

# [WLG]

WIENER LINGUISTISCHE GAZETTE

## **Argumentationsnormen im Spannungsfeld von rationalem Ideal und Konfliktaustragung im Alltag**

**Argumentation norms between rational ideal and conflict  
resolution in everyday life**

*Manfred Kienpointner*

Sonderdruck aus: *Wiener Linguistische Gazette* 97 (2024): 97–118

Themenheft *Reden · Schreiben · Handeln. Festschrift für Helmut Gruber*  
Hg. v. Martin Reisigl, Jürgen Spitzmüller, Florian Grosser, Jonas  
Hassemer, Carina Lozo und Vinicio Ntouvlis

Universität Wien · Institut für Sprachwissenschaft · 2024

**Eigentümer, Herausgeber und Verleger:**

Universität Wien, Institut für Sprachwissenschaft  
Sensengasse 3a  
1090 Wien  
Österreich

**Redaktion:** Florian Grosser, Jonas Hassemer & Carina Lozo  
**Redaktioneller Beirat:** Markus Pöchtrager & Stefan Schumacher  
**Kontakt:** [wlg@univie.ac.at](mailto:wlg@univie.ac.at)  
**Homepage:** <http://www.wlg.univie.ac.at>

ISSN: 2224-1876  
NBN: BI,078,1063

Die *Wiener Linguistische Gazette* erscheint in loser Folge im Open-Access-Format.  
Alle Ausgaben ab Nr. 72 (2005) sind online verfügbar.



Dieses Werk unterliegt der Creative-Commons-Lizenz CC BY-NC-ND 4.0  
(Namensnennung – Nicht kommerziell – Keine Bearbeitungen)

# Argumentationsnormen im Spannungsfeld von rationalem Ideal und Konfliktaustragung im Alltag

## Argumentation norms between rational ideal and conflict resolution in everyday life

Manfred Kienpointner\*

---

Wiener Linguistische Gazette (WLG)

Institut für Sprachwissenschaft

Universität Wien

Ausgabe 97 (2024): 97–118

### Abstract

First, pragma-dialectical norms for rational argumentation are presented. They are first order conditions for conflict solution that only rely on the greater plausibility of rational arguments. Then, problems with second order conditions (concerning attitudes and emotions of the opponents) and third order conditions (concerning the institutional background of a discussion) are dealt with. It will be shown how the potential for conflict solution can be maintained despite insufficient second and third order conditions. However, everyday conflicts can escalate to a degree that rational argumentation as a means of conflict solution seems to become more and more chanceless. The following problem is addressed: How can the willingness to engage in rational argumentation be enhanced even in difficult conflict situations?

**Schlagwörter:** Argumentationsnormen, strategisches Manövrieren, Konflikteskalation, politische Debatten, Praxisvorschläge

---

\* Manfred Kienpointner, Institut für Sprachwissenschaft, Universität Innsbruck, Innrain 52, A-6020 Innsbruck, Manfred.Kienpointner@uibk.ac.at

## 1 Einleitung

Im Rahmen der von ihnen entwickelten Pragma-Dialektik sind Frans van Eemeren und Rob Grootendorst mit dem Ziel aufgetreten, normative und deskriptive Ansätze der Argumentationsforschung zu verbinden. In der ersten Phase ihrer Modellentwicklung (van Eemeren & Grootendorst 1984, 1992) stand die Entwicklung von Normen für vernünftiges Argumentieren im Vordergrund. Ausgehend von Ansätzen der formalen Dialektik und Dialoglogik (vgl. Krabbe 2006 für einen Überblick), der Sprechakttheorie (vgl. Searle 1969) und der Konversationslogik nach Grice (1975) stellten sie einen Katalog von Regeln auf, der prozedural definiert, wann ein erzielter Konsens als rational bezeichnet werden kann (vgl. das konzeptuell ähnliche Modell von Habermas 1988). Im Folgenden werden diese Regeln kurz vorgestellt.

## 2 Normen für rationales Argumentieren

Verschiedene Prozeduren für rationales Argumentieren wurden von van Eemeren & Grootendorst (2004: 136–157, 190–196) zu zehn »commandments« (Prinzipien) verdichtet. Dieser »Verhaltenscode« untersagt in einer rational geführten Diskussion alle unfairen, irrationalen und trugschlüssigen Strategien. In der rezenten Darstellung von van Eemeren (2018: 59–61) lauten diese Prinzipien wie folgt. In eckigen Klammern werden jeweils Verstöße gegen diese Normen (»fallacies«/»Trugschlüsse«/»unfaire Diskussionstechniken«; vgl. van Eemeren 2018: 66–67) angeführt:

### 1. *Freedom Rule* (Prinzip der Redefreiheit):

*Discussants may not prevent each other from advancing standpoints or from calling standpoints into question.*

[Tabuisierung von Standpunkten, Drohungen (*argumentum ad baculum*), Mitleidsappelle (*argumentum ad misericordiam*), persönliche Angriffe (*argumentum ad hominem*)]

**2. *Obligation to Defend Rule* (Prinzip der Begründungspflicht):**

*Discussants who advance a standpoint may not refuse to defend this standpoint when requested to do so.*

[Verschiebung der Beweislast (*shifting the burden of proof*), Vermeidung der eigenen Beweisspflicht (*evading the burden of proof*)]

**3. *Standpoint Rule* (Prinzip der redlichen Bezugnahme auf das Gesagte):**

*Attacks on standpoints may not bear on a standpoint that has not actually been put forward by the other party,*

[Strohmann-Trugschluss (*straw man fallacy*) durch Erfinden eines gar nicht vertretenen Standpunkts oder durch Verzerrung eines tatsächlich vorgebrachten Standpunkts]

**4. *Relevance Rule* (Prinzip der Sachlichkeit/Relevanz):**

*Standpoints may not be defended by non-argumentation or argumentation that is not relevant to the standpoint.*

[Vorbringen irrelevanter Argumente (*ignoratio elenchi*), Spielen mit Emotionen des Publikums, z.B. Erzeugung von kritikloser Zuneigung, oder im Gegenteil von Neid, Hass und Empörung (*argumentum ad populum*), oder z.B. Herausstreichen der eigenen Qualitäten (*argumentum ad verecundiam*)]

