

Rhetorik im 21. Jahrhundert Probleme, Positionen und Perspektiven

Manfred Kienpointner

Gliederung:

- 0. Einleitung: Die Spannung zwischen philosophischem Ideal und rhetorischer Praxis
- 1. Die Rationalisierung der Rhetorik im 20. Jhdt.
 - 1.1. Persuasionsforschung
 - 1.2. Argumentationstheorie
 - 1.3. Figurentypologie
- 2. Das Dilemma: Instrumentalisierung vs Idealisierung
- 3. Der Ausweg: Das kritische Potential einer wirkungsbewussten Rhetorik
- 4. Fazit

0. Einleitung: Die Spannung zwischen philosophischem Ideal und rhetorischer Praxis

Seit ihrer Entstehung als Disziplin in der griechischen Kultur des 5. Jhdts v.Chr. war die Rhetorik Gegenstand zum Teil heftiger Debatten und Kontroversen im Spannungsfeld von philosophischem Ideal und rhetorischer Praxis.

Dabei haben sich die zum Teil vernichtenden Urteile über die Rhetorik seitens großer europäischer Philosophen wie Platon, John Locke, Immanuel Kant, Martin Heidegger u.a.m. auch im alltagssprachlichen Bild von der Rhetorik negativ niedergeschlagen: „Bloße Rhetorik“ steht im heutigen Deutsch für inhaltsleeres, durch Phrasen und stilistische Schönfärberei fassadenhaft verbrämtes Gerede. Ferner steht „sophistisches“ Argumentieren bildungssprachlich für die Verwendung manipulativer Tricks und trugschlüssiger Argumente, obwohl die als „Sophisten“ bezeichneten griechischen Redner und Gelehrten heute in der Forschung wesentlich positiver beurteilt werden (vgl. Popper 1992) als sie Platon in Dialogen wie *Gorgias* und *Protagoras* porträtiert hat. Von Platon stammt auch die Definition der gängigen Rhetorik als „Gegenstück der Kochkunst“, nämlich als schädliche Umschmeichelung der Seele, analog zur schädlichen Umschmeichelung des Körpers durch die Kochkunst (vgl. Plat. Gorg. 464 b–465 a).

Platons bedeutendster Schüler, Aristoteles, entwarf ein wesentlich positiveres Bild der Rhetorik. In wahrscheinlich bewusster Polemik gegen Plato bezeichnete er die Rhetorik als „Gegenstück der Dialektik“, d.h. der Lehre vom seriösen Führen philosophischer Diskussionen und definierte die Rhetorik weiters als das Vermögen, zu jedem vorliegenden Thema überzeugende Argumente finden zu können (Arist. rhet. 1354 a1–6, 1355 b26–35). Obwohl er einen starken Akzent auf die sachbezogene Argumentation (Logos) legte, ließ Aristoteles bewusst daneben auch die Bezugnahme auf Emotionen des Publikums (Pathos) und die Vertrauenswürdigkeit des Redners (Ethos) als Begründungsmittel zu. Damit wollte er nicht den Missbrauch dieser persuasiven Techniken nahelegen, sondern verhindern, dass ein inhaltlich stärkeres Argument in einer Debatte nur deshalb unterliegen würde, weil es nicht effizient vorgetragen worden ist (Arist. rhet. 1354 a11–26; 1355 a31).

Darüber hinaus betonte bereits Cicero in realistischer Weise, dass die von Platon verunglimpften Sophisten, die in den platonischen Dialogen in schöner

Regelmäßigkeit von Sokrates vernichtend widerlegt wurden, entweder einfach dadurch unterlagen, dass Sokrates der bessere Redner als z.B. Gorgias war, oder in Wirklichkeit entgegen der Darstellung Platons Gorgias selbst die Oberhand behalten hat:

„Ipse ille Leontinus Gorgias ... aut non est victus umquam a Socrate neque sermo ille Platonis verus est; aut, si est victus, eloquentior videlicet fuit et disertior Socrates et, ut tu appellas, copiosior et melior orator“ (or. 3.129).

Auch im weiteren Verlauf der europäischen Geistesgeschichte fand die Rhetorik prominente Unterstützer, z.B. Giambattista Vico und Friedrich Nietzsche, oder in jüngster Vergangenheit Stephen Toulmin und Chaim Perelman. Besonders Perelman knüpft in der 1958 zusammen mit Lucie Olbrechts-Tyteca veröffentlichten *Nouvelle Rhétorique* wieder bewusst direkt an Aristoteles an (vgl. allgemein zur Geschichte der „Verleumdung“ wie der Verteidigung der Rhetorik Jens 1983, Toulmin 1986 und Vickers 1988).

Man kann diese Jahrhunderte alte Kontroverse zwischen dem philosophischen Ideal des rein sachbezogenen Argumentierens auf der Grundlage plausibler Argumente und der an Effizienzansprüchen der (politischen) Praxis orientierten Rhetorik zwar geistesgeschichtlich als eine durchaus fruchtbare Konfliktkonstellation ansehen (vgl. die Dokumentation in Schanze/Kopperschmidt 1989). Dennoch scheint heute am Beginn des 21. Jahrhunderts die Frage angebracht, ob die gegenseitigen Vorwürfe und polemischen Auseinandersetzungen nicht in einer konstruktiven Synthese aufgehoben werden könnten. Ein möglicher Schritt in Richtung einer solchen Synthese könnte zunächst die Rationalisierung im Sinne einer Verwissenschaftlichung der Rhetorik sein, die programmatisch bereits Platon im Dialog *Phaidros* im Sinne der Entwicklung einer wissenschaftlich-psychologisch fundierten Überzeugungslehre fordert. In diese Richtung sind im Laufe des 20. Jhdts durchaus bemerkenswerte Forschungstraditionen entstanden, die im Folgenden kurz referiert werden sollen.

1. Die Rationalisierung der Rhetorik im 20. Jhd.

Der offenkundige und verheerende Missbrauch der Rhetorik in der politischen Propaganda totalitärer Systeme des 20. Jhdts (z.B. Faschismus, Nationalsozialismus, Stalinismus) führte nach dem 2. Weltkrieg zunächst zu einer noch weitreichenderen Diskreditierung der Rhetorik, als dies seit Platons vernichtender Kritik immer wieder der Fall gewesen war. Gerade die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit den Techniken der Manipulation in totalitären Gesellschaftssystemen, aber auch der Wahlpropaganda und Wirtschaftswerbung in demokratischen Staaten führte jedoch zu einem neuen Schub von rhetorisch einschlägiger Grundlagenforschung. Dazu gehört vor allem die empirische Persuasionsforschung, die auch als „New Rhetoric“ oder „Scientific Rhetoric“ bezeichnet wurde (vgl. Lasswell 1948, Hovland et al. 1953, Prakke 1965, Geißner 1978, O’Keefe 1990).

Insbesondere ab den 50er Jahren des 20. Jhdts kam es zu einer Renaissance der Rhetorik. Unter Rückgriff auf Aristoteles wurde die Rhetorik wieder um ihren alten argumentationstheoretischen Anspruch erweitert, entgegen der Tendenz, die Rhetorik seit der frühen Neuzeit vor allem aufgrund des Einflusses von Petrus Ramus auf die Stilistik einzuschränken (vgl. Genette 1970, Sowinski 1991). Die entscheidenden Impulse gingen dabei von Philosophie, Jurisprudenz und Soziologie

aus, etwa von den bereits erwähnten Philosophen Stephen Toulmin und Chaim Perelman, von der Soziologin Lucie Olbrechts-Tyteca und vom Juristen Theodor Viehweg (1974/1953). Diese Impulse führten zu großen Fortschritten im Rahmen der expliziten Darstellung, Abgrenzung und kritischen Evaluation von Argumentationsmustern in der Tradition der aristotelischen Topik (vgl. Schellens 1985, Kienpointner 1992, Walton 1996, Garssen 1997). Wie schon erwähnt, wurde auch die Argumentationstheorie von Perelman/Olbrecht-Tytecas als „Neue Rhetorik“/„Nouvelle Rhétorique“ bezeichnet.

