

**Zeitschrift:** Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin  
**Band:** 111 (1985)  
**Heft:** 41: Literatur  
  
**Rubrik:** [Impressum]

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 14.05.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Argumentationshilfen

von Aurel Schmidt

Nichts ist unangenehmer, als wenn die Mitglieder der anderen Partei recht haben und Ihnen die Argumente einfach ausgehen, so dass Sie nichts erwidern können. Was wollen Sie antworten, wenn man Ihnen sagt: Zwei mal zwei sind vier? Da kann man schlechterdings nichts dagegen einwenden, das ist so. Oder der Wald stirbt? Das sieht jedermann. Oder Sie werden übers Ohr gehauen? Schauen Sie selber in Ihrem Portemonnaie nach. Um in dieser Situation trotz widrigster Umstände nicht nur mitreden zu können, sondern am Ende auch recht zu bekommen, müssen neue, überzeugende Argumente her. Hier einige Entgegnungsvorschläge in Situationen, wenn Sie nicht mehr weiterwissen:

*Ich habe den Eindruck, Sie sind etwas pedantisch.*

Haben Sie Ihre Studien abgeschlossen? (Noch besser: «eigentlich» abgeschlossen?)

*Ich glaube, Sie haben die Anleitung noch nicht genau gelesen. (Wenn sie doch schon gelesen worden sein sollte, sagen Sie einfach: Dann lesen Sie sie noch einmal.)*

Woher wollen Sie das wissen?

*Das ist linke Agitation ist das.*

Sie bauschen die Dinge viel zu sehr auf, Sie verlieren das richtige Mass.

*Sie verfügen über wenig menschliches Format.*

Das ist unqualifiziertes Geschrei, das Sie da aufführen.

*Das entbehrt jeglicher Grundlage.*

Das ist wenig stichhaltig.

*Das ist qualitativ undifferenziert.*

Zahlen sind in Ordnung, aber Sie müssen stimmen.

*Pfuschwerk.*

Das hätten Sie sich vorher genauer überlegen müssen.

*Das ist nicht wahr. Das stimmt nicht. Das ist einfach nicht wahr. (Mehrere Male wiederholen.)*

Das ist unausgewogen (unausgegoren, unschweizerisch, je nachdem).

*Das geht über das landesübliche Mass an Beweisen hinaus.*

Sie wollen nur Sand in die Augen streuen.

*Verstehen Sie überhaupt etwas davon? Ich habe den Eindruck, das ist alles irgendwo aufgeschnappt.*

Das ist aus dem Zusammenhang gerissen. (Das ist ein Einwand, der immer zieht.)

*Sie übertreiben.*

Das ist einseitig.

*Das ist Faktenfetischismus.*

Sie sehen das viel zu eng, Sie müssen den Gesamtzusammenhang im Auge behalten. (Beziehungsweise: Das ist zu weitläufig gesehen, Sie müssen sich an bestimmte und exakte Fakten halten, wenn Sie damit überzeugen wollen.)

*Ich wusste, dass Sie keine Gelegenheit auslassen würden, um auf dem Thema herumzureiten. Können Sie denn keine Ruhe geben? Wie lange wollen Sie dieses Spiel noch treiben?*

Oder sagen Sie einfach nur: Ja, ja, das sieht Ihnen ähnlich. Das dachte ich mir doch. Das ahnte ich. Ich habe das kommen sehen ...

*Was Sie da tun, ist fanatische Wahrheitssuche. Uns liegt das nicht so, wir nehmen es mit der Wahrheit nicht so genau. Wir sind keine Ideologen, so etwas haben wir nicht nötig.*

Sie können aber sehr gut auch den Spiess umkehren und erwidern: Sie sehen nur die Fakten, Ihnen fehlt es an Ideologie, Sie begreifen gar nicht, dass es um etwas ganz anderes geht.

*Sie haben offenbar eine vorgefasste Meinung, von der Sie sich nicht abbringen lassen wollen.*

Das ist hinterwäldlerisch. Sie wollen uns wohl ein neues Mittelalter mit Hexenverbrennungen, Inquisition und so weiter beschreiben, was?

*Ständige Miesmacherei.*

Es geht nicht darum, eine explizite Meinung zu unterdrücken, es

fehlt nur einfach an Ausgewogenheit.

*Und wo bleibt die schweizerische Kompromissbereitschaft?*

Ich glaube kein Wort von dem, was in den sogenannten Untersuchungsberichten gewisser Experten steht, auf die Sie sich berufen («sogenannt» und «gewisser» deutlich betonen). Ich verlasse mich auf mein eigenes Urteil.

*Wie halten Sie es eigentlich mit der Landesverteidigung? (Denken Sie an die Frage des Hauptmanns von Köpenick: «Haben Sie gedient?»)*

Es geht Ihnen nicht um die Sache, sondern nur um Ihren Standpunkt. Sie wollen nur recht haben.

*Vor zehn Jahren, ja, da hätten Sie dafür einen ersten Preis bekommen. Aber heute? Heute doch nicht. Das ist alles längst überholt. Kalter Kaffee. Wirklich, wertloses Zeug. Sie können einpacken, damit überzeugen Sie heute niemanden mehr.*

Zahlen beweisen nichts.

