

Rhetorik für Plädoyer und forensischen Streit

Lübbig

2020

ISBN 978-3-406-75065-6

C.H.BECK

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.

sauber geführte Retorsion bedeutet somit einen doppelten rhetorischen Triumph.

Damit eignet sich die *retorsio argumenti* nicht für Streitigkeiten, in denen das Verhalten beider Parteien von völlig unterschiedlichen Wertmaßstäben regiert wird, zum Beispiel bei einer Täter-Opfer-Situation. Vielmehr bietet sich dieser Kunstgriff dann an, wenn beide Parteien – vielleicht in einer Gleichordnungssituation – zusammengearbeitet haben und in diesem Rahmen auch den gleichen Sorgfaltsregeln unterlagen. Wenn die eine Seite diese Regeln überspannt, fällt dies unmittelbar auf das eigene Verhalten zurück. Solche Situationen ergeben sich im Rechtsstreit auch bei der Beobachtung prozessualer Regeln, denn diese gelten normalerweise für beide Seiten gleichermaßen. Wenn also die eine Seite beanstandet, Behauptungen des Gegners seien unsubstantiiert oder es werde im Sachverhaltsvortrag zu weitgehend auf Anlagen verwiesen, so läßt dies die angegriffene Partei geradezu ein, diesen Spieß umzudrehen. Die jederzeitige Gefahr der Retorsion durch den Gegner begrenzt somit den Radius des eigenen argumentativen Steinwurfes, wenn man selbst im Glashaus sitzt.

Natürlich kann man sich gegen die Retorsion auch verteidigen, häufig ist die Differenzierung (Kunstgriff 17) das Gegenmittel der Wahl. „Der Fall liegt jedoch aber etwas anders ...“ so leitet man diesen Gegenangriff typischerweise ein. „Sie vermischen hier unzulässigerweise zwei ganz unterschiedliche Bewertungsebenen ...“ so ließe sich die Gegenargumentation dann fortführen.

Aber die Differenzierung kann den Zuhörer auch langweilen oder überfordern. Vor allem lenkt die Differenzierung vom eigentlichen Thema ab. Statt sich mit „der Sache“ zu beschäftigen, wird der Zuhörer veranlasst, sich erst mit dem Triumphgesang der Retorsion zu befassen, um dann darüber nachzudenken, ob diese Retorsion eigentlich auf der Anwendung vergleichbarer Maßstäbe beruhte. Deshalb sollte die

Differenzierung nicht allzu viel Zeit in Anspruch nehmen, um plakativ herauszugreifen, warum gleiches nicht mit gleichem verglichen wird, um dann („Aber verlieren wir uns doch hier nicht in Details!“) das Hauptthema wieder aufzugreifen.

22. Der Autoritätsvorsprung (Kunstgriff 28)

Dieser unsachliche Kunstgriff zielt auf eine Situation, in der ein Redner dem Gegner gegenüber argumentativ in einer wenig beneidenswerten Situation ist, er aber über gegenüber dem Publikum einen Autoritätsvorsprung innehat. *Schopenhauer* formuliert dies wie folgt:

„Wenn man kein *argumentum ad rem* hat und auch nicht mal eines *ad hominem*, so macht man eines *ad auditores* [an die Zuhörer], d.h. einen ungültigen Einwurf, dessen Ungültigkeit aber nur der Sachkundige ein-
sieht; ein solcher ist der Gegner, aber die Hörer nicht.“¹⁶⁰

Schon die Wortwahl *Schopenhauers* zeigt, dass sich dieser Trick für das Prozessgeschehen vor Gericht kaum eignet. Wo der Satz „*jura novit curia*“ gilt und das Gericht häufig besser auf die mündliche Verhandlung vorbereitet ist als die Prozessvertreter, bleibt kein Raum für eine solche Blenderstrategie. „Ungültige“ Argumente verbieten sich ohnehin. Wo dagegen unter Umständen eine stärkere Informationsasymmetrie zwischen Gericht und Prozessvertreter bestehen kann, ist in der Kenntnis bestimmter Usancen der unternehmerischen Praxis, z.B. dessen, was „weltweit üblich“ oder „technisch zwingend“ ist.