Der klassischen Rhetoriktradition etwas ferner stehen argumentationstheoretische Neuansätze wie die „Neue Dialektik“ des Philosophen Douglas Walton (vgl. zur „New Dialectic“ Walton 1999b: 72f.) oder die von den Linguisten Frans H. van Eemeren und Rob Grootendorst im Schnittpunkt von Pragmatik und normativer Argumentationstheorie angesiedelte „Pragma-Dialectics“ (vgl. die Darstellung der „Pragma-Dialektik“ in van Eemeren 2002, van Eemeren/Grootendorst 1984, 1992). Auch diese Ansätze weisen jedoch zahlreiche Berührungs- und Überschneidungspunkte mit der Rhetorik auf (vgl. van Eemeren/Houtlosser 1999a, b).

Schließlich wurden aber auch im rhetorischen Teilgebiet der Stilistik, insbesondere der stringenten Klassifikation von Stilfiguren, Typologien entwickelt, die hinsichtlich der Konsistenz der Einteilung und Explizitheit der Abgrenzung der Figuren neue Maßstäbe setzten und über die klassifikatorischen Ansätze im Bereich der Stilfiguren, wie sie in der antiken Rhetorik entwickelt wurden (vgl. Quintilian 1972/1975) und in neo-klassischen Handbüchern wie Lausberg (1960) dokumentiert sind, deutlich hinausgingen (vgl. Dubois et al. 1974, Knape 1996, Plett 1975, 2000). Speziell die „Allgemeine Rhetorik“ von Dubois et al. (1974) wurde ebenfalls als „Neue Rhetorik“/„Nouvelle Rhétorique“ bezeichnet (vgl. Ricoeur 1975).

Diese drei Rationalisierungsschritte bzw. die jeweiligen „Neuen Rhetoriken“ und „Neuen Dialektiken“ sollen nun an einigen Beispielen näher illustriert werden.

1.1. Persuasionsforschung

Im Rahmen der modernen Persuasionsforschung wurde der Versuch unternommen, die intuitiven und normativen, wenn auch durch die eigene, meist höchst beeindruckende Redepraxis gestützten Aussagen der antiken Rhetoriker über die Wirkungskraft rhetorischer Techniken auf eine empirische Basis zu stellen (vgl. Brown 1963, O’Keefe 1990, Jowett/O-Donnell 1992). Dabei wurden z.B. die politischen Ansichten und Wertungen der Wählerschaft vor und nach Wahlkampagnen mittels Fragebogenforschung erhoben, also die politischen Überzeugungen und deren Konstanz bzw. Wandel untersucht. Ferner wurde durch empirische Forschung, bei der Versuchspersonen gezielt einzelnen persuasiven Faktoren ausgesetzt wurden, in zahlreichen Experimenten deren persuasive Wirkung kontrolliert und empirisch überprüft. Vor diesem Hintergrund definiert O’Keefe (1990: 17) „persuasion“ als

“a successful intentional effort at influencing another’s mental state through communication in a circumstance in which the persuadee has some measure of freedom”.

Grundsätzlich werden dabei drei generelle Faktoren unterschieden, die an die aristotelische Dreiteilung von Ethos, Logos und Pathos anschließen und jeweils die

Person, die die persuasive Botschaft vorbringt, die persuasive Botschaft selbst und die Personen, die die Botschaft rezipieren, umfasst. Speziellere Faktoren sind etwa die Sachkenntnis, die (Un-)Beliebtheit und daraus resultierende (Un-)Glaubwürdigkeit des Redners/der Rednerin („source credibility“), die Anordnung von Argumenten in der persuasiven Botschaft, die Wahl einzelner Typen von Argumenten, die Benützung von Pro- und Kontra-Argumenten sowie publikumsbezogene Parameter wie Geschlecht, sozio-ökonomischer Status, Bildung, emotionale Verfassung und politische Überzeugung.

Dabei hat sich z.B. in Bezug auf Glaubwürdigkeit des Redners/der Rednerin gezeigt (vgl. O’Keefe 1990: 130ff.), dass sie z.B. durch deren Expertenstatus, durch ihre Beliebtheit sowie durch einen sicheren Vortrag erhöht und damit auch die Wirkung der Botschaft gesteigert wird, dass Sympathie für die sprechende Person deren Glaubwürdigkeit erhöht, deren physische Attraktivität allerdings nur indirekt bedeutsam ist, indem sie die Sympathie erhöht (vgl. O’Keefe 1990: 152f.) usw.

Hinsichtlich der botschaftsbezogenen Faktoren hat sich gezeigt (vgl. O’Keefe 1990: 158ff.), dass die Anordnung der stärksten Argumente am Anfang und am Schluss der Rede die persuasive Effizienz steigert („primacy effect + recency effect“ (vgl. O’Keefe 1990: 183)), dass „zweiseitige Argumentation“ die Persuasivität erhöht, indem sie sowohl Pro-Argumente für die eigene These als auch Kontra-Argumente gegen die These der gegnerischen Partei vorbringt, dass die Vorwegnahme von potentiellen Kontra-Argumenten der Gegenpartei die Persuasivität der Botschaft steigert, dass explizite Formulierung von Konklusionen stärker wirken, dass konkrete Beispiele persuasiver wirken als Statistiken usw.

Hinsichtlich der publikumsbezogenen Faktoren hat sich gezeigt (vgl. O’Keefe 1990: 175ff.), dass nur Botschaften, die zumindest teilweise an bereits vorhandene Überzeugungen des Publikums anknüpfen können, persuasiv erfolgreich sind, dass die Beeinflussung des Publikums durch die Einbeziehung von angstbeeinflussenden Faktoren in der Botschaft zwar gesteigert werden kann, aber dass ein Übermaß an Angst einen Bumerang-Effekt auslösen kann (vgl. Janis/Fishbach 1969, O’Keefe 1990: 165ff., Neurauber 2004), dass Versuchspersonen, deren Überzeugungen von ihrem tatsächlichen Verhalten abweichen, durch einen geeigneten, allerdings nicht zu starken persuasiven „Druck“ diese „kognitive Dissonanz“ zugunsten der in der jeweiligen Botschaft vertretenen These zu bereinigen versuchen (vgl. Festinger/Carlsmith 1969), dass Personen mit hoher Bildung zwar mehr starke Argumente in einer Botschaft verstehen, aber auch mehr schwache Argumente als solche erkennen, dass die jeweilige soziale Gruppenzugehörigkeit, nicht jedoch die Geschlechtszugehörigkeit deutliche Auswirkungen in Bezug auf die Persuasivität von Argumenten hat (vgl. O’Keefe 1990: 177, Brown 1963: 64ff.; Cartwright 1972) usw.

So wertvoll die aus solchen empirischen Untersuchungen gewonnenen einzelnen Erkenntnisse auch sind, hat sich doch gezeigt, dass die ungeheure Komplexität aller persuasiven Einflüsse präzise Vorhersagen verunmöglicht. Umgekehrt ermöglicht die Isolierung einzelner persuasiver Faktoren in der Forschung zwar deren gesonderte empirische Überprüfung, macht es aber zugleich unmöglich, ihr Zusammenspiel mit den anderen Faktoren insgesamt zu untersuchen. In der politischen und gesellschaftlichen Realität sind aber immer alle beteiligten Faktoren zusammen wirksam. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch Lazarsfelds Feststellung, dass gängige stereotype Ansichten über soziale Gruppen nicht unbedingt mit den aus Umfrageergebnissen bekannten „realen“ Ansichten über diese soziale Gruppen übereinstimmen müssen (vgl. Lazarsfeld 1974). Darüber hinaus haben sich bei einzelnen empirischen Experimenten teilweise widersprüchliche Resultate ergeben (vgl. Hovland 1972, Billig 1996). Es gibt daher trotz der Entwicklung beeindruckender

theoretischer Modelle der Persuasivität bis heute wohl kein Gesamtmodell, das alle empirischen Resultate einbeziehen bzw. Persuasivität insgesamt erklären könnte (vgl. O'Keefe 1990: 80ff.). Es ist auch die Frage, ob rezeptartige Vorhersagen aus einem solchen Gesamtmodell sinnvoll sein können, da jede rhetorische Botschaft für die jeweilige historische Situation und das jeweilige Auditorium adaptiert werden muss (vgl. die klassischen Kategorien des „kairos“, des geeigneten Augenblicks, der stets aufs Neue erkannt werden muss, sowie des „aptum“, der Angemessenheit der Rede an den jeweiligen situativen Kontext: Cicero, or. 3.210ff.).

