

Lumer, Christoph (2007): *Überreden ist gut, überzeugen ist besser! Argumentativer Ethos in der Rhetorik*, in: G. Kreuzbauer/N. Gratzl/E. Hiebl (Eds.): *Persuasion und Wissenschaft: Aktuelle Fragestellungen von Rhetorik und Argumentationstheorie*. LIT-Verlag, Wien, 7–33.

Christoph Lumer

Überreden ist gut, überzeugen ist besser!

Argumentativer Ethos in der Rhetorik

Abstract: (1) Thema des Beitrags ist das Verhältnis zwischen Argumentation(stheorie) und Rhetorik. (2) Dieses Verhältnis ist stark geprägt von Sokrates' und Platons Rhetorikkritik. Ein Teil dieser Kritik, die Kritik am fehlenden Wahrheitsbezug einer bestimmten Art von Rhetorik, ist berechtigt. (3) Allerdings ist die heutige Rhetorik zu einem großen Teil argumentative Rhetorik. (4) Auf der Basis einer Analyse der Funktionsweise von Argumentationen, dass diese nämlich zu Erkenntnissen führen, (5) werden dann die Vorteile argumentativer Rhetorik dargelegt, und es wird für einen argumentativen Ethos in der Rhetorik geworben. (6) Schließlich wird demgegenüber der moralische Wert bloß persuasiver Rhetorik untersucht.

Schlagwörter: Argumentation, Rhetorik, Überreden/Persuasion, Überzeugen, Erkenntnis, Ethik der Rhetorik, argumentativer Ethos

Autor: Lumer, Christoph; Università degli Studi di Siena, Dipartimento di Filosofia, Via Roma, 47, I-53100 Siena; E-Mail: lumer@unisi.it

1. Einleitung

Das Verhältnis zwischen Rhetorik und Argumentationstheorie wird seit Urzeiten von Platons Geist verdüstert – verdüstert allerdings im doppelten Sinn. Die Platonschen Analysen aufgreifend, kann man sagen: Rhetorik zielt auf Überreden, Argumentation auf Überzeugen. Die Frontstellung ist klar: Bloße Meinung ist das Produkt der Rhetorik; auf Seiten der Argumentation stehen dem Wissen, Erkenntnis und Wahrheit gegenüber. Im schlimmsten Fall ist Rhetorik nur Propaganda, Reklame oder gar Volksverhetzung, während die Argumentation wissenschaftliche Erkenntnis liefert. Und wie der Titel dieses Beitrags schon sagt: Überreden ist gut, überzeugen ist besser!

Diesen Titel-Slogan halte ich im Wesentlichen für korrekt – einige Differenzierungen werden weiter unten vorgenommen –; und er soll hier auch verteidigt werden. Ob sich Rhetoriker den Schuh des bloßen Überredens anziehen wollen, müssen sie allerdings selbst entscheiden. Platon hat in vielen Punkten recht. Hier soll es aber auch um einige Punkte gehen, in denen er nicht recht

hat. Dazu gehört auch, dass man Rhetorik anders verstehen kann und heute meist auch anders versteht, als Platon dies tut. Im folgenden soll eine bestimmte Art von Rhetorik skizziert werden, die sich genau das Überzeugungsziel zu eigen macht und dabei auf die Argumentationstheorie zurückgreift. Allgemeiner wirbt dieser Beitrag für einen argumentativen Ethos in der Rhetorik - selbstverständlich mit argumentativen Mitteln.

2. Einige Lehren aus der antiken Debatte um Argumentationstheorie und Rhetorik

Platon kritisiert die Sophistik oder, wie man heute sagen würde, eine bestimmte Art von Rhetorik. Diese Rhetorik wird charakterisiert als Kunst zu überreden, also als Kunst, bei anderen Personen jeweils gewünschte Meinungen zu erzeugen, also die Annahme bestimmter Glaubensinhalte oder Propositionen zu erreichen. Entscheidend ist, dass es dabei auf die Wahrheit dieser angezielten Meinung nicht ankommt. So sagt denn der Sophist Protagoras, dass es zu jeder These zwei entgegengesetzte Argumentationen gebe, also eine dafür und eine dagegen.¹ Und zur Ausbildung des sophistischen Redners gehörte es, sowohl die eine als auch die andere Seite vertreten zu können.² Wegen ihrer entsprechenden Kunstfertigkeit wurde den Sophisten nachgesagt, sie könnten die schlechtere Sache als die bessere erscheinen lassen.³ Die dabei eingesetzten Mittel sind zwar die des Wortes, aber unfaire Tricks zur Diskreditierung des Gegners und Poesie statt Argument u. ä. sind sicherlich nicht ausgeschlossen.

Sokrates und Platon erheben gegen diese Art von Rhetorik und gegen die Sophisten eine Reihe von Einwänden. Die beiden aus heutiger Sicht wichtigsten Kritiken sind:

1. *Nur Persuasion statt Wissen*: Die Rhetorik zielt auf Überredung des Adressaten, auf Persuasion und nicht auf Wissen.⁴ Dem Adressaten wird ein Glaube vermittelt, der keinen systematischen Bezug zur Wahrheit hat.
2. *Nur Wahrscheinlichkeit statt Wahrheit*: Die Rhetorik handelt von Wahrscheinlichkeiten und nicht von der Wahrheit.⁵

¹ Diogenes Laertius IX 51.

² Entsprechend gab es sophistische Lehrbücher mit Redenpaaren, die erst die These, dann die Antithese verteidigen (Lloyd 1979, 85).

³ Aristoteles, Rhetorik 1402a16–29.

⁴ Platon, Gorgias 452e–454e; 454e–455d; Phaidros 259e–260d.

Sinn und Tragweite des ersten Kritikpunktes werden in folgendem Zitat aus dem „Phaidros“ sehr schön deutlich:

Sokrates: Muss nun nicht, wo gut und schön geredet werden soll, des Redenden Verstand die wahre Beschaffenheit dessen erkennen, worüber er reden will?

Phaidros: So vielmehr habe ich immer gehört, lieber Sokrates, wer ein Redner werden wolle, habe nicht nötig, was wahrhaft gerecht sei, zu lernen, sondern nur, was der Volksmenge, die zu entscheiden hat, so scheint, ebenso auch nicht, was wahrhaft gut sei oder schön, sondern nur, was so scheinen werde; denn hierauf gründe sich das Überreden, nicht auf der Sache wahre Beschaffenheit. [...]

Sokrates: Wenn ich dich überredete, du solltest, um gegen die Feinde zu ziehen, dir ein Pferd anschaffen, wir kennten aber beide kein Pferd, sondern nur so viel wüßte ich von dir, dass Phaidros glaubt, das Pferd sei dasjenige unter den zahmen Tieren, welches die längsten Ohren hat.

Phaidros: Lächerlich, o Sokrates, wäre das.

Sokrates: Das noch nicht, aber wenn ich rechten Fleiß auf die Überredung wendend eine Rede abfaßte, ein Lob auf den Esel, den ich Pferd nannte, und darin ausführte, wieviel wert das Tier wäre zu Hause und im Felde, brauchbar, um von ihm herab zu fechten, geschickt, das Gepäck zu tragen, und zu vielen anderen Dingen nützlich?

Phaidros: Über alle Maße lächerlich wäre dann dieses. [...]

Sokrates: Wenn also der Redekünstler, unwissend über das Gute und Böse, einen ebenso beschaffenen Staat sich vornimmt und ihn zu überreden sucht, nicht etwa einen Esel als ein Pferd anpreisend, sondern ein Übel als ein Gut, und, nachdem er die Meinungen des Volkes kennengelernt, ihn nun überredet, Übles zu tun statt des Guten, was für eine Frucht, glaubst du, werde die Redekunst dann ernten von dem, was sie gesät?

Phaidros: Eben keine sonderliche.⁶

Die zentralen Punkte dieser Kritik sind folgende: Die Rhetorik, wie Phaidros sie skizziert, nämlich eine Kunst, die einfach von den beim Adressaten akzeptierten Meinungen ausgeht und diesen irgendwelche Propositionen glauben machen will, zielt nicht auf Wahrheit und Wissen. Nach erfolgreicher Rhetorik kann der Adressat deshalb völlig falsche Überzeugungen haben. Und diese falschen Überzeugungen, also falsche Vorstellungen von der Welt, können wiederum gravierende Fehlentscheidungen hervorrufen, dass man sich also für das Schlechte entscheidet – was ja sehr schön an dem Eselbeispiel erläutert wird. – Diese Kritik ist so klar und treffend, dass ihr nichts hinzuzufügen ist.

⁵ Platon, Phaidros 272d–273c; Timaios 29b–c.

⁶ Platon, Phaidros 259e–260d.

Der andere zentrale Kritikpunkt ist, die Rhetorik handele nur von Wahrscheinlichkeiten, nicht aber von der Wahrheit:

Sokrates: [...] Denn überhaupt [...] dürfe sich um richtige Einsichten davon, was gerecht und gut sei in den Angelegenheiten oder wer so sei unter den Menschen [...], der künftige auch große Redner gar nicht bemühen. Denn ganz und gar kümmere sich vor den Gerichtsstätten niemand das mindeste um die Wahrheit in diesen Dingen, sondern nur um das Glaubliche, und dieses sei das Wahrscheinliche, worauf also derjenige seine Aufmerksamkeit zu wenden habe, der kunstgerecht reden wolle. [...] Und auf alle Weise müsse, wer rede, nur dem Wahrscheinlichen nachjagen, dem Wahren immerhin Lebewohl sagend; denn jenes überall in der Rede für sich zu haben, das mache die ganze Kunst aus.

Phaidros: Gerade dieses, o Sokrates, wie du es vorgetragen hast, sagen diejenigen, die sich für Kunstverständige in Reden ausgeben. [...]

Sokrates: du hast ja den Tisias selbst fleißig getrieben, so mag uns nun auch Tisias sagen, ob er etwas anderes meint unter dem Wahrscheinlichen als das, was die Menge leicht glaubt.