**5. *Unexpressed Premise Rule* (Redliche Bezugnahme auf implizite Voraussetzungen/Prämissen der Argumentation):**

*Discussants may not falsely attribute unexpressed premises to the other party, nor disown responsibility for their own unexpressed premises.*

[Absichtliches Fehlinterpretieren einer impliziten Prämisse der Gegenpartei; Abstreiten einer impliziten Prämisse, die bei der eigenen Argumentation vorausgesetzt wird]

**6. *Starting Point Rule* (Prinzip der Respektierung gemeinsamer Ausgangspunkte der Argumentation)**

*Discussants may not falsely present something as an accepted starting point or falsely deny that something is an accepted starting point.*

[Bestreiten eines gegenseitig akzeptierten Ausgangspunkts; fälschliches Unterstellen (Präsupponieren) eines gegenseitig akzeptierten Ausgangspunkts (*fallacy of many questions*; zirkuläres Argumentieren/*petitio principii/begging the question*)]

**7. Validity Rule (Benützen logisch gültiger Schlussmuster, d.h. solcher, die bei wahren Prämissen nicht zu falschen Konklusionen führen können, z.B. *Modus ponens*: Wenn p, dann q; p; also: q)**

*Reasoning that is in an argumentation explicitly and fully expressed may not be invalid in a logical sense.*

[Benützen logisch ungültiger Schlussmuster (z.B. *denying the antecedent*: Wenn p, dann q; nicht-p; also: nicht-q)]

**8. Argument Scheme Rule (Korrektes Benützen inhaltlich plausibler Argumentationsmuster)**

*Standpoints defended by an argumentation that is not explicitly and fully expressed may not be regarded as conclusively defended by such argumentation unless the defense takes place by means of appropriate argument schemes that are applied correctly.*

[Benützen trugschlüssiger Argumentationsmuster, z.B. populistisches Argumentieren (*argumentum ad populum*); oder trugschlüssige Anwendung an sich plausibler Argumentationsmuster, z.B. missbräuchliche Berufung auf Autoritäten (*argumentum ad verecundiam*) oder hinkende Vergleiche (*false analogy*) oder Übergeneralisierung (*secundum quid/hasty generalization*)]

**9. Concluding Rule (Akzeptieren des Ergebnisses der Diskussion)**

*Inconclusive defences of standpoints may not lead to maintaining these standpoints and conclusive defences of standpoints may not lead to maintaining expressions of doubt concerning these standpoints.*

[Starres Bestehenbleiben auf einem Standpunkt, den man nicht plausibel verteidigen konnte; Behaupten, dass ein Standpunkt wahr

ist, weil dessen Gegenteil nicht verteidigt werden konnte (*argumentum ad ignorantiam*)]

**10. Language Use Rule (Bemühen um präzise, eindeutige Formulierungen; Vermeiden von ungenauen oder einseitigen Interpretationen von gegnerischen Formulierungen)**

*Discussants may not use any formulations that are insufficiently clear or ambiguous, and they may not deliberately misinterpret the other party's formulations.*

[Bewusste Verwendung von mehrdeutigen Äußerungen; bewusstes Falschverstehen gegnerischer Äußerungen]

Um diese Prinzipien vor dem Vorwurf der Überidealisierung und praktischen Bedeutungslosigkeit zu schützen, wurden in der Pragmatische Dialektik experimentelle Befragungen von Native Speakers zu deren Einschätzung dieser Normen anhand von vorgelegten Beispielen alltäglicher Argumentation durchgeführt (vgl. van Eemeren, Garssen & Meuffels 2009). Diese Forschungen konnten statistisch signifikant belegen, dass auch nicht vorgebildete Sprecher\*innen einen Großteil dieser Normen voraussetzen.

Ebenso empirisch beobachtbar ist aber auch die vielfältige Missachtung, ja bewusste Verletzung dieser Normen. Um die Normen praktikabler zu machen, muss daher auf Probleme zweiter Ordnung, das sind Probleme psychischer Natur (das Bestehen von Vorurteilen, der Einfluss negativer Emotionen wie Hass und Neid, mangelnde Geduld, psychische Erkrankungen etc.) und Probleme dritter Ordnung eingegangen werden, das sind Probleme institutioneller Natur (z. B. das Bestehen von Machthierarchien in Familien, am Arbeitsplatz oder in der Politik).

Hier stellt sich die Frage, wie das Konfliktlösungspotential von Argumentation trotz unzureichenden Bedingungen zweiter und dritter Ordnung zumindest teilweise aufrechterhalten werden kann. Vorschläge dazu wurden in Kienpointner (1996, 1997a) und van Eemeren, Grootendorst und Kienpointner (1995) gemacht.

Sie sollen hier am Beispiel der dritten Regel kurz vorgeführt werden (vgl. Kienpointner 1996: 34–38): Die redliche Bezugnahme auf das Gesagte beinhaltet, dass Äußerungen der Gegenpartei nicht verzerrt wiedergegeben werden dürfen, um sich einen argumentativen Vorteil zu verschaffen. In diesem Fall wird nämlich der Strohmann-Trugschluss (*straw man fallacy*) vollzogen.

Probleme zweiter Ordnung können hier auftreten, weil bestimmte Personen vage, mehrdeutig und verschwommen formulieren und damit die *straw man fallacy* geradezu herausfordern. Ferner sind manche Personen notorisch ungeduldig und wollen oder können sich fremde Standpunkte und Argumente gar nicht präzise merken, oder sie sind extrem pedantisch und neigen dazu, Formulierungen der Gegenpartei »haarspalterisch« fehlzuinterpretieren.

In solchen Fällen kann versucht werden, »schlampig Formulierenden« klarzumachen, dass sie sich um mehr Präzision in der Formulierung bemühen müssen, wenn ein für alle Beteiligten befriedigendes Ergebnis der Diskussion erreicht werden soll. Ungeduldigen Personen kann klargemacht werden, dass ein unzureichend präzises Eingehen auf gegnerische Standpunkte mehr Zeit verschwendet als eine exakte und zugleich im Zweifelsfall wohlwollende Interpretation. Dies schließt auch vergewissernde Rückfragen zu unscharf formulierten Standpunkten oder Argumenten ein. Pedantische Personen kann man darauf hinweisen, dass sie auf die Dauer mit ihren kleinlichen Korrekturversuchen den Abbruch der Diskussion oder sogar der Beziehung riskieren.