1.2. Argumentationstheorie

Was die Klassifikation, explizite Darstellung und kritische Evaluation von Argumenten betrifft, so bauen alle neueren Ansätze direkt oder indirekt auf antiken Ansätzen auf, insbesondere auf der von Aristoteles begründeten argumentativen Topik, die die Argumente nach den inhaltlichen Relationen klassifiziert, die deren Relevanz für die Stützung der jeweilig vertretenen These garantieren (wie z.B.: definitorische Identität, Teil-Ganzes-Relationen und Art-Gattungs-Relationen, Ursache-Wirkungs-Relationen, Mittel-Zweck-Relationen, Vergleichsrelationen, die mit Gleichheit, Ähnlichkeit, Verschiedenheit zu tun haben, Gegensatzrelationen, die mit kontradiktorischen, konträren, inversen Gegensätzen operieren, Analogie-Relationen, induktive Beziehungen bei Beispielargumenten sowie Autoritäten, die die Relevanz und Haltbarkeit der Argumente stützen).

Die bei Aristoteles und der späteren griechischen und römischen Rhetorik nicht immer konsequente und teilweise implizite Darstellung der Argument-Typen sowie das Fehlen von klaren Kriterien ihrer Abgrenzung zeigt sich auch noch bei der Neuen Rhetorik von Perelman/Olbrechts-Tyteca (1983). Dennoch ist deren Typologie von Argumentationsmustern insofern ein Meilenstein in der neueren Argumentationstheorie, als sie die klassische Typologie der Topik-Tradition um einige empirisch interessante Typen bereichert und eine Flut an einschlägiger Literatur ausgelöst hat.

Schließlich ist aus normativer Sicht an der topischen Tradition zu kritisieren, dass Aristoteles zwar immer wieder punktuell auf Schwächen einschlägiger topischer Muster hinweist, aber auch diese evaluativen Bemerkungen und Kommentare nicht systematisch und in der wünschenswerten Konsequenz durchgeführt werden. Aristoteles unterscheidet insbesondere nicht systematisch zwischen deskriptiven Argumenten, die die Wahrheit bzw. Wahrscheinlichkeit einer These stützen oder widerlegen sollen, und normativen Argumenten, die die Richtigkeit bzw. Unrichtigkeit von Werten und Handlungsnormen betreffen (zur Unterscheidung von Wahrheit und Richtigkeit als unterschiedlichen Geltungsansprüchen vgl. Habermas 1981). In der neueren Forschung ist es dagegen ein weitgehend selbstverständlich gewordener Standard, dass die Muster der Argumentation explizit angeführt werden, deskriptive von normativen Argumenten systematisch getrennt werden, alle Muster voneinander anhand empirisch rechtfertigbarer Kriterien klar abgegrenzt werden und anhand einer Liste von kritischen Fragen auf ihre Plausibilität hin überprüft bzw. kritisch evaluiert werden. Dies lässt sich am Beispiel des Autoritätsarguments wie folgt illustrieren:

Autoritätsargument: I. Deskriptive Version:

Wenn Autorität A sagt, dass die Aussage P wahr/wahrscheinlich ist, ist P wahr/wahrscheinlich.

A sagt, daß P wahr/wahrscheinlich ist.

Also: P ist wahr/wahrscheinlich.

Autoritätsargument: II. Normative Version:

Wenn Autorität A sagt, daß die Bewertung B eines Sachverhalts richtig ist/dass die Handlung H (nicht) ausgeführt werden soll, ist B richtig/soll H (nicht) ausgeführt werden.

A sagt, daß B richtig ist /H ausgeführt werden soll.

Also: B ist richtig/H soll ausgeführt werden.

Kritische Fragen:

1. *Wird die Autorität A korrekt (explizit, vollständig und nachprüfbar) zitiert?*
2. *Ist die Autorität A auf ihrem Fachgebiet anerkannt bzw. wird A als moralische Instanz allgemein akzeptiert?*
3. *Gibt die Autorität A ihr Urteil auf ihrem Fachgebiet ab?*
4. *Urteilt die Autorität A unvoreingenommen?*
5. *Versucht die Autorität A ihr Urteil gegen Kritik zu immunisieren/für unumstößlich („sakrosankt“) zu erklären?*
6. *Wird das Urteil der Autorität A durch das Urteil anderer Autoritäten A1, A2, A3... gestützt oder widerlegt?*

Dieses Argumentationsmuster findet sich nicht nur in der Alltagsargumentation ubiquitär, sondern auch in wissenschaftlicher und philosophischer Argumentation, obwohl es dort häufig als der Trugschluss des *Argumentum ad verecundiam* gebrandmarkt wird (= Appell an die Ehrfurcht vor Autoritäten statt Sachargumentation). Die Berufung auf fachliche Autoritäten ist jedoch angesichts der ungeheuren Spezialisierung des Fachwissens in unserer Zeit geradezu unvermeidlich. Umso wichtiger ist es daher, konkrete Autoritätsargumente auf ihre Plausibilität hin zu prüfen. Beispiele für fragwürdige bis trugschlüssige Autoritätsargumente finden sich sehr häufig in der Wirtschaftswerbung, so häufig, dass angesichts der zahlreichen weiteren argumentativen Schwächen dieser Werbebotschaften auch schon gesagt wurde, Werbetexte seien gar nicht primär als argumentative Texte anzusehen und zu kritisieren (vgl. Woods 2004). Bei weitem nicht alle Werbetexte sind jedoch argumentativ so fragwürdig, dass es absurd erscheint, sie überhaupt kritischen Fragen zu unterwerfen.

Autoritätsargumente in Werbetexten verstoßen häufig gegen eines oder mehrere der oben aufgelisteten Plausibilitätskriterien, z.B. vage, unklare Zitierung oder unzureichende Identifizierung der Autoritäten (vgl. Frage 1 sowie Beispiele 1 und 2), Fachfremdheit von ‚Autoritäten‘ (häufig: Prominente ohne einschlägige Sachkenntnis)(vgl. Frage 3 sowie Beispiel 3), Voreingenommenheit von Autoritäten (häufig Personen, die ein Honorar für ihre Werbeaktivität erhalten; vgl. Frage 4 sowie Beispiel 3). Tatsächlich nur noch Unterhaltungswert haben fiktive Autoritätsargumente, in denen Tiere oder bereits verstorbene Persönlichkeiten als Autoritäten zitiert werden (vgl. Beispiele 4 und 5). Nicht alle Autoritätsargumente in der Werbung sind jedoch so defizient. Gelegentlich werden nämlich in Werbetexten auch unabhängige, fachkundige und nachprüfbar zitierte Autoritäten genannt, bei denen man sich anhand der genannten Internet-Adressen von der Korrektheit der Berufung auf die einschlägigen Autoritäten, hier ein internationales Wirtschaftsmagazin und der World Wildlife Fund, überzeugen kann (vgl. Beispiele 6 und 7):

1. *Bekannte Nobelpreisträger bestätigen den gesundheitlichen Nutzen des Vitamin C.* (FREIZEITREVUE 46/1986, S. 56)
2. *Die meisten Zahnärzte geben ihrer Familie Blend-a-med.* (HÖRZU 45/17.10.1986, S. 4)
3. *Franco Zeffirelli liebt Klassiker. Auch bei der Wahl seiner Uhr... "Ich habe sie (= die Rolex Oyster in 18 Karat Gold) gewählt, weil sie die Uhr par excellence ist. Wie ich in meiner Arbeit nie den Versuch mache, mich dem Tagesgeschmack anzupassen, ist auch sie über alle Moden erhaben."* (PROFIL 46/10.11.1986, S. 41)
4. *„Ein einzigartiges Österreich-Lexikon!“ So oder ähnlich hätte sich Kaiser Franz Josef über dieses umfassende Lexikon großer Österreicher geäußert.* (Buchgemeinschaft Donauland. Titelseite des Katalogs Okt.-Dez. 1988)
5. *Katzen würden Whiskas kaufen.* (FREIZEITREVUE 49/27.11.1986, S. 38)
6. *Deutsche Bank: „Bank des Jahres“ IFR Awards 2003* (STERN 19.2.2004, S. 10)
[Kommentar M. K.: Der oben genannte Award wird vom Unternehmen „Thomson Financial“ verliehen und organisiert von dessen Magazin IFR = International Financing Review; vgl. <http://www.pressi.com/int/release/84024.html>; nach dieser Website hat die Deutsche Bank tatsächlich 2003 diesen Award erhalten; Stand: März 2005]
7. *Bei Eiern achten Sie doch auch auf die Herkunft.* [Bild mit hölzernen Eiern in Eierbechern]
FSC Das Garantiesiegel für Holz, mit dem Sie weltweit Wälder schützen.
WWF unterstützt den Forest Stewardship Council (FSC). www.wwf.de/fsc (STERN 19.2.2004, S. 127)
[Kommentar M. K.: Eine Überprüfung der entsprechenden Website ergibt, dass sich der WWF tatsächlich für den Forest Stewardship Council einsetzt (Stand: März 2005)].

