

**Trivium und Quadrivium – „die sieben freien Künste“ zur Unterscheidung von Realität und Fiktion.**

**„Wichtig: Nichts auf der Liste ersetzt die intensive kritische Beschäftigung mit jedem Argument, dass Ihnen ernsthaft präsentiert wird. Das Urteil, ob Sie darin ein defizientes, oder ein gutes Argument sehen können/wollen, nimmt Ihnen niemand ab. Ein geschulter Blick für Defizite beim Argumentieren hilft jedoch dabei, einer These wenigstens nicht aus den falschen Gründen zuzustimmen.“**

**1 Argumentum ad antiquitatem** - Appell an die Tradition. Man beruft sich auf die Natur, oder Tradition, dass etwas natürlich und richtig ist, weil es schon immer so war. Bsp.: Neid und Gier fühlen, ist menschlich und natürlich, deshalb ist es nicht verkehrt, wenn man Neid fühlt - Trugschluss zum Charakter hin. Natürlich ist es etwas Anderes, wenn der Apfel vom Baum fällt - dies muss man nicht diskutieren.

**2 Argumentum ad hominem** – Persönliche Attacke. Attacke auf den Charakter. Attacke, an die Person oder private Charakter-Eigenschaften, moralisch verwerflich, Angriff auf die Glaubwürdigkeit, den Charakter ermordend, in Misskredit bringend; psychologische Kriegsführung und als Trugschluss die am häufigsten angewendete Methode. Bsp.: Wir wissen ja, dass Sie alkoholsüchtig sind. Wir können Ihnen daher nichts glauben. Und haben Sie inzwischen aufgehört, Drogen zu nehmen? » siehe in Talkshows: Klimaerwärmung, CO2-Lüge, Impfungen usw.

**3 Argumentum abusive ad hominem** - kann diejenige Argumentationsweise bezeichnet werden, bei der eine Person unmittelbar angegriffen wird, um alle ihre Behauptungen zurückzuweisen. Diese Argumentation weist das Muster auf: „X ist ein schlechter Mensch, deshalb sollte man ihm keinen Glauben schenken“.

**4 Argumentum ad ignorantiam** - ist der Appell an die Ignoranz. Hierbei werden Behauptungen als wahr angenommen, nur weil keine Gegenbeweise existieren, weil das Gegenteil nicht bewiesen wurde, Argument um die Unwissenheit. „Solange nicht bewiesen werden kann, dass Peter seine Cousine nicht bestohlen hat, müssen wir davon ausgehen, dass er sie bestohlen hat.“ „Niemand hat bewiesen, dass sie nicht existiert und daher ist die Klimaerwärmung existent.“ Es kann nicht bewiesen werden, was nicht da ist. Kann aber Verwirrung stiften in der Argumentation, da die Gegenseite nun das Gegenteil beweisen muss. Jeder, der behauptet, ist der Herausforderer eine Antwort, eines Gegenbeweises. Daher immer Fragen stellen, um Antworten zu provozieren. Wer fragt, der führt.

**5 Argumentum ad logicam** - Appell an die Logik. Nur weil etwas falsch ist, muss nicht alles Vorgebrachte genauso falsch sein; ist sehr gefährlich für beide Seiten der Beweisführung, da falsche Schlüsse gezogen werden könnten. Bsp.: Jemand bringt einen Beweis vor, der sich als falsch offenbart und er wird als Betrüger dargestellt. Die

Gegenseite muss nun den Beweis oder schlüssige Argumente vorbringen, dass der Beweis falsch ist. - Das bedeutet aber nicht, dass das sonst Gesagte ebenso falsch ist, nur weil dieser eine Beweis nicht echt ist, auch wenn der Vorbringer den falschen Beweis anerkennt, z.B. sich geirrt hat im guten Glauben.

Zum Bsp. » Schule - Geschichtslehrer, die nur alles vorlesen, selbst nicht dabei waren, aber das Auswendiglernen fordern, kann die Echtheit der Daten nicht beweisen, aber auch eine Falschheit ist nicht beweisbar. Argument ist absolut nicht zielführend und zweckdienlich.

**6 Argumentum ad misericordiam** – Appell an das Mitleid. Mitleid erwecken. (Argument from pity) Stützung einer These durch Anruf der Mildtätigkeit des Publikums. Es ist mächtiges Argument zum Beispiel bei Spenden-Benefiz-Events, weil es das Menschlichste anspricht - das Herz und die Emotionen. Kritische Fragen: Ist Mitleid einzig genannter Grund, um eine These anzunehmen? Beispiel: „Denken Sie an die Generation, deren Zukunft hier verspielt wird. Wir brauchen ein Investitionsprogramm in die Jugend.“ / Der Angeklagte hatte im vergangenen Jahr eine große Summe für Bedürftige gespendet und hilft bei der regelmäßig öffentlich ausgerufenen Reinigung der Parkanlagen der Stadt. Glauben Sie wirklich, dass dieser Mann Steuern zu hinterziehen in der Lage wäre? Oder auch große Gala-Shows für Benefiz-Spenden, wo mit dem Appell an das Mitleid großer Betrug organisiert wird über NGOs, die die Spendengelder in dunklen Kanälen verschwinden lassen.

**7 Argumentum ad nauseam** – Argumente zu Ekel und Abscheu. Behauptungen werden bis zum Erbrechen wiederholt, es gibt keine Beweise, dass es wahr ist, aber auch keine, dass es nicht wahr ist. Bsp.: jemand wiederholt immerzu, dass etwas so und so ist, da er davon überzeugt ist - was jedoch nicht bedeutet, dass es nicht wahr sein könnte. Es hinterlässt trotz allem immer eine Wirkung, die bei logisch schwachen Menschen sich ins Gehirn einbrennt, wie z.B. „im Namen des Volkes“.

Es gibt keinen Beweis, dass die immer wiederholten Argumente wahr sind, aber auch nicht, dass sie nicht wahr sein könnten.

