwirklichung einer Handlung. Die Leitqualitäten sind an keine Metrik des Besitzens gebunden, weil sie keinen statischen Charakter haben. Sie sind dynamisch und der Grad ihrer Stärke ergibt sich durch die Zentrierungen. Ihre Realisierung erfolgt jeweils durch ein intentionales Wollen und ein entsprechendes Können. Demzufolge sprechen wir auch von Handlungen und Aussagen wie »Z tut x« oder »Z tut y« sind Angaben über die Verwirklichung von Leitqualitäten im Rahmen der Formulierung von Stufenargumenten. Angemessen kann man die Beziehung einer Leitqualität zu ihrem Handlungserfolg mit der Metrik einer Annäherung beschreiben.²⁵ 3. Das Grundschema von Wrights kann auch so dargestellt werden:

Z tut x.

Wenn Z nicht y tut, wird sie x nicht tun können.

Daher muß Z y tun.

Mit dieser Struktur einer Schlußfolgerung (1.-3.) können wir die drei folgenden Schemata formulieren²⁶:

1. Z will weiterhin y tun.

- Wenn Z nicht x tut, kann sie wahrscheinlich nicht weiterhin y tun.
- Daher muß Z x tun.

2. Z tut x.

- Wenn Z nicht y tut, kann sie nicht x tun.
- Daher muß Z x tun.

3. Z möchte x tun können.

- Wenn Z zuvor nicht y getan hat, wird sie x nicht tun können.
- Daher muß Z zuvor y tun.

Bevor wir aber diese Schlußfolgerungen näher untersuchen können, ist – in einem weiteren Zwischenschritt – die Frage sehr wichtig, ob Normen, die mit Handlungen verbunden sind, überhaupt wahr oder falsch sein können. Normen sind ja Werte, weil sie vor allem ein Gebot oder eine Pflicht – und damit ein Sollen – oder eine Erlaubnis oder eine Möglichkeit – und damit ein Dürfen – darstellen. Die Klärung dieser Frage ist wichtig, weil sich Stufenargumente aus der Konzeption des Übergangskreises ergeben und insgesamt auf einem Bedeutungshandeln beruhen, dessen Ziel eine angestrebte Entwicklung ist. Von Wright (1977) schreibt dazu:

²⁵ Man kann sie also nicht in die Hand nehmen und festhalten wie einen Gegenstand.

²⁶ Hierfür ist ein Zwischenschritt notwendig, den ich deswegen in der Fußnote aufführe, weil er für das Verständnis der obigen drei Schemata nicht zwingend notwendig ist. 1.) Ausgehend von der ursprünglichen Formulierung des 1. Stufenarguments: Z strebt La an, weil sie dadurch Lb aufrecht erhält« lautet dieser Zwischenschritt: Z strebt x an, damit sie weiterhin y tun kann. 2.) Ausgehend von der ersten Formalisierung des 2., 3., 4., 5., 7., 8., 9., 10., 11. und 15. Stufenarguments lautet dieser: Z tut x, weil sie y tut. Für 3.) ist dieser Zwischenschritt ausgehend von der initialen Formalisierung des 6., 12., 13. und 14. Stufenarguments: Z tut x, weil sie y getan hat.

»Ob man Normen Wahrheitswerte zuordnen kann, ist eine Streitfrage. Viele Philosophen und Logiker sind der Auffassung gewesen, daß es zum Wesen der Normen gehört, keine Wahrheitswerte zu haben, daß sie »jenseits des Reiches von Wahrheit und Falschheit« angesiedelt sind, daß sie dem ›praktischen‹ im Unterschied zum ›theoretischen‹ Denken zugehören« (36).

Und an anderer Stelle (1994) führt er entschieden aus:

»Normen erklären gewisse Dinge (Handlungen oder Zustände) für obligatorisch, erlaubt oder verboten. Solche Setzungen sind weder wahr noch falsch. Weder zwischen mehreren Normen noch zwischen Normen und Tatsachen können logische Beziehungen bestehen, zum Beispiel Widerspruchs- oder Folgebeziehungen. In diesem Sinne sind Sein und Sollen durch eine ›unüberbrückbare Kluft‹ voneinander getrennt. Normen schreiben etwas vor und beschreiben nicht. Aber von den Inhalten der Normen, d.h. von *dem*, was Normen für obligatorisch, erlaubt oder verboten erklären, kann man sagen, daß sie eine ideale Welt beschreiben. Zwischen deren Bestandteilen können logische Beziehungen bestehen« (39–40).

Die Funktion von Normen besteht nach von Wright darin, Menschen zu motivieren, in Handlungen Normen zu verwirklichen. Sie veranlassen Menschen so zu handeln, daß »die Beschreibung des Realen sich der Beschreibung des Ideals annähert« (34). Dadurch wird die Kluft zwischen Sein und Sollen verringert. Doch welche Begrifflichkeit wäre in der Lage, beschreibende Seinswerte und präskriptive Normwerte für praktisches Handeln zu benennen? – Wright (1994) beantwortet diese Frage:

»Nach langem Probieren glaubte ich endlich, einen Begriff entdeckt zu haben, der im Bereich der Werte die Rolle eines Grundbegriffs zu spielen imstande war, mit Hilfe dessen die anderen Wertbegriffe definiert (generiert) werden können. Das war der Begriff des *Vorziehens* (der Präferenz). Eine Sache einer anderen vorzuziehen, heißt, der ersten einen größeren (ästhetischen, moralischen, utilitären usw.) Wert als der zweiten zuzuschreiben. Und wenn die Existenz einer Sache als solche ihrer Nicht-Existenz vorgezogen wird, so wird die diese Sache in einem ›absoluten‹ Sinne als gut oder angenehm oder nützlich bewertet« (11).

Die Praxis des werteorientierten Handelns zeigt sich also vor allem in der bestimmenden Wahl zwischen verschiedenen Handlungsalternativen, die der Logik von Bewertungen folgt und aus einer Präferenz aufgrund unterschiedlicher Wünsche und Bedürfnisse resultiert. Von Wright bezeichnet diesen Beschreibungsrahmen als »Präferenzlogik« (87–122). Sie orientiert sich an der aristotelischen phronesis, der Fähigkeit, zwischen guten und schlechten Handlungen zu unterscheiden. Von Wright zitiert Aristoteles²⁷: »Der

27 Zur Bedeutung Aristoteles in unserem Kontext schreibt H. Wohlrap (2009): »Die explizite Theoriebildung zur Argumentation beginnt mit Aristoteles. Dieses festzustellen ist nicht nur eine Aussage über den historischen, sondern ebenso eine über den systematischen Beginn: Unser Vorverständnis von Argumentation ist ein Relikt des theoretischen Fundaments, dass Aristoteles vor über 2000 Jahren gelegt hat. Es wirkt fort, indem es unseren Fragen und Klärungsbemühungen gewisse Bahnen vorgibt« (8).

praktisch Kluge weiß, wie er oder ein anderer wohlberaten handelt, um in den Zustand zu gelangen, den wir ›Wohlergehen‹ nennen. Wenn man von praktischer Klugheit sagt, daß sie auf etwas zielt, dann ist ihr Ziel der ›Gesamtwert‹ unseres Lebens, das gute Leben« (135).

Für die Stufenlogik des Übergangskreises können wir mit der oben begründeten Normativität von Entwicklung sagen: Es gibt die Norm des Bemühens um Entwicklung mit Sollens-Charakter, in der sich die Präferenz ausdrückt, nicht in einem statischen Zustand der Unveränderlichkeit zu verharren. Daran anknüpfend läßt sich eine weitere Variante der Schlußregel wie folgt formulieren:

A will sich entwickeln.

A glaubt, daß er sich nicht entwickeln wird, wenn er nicht eine Stufe voranschreitet.

Deshalb glaubt A, daß er diesen Schritt machen muß.

Auch wenn wir mit Sicherheit annehmen können, daß A keine Stufenkenntnis hat, so ist es doch die Annahme, daß A eine bestimmte Handlung präferiert. Diese Einstellung führt dazu, daß A mit seinem Entwicklungswunsch die entsprechende Handlung ausführt, wenn ihm dies prinzipiell möglich ist. Die Einstellung konkretisiert sich in der folgenden Variante des oben zitierten Grundschemas von Wrights für eine praktische Schlußfolgerung:

A will sich entwickeln.

Aufgrund einer Präferenz für eine bestimmte Handlung glaubt A, daß er sich nicht entwickeln kann, wenn er diese Handlung nicht ausführt.

Deshalb glaubt A, diese bestimmte Handlung ausführen zu müssen.

Diese Schlußfolgerung formuliert eine Kernaussage dieser Arbeit. Setzen wir in unser vertrautes Grundschema von Wrights x das Überleben oder das gute oder bessere Leben ein, so ergibt sich eine Variante, die Wright (1977: 50) selbst wie folgt formuliert:

»Ich will x erreichen.

Nur wenn ich lerne, y zu tun, werde ich x erreichen.

Also muß ich lernen, y zu tun.«

Fazit: Wir sind nun an einem Punkt angelangt, an dem wir die *Logik* der Stufen inhaltlich klarer als *Präferenz* der Stufen bezeichnen sollten. Denn die *Präferenzlogik* lenkt den Blick des Handelnden auf seine bevorzugte Wahl aufgrund der von ihm getroffenen Bewertungen. Damit tritt erfreulicherweise das unlösbare Problem in den Hintergrund, daß jede Stufe ein Entwicklungspotential enthält, das aus der vorhergehenden Stufe nicht logisch abgeleitet werden kann. Diese Struktur bleibt unverändert und wird durch die neue Terminologie nicht berührt. Nur die Begründung der Konklusion durch die Prämisse erscheint nicht mehr als eine Frage der Entwicklungslogik, sondern als eine Frage der Präferenz. Wir können uns den Vorzug der *Präferenzlogik* leisten, weil wir die Stufenlogik bisher nicht als eine durchweg stringente Logik ausgewiesen haben. Im Gegenteil: Sie ist eher problematisiert worden. Mit dem Begriff der *Präferenzlogik* wird der Entwick-

lungsaspekt sogar spezifischer erfasst, als dies mit dem Begriff der Stufenlogik möglich ist. Der implizite und immer bewußt eingeschränkte Anspruch einer formal zwingenden Logik, den ich tendenziell an die Beschreibung der *Stufenlogik* gestellt hatte, kann also aufgegeben werden.

Wir vertiefen nun unsere Erkundungen der deontischen Logik, indem wir uns dort dem Begriff der Handlung zuwenden. Denn was eine Handlung ist und vor allem durch welche Gründe sie motiviert wird, ist in dieser Disziplin auf theoretischer Ebene differenziert dargestellt worden. Für die Positionierung der Stufenargumente ist dies hilfreich, weil diese mit ihren Handlungsbedeutungen auf eine Tiefendimension abzielen.

Von Wright (1974) weist zunächst darauf hin, daß eine Handlung durch ihren »inneren« oder durch ihren »äußeren« Aspekt beschrieben werden kann. Diese beiden unterschiedlichen Perspektiven ergeben sich aus der Möglichkeit, eine Handlung in der ersten oder dritten Person zu beschreiben. In jedem Grundschemma einer praktischen Schlußfolgerung finden sich diese beiden Perspektiven. Die Aussage »A will x erreichen« wird in der ersten Person formuliert, die Schlußfolgerung »A muß daher x tun« wird in der dritten Person angewendet. Da das Grundschemma einer praktischen Schlußfolgerung diese beiden Darstellungsformen enthält, kann sie auf diese beiden Arten interpretiert werden. Von Wright bezeichnet diese beiden Formen als logisch zwingend oder kausal orientiert. Der Unterschied zwischen beiden repräsentiert unterschiedliche Weltsichten: Die logisch zwingende Sichtweise geht davon aus, daß eine Handlung allein aus der Absicht einer Person zu handeln resultiert. Deshalb nennt von Wright diese erste Interpretation des Grundschemas auch intentionalistisch. Die kausale Orientierung hingegen geht davon aus, daß es eine Ursache für eine Handlung geben muß, damit die Ausführung einer Handlung überhaupt verständlich wird. In den Worten von Wrights (1974):

»Wer korrekt formulierte praktische Schlüsse als logisch bindend ansieht, vertritt eine intentionalistische Position. Wer dagegen die kausalistische Ansicht akzeptiert, der würde von praktischen Schläßen sagen, daß die Wahrheit ihrer Prämissen zwar die Wahrheit ihrer Conclusionen sicherstellt, daß es sich dabei aber um eine ‚kausale‘ und nicht um eine ‚logische‘ Folgerung handelt. Der Kausalist vertritt also nicht die These, daß die Intention allein etwas Bestimmtes herbeiführt, den Handelnden zu einem Verhalten von einer gewissen Art bewegt. Es bedarf eines weiteren Faktors, um den kausalen Mechanismus wirksam werden zu lassen: einer Meinung, eines Glaubens, einer Einsicht, daß es eines Verhaltens einer spezifischen Art bedarf, um das Objekt der Intention zu erreichen. Die vermeintliche Ursache ist somit von einer ziemlich komplexen und speziellen Art [...] (94).

Ursachen sind nach von Wright das Ergebnis von Handlungen, die ohne menschliches Eingreifen Wirkungen hervorrufen. Wenn ein Mensch jedoch handelt, indem er in die Welt eingreift, hat er in der Regel einen Grund dafür.

Für die Positionierung der Stufenargumente stelle ich mich auf die kausale Seite der Interpretation praktischer Schlußfolgerungen. Denn die Stufenargumente zielen auf die Beschreibung eines Entwicklungsgeschehens, das durch die Realisierung von Handlungsbedeutungen hervorgerufen wird. Damit wird eine Tiefendimension menschlichen Handelns angesprochen, »das einer Meinung, eines Glaubens, einer Ein-

sicht, daß es eines Verhaltens einer spezifischen Art bedarf«, um diese Entwicklung zu erreichen. Die Benennung eines Grundes ist auch wichtig, um zu ermessen, wie realistisch die Ausführung einer Handlung ist. Denn es kann sein, daß Grund und Intention in einem Verhältnis zueinander stehen, daß es nicht zur Ausführung einer Handlung kommt. Von Wright (1977) verdeutlicht dies an einem zugegebenermaßen drastischen Beispiel:

»Jemand ist fest entschlossen, einen Tyrannen umzubringen. Er ist in dessen Raum eingedrungen, zielt auf ihn mit einem geladenen Revolver – aber bringt es nicht fertig, abzudrücken. Nichts in dem, was wir später über ihn in Erfahrung bringen, würde uns Anlaß geben zu glauben, seine Absicht habe sich geändert oder er sei zu einer anderen Auffassung hinsichtlich der von ihm einzusetzen Mittel gelangt, um seine Absicht zu realisieren (138–139).«

Aus einer kausalen Interpretation des Grundschemas folgt, daß ein Verständnis der Intention eines Handelnden notwendig ist, um Prämissen und Konklusion angemessen beurteilen zu können. Manfred Kienpointner (1992) weist darauf hin, daß sich daraus zwar eine Zirkularität der Begründung ergebe, diese aber »nicht vermeidbar oder hintergehbar« (334) sei. Er begründet dies damit, daß die »Zugehörigkeit zu kulturellen Gemeinschaften [...] eben die Voraussetzung für das Verstehen und die teleologische Erklärung von Handlungen« sei. Kienpointner selbst unterscheidet »zwischen ›Ursachen‹ und ›Wirkungen‹ im engeren Sinne (die auf naturgesetzlicher Kausalität beruhen) und ›Ursachen‹ für Handlungen«. Letztere bezeichnet er in Anlehnung an Paul-Ludwig Völzing auch als »Gründe«.

Wenn eine Person eine Handlung ausführt und eine andere unterläßt, werden Ursachenketten in Gang gesetzt, die kausale Wirkungen haben. Diese Ketten lassen sich innerhalb definierter Handlungssysteme durch einen Anfangs- und einen Endzustand beschreiben, die durch eine Vielzahl von Entwicklungsmöglichkeiten miteinander verbunden sind. Zustände können Prozesse und Ereignisse sein. Deren Verlauf hängt von den Bedingungen ab, unter denen sie stattfinden. Die Beziehungen zu diesen Bedingungen lassen sich als notwendig, hinreichend oder notwendig und hinreichend für den jeweiligen Folgezustand bezeichnen, der wiederum nur ein Glied in einer Kette ist, so lange man das Handlungsfeld als *ein* System begreift.

Konkretisieren wir das Gesagte anhand der drei Schemata, die wir oben für die Unterteilung von Stufenargumenten entworfen haben. Wir erörtern diese Schemata anhand der gegebenen Möglichkeiten für die Stärke des Grundes, der die Zielgruppe Z veranlassen könnte, die Bedeutungsrelation x oder y zu realisieren:

Z will weiterhin y tun.

Wenn Z nicht x tut, kann sie wahrscheinlich nicht y tun.

Daher muß Z x tun.

Als Grund für Z, y zu tun, können wir angeben:

Es ist für Z zwingend notwendig, sofort y zu tun.

Es ist für Z notwendig, es anzugehen, y zu tun.

Es ist für Z immer wieder notwendig, es anzugehen, y zu tun.

Es ist für Z hinreichend, daß sie manchmal y tut.

Es ist für Z gelegentlich hinreichend, daß sie immer wieder mal y tut.

Es ist für Z selten notwendig, daß sie x tut.

1. Z tut x.

Wenn Z nicht y tut, kann sie nicht x tun.

Daher muß Z y tun.

Als Grund für Z, x zu tun, können wir in gleicher Weise wie im ersten Grundschemata angeben:

Es ist für Z zwingend notwendig, sofort x zu tun.

Es ist für Z notwendig, es anzugehen, x zu tun.

Es ist für Z immer wieder notwendig, es anzugehen, x zu tun.

Es ist für Z hinreichend notwendig, daß sie manchmal y x tut.

Es ist für Z gelegentlich notwendig, daß sie immer wieder mal x tut.

Es ist für Z selten notwendig, daß sie x tut.

2. Z will x tun können.

Wenn Z zuvor nicht y getan hat, wird sie x nicht tun können.

Daher muß Z zuvor y tun.

Als Grund für Z x tun zu können, finden wir erneut die gleichen Gründe wie im ersten und zweiten Grundschemata:

Es ist für Z zwingend notwendig, sofort x tun zu können.

Es ist für Z notwendig, es anzugehen, x tun zu können.

Es ist für Z immer wieder notwendig, es anzugehen, x tun zu können.

Es ist für Z hinreichend notwendig, es manchmal anzugehen, x tun zu können.

Es ist für Z gelegentlich notwendig, es anzugehen, x tun zu können.

Es ist für Z selten notwendig, es anzugehen, x tun zu können.

Allein diese Differenzierungen – und es gäbe sicher noch mehr – machen deutlich, auf welchem unsicheren Boden jedes formulierte Stufenargument steht. Dies gilt zumindest dann, wenn wir nach dem vermeintlichen Grund für die Intentionen suchen, die für die Realisierung der Bedeutungsrelationen verantwortlich gemacht werden. Denn selbst wenn wir dafür die begriffliche Stufenfolge angeben, ist damit noch nichts über die Stärke einer Intention gesagt. So zeigt der Blick auf die Verortung der Stufenargumente deren fragile Aussagekraft. Dieser Blick lässt sich nicht vermeiden, solange wir die Tiefendimension der Stufenargumente ausloten und Wrights Handlungslogik ernst nehmen.

Allerdings sind die Erkenntnisse von Wrights, die wir nutzen können, auch mitsamt ihren Differenzierungen, hilfreich für die Beschreibung von Debatten. Denn in ihrer Praxis werden alle drei Aussagengefüge mit den drei obigen Schemata in der Ausein-

andersetzung zweier sich unversöhnlich gegenüberstehender Parteien kritisch hinterfragt. Denn jede Partei kann von der anderen verlangen, ihre Behauptung der Notwendigkeit einer Maßnahme näher zu begründen. Mit anderen Worten: Sie verlangt, daß der Imperativ einer Handlung dargelegt wird. Aber wie wahrscheinlich ist seine Verwirklichung? Mit welcher Option wird sie ausgeführt?²⁸ Über die Qualität der Notwendigkeit kann und wird in einer guten Debatte jeweils mit einer der obigen (oder ähnlichen) Differenzierungen gestritten werden.

Aber nicht nur im Sport der Redekunst, sondern auch im Alltag werden Handlungen auf ihre Intentionen und Gründe hin befragt. Dort werden oft ähnliche Unterscheidungen diskutiert und geklärt, wenn auch nicht so explizit und ohne die Anwesenheit einer Jury. Denn immer dann, wenn es um strittige Fragen oder Interessenkonflikte geht, werden die Intentionen und Motive einer Handlung zum Gegenstand der Kommunikation. Ziel ist es dann, eine praktikable Lösung zu finden, damit der Austausch von Botschaften ungestört weitergehen oder sich eine Auffassung durchsetzen kann. Dabei wird selten bewußt, wie sehr wir eine Routine unseres Handelns in einer sicheren Umgebung benötigen, um den unsicheren Boden unserer Gründe festigen zu können. Es gibt eben das Unbewußte im Handeln des Menschen, auch wenn man es als Konstruktion seines Nichthandelns verstehen kann. Das Ich kann eben nur bewußte Absichten formulieren und hat oft genug keinen Zugang zu den unbewußten Gründen seines Handelns. Aber auch selbst dann, wenn die Gründe für Intentionen klar auf der Hand lägen, könnten daraus nicht notwendigerweise Handlungen abgeleitet werden. Denn Intentionen bzw. ihre Gründe können wieder vergessen oder aufgegeben werden, wie das obige Beispiel des versuchten Tyrannenmordes zeigt.

So sieht der Germanist Karl-Heinz Göttert (1978) die »entscheidende Schwierigkeit, auf die man im Raum des Handelns stößt, [...] darin, daß man es nun nicht allein mit Fakten zu tun hat, die richtig oder falsch sein können, sondern mit dem viel schwieriger zugänglichen Bereich von Wünschen, Vorstellungen, prägnant: von Intentionen« (7). Dieses Problem habe bereits Aristoteles erkannt, als er die Grundlagen der Praxis des Handelns notwendig von einer Theorie des Handelns unterschied. Damals schon tauchte die Frage auf, ob moralische Urteile allein auf Tatsachen zu gründen seien, oder ob dafür noch andere Prämissen (Voraussetzungen) geltend gemacht werden müßten. Göttert fragt pointiert: »Wie kann man da noch schlußfolgern, wo die Prämissen nicht Feststellungen, sondern Wünsche enthalten?« Demgegenüber meinen die schwedischen Argumentationstheoretiker Daginn Føllesdal, Lars Walløe und Jon Elster (1986), daß Handeln dann »in der richtigen Weise« (179) erfolgt, wenn dieses »durch den Wunsch und die Annahmen verursacht« (178) wird, die auf Effizienz ausgerichtet sind. Es gibt aber auch Handeln ohne Wünsche und andere Motive. So stellt es von Wright (1994) fest:

»Nicht alle Handlungen werden aus Gründen ausgeführt. Handlungen können nicht intentional sein, irrtümlich getan werden oder ›aus keinem besonderen Grund‹. Manche solcher Handlungen gehen in einen ›Reflex‹ über. Wenn wir sie erklären wollen,

28 Wer sich zur weiteren Vertiefung der Materie über die Unterscheidung von optativer und imperativer Notwendigkeit belesen möchte, dem sei die Arbeit von David Gauthier (1971) und dessen Erörterung durch Karl-Heinz Göttert (1978: 9) in Anlehnung an Henrik von Wright empfohlen.

müssen wir nach *Ursachen fragen*, in Simulationen des Akteurs suchen, die innerhalb oder außerhalb seines Körpers liegen können« (231).

