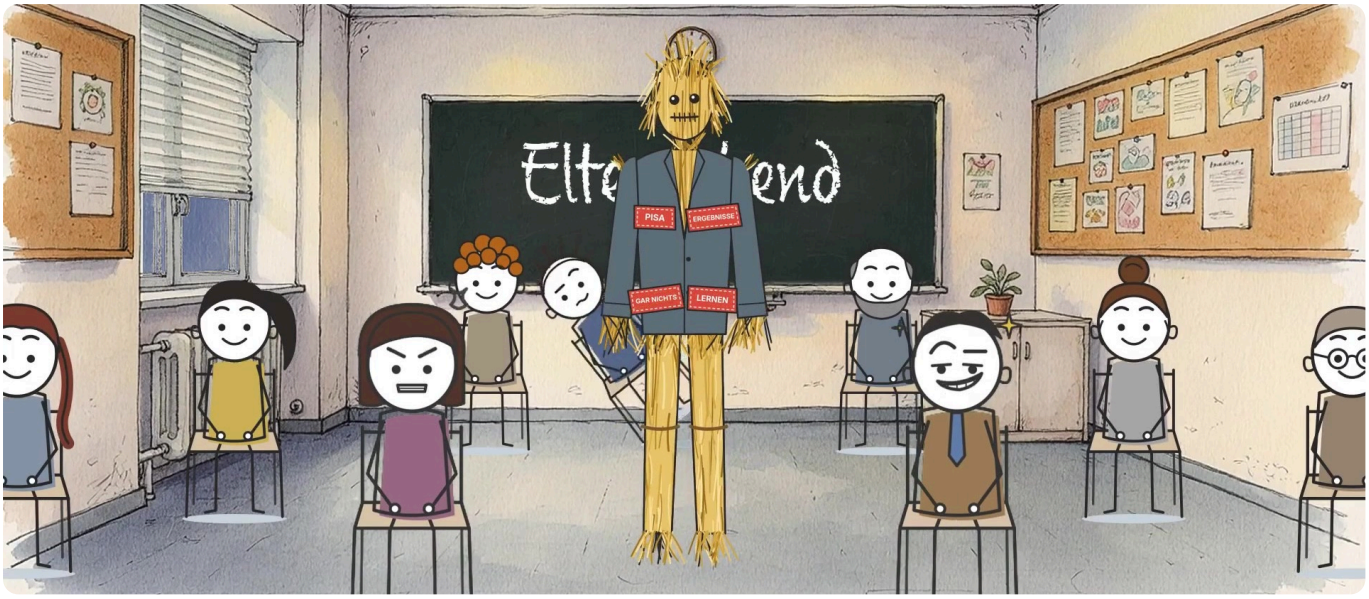
Der Strohmann

Wie man gegen etwas gewinnt, das niemand gesagt hat



Aus dem Video: Beim Elternabend wächst der Strohmann aus den verzerrten Zitaten, und die anderen Eltern nicken.

Ein Strohmann gibt die Position des Gegenübers verzerrt wieder und widerlegt dann die Verzerrung statt des Originals.

Im Video schlägt eine Mutter beim Elternabend vor, unter der Woche weniger Hausaufgaben zu geben. Ein Vater macht daraus „gar nichts mehr lernen" und warnt vor schlechten PISA-Ergebnissen. Die anderen Eltern nicken. Widerlegt ist damit eine Position, die niemand vertreten hat.

Drei Werkzeuge

GESAGT **weniger Hausaufgaben** → ANGEGRIFFEN **gar nichts mehr lernen**

1. **Übertreiben:** Aus „weniger" wird „gar nichts".
2. **Verallgemeinern:** Aus „Hausaufgaben" wird „lernen".
3. **Folgen unterstellen:** Daraus werden schlechte PISA-Ergebnisse.



Aus dem Video: Jeder rote Zettel steht für ein Werkzeug.