[Wer hätte sich je die Mühe gemacht, das heraus zu finden, was tatsächlich hinter dieser Aussage – „im Namen des Volkes“ – steckt, woher sie kommt und wann sie eingeführt wurde, als auch und am wichtigsten, „hat sie heute noch Gültigkeit“?]

„Jeder, der schon einmal als Kind eine Abkürzung genommen hat, weiß: Es macht so viel mehr Spaß, mitten durch eine Wiese zu laufen, statt um sie herum. Je mehr Leute der Spur folgen, desto deutlicher wird sie und desto mehr eine Einladung für alle anderen, es ihnen gleichzutun. Manchmal, wenn ein schmaler zu einem breiten Trampelpfad geworden ist, bleibt dem Besitzer nichts anderes übrig, als ihn mit Kies aufzuschütten und damit ‚offiziell‘ zu machen. Das wiederholte Ablaufen immer derselben Strecke etabliert irgendwann eine Spur, die zum Weg wird.“

Auf eine ganz ähnliche Strategie verlässt sich eine Argumentationsform, die nach dem üblen Gefühl benannt ist, das sich nach endloser Wiederholung desselben oft einstellt: ‚ad nauseam‘, lat. für ‚bis (zur) Übelkeit‘, benannt nach der Seekrankheit, die das endlose Schaukeln der Wellen bei Schiffspassagieren bisweilen hervorruft. Der Anwender

einer Ad-nauseam-Argumentation macht sich nicht die Mühe, seine Behauptung mit einer Begründung zu versehen – er wiederholt sie einfach so lange, bis niemand mehr widerspricht.

Weil die Ad-nauseam-Argumentation nur die Argumentationsweise betrifft, tritt sie in ganz unterschiedlichen Formen auf: In Verbindung mit einem Argument ad ignorantiam kann sie sich etwa als Versuch darstellen, das Gegenüber in einen ständigen Antwortzwang zu verwickeln. Unter Vortäuschung von Interesse wird auf jede gegebene Antwort wieder eine Frage gestellt, während die gegebenen Antworten ignoriert werden. Schon im antiken Griechenland hatte eine Gruppe von Sophisten, die Megariker, diese Technik zur Perfektion gebracht: sie entwickelten Fangfragen, die entweder in endlose Frageschleifen führten oder aber das Gegenüber ratlos zurückließen. Konnte das Gegenüber keine Antwort mehr geben, erklärten sie sich für die Gewinner des Wortgefechts.

[Eine Art, die bei Vertrieblern als Skatkarte bekannt ist: der Bube. Das Verhalten des Buben als Konsument, der ein möglicher Kunde ist, sieht genau so aus: er fragt, ignoriert Antworten und stellt wie im Pudding gedreht ständig die gleichen Fragen. Checkt das der Vertriebler nicht, dass hier nur leere Rede herrscht und es mit Sicherheit zu keinem Geschäftsabschluß kommen wird, verliert er eine Menge seiner Arbeitszeit. Andersherum gehen die Vertriebler mit potentiellen Kunden an den Wohnungstüren gleichermaßen um: sie Quatschen dem Gegenüber eine Informationskette an den Hals, verstricken ihn dann darin und stellen eine Frage nach der anderen und bevor der auf den Vertriebler unvorbereitete Mensch sich noch besinnend reagieren kann, sofern er von eher labiler Konstitution ist, hat er auch schon einen neuen Vertrag unterschrieben, bzw. einen Vertragswechsel.]

In der Gegenwart hat der Kreationist Duane Tolbert Gish einer ganz ähnlichen Strategie seinen Namen gegeben: dem ‚Gish-Galopp‘. Gish nutzte die Ad-nauseam-Argumentation, um in Debatten seinem Kontrahenten – meist einem Wissenschaftler – am laufenden Band Behauptungen zu präsentieren, die er mit rhetorischen Fragen durchsetzte und dabei ständig das Thema wechselte. Dabei dient der ‚Gish-Galopp‘ nicht nur dazu, die Antworten des Gegenübers unzureichend und unvollständig erscheinen zu lassen; gleichzeitig kann man durch ein freies Assoziieren, das auf den Wissenshorizont des Publikums abgestimmt war, sich selbst als kompetenter inszenieren. Entsprechend beliebt ist der ‚Gish-Galopp‘ bei Leuten, die mit einem assoziativen Fehlschluss alles Mögliche miteinander verbinden und dadurch Gelehrsamkeit vortäuschen.

[Live Beispiel des Herrn Friedman unter folgendem Link:

<https://www.youtube.com/watch?v=AdbaiAUq58U>

wo sein Gesprächspartner ihn regelrecht zerpfückt. Herr Manemann hatte eine harte Stunde! Friedmann listig, (von Hinten durch die Brust ins Auge) auch, wie immer!]

Ständige Wiederholung wird ab einem gewissen Grad als Gewalt empfunden.

Unter die Ad-nauseam-Argumentation fallen auch alle Versuche, das Gegenüber durch ständiges Weiterreden zu übertönen, ihn nicht zu Wort kommen zu lassen oder ihn in einem Austausch der Form ‚Nein! – Doch! – Nein! – Doch!‘ zur Annahme der eigenen

Sichtweise geradewegs zu zwingen. Ständige Wiederholung wird ab einem gewissen Grad als Gewalt empfunden. Gerade wenn man sich ihr nicht entziehen kann, scheint das Einlenken die beste Wahl zu sein. Das sorgt freilich nur dafür, dass der Anwender der Ad-nauseam-Argumentation sie als erfolgreich erlebt und immer wieder einsetzen wird.

Manchmal ist es aber auch der simple Zeitaspekt, der eine Ad-nauseam-Argumentation zu einem wirksamen Instrument werden lässt. Schon zu Zeiten der römischen Republik etwa war das sogenannte ‚Filibustering‘ als Methode bekannt, um zeitgebundene Entscheidungen hinauszuzögern oder ganz zu verhindern. So verhinderte Cato (d. Jüngere) durch seine Marathonreden wichtige Abstimmungen, indem er bis zum Abend redete, dem Zeitpunkt, an dem der Senat seine Sitzung beendete. Ein berühmter Leidtragender war Julius Caesar, der wegen einer solchen Marathonrede Catos einen Triumphzug nicht durchsetzen konnte.

