

Win Every Argument

Hasan

2024

ISBN 978-3-8006-7351-3

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

er sich auf eine Verzerrung einiger unbedachter Kommentare von mir von vor fast einem Jahrzehnt stützte. Inmitten seiner weitschweifigen Tirade bezeichnete er mich auch als »Achmed«.

Das war's, erkannte ich. Das war die Gelegenheit für eine scharfe Erwiderung, mit der ich den Rest meines Arguments untermauern konnte. Als ich endlich an der Reihe war, auf seine Verleumdungen zu antworten, war mein Spruch fertig: »Da Sie nicht einmal meinen Namen richtig schreiben können – ich heiße Mehdi, nicht Achmed – würde ich Ihr selektives Zitat von etwas, das ich vor einem Jahrzehnt gesagt habe, in Frage stellen. Der überwältigende Applaus des Publikums im Studio der *Question Time* übertönte den tobenden Starkey, als er versuchte, die Diskussion fortzusetzen – aber scheiterte.

Natürlich konnte ich mich nicht im Voraus auf Starkey's Fauxpas vorbereiten. Stattdessen musste ich auf die Eröffnung, die er präsentierte, vorbereitet sein – und darauf, an Ort und Stelle einen Gegenschlag zu entwickeln. Es mag wie reiner Zufall erscheinen, dass sich diese Gelegenheit ergab, aber solche Eröffnungen sind in Debatten und Argumenten unglaublich häufig. Seltener ist, dass wir auf sie vorbereitet und bereit sind, sie in ansonsten vorbereitete Äußerungen zu integrieren. In diesem Sinne baut die Kunst des Sprücheklopfens auf vielen der zuvor behandelten Lektionen auf. Sie beinhaltet Humor und Spontaneität, aber auch die Bedeutung des aktiven Zuhörens. Wenn Sie diese Fähigkeiten erlernen, werden Sie in der Lage sein, jeden Fehler Ihres Gegenübers auszunutzen. Und während Sie diese Fähigkeiten verbessern, hilft es auch, zuzuhören und von den Debattierern zu lernen, die genau das getan haben.

Sie können zum Beispiel von Chris Christie lernen, der den Rivalen Marco Rubio während einer Debatte der republikanischen Vorwahlen in Manchester, New Hampshire, im Februar 2016 in die Mangel genommen hatte.

Rubio, der Senator aus Florida, wiederholte immer wieder gerne eine einstudierte Zeile über den amtierenden demokratischen Präsidenten. Gleich zu Beginn der Debatte erklärte er: »Lassen Sie uns ein für alle Mal mit der Fiktion aufräumen, Barack Obama wisse nicht, was er tut. Er weiß genau, was er tut. Barack Obama unternimmt systematische Anstrengungen, um dieses Land zu verändern, um Amerika dem Rest der Welt ähnlicher zu machen.«

Später in der Debatte, nachdem er Christie wegen seiner Bilanz als Gouverneur von New Jersey angegriffen hatte, sagte Rubio: »Ich würde dies hinzufügen. Lassen Sie uns mit dieser Fiktion aufräumen, dass Barack Obama nicht weiß, was er tut. Er weiß genau, was er tut. Er versucht, dieses Land zu verändern.«

Als er dort stand und hörte, wie Rubio immer wieder denselben Satz wiederholte, sah Christie eine Gelegenheit für einen Zinger. Er zeigte auf den Senator aus Florida und wandte sich dann an das Publikum im Auditorium in

Manchester. »Das ist es, was Washington, DC, tut«, sagte er, immer noch auf Rubio zeigend. »Erst ein Schuss aus der Hüfte, dann falsche und unvollständige Informationen und schließlich eine auswendig gelernte fünfundzwanzig sekundige Rede, die genau das ist, was ihm seine Berater vorbereitet haben.«

Plötzlich durchschaute das Publikum Rubio wie einen Röntgenstrahl. In nur zwölf Sekunden Redezeit von Christie. Peng. Peng. Peng. Die Menge begann zu jubeln, und selbst Rubio stieß ein verlegenes Lachen aus.