Probleme dritter Ordnung können z. B. auftreten, wenn in Institutionen mit starkem Machtgefälle Führungspersönlichkeiten ihren Untergebenen die eigenen Interpretationen und Paraphrasierungen von deren Standpunkten autoritär aufzwingen, um sich damit argumentative Vorteile zu verschaffen. Hier könnte versucht werden, etwaige bestehende Freiräume der Diskussion, z. B. bei Dienstbesprechungen, dazu zu nützen, dieses Problem metakommunikativ zu bearbeiten. Ferner können Vermittlungspersonen eingeschaltet werden, die für Formulierungen sorgen, die für alle akzeptabel sind. Die an der Diskussion Beteiligten könnten auch, entsprechenden guten Willen vorausgesetzt, die Standpunkte und Argumente der Gegenpartei



reformulieren und rückfragen, ob diese Paraphrasen den von der Gegenpartei intendierten Sinn richtig wiedergeben. Insbesondere bei bereits länger bestehenden Konflikten in größeren Institutionen dürfte sich empfehlen, zentrale Standpunkte und Argumente in wichtigen Debatten explizit und schriftlich zu dokumentieren.

Mit diesen zusätzlichen Überlegungen haben wir den »französischen Garten« strikter Normen für rationales Argumentieren schon verlassen und haben uns in den »englischen Garten« von stärker an reale Verhältnisse angepassten Argumentationsnormen begeben. Weitere Überlegungen in diese Richtung stellt van Eemeren (2010) an, auf die im Folgenden näher eingegangen wird.

### 3 Strategisches Manövrieren

Wenn man bei der Betrachtung der Plausibilität von Argumentation nicht ausschließlich auf die strikte Befolgung rationaler Normen fokussiert, ist auf das grundsätzliche Dilemma einzugehen, wie in Debatten Plausibilität bzw. Rationalität einerseits und Effizienz bzw. persuasiver Erfolg andererseits in Einklang zu bringen sind. Die Bemühung um eine diesbezügliche Balance wird in der Pragma-Dialektik unter dem Leitbegriff des »strategisches Manövrierens« erörtert, das van Eemeren (2010: 40) als »the continual efforts made in all moves that are carried out in argumentative discourse to keep the balance between reasonableness and effectiveness« definiert.

Spezifischer geht es beim strategischen Manövrieren um drei Dinge: (1) die Auswahl argumentativer Überzeugungsmittel aus dem »topical potential«, also dem Arsenal an einschlägigen Themen und Techniken; (2) die Orientierung der Rede an den spezifischen Bedürfnissen des jeweiligen Publikums (»audience demand«) und (3) die Auswahl der besten geeigneten Mittel der verbalen Präsentation (»presentational devices«) (van Eemeren 2010: 93–94; 2018: 112–113).

Gelingt es der argumentierenden Person nicht, eine ausgewogene Balance zwischen Plausibilität und Effizienz herzustellen, wird die be-

treffende Argumentation trugschlüssig. Nichts spricht aber vom Standpunkt rationaler Argumentationsnormen dagegen, aus den inhaltlich stärksten Argumenten die auszuwählen, die in der gegebenen Sprechsituation am effizientesten sind, diejenigen inhaltlich starken Argumente vorzubringen, die für das jeweilige Auditorium am persuasivsten wirken, sowie von den verbalen Ausdrucksmitteln diejenigen zu verwenden, die die plausiblen Argumente auf die wirkungsvollste Weise formulieren.

#### 4 Zur Eskalation von Konflikten

Auch wenn die obigen Überlegungen zu Problemen zweiter und dritter Ordnung der Diskussionsführung sowie zum strategischen Manövrieren rationale Normen der Argumentation näher an ihre Anwendung im Alltag heranbringen, bleibt doch die Frage: Kann auch bei verhärteten oder hochgradig eskalierten Konflikten überhaupt noch rational argumentiert werden?

In diesem Zusammenhang sind Überlegungen aus der Konfliktforschung aufschlussreich, die im Folgenden nach Glasl (2020) vorgetragen werden. Im Rahmen seines interdisziplinären Konfliktmodells definiert Glasl (2020: 17) »Konflikt« folgendermaßen (vgl. auch Gruber 1996: 17–25; 46–55; Galtung 2007: 15; Pfab 2020: 3–5):

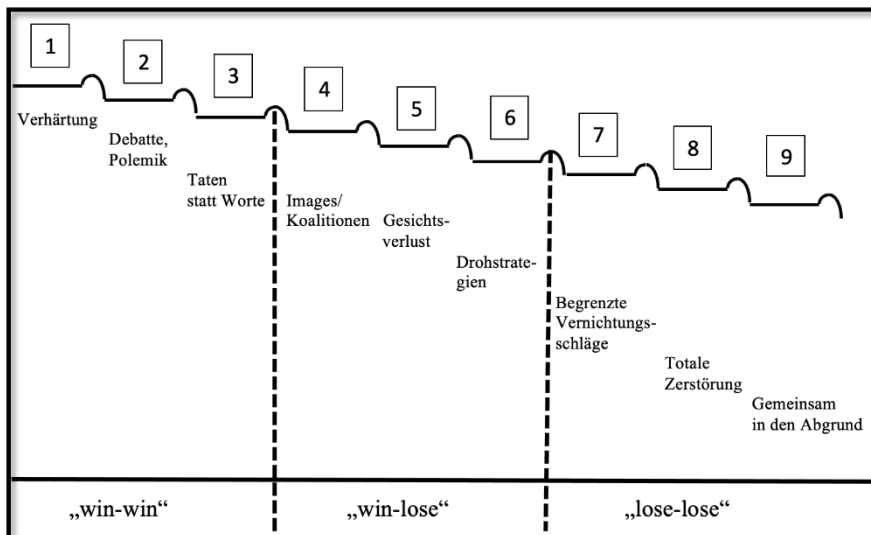
Sozialer Konflikt ist eine Interaktion

- zwischen Aktoren (Individuen, Gruppen, Organisationen usw.),
- wobei mindestens ein Akteur
- eine Differenz bzw. Unvereinbarkeiten  
im Wahrnehmen  
und im Denken bzw. Vorstellen  
und im Fühlen  
und im Wollen
- mit dem anderen Akteur (den anderen Akteuren) in der Art erlebt,
- dass beim Verwirklichen dessen,  
was der Akteur denkt, fühlt oder will eine Beeinträchtigung
- durch einen anderen Akteur (die anderen Akteuren) erfolge.