Aber, Prozessgegner und Gericht sind hiergegen nicht wehrlos. Das Interesse des Stratagemms beruht auf der Annahme, dass Gegner und Zuhörer sich nicht gern die Blöße geben werden, zu offenbaren, dass sie mit der Üblichkeit oder der technischen Notwendigkeit der angeführten Usancen nicht

¹⁶⁰ *Schopenhauer*, S. 57 f.

vertraut sind.¹⁶¹ Es wäre aber falsch, angesichts eines solchen *argumentum ad auditores* stumm zu verharren. Da ohnehin offenkundig sein wird, dass in der mündlichen Verhandlung ein Informationsgefälle besteht, spricht nichts dagegen, dies auch offen anzusprechen und den Redner gezielt dazu aufzufordern, seine These von der „Üblichkeit“ bestimmter Praktiken noch einmal genau zu erläutern, denn man könne auch nur dann sachgerecht über ein Streitpunkt entscheiden, wenn man dessen Hintergründe auch vollständig durchdrungen habe. Damit baut der die Gegenfrage führende Zuhörer den Autoritätsvorsprung des Redners ab und weist ihm sogar eine defensive Position zu. Denn es steht der Vorwurf im Raum, er habe sich nicht ausreichend verständlich und transparent zu dem von ihm angeführten Sachverhalt erklärt.

23. Geliehene Autorität (Kunstgriff 30)

Diese sehr ausführlich formulierte Empfehlung leitet *Schopenhauer* mit folgenden Worten ein:

„Statt der Gründe brauche man Autoritäten nach Maßgabe der Kenntnisse des Gegners.“¹⁶²

Gemeint ist damit die Unterstützung der eigenen Auffassung mit dem Argument, diese sei schon von bedeutenderen Geistern anerkannt worden oder sie sei so gar wissenschaftliches Allgemeingut. Die Praxis des häufig überladenen Schmuckes von Schriftsätzen und Gerichtsentscheidungen mit fremder Autorität ist unter Juristen weitverbreitet. Seit es die Textverarbeitung erlaubt, in Schriftsätze Fußnoten einzufügen, finden sich am Ende mancher Schriftsatzseite umfangreiche Fundstellenfriedhöfe. Der Schriftsatz gibt sich somit das Erschei-

¹⁶¹ Ott, S. 126f.

¹⁶² *Schopenhauer*, S. 60.

nungsbild einer wissenschaftlichen Arbeit. Aber auch Gerichte arbeiteten bei der Abfassung ihrer Urteile gern mit geliehener Autorität, lange Listen mit vorheriger Entscheidungspraxis der Obergerichte und Fundstellen aus der Literatur sind keine Seltenheit. *Egon Schneider*, der Begründer der Lehre von den Gerichten und ihren Abwehrmechanismen, verweist in seinem Aufsatz auf ein Beispiel, in dem ein Satz der Entscheidungsbegründung mit 43 Nachweisen aus Rechtsprechung und Literatur belegt wird.¹⁶³

Der Schriftsatz als wissenschaftliche Arbeit

Die Folge dieser Verwissenschaftlichung der juristischen Schriftsatzarbeit ist, dass nur noch das wörtliche Zitat im eigentlichen Haupttext der jeweiligen Schriftsatzseite in das Zentrum des Interesses rückt.¹⁶⁴ Die Anlehnung an fremde Autoritäten findet somit auf zwei Ebenen statt: Im Fußnotenapparat schlummern die für das Verständnis des Argumentationsflusses nicht so entscheidend sind, das eigentlich wichtige („Da steht es doch!“) rückt graphisch eine Etage nach oben. Umso lohnender kann es sein, die Fußnoten oder auch das textuelle Umfeld der wörtlichen Zitate zu überprüfen. All das ist allgemeine Praxis, von der *Schopenhauer* offenbar keine hohe Meinung hatte:

„Vor Gericht wird eigentlich nur mit Autoritäten gestritten, die Autorität der Gesetze, die fest steht: das Geschäft der Urteilkraft ist das Auffinden des Gesetzes, d.h. der Autorität, die im gegebenen Fall Anwendung findet. Die Dialektik hat aber Spielraum genug, indem, erforderlichen Falls, der Fall und ein Gesetz, die nicht eigentlich zueinander passen, gedreht werden, bis man sie für zu einander passend ansieht: auch umgekehrt.“¹⁶⁵

¹⁶³ *Schneider*, Die Gerichte und die Abwehrmechanismen, AnWBl 2004, S. 333 f.