Trotz dieser Fortschritte in der Präzision und Explizitheit der Darstellung von argumentativen Techniken ist zu betonen, dass damit die Rhetorik nicht etwa zu einer Disziplin geworden ist, die Ansprüche auf den Status einer logischen Beweistheorie hätte. Dieser Anspruch wäre aus vielen Gründen überzogen. Erstens sind im Normalfall der Alltagsargumentation viele Prämissen hinsichtlich ihrer Haltbarkeit umstritten, zweitens müssen meist implizite Prämissen rekonstruiert werden, wofür es kein algorithmisches Verfahren gibt, drittens hat die neuere Argumentationsforschung gezeigt, dass die Abgrenzung von plausiblen und trugschlüssigen Argumenten schwierig ist und oft aufgrund von Zeitdruck und teilweise unzureichender Informationslage auch eher schwache Argumente einen gewissen Anspruch auf begrenzte Plausibilität erheben können (vgl. Walton 1992, 1996 zu „presumptive arguments“), viertens wirft speziell die Analyse der Struktur komplexer Argumentationen zahlreiche zusätzliche Probleme der Interpretation und Darstellung auf, die schwerer zu lösen sind als die bereits genannten Probleme bei der Analyse einzelner Argumente, und vorläufig nur eher tentative Lösungen erlauben (vgl. Snoek Henkemans 1992, Klein 1992, Walton 2003). Schließlich fehlen fünftens bei Argumentationen über ideologische und religiöse Grenzen hinweg oft Bereiche konsensfähiger faktischer und ethischer Annahmen nur sehr eingeschränkt vorhanden, was das Problem der Inkommensurabilität aufwirft (vgl. Lueken 1992). In solchen Fällen wäre es gar nicht wünschenswert, die argumentativen Standards einer bestimmten Kultur als angeblich objektive oder universale Standards vorauszusetzen. Dies würde nämlich den Verdacht von ethnozentrischem Immunisieren des eigenen Standpunkts nahe legen.

All dies verhindert, dass trotz beachtlicher Fortschritte im Operationalisierungsgrad die Argumentationsanalyse den Charakter einer durchgehend logisch formalisierbaren Theorie erreichen kann, wenn auch eine Formalisierung in Teilbereichen für Analyse- und Evaluationszwecke heute durchaus möglich geworden ist (vgl. Woods 2004).

1.3. Figurentypologie

Ich komme nunmehr zu vergleichbaren Entwicklungen in zeitgenössischen Typologien von Stilfiguren (vgl. Leech 1966, Todorov 1967, Dubois et.al. 1974, Plett 1975, 2000). Diese Ansätze erfüllen strengere Anforderungen an Systematik und Homogenität der Klassifikation von Stiltechniken als die klassische Einteilung der Figuren in Tropen, Wort- und Gedankenfiguren, was die bereits in der Antike variierenden Einteilungen ebenso demonstrieren wie das explizite Eingeständnis Quintilians (inst.orat. 8.6.1), dass unterschiedliche Einteilungen möglich sind. Bei Quintilian (inst.orat. 1.5.38) finden sich andererseits bereits Ansätze zu einer konsistenten Einteilung der Figuren nach den vier Änderungskategorien Addition, Subtraktion, Substitution und Permutation, die jedoch von ihm nicht konsequent durchgeführt werden.

Die modernen Figurentypologien sollen am Beispiel von Plett (1975, 2000) illustriert werden. Abgesehen von der durchaus nicht unproblematischen stiltheoretischen Grundannahme, dass Stilfiguren als Abweichungen von einer als stilistisch neutral angesehenen Alltagssprache angesehen werden (vgl. Kienpointner 1999a, 1999b), ist an Pletts Typologie Folgendes bemerkenswert: Erstens werden manche ‚Abweichungen‘ auch positiv als Regelverstärkungen („Äquivalenzfiguren“, z.B. Laut- und Wortwiederholungen, syntaktische Parallelismen) charakterisiert; ferner werden die Regelverletzungen (z.B. regelverletzende Lauthinzufügungen, –weglassungen und –umstellungen, syntaktische Ellipsen und Parenthesen, Metaphern und Metonymien) streng systematisch und konsequent nach den vier bereits von Quintilian angesetzten Änderungskategorien sowie den verschiedenen sprachlichen Ebenen klassifiziert (vgl. Plett 2000: 22):

Sprachliche Ebenen:

Phonologie
Morphologie
Syntax
Semantik
Textologie
Intertextualität
Graphemik

Operationen:

- I. Regelverletzende Abweichungen:
1. Addition: $a+b+c \rightarrow a+b+c+d$
2. Subtraktion: $a+b+c \rightarrow a+b$
3. Permutation: $a+b+c \rightarrow a+c+b$
4. Substitution: $a+b+c \rightarrow a+z+c$
II. Regelverstärkende Abweichungen:
5. Äquivalenz: $a+b+c \rightarrow a+b+c+a$

Plett illustriert seine Typologie mit zahlreichen Beispielen, von denen ich hier illustrativ einige anführe (vgl. Plett 2000: 174f., 177f., 185):

I. Regelverletzende Abweichung auf der semantischen Ebene:

1. Addition: Tautologie (mittels Synonymen wird derselbe Inhalt mehrfach ausgedrückt):

(1) Hamlet: *There's ne'er a **villain** dwelling in all Denmark
But he's an arrant **knave*** (W. Shakespeare, Hamlet I.5: 123f.)

2. Subtraktion: „Oxymoron/Paradoxon“ (entgegengesetzte semantische Eigenschaften werden vom selben Gegenstand ausgesagt, innerhalb derselben Wortgruppe oder desselben Satzes):

(2) Romeo: *Why, then, o **brawling love!** O **loving hate!**...O **heavy lightness!**...**cold fire, sick health! Still-waking sleep, that is not what it is!***
(W. Shakespeare, Romeo and Juliet I.1: 182-187)

3. Permutation: „Hysteronproteron“ (eine Diskrepanz zwischen der zeitlichen Aufeinanderfolge von Ereignissen und der Reihenfolge, in der sie im Text präsentiert werden):

(3) *Ihr Mann ist tot und läßt Sie grüßen.*
(W. v. Goethe, Faust I: 2916)

4. Substitution: „Metapher“ (Ausdrücke mit semantischen Merkmalen wie [+abstrakt] or [+visuell] werden innerhalb derselben Wortgruppe oder desselben Satzes mit Ausdrücken verknüpft, die semantische Merkmale wie [+konkret] oder [+akustisch] enthalten):

- [+abstrakt] vs [+konkret]:

(4) *...hands/ That **lift and drop a question** on your plate*
(T.S. Eliot, The Love Song of J. Alfred Prufrock: 29f.)