Auch heutzutage wird ‚Filibustering‘ eingesetzt. So versuchte etwa der Senator Strom Thurmond 1957, den Civil Rights Act mit einer 24-stündigen Rede zu verhindern, in der er sämtliche verfügbaren Gesetzestexte und sogar die Kuchenrezepte seiner Großmutter wörtlich und ausführlich zitierte. Noch 2013 wurde durch einen ‚Filibuster‘ der Republikaner die Ernennung von Personen für Verwaltungsposten durch Präsident Obama verhindert.

Die Ad-nauseam-Argumentation setzt auf Durchsetzungskraft oder Stetigkeit in der Wiederholung. Wie das Beispiel mit dem Rasen zeigt, auf dem sich nach einigem Hin- und Herlaufen ein Weg bildet, gibt es aber noch einen anderen Aspekt der ständigen Wiederholung: die Herausbildung oder ‚Materialisierung‘ eines Weges, der durch die ständige Wiederholung geschaffen wird und der nachkommenden Läufern so erscheint, als sei er immer schon dagewesen. Natürlich sind Worte keine Füße und der öffentliche Diskurs ist kein Rasen. Und doch setzen sich auch hier Behauptungen, Vermutungen und Erzählungen durch, einfach deswegen, weil sie von vielen Menschen wiederholt oder geteilt werden.

Diesen Effekt kann man – nach dem hier bereits behandelten Fehlschluss – den ‚Ad-populum-Effekt‘ der Ad-nauseam-Argumentation nennen: Je mehr Menschen eine Behauptung wiederholen, desto schlüssiger und wahrer erscheint sie. Bekannt wurde dieses Phänomen seit den 80er Jahren unter dem Titel der ‚urban legends‘: Dazu zählen modernisierte Märchenerzählungen ebenso, wie Horror- oder Gruselgeschichten, die sich ihren Weg durch den öffentlichen Diskurs bahnen. Berühmte Beispiele sind wilde Tiere in modernen Umgebungen, wie das Krokodil, das in der Kanalisation haust oder die Vogelspinne, die mit Südfrüchten rund um die Welt reist und dann ahnungslose Genießer erschreckt. Typische Figuren in ‚urban legends‘ sind unheimliche Fremde – Anhalter oder Handelsreisende –, die plötzlich verschwinden oder sich als Serienmörder herausstellen. ‚Urban legends‘ sind so quasi die Mythen von heute, die unterhalb der Faktenschwelle die Wirklichkeit sehr viel spannender und geheimnisvoller erscheinen lassen. Aus einer Zeitungsmeldung entsteht in wenigen Stunden eine Horrorbotschaft.

Mit Diskussionen in Internetforen seit Ende der 1990er und Anfang der 2000er Jahre hat die Gerüchteküche der ‚urban legends‘ ein eigenes Medium gefunden, das die Anonymität der User mit einer Infrastruktur verbindet, die unzählige Menschen erreicht. Richtige Durchschlagskraft hat die ständige Weiterverbreitung von Behauptungen und Erzählungen aber erst durch die sozialen Netzwerke wie Facebook, YouTube oder Twitter erfahren. Dort gepostete Nachrichten können in wenigen Stunden Millionen von Usern erreichen – und beeinflussen. Ohne eine vernünftige Selbstkontrolle, was den eigenen Konsum von Informationen im Netz angeht, ist man dieser Flut von frei verfügbaren Inhalten ausgeliefert.

Entsprechend leicht verbreiten sich nicht nur ‚urban legends‘, Gerüchte oder Verschwörungstheorien, sondern auch Hetze gegen alles, was nicht der eigenen Weltsicht entspricht. Aus einer Zeitungsmeldung entsteht in wenigen Stunden eine Horrormessage, weil Fakten weggelassen oder hinzugedichtet werden, ein faktischer Kern mit sensationellen Fiktionen umgeben wird. Durch die endlose Wiederholung derselben Unwahrheiten, teilweise sogar durch etablierte Medien, erscheinen solche Behauptungen und Erzählungen als Gemeinplatz. Wenn jeder den anderen bestätigt, dann muss doch etwas dran sein, oder?

Doch die endlose Wiederholung einer Behauptung ist kein Ersatz für ihre Begründung. Auch wenn die Masse der falschen Behauptungen, die ‚bis zur Übelkeit‘ auf Facebook & Co. geteilt werden, einen überwältigt: sie folgen doch alle einem ähnlichen Schema: Eine unerwartete Bedrohung – die Verantwortlichen machtlos oder irgendwie darin verstrickt – ein Ruf nach der starken Hand, die das wieder in Ordnung bringt.

Wir sollten uns nicht durch die endlose Wiederholung abschrecken lassen. Manchmal reicht ein einfacher Hinweis, um die Selbsthypnose abubrechen, in die die Ad-nauseam-Argumentation ihren Anwender mitunter führt: Auch wenn wir es hundertmal behaupten – bloß durch Wiederholung der Behauptung wird aus einer Mücke noch kein Elefant.

**8 Argumentum ad numerum** - Appell an die Zahlen. Die Idee, wo etwas wahr ist, weil große Zahlen es glauben. Behauptungen auf der Basis von Zahlen und Statistiken, die suggestiv sind und einen Beweis nicht erbringen, zum Bsp. Demokratie oder Impfungen und bei Wahlen. Bsp.: 90% der Deutschen befürworteten die Zwangsimpfung von Kindern - statistische Fälschungen, falsche oder nicht aufgeführte Prämissen, die zu Fehlschlüssen führen, Verführung an Hand von Zahlen, die nicht bewiesen wurden oder werden können.