So ist es m.E. richtig, wenn Völzing (1979) das bewußte und zielgerichtete Eingreifen in die Welt als einzige Rechtfertigung für die Suche nach einer Ursache ansieht. Denn:

»Einen Grund für etwas zu haben, stellt [...] keine hinreichende Bedingung für das Ausführen der entsprechenden Handlung dar, dagegen kann das Vorliegen eines bestimmten Zustandes hinreichende Bedingungen für das Eintreten eines Ereignisses sein, also Ursache für eine zu beschreibende Wirkung. Allerdings ist das Vorliegen eines Grundes eine notwendige Bedingung für eine zu erklärende Handlung, denn irgendein Motiv muß ein Täter immer haben, wenn er handelt, d.h. wenn er intentional in die Welt eingreift« (40).

Für die Erklärung einer Handlung ist ihre »Intentionstiefe« zu beachten, unter der Arne Naess (1975: 49) die »Tiefe, Differenziertheit usw. des Gedankens, den wir mit ihm ausdrücken wollen«, versteht. Wie wichtig die Beurteilung der Intentionstiefe ist, zeigt schon das Beispiel einer bekannten Filmszene: In Quentin Tarantinos Pulp Fiction betreten zwei Protagonisten aus einem an sich belanglosen Gespräch über den Nutzen einer Körpermassage heraus ein Hotel und erschießen aus Langeweile oder Spaß Zimmersäte.

Wir sind nun am Ende des Abschnitts zur deontischen Logik angelangt, in dem wir unsere Stufenargumente mit einzelnen Grundschemata positionieren konnten. Wir hatten die Problematik diskutiert, die sich ergibt, wenn wir mit der Formulierung von Stufenargumenten notwendigerweise die Realisierung von Bedeutungen ausdrücken: Es kann nach den Gründen für Intentionen gefragt werden, und damit kommen wir in den unsicheren Bereich des Wunsches und Glaubens. Mit ihnen lassen sich ganz unterschiedliche Behauptungen und Begründungen formulieren, die Einfluß auf die Intentionstiefe haben und eine entsprechende Wahrscheinlichkeit der Realisierung von Handlungen und ihren Bedeutungen bedingen.

Begriffe des Debattentreibens in Argumentationstheorien

Es ist nun die Frage zu vertiefen, ob Stufenargumente an den Sport des Debattierens anschlußfähig sind und wie sich ihr Charakter außerhalb der deontischen Logik in Argumentationstheorien positioniert. Zur Verortung sind dazu die Begrifflichkeiten zu klären, mit denen die Redekunst arbeiten.

Dabei lässt sich vorausschicken: Die Ausübung dieses Sports ist eine praktische Tätigkeit, die nach Regeln verlangt, weil es um Fairness geht. Ein theoretisches Gerüst, das diese Regeln stützt, ist nur dann sinnvoll, wenn seine Begrifflichkeit hilft, die Praxis zu verbessern. Wenn das begriffliche Instrumentarium die Praxis behindert, wird die Entwicklung des Sports eingeschränkt. So verstanden, tun die Verfahren der Offenen Parlamentarischen Debatte und des British Parliamentary Style gut daran, mit ihren Instrumenten eher an der Oberfläche zu operieren, wenn sie sie einsetzen. Die Verfahren stellen damit ihre theoretische Fundierung in den Hintergrund. Denn während in der

Wissenschaft der Diskurs auf die Bildung von Theorien abzielt, geht es in der Debatte um die Klärung ihrer Begriffe im Gebrauch.

Wir haben also im Debattieren keine Theoriebildung, die über eine argumentationstheoretische Begründung und Verwendung ihrer Begrifflichkeit erfolgen müßte. Eine weitergehende wissenschaftliche Fundierung des Debattierens findet deshalb nicht statt, weil sowohl das Regelwerk für die OPD als auch der Jurorenleitfaden für die BPS praxisorientiert sind. Damit erfüllen sie voll und ganz ihren Zweck, den Ablauf und die Bewertung von Debatten zu regeln. Eine spezifische Argumentationstheorie mit hohem Anspruch für den Debattiersport hätte darauf keinen Einfluß, weil sie die Praxis des Redens nicht verändern, sondern bestenfalls besser erklären würde.²⁹ Ein akademisches Studium der Linguistik oder Rhetorik ist keine Voraussetzung für eine erfolgreiche Praxis des Debattierens. Auch wird man kaum behaupten können, daß die Kenntnis einer Argumentationstheorie zur Allgemeinbildung eines durchschnittlich gebildeten Zeitungslesers gehört. Jedoch ist die Verbesserung der mündlichen Argumentationsfähigkeit von ständiger Übung abhängig und einem soliden Interesse am öffentlichen Leben.

Zur Beantwortung der einleitenden Frage, ob sich die Stufenargumente mit den Konzepten des Debattierens verknüpfen lassen, ziehen wir zwei maßgebliche Quellen der beiden genannten Verfahren heran. Zum einen handelt es sich um das Regelwerk für die Offene Parlamentarische Debatte der OPD-Regelkommission des Streitkultur e.V. nach Hoppmann, Kemmann und Rex³⁰ aus dem Jahr 2023. Zum anderen handelt es sich um den Juristenleitfaden von Jansen, Gosselke und Jentzsch³¹ für den British Parliamentary Style (BPS) aus dem Jahr 2022. Dieser Leitfaden basiert »auf der Arbeit der Chefjurys vergangener Deutscher Meisterschaften im BPS sowie vergangener WUCD-Chefjurys« (B: 1.). Beide Textquellen können als Veröffentlichungen mit offiziellem Charakter gewertet werden, da sich die Juroren bei ihren Entscheidungen auf Turnierer darauf stützen.

Die beiden Verfahren OPD und BPS haben im Wesentlichen die gleiche Zielsetzung, wenngleich bei ersterem bei der Bewertung von Reden auch nicht-sprachliche Elemente wie Körperhaltung und Blickkontakt in die Bewertung einfließen, während dies bei letzterem nicht der Fall sein soll. So heißt es für den British Parliamentary Style: »Das Ziel aller Teams in einer BPS-Debatte ist es, in einer bestimmten Streitfrage überzeugender als die anderen Teams für ihre jeweilige Position zu argumentieren (B:1.) Für das

29 Es ist darüber hinaus bemerkenswert, daß sich eine dynamische Szene aus jungen Menschen von ihrer Debattierpraxis speist, obwohl nur ein Teil ihrer Altmeister das Fach der Rhetorik studiert hat. Studenten finden eine Freude darin, durch Teilhabe an der Bewegung ihre Sprache zu entwickeln, in der sie eigene Argumente formulieren. Manche Rhetorik-Profis verfügen über ein Spezialwissen, das sie befähigt, unterschiedliche Plausibilitäten oder diverse Begründungs- oder Erklärungsformen zu benennen. Das mag ihnen einen Vorteil bei der Vorbereitung und Gestaltung ihrer Reden geben und auch bei der Erstellung von Konzepten. So wurde das OPD-Format von einem Kreis junger Menschen entwickelt wurde, die an der Universität Tübingen Rhetorik studiert haben.

30 <https://www.streitkultur.net/wp-content/uploads/2023/07/Regelwerk-V14.1.pdf>; aufgerufen am 3.07.2024; im Folgenden zitiert als (O: ...).

31 <https://www.achteminute.de/wp-content/uploads/2022/04/Jurierleitfaden-DDM-2022-v2.pdf>; aufgerufen am 3.07.2024; im Folgenden zitiert als (B: ...).

Ziel des OPD wird formuliert: »Die Offene Parlamentarische Debatte [...] folgt in allen Aspekten dem Primat des Überzeugenden« (O: B.1.1). Hierfür »bewertet [das OPD] keine Handlungen, sondern Wirkungen« (O: B.1.1). Die Überzeugungskraft wird folglich als Wirkung erzeugt, die das Verfahren als Leistung wertet und hierfür fünf Kategorien als gültig³² erklärt. Dabei wird die Metrik einer Qualität von Wirkungen in die einer Quantität von Punkten übersetzt. Eine dieser Kategorien ist der Sachverstand. Damit ist die »Fähigkeit gemeint, Argumente für die eigene Seite plausibel zu begründen, zu erklären und darzustellen« (O: B.1.3). Eine andere Kategorie, mit der im OPD bewertet wird, ist die Urteilskraft. Sie »umfaßt die richtige Auswahl und Priorisierung von Argumenten, die selektiv intensive Auseinandersetzung mit vorherigen Reden und die Anordnung des Redematerials« (O: B.1.3).

Was im Kontext einer Debatte ein gutes Argument ist, unterliegt letztlich dem Urteil der Juroren, die das Publikum repräsentieren. Damit sind namenlose Zeitungsleser gemeint, die sich für das öffentliche Leben einer Demokratie interessieren und mit ihren jeweiligen Gründen eine Ordnung vertreten. Diese Charakterisierung reicht aus, um für Juror und Zeitungsleser den Anspruch ableiten zu können, daß sie über bestehende Normen und die Bedeutung von Aussagen reflektieren. Der Juror als Zuhörer ist also dementsprechend in der Lage, sich eine Meinung zu bilden und – mit zunehmender Übung – ein mehr oder weniger eindeutiges Urteil über den Wert von Argumenten zu fallen.

Für den Prozeß der Entscheidungsfindung für das bessere Argument gibt der Leitfaden des BPS an: »Das Ende der Jurierdiskussion ist erreicht³³, wenn Konsens über das Ergebnis besteht, eine weitere Diskussion nicht mehr zweckdienlich wäre oder äußere Umstände wie der Zeitplan es erfordern« (B: 3.1). Die Konsensfindung ist also Aufgabe des internen Diskussionsprozesses im Panel der Juroren, die zur Urteilsbildung geeignet sind, wenn sie über ausreichende Debattiererfahrung verfügen. Der Konsens wird inter-subjektiv hergestellt. Es gibt hierfür Leitlinien: »Die Jurierdiskussion ist nicht kompetitiv. Ziel ist das Finden eines möglichst akkuraten Ergebnisses und nicht das Durchsetzen der eigenen Meinung. Es ist konstruktives und erwünschtes Verhalten, sich von anderen Jurierenden mit guten Gründen umstimmen zu lassen und miteinander zu kooperieren.« (B: 3.0). Toleranz gegenüber der Subjektivität individueller Wahrnehmungen wird auch im OPD geübt. Dort werden Punkte addiert, deren Summe ausschlaggebend für die Gesamtbewertung für den Erfolg eines Teams ist: »Um Leistungen objektiver erfassen zu können, werden daher die Eindrücke möglichst vieler (auf eine bestimmte Skala geeichter) Jurierenden gemittelt. Je größer dabei die Zahl der bewertenden (geeichten) Jurierenden ist, desto objektiver wird das Ergebnis« (O: B.1.1).

In der Praxis des Sports bemühen sich manchmal alle Beteiligten um das bessere Argument. Diejenigen, die sich hier über einen längeren Zeitraum fortgebildet haben, stellen ihr Wissen den Lernenden zur Verfügung. Sie verstehen sich selbst als Lernende und bieten anderen Lernwilligen eine Ausbildung an. Auf diese Weise wird die Praxis des Debattierens immer effektiver, da Anfänger eine gezieltere und manchmal professionel-

32 Diese sind Sprachkraft, Auftreten, Kontaktfähigkeit, Sachverstand und Urteilskraft.

33 Auf Turnieren ist es nicht die Regel, daß nur ein Juror die Debatte verfolgt und bewertet.

le Ausbildung erhalten.³⁴ Wenn es heißt: »Die Koryphäen zu den Anfängern«, dann zeigt sich die Wirkung dieser Begegnung in der Weiterentwicklung der Szene.

Fazit: Den obigen Ausführungen zu den Inhalten des Regelwerks der OPD und den Inhalten eines Leitfadens für das PPS konnten wir entnehmen, daß die Begriffe Überzeugung, Argument, Plausibilität, Begründung, Erklärung sowie Konsens zur Klärung des Debattenspiels verwendet werden.³⁵ Daher ist es *strategisch sinnvoll*, diese Begriffe nun für die weitere Bearbeitung der obigen Fragestellung zu klären. Da sie auch Gegenstand innerhalb von Argumentationstheorien sind, wollen wir nun auf diesem Wege mehr Aufschluß darüber erhalten, in welchem Verhältnis Stufenargumente zum Debattenspiel und zu Argumentationstheorien stehen.

In der folgenden Darstellung werden Hauptaussagen im Fließtext durch Fußnoten belegt, so daß hier und da der Charakter einer Kollage entsteht. Ebenso werden gelegentlich kleine Exkurse unternommen, wenn sie zur Klärung der jeweiligen Terminologie nützlich sind. Damit versuche ich, die Kluft zwischen dem pragmatischen Anspruch des Debattentreibens und der abstrakten Materie der Argumentationstheorien zu überbrücken. Die zum Teil essayistischen Ausführungen sind Ornamente für die Hauptverortung der Stufenargumente in Wrights deontischer Logik. Der kritische Rationalismus bleibt als strukturierende Linie im Durchgang der Begrifflichkeiten erkennbar. Wichtig für die Klarheit der Darstellung ist, daß, wo immer es möglich war, versucht wurde, an Aspekte oder Fragmente verschiedener Argumentationstheorien anzuknüpfen. Unabhängig davon, ob es sich um Exkurse oder kontextualisierende Erläuterungen handelt, wird damit eine relative Geschlossenheit des aufbereiteten Materials angestrebt.

Überzeugung

»Es kann Stunden, Tage, Monate, ja manchmal sogar Jahre dauern, bis jemand sich endlich überzeugen läßt«, schreibt Wladislaw Jachtchenko (2021: 12).³⁶ Woran liegt das? – Aristoteles hat die Mittel der Überzeugung in seiner Rhetorik (1999) beschrieben.³⁷ Er unterschied die Mittel der Überzeugung in drei Arten: Sie seien »zum einen im Charakter des Redners angelegt, zum anderen in der Absicht, den Hörer in eine gewisse Gefühlslage zu versetzen, zuletzt in der Rede selbst, indem man etwas nachweist oder zumindest

34 <https://deutsche-debattiergesellschaft.de/debattieren-lernen/zertifizierte-debattiertrainer/>; aufgerufen am 09.04.2024.

35 Der in der Praxis des BPS viel verwendete Begriff des »Mechanismus« wurde im Leitfaden nicht aufgenommen, möglicherweise weil er für eine unausgesprochene Zusammenfassung des Zusammenwirkens von Argument, Plausibilität, Begründung und Erklärung angesehen wird. Deswegen wird dieser Begriff von mir nicht weiter erörtert.

36 Dazu auch Jürgen Walther (1990): »Logisch stichhaltige Argumentationen brauchen nicht unbedingt jeden zu überzeugen, selbst dann, wenn er die Wahrheit der Prämissen und die Gültigkeit des Schlußschemas zugibt; er kann sich psychisch dagegen sperren bis zur Abweisung« (132).

37 Sie gilt als das erste Lehrbuch zu dieser Fachdisziplin und war im Mittelalter an den Universitäten sehr verbreitet. Aristoteles »diskutiert dort, wie es kommen kann, daß gewisse Argumente überzeugend wirken, obwohl sie – rein logisch gesehen – nicht in Ordnung sind und daher nicht überzeugen sollten« (Føllesdal/Walløe/Elster 1986: 7).

den Anschein erweckt, etwas nachzuweisen« (12).³⁸ Der Universalgelehrte hatte damals bei der Abfassung seines Buches Bürger vor Augen, die in den Stadtstaaten des antiken Griechenlandes an politischen und rechtlichen Entscheidungen beteiligt waren und deshalb oft vor Gericht sprachen.³⁹ Er definierte Rhetorik als die Fähigkeit, »das Überzeugende, das jeder Sache innewohnt, zu erkennen« (12), »Überzeugendes und scheinbar Überzeugendes« (11) zu entdecken und »Wahres und Wahrscheinliches aus jeweils glaubwürdigen Argumenten« (13) darzustellen. Da seine Überlegungen bis heute als grundlegend für die Weiterentwicklung der Rhetorik gelten, werde auch ich mich auf ihn stützen. Für Aristoteles gibt es drei Gattungen innerhalb der Rhetorik: die politische, juristische und private Rede.⁴⁰

Fragen wir zunächst, was es bedeutet, daß »jeder Sache« etwas Überzeugendes innewohnt. – Da über eine »Sache« in der Politik, im Recht und im Privaten gesprochen wird, hat der Begriff »Sache« einen sehr weitgehenden Bedeutungshorizont. Ihre Funktion als zweckgerichtete Sache kann sowohl geistiger als auch materieller Natur sein. Dabei birgt sie das Überzeugende in sich. Was aber ist dieses Überzeugende, das als Wirken des mit jedem, der es in einer Sache entdeckt, in Beziehung tritt? Aristoteles sieht darin die Nützlichkeit, »denn alle lassen sich durch das überzeugen, was nutzt [...]« (41), wo bei »der Einsatz von Reden, die überzeugen wollen, auf ein Urteil abzielt« (120). Wir könnten uns damit begnügen, doch möchte ich den Versuch wagen, diese zwei Spuren weiterzugehen, damit der Begriff »Überzeugung« mit vor allem dem Begriff der Wirkung, der im OPD eine so zentrale Rolle spielt⁴¹, in Verbindung gebracht werden kann:

Die Wirkung einer Sache entsteht als Bedeutung. Sie betrifft denjenigen, für den eine Sache Bedeutung hat. Die Fähigkeit einer Sache, auf eine Person zu wirken, hängt davon ab, ob diese Person einen Nutzen in der Sache sieht. Ein Ding wirkt, wenn es benutzt wird.^{42,43} Dadurch erhält es für den Benutzer einen Wert. Dieser Wert drückt aus,

38 Der Literaturwissenschaftler Joachim Knape (2009) weist darauf hin, daß es bei den Griechen »eine deutliche Trennung zwischen der Rhetorik als Kunst der langen monologischen Rede und der Dialektik als Kunst der dialogischen Wechselrede« (14) gab.

39 <https://de.wikipedia.org/wiki/Rhetorik>; aufgerufen am 06.06.2024.

40 Diese Unterteilung gilt bis heute insofern als klassisch, weil sie eine sinnvolle Grundstruktur einer Unterteilung für das »gute« Leben gibt und zudem zeitlich deutliche Akzente setzt: So richtet sich die politische Rede auf die Zukunft aus, die juristische wird mit der Vergangenheit besetzt und die private Rede lebt von der Gegenwart. Aristoteles hat für diese letzte, dritte Kategorie die Hochzeitsrede vorgesehen, weil diese damals im öffentlichen Leben von großer Bedeutung war. Mir erscheint für die heutige Zeit die Konnotation »privat« dennoch berechtigt, weil ihre Inhalte dieser Natur waren, auch wenn sie im öffentlichen Bereich ausgesprochen wurden.

41 Siehe oben: Begriffe im Debattentreiben: »Die Offene Parlamentarische Debatte [...] folgt in allen Aspekten dem Prinzip des Überzeugenden« (O: B.1.1). Hierfür »bewertet [das OPD] keine Handlungen, sondern Wirkungen« (o: B.1.1).

42 Genau genommen entsteht die Wirkung, wenn der Nutzen einer Sache erkannt wird, weil hier schon Einsichtnahme in die eines geistigen oder materiellen Gegenstandes erfolgt und sich damit schon die Beziehung zu ihm ändert.

43 Es gibt Wirkungen, denen man ausgesetzt wird, ohne sie aktiv zu suchen. Aber es gibt auch die Möglichkeit, solche Beeinflussungen zu vermeiden: Das Ausgesetztsein einer hohen Sonneneinstrahlung auf meinen ungeschützten Körper beispielsweise kann zwar einen Sonnenbrand auf meiner Haut verursachen, auch wenn es zuvor nicht glauben will. Doch die Wirkung der Sonne werde ich nicht verleugnen können, es sei denn, ich glaube an andere, magische Kräfte. Es hat in

daß »die Sache« für ihn eine Bedeutung hat. Eine Sache wird also wichtig, sozusagen durch einen Wert. Eine Wirkung kann grundsätzlich verschiedene Intensitäten haben. Diese Intensität wird von demjenigen erlebt, der mit der Sache, die er benutzt, in Beziehung steht. Jedes Ding kann unterschiedlich genutzt werden⁴⁴; von einer Person oder von verschiedenen Personen. Damit ändert sich auch ihre Wirkung. Da Wirkung Bedeutung erzeugt, verändert sich auch die Bedeutung und damit der Wert einer Sache für den jeweiligen Nutzer. Es gibt Menschen, die in einer Sache Wirkung erzeugen, andere nicht. Überzeugungskraft ist ein Höchstmaß in der Beschreibung der erlebten Intensität zwischen einer Sache und ihrem Nutzer. Je stärker eine Sache wirkt, desto überzeugender ist sie. Überzeugung hat dabei den Charakter eines für den Nutzer glaubwürdigen Wertes. Überzeugungen strahlen durch die ihnen innenwohnende Kraft des Glaubens die Gewissheit aus, daß das Gesagte trotz aller Widersprüche wahr ist. Dies gilt vor allem in praktischer Hinsicht, wenn die Sache notwendig, dringlich oder selbstverständlich in die Lebenswelt eines Nutzers integriert ist.⁴⁵ In dem Moment, in dem ein Mensch sagt: »Wahrlich, ich brauche das«, hat sein Bedürfnis nach einer Sache eine solche Stärke angenommen, daß sie für ihren Nutzer Wirklichkeitscharakter hat. Von etwas überzeugt zu sein bedeutet also, etwas dringend zu brauchen. Es gibt inzwischen Überzeugungen, die fast unbewußt unseren Alltag regieren. Denn wir richten unser Leben so ein, daß unsere dringenden Bedürfnisse im Alltag befriedigt werden. Diese Tätigkeit wird Subsistenz genannt:

»Subsistenz [...] ist ein philosophischer Begriff für das Prinzip der Selbsterhaltung, die vor allem auf der Auseinandersetzung des Menschen mit der Umwelt zur Sicherung des Lebensunterhaltes und zur Befriedigung der Grundbedürfnisse beruht. Subsistenz ist alles, was materiell und sozial zum alltäglichen Überleben benötigt wird: Nahrung, Kleidung, eine Behausung sowie Fürsorge und Geselligkeit. Existenzgrundlage und Lebensunterhalt sind bedeutungsgleiche Bezeichnungen.«⁴⁶

Beenden wir damit die Ausführungen über den Begriff der Überzeugung und wenden wir uns dem ersten von Aristoteles genannten Mittel der Überzeugung zu: dem Charakter des Redners.

Die Tugend braucht einen Redner, um überzeugen zu können. Er zeigt sie, indem er von ihr spricht und sich dabei vom Laster abwendet. Ebenso zählt für ihn die Idee des guten Lebens, und indem er sich der Tugend zuwendet, gibt er seinen Zuhörern das Signal: »Orientiert euch moralisch an Werten, die für die Gemeinschaft wichtig sind, und so wie ich zu euch spreche, bin ich auch wohlwollend zu euch«. Eine solche Zuwendung schafft Vertrauen und führt dazu, daß die Zuhörer die inhaltlichen Aussagen des Redners als glaubwürdig anerkennen. Gleichzeitig identifizieren die Zuhörer die Qualität der Worte

der Menschheitsgeschichte seit dem Neolithikum einiges an Zeit benötigt, um eine geprüfte Ursache-Wirkungsbeziehung zwischen ihren Nutzern und ihren Sachen zu entfalten.