Phaidros: Was könnte es anderes sein?⁷

Diese Stelle ist etwas schwieriger zu interpretieren. Von der Rhetorik wird hier gesagt, dass sie nur von Wahrscheinlichem, von wahrscheinlichen Prämissen ausgehe und auch nur zu wahrscheinlichen Konklusionen gelange. Was Platon dagegen vorbringt, lässt sich auf zwei Weisen interpretieren. Zum einen definiert er das ‚Wahrscheinliche‘ in eigentümlicher Weise als das, was die Menge leicht glaubt, also als das vom Adressaten Akzeptierte. Bei dieser Lesart wird nur die erste Kritik, dass Rhetorik nicht auf Wahrheit, sondern auf Akzeptanz zielt, wiederholt. Zum anderen kann man das ‚Wahrscheinliche‘ aber auch im üblichen Sinne verstehen, als das vielleicht Plausible, aber nicht mit Sicherheit Bewiesene und Geglaubte. Platons Vorwurf an anderer Stelle gegen diese Art von Wahrscheinlichkeit ist, dass sie der Wahrheit nur *ähnlich* sei,⁸ dass sie kein Wissen, sondern nur Vertrauen bedeute, wobei sich dieses Vertrauen zur Wahrheit verhalte wie das Werden zum Sein.⁹

Diese zweite Interpretation der zweiten Kritik besagt eigentlich nur, dass man, wenn man von Wahrscheinlichem aus argumentiert, auch nur zu wahrscheinlichen Schlussfolgerungen gelangt; Wahrscheinlichkeit sei aber nicht Wahrheit, während es doch Wahrheit sei, was uns interessiert. – Nun, Wahrscheinlichkeit ist wirklich nicht Wahrheit, aber sie schließt Wahrheit auch

⁷ Platon, Phaidros 272d–273b.

⁸ Platon, Timaios 29b–c.

⁹ Platon, Timaios 29c.

nicht aus – wie hingegen Sokrates und Platon suggerieren. Wahrscheinliches ist eben nur, aber auch immerhin *wahrscheinlich wahr*. Tatsächlich sind wahre Meinungen besser als probabilistische. Aber, so entgegnet Timaios dann in seiner Rede, wir seien eben nicht wie die Götter, könnten nicht alles erkennen und müssten uns mit dem Wahrscheinlichen zufriedengeben.¹⁰ Und dagegen ist wenig zu sagen.

Sokrates und Platon – wie auch der größte Teil der philosophischen Tradition nach ihnen bis zu Descartes – überschätzen völlig die Reichweite dessen, was wir sicher wissen können, und sie unterschätzen den Wert probabilistischer Erkenntnis. Oft haben wir keine sicheren Informationen, und sichere Informationen sind überhaupt nicht zugänglich oder viel zu aufwendig zu beschaffen; aber wir verfügen über unsichere, probabilistische Informationen. In solchen Fällen ist es auf längere Sicht eindeutig besser, sich auf die probabilistische Information zu stützen (dabei ihre geringere Sicherheit berücksichtigend), statt in seinen Entscheidungen nur die sicheren Informationen zu verwenden.

Dies sei an einem Beispiel gezeigt. Wir erfahren, dass es morgen mit 90%iger Wahrscheinlichkeit regnen wird. Wenn wir nun überlegen, ob wir mit Freunden morgen ein Picknick veranstalten wollen, für das wir heute schon Vorbereitungen treffen müssen – einkaufen, kochen –, sollen wir dann die Information über die hohe Regenwahrscheinlichkeit ignorieren, weil sie unsicher ist? Sollen wir bei unserer Überlegung einfach so tun, als könnte es genauso gut regnen wie schönes Wetter geben? Das wäre ziemlich irrational. Selbstverständlich schließt auch eine 90%ige Regenwahrscheinlichkeit nicht aus, dass morgen doch schönes Wetter sein wird; aber es ist eben nicht wahrscheinlich. Wenn wir uns in ähnlichen Entscheidungssituationen immer gegen das Picknick entscheiden, dann werden wir uns auf lange Sicht im Durchschnitt in jedem zehnten Fall ärgern, dass wir das Picknick abgeblasen haben, obwohl es nachher doch schönes Wetter gab. Aber in neun von zehn Fällen werden wir froh sein, nicht auch noch die Picknickvorbereitungen getroffen zu haben oder gar beim Picknick vom Regen überrascht worden zu sein. Wie soll man sich aber in dieser Situation allein auf der Basis von sicherem Wissen entscheiden, wenn man also die probabilistische Information ignoriert? Sicher weiß man nur, dass es Regen oder Sonnenschein geben *kann*. Entweder man setzt nun optimistisch dauernd auf die Möglichkeit des Sonnenscheins (Maximax-Strategie) und wird dann in 90% der Fälle nass. Oder man setzt pessimistisch dauernd auf die *Möglichkeit* des Regens (Maximin-Strategie). In Situationen mit einer 90%igen Regenwahrscheinlichkeit kommt man im letzteren Fall zu

¹⁰ Ibid.

keiner anderen Entscheidung als der probabilistische Entscheider. Aber der certistische Entscheider dürfte auch bei 10%iger Regenwahrscheinlichkeit nicht anders entscheiden, da diese Information für ihn ja nicht zählt. Der certistische Entscheider käme also auch in dieser Situation oder noch allgemeiner: nie zu seinem Picknick. Der probabilistische Entscheider hingegen würde die 10%ige Regenwahrscheinlichkeit nicht unbedingt als großes Hindernis ansehen und damit dann langfristig in neun von zehn Fällen Glück und in einem von zehn Fällen Pech haben. Dies ist sicher ein besseres Ergebnis als häufig Pech zu haben oder nie zu einem Picknick zu kommen.

Tabelle 1: Vergleich probabilistischer und certistischer Entscheidungsstrategie

		<i>Prognose: 90% Regen</i>	<i>Prognose: 10% Regen</i>	<i>Saldo</i>
<i>probabilistische Strategie</i>	<i>Entscheidung</i>	<i>Picknick abblasen</i>	<i>Picknick durchführen</i>	<i>50/100 Picknick abgeblasen; 50/100 Picknick durchgeführt</i>
	<i>positive Folgen</i>	<i>90/100 Aufwand gespart, nicht naß</i>	<i>90/100 angenehme Picknicks</i>	<i>45/100 Aufwand gespart, nicht naß; 45/100 angenehme Picknicks</i>
	<i>negative Folgen</i>	<i>10/100 angenehme Picknicks verpaßt</i>	<i>10/100 Aufwand getrieben, naß</i>	<i>5/100 angenehme Picknicks verpaßt; 5/100 Aufwand getrieben, naß</i>
<i>certistische Strategie 1: Maximax</i>	<i>Entscheidung</i>	<i>Picknick durchführen</i>	<i>Picknick durchführen</i>	<i>100/100 Picknick durchgeführt</i>
	<i>positive Folgen</i>	<i>10/100 angenehme Picknicks</i>	<i>90/100 angenehme Picknicks</i>	<i>50/100 angenehme Picknicks</i>
	<i>negative Folgen</i>	<i>90/100 Aufwand getrieben, naß</i>	<i>10/100 Aufwand getrieben, naß</i>	<i>50/100 Aufwand getrieben, naß</i>
<i>certistische Strategie 2: Maximin</i>	<i>Entscheidung</i>	<i>Picknick abblasen</i>	<i>Picknick abblasen</i>	<i>100/100 Picknicks abgeblasen</i>
	<i>positive Folgen</i>	<i>90/100 Aufwand gespart, nicht naß</i>	<i>10/100 Aufwand gespart, nicht naß</i>	<i>50/100 Aufwand gespart, nicht naß</i>
	<i>negative Folgen</i>	<i>10/100 angenehme Picknicks verpaßt</i>	<i>90/100 angenehme Picknicks verpaßt</i>	<i>50/100 angenehme Picknicks verpaßt</i>

Probabilistische Informationen zu verwenden ist also vorteilhafter, als nur auf sicheres Wissen zu setzen; denn sicheres Wissen haben wir viel zu wenig. Insbesondere können wir über nichts Zukünftiges sicheres Wissen haben, also auch nicht über die Folgen von zur Entscheidung anstehenden Alternativen. Nach dem Certismus müssten wir also alle Entscheidungen hinsichtlich ihrer Konsequenzen gewissermaßen blind treffen. Die Einbeziehung probabilistischer Informationen erlaubt hingegen noch eine gewisse Anpassung an die wahre Welt-situation und damit in begrenztem Umfang gezieltes Entscheiden. Dieser Vorteil der Verwendung probabilistischer Informationen gilt aber nur, wenn diese Informationen auch gut, nämlich erkenntnistheoretisch fundiert begründet sind. Bei 90% der 90%igen Regenprognosen muss es dann nachher auch wirklich regnen.

Aristoteles hat das Problem der Beschränktheit des sicheren Wissens gesehen. Er sagt, in den meisten menschlichen Angelegenheiten verfügen wir über kein sicheres Wissen. Deshalb lässt er – und dies ist ein großer Fortschritt gegenüber Sokrates und Platon – auch unsichere Argumentationen zu. Er unterscheidet zwei, so würden wir heute sagen, gültige Argumentationsarten:

Eine *Demonstration* („apodeixis“) ist ein [deduktiver] Schluss aus wahren und ersten Sätzen oder aus Sätzen, deren Erkenntnis aus *wahren und ersten Sätzen* entsprungen ist. Wahre und erste Sätze sind dabei solche, die nicht erst durch anderes, sondern durch sich selbst glaubhaft / überzeugend sind. Es sind Sätze, die man nicht weiter begründen kann.