Oder Demokratie, wo immer Wähler-Zahlen gelten » ist, wenn 51% die anderen 49% gegen ihren Willen unterdrücken.

**9 Argumentum ad populum** – Appell an die Popularität. Berufung auf die Menge. Beweisrede für das Volk, bei dem etwas als wahr behauptet wird, weil es der Meinung einer relevanten Mehrheit von Personen z.B. der öffentlichen Meinung entspreche. Behauptungen sind wahr, weil sie in der Öffentlichkeit offenkundig als wahr verwendet werden, zum Bsp. in der Geschichtsschreibung, im Fernsehen und anderen öffentlichen Medien

Bsp.: im Gericht: Ihre Beweise können nicht anerkannt werden, weil es in der anerkannten Geschichtsschreibung so und so formuliert ist.

**10 Circulus in demonstrando** - Appell an Zirkelbezüge. Zirkelbezug in der Beweisführung wie bei MS Excel, wo eine Ergebniszelle in einer Addition auf sich selbst referenziert ist Bsp.: Das ist einfach deshalb wahr, weil es wahr ist.

Oder die Beweiskette ist so komplex und kompliziert aufgebaut, dass sie in sich selbst endet, aber schwer zu erkennen ist.

**11 Komplexe Frage** - Behauptungen, die diskreditieren sollen mit erfundenen oder auch wahren Angriffen, die nicht zielführend sind

Bsp.: Haben Sie inzwischen aufgehört, Drogen zu nehmen?

Vorausgenommene Annahme, die als ad hominem-Attacke formuliert ist, die nicht nachweislich der Wahrheit entspricht, aber mit einer falschen Anschuldigung und Behauptung versehen ist und einen Angriff auf den Charakter darstellt, um den Gegner zu diskreditieren. In Fernsehshows wird sehr oft auf dieses Argument zurückgegriffen. (durch Fangfragen)

**12 Cum hoc ergo propter hoc** – Das Eine ist, weil das Andere ist - falsche Korrelation. Damit, also deshalb. Bezeichnet einen Fehlschluss das Ursache-Wirkung-Verhältnis zweier gleichzeitig eintretender Ereignisse betreffend. Kleinkinder, die bei angedrehtem Licht schlafen, entwickeln mit höherer Wahrscheinlichkeit Kurzsichtigkeit, als Kleinkinder, die bei abgedrehtem Licht schlafen. Ein möglicher Schluss daraus ist, dass Licht während des Schlafes Kurzsichtigkeit verursacht. Zugleich wurde herausgefunden, dass Eltern mit Kurzsichtigkeit eher dazu neigen das Licht ihrer Kinder brennen zu lassen, was den gezogenen Schluss in Zweifel zieht.

Korrelation von Argumenten, 2 Argumente werden so verstrickt, dass angenommen werden muss, dass A aus B folgt und verursacht hat, was aber nicht bewiesen ist Bsp.: in der angeblichen Klimaerwärmung wird das CO<sub>2</sub> dafür verantwortlich gemacht, nur weil es korreliert, also gleichzeitig auftritt. Die Korrelation ist noch kein Beweis, eher der Anlass, den Sachverhalt zu untersuchen.

**13 Post hoc ergo propter hoc** - Danach also deswegen. Bezeichnet einen Fehlschluss das Ursache-Wirkung-Verhältnis zweier zeitlich aufeinander folgender Ereignisse betreffend. A nimmt zur Zeit t<sub>1</sub> ein Medikament ein.

A fühlt sich zur Zeit t<sub>2</sub> deutlich besser.

A fühlt sich wegen der Einnahme des Medikaments besser.

(Der Grund dafür, dass A sich besser fühlt, könnte sein, dass B ihn aufgemuntert hat.)

**14 A dicto simpliciter** - Argumente der Verallgemeinerung. Durch Verallgemeinerung den Einzelfall beweisen zu wollen. Eine allgemeine Aussage, die bedingt gilt, wird unbedingt angewandt. Bsp.: Frauen sind nicht in der Armee, weil sie schwächer sind. Falsche Beweisführung, da das Eine nicht bewiesen werden kann, ebenso wenig wie das Andere.

Verallgemeinerung wird sehr oft verwendet, entspricht aber nicht der Objektivität, eher in der Regel oder ab und zu.

„Geliehene Sachen sind an ihren rechtmäßigen Besitzer auszuhändigen, wenn dieser sie zurückverlangt. Person A hat Person B ihre Pistole geliehen. A erfährt dass ihr Partner sie betrügt und entschließt sich in ihrer unerträglichen Enttäuschung diesem einen Denkkzettel zu verpassen. Sie fährt zum B, erzählt ihm was passiert ist und fordert ihre Waffe zurück. Weil es sich bei der Waffe um eine Leihgabe handelt, hat der B diese zurückzugeben.“

**15 Naturalistischer Trugschluss/Fehlschluss** -

Unter einem naturalistischen Fehlschluss wird der Schluss von „X ist der Fall“ auf „X soll der Fall sein“ verstanden. Es ist der Fall, dass Frauen und Männer für ihre Arbeitsleistung ungleich entlohnt werden. Es ist gut und gerecht, dass Frauen und Männer für ihre Arbeitsleistung ungleich entlohnt werden. Vorzug eines Wertes vor einem anderen, Werturteil, das einfach nur aus vorhandenen Tatsachen abgeleitet ist, welche jedoch nicht schlüssig zusammenhängen, bzw. nicht verbunden werden können

Bsp.: Medizin verlängert das Leben und soll deswegen eingenommen werden, bloß weil es diese Qualität haben soll, obwohl der Wert damit noch nicht bestimmt worden ist.

Oder: weil etwas schon immer so gemacht worden ist, ist es auch gut - argumentum ad antiquitatem eng verbunden. Ich finde etwas gut, weil es schon immer gut funktionierte, weil es meine Vorfäter gemacht haben.