- [+visuell] vs [+akustisch]:

(5) Pyramus: *I **see a voice.***
(W. Shakespeare, A Midsummer Night's Dream V.1: 194)

Pletts Typologie weist gegenüber traditionellen Klassifikationen folgende Vorteile auf: 1. Die Prinzipien der Typologie sind transparenter. 2. Die Standards von Explizitheit und Abgrenzung der einzelnen Figuren sind dadurch angehoben worden. 3. Die Klassifikation nach Sprachebenen und Änderungskategorien ist viel konsequenter durchgeführt als die klassische Dreiteilung in Tropen, Wort- und Gedankenfiguren. Trotz dieser unbestreitbaren Fortschritte und Vorzüge ist zu Figurentypologien der zeitgenössischen Rhetorik Folgendes kritisch anzumerken: 1. Ein hoher intersubjektiver Reliabilitätsgrad der Figurentypologien ist nur auf den Ebenen Phonologie, Morphologie und Syntax erreicht, wo z.B. Pletts Typologie und die Typologie der belgischen „groupe my“ (Dubois et al. 1974) hochgradig kongruente Ergebnisse aufweisen (vgl. Dubois et al. 1974: 80ff.; Plett 1975: 150ff.; Plett 2000: 50ff.). Aber auf der semantischen Ebene zeigen sich beträchtliche Divergenzen. So definiert Plett (2000: 174ff.) z.B. das Oxymoron (d.h. semantisch widersprüchliche Wortgruppen) als eine Figur, die durch semantische Subtraktion gebildet wird (vgl. oben), während Dubois et al. (1974: 200) es als semantische Substitution auffassen:

(6) *Cette obscure clarté qui tombe des étoiles*
(„Diese dunkle Helligkeit die von den Sternen fällt“)(P. Corneille, Le Cid IV.3: 1273)

Ferner halten Dubois et al. nur einen kleinen Teil der klassischen Tropen für semantische Figuren im engeren Sinn („métasémèmes“, 1974: 152ff.), während sie

die meisten von ihnen als außersprachliche logische Figuren behandeln („métalogismes“, 1974: 204ff.). Plett hingegen behandelt alle Tropen als semantische, d.h. einzelsprachlich motivierte Figuren, was aus linguistischer Sicht wohl angemessener ist.

Schließlich ist ein großer Teil der traditionell als „Gedankenfiguren“ bezeichneten Figuren nicht systematisch in die zeitgenössischen Figurentypologien integriert worden (vgl. die kurzen Bemerkungen in Todorov 1967: 110; Dubois et al. 1974: 218f.; 260ff.; Plett 1975: 302; Plett 2000: 31f. enthält hier ebenfalls nur kurze Bemerkungen) und der funktionelle Aspekt von Stilfiguren, d.h. ihre kommunikativen Funktionen wie Verdeutlichung, Wecken von Intensivierung und Abschwächung von Emotionen (vgl. Knappe 1996: 320ff.; Plett 2000: 38ff.) sollte systematisch in die Typologien einbezogen werden. Die zeitgenössischen strukturellen Typologien sollten daher um funktionell-pragmatische Aspekte erweitert werden. Denn auch auf der stilistischen Ebene gilt, dass Fragen der Adaptierung an den jeweiligen situativen Kontext, an das jeweils angemessene Stilniveau und das Auditorium nicht etwa mechanisch beantwortet werden können.

2. Das Dilemma: Instrumentalisierung vs Idealisierung

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Rhetorik im 20. Jhd. in beträchtlichem Ausmaß verwissenschaftlicht worden ist, wenn auch offene Fragen und Probleme bestehen bleiben. Trotz ihres Verschwindens im europäischen Bildungskanon im Laufe des 19. Jhdts und ihrer nur höchst spärlichen „Re-Institutionalisierung“ an Universitäten im deutschen Sprachraum im Gefolge der Rhetorik-Renaissance der letzten Jahrzehnte hätte es die Rhetorik also wohl verdient, wie im angelsächsischen Raum, vor allem in den „Speech Communication Departments“ an den Universitäten in den USA, im tertiären Bildungssektor auch im deutschen Sprachraum als ernstzunehmende Wissenschaft verankert zu sein. Und selbst ein Plato könnte dieser Ansicht zustimmen, möchte man heute, zu Beginn des 21. Jhdts, zuversichtlich meinen.

An diesem Punkt angelangt, zeigt sich jedoch ein neues Problem, das durch die bisher resümierten Rationalisierungsschübe der Rhetorik im 20. Jhd nicht gelöst worden ist, ja in gewisser Hinsicht noch verschärft worden ist.

Dieses Problem besteht in folgendem Dilemma: In der Alltagspraxis angewendete zeitgenössische Rhetorik macht, teilweise in eher oberflächlicher Manier, teilweise aber auch fundiert, von den eben dargestellten Rationalisierungsschritten vielfach einen durchaus fragwürdigen Gebrauch. Dies geschieht, indem rhetorische Techniken einseitig zweckrationalen Instrumentalisierungen willfährige Dienste leisten, um z.B. die Effizienz der Vermittlung fundamentalistischer Ideologien, populistischer Wahlpropaganda, manipulativer Medienberichterstattung und Wirtschaftswerbung zu steigern. Die Zahl einschlägiger populärer Ratgeber ist enorm, in denen Titel oder Kapitelüberschriften auftauchen wie „Unschlagbar verhandeln“ oder „So argumentieren Sie unfair, aber wirkungsvoll“.

Das heißt nicht, daß nicht auch in diesen Werken ethisch vertretbare Maßstäbe an Reden und Diskussionen angelegt werden. So findet sich eine Forderung nach Aufrichtigkeit und Rücksichtnahme auf die Interessenslage der Gegenpartei auch in praktischer Ratgeberliteratur z.B. bei Hofmeister (1993, Bd 1, S. 13; Bd 2, S. 317; 323) und Reutler (1992: 10; 51; 115).

Hofmeister bietet jedoch immer wieder auch stark kompetitiv orientierte Ratschläge, ohne sich von ihnen wirklich kritisch abzusetzen, z.B. bei Verhandlungsgesprächen

unter der Überschrift „Solche Strategien sollten Sie wählen“ den „Frontalangriff“ (1993, Bd 2, S. 327; vgl. auch ebda, S. 398ff., 415ff.), mit folgendem Beispieltext:

„Wir haben Ihre Unterlagen geprüft und mußten leider feststellen, daß Sie mit den Vorbereitungen noch nicht weit gekommen sind. Wir hätten einen Partner erwartet, an den wir Aufgaben weitergeben können, statt eines Partners, den wir noch betreuen müssen.“

(Kommentar Hofmeisters: „Derartige Angriffsstrategien sind sinnvoll, wenn Sie den Verhandlungsgegner kleinmachen wollen - soweit er es sich gefallen läßt.“)

Zum „Überraschungsschlag“ als Taktik in der Diskussion bemerkt Hofmeister (1993, Bd 2, S. 395):

„Der Überraschungsschlag ist eine heimtückische Form der Dialektik. Er wird z.B. durch eine irreführende Körpersprache vorbereitet: Sie nicken scheinbar zustimmend, wenn Ihr Diskussionspartner spricht, notieren eifrig seine Argumente und greifen nach Abschluß seines Statements Punkt für Punkt an.“

(Kommentar Hofmeisters: „Unfair? Vielleicht. ...Auch wenn Sie persönlich eher zu offenen Auseinandersetzungen neigen, sofern Auseinandersetzungen unumgänglich sind, sollten Sie doch nicht bewußt auf dialektische Stärken verzichten.“).

Zweckrationalität und Durchsetzung eigener Interessen sind auch für die folgende Stellungnahme von Reutler (1992: 117) charakteristisch:

„Die Aussicht auf Bedürfnisbefriedigung ist ein Argument. Unlustvermeidung und Lustgewinn sind Argumente. Wenn die Wirtschaftsrhetorik sich in Verkauf und Mitarbeiterführung dieser Argumente bedient, leistet sie - heute für alle erkennbar - mehr als eine marxistische Dialektik, die den Menschen unter sozialistischen Argumenten begräbt.“

Ebenso ist die Zahl der Rhetorik- und Verhandlungskurse Legion, in denen eine Art „Effizienzrhetorik“ gelehrt wird, mit der man im privaten wie öffentlichen Bereich „Sieger“ werden kann. Als zugegebenermaßen extremes Beispiel kann der Kommentar des Rhetoriktrainers Peter-Erik Czák (zit. nach Dany 1994: 244) dienen:

„Einen gewissen Killerinstinkt braucht man, ohne den geht es nicht. Der Wille zu überzeugen muß vorhanden sein. Rhetorik ist ein Herrschaftswissen.“

Und Wolf Schneider (1979: 116f.) führt neun Regeln „der“ Rhetorik an, die zwar das Überreden um jeden Preis in den Vordergrund stellen, aber vielen Formen „realer“ Rhetorik ziemlich nahekommen. Zu diesen Regeln gehören die folgenden:

*„Der Redner übertreibe.
Man verwische die Grenzen zwischen Wahrheit und Lüge.
Man verneble überhaupt.
Den Gegner ringe man mit allen Mitteln nieder.“*

Diese Bemerkungen entwerfen ein Bild einer aggressiven, an siegorientierten Strategien ausgerichteten Rhetorik, für die sich übrigens auch in Aristoteles' Rhetorik eine Reihe von Beispielen finden lassen (vgl. rhet. 1367 b21–26: beim Loben einer Person den Anschein erwecken, daß auch zufällige Ereignisse von ihr mit Absicht

herbeigeführt wurden; rhet. 1377 b3–7: fragwürdige Techniken des Abstreitens, einen Meineid geschworen zu haben; rhet. 1382 a16–19: emotionserzeugende Strategien, die Personen als Freunde oder Feinde erscheinen lassen, auch wenn sie es nicht sind; vgl. auch Most 1994, Sprute 1994).