In dieser Definition wird berücksichtigt, dass Konflikte nicht nur im Bereich des Denkens und Vorstellens entstehen, sondern dass auch der emotionale Bereich und die Handlungsintentionen sozialer Akteur\*innen einbezogen werden müssen. Von der Intensität des Konflikts und seiner Eskalationsstufe wird in der obigen Definition abstrahiert. Leider eskalieren Konflikte jedoch allzu oft im Verlauf der Zeit. Konflikttreiber sind dabei nach Glasl (2020: 203–236) u. a. die folgenden Faktoren (vgl. auch Pfab 2020: 12): Teufelskreisbildung durch Spiegelverhalten (»Wie du mir, so ich dir!«), Ausweitung der Streitfragen bei gleichzeitiger Komplexitätsreduktion, Ausweitung der sozialen Arena durch Einbeziehung weiterer Personen(gruppen) in den Konflikt und die Tendenz zum Personifizieren von Problemen. Glasl (2020: 244–245) hat auf der Basis von reicher Erfahrung in der Konfliktberatung bei ca. 300 Konfliktfällen im regionalen, nationalen und internationalen Raum insgesamt neun Stufen der Eskalation von Konflikten unterschieden, die jeweils durch Wendepunkte (»Regressionsschwellen«) voneinander abgrenzbar sind.

Vor der Stufe eins gibt es auch »eine Stufe 0 des respektvollen, dialogischen Umgangs miteinander und des ehrlichen Strebens nach sachlicher Auseinandersetzung« (Glasl 2020: 246). Und auch für die ersten drei Stufen der Eskalation gilt insgesamt noch, dass eine gewisse Kooperativität gewahrt und eine »win-win-Situation« möglich bleibt, von der alle Beteiligten profitieren können. Ab Stufe vier bis Stufe sechs besteht eine »win-lose-Situation«, die die Kommunikation zunehmend zu einem Nullsummenspiel macht, bei dem es nur noch Sieger\*innen und Verlierer\*innen gibt. Von Stufe sieben bis neun dominiert ein Klima des Hasses mit zunehmend aggressiven Versuchen der gegenseitigen partiellen oder totalen Vernichtung (»lose-lose-Situation«).

Gleichzeitig findet eine Bewegung weg von der Sachebene (Stufen eins bis drei) zur Beziehungsebene der involvierten Subjekte statt (Stufen vier bis sechs), bis schließlich die jeweiligen Gegner\*innen auf den Stufen sieben bis neun ohne jede menschliche Regung wie Sachen »behandelt« werden (Glasl 2020: 314). In Abb. 1 findet sich ein leicht modifizierter Überblick über die neun Stufen der Konflikteskalation nach Glasl (2020: 244–245; vgl. auch Pfab 2020: 13–15).



**Abb.1:** Die neun Stufen der Konflikteskalation nach F. Glasl (2020)

Es folgen zum besseren Verständnis einige Kommentare zu Abb. 1. Auf der ersten Stufe ist die Bereitschaft, durch rationale Argumente zu einer Konfliktlösung zu kommen, noch weitgehend intakt. Aber wenn ernstzunehmende Konflikte entstehen, kann das zu einer sinkenden Bereitschaft führen, die andere(n) Person(en) offen und unbefangen wahrzunehmen. Dies führt auch zu einer Verhärtung der Standpunkte und der vorgebrachten Argumente sowie zu der pessimistischen Erwartung, dass »immer wieder« dieselben Probleme auftauchen. Strategisches Manövrieren und Versuche, auf Probleme zweiter oder dritter Ordnung mit geeigneten Lösungsstrategien einzugehen, sind auf dieser Konfliktstufe aber durchaus noch erfolgsversprechende Konfliktlösungsmittel.

Auf der zweiten Stufe beginnen die Diskussionen zu degenerieren, unfaire und trugschlüssige Argumentationstechniken wie *Ad hominem*-Argumente, Schwarz-Weiß-Trugschlüsse und bewusstes Ersetzen von kausalen durch bloß chronologische Abläufe (der Trugschluss »post hoc, ergo propter hoc«: ein Ereignis B ist chronologisch später als ein

Ereignis A, also ist B auch durch A verursacht) häufen sich (Glasl 2020: 255). Die an der Debatte Beteiligten schließen sich zu gegnerischen Gruppen zusammen. Auch auf der Beziehungsebene werden Gespräche auf Augenhöhe schwieriger. Im Sinne der Transaktionsanalyse Bernes (1976) treten Diskrepanzen zwischen vordergründig symmetrischen Interaktionen zwischen Erwachsenen und unterschwellig asymmetrischen Interaktionen auf der Eltern-Kind-Ebene auf, sodass sich unterschiedliche Ebenen der Kommunikation unkontrolliert kreuzen (Glasl 2020: 254).

Schon auf Stufe zwei wird es also schwierig, die oben erörterten Techniken des strategischen Manövrierens oder Problemlösungen zweiter oder dritter Ordnung noch konstruktiv zu implementieren. Es besteht aber zumindest noch eine Möglichkeit mit reeller Chance auf Erfolg, dies zu tun.

Das ist jedoch erst der Anfang der Eskalation. Auf Stufe drei beginnt ein grundsätzlicher Zweifel an der Konfliktlösung durch Gespräche. Stattdessen werden provokativ Handlungen gesetzt, die so nicht abgesprochen waren. Die kollektiven Wahrnehmungen und Emotionen der gegnerischen Gruppen werden wichtiger als individuelle Wahrnehmungen, der Konformitätsdruck auf Gruppenmitglieder wächst. Die Reduktion einer konstruktiven verbalen Auseinandersetzung führt zu Misstrauen und verstärkten, aber notorisch schwierigen Deutungen nonverbaler Kommunikation wie Gesichtsausdruck und Körperhaltung (Glasl 2020: 264–265; Ekman und Friesen 1975). Schon hier stellt sich ernsthaft die Frage, ob unter diesen Bedingungen die oben angesprochenen argumentativen Techniken noch sinnvoll eingesetzt werden können.