Ein *dialektischer Schluss* oder eine *dialektische Argumentation* ist ein [deduktiver] Schluss aus angesehenen Meinungen („endoxa“). *Angesehene Meinungen* sind Meinungen, die allen oder den meisten oder den Weisen wahr scheinen, und auch von den Weisen wieder entweder allen oder den meisten oder den Bekanntesten und Angesehensten unter den Weisen.¹¹

Zu dem in der zweiten Definition verwendeten Ausdruck „endoxa“ gibt es drei Interpretationen:

- i. Es sind wahrscheinliche Propositionen. Viele Übersetzungen, zuerst Boethius, übersetzen „endoxa“ mit „wahrscheinliche Meinungen“. Nach dieser Interpretation wären die dialektischen Argumentationen so etwas wie probabilistische Argumentationen.

¹¹ Vgl. Aristoteles, Topik 100a27–b23. Die Satzreihenfolge ist hier gegenüber dem Original verändert.

- ii. Die endoxa sind vom Auditorium akzeptierte Propositionen. Dies ist die Lesart der rhetorischen Argumentationstheorie. Sie geht in die Richtung der von Platon kritisierten sophistischen Rhetorik.
- iii. Die endoxa sind reputierliche Meinungen, Meinungen mit einer gewissen Autorität, Meinungen, die von wissenschaftlichen Autoritäten akzeptiert werden. Dies ist offensichtlich die von Aristoteles gemeinte Interpretation.

Diese Vielfalt der Interpretationen ist aufschlussreich, weil sie verschiedene Sichtweisen von nichtsicheren Argumentationen deutlich macht. Die zweite Interpretation, nach der die Endoxa vom Adressaten akzeptierte Meinungen sind, liefert die epistemisch schwächsten Argumentationen, diejenigen, die eben Platon schon kritisiert hat. Aristoteles will darüber hinausgehen, indem er fordert, die Prämissen der Argumentation müssten nicht einfach vom Adressaten, sondern von wissenschaftlichen Autoritäten akzeptiert sein. Die Akzeptanz durch die wissenschaftlichen Autoritäten soll der Prämisse noch eine gewisse epistemische Qualität sichern. Den Rekurs auf reputierliche Prämissen verwendet Aristoteles dann auch z. B. in seiner Ethik als Argumentationsform und wissenschaftliche Methode.¹² Unsichere Argumentationen als Argumentationen mit angesehenen Prämissen zu konzipieren ist jedoch problematisch. Das Problem ist, dass die angesehenen Prämissen, wenn sie denn mehr sein sollen als einfache Meinungen, selbst *erkannt* worden sein müssen. Damit sie die gewünschte höhere Dignität haben können, müssen sie also auf *Erkenntnisverfahren* fußen, die Aristoteles aber gerade zu fehlen scheinen. Was Aristoteles hier vorschwebt, ist eine Art von Autoritätsbeweis. Autoritätsbeweise sind aber immer *sekundäre* Wege zum Erkennen, sie setzen ein primäres Erkennen von Seiten der Autorität voraus. Weil Aristoteles ein Verfahren für dieses primäre Erkennen fehlt, ist die Aristotelische Variante der dialektischen Argumentationen auf Sand gebaut.

Wenn man den Rückfall auf eine einfache Prämissenakzeptanz durch den Adressaten (Interpretation ii) vermeiden will, braucht man hier also ein *primäres* Verfahren unsicherer Erkenntnis. Aus heutiger Sicht könnte zuvörderst die Wahrscheinlichkeitstheorie ein solches Verfahren liefern. Dieser Vorschlag ginge in Richtung der ersten Lesart (Interpretation i) von dialektischen Argumentationen; es wären probabilistische Argumentationen. Die ganze Idee einer quantifizierbaren und auf objektiven Informationen wie Häufigkeiten beruhenden Wahrscheinlichkeit ist aber dem antiken Denkhorizont fremd; sie ist

¹² Aristoteles, NE 1098b9–11; 1145b2–7; 1173a1–4.

eine neuzeitliche Erfindung.¹³ Neben der Wahrscheinlichkeitstheorie gibt es noch andere Verfahren, die zu nichtsicheren Erkenntnissen führen können, z. B. die Entscheidungs- und Nutzentheorie oder eine internalistische Theorie praktischer Begründungen. All dies sind jedoch relativ junge Entwicklungen. Für eine starke Argumentationstheorie gilt es, diese Verfahren nutzbar zu machen. Dies ist in erkenntnistheoretischen Ansätzen zur Argumentationstheorie auch geschehen. Sie entwickeln neben den Kriterien für deduktive Argumentationen u. a. auch solche für probabilistische und praktische Argumentationen.¹⁴

3. Von der persuasiven zur argumentativen Rhetorik

Bislang habe ich nur über *antike* Konzeptionen der Rhetorik gesprochen. Was bedeutet „Rhetorik“ heute? Der Ausdruck „Rhetorik“ hat heute im Deutschen zwei Grundbedeutungen mit je einer etwas spezielleren Unterbedeutung:

1. Wissenschaft von der wirkungsvollen Gestaltung öffentlicher Reden – „In Tübingen gibt es einen Studiengang ‚Rhetorik‘“.
- 1.1 Einzelne (umfassende) Theorien innerhalb der Rhetorik₁ – „Ciceros Rhetorik“.
2. Redekunst, Fähigkeit zu wirkungsvollem öffentlichen Reden – „Er versteht sich auf Rhetorik“.
- 2.1 Anwendung der Redekunst bei bestimmten Gelegenheiten – „Sein Beitrag war ein glänzendes Stück Rhetorik.“

Im Folgenden soll es vorwiegend um die Rhetorik als Wissenschaft oder Theorie gehen (Rhetorik₁). Die heutige Rhetorik in diesem Sinne, also Rhetorikwissenschaft, ist geteilt in zwei klar trennbare Hauptdisziplinen: die stilistische oder literarische und die persuasive Rhetorik. In der literarischen Rhetorik geht es hauptsächlich um die Analyse des Redestils und um das Hervorbringen eines guten, d. h. ästhetisch ansprechenden, interessanten und unterhaltsamen etc.

¹³ Redaktion 2004, Sp. 252.

¹⁴ Wichtige Beiträge zum erkenntnistheoretischen Ansatz in der Argumentationstheorie: Biro & Siegel 1992; Feldman 1994; Goldman 1999, Kap. 5; Goldman 2003; Lumer 1990. Einführung und Überblick zu diesem Ansatz: Lumer 2005a. Literaturüberblick speziell zu erkenntnistheoretisch fundierten Kriterien für einzelne nichtsichere Argumentationsarten: Lumer 2005a, Abschn. 3 (Single Argument Types).

Stils. In der persuasiven Rhetorik geht es darum, effektive sprachliche Mittel zu entwickeln, mit denen man jemanden etwas glauben machen kann.¹⁵

Zur literarischen Rhetorik sei nur gesagt, dass diese selbstverständlich nicht das Angriffsziel der Philosophen war, sondern als Beitrag zur Verschönerung der Rede willkommen geheißen werden sollte. Sie ist aber nicht Thema dieses Beitrages, sondern die persuasive Rhetorik. Dieser geht es, wie gesagt, darum, wie man jemanden etwas glauben machen kann, oder allgemeiner, wie man die Akzeptanz einer bestimmten Proposition beim Adressaten einer Rede erzeugen oder vergrößern oder verringern kann. Derartige Mittel zur Persuasion gibt es viele: Das wichtigste sind Argumentationen i. w. S., also Redestücke, in denen eine These aufgestellt wird und Argumente zu ihrer Unterstützung vorgebracht werden.¹⁶ Daneben gibt es eristische Mittel, also mehr oder weniger unfaire Tricks, mit denen man seinen Gegner in der Diskussion angreift, um die Hörer für sich zu gewinnen.¹⁷ Oder es gibt von der Sozialpsychologie erforschte, meist emotionale Mittel, mit denen man Meinungen und Verhaltensweisen beeinflussen kann – wie die Identifikation mit berühmten Personen, sexuelle Anziehung, die Angst, im Konkurrenzkampf zu verlieren usw. – und die ja auch z. B. in der Werbung weidlich eingesetzt werden.¹⁸ Trotz aller Bedenken gegen die letztere Art von Persuasion oder gegen eine Rhetorik, die alle diese persuasiven Mittel einschließt, muss man aber zugestehen, dass diese durchaus ihre moralisch legitimen Einsatzorte und sie selbst damit auch ihre Existenzberechtigung hat. Man denke nur an Situationen, in denen ein Terrorist droht, Geiseln umzubringen oder eine Bombe zu zünden, oder in denen ein Teenager mit Liebeskummer droht, aus einem Fenster in einem oberen Stockwerk zu springen, und man hat die Möglichkeit, mit den Betroffenen zu sprechen. In solchen Situationen kommt es erst einmal auf den unmittelbaren Erfolg an, den Betroffenen von seinem Tun abzuhalten, wie unsauber die persuasiven Mittel auch sein mögen. Aber dies sind Extremfälle. Und allgemein gilt wohl, dass die heutige Verwendung solcher rein persuasiven Mittel den Bereich des moralisch Legitimen weit überschreitet.

¹⁵ Das „Studienbuch Rhetorik“ von Kolmer & Rob-Santer (2002) dokumentiert diese Aufteilung sehr schön: Die Kapitel II-IV sind der stilistischen Rhetorik, das Kapitel V ist der persuasiven, genauer: der argumentativen Rhetorik gewidmet.

¹⁶ Einige wichtige oder Überblickswerke zur argumentativen Rhetorik sind: Perelman & Olbrechts-Tyteca 1958; Kienpointner 1992; Kolmer & Rob-Santer 2002, Kap. V; Tindale 2004.

¹⁷ Z. B. Schopenhauer 1830/31.

¹⁸ Sozialpsychologische Untersuchung solcher Mittel z. B.: Cialdini 1993.

Betrachtet man nun aber die heutige (geisteswissenschaftliche) persuasive Rhetorikwissenschaft, so fällt auf, dass sie sich auf *argumentative* Mittel i. w. S. beschränkt.¹⁹ Trotz der theoretisch eigentlich viel weiteren Möglichkeit ist die persuasive Rhetorikwissenschaft heute also eigentlich eine *argumentative Rhetorik*. Es ist ein rhetorischer Ansatz in der Argumentationstheorie. Die Zielbestimmung, andere etwas glauben zu machen, wird also nicht zu einem konsequenten und radikalen empirischen Forschungsprogramm ausgebaut, in dem ohne Vorurteile und Skrupel die besten Mittel zu diesem Ziel gesucht werden. Sondern man beschränkt sich auf traditionelle argumentative Mittel. Möglicherweise ist diese Selbstbeschränkung eine Reaktion auf Sokrates' und Platons Kritik an einer skrupellosen Sophistik.