Christie ließ auf seine Stichelei auch einen inhaltlichen Punkt folgen: »Sehen Sie, Marco, die Sache ist die: Wenn Sie Präsident der Vereinigten Staaten sind, wenn Sie Gouverneur eines Staates sind, löst die auswendig gelernte dreißigsekündige Rede, in der Sie am Ende darüber sprechen, wie großartig Amerika ist, nicht ein einziges Problem für niemanden.«

Doch Rubio konnte sich nicht zurückhalten. Nur Minuten später wiederholte er seinen Obama-Spruch bei einem weiteren Versuch, Christies Bilanz als Gouverneur zu kritisieren. »Chris, Ihr Bundesstaat wurde vor zwei Wochen von einem massiven Schneesturm heimgesucht und Sie wollten den Wahlkampf nicht unterbrechen«, sagte Rubio. »Man musste Sie zwingen zurückzufahren, wo Sie sechsdreißig Stunden blieben, bevor Sie wieder abreisten, um Wahlkampf zu machen. Das sind die Fakten.«

Okay, das war ein neuer Punkt, den es zu berücksichtigen galt. Aber dann fuhr der Senator seltsamerweise fort: »Hier ist die Quintessenz. Die Behauptung, Barack Obama wisse nicht, was er tue, ist einfach nicht wahr. Er weiß genau, was er tut.«

Christie leuchtete förmlich auf. Als er Rubios auswendig gelernten Anti-Obama-Spruch noch einmal hörte, sprang er wieder ein: »Da ist sie! Da ist sie, die auswendig gelernte Fünfundzwanzig-Sekunden-Rede. Da ist sie, Leute.«

Marco Rubio wurde an diesem Abend in New Hampshire vernichtet, denn Chris Christie erwies sich als Meister der Retourkutsche, weil er zuhörte, in Echtzeit, und bereit war, seine eigenen Äußerungen anzupassen und auf den Punkt zu bringen.

»Einzeiler sind viel besser, wenn sie spontan kommen, als wenn sie vorgefertigt sind«, sagte Christie später der *New York Times*. »Die meisten dieser vorgefertigten Sprüche kommen nicht wirklich gut an. Ich denke, es muss spontan sein. Ich denke, es muss etwas sein, das im Kontext dessen entsteht, was die Leute hören.«

Das ist es, was den Einzeiler zu einer Kunstform macht. Es ist wichtig, dass Sie an Ihren Sprüchen arbeiten und darauf vorbereitet sind, wenn Sie in eine Debatte gehen. Dabei sollten Sie sich kurzfassen und sich an den Meistern

des Fachs orientieren. Wenn die Argumente dann aber anfangen zu fliegen, müssen Sie sich auf den Moment einlassen. Das kann bedeuten, dass Sie den perfekten Moment finden, um Ihren ausgefeilten Spruch anzubringen – oder es kann bedeuten, dass Sie den Kurs ändern und auf die Ausrutscher und Bemerkungen Ihres Gegners reagieren.

Ein letzter Ratschlag: Setzen Sie nicht alles auf einen Einzeiler. Es kommt auch auf die Substanz an. Zingers, wie sie George W. Bush vorschlug, mögen Ihnen ein Gefühl des Sieges und des Triumphes geben, aber die Realität ist, dass sie nicht über den Abend hinaus Bestand haben. Sie funktionieren am besten als Teil einer größeren Strategie, die darin besteht, den Gegner herauszufordern, seine Glaubwürdigkeit in Frage zu stellen und das Publikum zu überzeugen. Eine einzelne Killerphrase allein ist nicht genug.

Denken Sie also immer daran: Sprüche können Ihnen die Oberhand verschaffen und sogar für ein wenig Spaß und Heiterkeit sorgen, aber man kann sich nicht darauf verlassen, dass sie das Geschäft besiegeln oder die Diskussion gewinnen. So mag Quayle die Debatte gegen den Demokraten Bentsen in Omaha verloren haben, dessen Spruch seit Jahrzehnten wiederholt wird. Doch drei Monate später war es der Republikaner Quayle, der vor dem Kapitol der Vereinigten Staaten als Vizepräsident vereidigt wurde.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

FALLEN STELLEN

Zu wissen, wo die Falle ist – das ist der erste Schritt, um ihr zu entgehen.

— Herzog Leto Atreides, in Frank Herberts *Dune*

Als ich in den 1980er Jahren aufwuchs, war ich besessen von der originalen Rambo-Filmtrilogie. *First Blood*. *Rambo: First Blood. Teil II*. *Rambo III*. Ich habe sie im Laufe der Jahrzehnte mehrfach gesehen und immer wieder angeschaut.

