Dialektik

Autor(en): **Trinkler, Anton U.**

Objekttyp: **Preface**

Zeitschrift: **Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa**

Band (Jahr): **84 (1977)**

Heft [3]

PDF erstellt am: **04.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Dialektik

Führungserfolge werden dort sichtbar, wo verhandelt werden muss, wo man sich durchzusetzen hat gegen Argumente oder Emotionen. Oft setzt sich durch, wer geschickter debattiert. Damit ist klargestellt, dass das Durchsetzen keine Frage ist von Positionen oder Autorität. Der bessere Taktiker ist erfolgreicher. «Die Kunst des Ueberzeugens» ist also unerlässlich. Seit der klassischen Ausprägung durch Sokrates und Platon bestimmt die Dialektik als Argumentationstechnik und Mittel der Denkschulung die geistesmässigen Auseinandersetzungen. In der neueren Zeit ist sie als Disputationskunst der Jesuiten bekannt und gefürchtet geworden.

Dialektik wird jetzt auch mehr und mehr in der Wirtschaft angewendet. Weil Sie sicher an einer strategischen Verhandlungskunst interessiert sind, versuche ich das Ziel der Methode verständlich zu umschreiben:

«Dialektisch argumentieren kann heissen, den Partner/Gegner unter Verarbeitung seiner eigenen Argumente zu dem von Ihnen gewollten Ergebnis hinführen, ohne dass er den Eindruck erhält, er sei der Unterlegene.»

Anderseits hat Schopenhauer den Satz geprägt: «Gewissen Menschen gegenüber kann man seine Intelligenz nur auf eine Art beweisen, nämlich indem man nicht mit ihnen redet.»

Primär muss also entschieden werden, welches Vorgehen wir für geeigneter halten. Ein bestimmt nicht einfaches Unterfangen!

Anton U. Trinkler