**16 Non-sequito** - nicht daraus folgend. Falscher Schluß durch fehlende Argumente - das folgt daraus nicht. Bsp.: Rassismus ist ein Verbrechen und deshalb müssen wir etwas dagegen tun. - Werturteil wie bei naturalistischer Trugschluß ohne einen Beweis für die Aussage zu geben. Denn woraus folgt, dass Rassismus ein Verbrechen ist? Missing Link! Oder: Der Zeuge ist ja betrunken, deshalb können wir die Aussage nicht ernst nehmen.

**17 Petitio principii** - der Frage ausweichen. Beweis als Grundbaustein der Annahme, eine Art von Zirkelreferenz. Bsp.: zwei plus zwei ist vier, denn zwei plus zwei ist vier.

**18 Red herring** - Ablenkung vom Wahren, vom Thema, ohne irgendeine Beweiskraft oder Auswirkung auf die Beweis- oder Wahrheitsfindung.

**19 Slippery slope** - (camels nose / Kamelnase, rutschiger Abhang). Wenn A passieren darf, dann passieren auch X, Y und Z. Es wird kein Beweis dafür gegeben, warum XYZ stattfinden wird. Vorsorge als konstruierte Argumentenkette zur Beweisführung. Bsp.: Kind darf nicht zur Party wegen möglichen Drogenkonsums und deren späteren Folgen. Reinste Behauptungen ohne irgendeinen Bezug auf die Realität.

Oder: Wie auch immer, tun wir nicht etwas gegen die Erderwärmung, dann schmelzen die Polkappen, wird das Land überflutet und die Menschheit geht zu Grunde, also tun wir lieber etwas, besser als abzuwarten.

In der heutigen Zeit im Kommerz wird vor allem mit diesem Argument gearbeitet, um in der Vorsorge bestimmte Dinge zu verbieten oder vorzuschreiben.

Bsp.: Dosierung von Vitamin C oder D3 oder Brennnessel-Extrakt - da angeblich keine Beweise existieren oder keine vorgebracht werden, dass diese Stoffe KEINEN Schaden anrichten, werden daher sie verboten bzw. eingeschränkt.

**20 Strohmännchen Argument** - Das Argument des Anderen wird bewusst, oder unbewusst falsch dargestellt, sodass es einfacher zu widerlegen ist, etwa indem die Behauptung des Anderen allgemeiner gedeutet wird, als dieser es intendiert. Ein fiktives Argument wird vorgestellt, das einfach widerlegt werden kann. Danach wird dem Anderen dieses Argument unterstellt.

„Der Herr Minister hat uns soeben sein Argument gegen positive Diskriminierung von Frauen vorgestellt. Was sich aber dahinter verbirgt, ist die Ansicht, Frauen sollen sich gefälligst um Heim und Herd kümmern. Das ist, wie sie alle wissen, völlig inakzeptabel und das gebrachte Argument keiner weiteren Diskussion wert.“

Auch die Zweideutigkeit (Homonymie) eines Wortes kann ausgenutzt werden, um einen Strohmännchen einzuführen. Wie das folgende Beispiel aus A. Schopenhauers „Eristischer Dialektik“ zeigt, kann es manches Mal durchaus schwierig sein, zu entdecken, wo der Wechsel der Bedeutung stattfindet.

„Ich tadelte das Prinzip der Ehre, nach welchem man durch eine erhaltene Beleidigung ehrlos wird, es sei denn, daß man sie durch eine größere Beleidigung erwidere, als unverständlich; als Grund führte ich an, die wahre Ehre könne nicht verletzt werden durch das, was man litte, sondern ganz allein durch das, was man täte; Der Gegner machte den direkten Angriff auf den Grund: wenn einem Kaufmann Betrug oder Unrechlichkeit, oder Nachlässigkeit in seinem Gewerbe fälschlich nachgesagt würde, dies ein Angriff auf seine Ehre sei, die hier verletzt würde, lediglich durch das, was er leide, und die er nur herstellen könne, indem er solchen Angreifer zur Strafe und Widerruf brächte.“

**21 Argumentum Tu-quoque** – Du auch! Mit dem Finger auf andere zeigen - „du hast das aber auch gemacht!“ Bsp.: Die von Ihnen vorgebrachten Beweise sind nicht überzeugend! - Ihre aber auch nicht mehr oder besser, weil...Wenn Alfred sich selbst dogmatisch zum Opfer von Bert macht, – „Bert will mich die ganze Zeit unterdrücken!“ – dann ist Bert tatsächlich das Opfer von Alfred. Nur ist das für Alfred unsichtbar geworden. Alfred kann seinen eigenen Täterstatus, dass er Bert seine Sicht der Dinge ohne Rechtfertigung aufzwingt, nicht mehr sehen – weil er sich selbst dogmatisch zum Opfer und Bert zum Täter erklärt hat. Was Alfred einklagt, tut er selbst, in dieser Klage.

## **22 Attributionsfehler**

Beim Attributionsfehler wird angenommen, dass ein Mitglied einer Gruppe solche Eigenschaften (Attribute) teilt, wie sie dieser Gruppe zugesprochen werden. So empfinden wir etwa Menschen, die unsere eigenen Überzeugungen teilen (und damit zu



unserer Gruppe gehören) als sympathischer als Menschen, deren Ansichten wir nicht teilen, obwohl dies auf ihren Charakter eigentlich keine Auswirkungen haben dürfte.

Der Attributionsfehler ist zudem ein Kernproblem, das hinter Rassismus steckt: man schreibt einer Gruppe ein bestimmtes Merkmal zu.

**23 Argumentum ex silentio** - In aktuellen politischen Debatten ist immer wieder die Rede von einer „schweigenden Mehrheit“. Diese Mehrheit scheint stets, ohne Klage oder Widerspruch, dieselbe Meinung zu vertreten wie derjenige, der sich auf sie beruft. Auch auf die Frage, warum die Mehrheit schweigt, gibt es eine Antwort. Sie schweigt, weil sie sich nicht traut, ihre eigentliche Meinung zu sagen. Heute: Wer schweigt, stimmt zu.