4. Erkennen anleiten – Funktion und Funktionsweise gültigen Argumentierens

Die argumentative Rhetorik oder rhetorische Argumentationstheorie ist charakterisiert durch eine bestimmte Funktionsbestimmung für Argumentationen, durch das Ziel, das sie mit Argumentation zu erreichen sucht: eben die Akzeptanz der These zu erzeugen oder zu erhöhen.²⁰ Das grundlegende Problem dieser Funktionsbestimmung ist, dass sie auch zulässt, dass man die Akzeptanz einer *falschen* These erzeugt und dass man die Akzeptanz mit wenig rationalen Mitteln erzeugt. Die praktische Konsequenz ist dann, dass man wegen der Desorientierung über den tatsächlichen Weltzustand schlechte Entscheidungen trifft; dies war ja Sokrates' und Platons wichtigste Kritik der Sophisten.

Diese Kritik wird innerhalb der Argumentationstheorie vom erkenntnistheoretischen Ansatz aufgegriffen.²¹ Dieser bestimmt die Funktion von Argu-

¹⁹ Dies gilt z. B. für alle in Anm. 16 genannten Werke. Für die rhetorische Praxis und pragmatische Rhetorikkurse gilt die gerade behauptete Selbstbeschränkung jedoch nicht. Dort werden oft genug alle verfügbaren Mittel eingesetzt.

²⁰ Z. B. Perelman & Olbrechts-Tyteca 1958, 5; Kolmer & Rob-Santer 2002, 148.

²¹ Wegen des Bezugs dieses Beitrags auf die Rhetorik werden hier andere Ansätze in der Argumentationstheorie neben dem rhetorischen und dem erkenntnistheoretischen vernachlässigt. Der wichtigste weitere Ansatz ist die konsensualistische Argumentationstheorie, die also die Erzeugung von Konsens zur (Standard-)Funktion von Argumentationen erklärt. (Die wichtigsten Vertreter dieses Ansatzes sind Jürgen Habermas, Frans van Eemeren und Rob Grootendorst.) Die konsensualistische Argumentationstheorie ist allerdings mit der rhetorischen verwandt. Der wichtigste Unterschied zur rhetorischen ist, dass die konsensualistische auf die gemeinsame Akzeptanz von Thesen durch den Adressaten *und* den Argu-

mentationen wie folgt: Die (Standard-)Funktion²² von Argumentationen ist, den Adressaten der Argumentation zur *Erkenntnis* der These zu führen, genauer: ihn beim Erkennen der Wahrheit oder Akzeptabilität der These anzuleiten. Diese Funktion nenne ich auch „rationales Überzeugen“. Das besondere dieser Art des rationalen Überzeugens ist, dass der Argumentierende dem Adressaten in Form der Argumentation Material liefert, mit dem der Adressat *sich selbst* von der Wahrheit oder Akzeptabilität der These überzeugen kann. Der Argumentierende versucht nicht, den Adressaten zu bereden, zu überreden, um ihn schließlich irgendwie zur Akzeptanz der These zu bringen. Vielmehr übernimmt der Argumentierende hier eine dienende, eine Servicefunktion: er gibt dem Adressaten etwas, womit er eine Erkenntnis gewinnen kann. Und dies ist mit dem in der Überschrift dieses Beitrags angesprochenen „argumentativen Ethos in der Rhetorik“ gemeint. Um das Wesen dieses Ethos aber besser verständlich zu machen, müssen zunächst einige erkenntnistheoretischen Voraussetzungen geklärt werden.²³

Was ist Erkennen, was ist eine Erkenntnis? Erkennen ist eine bestimmte Art, einen Glauben zu erlangen, nämlich auf eine Art und Weise, die erkenntnistheoretischen Standards genügt. Diese Standards erfordern, dass der Erkennende überprüft, ob erkenntnistheoretisch begründete Kriterien für die Wahrheit oder für die Akzeptabilität der These erfüllt sind. Dabei soll „Akzeptabilität“ bedeuten: Wahrheit, Wahrscheinlichkeit oder Wahrheitsähnlichkeit. Am einfachsten kann dies am leichtesten Fall, dem des deduktiven Erkennens, erklärt werden. Das deduktive Erkennen beruht auf einem allgemeinen Wahrheitskriterium, dem *deduktiven Erkenntnisprinzip*. Dieses besagt: ‚Eine Proposition ist wahr, wenn sie von (i.) wahren Propositionen (ii.) logisch impliziert wird.‘ Das deduktive Erkennen besteht dann darin zu überprüfen, ob die in diesem Erkenntnisprinzip genannten beiden Wahrheitsbedingungen für eine bestimmte Proposition erfüllt sind. Dazu muss das deduktive Erkenntnisprin-

mentierenden zielt. Anders als beim rhetorischen Ansatz wird also gefordert, dass der Argumentierende selbst an seine Argumentation glaubt. Wegen des gemeinsamen Ziels ‚Akzeptanz der These‘ teilt die konsensualistische Argumentationstheorie aber einen großen Teil ihrer Probleme mit der rhetorischen.

²² Argumentationen können viele Funktionen übernehmen, man kann sein Wissen demonstrieren, andere langweilen oder fesseln usw. Die Standardfunktion ist diejenige Funktion, für die der fragliche Gegenstand konstruiert worden ist, die er also in jedem Fall erfüllen können soll.

²³ Die folgende Darstellung der erkenntnistheoretischen Grundlagen und der Funktionsweise von Argumentationen beruht auf: Lumer 1990, 45–48; 280–281; s. a.: Lumer 2005b, Abschn. 5.

zip also auf einen konkreten Fall angewendet werden. Eine solche Konkretisierung ist z. B.: ‚Die Proposition t = ‚Romano Prodi wird in der Legislaturperiode 2006–2010 die Erbschaftssteuer wieder einführen‘ ist wahr, wenn i. p_1 = ‚Wenn Prodi 2006 die Parlamentswahlen in Italien gewinnt, wird er in der Legislaturperiode 2006–2010 die Erbschaftssteuer wieder einführen‘ und p_2 = ‚Prodi hat 2006 die Parlamentswahlen in Italien gewonnen‘ wahr sind und wenn ii. p_1 und p_2 die Proposition t logisch implizieren.‘ Diese Konkretisierung des deduktiven Erkenntnisprinzips ist dann die Basis für folgende deduktive Argumentation:

p_1 : Wenn Prodi 2006 die Parlamentswahlen in Italien gewinnt, wird er in der
Legislaturperiode 2006–2010 die Erbschaftssteuer wieder einführen.
 p_2 : Prodi hat 2006 die Parlamentswahlen in Italien gewonnen.
 Also _____
 t Prodi wird in der Legislaturperiode 2006–2010 die Erbschaftssteuer wieder
einführen.

Die Proposition t , ‚Prodi wird die Erbschaftssteuer wieder einführen‘, kann man also wie folgt erkennen: Bedingung i: Man muss die Wahrheit von p_1 überprüfen, also ob es wahr ist, dass Prodi, wenn er gewinnt, die Erbschaftssteuer wieder einführt. Prodi hat das zumindest verkündet, und es stand im Wahlprogramm; nach allem, was man über ihn weiß, ist es glaubhaft, dass er es vorhat. Außerdem hat keiner seiner Koalitionspartner etwas dagegen. Also ist es ziemlich wahrscheinlich, dass p_1 wahr ist. Sodann muss man die Wahrheit von p_2 überprüfen, dass Prodi die Wahl gewonnen hat. Dies ist relativ einfach: Es stand in den Zeitungen und wurde in den Nachrichten berichtet. Bedingung ii: Der nächste Schritt ist, zu überprüfen, ob diese beiden Prämissen die Proposition t logisch implizieren. Dies ist für den, der Deutsch versteht, einfach. Es handelt sich um einen Schluss der Form: ‚wenn p , dann q ; p ; also: q ‘ – oder in formallogischer Schreibweise: ‚ $p \rightarrow q$; $p \Rightarrow q$ ‘. Diese Form von Schlüssen nennt man „Modus ponens“; es ist die bekannteste und simpelste Form eines logischen Schlusses. Als Resultat der Prüfung ergibt sich also: Alle Bedingungen des konkretisierten Erkenntnisprinzips für die Wahrheit von t sind erfüllt. Entsprechend kann der Erkennende nun rational dazu übergehen, auch an t zu glauben.