44 Mit einem Fußball kann man spielen. Er läßt sich aber geteilt auch als Lampe an einer Wand befestigen.

45 Wie beispielsweise ein Auto, das werktags für den Weg in die Stadt zur Arbeit von einem Dorf aus benötigt wird.

46 <https://de.wikipedia.org/wiki/Subsistenz>; aufgerufen am 05.06.2024.

mit der Glaubwürdigkeit der Person. Aus diesem Grund lehrt Aristoteles seinen Schülern die Rhetorik:

»Hierauf wollen wir über Tugend und Laster, über das Edle und Unedle sprechen. Das faßt ja der, der lobt, und der, der tadelt, ins Auge. Damit wird einhergehen, dass wir, wenn wir darüber sprechen, zugleich auch das erklären, worauf auf unsere charakterlichen Anlagen geschlossen werden kann, was ja die zweite Form von Überzeugungsmitteln war. Mit eben diesen Mitteln nämlich werden wir sowohl uns als auch andere als charakteristisch glaubwürdig darstellen können« (43).

Das Gute ist das Nützliche, und dementsprechend messen sich auch die Tugenden am nützlichen Verhalten. Aristoteles: »Die größten Tugenden müssen diejenigen sein, die für die Menschen am nützlichsten sind, wenn die Tugend wirklich die Fähigkeit ist, gutes zu vollbringen« (44). Der Hörer möchte glauben, daß der Redner es gut mit ihm meint, weil es für ihn selbst so leichter ist als die Vermutung aufzustellen, daß der Sprecher keine zielgerichtete positive Ausrichtung. So lässt sich resümieren, daß »je nachdem, wie der Redner sich präsentiert, [...] wir zu ihm unser Zutrauen [fassen], das ist aber der Fall, wenn er Charakter oder Freundlichkeit aufweist oder beides aufzuweisen scheint« (42).

Wenden wir uns nun dem zweiten Mittel der Überzeugungsarbeit zu: Die Absicht, Hörer in eine Stimmung zu versetzen. Wir hatten bereits erwähnt, daß »der Einsatz von Reden, die überzeugen wollen, auf ein Urteil abzielt« (120). Diese Urteilsbildung erfolgt zunächst durch den Redner, der mit Leidenschaft und Bewegung zu seinen Zuhörern spricht. Zustimmung ohne Überzeugung ist kaum möglich, es sei denn, es geht um Banalitäten. Wenn es um etwas Wichtiges geht, spricht der Redner so, als sei er von dem, was er sagt, überzeugt.⁴⁷ Seine Wortwahl zielt darauf ab, das Denken und Fühlen seiner Zuhörer so zu beeinflussen, daß sie seinen Verbalisierungen zustimmen. Aristoteles ist sich dabei sicher, daß »der Zuhörer stets dem mit Pathos Sprechenden in seinen Emotionen folgt, auch wenn dieser nichts Wesentliches aussagt« (171). Der Lehrer Aristoteles gibt seinem Leser den Rat: »Sprich [...] von Emotionen geleitet, und erzähle ferner von den Folgen, von dem, was den Zuhörern bekannt ist, und von dem, was entweder dich oder so manchen Zuhörer persönlich angeht!« (200).⁴⁸ Emotionen erzeugen Wirkungen,

47 Vielleicht ist er es auch. Im Debattiersport entscheidet das Los über seine Überzeugung. So ist dort die Kunst des Argumentierens auch ein Schauspiel. Aristoteles (1995): »[...] der Stil der Streitrede entspricht am ehesten der Kunst eines Schauspielers« (187). Vielleicht sind viele Reden wegen der Dramatisierung eines Schadens überzeugend, die begabte Schauspieler halten können. Aber je mehr der Schaden dramatisiert wird, desto mehr wird die Aufgabe umgangen, den Nutzen der vertretenen Maßnahme herauszustellen. Der Mensch neigt dazu, durch das Aufzeigen von Schäden verunsichert und emotionalisiert zu reagieren, umso mehr, wenn diese Schäden in aggressiver Haltung vorgetragen werden. Mit Furcht und Angst lässt sich die Welt regieren. So auch die Auffassung von Hermann Göring: »Man braucht nichts zu tun, als dem Volk zu sagen, es würde angegriffen, und den Pazifisten ihren Mangel an Patriotismus vorzuwerfen und zu behaupten, sie brächten das Land in Gefahr. Diese Methode funktioniert in jedem Land.« Vgl. <https://faktencheck.afp.com/nein-das-angebliche-zitat-hat-hermann-goering-bei-den-nuerberger-prozessen-nicht-gesagt>; aufgerufen am 14.11.2024.

48 Der zeitgenössische Psychologe Ulrich Beer (2005) spricht die Ebene der Gleichstellung von Redner und Zuhörer an: »Wer andere überzeugen und gewinnen will, [...] muß ein Mensch sein wie

die der Bestätigung bedürfen. Was auf uns wirkt, ist das, worauf wir bereit sind zu reagieren.⁴⁹ Der Autor zögert nicht, die intensive Gefühle zu nennen, und sieht ihre Entstehung als notwendig an. Er gibt dazu eine Anleitung für den Aufbau einer Rede: »Erst [...] wenn Art und Bedeutung der Fakten feststehen, schürt man die Emotionen des Hörers. Diese sind Mitleid, Entrüstung, Zorn, Hass, Neid, Eifersucht und Streitlust« (208). Der Vortragende überzeugt also, wenn die Zuhörer »durch die Rede zu Emotionen verlockt werden« (13). Die vorgelebte Stimmung wird von den Zuhörern übernommen, indem sie sich selbst ein Urteil bilden. Denn, so schreibt Aristoteles: »Alle Menschen kommen ja dadurch zu einer Überzeugung, dass sie, wenn sie entscheiden, sich selbst in eine Stimmung versetzt sehen [...]« (157). So ist des Redners Arm sein Publikum. Das, was er tun möchte, wird auf dieses übertragen.

Was bedeutet das? – Im Anschluß an die vorherigen Überlegungen können wir mit Bestimmungen sagen: Dinge, die der Subsistenz unterworfen sind, können im Alltag so selbstverständlich werden, daß wir fast erschüttert sind, wenn wir uns unverhofft ihrer Verletzlichkeit bewußt werden.⁵⁰ Und es ist gerade diese Verletzlichkeit, die im Menschen Angst erzeugt, wenn sie ihm bewußt wird. Und genau das gehört zum Handwerkszeug eines populistischen Redners. Nämlich: Unsicherheiten zu erzeugen, die tatsächlich – in kleinerem oder geringerem Ausmaß oder manifest und bedrohlich – in unserem Alltag vorhanden sind.⁵¹ Daher kann vermutlich kaum etwas ein Auditorium mehr überzeugen als das präventive Prinzip einer Einstellung oder der Nutzen einer Maßnahme, die in der Lage sind, eine bewußt gemachte Verletzlichkeit des »alltäglichen Überlebens« abzuwenden. Dies scheint mir unabhängig davon zu gelten, ob diese Gefahr real, übertrieben oder gar nicht vorhanden ist, und unabhängig davon, ob diese Gefahr nur vorübergehend oder dauerhaft besteht. Die Angst, nicht zu überleben, bleibt die tiefste Sorge der Menschen.

Sind Stufenargumente nun überzeugend, weil sie sich im Denken der Menschen als Handlungsstrategien für das Überleben festgesetzt haben? Die Frage selbst ist wohl

jeder andere auch, muß Vorzüge und Schwächen haben, Ecken, Kanten und Rundungen aufweisen [...]« (49).

49 Der Wirtschaftsmediator Thomas Grießbach und die Kommunikationstrainerin Annette Lepschy (2023) fassen diesen Aspekt in eine »hörerzentrierte Perspektive« (189) und schreiben: »Während der Redner in der rednerzentrierten Überzeugungsrede seine Überzeugung im Sinne eines Standpunktes zum Ausdruck bringt, drückt das Verb ‚jemanden überzeugen‘ den Prozess des Bemühens aus, andere dazu zu bewegen, sich einer Überzeugung anzuschließen [...]. Die inhaltliche Durchdringung des zugrunde liegenden Problems bzw. der Fragestellung erfolgt bei einer hörerzentrierten Überzeugungsrede nicht aus der Rednerperspektive, sondern aus dem situativen Kontext und der Sichtweise der Zielgruppe«. In diesem Sinne formuliert auch Jürgen Walther (1990): »Daß sich der Argumentierende seinem Partner anzupassen hat und nicht umgekehrt, geht daraus hervor, daß er es ja ist, der von seinem Gegenüber etwas will, nämlich Zustimmung« (133). Zur »Überzeugungsrede« im Weiteren die Germanisten Daniel Händel, Andrea Kresimon und Jost Schneider (2007: 60).

50 Um dies nur mit dem obigen Beispiel zu veranschaulichen: Das für den Weg zur Arbeit dringend benötigte Auto kann morgends nicht anspringen oder mit einem Defekt liegen bleiben.

51 Die Tageszeiten sind voll davon und ihre Themen reichen von der drohenden Ausbreitung eines bestehenden Krieges bis zur Erhöhung von Strompreisen.

zugestanden das Ergebnis einer Konstruktion: Wir hatten den Übergangskreis als Entwicklungstheorie zu ihrem Ausgangspunkt gemacht. Aber unabhängig davon können wir diese Frage niemals im evolutionären Kontext untersuchen, denn die Untersuchung einer vergangenen Entwicklung ohne die Möglichkeit, sie zu wiederholen, könnte nur metaphysische Behauptungen aufstellen. Auch wäre es aus ethischen Gründen unzulässig, Versuchspersonen realen Gefahren auszusetzen, bei denen sie um ihr Leben fürchten müßten und es verlieren würden, wenn die obige Hypothese nicht zuträfe; selbst wenn die Versuchspersonen vorher über die vernichtende Bedrohlichkeit eines solchen Experiments informiert würden. Wenn man aber Freiwillige bittet, sich reale und existenzvernichtende Gefahren vorzustellen, bleiben zumindest einige Fragen offen: Kann man hoffen, daß sie diese Gefahr durch die Kraft ihrer Vorstellungskraft erleben (wollen)? Würde man diese Frage bejahen, hätte man einen Zugang.

Für diesen Zugang wäre aber eine eigenständige Untersuchung notwendig, die hier wegen der Schwere der Hypothese »Stufenargumente sind Überlebensstrategien im Denken der Menschen« nicht geleistet werden kann. Dazu wäre die Aufarbeitung vorhandener Untersuchungen bzw. Befragungen von Menschen, die sich in lebensbedrohlichen Situationen befunden haben, notwendig.

Dennoch erscheint es mehr als klug, wenn ein Redner die Vorbereitung und Durchführung seines Vortrags mit einer »Subsistenzstrategie« durchleuchtet. Denn er gewinnt an Überzeugungskraft, wenn er an Fragen der Subsistenz, des täglichen Überlebens anknüpft. Durch die Verunsicherung seiner Zuhörer weckt er Emotionen, die es ihm leicht machen, eine sekundäre Angst zu instrumentalisieren, die aus der primären Angst resultiert⁵²: Es ist die Angst, die Kontrolle über eine Situation zu verlieren und dadurch Schaden zu nehmen. Überzeugungen sollten deshalb reflektierbar sein, weil der aus ihnen »gewonnene« Glaube an eine Wahrheit mit dem ihr zugeschriebenen Wirklichkeitscharakter falsch sein kann. Es ist in der Geschichte immer wieder vorgekommen, daß Menschen von einem fremden (oder eigenen) Dämon ins Unglück getrieben wurden. Karl Popper hat diese Erfahrung früh gemacht und in seiner Biographie offen dargelegt. Vielleicht auch deshalb hat er mit seinem Begriff des Vermutungswissens an der lebenslangen Aufgabe der Reflexion vermeintlicher Überzeugungen gearbeitet. Darüber hinaus entwickelte er das Verfahren der Falsifikation: den praktischen Versuch, die eigenen Überzeugungen zu widerlegen und sie damit wirksam auf ihre Richtigkeit zu überprüfen. Insofern gilt in der Debatte aus der Sicht des Kritischen Rationalismus der Appell an jeden Redner: »Trage deine Überzeugung vor, aber glaube, daß sie widerlegt werden kann«. Ich bin davon überzeugt, daß der Debattiersport auf diese Weise einen sehr wichtigen Lernprozess in Gang setzen kann: die eigenen Überzeugungen ändern zu können.

Kommen wir nun zum dritten und letzten Überzeugungsmittel, das uns Aristoteles lehren will: Es ist die Rede selbst. Der Gelehrte unterschied, wie bereits erwähnt, zwischen der politischen, der juristischen und der privaten Rede.

Für diese drei Gattungen »an gemeinsamen Mitteln zu überzeugen« (125) sieht Aristoteles zwei Arten: »Beispiel und Enthymem«. Ersteres kann historisch oder erfunden

52 Wladislaw Jachtchenko (2018) widmet manipulativen Argumenten ein Buch und entwirft dort eine »Top-10-Skills der Manipulation für den Alltag« (7).

sein und entspricht dann einer Fabel oder einem Gleichnis. Das zweite ist eine allgemeine Aussage über Dinge, die man »wählen oder meiden soll« (128). Die Empfehlung solcher Dinge oder die Beurteilung von Handlungen erfolgt durch den Redner, indem er sie mit einem Grund und einer Ursache verbindet. Aristoteles nennt das so entstandene Gebilde »Enthymen« (14) und meint als »rhetorischer Syllogismus«, daß eine Rede ihre Überzeugungskraft aus der argumentativen Klarheit ihrer Schlußfolgerungen bezieht. Denn die Folgerichtigkeit einer Behauptung erzielt die gewünschte Wirkung, weil »dann nämlich sind wir am meisten überzeugt, wenn wir annehmen, etwas sei bewiesen« (9). »Beweise müssen überzeugend sein« (201). Aristoteles hält die argumentative Qualität für den wichtigsten Aspekt einer Rede und diskutiert deshalb in seinem Lehrbuch viele verschiedene Redesituationen. Überzeugungsarbeit findet hier in einer wechselseitigen Beziehung zwischen zwei Personen statt, die sich in der Kunst des Argumentierens üben. Diese Situation ist für Aristoteles »das Gegenstück« (7) zur monologischen Rede, die überzeugen will. Er nennt sie Dialektik. Sie bleibt aber ein Teilbereich der Rhetorik, wenn diese »das Selbstverständnis einer konkreten Lebenspraxis (deren Topoi) heranzieht, um theoretisch begründete Entscheidungen bezüglich strittiger Aussagen und Probleme zu fällen«.^{53,54}

Damit ist die an Aristoteles orientierte Darstellung der Überzeugungsmittel abgeschlossen. Wir haben mit Aristoteles die Kernelemente dieses Begriffs angesprochen und einen Bezug zu den Stufenargumenten hergestellt. Überzeugung war zuvor als wesentlicher Kernbegriff der Offenen Parlamentarischen Debatte eingeführt worden, weil sie dort in Form einer Wirkung als Leistungsparameter betrachtet wird.

Es bietet sich nun aus zwei Gründen an, die bisherige Entwicklung in der langen Tradition der Argumentationstheorie in Form eines Exkurses skizzenhaft zu charakterisieren. Zum einen ermöglicht dies, die Ausgangsfrage dieses Kapitels, wie moderne Argumentationstheorien und Stufenargumente aufeinander bezogen werden können, weiter zu verfolgen. Zum anderen erleichtert dies die anschließende Klärung der weiteren Begrifflichkeiten des Debattierens, da für diese dann eine insgesamt breite Verstehensbasis gegeben sein wird.

Arnulf Deppermann (2003) schreibt, daß das Verhältnis zwischen Logik, Dialektik und Rhetorik bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts »wesentlich durch ein spannungsreiches Verhältnis gekennzeichnet [war], das von gegenseitiger Befruchtung und Erweiterung ebenso wie von Abgrenzungsbewegungen und Verdrängungswettbewerben geprägt« (11) wurde. Dieser »Kampf um die Vormachtstellung« sei nach Karl-Heinz Göttert (1978) von gegensätzlichen Auffassungen getragen:

»Während sich die Rhetorik mit ihrem Interesse am Aufbau von Reden besonders um die Probleme der Überzeugung von Gesprächspartnern und um das Zustandekommen

53 So das philosophische Online-Lexikon von Metzler. <https://www.spektrum.de/lexikon/philosophie/dialektik/448>; aufgerufen am 12.06.2024.

54 Der Sozialphilosoph Jürgen Habermas (1988) grenzt die drei Disziplinen des Aristotelischen Kanons wie folgt untereinander ab: Die »Rhetorik befaßt sich mit der Argumentation als Prozeß, die Dialektik mit den pragmatischen Prozeduren der Argumentation, und die Logik mit den Produkten« (49).

von Übereinstimmung gekümmert hat, ist das Aufgabengebiet der Logik stets die Ausarbeitung von Schlußverfahren und Ableitungsmöglichkeiten unter künstlichen Voraussetzungen (wie in der Mathematik) gewesen« (Vorwort).

In der römischen Antike wandelten Cicero und Quintilian den dialektischen Gehalt der aristotelischen Theorien zugunsten einer zuhörerorientierten, auf Zustimmung zielen- den politischen Rede um. Im Mittelalter wurden die Lehren des Aristoteles an Schulen und Universitäten als eine vom Christentum vertretene Wahrheitsorientierung verbreitet. Harald Wohlrap (2009) schreibt über die Entwicklung in dieser Zeit:

»Das Argumentieren wird eine höchst differenzierte Kunst, mit der durchaus auch verschiedene Lehrmeinungen zu den diffizilen metaphysischen Fragen (wie etwa die Realität der Universalien) verfochten werden können. Im Großen und Ganzen geht es darum, fragliche Thesen durch Ketten von syllogistischen und topischen Schlüssen, ggf. unterstützt mit schulmäßiger Rhetorik auf die feststehenden christlichen Prinzipien bzw. deren jeweilige Interpretation zurückzuführen« (18).

In der Renaissance und der nachfolgenden Aufklärung wird das lebenspraktische Wahrheitsverständnis allmählich von der säkularen Orientierung in die subjektive Lebenswelt verlagert, während am Ende des 19. Jahrhunderts ein mathematischer Wahrscheinlichkeitsbegriff herangezogen wird. Wohlrap charakterisiert diese neuere Entwicklung weiter:

»Bei den empirischen Forschungen auf den einzelnen Wissensgebieten ist der Wahrheitsbegriff immerhin noch so weit von der Logik⁵⁵ geprägt, dass man – angeleitet z.B. von Poppers Wissenschaftslehre – mit Hypothesen arbeitet, die nicht zu Widersprüchen führen sollen und die ggf. eine gewisse Wahrscheinlichkeit (im Sinne der relativen Häufigkeit) besitzen« (18–19).

Nach dem Nationalsozialismus war die Rhetorik wegen ihres Populismus in der Kriegsführung in Verruf geraten. Danach erlebten die beiden Linien der aristotelischen Erkenntnisgrundlage in den sechziger Jahren eine Renaissance, freilich in gewandelter Form. Stephan Toulmin und das Autorenpaar Chaim Perelman und Lucie Olbrechts-Tyteca stellten die beiden antiken Traditionen auf neuen Boden. Dazu Deppermann (2003):

»Das Geburtsdatum der modernen Argumentationsforschung ist das Jahr 1958. Mit Toulmins Vorstellung unterschiedlicher inhaltlich bestimmter Felder des Argumentierens und mit seinem berühmten Argumentationsschema emanzipiert sich die Argumentationsforschung von der formalen Logik [...]. Ebenfalls 1958 konzipieren Perelman und Olbrechts-Tyteca Argumentieren als rhetorisch, publikumsbezogenen

55 Die Pädagogen Paul Walter und Petra Wenzel (2016) bemerken hierzu: »Hinzu kommt, dass die formale Logik als Wissenschaftsgebiet für den Anwender eine beinahe unüberschaubar gewordene wissenschaftliche Ausdifferenzierung erfahren hat« (5).

Prozess nach dem Muster der juristischen Verhandlung, und sie entdecken die aristotelische Topik wieder als Basis einer inhaltlich fundierten Logik des Argumentierens [...]. Mit diesen beiden Ansätzen ist der Grundstein zu einer Pragmatisierung der Argumentationsforschung gelegt« (11).

Es soll nun die Aufgabe sein, diese beiden genannten Grundsteine in ihrem Wesen näher zu erläutern. Wir wählen dazu aus den oben genannten Gründen die Form eines Exkurses.

Exkurs: Die Arbeiten von Toulmin und Perelman/Olbrechts-Tytelea

»Der menschliche Verstand, seine Genese und Entwicklung, ist ein ganz anderes Gebiet als der Syllogismus und seine formalen Eigenschaften« schreibt Stephan Toulmin (1975: 221). Daraus folgt für den Philosophen praktisch, daß die Bildung einer Schlußfolgerung nicht aus Stufen abgeleitet werden kann, die denen gleichen, die ursprünglich für sie herangezogen werden müssen: »Diese Stufen – das sollte man nicht vergessen – entsprechen [...] nicht notwendig Stufen in dem Prozeß, in dem wir tatsächlich zu der Schlußfolgerung kamen« (22). Um dies zu verdeutlichen, wollen wir uns die psychologischen Prozesse vergegenwärtigen, die der Argumentationstheoretiker Wesley C. Salmon (1983) beschreibt. Sie beziehen sich auf den Zeitraum, in dem sich ein Argument im Status nascendi befindet:

»Der Schluß wird manchmal dargestellt als der Übergang von den Gründen zur Konklusion. Wenn das heißen soll, daß man beim Denken, Urteilen und Schlußfolgern von Gründen ausgeht, die irgendwie gegeben sind, und durch saubere logische Schritte zu einer Konklusion kommt, dann ist das sicherlich falsch. Zunächst einmal sind die Gründe nicht immer vor der Konklusion da. Manchmal denkt man zuerst an eine Konklusion; man muß dann versuchen, Gründe zu finden, die sie stützen oder sie als falsch erweisen. Ein anderes Mal beginnt man mit unzureichenden Gründen, denkt dann an eine Konklusion und muß schließlich weitere Gründe finden, bevor man zu einem vollständigen Schluß kommt. Selbst wenn man mit bestimmten Gründen beginnt und von diesen einfach zu einer Konklusion übergeht, ist es in den meisten Fällen immer noch so, daß das Denken sich nicht in logischen Schritten vollzieht. Die Gedanken schweifen ab, man gibt sich Wunschvorstellungen hin, gerät ins Träumen, irrelevante freie Assoziationen vollziehen sich und Sackgassen werden beschritten. Aber wie immer es auch vor sich geht, der Schluß wird manchmal gezogen, Gründe und Konklusion stehen in Beziehung zueinander. Alles das gehört zu Entdeckung. Wenn der Prozeß der Entdeckung beendet ist, kann der Schluß in ein Argument umgeformt werden, wie wir im vorhergehenden Abschnitt erläutert haben, und das Argument kann auf logische Korrektheit hin untersucht werden. Das sich ergebene Argument ist keinesfalls eine Beschreibung der Denkvorgänge, die zu der Konklusion führten« (29–30).⁵⁶

56 Zu dem Aspekt der Entdeckung eines Arguments äußert sich in gleicher Richtung auch Klaus Bayer (1999): »Die Entwicklung eines Arguments ist ein Prozeß der Entdeckung: Manchmal hat man zunächst die Konklusion im Kopf. Dann muß man entsprechende Gründe suchen. Manchmal reichen die ersten Gründe nicht aus, so daß man weitere Gründe aufzutreiben muß« (91).