¹⁶⁴ *Chaix*, La rédaction de l'acte d'appel, in: Mélanges en l'honneur de *Paul-Henri Steinauer*, S. 721, 728.

¹⁶⁵ *Schopenhauer*, S. 65.

Jenseits der schriftlichen Auseinandersetzung ist die Frage interessant, wie man sich gegen ein Zitat eines wichtigen Präjudizes in der mündlichen Verhandlung verteidigt.

Not und Tugend

Am einfachsten ist es, wenn das Zitat neben der Sache liegt und man dies auch erkennt. Hier fällt die Differenzierung (Kunstgriff 17) besonders leicht. Trifft das Zitat dagegen zu und man erkennt dies auch, so kann einem noch am ehesten die Diversion dabei helfen, nicht ganz sprachlos dazustehen (Kunstgriff 18): „Ihr Fundstellengedächtnis in allen Ehren, aber zunächst müssen wir doch wohl den Sachverhalt klären, gerade weil Ihre Mandantin so gut wie jeden Vortrag unsererseits mit Nichtwissen bestreitet.“ So kann man sich auch verteidigen, wenn das vom Gegner angeführte Präjudiz unpassend klingt, man sich aber nicht sicher ist, ob einen dieser Eindruck trügt. Eine andere Taktik bestünde darin, offen zuzugeben, dass man das zitierte Urteil nicht in Erinnerung hat, vielleicht geht das der Richterbank genauso. Man fordert den Gegner dann auf, den Zusammenhang des zitierten Urteils mit dem anhängigen Fall noch einmal genauer zu erklären. Wenn es sich für den in der argumentativen Verteidigung tätigen Prozessvertreter glücklich fügt, ist das Gericht für diese Offenheit dankbar – und bei der genauen Herleitung der angeblichen Parallelen durch den Gegner ergeben sich doch noch bisher unbekannte oder von ihm überspielte Schwächen im Vergleich der beiden Sachlagen. Jedenfalls gewinnt man Zeit, der Gegner ist auf dieses Manöver vielleicht nicht vorbereitet oder er kennt den zitierten Fall nicht genau genug – und am Ende dieses zweiten Anlaufs ist der in der Defensive befindliche Anwalt auf den Gegenangriff im Wege der Differenzierung oder auch Diversion besser vorbereitet.

24. Unritterliches Nachtreten (Kunstgriff 34)

Dieser wohl formulierte Kunstgriff thematisiert eine Verhaltensweise, die im allgemeinen Comment auch der streitigen Gesprächsführung als unvornehm gilt: Das Nachtreten. Hierzu heißt es bei *Schopenhauer*:

„Wenn der Gegner auf eine Frage oder Argument keine direkte Antwort oder Bescheid gibt, sondern durch eine Gegenfrage, oder eine indirekte Antwort, oder gar etwas nicht zur Sache Gehöriges ausweicht und woanders hinwill, so ist dies ein sicheres Zeichen, daß wir (bisweilen ohne es zu wissen) auf einen faulen Fleck getroffen haben: es ist ein *relatives* Verstummen seinerseits. Der von uns angeregte Punkt ist also zu urgieren und der Gegner nicht vom Fleck zu lassen; selbst dann, wenn wir noch nicht sehn, worin eigentlich die Schwäche besteht, die wir getroffen haben.“¹⁶⁶

Die Erfahrung im forensischen Geschäft zeigt jedoch, dass diese Reaktion auf die Schwäche des Gegners auch sehr nachteilig sein kann. Da das Gericht die argumentativen Schwachpunkte des Gegners auch gut selbst erkennt, kann es passieren, dass die von *Schopenhauer* in diesem Kunstgriff empfohlene Verhaltensweise das Gericht nun vielmehr veranlasst, den triumphierenden Anwender dieses Kunstgriffs mit Fragen zu diesem oder auch einem anderen Themenkomplex zu traktieren. Der Wind im Gerichtssaal kann sich dann sehr schnell drehen.

25. Das wohlverstandene Interesse des Gegners (Kunstgriff 35)

Dieser Ratschlag beschäftigt sich mit dem Verhältnis von Intellekt und Emotion in der öffentlichen Rede. Eingeleitet wird der Kunstgriff mit folgendem Wortlaut:

¹⁶⁶ *Schopenhauer*, S. 68.