Hier ist eine Frage und ein Stück Filmtrivialität für Sie: Wie viele Menschen tötet John J. Rambo, die gleichnamige Figur, gespielt von Sylvester Stallone, im ersten Film letztendlich?

Trotz seines Namens zeigt *First Blood* nicht, wie Rambo jemanden tötet. Erst im zweiten und dritten Film sehen wir Stallone, wie er Dutzende von Feinden ersticht, erschießt und in die Luft jagt. Im ersten Film verfolgt Rambo stattdessen eine andere Strategie. Als sich der knurrige Vietnam-Veteran in der fiktiven Stadt Hope, Washington, im Wald versteckt und von einem rachsüchtigen örtlichen Sheriff verfolgt wird, entscheidet er sich dafür, seine Angreifer mit einer Reihe von (nicht tödlichen) Sprengfallen abzuwehren. Es gibt Stacheln, Stöcke, Gruben und mehr. Der Sheriff und seine Männer sehen sie nicht kommen. Sie gehen einfach rein und – schnapp.

Warum erzähle ich Ihnen das alles über einen alten Actionfilm? Weil eine der besten Methoden, einen Streit zu gewinnen, die von John J. Rambo ist: Man stellt seinen Gegnern rhetorische Fallen, lehnt sich dann zurück und wartet, bis sie auf die Stacheln zustürmen.

Eine Sprengfalle wird von *Merriam-Webster* definiert als »eine Falle für den Unachtsamen oder Ahnungslosen«, wie ein »Fallstrick«. Das englische Wort *booby* [in *booby traps* für Sprengfalle] hat in diesem Zusammenhang nichts mit einem Vogel* (oder gar der weiblichen Anatomie) zu tun, sondern mit dem spanischen Wort *bobo*, das »dumm, blöd, naiv« bedeutet. In diesem Kapitel geht es darum, Ihnen zu zeigen, wie Sie mit scheinbar harmlosen Fragen oder Kommentaren Fallen aufstellen können – Fallen, die Ihren Gegner dumm, albern und – im Idealfall – sprachlos aussehen lassen.

Das Besondere und Gefährliche an einer Sprengfalle ist, dass das Opfer die Falle unwissentlich selbst auslöst. Im Rahmen einer Debatte oder eines Streits kann der Effekt unvergesslich sein, wenn jemand, der sich stundenlang vorbereitet hat (oder stundenlang ununterbrochen redet), plötzlich ins Stottern gerät.

Wie stellt man also in einem Argument oder sogar in einer formellen Debatte eine Sprengfalle auf? Wie locken Sie Ihren Gegner in die Falle? Und welche rhetorischen Fallen kann man in einer Echtzeit-Debatte aufstellen?

Hier sind meine drei Lieblingsmethoden, um Ihren ahnungslosen Gegnern Sprengfallen zu stellen.

1. Fangen Sie sie mit ihren eigenen Worten

Wie ich im Kapitel über Quittungen dargelegt habe, ist die Verwendung der eigenen Worte des Gegners ein wirksames Mittel, um sowohl die Behauptungen als auch die Glaubwürdigkeit des Gegners zu diskreditieren und so die Oberhand in der Auseinandersetzung zu gewinnen.

Aber die Art und Weise, wie man die Worte des Gegners als Falle benutzt, besteht darin, sie ins Gespräch zu integrieren, *ohne sie als die Worte des Gegners zu identifizieren*.

Um ehrlich zu sein, ist das ein alter Trick, den Fernsehinterviewer gerne gegenüber Politikern oder Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens anwenden – vor allem gegen solche, die jahrelang Interviews gegeben und Reden gehalten haben. Sie neigen dazu, sich nicht an jedes Wort zu erinnern, das sie geäußert haben. Wenn man also herausfindet, dass sie in der Vergangenheit etwas gesagt haben, das ihre Argumente in der Gegenwart untergräbt, kann man ihnen eine Falle stellen!

Ich sage nicht, dass es einfach ist. Man muss vorher recherchieren und sich vorbereiten, aber im Zeitalter der sozialen Medien sind es nicht mehr nur Politiker, die einen langen Vorrat an vergangenen Kommentaren haben. Oft

* **Anm. der deutschen Fassung:** Booby heißt wörtlich übersetzt »Tölpel«, meint aber nicht den gleichnamigen Wasservogel, sondern den Dummkopf.

findet man auf der Facebook-Seite oder dem Twitter-Account des Gegners ein Zitat, das sich für eine Falle eignet, und kann sich dann eine Angriffsstrategie zurechtlegen, die es einem ermöglicht, das Gefundene unbemerkt einzusetzen. Die Ausführung ist alles.