Logische Aussagen sind also eindeutig eher als das Ergebnis kognitiver Operationen zu betrachten denn als eine angeborene Fähigkeit, die es erlaubt, logische Schlüsse sofort parat zu haben. Dies sollten wir im Hinterkopf behalten, wenn wir nun dem Grundgedanken von Stephan Toulmin folgen. Sein Grundschema für Argumentationen hat sich »in den letzten sechzig Jahren als das zentrale Modell etabliert« (Hannken-Illjes 2018: 83) und unterscheidet sich von denen, die wir bisher im Rahmen der deontischen Logik und für Stufenargumente vorgestellt haben.

Toulmin geht von zwei durch einen Satzpunkt getrennten Aussagen aus, von denen die erste »Daten« oder »Tatsachen« liefert und die zweite die Schlußfolgerung. Beide Satzteile sind als Prämisse und Konklusion aufeinander bezogen. Zu einem Argument werden sie erst durch eine Schlußregel, die den Übergang von der Behauptung zur Begründung ermöglicht. Dieser Begriff ist hier nicht neu, denn wir haben ihn bereits mehrfach verwendet, um die Bildung von Stufenargumenten näher zu begründen. In erweiterter Form geht Toulmins Schema auf ein Umodell der alten Griechen zurück, deren Denkfiguren das Abendland geprägt haben. Zur Veranschaulichung ein Beispiel:

Grete wurde in Deutschland geboren.

Deshalb ist Grete Deutsche.

Die Schlußregel lautet: *Wer in diesem Land geboren wird, hat die deutsche Staatsbürgerschaft.*

Beispiele dieser Art enthalten in der Schlußregel keine Information, die nicht schon in Prämisse und Konklusion enthalten ist. Toulmin bezeichnet solche Aussagen ohne neue Information als analytisch und führt sie »im strengen Sinne auf deduktive Schlußfolgerungen«⁵⁷ zurück.

Demgegenüber sind Aussagen dann als »substantiell« zu betrachten, wenn der Schluß »nicht zwingend aus Daten und Schlussregel« (Hannken-Illjes 2018: 82) folgt. Dies ist m.E. gerade bei Argumenten normativen Charakters der Fall, da Werte keine logische Struktur haben, es sei denn, man ordnet sie in eine Hierarchie ein – mit einer dann jedenfalls auch strikten Ordnung. Und daß Normen nicht wahr sein können, haben wir bereits im Rahmen der deontischen Logik diskutiert. Dort wurde auch festgestellt: Alle Stufenargumente haben diesen Charakter. Sie schaffen als Struktur im Ensemble des Übergangskreises ein noch unbekanntes Entwicklungsgeschehen. Stufenargumente sind deshalb substantiell, weil sie eine neue Information enthalten müssen. Andernfalls könnten sie den Übergang von einer Stufe zur nächsten nicht beschreiben. Die neue Stufe enthält ja eine Information, die die vorhergehende nicht enthält. Wäre es anders, könnten wir nicht von Entwicklung sprechen.⁵⁸ Die Schlußregel für alle Stufenargumente des Übergangskreises lautet: »Entwicklung ist gut.« Machen wir das an dem 1. Stufenargument: »Z strebt La an, weil sie dadurch Lb aufrecht erhält«, klar, indem wir für seine Konkretisierung den ersten Prüftext nehmen:

57 <https://www.spektrum.de/lexikon/philosophie/argumentationstheorie/201>; aufgerufen am 02.05.2024.

58 Siehe das Kap. 3.1 »Die Sichtung von Stufenargumenten«.

*S1: Die meisten von uns wollen frühere schmerzhafte Erinnerungen verdrängen.
Wir möchten weiterhin die Gegenwart unseres Alltags nutzen.*

Die Schlußregel könnte lauten: *Wir möchten ein gutes Leben haben, das sich entwickelt*. In deontologischer Sprache ausgedrückt: Wer sich entwickeln will, wird die Gegenwart unter anderen (denkbaren) Möglichkeiten präferieren. Oder präjudizierend formuliert: Entwicklung vollzieht sich in einer so bestimmten Stufenfolge.

Über die Schlußregel kann noch eine allgemeingültige Prämisse gestellt werden. Sie wird auch Oberprämisse genannt und besteht aus der (Unter-)Prämisse, den Daten oder Fakten, sowie der Schlußregel und/oder der Stütze. In dieser Konstruktion eines Argumentationsmodells wird deutlich, daß das Schema zyklisch ist: Die oberste Aussage eines Arguments, die als ubiquitär gelten soll, wird wieder zur Prämisse, die begründet werden müßte. Damit befinden wir uns aber im Münchhausen-Trilemma, d.h. an einem Punkt, an dem wir uns eingestehen müssen, daß die Notwendigkeit einer Begründung auch mit einer Antwort nicht enden würde und wir damit den Anspruch unserer Argumentationsfähigkeit einschränken.

Zudem kann der Wahrheitsgehalt einer Schlußregel oder einer Universalprämisse variieren, weil wir es bei Stufenargumenten eben mit normorientierten Aussagen zu tun haben. Hier kann – wie bereits geschehen – die Schlußregel problematisiert werden, da bereits die in der Prämisse formulierten Gründe und Intentionen von Handlungen hinterfragt werden können. Diese können eine Gewissheit, eine Dringlichkeit, eine Notwendigkeit, eine Vermutung oder eine Wahrscheinlichkeit ausdrücken. Darüber hinaus können sie mit unterschiedlichen Stärken benannt werden. Es gibt also eine Reihe von variablen Optionen, und diese zu hinterfragen ist auch Aufgabe und Gegenstand vieler Diskussionen. Die mit diesen Problematisierungen einhergehende Einschränkung der Geltungsansprüche hatten wir auch für die Stufenargumente erwähnt.

Toulmin löst das Problem der in diesem Sinne schwankenden Schlußregeln, indem er einen »Operator« (92) einführt, der einschränkend auf die Geltung des Schlußes einwirkt. Dadurch kann »die formale Eleganz der Argumentation« (111) verloren gehen. Aber auch »in anderen Fällen hindert uns eine explizite Erwähnung der Stützung für unsere Schlußregel [...] daran, die Argumentation so zu schreiben, daß ihre Gültigkeit allein durch ihre formalen Eigenschaften offenkundig wird«.

Aber nicht nur Toulmins viergliedriges Grundschema mit Stütze und Operator knüpft an die griechische Antike an. Auch sein Begriff des »Feldes« bzw. der »Bereichsabhängigkeit« knüpft an diese Zeit an, in der Aristoteles von den Topoi sprach, unter denen Begriffe oder Themenbereiche zu verstehen sind, mit denen die praktische Lebenswelt der Menschen geordnet werden kann. »Gemeint sind also ›Orte‹, an denen sich die Argumente einer Sprachgemeinschaft finden lassen«, wie es der Sprachwissenschaftler Michael Krelle (2014: 11) formuliert. Damit diese Orte eine Grundlage für die Verständigung innerhalb einer Interaktion bieten können, muß der Übergang zwischen Konklusion und Prämisse gesichert sein. Das begründende »weil« muß eine soziale Gewissheit bieten, wie der Argumentationstheoretiker Josef Kopperschmitt (1977) bemerkte:

»Dieser in der zentralen Argumentationspartikel ›weil‹ signalisierte Prozeß reduktiver Gewißheitsfindung setzt aber notwendig als Bedingung seiner Möglichkeit soziale Gewißheiten voraus, die selbst nicht wieder reduktiv ihren Geltungsanspruch einzulösen vermögen [...] D.h. jeder Verständigungsversuch setzt als Bedingung seiner Möglichkeit bereits ein Verständigtsein voraus (›Topik der Argumentation‹)« (231).

Für eine vernünftige Argumentation scheint es notwendig zu sein, den Streitgegenstand in einem gemeinsamen Feld zu verorten, auf das sich die Teilnehmer einer kontroversen Debatte einlassen können. Um dies zu erreichen, müssen in jedem Bereich, über den diskutiert werden kann, Standards verwendet werden, an denen man sich orientieren kann,

»daß Gültigkeit ein bereichsabhängiger Begriff ist. Argumentationen innerhalb jedes Bereichs können durch diesen Bereich durch angemessene Standards beurteilt werden, und einige Argumentationen werden diesen Standards nicht genügen. Man muß sich aber darauf einstellen, daß die Standards bereichsabhängig sind und daß die von einer Argumentation in einem Bereich zu fordernden Qualitäten der Sache nach bei völlig tauglichen Argumentationen eines anderen Bereichs fehlen werden« (Toulmin 1975: 222).

Für die Sprechwissenschaftlerin Kati Hannken-Illjes (2018) ist »die Relevanz des Modells ohne den Feldbegriff kaum [zu] erfassen« (90), obwohl dieser, wie sie in Bezugnahme auf David Zarefsky bemerkt, »eher unscharf ist, [...] aber auch sehr anschlußfähig« (92).

Für eine gelingende Kommunikation ist es von zentraler Bedeutung, daß die Sprecher in ihrer wechselseitigen argumentativen Verständigung darauf achten, daß die Schlußregeln, die sie für ihre Schlußfolgerungen geltend machen, aus demselben Referenzrahmen stammen; unabhängig davon, ob es sich um analytisch-deduktive oder substantiell-normative⁵⁹ Argumente handelt. Aus unserem Alltagsverständnis heraus würden wir es für unsinnig halten, im ersten der beiden obigen Beispiele die Schlußregel »Wer ein Mensch ist, hat zwei Beine« aus dem Bereich der Staatslehre, und nicht aus dem Bereich der Anthropologie zu beziehen. Aus diesem Bereich kann weder auf die Prämisse noch auf die Konklusion Bezug genommen werden. Auch die Begründung der Schlußregel für das zweite Beispiel aus dem Feld der Staatswissenschaften: »Wer in Deutschland geboren ist, besitzt die deutsche Staatsangehörigkeit« macht keinen konstruktiven Sinn.

Die Leichtigkeit, mit der wir diese Unsinnigkeiten erkennen können, ermöglicht es uns, tiefer in die Begründungswelt von Toulmins Argumentationsmodell einzudringen, denn »die Entwicklung jener Struktur ist ein wesentliches Interesse seiner Arbeit« (Grundler 2011: 19). Sie eröffnet zugleich einen evolutionären Bezugsrahmen, in dem auch wir uns mit dem Bezug auf Karl Popper bewegen. Auch der von ihm geprägte Kritische Rationalismus beschäftigt sich mit »Feldern«, insofern nämlich Organismen mit zunehmender Ausbildung ihrer Geistigkeit Nischen in ihrer Evolution suchen. Sie tun dies, um in diesen topologischen Feldern besser als zuvor und in einem stabilen Gleichgewicht leben zu können, in dem der Energieaustausch problemloser möglich ist.

59 Toulmin verwendet für sie den Begriff »induktiv« nicht.

Nicht anders verhält es sich mit der kommunikativen Energie, die sich in einem dafür geeigneten Feld besser entfalten kann. Um eine Metapher zu verwenden: Argumente von Menschen sind Träger von Lebensäußerungen, so wie die Fähigkeiten von Organismen Bewegungsoptionen in ihrer Welt sind. Jetzt Toulmin:

»Wir müssen es lernen, in der vergleichenden Logik einen Sachverhalt zu akzeptieren, der in der vergleichenden Anatomie seit langem gemeinhin anerkannt ist. Ein Mensch, ein Affe, ein Schwein – ganz zu schweigen von Fröschen, Heringen und Drosseln – haben jeweils ihre eigene anatomische Struktur: Gliedmaßen, Knochen, Organe und Gewebe, die nach einem für die Art charakteristischen Muster angeordnet sind. Bei jeder Art sind einige Individuen deformiert; ihnen fehlt entweder ein fürs Überleben notwendiges Organ oder sie haben einen Körperteil, der wegen seiner Beschaffenheit dem Leben des Individuums nicht mit voller Effektivität dienen kann. Was bei einem Individuum der einen Art als Deformation angesehen wird, kann aber bei einem Individuum einer anderen Art Normalität verkörpern. Ein Mensch mit einer Hand, die die Form von Affenhänden hat, wäre in der Tat deformiert und dabei behindert, das Leben eines Menschen zu führen. Aber es könnte sein, daß gerade die Merkmale, die den Menschen behindern, für den Affen unverzichtbar sind – daß sie keineswegs Deformationen sind, sondern im Gegenteil von entscheidendem Nutzen sind. In diesem Sinne sind »Normalität« und »Deformation« artabhängige Begriffe; für Begriffe der logischen Beurteilung besteht eine entsprechende Situation. Wenn wir nach der Gültigkeit, Notwendigkeit, Strenge oder Unmöglichkeit von Argumentationen bzw. Konklusionen fragen, müssen wir diese Frage innerhalb der Grenzen eines gegebenen Bereichs stellen und es vermeiden, sozusagen einen Affen deswegen zu kritisieren, weil er kein Mensch ist, oder ein Hausschwein deswegen, weil es kein Stachelschwein ist« (1975: 222).

Man kann – und tut es auch – darüber streiten, welche Bezugsrahmen für Begriffe oder ihre verschiedenen Typen gewählt werden können, weil man sich leichter verständigt, wenn man sich über sie einig ist. Das schließt aber keineswegs aus, daß in einer monologisierenden Rede oder in einem dialogisierenden Gespräch »Typenübergänge« (175) stattfinden, d.h. daß wir z.B. den Wunsch, ein Auto zu kaufen, mit der Gerechtigkeit einer gesellschaftlichen Ordnung begründen, weil ein psychologisches Verhalten eben nicht Ausdruck des Charakters eines Staates ist. Toulmin hält solche Divergenzen für ganz natürlich:

»Typenübergänge zwischen unseren Konklusionen und deren stützenden Informationen sind keine Klüfte oder Mängel, sondern charakteristische Merkmale eben unserer Bereiche der Argumentation. Das Fehlen von Folgerungsbeziehungen bei substantiellen Argumentationen, die Tatsache, daß sie nicht analytischen Kriterien entsprechen, ist nicht, was man bedauern müßte, wofür man sich entschuldigen müßte oder was man zu ändern versuchen müßte« (218).

Wie sehr dies nicht nur für die konkrete Praxis des Alltagslebens, sondern auch für die Akademie der wissenschaftlichen Disziplinen gilt, zeigt Toulmin (1983) mit dem Hinweis, daß »eine ganze Wissenschaft aus einer ›historischen Population‹ logisch voneinander unabhängiger Begriffe und Theorien besteht, die je ihre eigene Geschichte, Struktur und Konsequenzen haben« (158). Dies gilt insbesondere für die hier interessierenden

den Stufenargumente innerhalb der normativen Felder von Philosophie und Psychologie. Was jedes einzelne von ihnen charakterisiert, ist »unter anderen, dass es zwar stabil ist, aber auch flexibel bleibt«, bemerkt Hannken-Illjes (2018: 92). Solche Feldeigenschaften werden auch für die Entwicklung im Übergangskreis beansprucht.

Die Arbeit von Toulmin aus dem Jahr 1975 hat aufgrund ihrer breiten Anwendbarkeit einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht. Sie hat aber auch Kritik hervorgerufen. So stellt der Linguist Michael Pielenz (1993) fest, »daß Toulmins Sicht der formalen Logik wohl einem Zerrbild entspricht« (40) und begründet dies: An keiner Stelle erläutert er, was unter einer idealisierten Logik im Detail zu verstehen ist, welche Art von Logik – Aussagenlogik, Prädikatenlogik, Modallogik – er im Visier hat. Harald Wohlrap (2009) sieht es als problematisch an, daß das für die Konstitution des Feldes notwendige Wissen nicht gesichert ist: »Das ist der Schwachpunkt an der Sache, denn dieses Wissen und seine Etabliertheit, das ist selber wieder nur ein Faktum. Anders gesagt: Das Wissen in der argumentativen Stützung ist selber nicht weiter begründet« (23). Die Kritik scheint mir unangemessen, denn Alberts Münchhausen-Trilemma im Kritischen Rationalismus ist unhintergehbar und nicht wegzudiskutieren.⁶⁰ Und für Jürgen Habermas (1988) steht fest: »Toulmin treibt die Logik der Argumentation nicht weit genug in die Bereiche von Dialektik und Rhetorik vor. Er legt nicht die richtigen Schnitte zwischen den zufälligen *institutionellen Ausprägungen der Argumentation* einerseits und die durch innere Strukturen bestimmten *Argumentationsformen* andererseits« (61). Auch diese Kritik scheint mir unangemessen und in ihrem Anspruch überzogen. Denn Toulmin leitet sein Buch mit dem Satz ein: »Die Absicht dieser Untersuchungen ist es, Probleme aufzuwerfen, nicht sie zu lösen« (9). Es ging ihm nicht darum, mit dem konstruktiven Entwurf seines Argumentationsmodells die historische Dialektik zu erfassen. Vielmehr: »Jedwede Argumentation, welcher disziplinärer und alltagspraktischer Herkunft auch immer, kann durch das Toulmin-Modell repräsentiert werden« (Pielenz 1993: 31), wenngleich »Toulmins Abkehr von abstrakter Logik zum ›Gebrauch von Argumenten‹ noch nicht mit einer fundamentalen Neuausrichtung auf die tatsächlich von Gesprächsbeteiligten geltend gemachten und empirisch rekonstruierbaren Normen des Argumentierens einher[geht]«, wie die Linguisten Miriam Morek, Vivien Heller und Uta Quasthoff (2017: 14) vermerken.

An dieser Stelle beenden wir die Ausführungen zum Toulminischen Argumentationsmodell, das wir in seinen Grundzügen vorstellen wollten, um einen Bezug zu den Stufenargumenten des Übergangskreises herstellen zu können. Der zweite Teil unseres Exkurses wird sich nun Chaim Perelman und Lucie Olbrichts-Tytelea widmen.

Die Arbeiten dieser beiden Autoren, die wir aus Gründen der Lesbarkeit mit POT abkürzen, sind unter dem eingängigen Begriff »Neue Rhetorik« bekannt geworden. Sie knüpfen an die Tradition der Rhetoren im antiken Griechenland an, für die »vor allem die Kunst« entscheidend war, »in der Öffentlichkeit überzeugend zu sprechen« (POT 2004a: 7). Ähnlich wie Stephan Toulmin, der die Grundvorgänge menschlichen Denkens nicht in der Präzision logischer Schlüsse sieht, formuliert auch POT, daß die Auffassung der deduktiven Logik »immer [...] zu einer Dichotomie bzw. einer Distinktion menschlicher Fähigkeiten [führt], die vollkommen künstlich ist und dem Wirken und Weben menschlichen Denkens nicht entspricht« (4). Die beiden Autoren sprechen die Möglichkeit an,

60 Siehe 1. Kap. »Ausgangspunkte«, Abschn. »Argumente«.

ein Argumentationsmuster, das sich in einer Rede offenbart, zuverlässig zu interpretieren. Dazu müsse man »fehlende Glieder ergänzen, was immer riskant ist. Denn die Behauptung, daß der wirkliche Gedanke des Redenden und seiner Hörer sich mit dem Muster, das man gerade freigelegt hat, völlig deckt, bleibt nur eine mehr oder weniger wahrscheinliche Hypothese (263)«. Umgekehrt ist es in der Regel so, daß die Mehrdeutigkeit der Sprache es notwendig macht, ein Netz von Wörtern zu knüpfen, aus dem sich die Zuverlässigkeit einer Deutung eher ergeben kann als aus der Verwendung eines deduktiven Satzes. Außerdem ist es in der natürlichen Sprache kaum möglich, in dieser Logik zu kommunizieren. Damit unterscheiden sie sich von den Logikern der Antike bis zur Neuzeit:

»Gilt nur das als vernünftig im weiteren Sinne, was mit naturwissenschaftlichen Methoden übereinstimmt, so haben auch Logiklehrbücher, die sich mit Beweismitteln beschäftigen, einen dementsprechend reduzierten Horizont: Sie beschränken sich im Wesentlichen auf Untersuchungen der Deduktion, enthalten normalerweise nur einige Hinweise auf induktives Schließen, handeln im übrigen nur von Mitteln, die nicht zum Aufstellen, sondern zur Verifikation von Hypothesen dienen, und wie sie in den Humanwissenschaften gebräuchlich sind. In diesem Sinne fühlt sich ein vom Cartesianischen Ideal begeisterter Logiker nur beim Studium solcher Beweise wohl, die Aristoteles als analytische qualifizierte, da alle anderen Mittel nicht denselben Charakter von zwingender Schlüssigkeit haben« (2–3).

Gerade unsere Alltagsgespräche sind durchsetzt von Sinnzusammenhängen, die sich im gesprochenen Text überlagern sowie bestätigen und so ihre Wirkung verstärken oder abschwächen. Eine Argumentationsstruktur kann von verschiedenen Seiten verstanden werden, und um sie zugänglich zu machen, verwebt sich die Sprache in verschiedene Bedeutungshorizonte. Ähnlich wie in einem Film müssen verschiedene Bilder angeboten werden, damit der Zuhörer die Erzählung in der Rede, die Argumentation, versteht.

In sozialen Situationen trifft die Formulierung eines Arguments auf komplexe und immer mehrdeutige Situationen. Diese werden wesentlich durch die Individualität der Zuhörer hergestellt, die ihrem eigenen Wertekanon folgen. Die Kunst der Rede besteht darin, die Gunst der Zuhörer zu gewinnen, nachdem man sich über seine Zielgruppe informiert hat. Aber selbst wenn dies gelungen ist, kann das Publikum immer noch mit unterschiedlicher Intensität auf eine Rede reagieren. All dies entspricht keinem formallogisch schlüssigen System. Vielmehr entscheidet das Publikum. Denn wirksam wird eine Rede vor allem durch die Zustimmung der Zuhörer. Chaim Perelman (1980) betont deren Bedeutung:

»Da sich die Argumentation auf Thesen richtet, denen unterschiedliche Öffentlichkeiten mit jeweils unterschiedlicher Intensität zustimmen, kann der Status der in eine Argumentation eingehenden Elemente nicht wie in einem formalen System unveränderlich sein, da er ja von der effektiven oder angenommenen Übereinstimmung des Auditoriums abhängt« (55).

Ein Redner ist also von der Beschaffenheit seines Publikums abhängig. Deshalb muß er seine Darlegungen an es anpassen. Diese Adaption besteht im Wesentlichen darin, die-

jenigen Thesen »als Prämissen der Argumentation« (32) aufzustellen, die seinen Zuhörern vertraut sind. Dabei sind »Tatsachen, Wahrheiten und Vermutungen«, die sich auf »das Wirkliche« (33) beziehen, von Thesen zu unterscheiden, die das »Wünschenswerte«, also »die Werte, die Hierarchien und die Inhalte des Wünschenswerten« ausdrücken. Das Reale, so räumen die Autoren ein, ist jedoch mehrdeutig, und nur die Ontologie oder eine philosophische Untersuchung des Realen sollte Hierarchien, d.h. Ordnungen und Unterordnungen, aufstellen, also »Stufen in das Wirkliche ein[führen]«, Aspekte hierarchisieren und Werturteile fällen.