Den wirklichen »Dschungel der Konfliktkommunikation« betreten wir aber erst ab der Stufe vier. Hier nehmen sich die gegnerischen Personen(gruppen) zunehmend stereotyp und mit Feindbildcharakter wahr. Die schon vorher kritisierten Defizite der Gegenpartei werden vom kognitiven auf den moralischen Bereich ausgedehnt. Über die Einzelpersonen und Gruppen hinaus werden langfristige Koalitionen gesucht, was zur sozialen Ausdehnung des Konflikts beiträgt. Destruktive Attacken werden als »dementierbares Strafverhalten«, d. h. aus

»Versehen« begangene feindselige Akte getarnt (Glasl 2020: 273). Das Selbstbild wird zu einer Art »Übermensch« erhöht und das Fremdbild zu einer Art »Untermensch« stilisiert. Bei alledem schreckt man aber noch davor zurück, einen völligen Gesichtsverlust der Gegenpartei zu provozieren (Glasl 2020: 276).

Dieser völlige Gesichtsverlust wird auf der Stufe fünf bewusst herbeigeführt. Damit ist der Versuch gemeint, das »positive face« der Gegenpartei völlig und nachhaltig zu zerstören. Das »positive Gesicht« wird hier in der (Un-)Höflichkeitsforschung seit Brown/Levinson (1987: 58) als das positive Selbstbild eines Individuums verstanden, das es sozial rückgemeldet bekommen möchte (»the want to be approved of in certain respects«). Verschiedene Formen destruktiver Unhöflichkeit wie Beleidigungen, Beschimpfungen, aber auch subtile Formen wie Sarkasmus versuchen, das positive Gesicht zu demontieren (vgl. Kienpointner 1997b: 271–279; Culpeper 2011: 256).

Auf Stufe fünf wird die feindliche Partei nicht mehr nur als (partiell) kognitiv und/oder moralisch defizitär, sondern als eine vom Wesen her schlechte Personengruppe dargestellt. Kurzum, ihr wird die Menschlichkeit abgesprochen, sie wird »dämonisiert« oder »bestialisiert«, während die eigene Partei als »engelhafte Lichtgestalt« überhöht wird (Glasl 2020: 282).

Die folgenden Eskalationsstufen sind jenseits dessen, was mit rationaler Argumentation, strategischem Manövrieren oder Lösungstechniken zweiter oder dritter Ordnung noch mit Chancen auf rationale Konfliktlösung positiv beeinflusst werden kann. Ab der sechsten Stufe kommen gegenseitige bitterernst gemeinte Drohungen dazu. Diese Drohungen werden auf den Stufen sieben bis neun zunehmend in die Tat umgesetzt, bis auf Stufe neun sogar die eigene Vernichtung bewusst in Kauf genommen wird, wenn nur die Gegenpartei durch entsprechende aggressive Akte auch vernichtet werden kann (vgl. Glasl 2020: 290–314).

## 5 Argumentation bei stark eskalierten Konflikten

Es stellt sich nun die Frage, ob auch bei höheren Eskalationsstufen von Konflikten institutionelle Maßnahmen und argumentative Strategien denkbar sind, die (öffentliche) Debatten in zumindest einigermaßen rationale Bahnen lenken können. Dies insbesondere dann, wenn aus Zeitdruck oder verschiedenen institutionellen Gründen eher langwierige und kostspielige Alternativen wie das Beiziehen von Mediator\*innen, Schiedsgerichten, regionalen, nationalen oder internationalen Gerichtshöfen oder das Durchführen von verschiedenen therapeutischen, gruppenspezifischen oder künstlerisch-kreativen Interventionen außer Betracht bleiben muss (vgl. zu solchen Interventionen Galtung 2007: 27–30; Glasl 2020: 375–407, 419–432; Pfab 2020: 31–42). Hier soll sozusagen ein »argumentatives Erste-Hilfe-Toolkit« vorgeschlagen werden, das ohne größeren zeitlichen Aufwand in stark eskalierten Konflikten der Stufe vier oder fünf zumindest ein Minimum an Rationalität in verfahrenen Diskussionen bringen kann.

Dies soll anhand einiger Fallbeispiele aus dem »Dschungel« erörtert werden, wobei ich meine empirischen Beispiele aus dem Bereich öffentlicher Argumentation entnehme, nämlich dem U.S. Präsidentschaftswahlkampf 2020.

Die erste TV-Debatte zwischen dem republikanischen Bewerber und Amtsinhaber Donald Trump und seinem demokratischen Herausforderer Joe Biden vom 29. September 2020 (vgl. C-Span 2020) ist inzwischen berüchtigt für die vielen unfairen und aggressiven verbalen und nonverbalen Techniken, die angewendet wurden. Die in dieser Debatte manifestierten Konflikte entsprechen auf Glasls Stufenmodell der Konflikteskalation mindestens der Stufe vier, wenn nicht der Stufe fünf. Dafür sprechen die folgenden Fakten:

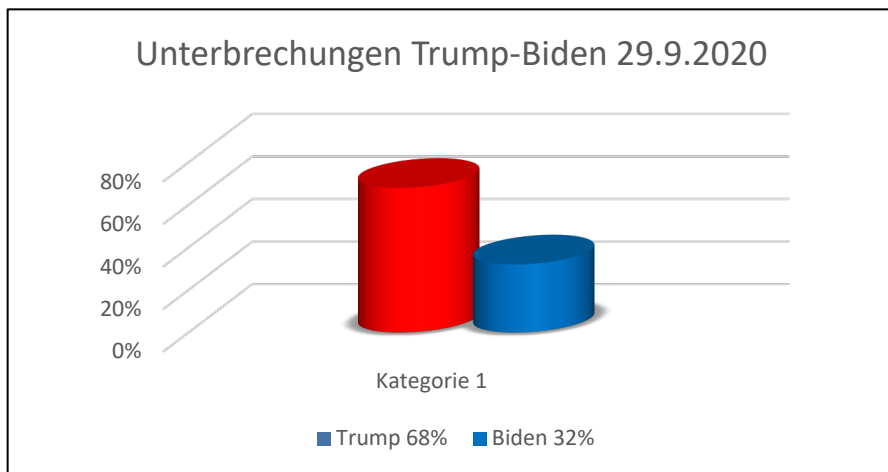
- (1) In den vergangenen Jahrzehnten ist der Konflikt zwischen der Republikanischen und der Demokratischen Partei ganz allgemein zunehmend feindseliger und aggressiver geworden, was die Wortwahl und die gegenseitige Bildung von stereotypen Feindbildern betrifft (vgl. Tannen 1999).