**24 Argumentum ad baculum** - Drohung und Erpressung (auf den Stock ) Eine Aussage wird durch Androhung von Konsequenzen gestützt: „Wenn Du der These nicht zustimmst, drohen Dir negative Konsequenzen.“ Als Argument wäre es, obzwar u.U. effektiv, klarerweise defizient. Dieses Urteil kann auch in jedem der drei Ansätze gefällt werden. In einer Drohung kann man aber auch gar kein Argument mehr sehen. Es wird deutlich, dass in unser Verständnis von guter Argumentation starke normative Annahmen eingehen, die zu explizieren sind.

**25 Argumentum ad consequentiam** (auf die Folgen, argument from consequences) Stützung der These durch Rekurs auf Konsequenzen der These. So dies positive Konsequenzen sind, wird auch von pragmatischer Argumentation gesprochen. Grundsätzlich in der Alltagspraxis weit verbreitet, aber auch im moralischen Diskurs zu finden, wo auf diese Art gerne in Opposition zu auf Werten fundierenden Begründungen argumentiert wird. Die Konsequenzen einer These, seine sie gut oder schlecht, stützen nun aber die These nicht, sondern bleiben weiterhin nur Konsequenzen. Kritische Fragen: Sind die Konsequenzen der These die einzigen genannten Gründe, um diese anzunehmen? Beispiel: „Wenn wir jetzt nicht losgehen, verpassen wir den Zug. Also los.“ Beispiel 2: „Wir sollten aufs Land ziehen. Da ist es nicht so voll und die Luft besser als in der Stadt.“

**26 Fallacia compositionis et divisionis** - Durch ungültige Übertragung einer Aussage über das Ganze wird auf eine Aussage über einen Teil, oder umgekehrt geschlossen. „Kohlenstoff und Sauerstoff sind beides nicht giftig. Kohlenstoffmonoxid ist eine Verbindung aus Kohlenstoff und Sauerstoff. Daher ist Kohlenstoffmonoxid nicht giftig.“ „Dieser Kuchen schmeckt großartig, also muss auch jede Zutat im Kuchen großartig schmecken.“

**27 Argumentum ad rem** - Scheinargumente - Anstatt für die Sache zu argumentieren, werden Gründe vorgebracht, die von einem logischen Standpunkt aus nichts damit zu tun haben. Scheinargumente können sehr wirkungsvoll sein und werden darum auch bewusst als rhetorisches Mittel eingesetzt.

**28 Argumentum ad Lazarum** Ein Appell an die Armut. Der logische Irrtum, eine Schlussfolgerung zu denken, ist richtig, weil der Sprecher arm ist.

**29 non causa pro causa** – Ursachen erfinden

Diese Art von Fehlschluss ist ein Sammelbegriff für weitere Fehlschlüsse (zum Beispiel post hoc, ergo propter hoc oder cum hoc, ergo propter hoc), die alle auf dem Prinzip beruhen, Zusammenhänge zu behaupten, wo keine sind. Im Gegensatz zu non sequitur handelt es sich dabei allerdings um einen kausalen, und nicht um einen logischen Fehler, es werden also nicht aus den Voraussetzungen falsche Schlüsse gezogen, sondern die Voraussetzungen an sich sind bereits falsch.

**29 Auch Scheinargumente:**

- (1) Bezugnahme auf die Person (argumentum ad hominem)
- (2) Drohung und Erpressung (argumentum ad baculum)
- (3) Mitleid erwecken (argumentum ad misericordiam)
- (4) Berufung auf die Menge (argumentum ad populum)

(1) Bezugnahme auf die Person. Eine Aussage wird aufgrund eines behaupteten Mangels des Sprechers abgelehnt. „Wir haben soeben gehört, dass Abgeordneter X eine Erhöhung der Selbstbehalte für medizinische Versorgung vorschlägt. Aber der Abgeordnete hat noch nicht einmal ein abgeschlossenes Studium vorzuweisen. Sein Vorschlag entbehrt also jeder Grundlage und sollte abgewiesen werden.“

(2) Drohung und Erpressung. Eine Aussage wird durch Androhung von Konsequenzen gestützt. „Ich denke, ich habe eine Gehaltserhöhung verdient. Sie wissen ja, dass ich mich mit ihrem Mann sehr gut verstehe und es wäre sicherlich unangenehm, wenn dieser erfahren würde, was sich bei der letzten Weihnachtsfeier zwischen ihnen und dem Kollegen aus der Rechtsabteilung zugetragen hat.“

(3) Mitleid erwecken. Eine Aussage wird durch Mitleid erregende Worte gestützt. „Euer Ehren, es ist wahr, dass ich Steuern hinterzogen habe, aber wenn ich dafür verurteilt werde, verliere ich mit Sicherheit meinen Beruf und mit einer Vorstrafe wird mich niemand mehr anstellen. Ich bin alleinerziehender Vater und ohne dieses Einkommen werde ich meine beiden Kinder nicht mehr versorgen können. Sie müssen mich in dieser Sache unschuldig sprechen!“

(3) Mitleid erwecken. Nicht jedes Argument, dass unser Mitleid erweckt, ist ein Scheinargument. „Die Betroffenen der Katastrophe sind in Not. Die Grundversorgung mit Lebensmitteln und Medikamenten ist zusammengebrochen. Viele kämpfen ums Überleben. Es ist unsere Pflicht Menschen in Not zu helfen und es ist darum unsere Pflicht diesen Menschen zu helfen.“

(4) Berufung auf die Menge. Eine Aussage wird durch Hinweis auf die Mehrheitsmeinung gestärkt. „Zwei Drittel der Bevölkerung sind der Ansicht, dass die amtierende Regierung sich auf europäischer Ebene zu wenig für die Interessen dieses Landes einsetzt. Darum ist ganz klar, dass sich die Regierung auf europäischer Ebene mehr für die Interessen dieses Landes einsetzen sollte.“