Perelman (1979) erscheint es »zweckmäßig« (106), Argumente in drei Klassen einzuteilen, »nämlich nach solchen, die an eine *formale Struktur*, sei sie logischer oder mathematischer Natur, erinnern, nach solchen, die sich auf *Wirklichkeitsstrukturen* beziehen, und solchen, die es ermöglichen, *Wirklichkeit von einem Einzelfall aus zu gestalten*, indem man ihn verallgemeinert oder von einem in einen anderen Wirklichkeitsbereich überträgt.« Eine solche Gestaltung der Wirklichkeit von einem Einzelfall aus findet sich prinzipiell im klinischen Setting einer Einzeltherapie mit dem Übergangskreis. Seine Stufenfolge bildet eine Werte- und Entwicklungshierarchie. Den höchsten Realitätsgehalt entfaltet das zehnte Stufenargument »sich einigen«.⁶¹ Die Wirkung eines Einigungsprozesses beruht nach Perelman auf einer Art von Überzeugung, die auf Tatsachen, Wahrheiten und Annahmen des Therapeuten und des Klienten beruht. Deshalb schlägt er vor, »eine Argumentation *überredend* [...] zu nennen, wenn sie nur bei einer partikulären Hörschaft [...] gelten soll, und sie *überzeugend* zu nennen, wenn sie mit dem Geltungsanspruch auf Zustimmung bei allen vernünftigen Wesen verbunden wird« (37). Eine Therapieform, die mit guten Argumenten arbeitet, benötigt jedoch im Wesentlichen keine Überredung.⁶² Daher kann ich POT an dieser Stelle nicht folgen.

Trotzdem ist nach POT (2004a) die Didaktik einer differenzierten Intensivierung des Realen möglich, wenn ein Redner nur einem »*einziges Gesprächspartner*« (41) gegenübersteht. Die Situation, in der dies geschieht, ist logisch nicht eindeutig bestimmbar. Denn ein Argument ist nur in seiner deduktiven Ableitung ein Beweis, in einer sozialen Vortragssituation bleibt es »*personengebunden*«, wie der Rechtswissenschaftler Ulfrid Neumann (2023: 105) anerkennt. Den Unterschied zwischen Beweis und Argumentation sieht dieser

»vor allem in der unterschiedlichen Kraft der Folgerung: während sich bei einem Beweis die Konklusion aus den Prämissen zwingend ergibt, formulieren die zur Stützung

61 Die Verwirklichung der Bedeutungsrelation »sich einigen« durch die Thematisierung der Liebe bringt eine Unmittelbarkeit des Erlebens mit sich. Diese setze ich mit der Erfahrung des Wirklichen gleich. Siehe Fußnote in Abschn. »Kontext Übergangskreis« für die 10. Stufe »sich einigen« im 3. Kap. »Die Sichtung der Stufenargumente«.

62 Es sei noch auf zweierlei verwiesen: 1. Nachhaltige Entwicklungsprozesse lassen sich nicht gestalten, wenn man Klienten überredet. 2. Eine hierfür nötige Überzeugung »kann nur unter asymmetrischen mentalen Ausgangsbedingungen als nötig erachtet werden, d.h. wenn eine mentale Differenz in der Sache unter den Gesprächspartnern vorliegt und ein Gesprächspartner (der Orator als Kommunikator in rhetorischer Absicht) andere Menschen vom Standpunkt A zum Standpunkt B bringen möchte« (Knappe 2009: 23).

einer These herangezogenen Argumente lediglich gute Gründe für deren Anerkennung. Mit anderen Worten: wer die Prämissen eines Beweises akzeptiert, muss auch die Konklusion akzeptieren; dagegen zwingt die Anerkennung der sachlichen Richtigkeit von Argumenten nicht notwendig zur Anerkennung der fraglichen These. Ob jemand den Schritt von den Argumenten zu der durch sie gestützten Behauptung vollzieht oder nicht, ist in diesem Sinne seine Sache«.

Für einen Redner, der entweder beweisen oder überzeugen will, bedeutet dies nach POT (2004b): Ist seine Argumentation auf die Anpassung an die Zuhörer ausgerichtet, »dann muß die Reihenfolge der Argumente in einer wirkungsvollen Rede alle jene Faktoren berücksichtigen« (697), die wir vom Faktischen bis zum Wünschbaren aufgezählt haben.

Der Redner muß also seine Zuhörerschaft kennen. Ist sie klein und überschaubar, so ist es leichter, ihre Interessen richtig einzuschätzen. Sie muß dann nicht mit einem Argument überzeugt, sondern kann überredet werden. Eine Argumentation, die sich an eine solche »partikuläre Zuhörerschaft« (POT 2004a: 41) richtet, birgt allerdings auch ein »Risiko«. Es entsteht, wenn sich ein Redner mit seinen Ansichten den Einstellungen seiner Zuhörer anpaßt. »Er kann [nämlich] sich auf Thesen stützen, die nur diese Personen akzeptieren, andere aber, an die er sich im Augenblick nicht richtet, als befremdlich oder gar als Gegenthese ablehnen«. Der Nachteil, seine Zuhörer nicht so genau kennen zu können, wird vor einem großen Publikum zu einer fast unüberwindlichen Hürde. Denn in der Notwendigkeit, es zu überzeugen, hat man es mit ganz unterschiedlichen Interessenlagen zu tun, die sich erst recht kaum vollständig erfassen lassen.

Im Grunde sind wir mit dieser Auffassung wieder nahe bei Stephan Toulmin, der mit seinem Begriff des Feldes den Geltungsbereich eines Arguments differenziert und ebenfalls zwischen einem kleinen spezifischen und einem großen breiten Publikum unterscheidet. Während er aber in seinem Argumentationsmodell mit seiner Universalprämissen und deren Stützung noch die Grenzen seines Modells markieren will, sprechen POT von einem anonymen »universellen Publikum«. Dieses ist insofern fiktiv, als die Beziehung zwischen dem Redner und seinen Zuhörern auf einer uneingeschränkten Universalitätsprämissen beruht: »Jeder glaubt an eine Ganzheit von Tatsachen und Wahrheiten, der jeder ›normale‹ Mensch seiner Meinung nach zustimmen muß, weil sie für jedes Lebewesen gültig ist«. Diese Fiktion erkennen auch die beiden Autoren an, indem sie fragen: »Aber ist das wirklich so? Ist diese Unterstellung einer absoluten Geltung für jede aus vernünftigen Lebewesen zusammengesetzte Hörerschaft nicht unmäßig? Selbst der gewissenhafteste Autor kann sich in diesem Punkte nur der Prüfung der Fakten und dem Urteil seiner Leser unterwerfen« (37).

Auch hier stellt sich die Frage, ob der Übergangskreis mit seinen Stufenargumenten ein partikuläres oder ein universales Publikum als Adressaten hat. Bei der Darstellung der Grundgedanken von Wrights und von Toulmin hatten wir uns auf die Eingrenzung eines Adressatenkreises konzentriert, der Bildung und Demokratie für sein Leben beansprucht. Perelman und Olbrechts-Tyteca stellen selbst die Frage, ob es möglich ist, alle Menschen aus ein und demselben Grund zu erreichen. Die Antwort auf diese Frage machen sie von der Entscheidung einer Zuhörerschaft abhängig. Wenn diese nicht zustimmt, wird der Geltungsanspruch einer bestimmten Vernunft zurückgewiesen. Aber es ist schwierig, aus der Zustimmung eines Publikums auf die universelle Geltung ei-

ner Vernunft zu schließen, da diese dem historischen Wandel unterliegt bzw. in ihren kulturellen Variationen erkennbar ist. So schreibt POT (2004a): »Wenn man aber argumentieren will, d.h. mittels Rede die Intensität der Zustimmung einer Hörerschaft zu bestimmten Thesen beeinflussen möchte, dann sind jene psychischen und sozialen Bedingungen nicht länger irrelevant und lassen sich nicht restlos vernachlässigen, bei deren Fehleinschätzung eine Argumentation gegenstands- und wirkungslos wird« (18). Ulfrid Neumann (2023) charakterisiert diese Argumentationslinie der »Neuen Rhetorik«, wenn nicht gar diese selbst, als unausgewogen:

»Die Schwierigkeit, das Rationalitätspostulat und die Erkenntnis der historischen und gesellschaftlichen Relativität von Argumentationsstandards in ein ausbalanciertes Verhältnis zu bringen, dürfte für gewisse *Inhomogenitäten*⁶³ in der Theorie Perelmans verantwortlich sein, die sich in der Mehrdeutigkeit des Begriffs des universalen Auditoriums spiegeln: Denn einerseits hebt Perelman hervor, dass die Beschaffenheit auch des universalen Auditoriums historisch und kulturspezifisch variiert; auf der anderen Seite wird das universale Auditorium mit der Gesamtheit aller vernünftigen Wesen bzw. mit der ›aufgeklärten Menschheit gleichgesetzt‹ (107).

Zuvor (1967) hatte Perelman die Möglichkeit einer vollständigen Verwirklichung der Vernunft verneint und damit ausgeschlossen, daß es eine gelingende Praxis der Gerechtigkeit geben könne. Er begründete dies damit, daß ein (vernünftiges) soziales System die Prämisse seiner normativen Setzungen rechtfertigen und »jede Willkür [...] aus demselben zu verbannen« (84) habe. Da aber »diese Willkür des normativen Systems natürliche Ungleichheiten sanktioniert, die überdies der Rechtfertigung nicht zugänglich sind, ergibt sich, daß es aus diesem doppelten Grund keine vollkommene und notwendige Gerechtigkeit geben kann.«

Mit der universellen Hörerschaft von Perelman und Olbrechts-Tyteca ist keine Elite gemeint, die Normen für alle gültig machen könnte. »Eine elitäre Hörerschaft verkörpert die universelle Hörerschaft nur für diejenigen, die ihr die Rolle der Avantgarde und des Modells zugestehen«, schreiben die Autoren (2004a: 45). Sie sind bereit, den Begriff der universellen Hörerschaft zu individualisieren, können dafür aber nur ein Konstrukt anbieten, das seine Funktion als Heuristik erfüllt. Indem sich die Wortführer der »Neuen Rhetorik« gegen eine absolute und wahrheitsstiftende Instanz wenden, unterliegt diese letztlich den jeweils individuellen Bildern aller Redner in ihrer Gesamtheit:

»Statt an die Existenz einer universellen Hörerschaft wie an einen göttlichen Geist zu glauben, der nur zu ›der Wahrheit‹ sein Einverständnis geben kann, könnte man viel angemessener jeden Redenden durch sein fiktives Bild von jener universellen Hörerschaft charakterisieren, die er für seine eigenen Ansichten zu gewinnen sucht. [...] Die universelle Hörerschaft wird von jedem danach konstruiert, was er über Mitmenschen weiß, die ihm ähnlich sind, wobei er über einige, ihm bewußte Gegensätze hinwegsieht. In diesem Sinne haben jede Kultur und jedes Individuum ihre eigene Konzeption von einer universellen Hörerschaft« [...] (44).

63 Im Original normal und fett gedruckt.

Mit diesem Verweis auf ein inneres Bild, das jeder Redner von seinem Publikum hat, definieren die POT-Autoren die »grundlegende Bedeutung der universellen Hörerschaft als Maßstab für objektive Argumentationen« (41). Sie besteht darin, die »immer schwankende[n], unklaren[n] Verkörperungen« dieses inneren Bildes zu manifestieren, mit dem zwei Menschen miteinander in einen Dialog treten oder ein Individuum »mit sich selbst zu Rate« geht.

Damit sind wir wieder an dem Punkt angelangt, an dem wir die Grenzen des Entwicklungsanspruchs der Stufenargumentation erkennen können. Es ist der Redner, der glaubt, es gäbe bei seinen Zuhörern ein Bedürfnis nach Entwicklung. Er mag sich aber täuschen, wenn er meint, daß alle oder nur ein Teil seiner Zuhörer dieses Bedürfnis in sich tragen, auch wenn jeder einzelne von ihnen weiß, daß er sich selbst vom Neugeborenen zum Erwachsenen entwickelt hat. Es ist nicht unbedingt so, daß er ein biologisches Programm und eine zielgerichtete Erziehung als lebenslange Tendenz zur Veränderung in sich trägt. Er mag also nur der Redner sein, der Entwicklung will, aber der Zuhörer kann ihm diese Absicht verweigern. Denn er ist keineswegs gezwungen, seinen Argumenten zuzustimmen.

Wenn es also weder für die Überzeugung eines universellen Publikums noch für dessen vollständige Zustimmung zwingende Gründe gibt, die praktisch anwendbar wären, dann muß die »Neue Rhetorik« in ihrer Theoriebildung auf das dynamische Beziehungsverhalten zwischen Redner und Zuhörer abstellen. So schreibt POT (2004a)

»Und daher beschäftigt sich diese Theorie mit der Untersuchung solcher diskursiver Verfahren, die *eine Zustimmungsbereitschaft von Menschen zu ihnen vorgelegten Thesen zu wecken oder zu steigern vermögen*. Das typische Kennzeichnen der Zustimmungsbereitschaft unter Menschen ist das Schwanken und die Vielfalt ihrer Intensität: Nichts verpflichtet uns nämlich, unsere Erkenntnisbemühungen auf einen bestimmten Grad von Zustimmung zu beschränken, der sich als Evidenz kennzeichnen läßt, und nichts erlaubt uns, die Grade der Zustimmung zu einer These *a priori* als proportional zu deren Beweisbarkeit anzusehen und so Evidenz mit Wahrheit gleichzusetzen« (5)

Die erwähnte Schwankung der Zustimmungsbereitschaft und die Verschiedenheit ihrer Intensität sind weniger in einer universellen Hörerschaft als in spezifischen Gruppen zu beobachten. Denn erstere würde man eher mit Fakten und Vermutungen zu beeinflussen versuchen als letztere, denen das Autorenteam ihre Entstehung nur in Bezug auf Werte, Hierarchien und Vorzugswürdiges »zutraut« (102). Warum es hier um Vertrauen geht, entzieht sich meiner Einsicht. Immerhin können Wertehierarchien Argumentationen wesentlich einflußreicher strukturieren als die Verwendung singulärer Werte. POT begründen dies damit, daß die meisten normativen Hierarchien »Gemeingut« vieler partikularer Gruppen sind« und daß vor allem »sich jede Hörerschaft weniger durch die von ihr akzeptierten Werte charakterisieren [läßt], als durch die Art, wie sie diese hierarchisiert« (12). So schreiben die Autoren von POT: »Fast immer genießen nicht nur die Werte eine Zustimmung von verschiedener Intensität, sondern obendrein werden Prinzipien akzeptiert, die eine Hierarchisierung der Werte ermöglichen« (113).

Wir haben nun im Rahmen eines längeren Exkurses die beiden neuen Richtungen skizziert, wie sie sich in den fünfziger Jahren des letzten Jahrhunderts herausgebildet

haben. Für die Verortung der Stufenargumente haben wir dabei erstens die Feldcharakterisierung der Lebensphilosophie bzw. der Psychologie menschlichen Entwicklungshandlungs herangezogen. Zweitens sahen wir die Wirksamkeit der Stufenargumente jenseits eines universellen Auditoriums auf einen bildungs- und demokratieaffinen Adressatenkreis beschränkt. Diese Einsichten hatten sich bereits in der Diskussion von Henrik von Wrights deontischer Logik angedeutet, wenn auch ohne die Begriffe »Feld« und »universelles Publikum«. Auch die Arbeiten von Toulmin, Perelman und Olbrichts-Tyteca setzen sich mit dem Problem der argumentativen Rechtfertigung normativen Handelns auseinander und fragen nach einem geeigneten Publikum. Die deontische Logik blieb aber der beste Boden für die Positionierung der Stufenargumente, weil hier die Problematisierung normativen Handelns im Rahmen argumentativer Begründungen am präzisesten erfolgte. Und es ergab sich dort fast von selbst eine Abgrenzung von Zielgruppen, die sich an ihren jeweiligen Intentionen orientierte.

Argument

Wir wenden uns nun dem Argument zu, für das es zahlreiche Auffassungen und eine Vielfalt von Bedeutungen gibt, so daß wir nicht umhin kommen, kollageartig zu arbeiten, um einen Einblick in das facettenreiche Feld der Argumentationstheorie zu geben. Doch sind die Worte von Thomas Spranz-Fogasy (2003) als Prolegomena nicht nur für den Begriff des Arguments, sondern für alle noch zu erörternden Begriffe zu verstehen: »Ein Plädoyer für eine terminologische Vereinheitlichung wäre aber vor allem deshalb ein sinnloses Unterfangen, weil eine Bedeutungsvielfalt häufig Sinn für den Gegenstand selbst macht, der dann eben eine große Varianzbreite hat, wie sich für Argumentieren leicht zeigen läßt« (27).

Das aus dem Lateinischen stammende Wort »Argument« leitet sich vom Verb »argue-re« ab und bedeutet als Substantiv »das, was der Erhellung und Verdeutlichung dient«.⁶⁴ Dabei erfüllt Argumentation »immer zwei Funktionen: Durch Argumentation wird 1.) Strittigkeit bearbeitet und 2.) Geltung hergestellt« (Hannken-Illjes 2018: 21). Für beide Wirkungsweisen gilt: »Als Argument wird eine Äußerung bezeichnet, die funktional als eine Begründungshandlung erscheint und damit stützende Funktion hat« (Grundler 2011: 47). Dies ist jedoch nur möglich, wenn in der Form eines Arguments direkt oder indirekt eine Behauptung als Schlußfolgerung und eine Begründung als Prämisse erkennbar sind. Ein Argument zeigt sich formal direkt in einem Satz, »in dem ein ›weil-vorkommt« (Raters 2020: 11). Es kann sich aber auch in einem Satzgefüge verbergen, das »eine komplexe, dialogisch angelegte sprachliche Handlung« darstellt (Grundler 2011: 47). Dann wird es zu einem wichtigen »Ziel der Argumentationsanalyse [...], einzelne Argumente so zu interpretieren, dass zwischen Prämissen und Konklusion eine geeignete Begründungsbeziehung besteht, und, sofern das nicht gelingt, das Fehlen einer solchen Begründungsbeziehung kenntlich zu machen«, schreibt Betz (2020: 15). In natürlichen Dialogen sind Argumente in der Regel nicht in Mustern oder Schemata erkennbar, es sei denn, man verweist mit dem obigen »weil« auf die Gültigkeit der eigenen Aussage.

64 <https://brockhaus.de/ecs/enzy/article/argument-logik>; aufgerufen am 30.04.2024.

Ansonsten müssen Argumente aus Dialogen extrapoliert werden. »Das kann man bedauern, man kann es aber auch als das eigentlich Interessante an der Argumentation verstehen«, kommentiert Hannken-Illjes (2018: 24).

Der Umgang mit Argumenten ist ein »soziales Phänomen« (Hülsmann 1971: 104). Wenn unterschiedliche Menschen aufeinandertreffen, erweist sich das Argumentieren als ein »dynamisches und produktives Moment« zwischen ihnen. Das Begründen von Aussagen zielt auf die Verbesserung der Kommunikation, wenn diese uneindeutig oder strittig ist. Es kann den Dialog auch wiederherstellen, wenn er abgebrochen wurde. In formalisierter Form lassen sich mehrere Arten der Argumentation aufzählen, die für Logik und Rhetorik gleichermaßen gelten: zum Beispiel der Beweis durch Erfahrungsgründe, der Beweis durch den Augenschein oder der Beweis durch die Unschädlichkeit einer Annahme⁶⁵. Allerdings ist für »die Kunst des Argumentierens [...] der Schritt von der formalen Logik zur Topik des Argumentierens unerlässlich« (Tetens 2004: 76). So gibt es in diesem Bereich übergeordnete Begriffe, die das gesellschaftliche Leben praktisch ordnen, wie z.B. Gerechtigkeit, Toleranz und Erneuerung. Hier spielen Normen eine viel größere Rolle als etwa bei formallogischen mathematischen Operationen. Denn Werte regeln menschliches Handeln und über sie lässt sich streiten. Hingegen ist »mathematisches Argumentieren [...] Beweiskunst« (von Schroeders 2019: Vorwort). Für den Bereich der Lebenswissenschaften schreibt Göttert (1978): Wir »rechtfertigen [...] vergangene Handlungen in der Form einer Bewertung, zukünftige in der Form einer Empfehlung« (21). Beide zeitliche Ausrichtungen einer Rechtfertigung haben eines gemeinsam: Die aufgestellten Behauptungen verweisen auf Gründe, genauer auf »Ursachen«. Göttert bemerkt, daß die Begründung einer Handlung als Ursache normativ verpflichtenden Charakter hat:

»Wer Ursachen für Behauptungen geltend macht, benutzt als allgemeinen Maßstab *Gesetze*, die letztlich auf der Universalisierung von immer wiederkehrenden Beobachtungen beruhen; bei Handlungen entsprechen dem *Normen*. Die »*Gesetze unseres Handelns*« sind ja nur metaphorisch »*Gesetze*«; sie haben immer den Grundzug der (prinzipiell verletzbaren) Verpflichtung, wie er nur dem Bereich der Intentionen zukommt« (21).

Eine solche normative Verpflichtung ist der Gewaltverzicht in einer strittigen Situation. Dabei ist die Rechtfertigung von Behauptungen »zwar nicht das einzige Mittel, einen Konflikt zu bewältigen, aber letztendlich das einzige Mittel auf lange Sicht erfolgsversprechende, weil am wenigsten gewaltlose« (Völzing 1990: 12). Habermas (1973) spricht die interaktionelle Subjektivität innerhalb einer Kommunikation an: »Ein Argument ist die Begründung, die uns motivieren soll, den Geltungsanspruch (einer Äußerung) anzuerkennen« (241). Ob damit aber Argumente, die bestätigt worden sind, durch die »intersubjektive Anerkennung für den zunächst hypothetisch erhobenen Geltungsanspruch eines Proponenten [...] Meinung in Wissen⁶⁶ transformiert werden kann«, wie Habermas

65 Siehe vorherige Fußnote.

66 Kursiv von mir gesetzt.

(1988: 48) behauptet, ist fraglich. Denn Werte können, wie wir schon bei von Wright hörten, keinen Wahrheitsanspruch erheben⁶⁷; und Wissen ist bestenfalls »Vermutungswissen« im Sinne Poppers. Im Bereich normativer Aussagen besteht die »Funktion eines Arguments [...] darin, die Wahrheit der Konklusion auf die Wahrheit der Prämissen zurückzuführen« (Löwenstein 2022: 16), doch wertende Argumente können weiterhin bestätigt und verworfen werden.⁶⁸ Dabei ist »jede Argumentation [...] eine Auseinandersetzung über unser Verständnis von Weltausschnitten« (Hannken-Illjes 2018: 10).

Hören wir weitere Autoren, jedoch immer nur kurz, denn sehr viele charakterisieren die Aufgabe und den Umgang mit Argumenten: »Argumentieren ist eine Kunst, eine Technik, die man lernen und durch Üben verbessern kann«, schreibt Walther (1990: 7). Sie erfordert aber die Anstrengung der »argumentativen Verständigungsleistung« (Kopperschmidt 1989: 5), die nach Bayer (1999) darin besteht, »Prämissen und Konklusion so genau zu formulieren, daß Mißverständnisse möglichst vermieden werden« (72). Dazu ist es »notwendig, daß man sich mit den wesentlichen Eigenschaften der Sprache näher befaßt [...]. Da die Sprache ein äußerst kompliziertes Werkzeug ist, ist es möglich, daß Irrtümer allein schon aus dem Gebrauch der Sprache selbst entstehen«, warnt Salmon (1983: 240). Wenn eine hohe und differenzierte Sprachkompetenz vorliegt, spiegeln Argumente mehr oder weniger präzise menschliche Überzeugungen wider. Niedenhoff und Schuh (1989) fragen in diesem Zusammenhang: »Wieviel bewußt angewandte Kunstfertigkeit ist nötig, eine Sprache wirklich zu beherrschen – nicht nur ihre grammatischen Regeln, ihre Vokabeln und ihre Artikulation« (5). Argumente erscheinen den Autoren als zirkuläre Interaktionen, wenn sie als »das Geben und Nehmen von Gründen« (Hannken-Illjes 2018: 20) betrachtet werden. In der Philosophie sind Argumente »Dreh- und Angelpunkt« (Tetens 2004: 9) bei der Erforschung der Welt.