- (2) Persönliche Angriffe (»abusiv *ad hominem*«; vgl. Walton 1998: 213ff.): Trump und Biden sprachen sich gegenseitig wiederholt kognitive und moralische Fähigkeiten ab, nannten sich z. B. gegenseitig Lügner (*liar*). Trump warf Biden vor, dass er den Namen seines Collegen vergessen habe und dort ein sehr schlechter Student gewesen sei. Biden nannte Trump nicht weniger aggressiv einen *clown*, *racist* und *Putin's puppie*.
- (3) Unterbrechungen: Insbesondere Trump unterbrach Biden ständig, provozierte dadurch aber auch Biden zu einer Reihe von Unterbrechungen. In Tab. 1 (siehe Graphik in Abb.2) findet sich ein quantitativer Vergleich, zusätzlich ergänzt mit den einschlägigen Zahlen aus der Präsidentschaftsdebatte Trump-Clinton vom 26.09.2016 (siehe Tab. 2 und Abb. 3).

**Tab. 1:** Unterbrechungen in US-Präsidentschaftsdebatten 1

**Unterbrechungen D. Trump/J. Biden, 29. September 2020:**

TRUMP:	78	68%
BIDEN:	37	32%



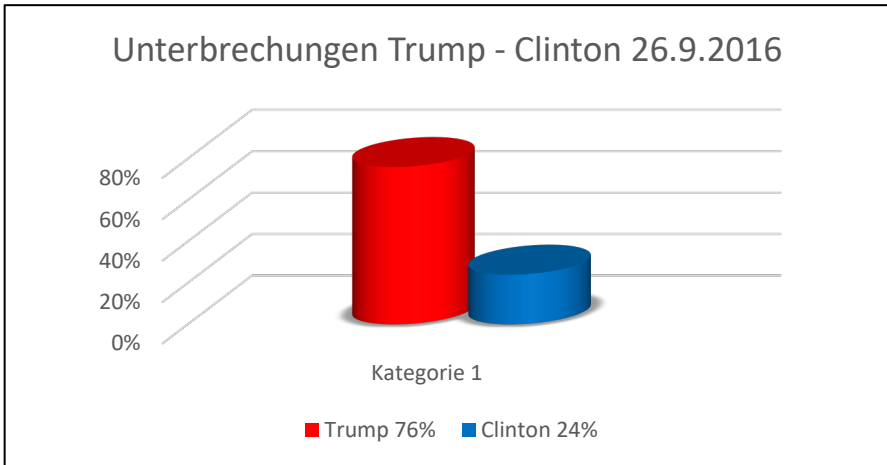
**Abb. 2:** Zahl der Unterbrechungen in der 1. Trump-Biden-Debatte



Die quantitativen Probleme (zählt man z.B. mehrere Unterbrechungen, die sehr knapp aufeinander folgen, als eine oder mehrere Unterbrechungen?) und die qualitativen Probleme (Wie unterscheidet man trennscharf zwischen kompetitiven Unterbrechungen und kooperativen Rückmeldungen?) beim Zählen von Unterbrechungen können hier nicht ausreichend diskutiert werden, wurden aber methodisch bei der Zählung so gut als möglich berücksichtigt. Mein Hauptkriterium war dabei jeweils die kompetitive bzw. provokante Absicht; zwischen länger andauernden Unterbrechungen und kurzen Unterbrechungsversuchen wurde dagegen nicht unterschieden.

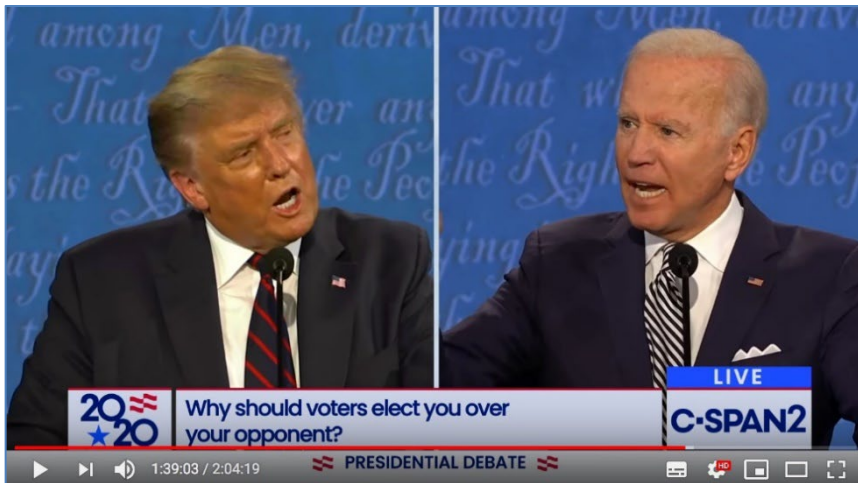
**Tab. 2:** Unterbrechungen in US-Präsidentschaftsdebatten 2

<b>Unterbrechungen D. Trump/H. Clinton, 26. September 2016:</b>		
TRUMP:	50	76%
CLINTON:	16	24%



**Abb. 3:** Zahl der Unterbrechungen in der Trump-Clinton-Debatte

- (4) Nonverbale Ebene: Die gegenseitige Abneigung war auch auf der nonverbalen Seite sehr stark zu spüren (zorniger Gesichtsausdruck vor allem bei Trump, ironisches Lachen vor allem bei Biden; zum »facial management« vgl. Ekman und Friesen 1975: 140–143), wie auch die folgende Aufnahme gegen Ende der Debatte zeigt (vgl. C-Span 2020; Zeitpunkt: 1:39:03 in der Videoaufzeichnung der Debatte).



**Abb. 4:** Ein besonders hitziger Moment gegen Ende der ersten Trump-Biden-Debatte

Es folgt eine Liste von institutionellen Maßnahmen und argumentativen Strategien, die auch in solchen verfahrenen Situationen mit Aussicht auf Erfolg eingesetzt werden können, um ein gewisses Maß an Rationalität zu gewährleisten:

- (1) Eine erste, heutzutage technisch einfach durchführbare und effiziente institutionelle Maßnahme wurde bereits bei der zweiten Trump-Biden-TV-Debatte am 22.10.2020 ergriffen. In den Zeiten, in denen nach dem TV-Debattenformat bei U.S. Präsidentschaftswahlen den Kandidat\*innen eine freie, nicht zu unterbrechende Redezeit zugestanden wird, wurde am

22.10.2020 das Mikrofon des Opponenten ausgeschaltet. Die Maßnahme wirkte, die zweite TV-Debatte verlief zumindest auf der Ebene des *turn taking* ungleich fairer und geordneter als die erste.