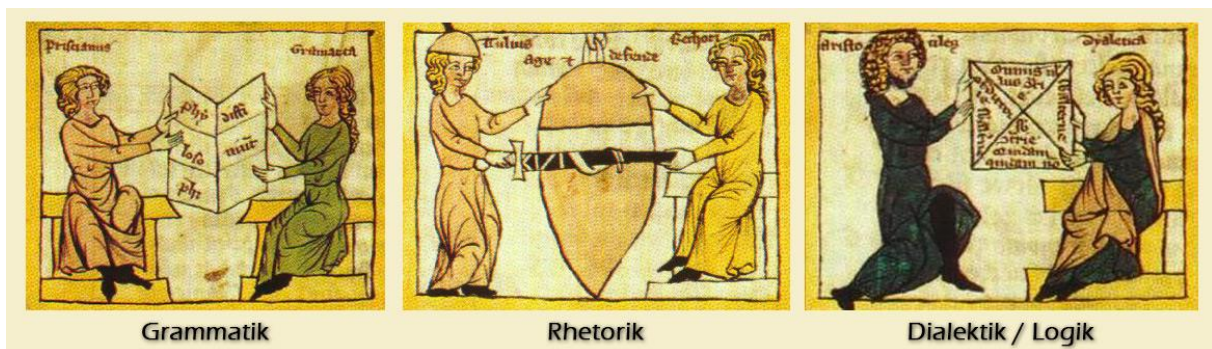
## Die Sieben Freien (Schönen) Künste - das Trivium und Quadrivium

**Das Trivium** behandelt im Wesentlichen die Themen rund um Kommunikation und Sprache.

**Grammatik:** Die systematische Methode, Rohdaten zu sammeln und diese so zu ordnen, dass sie eine in sich schlüssige Wissensbasis bilden. (welche Worte verwende ich)

**Dialektik/Logik:** Die Methodik, aus der nun vorliegenden Wissensbasis alle vorhandenen Widersprüche zu entfernen, um somit zu einem umfassenden Verständnis aller Zusammenhänge zu gelangen. (welchen Sinn ergeben diese Worte)

**Rhetorik:** Die Methodik, das erarbeitete Wissen und Verständnis so an andere zu kommunizieren, dass die erlangten Erkenntnisse dadurch in der Praxis des täglichen Lebens angewendet werden können. (wie spreche ich die Worte)



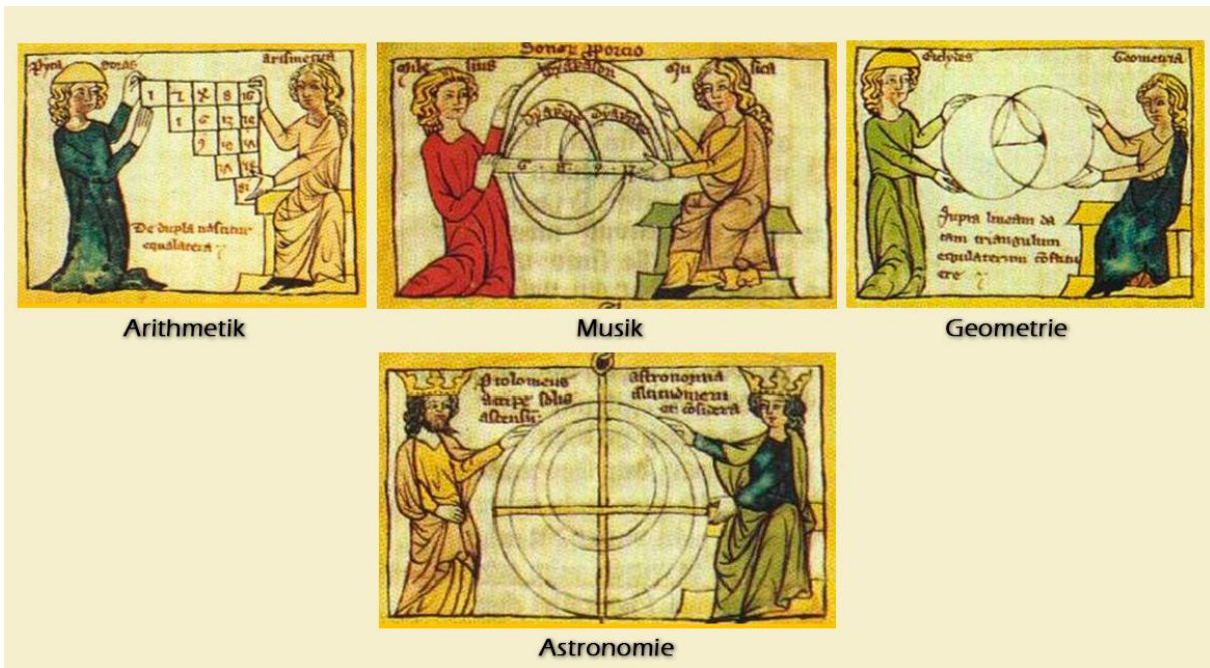
**Das Quadrivium** behandelt im Wesentlichen die Themen rund um Zahlen und deren Verbindung zu Raum und Zeit.

**Arithmetik:** Zahlen - als solches ist eine Zahl eine reine Abstraktion außerhalb von Raum und Zeit. Dieser Aspekt des Quadriviums setzt sich mit den unterschiedlichen Eigenschaften jeder Zahl auseinander.

**Geometrie:** Zahlen im Raum - Bestimmte geometrische Formen können eine tiefere Bedeutung haben. Dieser Aspekt bezieht sich auf Symbolik und wird häufig im Bereich der Architektur eingesetzt.

**Musik:** Zahlen in der Zeit - Behandelt Musik im Allgemeinen und speziell das Thema der natürlichen Harmonie.

**Astronomie:** Zahlen in Raum und Zeit - Behandelt die Bewegung der Planeten im Raum sowie die natürliche Harmonie zwischen den Planeten, wenn man den zeitlichen Aspekt betrachtet (Harmonie der Sphären). Dies ist das erste Mal, wo die Aspekte Raum und Zeit gemeinsam auf die Abstraktion der Zahlen treffen, somit bildet dies das Fundament der Wissenschaft.