Wir sehen, daß Argumente bei der Lösung von Konflikten und der Bewertung von Normen eine große Bedeutung haben. Dennoch dominieren Argumente nicht unseren Alltag. Dort wird viel und schnell gehandelt, so daß wir nicht die Möglichkeit haben, unsere Annahmen langsam zu sortieren und sorgfältig zu prüfen. Bayer (1999) führt dafür Gründe an, die einen evolutionären Hintergrund haben. Sie gehen also auf das Leben der Menschen in früheren Zeiten zurück und sind auch heute noch jenseits formaler Logik gültig:

»Offensichtlich funktionieren die Schlußmechanismen unseres Gehirns anders als die Regeln der Logik: Während die Logik strikt zu verhindern sucht, daß wir von *wahren* Prämissen zu *falschen* Konklusionen übergehen, hat die Evolution unser Gehirn so ausgestattet, daß wir von unseren Erfahrungen und Wahrnehmungen *möglichst schnell* angemessen reagieren können. Ein Lebewesen, dessen Gehirn selbst in kritischen Lagen jeweils sorgfältig und umständlich eine vermeintlich sichere Wahrheit zu errechnen suchte, wäre nicht überlebensfähig. Wenn Alltagssituationen zu bewältigen sind und

67 Vgl. Abschn. »Deontische Logik« dieses Kapitels.

68 Aber Gleicher gilt für logisch »stichhaltige Argumentationen«: Sie »brauchen nicht unbedingt jeden zu überzeugen, selbst dann, wenn er die Wahrheit der Prämissen und die Gültigkeit des Schlußschemas zugibt; er kann sich psychisch dagegen sperren bis zur Abweisung« (Walther 1990: 132).

erst recht, wenn Gefahr droht, dann sind nicht langwierige Reflexionen und umfangreiche Argumentationen, sondern schnelle Entscheidungen gefragt. Unser Gehirn kennt viele unterschiedliche Wege, die vom jeweils Bekannten zu nützlichen und immerhin einigermaßen wahrscheinlichen Annahmen führen« (20).

Für Bayer ist trotz dieser evolutionären Differenzierung in der Funktions- und Reaktionsweise unseres Gehirns noch nicht der Beweis erbracht, daß Argumente der Intuition überlegen sind, »und erst recht nicht, daß sie in jedem Fall einen sicheren Weg zur Erkenntnis bieten« (31). Mit Blick auf den Alltag unterscheidet Yachtschenko (2021) in diesem Zusammenhang zwischen weißer und dunkler Rhetorik:

»Das *langsame Denken*, zu dem sich die weiße Rhetorik zuordnen lässt, erfordert eine hohe kognitive Anstrengung und Konzentration. Hingegen arbeitet das *schnelle Denken*, in welchem die dunkle Rhetorik ihr Unwesen treibt, automatisch, schnell und weitgehend mühelos. Weil unser Gehirn sich die meiste Zeit im Energiesparmodus befindet und wir im Alltag überwiegend schnell und unüberlegt entscheiden, ist die dunkle Rhetorik samt ihren Tricks eine ständige Gefahr für jeden, der unkonzentriert und unbedacht seine Gespräche führt« (12).

Es gibt körperliche Argumente, die in einer Rede wirksam werden. Der Körper ist auch Ausdruck von Gefühlen, in der Sprache Poppers: einer Welt¹, die zur Grundlage einer zweiten wird. Deshalb spricht eine »starke Argumentation«, die wir der Welt³ liefern, »den Zuhörer sowohl auf der rationalen als auch auf der emotionalen Ebene an«, wie Flume und Wenzel (2015: 193) schreiben. Händel, Kresimon und Schneider (2007) diskutieren ausführlich »Gestik und Mimik, Atmung, Stimme und Artikulation« (84–95).

»Seien Sie völlig präsent«, meint Weston (2020: 111) bei der Rede, und Grießbach/Lepschy (2023) gehen ausführlich auf Optik, Akustik und Sprache ein. Eine »Einführung in die Körpersprache und nonverbale Kommunikation« gibt Ulrich Sollmann (2013). Bei all dem, was hier nur punktuell angedeutet werden kann, ist es »entscheidend, dass der Inhalt des Gesagten und der körpersprachlich-mimische Ausdruck zusammenpassen, ansonsten wirken sie sehr schnell unauthentisch und irritierend auf ihre Zuhörer«, fassen Händel, Kresimon und Schneider (83) zusammen.

Die Gesamtheit dieser Aspekte gehört zum Wirkungsbereich dessen, was in der Offenen Parlamentarischen Debatte als Leistung eines Redners geltend gemacht werden kann: Überzeugungskraft wird dort als Wirkung produziert, die das Verfahren als Leistung wertet. So emanzipiert sich das körpersprachliche Argument in einer sprachlichen Situation und der Begriff des Arguments zeigt sich in seiner Vielfalt.

Plausibilität

Jürgen Walther (1990) schreibt subtil für den Gebrauch der Sprache: »Das ist logisch< kann so viel heißen wie ›Das ist einleuchtend‹ oder ›Das ist plausibel‹, aber auch so viel wie ›Das ist folgerichtig‹. Nun muß aber nicht alles, was einleuchtend ist, auch folgerichtig sein und umgekehrt« (9). Wir ersinnen für diesen umgekehrten Fall ein Beispiel: Die Mutter sagt ihrem ältesten Sohn: »Peter, geh Brötchen holen. Deine jüngeren Brüder

sind noch im Bett«. Die Aufforderung der Mutter erscheint plausibel, wenn Peter akzeptiert, daß seine Brüder noch liegen bleiben dürfen. Verweigert er jedoch diese Duldung der Mutter, kann eine andere Situation entstehen: Peter sagt zu ihr: »Dann soll Paul oder Bernd gehen. Ich war gestern schon beim Bäcker, um Brötchen zu holen.« Dieses einfache Beispiel zeigt, daß Walther's Ergänzung des Wortes »zugleich« im obigen Zitat den Unterschied ausmacht, ob uns etwas als gültig logisch, folgerichtig oder plausibel erscheint.

Hier können wir uns an zwei Stellen dieser Arbeit erinnern: Zum einen wurde bereits Walther (1990) zitiert, als ich um Verständnis für den Schreibstil meiner Prüftexte bat:

»Kein Mensch, selbst der fanatische Logiker nicht, argumentiert in einer der formalen Logik genau angepaßten Sprache. Und niemand beschränkt sich ausschließlich auf das logisch Notwendige, wenn er logisch argumentiert. Ein Mensch, der sich so verhielte, verfügte nur über eine sehr begrenzte Sprache und würde seine Zuhörer oder Leser ziemlich schnell langweilen, ermüden oder verärgern« (48).

Zum anderen können wir uns an Chaim Perelman und Lucie Olbrechts-Lyteca erinnern, die die Mehrdeutigkeit der Sprache deutlich gemacht haben. Ich vermerkte dort, daß die beiden Autoren die Möglichkeit ansprechen, ein aus einer Rede freigelegtes Argumentationsmuster zuverlässig zu interpretieren. Um das zu können, muß man »fehlende Glieder ergänzen, was immer riskant ist. Denn die Behauptung, daß der wirkliche Gedanke des Redenden und seiner Hörer sich mit dem Muster, das man gerade freigelegt hat, völlig deckt, bleibt nur eine mehr oder weniger wahrscheinliche Hypothese (POT 2004a: 263)«. In der umgekehrten Situation eines umfangreichen Textes, in dem einzelne Argumentationsfragmente an verschiedenen Stellen miteinander verwoben sind, gilt es, eine plausible Exegese zu betreiben. Das bedeutet, »diejenigen Thesen auszuwählen, von denen es am plausibelsten erscheint, dass sie eine möglichst stimmige und angemessene Interpretation des Gesamttextes ermöglichen«, schreibt Gregor Betz (2020: 8).

Die beiden Verweise auf vorangegangene Textstellen haben einen gemeinsamen Bezug zu Stufenargumenten. Denn jedes einzelne von ihnen könnte, obwohl in seiner Darstellung logisch, ohne seine Kontextualisierung unplausibel erscheinen. In den Prüftexten war diese Plausibilität gegeben, weil die Stufenargumente schrittweise während des Verlaufs der Entfaltung eines Themas aufgeführt wurden. Dabei wurde deutlich, daß auf der Ebene der Bedeutungsrelationen die Prämisse eines Stufenarguments zur Konklusion des nächsthöheren wird. Und darauffolgend sich auf dieser Ebene dessen Konklusion zur Prämisse des vorherigen Stufenarguments wandelt. Diese Kontextualisierung in den Prüftexten mag eine gewisse Plausibilität erzeugt haben. Vielleicht kommt ein Stufenargument einem »plausiblen Argumentationsmuster« nahe, von dem Kienpointner (1982: 187) im Zusammenhang mit einer komplexen Gesprächssituation spricht.

Es ist nun zu prüfen, ob die oben zitierte Aussage von Walther dem Begriff der Plausibilität entspricht, wie er in dem Regelwerk der Offenen Parlamentarischen Debatte verwendet wird. Dort heißt es, daß Teams ihre Behauptungen plausibilisieren sollen (O: B.4.1). Dies gelte z.B. für Maßnahmen, die durchgeführt werden sollen (B.4.3) oder auch für Konsequenzen, die sich aus Handlungen in der Zukunft ergeben (B.4.6). Hier ist von Argumentationsmustern auszugehen, die in der Gegenwart plausibel sind. Denn »es ist

davon auszugehen, daß für den durchschnittlichen Zeitungsleser Phänomene, die weit von der aktuellen Lebenswelt oder der im Thema beschriebenen Veränderung entfernt sind, zunächst weniger plausibel und daher besonders erklärbungsbedürftig sind« (4.3.7). Ebenso kann die Oppositionspartei »einen plausiblen und fairen Antrag [...] skizzieren, den die anderen Teams akzeptieren müssen, wenn er diese Kriterien erfüllt« (4.4.1). Aus diesem Sprachgebrauch für den Begriff der Plausibilität ist unschwer zu erkennen, daß die von Walther angesprochene mögliche Gleichsetzung mit »etwas logisch, folgerichtig oder einleuchtend machen« für das Regelwerk des OPD angemessen ist.

Begründung

Wir verdanken von Wright (1994) die Erkenntnis, daß nicht alle Handlungen aus Gründen ausgeführt werden, weil sie auch irrtümlich oder unbewußt geschehen können. Hier setzt Völzing an, der das bewußte und zielgerichtete Eingreifen in die Welt als die wichtigste Voraussetzung für das Erkennen eines Grundes ansieht.⁶⁹ Eine Begründung erfordert also ein klares Ziel für eine Handlung. Und wir haben von Naess gehört, daß solchen Zielen Intentionen von unterschiedlicher Stärke oder Tiefe zugrunde liegen.

Karl-Heinz Göttert (1978) bemerkt, daß Begründungen in Form von Erklärungen und Rechtfertigungen gegeben werden können. Erklärungen, so scheint mir, ordnet er Ereignissen im Bereich der Naturwissenschaften zu, da er als einziges Beispiel dafür Lichtphänomene anführt. Glaubwürdig ist das nicht ganz, denn die Grenzen zwischen Erklären und Verstehen sind fließend, wie eine lange Diskussion in den Sozialwissenschaften in den 80er Jahren gezeigt hat. In den Lebenswissenschaften unterscheidet Göttert (1978) Begründungen, die sich auf die Vergangenheit beziehen von Begründungen, die aus einer Bewertung resultieren. Dagegen sind Begründungen, die sich auf »nun zu vertretende« (21) oder zukünftige Handlungen beziehen, manchmal mit Empfehlungen gleichzusetzen.

Dies soll an zwei Beispielen aus dem Kontext der vorgelegten Prüftexte verdeutlicht werden. Wir nehmen das 14. und 15. Stufenargument aus dem 1. Thema: »DH glaubt, daß früher alles besser war«: Eine Begründung, die mit einer Handlung aus der Vergangenheit gerechtfertigt wird und auf einer Bewertung beruht, ist das erste der beiden Stufenargumente: »Das Wichtigste für uns ist, daß wir glücklich sind (L10), weil wir die Illusion aufgegeben haben, daß die Zukunft uns Leid und Schmerz ersparen wird.« Das zweite, 15. Stufenargument ist dagegen eine Empfehlung im Sinne einer normativen Orientierung, die mit einer Kompetenz in der Gegenwart begründet wird und nur durch Handeln eingeübt werden kann: »Für unsere Zukunft ist das Bild wegweisend, daß der Weg hinter uns mit Rosen geschmückt war, weil wir einem erfolgreichen Leben den Rang vor einem mißglückten Leben einräumen«. Wir können also Stufenargumente als Begründungen oder Empfehlungen für entwicklungsbezogenes Handeln verstehen.

Dabei können wir unterscheiden, ob eine Beobachtung persönlich oder unpersönlich formuliert wird. Im ersten Fall haben wir Formulierungen für Stufenargumente aus der Ich- oder Wir-Perspektive, wie in den beiden obigen Beispielen. Für den zweiten Fall

69 Dabei dürfte gelten, was die Psychologen Ursula Christmann und Norbert Groeben (1990) herausstellen: »Absichtlichkeit stellt [...] die stärkste Form subjektiver Bewußtheit dar« (77).

können wir gleich das erste Stufenargument im zweiten Prüftext zitieren: »DH bedauert die Existenz der Menschheit«. Es lautet: Die meisten Menschen streben danach, die eigene Existenz wichtiger zu halten als die anderer Lebewesen, weil sie dadurch gelassen bleiben können, wenn sie deren Lebensgrundlagen vernichten«. Wir sehen hier also, daß Stufenargumente ihren Ausdruck entweder mit oder ohne Selbstbezug aus der Perspektive des Formulierenden finden können. Gleiches gilt für die Begründung von Stufenargumenten in Form einer Empfehlung: Das 14. und 15. Stufenargument im 1. Prüftext liefern, wie oben ersichtlich, einen solchen Selbstbezug. Die gleichrangigen, d.h. korrespondierenden beiden Stufenargumente im 2. Prüftext hingegen nicht: »Für sie ist es das Wichtigste, das Bild vor Augen zu haben, die Krone der Schöpfung zu sein, weil sie ihre eigenen Lebensgrundlagen zunehmend opfert«. Und: »Deshalb ist ihr zu raten, sich offen einzustehen, daß ihre Existenz zu bedauern ist, weil sie es priorisiert, die Krone der Schöpfung zu sein«.

Für eine weiterführende Erörterung der Stufenargumente ist es notwendig, das Verhältnis von Grund und Ursache zu vertiefen. Dazu sei zunächst Paul-Ludwig Völzing (1979) zitiert:

»Daß Gründe nicht Ursachen von Handlungen darstellen, hat damit zu tun, daß sie nicht beobachtbar von der dazugehörigen Handlung unterschieden werden können, da keine zwei voneinander getrennten Ereignisse auszumachen sind. Bei Kausalbeziehungen dagegen lassen sich immer zwei voneinander getrennte Ereignisse wahrnehmen und beschreiben. Eine Ursache muß sich immer in einem anderen Ereignis festmachen lassen als ihre Wirkung« (40).

Eine Handlung, die wir beobachten, können wir als Grund für eine vorausgegangene Handlung oder als Disposition für eine Handlung ansehen. Beispielsweise können der Wunsch, ein Eis zu essen, oder der Weg zum Kühlschrank als Vorwegnahme des Verzehrs einer solchen Süßigkeit betrachtet werden. Sowohl der Wunsch als auch der Weg zum Kühlschrank werden dann als mögliche Ursachen betrachtet. Diese angenommenen Ursachen erzeugen Wirkungen, die wir als Handlungen beobachten können. Handlungen sind also Wirkungen von Ursachen, die nicht in ihnen selbst liegen. Natürlich erzeugen Handlungen Wirkungen, so daß sich aus den Ursachen, die Wirkungen erzeugen, Folgen von Wirkungen ergeben können. Diese bezeichne ich als Wirkungsgefüge. Ein solcher Begriff scheint mir besser geeignet zu sein als der im Debattentreiben gebräuchliche Begriff des Mechanismus, weil er die tatsächlichen Verhältnisse ohne Verzerrungen wiedergibt, indem er keine festen Kausalitäten impliziert.

Völzing betont die obige Unterscheidung zwischen dem Grund einer Handlung und ihrer Ursache, weil er dem Menschen die Freiheit zuspricht, anders zu handeln, als eine Norm ihn verpflichten könnte. Gerade weil das Mögliche im Spektrum verschiedener Handlungen besteht, kann die Wahl einer bestimmten Norm nicht zwingend gerechtfertigt werden. So folgert er: »Gründe lassen sich nicht als Ursachen von Handlungen beschreiben, genauso wenig wie die Anerkennung einer Norm zwingend eine Handlung oder auch nur eine Disposition zu einer Handlung hervorruft« (39). Er verweist dann auf die Philosophie, die in diesem Zusammenhang von der »Nichtableitbarkeit des Sollens aus dem Sein« spricht, und illustriert dies an zwei markanten Beispielen:

»Ein Nachtfrost oder ein Schuß können Ursachen dafür sein, daß das Aquarium zerbrochen ist. Man kann auch sagen, daß ein Nachtfrost oder ein Pistolschuß in jedem Fall das Platzen des Aquariumglases verursachen, wenn bestimmte andere Bedingungen gegeben sind. Dagegen wird man nie sagen können, daß der Wunsch, Schulden zu bezahlen, zu einem Einbruch führen wird, auch nicht auf einen Einzelfall bezogen« (40).

Wir sehen an diesen beiden Beispielen, daß sich die Ursachen als Wirkungen für verschiedene mögliche Handlungen ins Psychische verlagern und wir damit an die uns aus der deontischen Logik vertraute Unterscheidung von Intention und Handlung anknüpfen. Diesen Weg ins Psychische beschreitet auch Völzing, indem er das Beispiel des Einbruchsdelikts im Rahmen einer Gerichtsverhandlung weiter ausführt:

»Ein Grund dagegen ist oft ein geistiger Zustand, der von einem Dritten nicht mit naturwissenschaftlichen Mitteln und nicht mit alles anderem ausschließender Sicherheit nachzuweisen ist. In einer Gerichtsverhandlung muß es das Thema sein, den Grund oder das Motiv des Täters zu rekonstruieren; und ob dieser den Einbruch begangen hat, weil er Hunger gehabt hat oder weil er den Ladenbesitzer nicht leiden konnte, finden seinen Ausdruck in der Strafzumessung, also der Bewertung der Handlung. Der Wunsch, ohne Schulden dazustehen, kann somit *den* Grund für eine Handlung abgeben. Genau dieser Wunsch, dieser psychische Zustand, ist aber nicht nachweisbar wie ein separat existierendes Ereignis, ein Zustand oder ein Prozeß als Ausgangspunkt für ein anderes Ereignis, einen anderen Zustand oder Prozeß« (40).

Wir können also eine Begründung zur Vereinfachung als »Argumentationsstrategie⁷⁰ bezeichnen, die dazu dient, einen Handlungszusammenhang zu erhellen. In ihrer Tiefenstruktur kann diese Strategie in Form einer Rechtfertigung oder einer Empfehlung formuliert werden, die beide auf Bewertungen beruhen. Stufenargumente können die eine oder die andere Form annehmen. In jedem Fall sind sie normativ und können mit oder ohne Selbstbezug formuliert werden. Die mit den Stufenargumenten vertretenen Handlungswerte begründen sich in ihrer Oberflächenstruktur gegenseitig, weil sie zwei Handlungen kausal aufeinander beziehen. Die vertiefte Analyse zeigt jedoch in Anwendung der deontischen Logik von Wrights, daß Handlungen niemals Gründe sein können, weil jede von ihnen selbst in einen Ursache-Wirkungs-Zusammenhang zerfällt. Dabei liegt die Ursache im Psychischen, und dieser immaterielle Bereich ist in der Regel nicht unmittelbar einsehbar. Werden dort Ursachen bewußt in Absichten verwandelt, so folgen aus ihnen die stärksten Wirkungen. Die Absicht ermöglicht es dem Handelnden, sich klar und zielstrebig auszurichten. Gerade diese Intention verleiht den Stufenargumenten eine »Gründehierarchie« (Betz 2020: 64) und macht sie damit auch »abhängig von unserer Lebensauffassung im ganzen« (Göttert 1979: 78). An der Basis ihrer Tiefenstruktur bewegt sich unruhig der evolutionär begründete Überlebenswille des Menschen. Der Weg dorthin kann von den verschiedenen Stufen mit unterschiedlichen Inhalten gestaltet sein. Ihre Erscheinung ist vergleichbar mit dem komplexen Astwerk eines Baumes, unter dessen Stamm sich sein Lebensbeginn zu verwurzeln sucht.

70 <https://brockhaus.de/ecs/enzy/article/begrundung-philosophie>; aufgerufen am 30.04.2024.

Begründungen können im Kosmos der Debattenthemen eine bizarre Struktur aufweisen, weil sich die unterschiedlichsten Topoi als Begriffe der spezifischen Gestaltung einer Debatte vernetzen lassen. Wenn diese Begründungen in einer Stufenfolge des Übergangskreises gegeben werden, helfen sie einer Debatte, sich zu entwickeln. Denn die Vernetzung von zwei unmittelbar aufeinander bezogenen Stufen in einem Argument ruft Handlungszusammenhänge hervor, die eine Entwicklung konstruieren wollen. Ursachen erscheinen dann als motivationale Maßstäbe menschlichen Handelns, in denen psychische Zustände, in Handlungen umgesetzt, gut beobachtbar sind. Die Wirkungen repräsentieren das, was sein soll, um besser zu leben.

Welches Potential zur kontroversen Gestaltung von Debatten den Stufenargumenten innewohnt, haben m.E. die Prüftexte gezeigt. Die Strukturen dieser – metaphorisch ausgedrückt – gegenübergestellten Bäume lieferten im Bereich ihrer Kronen, den Bedeutungsrelationen, die gleichen Zusammenhänge ihrer Begründung, jedoch mit unterschiedlichen Inhalten.

Erklärung

»Menschen haben ein starkes Bedürfnis, sich die Geschehnisse in ihrer Umgebung zu erklären. In den meisten Fällen arbeitet unsere Argumentationsmaschinerie unauffällig im Hintergrund«, bemerkt Klaus Bayer (1999: 39) und macht uns bewußt:

»Wie wichtig solche Erklärungen keineswegs nur in der Wissenschaft, sondern auch in beliebigen Alltagssituationen sind, zeigt sich, wenn wir uns etwas *nicht* erklären können. Immer wieder einmal führen zum Beispiel ungewöhnliche Lichterscheinungen am Nachthimmel zu großer Aufregung. [...] Unerklärliches ist nicht etwa erst für den naturwissenschaftlichen Denkstil der Moderne unerträglich. Schon seit Jahrtausenden erweitern menschliche Kulturen ihre Weltbilder durch Mythen, Sagen, Märchen und philosophische Systeme mit dem Ziel, sich die Ereignisse in ihrer Umwelt zu erklären« (40).

Diese Haltung des Menschen hat vermutlich evolutionäre Gründe, für die wir u.a. den Archäologen Gordon Vere Childe zitiert haben.⁷¹ Weitere Gründe für das Erklärungsbedürfnis des Menschen dürften in seiner geistigen Natur liegen, für deren Charakterisierung wir verschiedene Autoren zu Wort kommen ließen.⁷² Hier wollen wir eruieren, wie die Stufenargumente gegenüber dem Begriff der »Erklärung« innerhalb des Debattentreibens positioniert werden können. Wir befragen Argumentationstheoretiker und Philosophen, bei denen wir Anleihen nehmen und bereits gewonnene Erkenntnisse auffrischen.