(Für diejenigen Leser, die bisher keine Bekanntschaft mit formaler Logik gemacht haben, sei noch kurz erläutert, warum der Modus ponens im besonderen und das deduktive Erkenntnisprinzip im allgemeinen gültig sind und zu wahren Folgerungen führen. Der Schlüssel zum Verständnis logischer Schlüsse sind so genannte logische Operatoren. ‚Nicht‘, ‚und‘, ‚oder‘, ‚wenn ... dann‘, ‚alle ... sind‘ sind solche logischen Operatoren. Grob gesagt: *Logische Operatoren*

sind Terme, die aus einer oder mehreren einfacheren Propositionen eine komplexere Proposition machen, wobei die Wahrheit oder Falschheit der komplexeren Proposition durch die Wahrheit oder Falschheit der einfacheren bestimmt wird. Der entscheidende logisch Operator im Modus ponens ist das ‚wenn ... dann‘. Dieses ‚wenn ... dann‘ ist so definiert, dass die gesamte mit ihm gebildete Proposition nur in einem von vier möglichen Fällen falsch ist, nämlich wenn die Wenn-Proposition wahr ist, die Dann-Proposition aber falsch; in allen anderen Fällen ist die komplexe, also die Wenn-dann-Proposition wahr. Dies kann man in Form einer Tabelle darstellen:

Definition von ‚wenn ... dann‘ durch eine Wahrheitswertetabelle:

p	q	$p \rightarrow q$
w	w	w
w	f	f
f	w	w
f	f	w

Die ersten beiden Spalten geben zusammen die vier möglichen Fälle an, die eintreten können: p ist entweder wahr oder falsch, das gleiche gilt auch für q . Die dritte Spalte gibt dann an, ob der Wenn-Dann-Satz in dem jeweiligen Fall wahr oder falsch ist. Wohl gemerkt, dies ist eine *Definition* von ‚wenn ... dann‘; es macht also keinen Sinn zu fragen, warum die Wenn-dann-Proposition im dritten Fall nicht auch falsch ist; ‚wenn ... dann‘ ist eben so definiert, dass die Wenn-dann-Proposition in diesem Fall wahr ist. Der Modus ponens macht nun Gebrauch von dieser Definition:

<i>Fall</i>	p	q	p	$p \rightarrow q$	q
1	w	w	<u>w</u>	<u>w</u>	w
2	w	f	w	f	f
3	f	w	f	w	w
4	f	f	f	w	f

Der Modus ponens besagt ja, dass wenn p und $p \rightarrow q$ wahr sind, auch q wahr sein muss. Dies kann man nun leicht an der Tabelle bestätigen. p ist in den ersten beiden Fällen, die in den ersten beiden Reihen dargestellt werden, wahr; wenn, wie die Prämissen des Schlusses behaupten, p wahr ist, kommen also nur die ersten beiden Fälle in Frage. $p \rightarrow q$ ist in den Fällen 1, 3 und 4 wahr. Beide Prämissen zusammen sind also nur im Fall 1 wahr. In diesem Fall ist aber auch

q wahr – dies geht aus der Festlegung dieser Fälle hervor. Man kann also einfach durch Eingrenzen der möglichen Fälle beweisen, dass der Modus ponens ein logisch gültiger Schluss ist. Bei allen anderen logisch gültigen Schlüssen gilt das genauso. Sie sind eben so definiert, dass immer dann, wenn die Prämissen wahr sind, auch die Konklusion wahr sein muss. Wir erlernen das Umgehen mit solchen Schlüssen zusammen mit dem Erwerb der Regeln für die logischen Operatoren. Deshalb kann ein normaler Erwachsener ziemlich auf Anhieb die Gültigkeit einfacher logischer Schlüsse erkennen.)

Der Ausdruck „Erkenntnis“ hat zwei Bedeutungen. Eine *Erkenntnis* ist zum einen der Erkenntnisprozess, also das Erkennen. Zum anderen ist eine *Erkenntnis* auch das Ergebnis dieses Prozesses, nämlich der resultierende Glaube an die untersuchte Proposition zusammen mit der Erinnerung an die zentralen Elemente des Erkenntnisprozesses.²⁴ Im Fall des deduktiven Erkennens ist es die Erinnerung daran, aus welchen Prämissen die erkannte Proposition abgeleitet wurde. Diese zweite Komponente der Erkenntnis, die Erinnerung an die zentralen Elemente des Erkenntnisprozesses, ist die *subjektive Begründung* für das Erkannte. Dass man sich auch die subjektive Begründung merkt, hat zwei Vorteile: Zum einen kann man später abschätzen, wie stark ein Glaube begründet ist; dies ist wichtig, wenn man einmal zu – wie man plötzlich feststellt – widersprüchlichen Meinungen gelangt ist. In solch einem Fall wird man dann die schwächer begründete Meinung aufgeben. Zum anderen weiß man, von welchen Prämissen ein bestimmter Glaube abhängt. Falls sich herausstellt, dass eine dieser Prämissen, entgegen der vorherigen Annahme, doch falsch ist, dann kann man alle mit ihr begründeten Meinungen ebenfalls revidieren.

Das eben vorgestellte Beispiel behandelte nur das deduktive Erkennen, das auf dem deduktiven Erkenntnisprinzip beruht. Es gibt noch eine Reihe anderer Erkenntnistypen, die auf anderen Erkenntnisprinzipien beruhen. Solche Erkenntnisprinzipien sind z. B. das *erkenntnisgenetische Erkenntnisprinzip*: ‚Eine Proposition ist wahr, wenn sie korrekt verifiziert worden ist‘ oder das *interpretierende Erkenntnisprinzip*: ‚Eine Proposition über ein Ereignis oder einen Zustand ist wahr, wenn dieses Ereignis bzw. dieser Zustand zur einzig möglichen Erklärung für ein bekanntes Faktum gehören.‘ Diese Erkenntnisprinzipien sind analytisch wahr, sie geben allgemeine Bedingungen für die Wahrheit oder Akzeptabilität von Propositionen an. In jedem Fall besteht das Erkennen dann

²⁴ Genauere Bedingungen für Erkenntnis: Lumer 1990, 30–43. Die genaueren Bedingungen enthalten u. a. auch die Liberalisierung, dass man nicht alle Prämissen behalten haben muss; es genügt auch die Erinnerung an einen „Schlüssel“ (z.B. ein Handbuch), mit dem man sich das Wissen, aus welchen Prämissen die These abgeleitet wurde, wiederbesorgen kann.

darin, dass der Erkennende überprüft, ob die Bedingungen solch eines Erkenntnisprinzips für eine bestimmte Proposition erfüllt sind.

Bislang wurde hier nur erläutert, worin Erkenntnis (im Sinne des Erkenntnisprozesses) besteht. Erkenntnistheoretische Ansätze in der Argumentationstheorie sehen ja, wie oben gesagt, das rationale Überzeugen als die Standardfunktion von Argumentation an. D. h. sie konzipieren Argumentationen so, dass gültige Argumentationen den Adressaten beim Erkennen der Wahrheit oder Akzeptabilität der These anleiten. Wie funktioniert das? Auch dies sei der Einfachheit halber an deduktiven Argumentationen erläutert, die selbstverständlich das deduktive Erkennen anleiten. Es müssen zwei Arten von Regeln für deduktive Argumentationen unterschieden werden: Gültigkeitskriterien für die deduktive Argumentation selbst und Kriterien für die adäquate Verwendung gültiger deduktiver Argumentationen zu Überzeugungszwecken.²⁵ Die Gültigkeitskriterien geben an, wann eine Argumentation *prinzipiell* zum rationalen Überzeugen verwendet werden kann; sie definieren, was ein prinzipiell funktionierendes Instrument ist.²⁶ Die Adäquatheitskriterien geben an, *in welchen Situationen* diese Argumentation sinnvollerweise zum rationalen Überzeugen angewendet werden kann. Die Kriterien für die adäquate Verwendung sind so etwas wie die Gebrauchsanweisung des durch die Gültigkeitskriterien definierten Instruments. Im folgenden werden nur verkürzte Versionen dieser Kriterien mit den wichtigsten Bedingungen angeführt; die Feinheiten sind hier irrelevant.²⁷

Argumentative Gültigkeit deduktiver Argumentationen:

DA0: Definitionsbereich: Die Argumentation besteht aus 1. einer Aussage, der These, 2. einem Argumentationsindikator (wie ‚deshalb gilt‘, ‚folglich‘, ‚also‘) und 3. einer Menge von weiteren Aussagen, den Prämissen.

²⁵ Zur Begründung dieser Aufteilung: Lumer 2005b, Abschn. 6.

²⁶ Zu unterscheiden sind *argumentative Gültigkeit* und *logische Gültigkeit*. Die allgemeine Bedeutung von „Gültigkeit“ ist in beiden Fällen: ausgezeichnete, zeitlose und funktionserfüllende Qualität bestimmter Abstrakta (wie: Propositionen und Urteile, logische Schlüsse, Erklärungen, Beweise, Forschungsmethoden). Da Argumentationen und logische Schlüsse unterschiedliche Funktionen haben, sind auch ihre Gültigkeitskriterien verschieden. Gültige deduktive Argumentationen müssen auch logisch schlüssig, also logisch gültig sein, außerdem aber noch u. a. wahre Prämissen haben. Nichtdeduktive gültige Argumentationen hingegen müssen nicht logisch schlüssig sein.

²⁷ Genaue Bedingungen für deduktive Argumentationen: Lumer 1990, 180–209, insbesondere 187–189.

DA1: Argumentationsindikator: Der Argumentationsindikator gibt an, 1. dass die ganze Folge eine Argumentation ist, 2. welche Aussage die These ist und 3. welche Aussagen die Prämissen sind. (Bei ‚deshalb gilt‘ beispielsweise steht die These hinter dem Argumentationsindikator, die Prämissen stehen davor.)

DA2: Wahrheitsgarantie: 1. Die Prämissen sind wahr, und 2. sie implizieren logisch die These.

DA3: Prinzipielle Adäquatheit: Es gibt mindestens eine Person, die die Prämissen als wahr oder akzeptabel erkannt hat, aber nicht die These.

Situative Adäquatheit deduktiver Argumentationen zum rationalen Überzeugen:

DA4: Situative Adäquatheit: Eine argumentativ gültige deduktive Argumentation ist adäquat, um einen Adressaten rational von der These zu überzeugen, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind: 1. Der Adressat ist sprachkompetent, aufgeschlossen, aufmerksam und urteilsfähig. 2. Er hat die Prämissen als akzeptabel erkannt, aber nicht im gleichen Maße die These. 3. Die Schlussbeziehung zwischen den Prämissen und der These ist hinreichend einfach, um vom Adressaten erkannt zu werden.

Wie funktioniert nun die Anleitung des deduktiven Erkennens mit Hilfe einer Argumentation, die diese Bedingungen erfüllt? Zunächst einmal informiert der Argumentationsindikator den Adressaten, dass das, was er gerade wahrnimmt, eine Argumentation ist (genauer: ... nach Ansicht ihres Autors eine Argumentation ist). Der Argumentationsindikator informiert den Adressaten außerdem, was die Prämissen der Argumentation sind und was die These ist. Implizit macht der Argumentationsindikator den Adressaten darauf aufmerksam, dass letzterer mit Hilfe dieser Argumentation – zumindest nach der Auffassung des Argumentierenden – die Akzeptabilität der These erkennen kann. Der Adressat kann dieses Angebot annehmen und mit der Prüfung der These beginnen.