2015 interviewte ich auf Al Jazeera English den pensionierten US-Generalleutnant Michael Flynn, der später für ganze ... dreiundzwanzig Tage als erster nationaler Sicherheitsberater von Präsident Donald Trump fungieren sollte. Flynn war als Iran-Falke und Kritiker des Atomabkommens zwischen dem damaligen Präsidenten Obama und der Islamischen Republik bekannt. Doch bei der Vorbereitung des Interviews stießen mein Produzententeam und ich auf Aussagen, die Flynn in seiner früheren Funktion als Direktor des US-Verteidigungsministeriums vor dem Kongress gemacht hatte und in denen er die Bedrohung durch Teheran herunterspielte.

Zeit, die Falle zu stellen!

ICH: Sie sprechen immer wieder von der iranischen Bedrohung und haben zu Beginn dieses Teils über das schlechte Verhalten des Irans gesprochen. Ist es nicht so, Herr General, dass der Iran trotz seines schlechten Verhaltens, was den Grad der Bedrohung angeht, »wahrscheinlich keinen Konflikt auslösen oder absichtlich provozieren oder einen Präventivangriff auf die Vereinigten Staaten starten wird«?

MICHAEL FLYNN: Iran, nun, ich glaube nicht. Ich glaube nicht, dass es so ist ...

ICH: Sie sind mit dieser Aussage nicht einverstanden?

FLYNN: Ich glaube nicht, dass diese Aussage stimmt. Ich glaube nicht, dass das eine wahre Aussage ist.

ICH: Diese Aussage, General, diese Aussage ist Ihre Aussage vom Februar 2014.

Bumm! Es gibt fast nichts Befriedigenderes, als zu sehen, wie ein Gegner seine eigenen Worte nicht erkennt, die man ihm vorliest. Außer vielleicht in dem Moment, der direkt danach kommt – die peinliche Erkenntnis, die ihm ins Gesicht geschrieben steht, wenn Sie die große Enthüllung machen. Darauf ist Ihr Gegner nicht vorbereitet, und wenn Sie planen können, wie Sie das Zitat Ihres Gegners einführen können, ohne dass er es erkennt, schaffen Sie einen Spielverderber-Moment.

Aber selbst wenn Ihre Gegner wissen, dass es ihre eigenen Worte sind – das Publikum weiß es wahrscheinlich nicht! In meiner Debatte über Saudi-Arabien und den Westen für *Intelligence Squared* in London im Jahr 2019 stand ich dem Nahostwissenschaftler und Autor Mamoun Fandy gegenüber. An einer Stelle versuchte er, die saudische Regierung gegen den Vorwurf der Anstiftung zum Extremismus zu verteidigen, indem er eine lange Tirade gegen die ägyptische Muslimbruderschaft losließ und behauptete, es sei ein »Mythos«, dass Saudi-Arabien ein »Fundament« des radikalen Islam sei. Er bezeichnete sogar Osama bin Laden – einen ehemaligen saudischen Staatsbürger! – als einen »sehr engen Freund des Senders Al Jazeera, der die Exklusivrechte an all seinen Tonbändern und Interviews hat«. Er grinste in meine Richtung, als er dies sagte – ich arbeitete zu der Zeit als Moderator für Al Jazeera English. Oh, der gute alte »Schuld durch Assoziation«-Trick!

Aber ich war nicht verärgert. Er hatte nämlich eine Falle ausgelöst, die ich gestellt hatte. Ich hatte gewollt, dass er Saudi-Arabien ausdrücklich gegen den Vorwurf des Fundamentalismus und Extremismus verteidigt, und ich hatte gewollt, dass er auch mich persönlich angreift. Damit ich dann mit meiner Antwort zurückfeuern konnte.

Lassen Sie mich kurz etwas dazu sagen, Mamoun. Sie sprechen über den Islam und Mawdudi und Qutb; der *Christian Science Monitor* veröffentlichte in den 1990er Jahren einen Artikel, in dem es hieß, Ägypten solle sich nicht dem »Islam saudischer Prägung« beugen ... Als Student ... sah ich, wie fundamentalistische Studenten nach Saudi-Arabien gingen, zurückkamen und Bücher verteilten.