Einer solchen Sicht stehen durchaus ehrenwerte und anspruchsvolle Versuche gegenüber, Modelle rationaler Argumentation und ihrer sprachlichen Vermittlung zu entwerfen, die einen hohen Rationalitätsanspruch mit einer humanitären Grundhaltung verbinden. Im deutschen Sprachraum ist etwa die Kommunikations- und Argumentationstheorie von Jürgen Habermas (1971, 1981, 1991) von Josef Kopperschmidt (1976, 1989a, 2000) zu einer „Allgemeinen Rhetorik“, speziell zu einer rhetorischen Argumentationstheorie von hohem Reflexionsniveau weiterentwickelt worden. Kopperschmidt macht außerdem im Gefolge Habermas' durchaus plausibel, dass die Geltungsansprüche, die in einem „herrschaftsfreien Diskurs“ in einer „idealen Sprechsituation“ erhoben werden, nämlich ohne verzerrende Einflüsse von Macht, Selbsttäuschung und Manipulation anderer zu argumentieren, in realen Sprechsituationen zumindest antizipiert werden. Somit werden sie auch in alltäglichen Diskursen als normatives Regulativ vorweggenommen und können an reale Diskussionen zumindest als idealer Maßstab kritisch angelegt werden.

Bemerkenswert an der Habermas'schen Diskurstheorie ist ferner, dass sie eine prozedurale Konzeption von Vernünftigkeit vertritt, die nicht etwa in ethnozentrischer Weise Inhalte spezieller kulturspezifischer Glaubenssysteme und Weltansichten voraussetzt. Die folgenden beiden allgemeinen Prinzipien der Diskursethik können z.B. mit einiger Berechtigung für ein universales Konzept von Gerechtigkeit ihre diskursive Begründbarkeit einfordern, ohne konkrete inhaltliche bzw. kulturspezifische Vorstellungen von Gerechtigkeit in einer Art *petitio principii* bereits vorauszusetzen (Habermas 1991: 32):

„(U) Jede gültige Norm muss der Bedingung genügen, dass die Folgen und Nebenwirkungen, die sich aus ihrer allgemeinen Befolgung für die Befriedigung der Interessen jedes Einzelnen voraussichtlich ergeben, von allen Betroffenen zwanglos akzeptiert werden können.

(D) Jede gültige Norm müsste die Zustimmung aller Betroffenen, wenn diese nur an einem praktischen Diskurs teilnehmen würden, finden können.“

Auch Habermas (1991: 24) betont jedoch, dass solche universalen Prinzipien der Diskursethik Probleme der Interpretation und Anwendung aufwerfen und für konkrete Situationen dabei auf Topoi der juristischen oder alltäglichen Argumentation zurückgegriffen werden muss:

„Auch die Diskursethik muss sich dem schwierigen Problem stellen, ob nicht die Applikation von Regeln auf besondere Fälle eine Art von Klugheit oder reflektierender Urteilskraft erfordert, die an die lokalen Übereinkünfte der hermeneutischen Ausgangssituation gebunden ist und somit den universalistischen Anspruch der begründenden Vernunft unterläuft. [...] Sie [= die Diskursethik] kann zeigen, dass sich auch in der klugen Anwendung von Normen allgemeine Grundsätze der praktischen Vernunft durchsetzen. In dieser Dimension sind es ganz unverächtliche Topoi, z.B. die von der juristischen Topik entwickelten Grundsätze der Verhältnismässigkeit der Mittel, welche dem moralischen Gesichtspunkt einer unparteilichen Applikation Geltung verschaffen.“

Die Probleme der Anwendung von normativen Regeln werden kleiner, wenn die Normen konkret und detailliert ausformuliert werden. Die zehn Regeln für rationales Argumentieren, wie sie von van Eemeren/Grootendorst (1992) im Rahmen ihrer Pragma-Dialektik entwickelt worden sind, stellen einen solchen höchst wünschenswerten Versuch der konkreten Ausformulierung von Prozeduren vernünftigen Argumentierens dar, auch wenn sie ebenfalls Probleme der Interpretation und Anwendung aufwerfen (meine Übersetzung, M.K.):

1. Die Argumentierenden dürfen einander nicht hindern, Standpunkte vorzubringen oder Standpunkte zu bezweifeln.
2. Wer einen Standpunkt vorbringt, ist verpflichtet, ihn zu verteidigen, wenn er oder sie gebeten wird, das zu tun.
3. Ein Widerlegungsversuch muß sich auf denjenigen Standpunkt beziehen, der tatsächlich von der Gegenpartei in der Diskussion geäußert worden ist.
4. Ein Standpunkt darf nur dadurch verteidigt werden, daß man Argumente für den Standpunkt vorbringt.
5. Eine Person ist verpflichtet, zu den Voraussetzungen (=Prämissen) zu stehen, die er oder sie implizit zum Ausdruck gebracht hat. Umgekehrt dürfen den Kontrahenten nicht Prämissen unterstellt werden, die sich aus deren Äußerungen gar nicht entnehmen lassen.
6. Eine Prämisse darf nicht fälschlich als gemeinsam akzeptierter Ausgangspunkt hingestellt werden, und umgekehrt darf eine Prämisse, die gemeinsam akzeptiert ist, nicht zurückgewiesen werden.
7. Ein Standpunkt darf nicht als hinreichend gerechtfertigt angesehen werden, wenn die Rechtfertigung nicht durch ein plausibles und korrekt angewendetes Argumentationsmuster erfolgt.
8. Die Argumentationsmuster müssen logisch gültig sein oder zu logisch gültigen Schlußfolgerungen ergänzt werden können (durch das Explizitmachen impliziter Prämissen).
9. Wenn die Rechtfertigung eines Standpunktes nach den obigen Regeln korrekt erfolgt ist, muß die Person, die den Standpunkt in Zweifel gezogen hat, ihn nun akzeptieren; wenn die Rechtfertigung nicht gelungen ist, muß die Person, die den Standpunkt vertreten hat, ihn nunmehr zurücknehmen.
10. Die Formulierung der Argumentationen darf weder ungenau noch mehrdeutig sein, und die am Gespräch Beteiligten müssen gegenseitig ihre Formulierungen so sorgfältig wie möglich interpretieren.

Trotz dieser begrüßenswerten Versuche, eine prozedurale Form der rationalen Überprüfung von Geltungsansprüchen zu entwickeln, bleibt die kaum bestreitbare Tatsache bestehen, dass in realen öffentlichen Diskursen in den zeitgenössischen Industriegesellschaften mit kapitalistischer Orientierung die weiter oben skizzierte Effizienzheterik dominiert, die einseitig am Erfolg ausgerichtet ist. Somit ergeben sich für die Praktizierung von Normen rationalen Argumentierens die (von van Eemeren/Grootendorst (1992) so genannten) „Probleme zweiter Ordnung“ und „Probleme dritter Ordnung“ der Anwendung von Normen rationalen Argumentierens. Probleme zweiter Ordnung betreffen die psychologischen Dispositionen und Charakterzüge von Personen, die in einer an Konkurrenz und Durchsetzung eigener Interessen orientierten Gesellschaft aufgewachsen sind. Probleme dritter Ordnung beruhen auf den gesamtgesellschaftlichen Rahmenbedingungen von argumentativen Texten, z.B. der Machtverteilung und dem Konkurrenzdruck in hierarchischen politischen und ökonomischen Institutionen.