Der systematisch erste Schritt dieser Prüfung besteht darin, herauszufinden, an welchem Erkenntnisprinzip sich diese Argumentation orientiert. Im Idealfall sagt einem der Argumentationsindikator auch dies, z. B. weist der Argumentationsindikator ‚folglich gilt‘ auf eine deduktive Argumentation hin. Meist sind Argumentationen nicht so ideal, und der Adressat muss aus inhaltlichen Merkmalen dieses Erkenntnisprinzip erschließen. Bei deduktiven Argumentationen etwa müssen alle Begriffe der These schon in den Prämissen vorkommen. In unserem Beispiel kam z. B. schon die komplette These ‚Prodi wird die Erbschaftssteuer wieder einführen‘ im Hauptsatz der ersten Prämisse vor. Die meisten Menschen können die Erkenntnisprinzipien nicht formulieren; aber mit einem bisschen Erfahrung haben sie ein intuitives Verständnis von einigen solcher Prinzipien in dem Sinne, dass sie wissen, worauf sie beim Über-

prüfen der Akzeptabilität der These achten müssen. Das der Argumentation zugrunde liegende Erkenntnisprinzip herauszufinden ist der Schlüssel für die Verwendung der Argumentation zum Anleiten des Erkennens. Wenn man es einmal gefunden hat, kann das Erkenntnisprinzip als Checkliste zum Erkennen der Akzeptabilität der These verwendet werden. Der Adressat kann nämlich nun überprüfen, ob alle Bedingungen dieses Prinzips für die Akzeptabilität der These erfüllt sind. Beim deduktiven Erkennen muss er gemäß dem deduktiven Erkenntnisprinzip überprüfen, i. ob die Prämissen der Argumentation wahr sind und ii. ob sie die These implizieren. Die Gültigkeits- und Adäquatheitsbedingungen für deduktive Argumentationen sind nun genau so ausgelegt, dass, wenn die Argumentation gültig ist und adäquat verwendet wird, der Adressat diese Überprüfung unmittelbar vornehmen kann, und dass das Resultat dieser Überprüfung positiv sein muss. Denn zum einen sind die Prämissen wahr – dies fordert die Bedingung DA2.1 –, und der Adressat hat die Prämissen schon als akzeptabel erkannt – dies fordert die Bedingung DA4.2. Der Adressat braucht sich zur Überprüfung der Prämissenwahrheit (i) also nur daran zu erinnern, dass er diese Prämissen schon als akzeptabel erkannt hat. Zum anderen implizieren die Prämissen logisch die These – dies fordert die Bedingung DA2.2 –; außerdem muss der Adressat sprachlich kompetent sein – s. DA4.1 –, was auch die Kenntnis der logischen Operatoren und damit logischer Schlüsse impliziert. Schließlich muss die Schlussbeziehung hinreichend einfach sein, um von ihm verstanden zu werden – dies fordert die Bedingung DA4.3. All dies zusammen ermöglicht dem Adressaten unmittelbar und mit positivem Ergebnis zu überprüfen, dass die Bedingungen des deduktiven Erkenntnisprinzips für die These erfüllt sind. Und wenn er rational ist, wird er dann die These für wahr oder wenigstens akzeptabel halten.

5. Der argumentative Ethos – und seine Vorteile für Adressat und Argumentierenden

Letztlich erfolgt das argumentativ angeleitete deduktive Erkennen genauso wie das solipsistische deduktive Erkennen: Man überprüft, ob die Bedingungen des deduktiven Erkenntnisprinzips erfüllt sind. Ist die Argumentation dann nicht überflüssig? Nein, auf keinen Fall. Das deduktive Erkenntnisprinzip sagt nur, dass eine These wahr ist, wenn es wahre Prämissen *gibt*, aus denen die These folgt; hinzu kommt noch eine pragmatische Bedingung, dass diese Prämissen nicht nur wahr, sondern auch vom Erkennenden als akzeptabel erkannt sein worden müssen. Aber das deduktive Erkenntnisprinzip sagt uns nicht, *welche* Prämissen diese Bedingungen für eine bestimmte These *t* und eine bestimmte

Person erfüllen. Und solche Prämissen zu finden ist in den interessanten Fällen auch nicht trivial. Dies sollte nun genau die Leistung und der Service des *Argumentierenden* sein. Er hat Prämissen ausgesucht, die diese Bedingungen erfüllen, die also wahr und vom Adressaten als akzeptabel erkannt sind und die die These implizieren. In gewisser Weise gibt der Argumentierende dem Adressaten nur einen sehr genauen Tipp, wie er die Akzeptabilität der These überprüfen kann. Die Erkenntnisleistung muss der Adressat dann selbst erfüllen. Aber dieser vollzieht die Erkenntnis, die der Argumentierende schon vollzogen hat, nur *nach*; der Argumentierende liefert ihm das Material dazu, dass er dies kann. In diesem Sinn kann man sagen: Der Argumentierende vermittelt nicht nur seine *Meinung* an den Adressaten, sondern er gibt *eine Erkenntnis als solche* weiter. Er liefert nicht nur die primäre Information, dass die These akzeptabel ist, was der Adressat dann glauben kann oder auch nicht. Sondern der Argumentierende liefert auch die *sekundäre* Information, wie der Adressat die Akzeptabilität der These erkennen kann, wodurch der Adressat dann – wenn er das Überprüfungsangebot annimmt und die Argumentation gültig und adäquat ist – tatsächlich zur Erkenntnis der These gelangt.

Dies macht den argumentativen Ethos der Rhetorik aus. Die erkenntnistheoretisch orientierten Argumentationen sind nicht persuasiv aus der Perspektive des *Argumentierenden* konzipiert, der den *Adressaten* nur irgendwie zur Akzeptanz seiner These bringen will und diesen bedrängt, sie anzunehmen. Sie sind vielmehr eher aus der Perspektive des Adressaten konzipiert; ihm wird ein Überprüfungsangebot gemacht; er kann dieses annehmen und dann autonom und rational erkennen, dass die These akzeptabel ist. (Diese Orientierung an der Adressatenperspektive bedingt auch, dass man erkenntnistheoretisch konzipierte Argumentationen ganz unabhängig von der rhetorischen Situation zum Erkennen verwenden kann. Man versucht selbst, eine gültige und adäquate Argumentation für eine Hypothese zu entwickeln, und überprüft so, ob diese wahr ist.) Die Kernelemente des argumentativen Ethos in der Rhetorik sind also: 1. Dem Adressaten wird etwas geboten, eben die primäre und die sekundäre Information und damit die Möglichkeit einer Erkenntnis. 2. Seine Autonomie als rational Erkennender wird respektiert; der Adressat nimmt die These nur als Ergebnis seines eigenen Erkennens an.

Selbstverständlich bringt man, im Erfolgsfall, mit einer erkenntnistheoretisch orientierten Argumentation einen Adressaten auch zur Akzeptanz der These – was ja das Ziel rhetorischer Argumentationstheorien ist. Aber bei erkenntnistheoretisch orientierten Argumentationen wird diese Akzeptanz auf eine erkenntnistheoretisch qualifizierte Weise erreicht, die für den Adressaten selbst von Vorteil ist, vorteilhafter jedenfalls als eine Rhetorik, die einfach auf eine unqualifizierte Akzeptanz der These zielt. Warum ist dies vorteilhafter?

1. *Die resultierenden Meinungen sind häufiger wahr oder wahrheitsähnlich:* Das Ergebnis des Überzeugens ist ja nicht einfach eine Akzeptanz der These, sondern eine *Erkenntnis*. Und dies impliziert bereits, dass die geglaubte These akzeptabel ist: Sie ist wahr oder wenigstens wahrheitsähnlich oder wahrscheinlich. Dies liegt an den erkenntnistheoretischen Prinzipien, an denen sich die Argumentation orientiert. Diese erkenntnistheoretischen Prinzipien basieren letztlich auf *Wahrheitsdefinitionen* und sind deshalb zuverlässige Kriterien dafür, wann eine These wahr oder akzeptabel ist. Wahre und oft auch wahrheitsähnliche Meinungen wiederum helfen uns bei der Orientierung in der Welt, derart dass wir bei unseren Entscheidungen die beste Alternative wählen. Auf der Basis wahrer Meinungen können wir unsere Ziele erreichen, weil wir wissen, was die Folgen unseres Tuns sein werden. Und wir können die beste Alternative wählen, weil wir die Implikationen aller relevanten Optionen kennen und wissen, in welchem Maße diese unsere Kriterien für gute Ziele und Handlungen erfüllen. Demgegenüber sei hier nur an Sokrates' Beispiel erinnert, bei dem sich jemand aufgrund einer falschen Meinung einen Esel als Schlachttross zulegt. Allerdings wurde oben gegen Sokrates und Platon dafür argumentiert, dass man auch unsichere Erkenntnis- und Argumentationsverfahren zulassen sollte, um sein Orientierungswissen erheblich erweitern zu können. Als Folge dieser Öffnung sind allerdings auch einige Erkenntnisse falsch, und es werden gelegentlich deutlich suboptimale Alternativen gewählt. Ein Beispiel dafür ist die 90%ige Sonnenscheinprognose, bei der man dann ausgerechnet die schlechten 10% erwischt und sein Picknick für einen Regentag ansetzt. Aber wegen des Rekurses auf effiziente erkenntnistheoretische Prinzipien, die sich wiederum auf Wahrheitsdefinitionen stützen, ist der Anteil wahrer oder wahrheitsähnlicher Meinungen so hoch, wie er für Menschen nur sein kann. – Persuasive Verfahren, die sich nicht auf solche Erkenntnisprinzipien stützen, führen jedenfalls zu einem deutlich geringeren Wahrheitsanteil unter den resultierenden Meinungen.