- (2) Inakzeptable Entgleisungen könnten auch durch institutionelle Regeln weitgehend ausgeschlossen werden, die im Regelwerk der »Offenen Parlamentarischen Debatte« für das professionelle Debattieren auf nationalen und internationalen Turnieren entwickelt worden sind. Diese Regelwerke legen nicht nur die Redezeit exakt fest, sondern sanktionieren persönliche Beleidigungen durch große Punkteabzüge seitens der Jury (vgl. Bartsch et al. 2005: 195). In öffentlichen Debatten in Wahlkämpfen könnte hier als Sanktion für Beleidigungen z. B. eine Reduktion der explizit zugestandenen Redezeit verhängt werden.
- (3) Darüber hinaus könnte zumindest bei einigen wenigen zentralen Streitpunkten, wo dies den zeitlichen Rahmen nicht sprengt, die folgende institutionelle Regel fixiert werden: Die Parteien sind verpflichtet, eine faire Zusammenfassung der jeweiligen gegnerischen Standpunkte und Argumente zu formulieren, die so auch von der Gegenpartei akzeptiert werden kann. Damit würde die *straw man fallacy* zurückgedrängt.
- (4) Schließlich könnte institutionell verankert werden, dass die gegnerischen Parteien zu Beginn der Debatte mindestens einen inhaltlichen Punkt nennen müssen, in dem sie ihrem Gegenüber voll und ganz zustimmen. Dies könnte das schlechte emotionale Klima bei hochgradig eskalierten Konflikten zumindest partiell aufhellen.
- (5) Was die argumentativen Techniken betrifft, so könnte eine Spezifizierung des sechsten Prinzips der rationalen Argumentation in der Pragma-Dialektik (vgl. van Eemeren 2018: 60) Debatten auf einer hohen Eskalationsstufe des Konflikts etwas beruhigen:

*Starting Point Rule* (Prinzip der Respektierung gemeinsamer Ausgangspunkte der Argumentation): *Discussants may not falsely present something as an accepted starting point or falsely deny that something is an accepted starting point.*

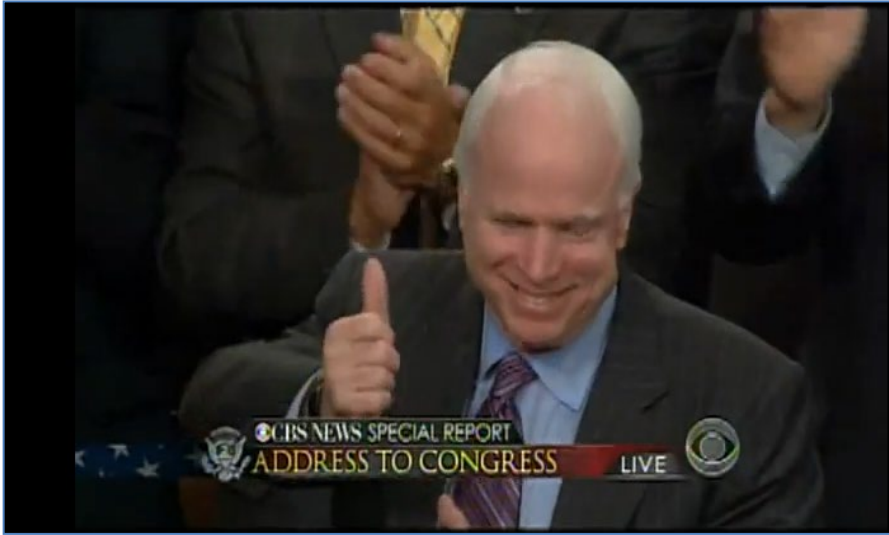
Da bei Debatten auf einer hohen Eskalationsstufe nicht mehr von einem großen Vorrat an gemeinsam akzeptierten Ausgangspunkten (Prämissen) ausgegangen werden kann, stellt sich die Frage, wie vermieden werden kann, dass man mangels ausreichender gemeinsamer Ausgangspunkte einfach »aneinander vorbeiredet«, was ja tatsächlich oft der Fall ist. Eine diesbezügliche argumentative Strategie könnte lauten: »Versuche, von den inhaltlichen Ausgangspunkten der Gegenpartei auszugehen, und daraus für die eigene Position akzeptable Schlüsse zu ziehen.«

Dass diese Strategie nicht völlig realitätsfremd ist, zeigt ihre Anwendung in mehr oder weniger stark eskalierten Konfliktsituationen, wo sie zumindest partielle Erfolge bringt. Hierfür zwei Beispiele: Als der damalige U.S.-Präsident Barack Obama am 09.09.2009 eine Rede zur inzwischen als »Obama-Care« bekannten Krankenversicherungsreform hielt, die Millionen nicht versicherter Amerikaner\*innen eine Krankenversicherung ermöglichte, erwähnte er positiv eine Initiative zur Soforthilfe für Bedürftige bis zum Eintreten der geplanten Reform (zu Obamas Rhetorik im Allgemeinen vgl. Kienpointner 2013). Diese Initiative stammte von Obamas Gegner im Präsidentschaftswahlkampf, dem republikanischen Senator John McCain (vgl. CBS 2009):

Barack Obama (9.9.2009): [...] *for those Americans who can't get insurance today [...], we will immediately offer low-cost coverage that will protect you against financial ruin if you become seriously ill.* (Applause.)  
***This was a good idea when Senator John McCain proposed it in the campaign, it's a good idea now, and we should all embrace it.*** (Applause.)

Auch wenn die innenpolitische Spaltung der U.S.A. und der Konflikt zwischen der demokratischen und der republikanischen Partei 2009 noch nicht so weit fortgeschritten war wie heute, ist doch bemerkenswert, dass dieses positive Aufgreifen eines argumentativen Ausgangspunkts seines Opponenten McCain dazu brachte, zu lächeln, zu

applaudieren, schließlich aufzustehen und eine zustimmende Geste mit seinem rechten, emporgestreckten Daumen zu machen (vgl. Abb. 5 zu dieser Geste in der Minute 17:32 des Videos von Obamas Rede).