Die entscheidende Frage muss daher heute, am Beginn des 21. Jhdts, lauten: Kann eine Rhetorik konzipiert werden, die zwischen den Extremen der kritiklosen Instrumentalisierung und eher wirklichkeitsfernen Idealisierungen so vermittelt, dass Effizienzansprüche mit Normen rationalen Argumentierens in Einklang gebracht werden?

3. Der Ausweg: Das kritische Potential einer wirkungsbewussten Rhetorik

Hier sind drei Lösungswege denkbar: 1. Der Schwerpunkt kann eher auf der Adaptierung von Normen vernünftiger Rede, wie sie von Habermas, Kopperschmidt und van Eemeren/Grootendorst entwickelt worden sind, an real bestehende Verhältnisse beruhen, also einem Kompromiss zwischen rhetorischer Wirkungsträchtigkeit und idealisierendem Anspruch an die Rationalität von Argumenten. In diesem Sinne habe ich versucht, van Eemeren/Grootendorsts Normen realen sozialen und institutionellen Verhältnissen so weit anzunähern, dass zwar immer noch „vernünftiges Argumentieren“ angestrebt wird, aber zugleich die realen, auch egoistischen Interessen von Individuen berücksichtigt werden, die zudem innerhalb der Sachzwänge realer gesellschaftlicher Institutionen handeln müssen. Angestrebt wird dabei ein Rationalitätskonzept, das sich als Interessenausgleich aller beteiligten Individuen und Gruppen versteht, im Idealfall in Form einer Synthese der jeweiligen Interessen, jedenfalls aber in Form eines Kompromisses zwischen auseinander strebenden Interessen (vgl. van Eemeren/Grootendorst/Kienpointner 1995, Kienpointner 1996, 1997). Die Gefahr einer solchen Herangehensweise ist jedoch, dass gehaltvolle Ansprüche rationalen Argumentierens zu stark verwässert werden, indem sie an die real bestehenden emotionalen und kognitiven Verfassungen von Einzelpersonen sowie an reale gesellschaftliche Verhältnisse adaptiert werden.

Auf der Suche nach weiteren Strategien, die rhetorische Wirksamkeit und rationale Ansprüche an Argumentation zu verbinden versuchen, kann eine paradoxe Forderung aufgestellt werden: Gerade auf dem Boden von zweckrationalem und egoistischen Interessen verpflichtetem Denken kann nämlich gefordert werden, die rationale Qualität der rhetorischen Argumentation in Politik und Wirtschaft zu optimieren. So können z.B. Anstrengungen, das durchschnittlich eher bescheidene argumentative Niveau von Wirtschaftswerbung zu steigern bzw. die Diskrepanz zwischen der oft vorliegenden stilistisch-ästhetischen Raffinesse und dem niedrigerem Niveau im Bereich der Sachargumentation abzubauen, mit dem Interesse verbunden werden, Produkte durch eine inhaltlich seriösere, zugleich aber in der Form der Präsentation nach wie vor effektvolle Form von Werbetexten besser abzusetzen. Dass dies nicht unrealistisch ist, zeigen real existierende, wenn auch eher seltene Beispiele sowohl inhaltlich gehaltvoller als auch technisch effizient gestalteter Werbung.

In vergleichbarer Weise kann gerade ausgehend von einem durchaus egoistischen Partei-Interesse die internationale Tendenz in Politiker-Interviews und in der politischen Wahlwerbung kritisiert werden, die eigenen ideologischen Positionen möglichst der politischen Mitte anzunähern und so mit dem Blick auf die Wählergunst sehr vage, inhaltlich allgemein-unverbindliche und somit niemanden abschreckende argumentative Slogans und Propaganda-Texte von geringem inhaltliche Gehalt zu produzieren: Die verbreitete Politikmüdigkeit, der zunehmende Anteil von WechselwählerInnen und die zurückgehende Wahlbeteiligung selbst bei wichtigen politischen Entscheidungen zeigt nämlich, dass die Wählerschaft gegen die profillosen und inhaltlich oft nichtssagenden Parolen auf den teuer und aufwendig

gestalteten Plakatflächen sowie in den TV-Spots der wahlwerbenden Parteien zunehmend allergisch reagiert (vgl. Klein 1996; Kienpointner 2003). Mehr sachlich-argumentativer Gehalt und klarere politische Aussagen könnten also durchaus mehr politischen Erfolg versprechen.

Ähnlich ist auch die durch den internationalen Trend zur Medienkonzentration bedingte Betonung einiger weniger mehrheitsfähiger weltanschaulicher Positionen und die damit verbundene Vernachlässigung von politisch und ökonomisch irrelevant scheinenden Außenseiter- und Minderheitenpositionen im öffentlichen Raum als effizienzfeindlich kritisierbar. Denn so sehr auch die Konzentration auf die von der Mehrheit geteilten Positionen eine alte rhetorische Forderung ist: Schon Aristoteles, der Philosoph des „common sense“, der stets forderte, dass in der Rhetorik von den „endoxa“, d.h. den Ansichten aller oder der meisten Angehörigen einer Gesellschaft bzw. den Ansichten, die von allen oder der meisten Experten geteilt werden, forderte auch die Berücksichtigung von Außenseiterpositionen („paradoxa“), allerdings zugegebenermaßen nur, wenn sie von anerkannten Experten vertreten werden. Daraus ergibt sich, dass die Forderung nach einem echten, durch den politischen und ökonomischen Status quo nicht verzerrten „Wettbewerb aller Ideen“ im durchaus persönlichen bzw. egoistischen Interesse aller Beteiligten liegt. Denn die großen Probleme unserer Zeit, die mit den Stichworten Globalisierung, Arbeitslosigkeit, Armut und Hunger, Migration und Umweltbelastung kurz umrissen werden können, sind dringend auf den Ideen-Input seitens unorthodoxer, bis dato wenig oder gar nicht wahrgenommener Lösungsvorschläge angewiesen. Es sollte also nicht nur die alte Formel „Audiantur et altera pars“ gelten, die in demokratischen Gesellschaften vor Gericht und im Parlament bereits institutionalisiert ist, sondern vielmehr „Audiantur omnes partes“, und dies aus dem Eigeninteresse aller sozialer Gruppen heraus, die ja daran interessiert sein müssen, dass die globalen Probleme unserer Zeit optimal gelöst werden.

In diesem Zusammenhang ist auch Kopperschmidts Postulat interessant, dass „große Redner“ nicht nur die Fähigkeit haben müssen, sich auf ihr jeweiliges Auditorium einzustellen, somit an den jeweiligen Gruppenkonsens „anschlussfähige“ Reden zu produzieren, sondern darüber hinaus auch gruppen- und parteienübergreifende, letzten Endes universalisierbare Fakten und Werte anzusprechen. In diesem Sinne spricht Kopperschmidt (1989b, 1990, 2003) der Rede des damaligen Bundespräsidenten Richard von Weizsäcker am 8. Mai 1985 zum 40jährigen Jubiläum des Endes des 2. Weltkrieges Größe zu. Der entscheidende Punkt in Weizsäckers Rede war die Formel vom 8. Mai 1945 als „Tag der Befreiung“ Deutschlands. Weizsäcker hatte jedoch nicht nur auf hohem inhaltlichen und argumentativen Niveau gesprochen, seine Rede hatte auch eine enorme Wirkung: Sie wurde in ca. 2 Millionen Exemplaren verbreitet und in 13 Sprachen übersetzt, in der „New York Times“ abgedruckt und vom Bonner Botschafter Israels eine Sternstunde in der Geschichte der Bundesrepublik genannt. Ähnliches gilt für die legendäre Rede „I have a Dream“ des Bürgerrechtlers Martin Luther King vom 28. August 1963 vor dem Lincoln Memorial in Washington. M.L. King sprach vor über 250.000 Menschen; zehn Monate nach seiner Rede, und von ihr wohl mitbeeinflusst, wurde der „Civil Right Acts“ in Kraft gesetzt, heute hat die Rede Kultstatus in der US-amerikanischen Alltagskultur, wird aber auch von ExpertInnen zu den größten Reden des 20. Jhdts gezählt. Bemerkenswert ist insbesondere, dass King den berühmten Schluss der Rede, in dem er den Traum vom egalitären und toleranten Miteinander aller amerikanischen Bürger und Bürgerinnen entwirft, nicht etwa schriftlich vorbereitet hatte, sondern intuitiv vor laufenden Kameras improvisierte.