2. *Erkenntnisakkumulation:* Durch einen Erkenntnisprozeß erworbene Meinungen werden von subjektiven Begründungen begleitet. Dadurch sind die Gründe für diesen Glauben wieder auffindbar, und die Begründungsstärke ist dokumentiert. Bei konfligierenden Meinungen kann man deshalb die schwächer begründete aufgeben sowie alle Meinungen, die von dieser nun aufgegebenen Meinung abhängen. Dies bedeutet aber, dass man wahrscheinlicher falsche durch wahrscheinlicher wahre Meinungen ersetzt, so dass man auf die Dauer den Anteil seiner wahren Meinungen erhöht. Der erkenntnistheoretisch organisierte Meinungserwerb ist also kumulativ, führt zu immer besseren Erkenntnissen. – Für persuasiv erworbene Meinungen gilt selbstverständlich

nichts dergleichen, weil dieser Meinungserwerb nicht an ein kumulatives System des Wissenswandels gebunden ist.

3. *Argumentation als subjektive Begründung*: Zu Erkenntnissen gehören ja auch die subjektiven Begründungen. Erkenntnistheoretisch konzipierte Argumentationen sind aber zugleich auch ideale Formen subjektiver Begründungen. Der Adressat kann diese Argumentationen also unmittelbar als seine subjektive Begründung verwenden.

4. *Übertragung von Erkenntnissen als solchen und gesellschaftliche Wissensakkumulation*: Erkenntnistheoretisch konzipierte Argumentationen erlauben, Erkenntnisse als solche intersubjektiv zu übertragen. Dies ermöglicht erst überhaupt eine kooperative und arbeitsteilige Wissensproduktion. Es werden eben nicht nur *Meinungen* der verschiedenen Forscher ausgetauscht, sondern nachvollziehbare Erkenntnisse. Dies wiederum führt dann auch auf gesellschaftlicher Ebene zu einer Erweiterung und Verbesserung der Erkenntnisse analog zur individuellen Erkenntnisakkumulation. (Ohne die zugehörigen wahrheitsbezogenen argumentativen Begründungen erhöht sich durch eine vergesellschaftete Erkenntnisproduktion nur die Anzahl der in einer Gesellschaft vertretenen und bekannten Meinungen; aus ihnen können aber nicht die wahren Meinungen herausgefiltert werden.) Die Bedeutung dieser durch Argumentationen ermöglichten Wissensakkumulation für eine Wissensgesellschaft ist kaum zu überschätzen.²⁸ – Für persuasive Argumentationen gilt dies alles selbstverständlich nicht.

5. *Perspektive des wahrheitssuchenden Subjekts*: Die erkenntnistheoretisch konzipierten Argumentationen sind auf einen Adressaten zugeschnitten, der als epistemisch rationales, wahrheitssuchendes Subjekt die Akzeptabilität von Thesen überprüft. Sie unterstützen also die Perspektive eines autonomen und mündigen epistemisch rationalen Subjekts, das aufgrund rationaler Prüfung über die Akzeptabilität von Thesen entscheidet. Persuasive Argumentationen tendieren hingegen dahin, den Adressaten zu instrumentalisieren, indem sie ihm eine vom Argumentierenden ausgesuchte These aufzudrängen suchen.

Für den *Argumentierenden* hat die Orientierung am argumentativen Ethos – je nach dessen Interessenlage – möglicherweise einen Nachteil: Die Menge der Thesen, die er den Adressaten glauben machen kann und will, wird möglicherweise beschnitten, wenn der Argumentierende nicht mehr auf beliebige persuasive Mittel zurückgreifen kann. (Gültige Argumentationen kann er ja immer

²⁸ Zur wahrheitsorientierten gesellschaftlichen Wissensproduktion und dem Anteil von Argumentationen daran s.: Goldman 1999.

einsetzen – wenn er denn überhaupt in der Lage ist, gültig zu argumentieren. Die rein persuasive Herangehensweise gibt ihm dann noch zusätzliche Mittel an die Hand.) Denn nicht für alle Meinungen, von denen er sich wünscht, dass der Adressat sie haben möge, gibt es ja gute Argumente. Das rein persuasive Vorgehen ist in solchen Fällen aber meist ohnehin moralisch problematisch.

Diesem möglichen Nachteil der am argumentativen Ethos orientierten Rhetorik stehen aber Vorteile auch für den Argumentierenden gegenüber:

1. Leichtere und dauerhaftere Akzeptanz der These: Zumindest bei kritischen Adressaten erreicht man mit gültigen und adäquaten Argumentationen eher die Akzeptanz der vertretenen These; und diese Akzeptanz ist wegen der mitgelieferten Gründe dauerhaft. Das persuasive Vorgehen hingegen bleibt bei diesem Adressatenkreis in der Regel erfolglos.

2. Aufbau epistemischer Reputation: Gerade bei kritischen Adressaten kann man durch sauberes Argumentieren auch eine hohe epistemische Reputation aufbauen. Umgekehrt verspielt der persuasiv Argumentierende den Vertrauenskredit, den er beim Adressaten haben mag. Wer einem (kritischen) Adressaten mit dummen oder gar offensichtlich interessierten Argumenten kommt, wird in Zukunft kaum mehr als epistemische Autorität ernstgenommen und stößt wahrscheinlich auf Mißtrauen bei allem, was er sagt.

3. Beginn einer Kooperation: Am argumentativen Ethos orientierte Rhetorik ist, wie eben deutlich gemacht wurde, ein Geben, oder wie es spieltheoretisch heißt, ein kooperativer Spielzug. Mit solchen kooperativen Spielzügen können umfassendere gegenseitige Kooperationen eröffnet oder weitergeführt werden, die dann auch dem Redner unmittelbar zugute kommen. Solche Kooperationen können sich auf epistemische Ziele beschränken; es ergibt sich also zwischen dem ursprünglichen Redner und dem ursprünglichen Adressat ein Informationsaustausch und eine kooperative Wahrheitssuche. Die Kooperation kann aber auch in ganz anderen Bereichen fortgesetzt werden.

All dies zeigt, dass die Realisierung des argumentativen Ethos in der Rhetorik nicht nur für den Adressaten, sondern zumeist auch für den Argumentierenden besser ist. Aber dessen Umsetzung erfordert auch gewisse erkenntnis- und argumentationstheoretische Kenntnisse der Funktionsweise von Argumentationen und der erkenntnistheoretischen Prinzipien, insbesondere auch der nicht-deduktiven Argumentationen und Prinzipien. (Diese Kenntnisse zu verbreitern ist eine wesentliche Aufgabe der Allgemeinbildung, die in den öffentlichen Bildungseinrichtungen der deutschsprachigen Länder (und nicht nur dort) viel zu sehr vernachlässigt wird.)

6. Eine moralische Bewertung des bloßen Überredens

Die gerade angestellten Überlegungen betrafen die jeweils individuellen prudenziellen Perspektiven des Argumentierenden sowie des Adressaten. Damit sind die moralischen Frage noch nicht beantwortet: Ist argumentierendes Überzeugen immer moralisch besser als Persuasion (im Sinne des bloßen Überredens)? Ist Persuasion immer moralisch verboten?

Der interessante Fall ist dabei, dass der Redner bewusst oder fahrlässig persuasiv ist und der Adressat die persuasiven Mittel nicht als solche erkennt und deshalb tatsächlich überredet wird. Dies soll im folgenden immer angenommen werden. Zu unterscheiden ist sodann zwischen 1. dem persuasiven Vermitteln bewusst falscher Meinungen und 2. dem Vermitteln wahrer Meinungen mit bloß persuasiven Mitteln, die also argumentative Standards verletzen. Im letzteren Fall gibt es möglicherweise durchaus gute Argumente für die These und der Argumentierende mag sie – nach der gerade gemachten Annahme auch kennen –, aber er schätzt den Adressaten als nicht hinreichend einsichtig oder informiert ein und verwendet deshalb ausschließlich oder zusätzlich Überredungsmittel. Dies mag etwa in den oben angeführten Beispielen des Terroristen und des jugendlichen Selbstmörders der Fall sein, wenn diese überredet werden sollen, von ihrem Vorhaben abzulassen. Im folgenden soll mit „Persuasion“ der Einfachheit halber immer gezielte bloße Persuasion gemeint sein; der Sprecher weiß also, dass einer der beiden gerade unterschiedenen Fälle vorliegt.

Der erste Fall, das persuasive Vermitteln falscher Meinungen, impliziert (unter der obigen Annahme) immer eine Lüge, zu der noch die persuasive Untermauerung hinzukommt; er ist also normalerweise gravierender als eine Lüge. Der zweite Fall, das persuasive Vermitteln einer wahren Meinung, wird meist ebenfalls Lügen enthalten, nämlich wenn die verwendeten Argumente unwahr sind – und seien es nur die impliziten formalen Argumente, etwa dass eine logische Implikation vorliegt. Aber dieser Fall ist weniger gravierend als der erste, weil ja wenigstens die zentrale Aussage, die These wahr ist.

Im Normalfall ist das erfolgreiche Lügen nachteilig für den Belogenen. Dieser ist nun falsch orientiert über den Zustand der Welt und fällt in der Folge vielleicht mehr oder weniger nachteilige Entscheidungen. Außerdem mag er die falsche Information weiterverbreiten. Eine weiterreichende negative Folge des Lügens ist, dass es im Falle des Entdecktwerdens zu Vertrauensverlust führt und dadurch die informative Kooperation massiv stört. Ein über das einfache Lügen hinausgehender möglicher Schaden durch Persuasion ist, dass die argumentativen und Erkenntnisstandards des Adressaten der Argumentation korrumpiert werden: Durch die überzeugend vorgetragene falsche Begründung wird er über diese Standards verunsichert und verwendet später selbst im guten

Glauben falsche Standards. Die Gefahr dieser Korrumpierung der Standards ist um so größer, je mehr diese – wie es in den deutschsprachigen Ländern meist der Fall ist – nur durch autodidaktisches Lernen aus vorgefundenen Beispielen und nicht durch explizite Unterrichtung über ausformulierte Kriterien erworben werden. Der aus der Korrumpierung der Standards erwachsende Schaden kann noch größer sein als der direkte durch die Falschinformation. Aus diesen Gründen ist nicht nur das Lügen – zumindest prima facie – moralisch verboten, sondern um so mehr die bewusste Persuasion.

