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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 84 (1977)

Heft: [3]

Vorwort: Dialektik

Autor: Trinkler, Anton U.

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.08.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://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