„Der [scil. der Kunstgriff] sobald er praktikabel ist, alle übrigen entbehrlich macht: statt durch Gründe auf den Intellekt, wirke man durch Motive auf den Willen, und der Gegner, wie auch die Zuhörer, wenn sie gleiches Interesse mit ihm haben, sind sogleich für unsre Meinung gewonnen, und wäre diese aus dem Tollhaus geborgt: denn meistens wiegt ein Lot Wille mehr als ein Zentner Einsicht und Überzeugung.“¹⁶⁷

Diese Empfehlung *Schopenhauers* belegt zum einen, wie sehr in der öffentlichen Rede das Verstandeselement des Logos mitunter der Stimulation durch die Welt des Pathos bedarf. In der Gerichtsverhandlung ist dieser Kunstgriff jedoch nur von begrenztem Nutzen. *Schopenhauers* Ratschlag zielt auf einen Gegner oder Zuhörer, der für sich selbst und nicht für einen anderen (den Mandanten oder im Namen des Volkes) spricht. Weiter heißt es in *Schopenhauers* Text:

„Kann man dem Gegner fühlbar machen, daß seine Meinung, wenn sie gültig würde, seinem Interesse merklichen Abbruch täte, so wird er sie schnell fahren lassen, wie ein heißes Eisen, das er unvorsichtigerweise ergriffen hat.“¹⁶⁸

Damit reduziert sich der Nutzen dieses Kunstgriffs auf Situationen, in denen der Verwender seinem Gegner vorwerfen kann, gegen das Interesse seiner eigenen Mandanten zu argumentieren. Man könnte denken an die Forderung eines Verbraucherverbandes, im Online-Prozess der Geschäftsanbahnung müsse der Verwender von Allgemeinen Geschäftsbedingungen zusätzliche Warnhinweise aufnehmen und die Risiken des Geschäftsabschlusses für den Kunden noch deutlicher erklären. Wenn man hierauf entgegen kann, dass nach der Empirie solche Warnhinweise ohnehin kaum von den Verbrauchern gelesen würden und eine Überfrachtung des Verbrauchers mit Informationen dessen Aufmerksamkeitsspanne noch weiter reduziere und daher den Online-Bestellvorgang nur noch fehleranfälliger macht, dann gelingt es vielleicht,

¹⁶⁷ *Schopenhauer*, S. 68.

¹⁶⁸ *Schopenhauer*, S. 68.

den Gegner oder jedenfalls die Richterbank nachdenklich zu stimmen.

26. Gelehrt klingender Unsinn (Kunstgriff 36)

Dieser Kunstgriff richtet sich an all diejenigen Redner, die im landläufigen Sinne „gescheit daherreden“ können, indem sie allein durch den Wohlklang ihrer Sprache und jedenfalls gut klingende Ausführungen den Eindruck des Rechthabens vermitteln können. *Schopenhauer* formuliert dies allerdings etwas drastischer:

„Den Gegner durch sinnlosen Wortschwall verdutzen, verblüffen. Es beruht darauf, daß „Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er nur Worte hört, Es müsse sich dabei doch auch was denken lassen. [Goethe, *Faust*, I, 2565-66].“¹⁶⁹

Wenn *Schopenhauer* in diesem Zusammenhang empfiehlt, man könne dem Zuhörer „dadurch imponieren, daß man ihm einen gelehrt oder tiefsinnig klingenden Unsinn [...] mit ernsthafter Miene vorschwatzt“, so tut man sich schwer mit der Vorstellung, man könne mit dieser Taktik ein Gericht erreichen, das doch als besonders erfahren darin gilt, bloße Worthülsen von echter Substanz zu unterscheiden.

27. Zu guter Letzt: Die Beleidigung (Kunstgriff 38)

Dieser auch als „letzter Kunstgriff“ bezeichnete Abschnitt befasst sich mit der Beleidigung als eristischem „Stil“-Mittel. Wörtlich heißt es zur Einleitung dieses Abschnittes:

„Wenn man merkt, daß der Gegner überlegen ist und man Unrecht behalten wird, so werde man persönlich, beleidigend, grob. Das Persönlich-

¹⁶⁹ *Schopenhauer*, S. 70.