*Ja und? Ist das alles? Noch etwas?*

Wissen Sie, ich glaube trotz allem immer noch, dass Sie ein anständiger Mensch sind und es gar

Wenn Sie diese Anleitungen bis hierher aufmerksam gelesen haben, wird es Ihnen keine grosse Mühe bereiten, noch viele ähnliche Einwände zu erfinden und einzusetzen.

nicht so meinen, wie Sie behaupten.

*Oder sagen Sie: Beruhigen Sie sich, überlegen Sie es sich noch einmal in aller Ruhe, morgen werden Sie sehen, dass alles anders aussieht.*

Oder fragen Sie: Schön und recht, aber ist das alles? Sind das alle Zahlen, die Sie haben? Ich habe den Eindruck, Ihre Unterlagen sind etwas dürftig (eventuell: oberflächlich, einseitig, schlecht ausgewählt, mangelhaft, unergiebig und so weiter).

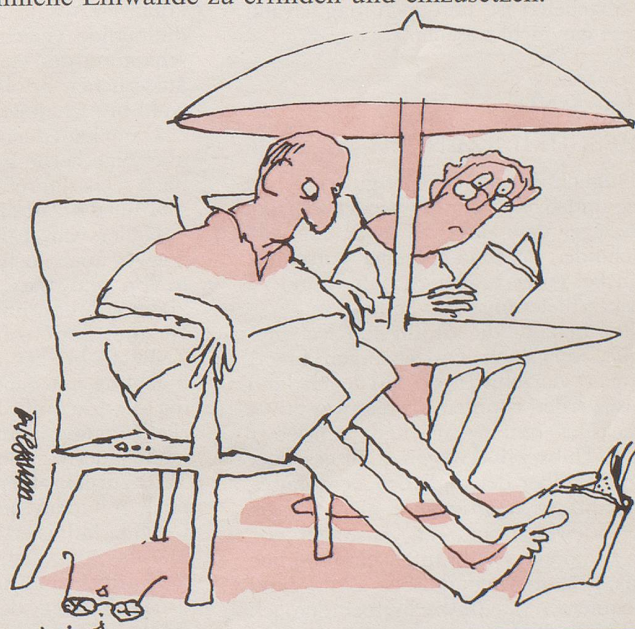
*Sie sind aber verdammt aggressiv heute. Sind Sie am Ende Ihrer Sache gar nicht so sicher, wie Sie tun?*

Wo fehlt es denn, wodennwo?

*Sie könnten sich das Leben ja so viel leichter machen, wenn Sie wollten? Warum suchen Sie immer Händel? Entspannen Sie sich einmal, Sie sind mit den Nerven etwas herunter.*

Ich mache einen Vorschlag: Vergessen wir alles. Die Zeit ist viel zu kostbar, als dass wir uns mit solchen Lappalien herumschlagen sollten.

*Gut, in diesem Punkt gebe ich Ihnen recht, das ist wahr. Aber was ist mit dem Rest?*



## Rebelspalter

Redaktion:  
Werner Meier-Léchet, 9400 Rorschach, Telefon 071/41 43 41  
Redaktion «Von Haus zu Haus»: Ilse Frank

Unverlangt eingesandte Beiträge werden nur retourniert, wenn Rückporto beiliegt.

Der Nachdruck von Texten und Zeichnungen ist nur mit Zustimmung der Redaktion gestattet.

Verlag, Druck und Administration:  
E. Löpfel-Benz AG, Druck- und Verlagshaus, 9400 Rorschach  
Telefon 071/41 43 41 – 41 43 42

Einzelnummer Fr. 2.50

Abonnementspreise Schweiz:

3 Monate Fr. 25.— 6 Monate Fr. 46.— 12 Monate Fr. 84.—

Abonnementspreise Europa\*:

6 Monate Fr. 56.— 12 Monate Fr. 102.—

Abonnementspreise Übersee\*:

6 Monate Fr. 67.— 12 Monate Fr. 124.—

\*Luftpostpreise auf Anfrage.

Bestehende Abonnements erneuern sich automatisch, wenn eine Abbestellung nicht erfolgt.

Postcheck St. Gallen 90-326. Abonnements nehmen alle Buchhandlungen und der Verlag in Rorschach entgegen.

Inseraten-Regie:

Walter Vochezer-Sieber,  
Postfach 1566, 8700 Küsnacht, Telefon 01/55 84 84

Inseraten-Regie Touristikwerbung:

Theo Walser-Heinz, Fachstrasse 61, 8942 Oberrieden  
Telefon 01/720 15 66

Régie pour la Suisse romande: Presse Publicité SA,  
5, av. Krieg, 1211 Genève 17, Téléphone 022/35 73 40/49

Inseraten-Verwaltung:

Hans Schöbi, 9400 Rorschach, Telefon 071/41 43 41

Insertionspreise: Nach Tarif 1985/1

Inseraten-Annahmeschluss:

ein- und zweifarbig: 15 Tage vor Erscheinen.  
vierfarbig: 4 Wochen vor Erscheinen.

SCHWEIZER PAPIER