In Vertragsabschlüssen im Kommerz und in sonstigen Lebenslagen im Privaten, wie auch im Öffentlichen, ist man gut beraten, an die Dinge, Prozesse und Handlungen mit logischer Methodik heranzugehen, um damit alle möglichen vorhandenen Widersprüche zu erkennen und zu entfernen und nicht vorschnell zu bewerten, zu verurteilen oder zurückzuweisen.

Auch wenn die absichtliche Verwendung von Argumenten zur Täuschung in den öffentlichen Mainstream-Medien, in den systemischen Gerichten und in gewissen Handelskreisen allgegenwärtig zu sein scheint, so ist es doch im Sinne eines friedvollen Zusammenlebens in der privaten Gemeinschaft, wie auch in der öffentlichen Gesellschaft, der bessere Weg, sich nicht solcher Methoden der Täuschung zu bedienen und besser durch eigene respektvolle und logische Denk- und Handlungsweise sowie Kommunikation und Rhetorik seinen wachen Geist in sein Tun einzubringen.

Bereits vor einigen Tausend Jahren waren Aristoteles und Platon bemüht, den Menschen Wissen und Methoden zu vermitteln, eine solche Denk- und Handlungsweise zu entwickeln. Auf dem langen Weg der Geschichte der menschlichen Entwicklung scheint dies eine lange Zeit verloren gegangen zu sein. Es ist nun heute und jetzt die Zeit, sich dieses Wissen und diese Methoden (erneut) zur eigenen Denk- und Handlungsgrundlage zu machen.

Denkfehler (egal ob eigene oder absichtlich in unser Bewusstsein hinein projizierte) sind abweichende Rationalität zu Äußerungen und Handlungsweisen von Menschen innerhalb unserer Wahrnehmung sowie zum Auftreten von Erscheinungen, oder Dingen im Alltag, die wir entweder nicht logisch angemessen wahrnehmen, erkennen und beurteilen bzw. sie über- und/oder unterschätzen. Diese Denkfehler führen fast immer zu logischen Trugschlüssen, Irrtümern und zu möglichen falschen Interpretationen und zu Fehlentscheidungen, falls wir die uns innewohnende naturgegebene Logik nicht wieder reaktivieren und im Falle, dass wir uns durch alltägliche Routinen dieser Logik entfremdet haben oder falls wir uns vielleicht entschieden haben, diese Logik in der eigenen Überschätzung unserer gedanklichen Fähigkeiten und antrainierten Kompetenzen nicht mit ausreichender Aufmerksamkeit und entsprechendem Respekt ernst zu nehmen.

---

### Fallacies of Argument

That was a singularly brilliant idea. I have never seen such a clear and eloquent defense of Plato's position. If you do not mind, I'll base my paper on it. Provided that you allow me a little extra time past the deadline to work on it. Name that Fallacy  
Appeal to Flattery

### Irrtümer der Argumentation

Das war eine einzigartig geniale Idee. Ich habe noch nie eine so klare und beredte Verteidigung von Platons Position gesehen. Wenn es Ihnen nichts ausmacht, werde ich mein Papier darauf aufbauen. Vorausgesetzt, Sie erlauben mir etwas mehr Zeit nach Ablauf der Frist, um daran zu arbeiten. Nennen Sie diesen Irrtum  
Appell an Schmeichelei

---

### Irrtümer der Argumentation

Das Wort "Irrtum" kann vom lateinischen Wort "fallere" abgeleitet werden und bedeutet "täuschen, stolpern, in einen Irrtum führen, oder betrügen". Das Wort kann auch vom griechischen *apatilos* abgeleitet werden und bedeutet "betrügerisch" illusionär, täuschend.

### Über Irrtümer

Irrtümer neigen dazu, gemeinsame psychologische Aspekte unseres Geistes auszunutzen: Viele Menschen halten sie für gute Argumente. Ein Grund, warum es so viele Irrtümer gibt, ist, dass viele Menschen Argumente verwenden, um andere Menschen zu überzeugen und Debatten zu gewinnen, anstatt die Wahrheit zu finden. Wie jemand sagte: "Argumente sind für Menschen das, was Laternenpfähle für Getränke sind: Sie werden eher zur Unterstützung, als zur Beleuchtung verwendet."

### Mehr über Irrtümer

Es gibt wahrscheinlich einen guten evolutionären Grund, warum Menschen überzeugen wollen, anstatt die Wahrheit zu finden: Es ist viel einfacher zu überzeugen, und es lohnt sich sofort, andere zu überzeugen, während es schwierig ist, die Wahrheit zu finden, und selbst wenn Sie sie finden, möglicherweise erfolgt keine sofortige Auszahlung.

### Noch mehr über Irrtümer

Da wir in diesem Kurs Philosophie betreiben, ist es unser Ziel, die Wahrheit zu finden, nicht zu gewinnen, oder zu überzeugen. Dementsprechend wird in diesem Kurs ein gutes Argument als ein Argument verstanden, das uns der Wahrheit näher bringt, das heißt: ein Argument, das stichhaltig ist.

### Hüte dich vor dem Irrtum

Natürlich definieren Anwälte, Politiker, Autoverkäufer und im Grunde alle anderen ein gutes Argument als eines, das überzeugend, vernünftig, oder nicht ist.

**„Wichtig: Nichts auf der Liste ersetzt die intensive kritische Beschäftigung mit jedem Argument, das Ihnen ernsthaft präsentiert wird. Das Urteil, ob Sie darin ein defizientes, oder ein gutes Argument sehen können/wollen, nimmt Ihnen niemand ab. Ein geschulter Blick für Defizite beim Argumentieren hilft jedoch dabei, einer These wenigstens nicht aus den falschen Gründen zuzustimmen.“**