Drei Formen und das Gegenstück

FORM	WAS PASSIERT	TYPISCHES SIGNAL
Klassischer Strohmann	Die Position wird verzerrt wiedergegeben und dann widerlegt.	„Du willst also …"
Weak Man	Das schwächste Argument oder der ungeschickteste Vertreter steht für die ganze Seite.	„Schaut euch den an …"
Hollow Man	Argument und Vertreter sind erfunden.	„Viele sagen ja …"
Stahlmann	Das Gegenstück: Die Position wird so fair wiedergegeben, dass der andere zustimmt.	„Ich verstehe dich so: …"

Nicht jede Zuspitzung ist ein Fehlschluss: Zu jeder Form gibt es auch legitime Fälle. Aikin & Casey 2011

Was die Forschung zeigt

Der Strohmann wirkt nur bei manchen

Bizer, Kozak & Holterman 2009

Über alle Teilnehmenden gerechnet hatte er keine Wirkung. Er überzeugte vor allem, wenn das Thema den Leuten wenig bedeutete. Wer genau hinschaute, ließ sich nicht überzeugen, teils ging der Trick sogar nach hinten los.

Ein Strohmann fällt selten auf

Lewiński & Oswald 2013

Im Gespräch gleichen wir eine Wiedergabe selten mit dem Original ab. Ein wirksamer Strohmann ist dem Original zum Verwechseln ähnlich und passt zur Richtung des Gesprächs. Ein plumper fällt dagegen auf wie ein offensichtliches Foul.

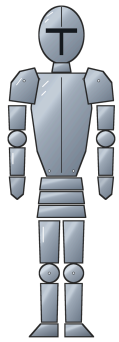
Wer verzerrt, verliert Ansehen

Younis 2026

Wer die Gegenseite verzerrt, wirkt weniger vertrauenswürdig und weniger vernünftig, überzeugt aber nicht besser. Eine faire Wiedergabe bringt dagegen keinen Bonus: Sie schützt nur vor dem Verlust. Getestet wurde das bei Diskussionen über Spenden.

Das Gegenmittel: der Stahlmann

Die Position des anderen zuerst so klar und fair wiedergeben, dass er zustimmt. Erst dann kritisieren. Dennett 2013, nach Rapoport 1960



> **Fair heißt: so, wie es gemeint war, nicht schlechter und nicht besser.**

- Selbst nachfragen: „Habe ich dich richtig verstanden: …?“
- Richtigstellen, wenn man verzerrt wird: „Das habe ich nicht gesagt. Ich habe gesagt …“
- Gegen den Weak Man hilft nur, die ganze Debatte zu kennen. Talisse & Aikin 2006

Zum Nachdenken

1. Wann wurdest du zuletzt verzerrt wiedergegeben? Wie hast du reagiert?
2. Woran merkst du, ob du selbst zuspitzt oder schon verzerrst?
3. Bei welchem Thema fällt es dir schwer, die Gegenseite fair wiederzugeben?

Aikin, S. F. & Casey, J. (2011). Straw Men, Weak Men, and Hollow Men. *Argumentation* 25, 87–105.

Aikin, S. F. & Casey, J. P. (2016). Straw Men, Iron Men, and Argumentative Virtue. *Topoi* 35, 431–440.

Bizer, G. Y., Kozak, S. M. & Holterman, L. A. (2009). The persuasiveness of the straw man rhetorical technique. *Social Influence* 4(3), 216–230.

Dennett, D. C. (2013). *Intuition Pumps and Other Tools for Thinking.* New York: Norton.

Lewiński, M. & Oswald, S. (2013). When and how do we deal with straw men? *Journal of Pragmatics* 59, 164–177.

Rapoport, A. (1960). *Fights, Games, and Debates.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Talisse, R. & Aikin, S. F. (2006). Two Forms of the Straw Man. *Argumentation* 20, 345–352.

Younis, R. (2026). (Mis)representing the Opposition and Rhetorical Success. *Argumentation* 40, 119–146.

Video, Quellen und weiteres Material:
osterrieder-kommunikation.de/videos/strohmann

Uwe Osterrieder · 2026
Lizenz CC BY-NC-ND 4.0