Nun ist aber das Lügenverbot nur eine Prima-facie-Norm, die durch starke gegenläufige Normen oder Interessen übertrumpft werden kann;²⁹ und das gleiche gilt auch für gezielte Persuasion. Insbesondere kann bloße Persuasion moralisch besser sein, als gar nichts zu unternehmen oder gar als korrektes Argumentieren. In den meisten Fällen faktischer Persuasion ist die Bedingung, dass korrektes Argumentieren nicht oder viel schlechter zielführend ist als die bloße Persuasion, allerdings nicht erfüllt; und dann ist das korrekte Argumentieren die moralisch bessere Alternative, die Prima-facie-Norm gilt auch endgültig. Im folgenden soll es deshalb nur um Fälle gehen, in denen korrektes Argumentieren vermutlich nicht oder nur schlecht zum Erfolg führt und die bloße Persuasion möglicherweise die moralisch bessere Alternative ist.

Zum einen kann die Persuasion sogar im Interesse des Adressaten sein. Dies ist beispielsweise so in typischen Fällen jugendlicher Selbstmordversuche, wenn der Versuch nicht anders unterbunden werden kann. Andere Beispiele dieser Kategorie sind grausame und entmutigende Wahrheiten, die zu wissen für den Betreffenden keine oder nur noch eine geringe Orientierungsfunktion haben. (Extrembeispiel: Einem im Sterben Liegenden wird mitgeteilt, dass sein einziges Kind nicht ans Sterbebett kommen kann, weil es soeben tödlich verunglückt ist.) Zum anderen kann die Persuasion im Interesse der Gesellschaft sein und dabei über das bloße Partikularinteresse des Sprechers (typischer Fall: Interesse des Verkäufers am Verkauf) hinausgehen. Beispiele dieser Kategorie sind: Der Adressat wird durch die Persuasion von einer bereits intendierten moralisch schlechten Tat abgehalten; der Adressat wird durch die Persuasion zu einer gesellschaftlich sehr nützlichen Handlung verleitet, die er anderenfalls nie vollzogen hätte.

Beide Arten von möglichen moralisch relevanten Vorteilen der Persuasion (Vorteil für den Adressaten, Vorteil für die sonstige Gesellschaft) können auf diverse Weisen kombiniert sein. Wenn der Vorteil für den Adressaten mit dem

²⁹ Zumindest sehen dies die meisten Ethiker so, wohingegen Kant an einem völlig uneingeschränkten Lügenverbot festhält (Kant 1797).

Vorteil für die Gesellschaft verbunden ist, ist die Persuasion (unter den genannten einschränkenden Bedingungen) paretosuperior (d. h. wenigstens für eine Person besser und für niemanden schlechter) gegenüber dem korrekten Argumentieren;³⁰ und dann sollte sie auch endgültig erlaubt sein – trotz des Prima-facie-Verbots. Das gleiche gilt, wenn die Persuasion (wieder unter den genannten einschränkenden Bedingungen) für den Adressaten oder für die Gesellschaft vorteilhaft für die jeweils andere Seite aber neutral ist. Problematisch sind erst die gemischten Fälle, wenn die Persuasion also für den Adressaten vorteilhaft, für die Gesellschaft aber schlecht ist, oder umgekehrt – was viel häufiger vorkommt –, wenn sie für den Adressaten schlecht, für die Gesellschaft aber vorteilhaft ist. Beispiele für den zweiten Fall reichen vom Erschwindeln eines Dienstes oder einer Spende bis zur Opferung (mit Hilfe von persuasiv erzeugten Fehlinformationen) des Adressaten für eine gute Sache. In solchen Fällen müssen für die moralische Gesamtbewertung die konfligierenden Interessen gegeneinander abgewogen werden.³¹ Aber auch wenn die Persuasion (unter den einschränkenden Bedingungen) nach dieser Abwägung insgesamt moralisch besser ist als korrektes Argumentieren oder als die Unterlassung beider, so ist sie damit noch nicht automatisch endgültig moralisch erlaubt, sondern erst dann, wenn keine moralische „Überausbeutung“ der Geschädigten vorliegt, diese also über die jeweils moralisch geltenden Hilfepflichten hinaus in Anspruch genommen werden.

7. Schlussbemerkung

Damit kann nun der Titelslogan spezifiziert werden: Aus der prudentiellen Sicht des Sprechers gilt: Überreden ist nicht selten gut, nicht selten aber auch schlecht für den Sprecher. Überzeugen ist meist besser als Überreden – zumindest immer dann, wenn es mit geringem Mehraufwand möglich ist. Und aus moralischer Perspektive gilt: Überreden ist in seltenen Fällen moralisch gut. In den allermeisten Fällen ist Überzeugen moralisch besser.

³⁰ Streng genommen muss noch keine Paretosuperiorität vorliegen, da auch der gesellschaftliche Gesamtvorteil aus Vor- und Nachteilen für die einzelnen Gesellschaftsmitglieder zusammengesetzt sein kann. In diesem Fall gilt das unten über die Notwendigkeit des Abwägens Gesagte.

³¹ Solche Abwägungen werden am besten in moralischen Wohlfahrtsfunktionen vorgenommen, in die der Nutzen für alle Betroffenen einfließt. Es gibt diverse Vorschläge für solche Wohlfahrtsfunktionen; mein eigener ist: Lumer 2000, 616–632.

Ich danke Reinhard Kleinknecht und Günther Kreuzbauer für wertvolle Anregungen zu diesem Beitrag.

8. Literatur

- Biro, John I. /Siegel, Harvey (1992): *Normativity, Argumentation and an Epistemic Theory of Fallacies*, in: Frans H. van Eemeren/Rob Grootendorst/J. Anthony Blair/Charles Arthur Willard (Ed.en), *Argumentation Illuminated*, SicSat, Amsterdam, 85–103.
- Cialdini, Robert B. (1993): *Influence: The Psychology of Persuasion*, Quill William Morrow, New York: ¹1984; ²1993.
- Feldman, Richard (1994): *Good Arguments*, in: Frederick F. Schmitt (Ed.): *Socializing Epistemology: The Social Dimensions of Knowledge*, Rowman & Littlefield, Lanham (MD), 159–188.
- Goldman, Alvin I. (1999): *Knowledge in a Social World*, Clarendon, Oxford.
- Goldman, Alvin I. (2003): *An Epistemological Approach to Argumentation*, *Informal Logic* 23, 51–63.
- Kant, Immanuel (1797): *Über ein vermeintes Recht aus Menschenliebe zu lügen*, in: Ders., *Werkausgabe*, hg. von Wilhelm Weischedel, Bd. VIII, Suhrkamp, Frankfurt am Main ²1977, 637–643.
- Kienpointner, Manfred (1992): *Alltagslogik: Struktur und Funktion von Argumentationsmustern*, Frommann-Holzboog, Stuttgart.
- Kolmer, Lothar/Carmen Rob-Santer (2002): *Studienbuch Rhetorik*. Schöningh, Paderborn [etc.].
- Lloyd, Geoffrey E[nest Richard (1979): *Magic, Reason and Experience: Studies in the Origin and Development of Greek Science*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lumer, Christoph (1990): *Praktische Argumentationstheorie: Theoretische Grundlagen, praktische Begründung und Regeln wichtiger Argumentationsarten*, Vieweg, Braunschweig.
- Lumer, Christoph (2000): *Rationaler Altruismus: Eine prudentielle Theorie der Rationalität und des Altruismus*, Universitätsverlag Rasch, Osnabrück.
- Lumer, Christoph (2005a): *The Epistemological Approach to Argumentation – A Map*, *Informal Logic* 25, 189–212.
- Lumer, Christoph (2005b): *The Epistemological Theory of Argument – How and Why?*, *Informal Logic* 25, 213–242.
- Lumer, Christoph (Hg.) (2005/2006): *The Epistemological Approach to Argumentation = 2 Themenhefte von: Informal Logic* 25, 3 (2005) & 26, 1 (2006).
- Perelman, Chaim; Olbrechts-Tyteca, Lucie (1958): *La nouvelle rhétorique: Traité de l'argumentation*. 2 Bde. Presses Universitaires de France, Paris. - Dt. Übers.: *Die neue Rhetorik: Eine Abhandlung über das Argumentieren*, hg. v. Josef Kopperschmidt, Übers. v. Roland F. Varwig und Hans-Jörg Ehni in Zusammenarbeit mit Josef Kopperschmidt, 2 Bde., frommann-holzboog, Stuttgart-Bad Cannstadt 2003.

- Redaktion (2004): *Wahrscheinlichkeit I: Terminologisches*, in: Joachim Ritter; Karlfried Gründer; Gottfried Gabriel (Ed.), *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 12: W–Z, Schwabe, Basel, Sp. 251f.
- Schopenhauer, Arthur (1830/1831): *Eristische Dialektik oder Die Kunst, Recht zu behalten*, in: Ders., *Der handschriftliche Nachlaß*, Hg. v. Arthur Hübscher, Bd. 3: *Berliner Manuskripte 1818-1830*, Kramer, Frankfurt am Main 1970. (Nachdruck: Deutscher Taschenbuch Verlag, München 1985.) – Andere Ausgabe: Arthur Schopenhauer: *Eristische Dialektik oder Die Kunst, Recht zu behalten*, Haffmans Verlag, Zürich 1983.
- Siegel, Harvey/Biro, John (1997): *Epistemic normativity, argumentation, and fallacies*, *Argumentation* 11, 277–292.
- Tindale, Christopher W. (2004): *Rhetorical Argumentation: Principles of Theory and Practice*, Sage, Thousand Oaks (CA).