⁷¹ »Die abergläubischen Vorstellungen«, so hatte er 1959 geschrieben, »die der Mensch ersann, und die erdichteten Wesen, die er sich einbildete, brauchte er vermutlich, um sich in seiner Umwelt heimisch zu fühlen und um sich das Leben erträglich zu machen« (235). Denn er war ja weiterhin »dem Unheil ausgesetzt, das ihm durch Zeiten der Trockenheit, durch Erdbeben, Hagelwetter und andere natürliche, aber unvorhersehbare Katastrophen drohte« (140). Siehe 3. Kap. Abschn. »Evolutionärer Kontext« der 7. Stufe »akzeptieren«.

⁷² Siehe 2. Kap. Exkurs im Abschn. »Evolution«.

Klaus Bayer betrachtet Erklärungen als »eine Art ›nachträgliche Prognosen‹ vergangener Ereignisse« (40). Induktive und deduktive Prognosen können aus *retrospektiven Erklärungen* abgeleitet werden. Induktive Vorhersagen bergen das Risiko, sich zu irren, da normative Hypothesen nicht gesichert aufgestellt werden können. Dafür generieren sie neue Informationen, denn gerade in einem entwicklungsbezogenen Kontext, in dem die Stufenargumente stehen, kann das Neue nicht vollständig von dem Alten abgeleitet werden. Charakteristisch für diese induktiven Schlüsse ist, daß »*die Prämissen die Wahrheit der Konklusion keineswegs garantieren, sondern nur mehr oder weniger wahrscheinlich machen, und daß ihre Konklusion etwas besagt, was in den Prämissen nicht enthalten ist*« (43). Stephan Toulmin hat diese Form von Argumenten als substantiell bezeichnet. Wir ordneten sie der deontischen Logik von Wrights zu.⁷³ Deduktive Voraussagen hingegen sind in der Lage, Schlüsse zu ziehen, die richtig sind, wenn nur die Prämissen wahr ist. »*Diese an sich erfreuliche Sicherheit wird jedoch dadurch erkauft, daß die Konklusion nichts besagt, was nicht schon, wenigstens implizit, in den Prämissen enthalten gewesen wäre*« (43). Toulmin bezeichnete diese Qualität der Argumentation als analytisch. Von Wright (1974) kommentiert das induktive und deduktive Schließen wie folgt:

»Die zwei Schemata unterscheiden sich stärker, als man oft annimmt. Eine primäre Funktion des deduktiv-nomologischen Schemas ist es zu erklären, warum sich bestimmte Dinge ereignet haben. Es sagt uns daher sekundär auch, warum diese Dinge zu erwarten waren. Man konnte sie erwarten, *da sie sich ereignen mußten*. Beim induktiv-probabilistischen Schema sind die Rollen vertauscht. Es erklärt in erster Linie, warum Dinge, die sich ereignet haben, zu erwarten (bzw. nicht zu erwarten) waren, und nur in einem sekundären Sinn erklärt es, warum sich bestimmte Dinge ereignet haben, nämlich, ›weil‹ sie in hohem Maße wahrscheinlich waren. Es scheint mir doch besser, wenn man nicht sagt, daß das induktiv-probabilistische Schema erklärt, was sich ereignet, sondern lediglich, daß es gewisse Erwartungen und Voraussagen rechtfertigt« (26).

Im alltäglichen Sprachgebrauch sind präzise wissenschaftliche Formulierungen nicht üblich und man unterscheidet kaum zwischen Erklären und Verstehen. Denn was gut erklärt ist, kann auch verstanden werden. Während ersteres der pädagogischen Didaktik zugeordnet wird, fällt letzteres in die Domäne der Psychologie. Das sieht auch von Wright:

»Der normale Sprachgebrauch macht keinen scharfen Unterschied zwischen den Wörtern ›erklären‹ und ›verstehen‹. Man kann praktisch von jeder Erklärung, sei sie kausal, teleologisch oder von irgendeiner anderen Art sagen, daß sie unser Verstehen fördert. Allerdings hat ›Verstehen‹ auch einen psychologischen Beiklang, den ›Erklären‹ nicht hat« (19).

Freilich kann sich im Alltag auch die pädagogische Konnotation des Erklärens Begründungen nicht entziehen. Wolfgang Stegmüller (1983) schlägt daher vor, die Analyse von

73 Vgl. dieses Kap. Abschn. »Deontische Logik« und »Exkurs: Die Arbeiten von Toulmin und Perelman/Olbrechts-Tyteleca«.

Erklärungen von der Analyse von Gründen zu trennen. Damit wäre es möglich, den »Erklärungsbegriff mit dem allgemeineren Begründungsbegriff zu identifizieren« wie Gerhard Schurz (1990: 248) erläutert. Für Stegmüller ergeben sich daraus zahlreiche Beispiele (110–113) für die unterschiedlichen Funktionen, die Erklärungen oder Begründungen im Alltag haben können: die kausale Beschreibung von Vorgängen oder Sachverhalten, die Erklärung eines Wortes, die Klärung oder Darlegung des Sinns von etwas, eine andere Interpretation oder Einordnung eines Sachverhalts, die Vermeidung von Wahrnehmungsdiskrepanzen, die Rechtfertigung moralischer Urteile und die Darlegung von Gründen für ein Verhalten.

Von Wright hingegen geht in eine andere Richtung, indem er den Begriff der Intentionalität für das Verstehen weiter faßt als für das Erklären. Er macht die Gültigkeit einer Erklärung von der Gültigkeit »der angenommenen gesetzmäßigen Verbindung zwischen Ursache und Wirkung« (83) abhängig. Es geht also darum, die Grundlage für die Beschreibung einer Handlung besser zu verstehen. Von Wright behauptet, daß das Verständnis des Erklärten von dem Bezugsrahmen abhängt, den wir für den Ablauf einer Handlung setzen. Dessen genaue Festlegung erhöht die Qualität der Erklärung einer Handlung. Es muß konkret und klar definiert werden, worauf sich eine intentionale Handlung konzentriert. Der Philosoph veranschaulicht seine Überlegungen anhand der logischen Analyse einer alltäglichen Handlung:

»Wenn ich sage, daß ich das Zimmer dadurch lüfte, daß ich das Fenster öffne, dann ist das Ergebnis meiner Handlung in diesem Fall, daß sich das Fenster öffnet (offen ist). Wenn ich sage, daß ich das Fenster dadurch öffne, daß ich den Griffen drehe usw., so ist die Veränderung in der Position des Griffen usw. das Ergebnis, die Veränderung in der Position des Fensters die Folge« (70).

Der Zusammenhang zwischen der Erklärung einer Handlung und ihrer Wirkung hängt also davon ab, wie wir die spezifische Intention eines Akteurs angeben oder wie wir von außen den Kontext einer Situation erfassen. Wenn ein Außenstehender erklären soll, was wir tun, muß er unsere spezifische Intention kennen. Für Stegmüller (1983) bedeutet der Zusammenhang von Intention und Handlung »nichts geringeres als daß ein und dasselbe komplexe menschliche Verhalten als Handeln verschiedener Art aufgefaßt werden kann, und zwar in durchaus zutreffender Weise« (484).

Wirkungen treten auch dann auf, wenn eine Handlung notwendigerweise die Unterlassung einer anderen nach sich zieht.⁷⁴ Es treten auch Interferenzen von Wirkungen auf, die nicht notwendigerweise intendiert waren: Beispielsweise kann das Öffnen eines Fensters dazu führen, daß sich jemand unerwartet erkältet:

»Dadurch, daß wir ein Fenster öffnen, lassen wir frische Luft in das Zimmer (führen eine Luftzirkulation herbei) oder senken die Temperatur oder führen einen Zustand herbei, in dem sich eine im Zimmer befindliche Person unwohl fühlt, zu niesen anfängt und sich eventuell erkältet« (70).

74 Vgl. die Bemerkungen hierzu im Abschn. »Deontische Logik« in diesem Kap.

Da Menschen ständig nach Erklärungen für das Verhalten der Menschen in ihrer Umgebung suchen, sind ihre Beobachtungen aus den oben genannten Gründen eher ungenau und bruchstückhaft. Ihre Einschätzungen sind hypothetisch, und so bestätigt sich grundsätzlich die für unsere soziale Orientierung nüchterne Feststellung: »Unsere Erkenntnis steht auf tönernen Füßen« (Bayer 1999: 44). Was wir zu erklären glauben, ist selten das, was wir erklären. »Darüber hinaus erweisen sich [...] die Schlüsse, mit denen wir unsere Weltbilder anwenden und erweitern, als durch und durch unzuverlässig« (44). Diese Einsicht verbindet sich mit Karl Poppers Skepsis gegenüber absoluter Wahrheit, unumstößlichem Wissen und unhinterfragbaren Erklärungen.

Was bedeutet dies für die erwünschte, weitere Positionierung der Stufenargumente? – Sie modellieren Entwicklungsabsichten von Zielgruppen, die der Individualität eines Einzelnen oder der Intention einer kollektiven Gruppe entspringen. Dabei operiert die Außenperspektive zwangsläufig mit einem Interpretationsmaßstab, der aus der Innenperspektive der Akteure weder bestätigt noch verworfen werden kann, weil die Akteure selbst nicht befragt werden. Es ist daher leicht, auf diese Weise Argumente zu gewinnen, die etwas behaupten und rechtfertigen, was in der Selbstbegründung der Akteure für ihr Handeln liegt. Die Interpretation des Ersten ist keine Selbstreflexion des Zweiten. Es sei denn, der Zufall will es, daß eine präzise Beschreibung genau die Nadel im Heuhaufen findet. Es kann durchaus sein, daß die erste Person etwas erklärt, was die erste Person nicht erklären kann. Solche Beispiele sind aber eher selten. Die aus der Innenperspektive formulierten Stufenargumente können letztlich auch Erklärungen abgeben, die einen Entwicklungszusammenhang erlägen, weil er tatsächlich weder beabsichtigt noch gewollt war. Wegen der psychologischen Effekten von Verdrängung bzw. Verzerrung lässt sich kaum sagen, ob sich ein Individuum in seiner Selbsterklärung nicht auch täuscht oder nach außen eine überzeugende, aber irreführende Darstellung vertritt. Auch hier stehen wir wieder mit unserer Erkenntnis auf »tönernen Füßen«.

Stufenargumente sind immer Teil einer Geschichte, die eine Entwicklung erzählen will. Die Darstellung einer solchen Erzählung ist an einem Tag, an dem sich die Bewährungs- und Subsistenzaufgabe zeigt, kaum möglich.⁷⁵ Die Besonderheit einer Entwicklung gegenüber alltäglichen Aufgaben besteht darin, daß sie die Schritte ihrer Protagonisten in neue Handlungsräume über Stufen erklärt. Auf der Suche nach Sinn erfinden Menschen dann ihre Geschichten. Max Frisch (1964) hat dazu einen treffenden Gedanken: »Jeder Mensch erfindet sich früher oder später eine Geschichte, die er für sein Leben hält« (74). Sie ist wirksam, weil sie Kontinuität erzeugt, und davor schützt, an der Fragmentarität der einzelnen Tage zu zerbrechen.

Stufenargumente können durchaus konstruktive Elemente einer solchen fiktiven Geschichte sein. Ihre Erklärungen können sich auf das Bedürfnis beziehen, sich von den Subsistenzhandlungen eines einzelnen Tages zu lösen und ihm einen transzendenten Sinn zu geben. Damit würden sie niemanden schaden, sondern auch demjenigen Kraft geben, der sie zur Erklärung seines Handelns erlägt. Der spezifisch stufengerechte Erklärungscharakter der Übergangskreis-Argumente wäre dann eine unterstützende Hilfe, die existenziellen Nöte des Lebens besser zu ertragen.

75 Siehe dazu die Ausführungen in diesem Kap. Abschn. »Überzeugung«.

Konsens

Die erfolgreiche Bearbeitung einer Streitfrage und die Herstellung von Geltung finden ihren Ausdruck im Konsens, in dem sich die Wirkung überzeugender Argumente entschieden zeigt. Er ist, wie Christoph Mandry (2023: 224) schreibt, die »ausdrückliche oder stillschweigende Übereinstimmung« zwischen mindestens zwei Parteien, die einen Dissens vorübergehend oder dauerhaft beendet. »Entsprechend ratifiziert die gelungene Übereinstimmung [...] die Überzeugungskraft von Argumenten«, schreibt Josef Kopperschmidt (1977: 224). Nach diesem Autor dient der Konsens »der expliziten Herstellung eines rational motivierten Einverständnisses« (1989: 5). Dieses »sowohl als auch« weist darauf hin, daß Streitigkeiten unterschiedliche Bedeutungsintensitäten haben können. Wenn der Dissens zwischen den Parteien Handlungsbezüge mit größerer institutioneller Wirkung betrifft, ist ein Konsens schon wegen seiner öffentlichen Verbindlichkeit in expliziter Form angemessen. Dieser wird nach Kopperschmidt »immer dann nötig, wenn die zur Selbsterhaltung von Gesellschaft notwendige Handlungskoordination weder durch monopolistische Machtansprüche erzwungen noch durch traditionell verbürgte Sinnressourcen gewährleistet werden kann« (5). Mandry (2023) problematisiert gerade einen solchen öffentlichen Konsens über die darin wirksamen Machtverhältnisse: »Die bloße Feststellung eines Konsenses in einer normativen Frage hat so lange keine Bedeutung für die Gültigkeit dieser Norm, wie ungeklärt ist, ob der Konsens Ausdruck von Machtverhältnissen in oder durch Täuschung oder Manipulation zustande gekommen ist« (224). Was bedeutet das? – Der Sozialphilosoph Jürgen Habermas hat hier einen Rahmen geliefert, der Maßstäbe geben will. Er schlägt zur Konsensbildung eine »ideale Sprechsituation« in einem »herrschaftsfreien Dialog« vor. Der Habermas nahestehende Josef Kopperschmidt (1977) meint allerdings, daß die »Bedingungen gelingender Verständigung identisch sind mit [...] den Bedingungen überzeugungskräftiger Argumente« (224). Wir werden später sehen, daß eine solche Sichtweise den Begriff der Verständigung konsequenterweise einschränken muß.

Zunächst aber wollen wir uns in der Brockhaus-Enzyklopädie über den führenden Sozialphilosophen der Frankfurter Schule informieren. Dort heißt es: Habermas hat »den Vorschlag gemacht, Wahrheit durch Konsensbildung zu definieren. Dabei soll es sich nicht um eine beliebige, möglicherweise auch durch Manipulation zustande gekommene Übereinstimmung handeln, sondern um eine, die sich im Sinne einer ›idealen Kommunikationsgemeinschaft‹ rational und herrschaftsfrei bildet.«⁷⁶ Habermas geht davon aus, daß wir die Wahrheit unserer Aussagen zunächst nur behaupten können. Mit dieser Behauptung können wir richtig oder falsch liegen. Denn Aussagen enthalten nach Habermas Wert- und Sinnansprüche, die nicht Gegenstand der formalen Logik sind. Die Geltung der Logik löst sich überhaupt in propositionale Wahrheitsansprüche auf: »Behauptungen können weder wahr noch falsch sein«, urteilt Habermas (1973), und nur der Sprechakten innenwohnende Sinn erlaube es, von wahren Aussagen zu sprechen:

»Wahrheit ist ein Geltungsanspruch, den wir mit Aussagen verbinden, indem wir sie behaupten. Behauptungen gehören zur Klasse konstitutiver Sprechakte. Indem ich et-

76 <https://brockhaus.de/ecs/enzy/article/konsens-philosophie>; aufgerufen am 30.04.2024.

was behauptete, erhebe ich den Anspruch, daß die Aussage, die ich behauptete, wahr ist. Diesen Anspruch kann ich zu Recht oder zu Unrecht erheben. Behauptungen können weder wahr noch falsch sein, sie sind berechtigt oder unberechtigt. Im Vollzug der konstatierenden Sprechakte zeigt sich, was wir mit der Wahrheit von Aussagen meinen; darum können diese Sprechakte nicht selbst wahr sein. Wahrheit meint hier den Sinn der Verwendung von Aussagen in Behauptungen« (212).

Was in der Logik allgemein den Regeln von Prämisse und Konklusion im Sinne Wrights bzw. von Stütze und Schlußregel im Grundschema Toulmins unterlag, wird bei Habermas zum Gegenstand einer Interpretation. Habermas führt dafür den Begriff des »Diskurses« ein. In diesem praktischen Rahmen sollen strittig gewordene Geltungsansprüche ausgetragen werden können. Dazu ist es allerdings notwendig, »in gewisser Weise aus den Handlungs- und Erfahrungszusammenhängen heraus(zu)treten« (214). Die Aufgabe eines solchen Diskurses definiert Habermas wie folgt: »[...] hier tauschen wir keine Informationen aus, sondern Argumente, die der Begründung (oder der Abweisung) problematisierter Geltungsansprüche dienen«. Ein sicheres emanzipatorisches Mittel zur Durchsetzung von Argumenten ist für den Sozialphilosophen der oben erwähnte herrschaftsfreie Dialog. In diesem könnten im Idealfall alle Gesprächsteilnehmer gleichberechtigt und losgelöst von gesellschaftlichen Mächten ihre Meinung vertreten. Für einen solchen ideal gedachten Dialog konkretisiert er die Bedingungen:

»Ideale Sprechsituationen müssen zunächst zwei triviale Bedingungen erfüllen: 1. Alle potentiellen Teilnehmer eines Diskurses müssen die gleiche Chance haben, kommunikative Sprechakte zu verwenden, so daß sie jederzeit Diskurse eröffnen sowie durch Rede und Gegenrede, Frage und Antwort perpetuieren können. 2. Alle Diskurstteilnehmer müssen die gleiche Chance haben, Deutungen, Behauptungen, Empfehlungen, Erklärungen und Rechtfertigungen aufzustellen und deren Geltungsanspruch zu problematisieren, zu begründen oder zu widerlegen, so daß keine Vormeinung auf Dauer der Thematisierung und der Kritik entzogen bleibt« (1973: 255).

Jürgen Habermas weiß, daß es eine solche Sprechsituation nicht gibt, meint aber, daß der Glaube an sie die beste vorbereitende Haltung für diejenigen ist, die in einen Diskurs zur Konsensfindung eintreten:

»Die ideale Sprechsituation ist weder ein empirisches Phänomen noch bloßes Konstrukt, sondern eine in Diskursen unvermeidlich reziprok vorgenommene Unterstellung. Diese Unterstellung kann, sie muß nicht kontrafaktisch sein; aber auch wenn sie kontrafaktisch gemacht wird, ist sie eine im Kommunikationsvorgang operativ wirksame Fiktion« (258).

Die Theorie, einen Konsens durch eine ideale Sprechsituation begründen zu wollen, ist vielfach kritisiert worden, »insbesondere in der Argumentationswissenschaft«, wie die Sprachwissenschaftlerin Hannken-Illjes (2018: 55) bemerkt. Im Kern wird von dieser Seite die unflexible und einseitige Ausrichtung von Habermas auf den Aspekt der Verständigung in Argumentationen kritisiert. Die Sprachwissenschaftler sehen zu Recht, daß Menschen auch dann kommunizieren, wenn sie keinen Wahrheitsanspruch für ihre Aus-

sagen erheben wollen. Auf der anderen Seite wollen Sprecher manchmal auch keinen Sinn begründen, indem sie Ansprüche erheben. Dabei handelt es sich keineswegs um pathologische Kommunikationen, wie sie im klinisch-psychiatrischen Kontext beschrieben werden. Es sind Situationen in ganz natürlichen Alltagskommunikationen, in denen Menschen aus unterschiedlichen Gründen nicht zu einem Konsens bereit sind. Es mag wohl zutreffen, was Paul Watzlawick (1985) schrieb, daß man *immer* kommuniziert, d.h. dem anderen immer etwas mitteilt. Aber diese Unfähigkeit, etwas nicht mitzuteilen, muß aber keineswegs zu der Bereitschaft führen, mit einem anderen Gesprächspartner einen Konsens zu erzielen. Zudem ist es problematisch, die Bedeutung von Äußerungen in einer idealen Sprechsituation zu extrapolieren, ohne die Akteure aus ihrer Rollensituation zu lösen. Sie sollte auch nicht gewollt sein, denn sie würde konsequenterweise eine Entkörperung der Sprecher mit Blick auf ihre Ansprüche bedeuten. Habermas (1988) hat allerdings eine ganz andere Logik im Auge: »Die Logik der Argumentation bezieht sich nicht, wie die formale, auf Folgerungszusammenhänge zwischen semantischen Einheiten (Sätzen), sondern auf interne, auch nicht-deduktive Beziehungen zwischen pragmatischen Einheiten (Sprechhandlungen), aus denen sich Argumente zusammensetzen« (45). Diese Orientierung ist jedoch kaum an der Lebenssituation von verkörperten Sprechern orientiert und daher wenig pragmatisch. Knape (2009) macht dies mit Blick auf den herrschaftsfreien Dialog von Habermas in einfachen und klaren Worten deutlich: »Aus moderner rhetorischer Sicht ist die Annahme rhetorikfreier, aber dennoch zielorientierter Kommunikation ein Konstrukt, das von den Realitäten zu sehr abstrahiert« (16). Kritik an Habermas' herrschaftsfreiem Dialog übt aber auch Kopperschmidt (1977), der Wolf Schneiders pointiertes Wort zitiert: »Die Mächtigen befehlen, die Ohnmächtigen argumentieren«, und dann wie folgt kommentiert:

»Die Plausibilität dieses Satzes gründet in der Inkompatibilität zwischen Mensch und Rechtfertigungsverpflichtung; zwischen der Möglichkeit der Interessensdurchsetzung und der Auflage argumentativer Interessenslegitimation. Die Problematik dieses Satzes freilich besteht in der Unterstellung, daß im dominativen Handlungsfeld die Argumentation die Macht der Mächtigen brechen oder zumindest kompensieren könnte« (235).

Nüchtern betrachtet bleibt von der Vorstellung einer idealen Sprechsituation wenig übrig. Weniger idealisiert betrachtet, ist es eine reale Funktion von Argumenten, nicht nur Konflikte zu bereinigen oder zu klären, sondern »auch Konfliktverschärfungspotential bereitzuhalten«, worauf Paul-Ludwig Völzing (1979: 12) hinweist. Und auch Ulfrid Neumann (2023) macht deutlich, daß nicht nur in verständigungsorientierter Absicht argumentiert werden kann und soll. Gegen die einseitige Ausrichtung von Habermas bezieht er sich in einem Resümee zustimmend auf die Arbeiten von Peter Gril: »Bestritten wird [dort] zum einen die Alternativlosigkeit verständigungsorientierter Rede; neben ihr stehe gleichberechtigt das erfolgsorientierte, strategische Argumentieren, das eine implizite Anerkennung der Diskursregeln nicht bedinge« (146). In jeder Stadtbibliothek findet man heutzutage Bücher, die über erfolgreiches oder strategisches Argumentieren informieren. Solche Informationsquellen in öffentlichen Bildungseinrichtungen richten sich nicht speziell auf Manager. Darüber hinaus kritisiert Neumann an Habermas

dessen Gleichsetzung des Interesses eines einzelnen Individuums mit dem Interesse eines Kollektivs. Denn dies führt zur Anwendung eines ›Universalisierungsprinzips‹: [...] der Einzelne, auf dessen Zustimmung es für die ›konsensuelle Ermittlung‹ des allgemeinen Interesses ankommt, müsste sich bei seiner Entscheidung bereits an eben diesem allgemeinen Interesse orientieren« (146–147). So bleibt für den Rechtswissenschaftler letztlich ›die genaue Struktur des Verhältnisses von argumentativer und prozeduraler, auf institutionalisierte Verfahren bezogener Richtigkeit klärungsbedürftig‹ (146). Es soll noch Klaus Bayer (1999) zu Wort kommen, weil er eine bemerkenswerte evolutionäre Perspektive einnimmt und schließlich einen Mittelweg findet, wie mit dem Thema Macht, Argument und Konsens umzugehen ist. Er schreibt:

»[...] wer argumentiert, übt Macht aus; auch die friedlichste Argumentation verweist auf einen Wettbewerb der Weltsichten der Beteiligten. Ein gänzlich herrschaftsfreier Umgang zwischen Menschen als evolutionär entstandenen und daher zwangsläufig konkurrierenden Lebewesen ist aber auch gar nicht denkbar. Vernünftig erscheint nur ein Mittelweg, der utopische Erwartungen an einen herrschaftsfreien Diskurs vermeidet und sich zugleich davor hüttet, jede Argumentation als bloße Machtausübung zu verteufeln. Bei der Suche nach diesem Mittelweg ist es hilfreich, sich über Argumentationsformen und Argumentationsstrukturen Klarheit zu verschaffen« (67).