**Abb. 5:** McCains nonverbale Zustimmung zu Obamas Befürwortung eines McCain-Vorschlags

Und noch ein Beispiel, »direkt aus dem Dschungel«: Auf die wiederholten Versuche des Moderators Chris Wallace, bei der TV-Debatte am 29.09.2020 Trumps ständige Unterbrechungen Bidens zu stoppen, reagierte Trump auch mit Unterbrechungen des Moderators. Einmal wies ihn Wallace deshalb darauf hin, dass die Einhaltung der nicht vom Gegner zu unterbrechenden Redezeiten auch von Trumps Wahlkampfteam abgesegnet worden war. Diese Vereinbarung gehörte also zu den auch von Trump vorausgesetzten Prämissen der Debatte (vgl. C-Span 2020; Zeitpunkt: 1:37:53):

Chris Wallace (an Trump gerichtet): *Why don't you observe what your campaign agreed to as a groundlaw?*

Dies hatte zumindest punktuell eine ausreichende Wirkung auf Trump, der diesen Einwand von Wallace nicht hinterfragte bzw. nicht durch sein unmittelbar anschließendes verbales Verhalten konterkarierte.

## 6 Fazit

Die obigen Überlegungen haben gezeigt, auf welche großen Schwierigkeiten Versuche stoßen, rationale Normen der Argumentation »im Dschungel« des Alltags zu adaptieren. Bei fortgeschrittener Eskalation von Konflikten im Sinne des Konfliktmodells von Glasl (2020) erscheint es auf den ersten Blick fast als unmöglich, rationale Argumentation in nennenswertem Ausmaß zu implementieren bzw. zu realisieren.

Überlegungen zu einschlägigen zusätzlichen argumentativen Prinzipien und institutionellen Maßnahmen (strategisches Manövrieren, Gestaltung bzw. Modifikation der psychischen, emotionalen und institutionellen Rahmenbedingungen) zeigen jedoch, dass auch in Fällen stark eskalierter Konflikte das rationale Niveau von Debatten zumindest deutlich verbessert werden kann.

## Literatur

- Bartsch, Tim-Christian, Michael Hoppmann, Bernd F. Rex & Markus Vergeest. 2005. *Trainingsbuch Rhetorik*. Paderborn: Schöningh.
- Berne, Eric. 1976. *Spiele der Erwachsenen*. Reinbek: Rowohlt.
- Brown, Penelope & Stephen Levinson. 1987. *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Culpeper, Jonathan. 2011. *Impoliteness. Using Language to Cause Offence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Eemeren, Frans H. 2010. *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse*. Amsterdam: Benjamins.
- van Eemeren, Frans H. 2018. *Argumentation Theory: A Pragma-Dialectical Perspective*. Cham: Springer.
- van Eemeren, Frans H. & Rob Grootendorst. 1984. *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht: Foris.

- van Eemeren, Frans H. & Rob Grootendorst. 1992. *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, New Jersey & Hove/London: Lawrence Erlbaum.
- van Eemeren, Frans H. & Rob Grootendorst. 2004. *A Systematic Theory of Argumentation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Eemeren, Frans H., Rob Grootendorst & Manfred Kienpointner. 1995. Normen rationaler Argumentation und Probleme ihrer Anwendung und Befolgung. *Deutsche Sprache* 1. 30–38.
- van Eemeren, Frans H., Bart Garssen & Bert Meuffels. 2009. *Fallacies and Judgments of Reasonableness*. Dordrecht: Springer.
- Ekman, Paul & Wallace V. Friesen. 1975. *Unmasking the Face*. New Jersey: Prentice Hall.
- Galtung, Johan. 2007. Peace by Peaceful Conflict Transformation – the TRANSCEND Approach. In Charles P. Webel & Johan Galtung (Hgg.), *Handbook of Peace and Conflict Studies*, 14–32. Oxford: Routledge.
- Glasl, Friedrich. 2020. *Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führung, Beratung und Mediation*. Bern: Haupt.
- Grice, Herbert P. 1975. Logic and Conversation. In Peter Cole & Jerry L. Morgan (Hgg.), *Speech Acts*, 41–58. New York: Academic Press.
- Gruber, Helmut. 1996. *Streitgespräche. Zur Pragmatik einer Diskursform*. Wiesbaden: Springer.
- Habermas, Jürgen. 1988. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Zwei Bände. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Kienpointner, Manfred. 1996. *Vernünftig Argumentieren. Regeln und Techniken der Diskussion*. Reinbek: Rowohlt.
- Kienpointner, Manfred. 1997a. Normen für vernünftiges Argumentieren. *Informationen zur Deutschdidaktik (ide)* 4. 67–77.
- Kienpointner, Manfred. 1997b. Varieties of Rudeness. Types and Functions of Impolite Utterances. *Functions of Language* 4(2). 251–287.
- Kienpointner, Manfred. 2013. Strategic Maneuvering in the Political Rhetoric of Barack Obama. *Journal of Language and Politics* 12(3). 357–377.
- Krabbe, Erik C.W. 2006. Dialogue Logic. In Dov M. Gabbay & John Woods (Hgg.), *Handbook of the History of Logic*. Bd. 7, 665–704. Amsterdam: Elsevier.
- Pfab, Werner. 2020. *Konfliktkommunikation am Arbeitsplatz*. Wiesbaden: Springer.
- Searle, John. 1969. *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Tannen, Deborah. 1999. *The Argument Culture. Stopping America's War with Words*. New York: Ballantine Books.
- Walton, Douglas N. 1998. *Ad hominem Arguments*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.

### **Empirisches Datenmaterial**

- CBS. 2009. In Full: Obama Health Care Address (9. September). <https://www.youtube.com/watch?v=U1YNF9I25yU> (Abruf: 16. April 2024).
- C-Span. 2020. In Full: First 2020 Presidential Debate between Donald Trump and Joe Biden. (30. September). <https://www.youtube.com/watch?v=wW1Y5jFNcQ> (Abruf: 4. September 2024).
- The White House, Office of the Press Secretary. 2009. Remarks by the President to a Joint Session of Congress on Health Care (9. September). <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/remarks-president-a-joint-session-congress-health-care> (Abruf 16. April 2024).