»Fundamentalismus saudischer Prägung verunsichert ... Ägypter ... Der saudische Einfluss muss eingedämmt werden.« Der Autor dieses Artikels war ein gewisser Mamoun Fandy.

Das triumphierende Lächeln war von Fandys Gesicht verschwunden. »Gut gemacht«, rief er sarkastisch, während die Menge meine Ausführungen bejubelte. Aber das letzte, tödliche Wort in diesem speziellen Austausch hatte ich: »Deine Worte, Mamoun.«

2. Fangen Sie sie mit einem Widerspruch

Viele von Ihnen werden den Rob-Reiner-Film *A Few Good Men** von 1992 gesehen haben. Und selbst wenn nicht, kennen Sie wahrscheinlich den legen-

* **Anm. der deutschen Fassung:** In Deutschland kam der Film mit dem Titel »Eine Frage der Ehre« in die Kinos.

dären Wortwechsel im Gerichtssaal in der Schlusszene des Films. »Ich will die Wahrheit!« schreit Tom Cruise als Leutnant Daniel Kaffee und schüttelt seine Faust gegen den Angeklagten im Zeugenstand. »Sie können mit der Wahrheit gar nicht umgehen«, feuert Jack Nicholson als Colonel Nathan Jessup zurück und übernimmt die Szene.

Das ist der Stoff, aus dem die Filmmagie ist, aber was Sie vielleicht nicht mehr wissen, ist das Hin und Her, das zu diesem berühmten Austausch führte. Es ist ein Wortwechsel, in dem Navy-Anwalt Kaffee eine Sprengfalle für Jessup aufstellt, von dem er annimmt, – aber nicht beweisen kann! – einen »Code Red« angeordnet zu haben, das heißt eine inoffizielle Bestrafung, die den Tod des Marinesoldaten William Santiago zur Folge hatte.

Zunächst bringt Kaffee den im Zeugenstand sitzenden Jessup dazu, in öffentlicher Sitzung zu erklären, dass seine Marinesoldaten niemals Befehle missachten: »Wir befolgen Befehle, mein Sohn. Wir befolgen Befehle oder Menschen sterben. So einfach ist das.« Dann bringt er Jessup dazu, (fälschlicherweise) zu behaupten, er habe einer Versetzung Santiagos zugestimmt und ihn zu seiner eigenen Sicherheit vom Stützpunkt weggeschickt, nachdem Santiago das Fehlverhalten eines Marinekameraden angeprangert hatte. An diesem Punkt wird die Falle zuschnappen. Der Leutnant weist auf den Widerspruch in Jessups Aussage hin. »Sie haben soeben deutlich gemacht, dass Ihre Männer die Dinge nie selbst in die Hand nehmen. Ihre Männer befolgen Befehle oder es gibt Tote. Santiago hätte also gar nicht in Gefahr sein dürfen, nicht wahr, Colonel?«

An Jessups Gesicht und den zusammengekniffenen Augen kann man ablesen, dass dies der Moment der Erkenntnis ist. Der Marineoberst ist direkt in eine Falle getappt; er hat sich vor Gericht in einen klaren Widerspruch verwickelt, während er unter Eid stand. Und seine gereizte Reaktion sagt alles: »Du rotziger kleiner Bastard«. Wenige Augenblicke später hat Kaffee seine »Wahrheit« erfahren: Es war Jessup, der den »Code Red« befahl, der Santiago tötete.

Ich bin seit meiner Teenagerzeit ein Fan von *A Few Good Men*. Als Highschool-Schüler im Norden Londons in den 1990er Jahren bat ich einen Freund aus dem Schauspielunterricht, mit mir die Gerichtsszene vor unseren Mitschülern aufzuführen. Am Tag der Aufführung war er krank und blieb zu Hause. Also stand ich vor Dutzenden von Schülern und einem missbilligenden Theaterlehrer auf und spielte die Rollen von Cruise und Nicholson, von Kaffee und Jessup, gleichzeitig: erst stehen, dann sitzen, dann stehen, dann sitzen. Es waren ... sagen wir ... bizarre zehn Minuten.

Später habe ich mir die Kreuzverhörtechnik von Leutnant Kaffee für meine eigenen kämpferischen Interviews im Fernsehen zu eigen gemacht. Im Jahr 2015 setzte ich mich mit dem renommierten britischen Wirtschaftswissenschaftler Sir Paul Collier vor einem Live-Publikum in der Oxford Universität