

Professor Dr. iur. Edward E. Ott
Rechtsanwalt

Juristische Dialektik

50 dialektische Argumentationsweisen
und Kunstgriffe, um bei rechtlichen
Auseinandersetzungen Recht zu behalten

Zweite, überarbeitete und erweiterte Auflage

Helbing & Lichtenhahn
Basel und Frankfurt am Main 1995

Inhaltsübersicht

I.	Einleitung	11
	A. Grundsätzliches zur juristischen Dialektik	11
	B. Bedeutung der Rhetorik für die juristische Methode Rhetorik als Ersatz für die herkömmliche juristische Methodenlehre?	17
	C. Rhetorische Argumentations weisen im Rechtsstreit	22
	D. «Kritische Rhetorik» und volkstümliche Streitlehre	27
	E. Juristische Methodik und juristische Dialektik	29
II.	Allgemeine taktische Kunstgriffe	33
	1. Annahme des Nichtgrundes als Grund (Vorspiegelung eines Grundes)	33
	2. Suggestive Wiederholung	36
	3. Plakative, vereinfachte Darstellung	37
	4. Diversion (Ablenkung)	41
III.	Kunstgriffe bei der Sachverhaltsdarstellung	45
	5. Einführung als ausgemachte Wahrheit	46
	6. Darlegung als bekannt oder zugestanden	48
	7. Ausschmückung mit lebensnah erscheinenden Begleitumständen	49
	7 ^{bis} . Verallgemeinerung fragwürdiger Prämissen	51
	8. Systematisches Übergehen ungünstiger Sachverhaltsaspekte	52
	9. Verschweigen aus Vorsichtsgründen	53
	10. Beiläufiges oder verdecktes Vorbringen, Verschachtelung von Aussagen	54
	a) Beiläufiges oder verdecktes Vorbringen	54
	b) Verschachtelung von Aussagen	56
	11. Unterstellung schwer nachprüfbarer Partei vorbringen etc.	58

12.	Mehrdeutiges Vorbringen	60
13.	Chronologische Verstellung und gezielte Desinformation	63
14.	Argumentum ad hominem (ex concessis)	66
15.	Unterstellung und Widerlegung ungünstiger Varianten, Erweiterung der gegnerischen Behauptungen	69
	a) Unterstellung und Widerlegung ungünstiger Varianten	69
	b) Erweiterung der gegnerischen Behauptungen	69
16.	Argumentum ad personam (Persönlichwerden)	71
16 ^{bis}	Sukzessive rhetorische Aggravierung und Wiederholung der Information in konzentrierter Form	75
	a) Sukzessive rhetorische Aggravierung	75
	b) Wiederholung der Information in konzentrierter Form	76
IV.	Kunstgriffe bei Anwendung und Auslegung von Rechtsnormen	79
17.	Manipulation normativer Grundlagen	79
18.	Übergehen von Prämissen	80
19.	Petitio principii	82
20.	Zweckentsprechende Benennung	84
21.	Konsequenzmacherei	86
22.	Uebertreibung eines unerwünschten Gegenteils	87
23.	Verwässerung von Fall- und Rechtsgrundlagen	89
24.	Verdunkelung der rechtlichen Argumentation	90
25.	Nichtaussprechen von Schlussfolgerungen	92
	a) Abschirmung der Schlussfolgerung	92
	b) Andeutung nicht vorhandener Schlussfolgerungen	95
	c) Privilegierung richterlicher Schlussfolgerung	97
26.	Herbeiführung der Sache von weitem	97
27.	Begriffsentstellung	100
28.	Benutzung der Homonymie (Doppelsinnigkeit)	101

29.	Aufstellung und Einschränkung der Streitpunkte	102
30.	Einführung einer Differenzierung	104
31.	Retorsio argumenti	105
32.	Argumentum ad auditores	106
V.	Eigentliche Scheinargumente	109
33.	Abstellen auf eine scheinbar passende Autorität	HO
34.	Missbrauch und Verabsolutierung von Auslegungsargumenten	114
35.	Unterstellen von Gesetzeszwecken	115
36.	Einseitige Zweckbetrachtung	117
37.	Begriffsjuristische Erwägungen, ähnliche Konstruktionen und Kumulierung dialektischer Argumente in Gerichtsurteilen	118
VI.	Kunstgriffe, die als Motive auf den Willen wirken	125
38.	Einschüchterung	125
39.	Schmeichelei etc.	127
40.	Argumentum ab utili (Nützlichkeitsargument)	129
40 ^{bis} .	Beeindruckung	132
VII.	Kunstgriffe der Verhandlungsführung	135
41.	Gefährdung des Gegners und Lock-Angebot; stimmungsmässige Vorbereitung der Verhand- lungen	137
42.	Überbewertung der eigenen Leistung; Einflussnahme auf den Verhandlungsmodus	140
a)	Überbewertung der eigenen Leistung	140
b)	Einflussnahme auf den Verhandlungsmodus	144
43.	Methode der mechanischen Differenzaufteilung und andere Kunstgriffe des Aushandelns	145
a)	Methode der mechanischen Differenzauftei- lung und Varianten	145
b)	Andere Kunstgriffe des Aushandelns	147
44.	Fait accompli-Methoden	149
45.	Psychologische Kunstgriffe	153
a)	Einschüchterung	153

b) Lob, Schmeichelei, Bekundung von Wohlwollen	155
c) Ruhenlassen heikler Verhandlungsgegenstände	158
d) Erleichterung des gegnerischen Akzepts	159
46. Bereithalten von Gegenzügen u.ä.	160
47. Salamtaktik	161
48. Überrumpelungstaktik	163
49. Zermürbungstaktik	164
50. Kuhhandel	165

Sachregister	169
--------------	-----