Wir haben nun eine Reihe von Kritiken an Habermas' Konsenskonzeption gehört. Habermas (1988) hat auf die Kritiken reagiert, sich an seinem Vorschlag einer idealen Sprechsituation auszurichten:

»Dieser Vorschlag mag im Einzelnen unbefriedigend sein; richtig scheint mir aber nach wie vor die Intention, die allgemeinen Symmetriebedingungen zu rekonstruieren, die jeder kompetente Sprecher, sofern er überhaupt in eine Argumentation einzutreten meint, als hinreichend erfüllt voraussetzen muß« (47).

Obwohl Habermas damit unbirrt an seinem Konsensanspruch im Rahmen einer verständigungsorientierten Theorie festhält, arbeitet er nach 1988 nicht weiter an diesem Ansatz, von dem er zuvor noch schreibt, seine Theorie stecke »noch in den Anfängen« (45). 30 Jahre später stellt die Marburger Wissenschaftlerin Hannken-Illjes (2018) fest, daß der Begriff des Konsenses von ihm »eher angerissen als argumentationstheoretisch weiterentwickelt« worden sei (56). Rücksichtsvoll fügt sie hinzu: »Sein Anspruch ist nicht der eines Argumentationswissenschaftlers, sondern der eines Sozialwissenschaftlers« (56).

Was sagt uns das alles letztlich? – Wir sehen, daß der Begriff »Konsens« zwischen Sprechern bzw. mit ihren Zuhörern von der jeweiligen Interessenlage abhängig gemacht werden muß. Konsens kann es nur geben, wenn das gesamte Ensemble eine Interessengemeinschaft bildet. Konsens ist also z.B. nicht zu erwarten, wenn ein Redner sein Publikum nur zu einer Handlung überreden will, dieses aber aufgeklärt werden will und kritische Fragen stellt. Ähnliches dürfte für eine Vielzahl von Situationen gelten, in denen ein Konsens zwischen Menschen gar nicht zustande kommt. Nur eine davon ist die Debatte, deren Spielregeln es nicht zulassen, daß sich die Parteien versöhnen. Insgesamt

dürfte gelten, was Stephan Toulmin für Streitigkeiten zwischen den Beteiligten formuliert: Ein Konsens hängt von einem gemeinsamen Feld ab, auf dem sich unterschiedliche Wertvorstellungen einigen können. Die Zunft der Sprachwissenschaftler scheint fortzufahren, voneinander unabhängige und gar nicht bemerkte Ansätze zu entwickeln, die zeigen, »dass im Grunde alles möglich ist« (Wohlrapp 2009: 30).

Was bedeutet unsere kleine Abhandlung für die Stufenargumente? – Nur das, daß über sie wegen ihrer klaren Struktur leichter gestritten werden kann. Da sie sich mit unterschiedlichen Inhalten füllen können und damit jedes Stufenargument seinesgleichen widersprechen kann, wenn man es nur unterwandert, hängt vermutlich ein Konsens zwischen den Juroren davon ab, wie es sie beurteilen, welcher Partei dieser Aufbau und diese Entgegnung besser gelang. In diesem Sinne sind sie Erkenntnismittel für die Jurymitglieder.

Fazit: Form, Funktion und Geltung der Stufenargumente

Wir haben nun diejenigen Begriffe als Fragmente in Argumentationstheorien erörtert, die für das Debattentreiben aus den Verlautbarungen des dort geltenden Regelwerks und Leitfadens für das Jurieren relevant sind. Auf diesem Weg konnten die Funktion der Stufenargumente im weiten Feld der Ansätze näher herausgearbeitet werden. Diese Verortung möchte ich im Folgenden in einer dreiteiligen Struktur von Form, Funktion und Geltung zusammenfassen. Sie stammt von Kati Hannken-Illjes (2018: 12), die sie für die Darstellung von Argumenten in ihrem Lehrbuch genutzt hat. Sie inspirierte mich, ihre Struktur für die Diskussion verschiedener Konzepte zu übernehmen. Die drei untenstehenden Abschnitte geben wieder, was bis zu diesem Punkt im Sinne der Forschung und im Wesentlichen über die Stufenargumente gesagt werden kann.

Form Ein Stufenargument besteht in seiner einfachsten Form aus einem Hauptsatz und einem Nebensatz, der mit der Konjunktion »weil« verbunden ist. Der vorangestellte Hauptsatz stellt eine Behauptung auf, die der nachfolgende Nebensatz begründet. Der Nebensatz beantwortet die Frage nach dem »Warum« der im Hauptsatz formulierten Aussage. Der Indikator »weil« ist für ein Stufenargument unverzichtbar und kommt in ihm nur einmal vor. Er indiziert⁷⁷ die Gesamtaussage des gesamten Satzes in dieser Form als Argument. In komplexeren Aussagegefügen kann es weitere untergeordnete Satzteile geben. Es bleibt aber allein der »weil«-Brücke überlassen, den behauptenden Teil eines Stufenarguments in seinen begründenden Teil zu überführen.

Ein Stufenargument thematisiert eine eigenständige Handlung sowohl im Hauptsatz als auch im Nebensatz. Mit diesen beiden Handlungen sind eigenständige Bedeutungen verbunden. Diese beiden unterschiedlichen Bedeutungen müssen jeweils einer

⁷⁷ Elke Grundler (2011) bemerkt mit Bezugnahme auf Redder (2004), Schwitalla (2003) und Schlobinski (1992), daß die Anwendung von »weil« in argumentativen Gesprächen häufig sei. In diesen ist die »extensive Nutzung von weil als ubiquitär genutzter Kausalsubjunktion aus semantischer Perspektive [...] erwartbar.« In der mündlichen Redepraxis bestehe kaum eine Alternative: »Für weil steht zwar innerhalb des Sprachsystems auch das koordinierende denn zur Verfügung, doch ist auch denn ausgesprochen schriftsprachlich genutzt, so dass in der Mündlichkeit kaum darauf zurückgegriffen wird« (231).

Stufe zugeordnet werden können, die das Konzept »Übergangskreis« definiert hat. Dazu stellt es insgesamt 15 Stufen zur Verfügung, die insgesamt die Beschreibung einer Entwicklung zum Ziel haben.

Bedeutungen werden durch Handlungen realisiert. Mit ihnen greift der Mensch in das Leben ein und wirkt. Das Stufenmodell stellt mit seiner Stufenfolge eine Hierarchie von Bedeutungen dar. Je höher die Stufe, desto höher die Bedeutung der Handlung. Diese Ordnung sichert die Entwicklung. Jede Stufe des Übergangskreises hat einen Namen, der ihrer Bedeutung entspricht. Jede Stufe in der Hierarchie kann durch verschiedene Handlungen betreten werden. Denn die Bedeutung einer Stufe lässt sich mit unterschiedlichen Handlungen realisieren. Die Grundbedeutung einer Stufe ist also offen für zahlreiche Annexionen. Es gibt Schlüsselwörter für die Bedeutungen, die Handlungen innewohnen bzw. ihnen zugeordnet werden können. Die sprachliche Varianz der Schlüsselwörter für diese Bedeutungsrelationen ist sehr groß. Ihre Funktion besteht darin, Abkömmlinge einer Wurzel zu bezeichnen, die die Bedeutungsrelation auf einer Stufe charakterisiert. Damit wird die Flexibilität der sprachlichen Anwendung von Stufen, d.h. der Charakterisierung von Bedeutungen in Handlungen, gewährleistet. Gleichermaßen gilt für ihre Zusammensetzung als Stufenargumente, die sich mit adäquaten Schlüsselwörtern dem jeweiligen Stil des Sprachduktus anpassen können. Das Konzept stellt ein umfangreiches Repertoire an Schlüsselwörtern zur Verfügung, das die Zuordnung von Handlungen erleichtert. Dazu gehören auch zahlreiche Prädikate und Adverbien, um die Qualifizierung von Handlungen im Sinne ihrer stufenspezifischen Bedeutung zu ergänzen.

Ein Stufenargument verbindet immer zwei unmittelbar benachbarte Stufen. Die höhere Stufe stellt die Behauptung, die tiefere die Begründung dar. Damit ist ein Stufenargument immer Teil einer Entwicklung im gesamten Verlauf der Stufen. Seinen Namen erhält ein Stufenargument durch die Bedeutung der höheren Stufe seiner zweiteiligen Aussage. Seine numerische Bezeichnung erhält es durch seine behauptende Position in der Stufenfolge. Somit ist ein Stufenargument an der Bedeutung seiner Behauptung in der numerischen Position im Übergangskreis erkennbar.

Ein Stufenargument behandelt in seinen beiden Teilen eigenständige Werte und Bedeutungen. Entsprechend vielfältig sind auch die Möglichkeiten, die ihnen zugeordneten Stufen mit Handlungen zu betreten. Die Form eines Stufenarguments kann daher viele Inhalte annehmen und macht den Bereich seiner Anwendung sehr groß. Es ist möglich, ein und dasselbe Stufenargument mit gegensätzlichen Inhalten zu füllen, so dass zwei gleich aufgebaute Stufenargumente gegensätzliche Standpunkte vertreten. Es kann also im Rahmen einer Debatte verwendet werden, um für oder gegen etwas zu argumentieren. Dabei kann ein Stufenargument über seine bisher beschriebene Tiefenstruktur hinaus eine Begründung, eine Empfehlung oder auch eine Erklärung sein. Dem Duktus seiner Formulierung kann ein persönlicher oder unpersönlicher Gestus innewohnen. Unabhängig davon können der Hauptsatz auch als Konklusion und der Nebensatz als Prämissen aufgefasst werden. Die Begründung des Nebensatzes wird dann als Voraussetzung für die Konklusion im Hauptsatz aufgefasst. Dennoch ist ein Stufenargument seiner Form nach kein Syllogismus, da ihm die obligatorische zweite Prämissen fehlt. Ein Stufenargument kann durch seinen Indikator »weil« den Eindruck erwecken, es drücke die Wahrheit einer Entwicklung aus, deren Logik zwingend ist.

Aber keine Stufe kann auf diese Weise aus einer anderen abgeleitet werden. Denn jede neue Stufe enthält eine Information, die die vorhergehende nicht enthält. Stufenargumente sind dann als substantiell zu bezeichnen, wenn wir ihre Begründung als Prämisse und ihre Behauptung als Konklusion auffassen.

Funktion Die Funktion eines Stufenarguments besteht darin, Strittigkeit zu bearbeiten und die Gültigkeit einer Aussage zu begründen. Ein Stufenargument ist besonders in Situationen nützlich, in denen sich Rollenakteure in ihren Auffassungen per Verhaltensprogramm konträr gegenüberstehen. Solche Situationen sind in allen denkbaren Situationen des öffentlichen oder privaten Lebens gegeben und in ihnen ist ein Stufenargument *aufgrund* seiner einfachen Struktur prinzipiell leicht formulierbar.

Stufenargumente haben die Funktion, denjenigen zu verkörpern, der sie ausspricht oder niederschreibt, und denjenigen zu verkörpern, der ihnen freiwillig zustimmt. Ein Mensch verkörpert sich, wenn er eine positive Beziehung zwischen seinem Körper, seinem Gefühl und seinem Geist herstellt. Wer ein Stufenargument formuliert oder ihm zustimmt, zentriert sich wohl vor allem in der Welt des Geistigen, das als sprachliches Bewußtsein auf das Körperliche und Emotionale einwirkt. Ein Stufenargument kann aber auch ohne Beziehung zu seinem wörtlichen oder schriftlichen Vertreter oder Zustimmer als verkörpert angesehen werden. Denn ein Stufenargument geht immer aus der Realisierung von Bedeutungsrelationen hervor, deren Resultat die Beschreibung von Handlungsformen ist. Da die Bedeutungsrelationen im Konzept Übergangskreis die 3 Welten des Körperlichen, Emotionalen und Geistigen – ein evolutionär ausgerichtetes Beschreibungsmodell aus Poppers Kritischem Rationalismus – miteinander verschränken, kann jedes Argument, das aus dieser Konstruktion hervorgeht, als verkörpert betrachtet werden.

Es sind also die Synergieeffekte und Interferenzen der Bedeutungsrelationen zwischen den 3 Welten im Sinne des Kritischen Rationalismus, die eine Verkörperung bewirken. Die Behauptung der Rückwirkung auf Welt 1 und Welt 2 ist keineswegs abwegig, denn die meisten Forschungsrichtungen zur Frage des Leib- Seele-Geist Problems gehen von Wechselwirkungen aus. Ich präzisiere meine These jedoch mit einer Einschränkung: Stufenargumente versuchen als Denkfiguren denjenigen zu verkörpern, der sie bewußt vertritt und nicht strategisch instrumentalisiert, indem er sie vorträgt, um andere zu überzeugen oder zu überreden, ohne an das zu glauben, was er sagt. Dasselbe gilt für ein Publikum, das nur überzeugt oder überredet werden will, ohne sich die Zeit genommen zu haben, sich mit dem auseinanderzusetzen, was es zu glauben beginnt. Es ist letztlich eine zentrale Aussage des Übergangskreises, daß Handlungen ihre Verkörperung brauchen, um langfristig zu einer individuellen Entwicklung desjenigen, der sie ausführt, beizutragen. Alle Stufenargumente tragen diese grundsätzliche Kraft in sich⁷⁸. So bildet der Zyklus ein energetisches System, das die Funktion hat, Entwicklungen zu leiten.

78 Im Zyklus des Übergangskreises wird sie in der Abfolge der Stufen durch die Spezifität ihrer jeweiligen Zentrierung erweitert: Diese Kraft steigt bereits mit seiner zweiten Stufe »verkörpern« bis zur zehnten Stufe »sich einigen« sehr hoch an, um dann im weiteren Verlauf allmählich abzusinken, bis sie zu Beginn eines zweiten Zyklus wieder neu ausgerichtet wird.

Die Anwendung eines Stufenarguments hängt von persönlicher Intuition oder der bewußten Kenntnis der Stufenfolge von Bedeutungsrelationen ab. Bei dieser Form des Gebrauchs spielt die Kenntnis des Repertoires von Schlüsselwörtern eine entscheidende Rolle, mit denen innerhalb der Stufenargumente Handlungen charakterisiert werden können. Der Lernprozess für die Anwendung von Schlüsselwörtern ist langwierig, da er sich in einem langsamem Transformationsprozess des Denkens vollzieht. Dafür ist der Alltag mit seinen vielfältigen Situationen das beste Übungsfeld. Denn in natürlichen Interaktionen lassen sich die ausgesprochenen Stufen des Übergangskreises leicht wiederfinden. Zugleich ist es möglich, die Stufenlogik in Begründungszusammenhängen selbst anzuwenden. Diese Erfahrung ist sehr lehrreich, denn Menschen professionalisieren sich in ihrem Sprachgebrauch, indem sie eine berufliche Rolle übernehmen und dort aus vielerlei Gründen überzeugend wirken wollen. Revierverteidigung, Darstellung der eigenen Kompetenz, Vereinfachung der Arbeitsorganisation usw. haben im beruflichen Ein- und Aus einen hohen Stellenwert.

Nach einer phantasievollen Rekonstruktion der Evolutionsgeschichte ist ein Stufenargument in seiner Tiefenstruktur eine Handlungsstrategie, um die Existenz des Menschen zu sichern und um seine Entwicklung voranzutreiben. Beides ist jedoch nicht beweisbar, wie so viele metaphysische Annahmen für die Frühgeschichte des homo sapiens.

Geltung Ein Stufenargument erhebt den Anspruch, die Handlungsmotivation seines Vertreters, eines anderen Akteurs oder einer Gruppe zu stärken. Seine Hauptaufgabe besteht darin, sie zur Zustimmung einer Aussage zu bewegen, die Bestandteil einer Entwicklung ist. Damit ist das Feld der Psychologie und Lebensphilosophie angesprochen, das alle Bereiche menschlichen Handelns betrifft, in der Stufenargumente wirken können. Stufenargumente bilden ein Gerüst, das in der Logik einer gegebenen Situation die Subjektivität der Handelnden entwicklungsförderlich strukturiert. Da dies jeder Ort des öffentlichen und privaten Lebens sein kann, geht der Geltungsanspruch eines Stufenarguments sehr weit.

Ich halte die Verkörperung gerade im Debattiersport für notwendig. Denn dort werden die Meinungen durch Auslosung vertreten, mit der Folge, daß der einzelne Redner regelmäßig seine persönliche Meinung, wenn er denn eine hat, nicht vertreten kann. Ein auf sportliche Leistung ausgerichteter Redner strebt danach, über alles gut reden zu können. Er wird nicht umhin können, ständig die Seiten zu wechseln und alles Mögliche zu vertreten. Unabhängig davon liegt es an jedem Teilnehmer, es irgendwie zu schaffen, glaubwürdig zu sein und sieben Minuten lang selbst an das zu glauben, wovon er spricht. Denn Debattieren als Sport ist Übungsfeld und Bühne zugleich für legitimierbare Meinungen, deren argumentative Kraft als Leistung bewertet wird. So ist es selbstverständlich, daß ein Redner nicht in einem menschenleeren Raum agiert, in dem seine Rede ungehört verhallen würde, sondern es gibt ein Auditorium, das die Öffentlichkeit repräsentiert. Beim Reden kann man also kaum von einer zugeschriebenen Meinung weglaufen, so daß ihre Verkörperung bzw. die des Redners notwendig wird.

Unter den Bedingungen dieses Sports ist es wichtig, seinen Geist weder von seinen Gefühlen noch von seinem Körper abzuspalten. Denn auch hier gilt die allgemeine Regel: Nicht alles, was möglich ist, ist auch nützlich. Die Kraft, um gerade in diesem Sport zu

erkennen, was für die persönliche Weiterentwicklung nützlich ist – falls man ihn unter dieser Perspektive überhaupt betreibt – entsteht aus einer spezifischen Fähigkeit. Diese besteht darin, zu unterscheiden zwischen dem, was wichtig und nützlich ist, und dem, was ohne eine solche substantielle Konnotation Geltung beansprucht. Wer das Wichtige als nützlich erklären will, muß verkörpert sein. Oder andersherum ausgedrückt: Aus der Verkörperung heraus entsteht der Nützlichkeitsgedanke, der dem Wichtigen seine Basis gibt.

Es ist richtig, daß die Debattierenden ein Bewußtsein für die Wirksamkeit ihres Auftritts während ihrer Rede entwickeln. Denn in ihre Bewertung in der offenen parlamentarischen Debatte wird die Überzeugungswirkung als Leistung körperlichen Verhaltens immer bewußt einbezogen. Und auch im British Parliamentary Style fließt das Körperliche in die Bewertung ein. Nicht weil der Juror das will, sondern weil er es nicht vermeiden kann. Auch ein Juror, der einer Rede mit geschlossenen Augen zuhört, kann sich der emotionalen Wirkung des Sprachflusses und des Klangs einer Sprechstimme während einer siebenminütigen Rede nicht entziehen. Natürlich mag er vom Typ her eine besondere Fähigkeit haben, auf diese Stimmungsfrequenzen nicht zu reagieren, aber wenn dies der Fall ist, wird diese Abwehr von körperlichen und emotionalen Äußerungen nicht viel zur Reifung seiner Person und seines Urteilsvermögens beitragen.

Ohne Verkörperung gibt es keinen Schutz gegen den Verlust einer natürlichen Selbstverständlichkeit, der bei fortgeschrittenen Rednern nach einer anfänglich fruchtbaren Entwicklung ihrer Person zu beobachten ist. Leider kann man das selbst nicht merken, wenn man sich auf das »Alles ist möglich« konzentriert. Dies ist jedoch ein negatives Kriterium für die Beurteilung der Reife. Im Reich des Möglichen gibt es unzählige Mechanismen, die mit der Nützlichkeitsformulierung verkörpert werden müßten, um der Gefahr der unbewußten Entfremdung von sich selbst zu entgehen. Viel einfacher ist es, sich daran zu erfreuen, in der Besonderheit eines Themas ein neues Wirkungsgefüge entdeckt zu haben. Das ist eben der Reiz eines auch gefährlichen Spiels: Man verrechnet die Abspaltungen von integrativ wirkenden Kräften mit dem Erreichen einer sportlichen Leistung. Dann schwebt das im Debattenkontext formulierte Mögliche mit Worten minutenlang im Raum, ohne Verankerung in der körperlichen und emotionalen Struktur des Redners. Wird dieser Zustand durch engagiertes Debattieren zur Selbstverständlichkeit, geht eine natürliche Selbstverständlichkeit verloren. Die Ordnung der Welt wird als eine erlebt, in der es kein Richtig oder Falsch geben kann, weil man die Natürlichkeit für sich selbst verloren hat.

Die Stufenargumentation schützt m. E. einen leidenschaftlichen Debattierer vor dieser Verirrung, indem sie die Entkörperung nicht zuläßt und dem Redner noch das Gefühl gibt, nicht zu einem konstruierten Gedankenapparat geworden zu sein, der sich die Zustimmung seines Publikums mit eingetübtetn Tricks der körperlichen Mimik erkaufte. Das mag beeindrucken, aber was ist mit dem Gefühlsleben und dem Dasein eines Redekünstlers, der die Beherrschung seiner Technik zu weit getrieben hat, weil er sich selbst verloren hat, indem er Wort und Körper nur noch instrumentell einsetzt? Es gibt Redner, die nicht mehr reifen. Und Meisterredner können als Menschen ziemlich unreif sein.

Nicht zuletzt ist ein psychologischer bzw. lebensphilosophischer Geltungsanspruch der Stufenargumente ihr Wunsch und ihre Absicht, ihren Vertreter zeitweilig aus den Nöten seines Alltags herauszuheben. Denn dort gehören die Subsistenzhandlungen zu

seiner Ordnung, und die Begründungen für das eigene Tun bedürfen der Stützung durch Bedeutungen, die über das tägliche Kommen und Gehen hinausgehen. Ohne diese zerfällt die Zeit zwischen Wachen und Schlafen in eine Fragmentierung von Ereignissen, die sich zwar mit Mühe zu einem Sinn bündeln lassen, aber dennoch keine Geschichte ergeben, die eine Entwicklung erzählt. Letztlich aber verweisen die Stufenargumente auf einen transzendenten Sinn des Handelns. Er besteht darin, das Leben als Übergang und den Menschen als Übergangswesen zu betrachten.