Schließlich besteht ein weiterer Weg, Utopien rationaler Argumentation faktisch wirksam werden zu lassen, in einer Art „Politik des nächsten Schritts“. Statt sich zu fragen, wie eine rationale Diskussion hier und jetzt idealerweise aussehen müsste, kann man auch versuchen, bestehende gesellschaftliche Institutionen dahingehend – zunächst geringfügig – zu verändern, dass eine schrittweise Optimierung realer Rhetorik im Sinne von Normen rationalen Argumentierens stattfindet. Dies könnte z.B. darin bestehen, dass bestimmte politische Entscheidungen von besonders großem Gewicht nicht nach dem Majoritätsprinzip, sondern nach dem Einstimmigkeitsprinzip entschieden werden, wodurch Minderheitsmeinungen automatisch an Gewicht gewinnen würden und nicht einfach niedergestimmt werden könnten. Bereits jetzt werden in demokratischen Gremien einstimmige Beschlüsse oft als eine Art Qualitätssiegel angesehen, wobei die positive Bewertung der Rationalität von Einstimmigkeit natürlich von den argumentativen Prozeduren abhängig ist, mittels derer sie erzielt worden ist. Die gegenwärtig so verbreitete Bedachtnahme auf mehrheitsfähige positive Selbstdarstellung würde jedenfalls so einiges an Selbstverständlichkeit als alleinige Voraussetzung für das politische Überleben einbüßen.

Zur allmählichen Institutionalisierung rationaler Argumentation kann auch das Schaffen von Freiräumen für weitgehend herrschaftsfreie Formen der Diskussion beitragen, in denen anspruchsvolle Formen von Debatten möglich werden. Konkrete Beispiele wären etwa die ursprünglich vom französischen Philosophen Marc Sautet in Paris begründeten Philosophische Cafés, die inzwischen ihren Siegeszug rund um die Welt angetreten haben, in denen Menschen unterschiedlicher sozialer Zugehörigkeit, ohne institutionelle Barrieren überwinden zu müssen, eine von den VeranstalterInnen moderierte Diskussion führen können. In vergleichbarer Weise kann in von staatlicher Kontrolle und ökonomischem Druck entlasteten „Freien Radios“ und unabhängigen TV-Sendern Außenseiter-Positionen Gehör verschafft werden, wie dies z.B. durch das Radio Orange 94.0 in Wien geschieht.

Nicht zuletzt sind auch verstärkte Bemühungen im Erziehungssystem an Schule und Universität zu begrüßen, die seriöse Formen von Debatten systematisch lehren und institutionalisieren. Hier ist z.B. die im angelsächsischen Raum schon lange verbreitete „Academic Debate“ (vgl. Freeley 1986) zu erwähnen. Diese Debattenkultur bildet in Form von Debattenturnieren, die an Sachlichkeits- und Fairness-Normen orientiert sind und von einer Jury beurteilt werden, auf regionaler und nationaler Ebene die Jugend zur professionellen Durchführung von rationalen Formen von Argumentation heran und hat inzwischen auch im niederländischen und deutschen Sprachraum Verbreitung erfahren, unter anderem erfreulicherweise inzwischen auch an der Universität Salzburg und der Wirtschaftsuniversität Wien.

3. Fazit

Ich möchte optimistisch damit schließen, meiner Hoffnung Ausdruck zu verleihen, dass die alte interne Spannung der Rhetorik, einerseits persuasive Effizienz zu versprechen, andererseits Ansprüchen rationaler Überzeugung genügen zu wollen, im Lichte der eben skizzierten Ansätze und Entwicklungen im Laufe des 21. Jhdts zu einer überzeugenden Synthese sowohl rational anspruchsvoller als auch effizienter, d.h. wirkungsvoller Rhetorik zusammengeführt werden kann.

Literaturliste

Aristoteles (2002): Rhetorik. Übs. u. erl. v. Christof Rapp. 2 Bde. Berlin.

- Aristotle (1960): *Posterior Analytics*. Ed. and transl. by H. Tredennick. Topica. Ed. and transl. by E.S. Forster. London.
- Billig, M. (1996): *Arguing and Thinking*. Cambridge.
- Brown, J.A.C. (1963): *Techniques of Persuasion*. Harmondsworth.
- Cartwright, D. (1972): *Wie man Menschen verändern kann. Praktische Anwendung der gruppensdynamischen Theorie*. In: Chr. Rohr (Hg.): *Verhaltensänderung*. München.
- Cicero (1976): *De Oratore/Über den Redner*. Hg. u. übers. v. H. Merklin. Stuttgart.
- Dany, Chr. (1994): *Meine sehr geehrten Damen und Herren, in dieser trend-Geschichte erfahren Sie : Warum Reden ein Erfolgsfaktor ist. Wie sich rhetorische Brillanz trainieren lässt. Wo die besten Trainer sind*. In : *Trend. Das österreichische Wirtschaftsmagazin* 10. 244-249.
- Dubois, J. et al. (1974): *Allgemeine Rhetorik*. München.
- van Eemeren, F.H. (ed.)(2002): *Advances in Pragma-Dialectics*. Amsterdam.
- van Eemeren, F.H./Grootendorst, R. (1984): *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht.
- van Eemeren, F.H./Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication, and Fallacies*. Hillsdale, N.J.
- van Eemeren, F.H./Houtlosser, P. (1999a): *Delivering the Goods in Critical Discussion*. In: F.H. van Eemeren et al. (eds.): *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam. 163-167.
- van Eemeren, F.H./Houtlosser, P. (1999b): *William the Silent's Argumentative Discourse*. In: F.H. van Eemeren et al. (eds.): *Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam. 168-171.
- van Eemeren, F.H./Grootendorst, R./Kienpointner, M. (1995): *Normen rationaler Argumentation und Probleme ihrer Anwendung und Befolgung*. In: *Deutsche Sprache* 1. 30-38.
- van Eemeren, F.H./Grootendorst, R./Snoeck Henkemans, F. (1996): *Fundamentals of Argumentation Theory*. Mahwah/N.J.
- Freeley, A.J. (1986): *Argumentation and Debate*. Belmont.
- Garssen, B. (1997): *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief*. Amsterdam.
- Geißner, H. (Hg.)(1978): *Rhetorik*. München.
- Genette, G. (1970): *La rhétorique restreinte*. In: *Communications* 16. 158-171.
- Habermas, Jürgen (1971): *Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz*. In: Jürgen Habermas/Niklas Luhmann: *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie*. Frankfurt/M., 101-141.
- Habermas, Jürgen (1981): *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt.
- Habermas, Jürgen (1991): *Erläuterungen zur Diskursethik*. Frankfurt/M.
- Hofmeister, R. (1993): *Rhetorik*. 2 Bde. Salzburg.
- Hovland, C.I. (1972): *Über die Vereinbarkeit widersprechender Ergebnisse aus der massenmedialen und der experimentellen Wirkungsforschung*. In: B. Badura/K. Gloy (Hg.): *Soziologie der Kommunikation*. Stuttgart. 57-77.
- Hovland, C.I. et al.(1953): *Communication and Persuasion*. New Haven.
- Janis, J.J./Fishbach, S. (1969): *Auswirkungen angsterregender Kommunikation*. In: M. Irle (Hg.): *Texte aus der experimentellen Sozialpsychologie*. Neuwied/Berlin. 224-257.
- Jens, W. (1983): *Von deutscher Rede*. München.
- G.S. Jowett, G.S. /O'Donnell V. (1992): *Propaganda and Persuasion*. London.

- O'Keefe, D.J. (1990): *Persuasion: Theory and Research*. London.
- Klein, J. (1992): Ein 3-Ebenen-Modell zur vergleichenden Analyse argumentativer Texte. In: *Germanistische Linguistik* 112/113. 77-111.
- Klein, J. (1996): Dialogblockaden. Dysfunktionale Wirkungen von Sprachstrategien auf dem Markt der politischen Kommunikation, in: J. Klein/H. Diekmannshenke (Hg.): *Sprachstrategien und Dialogblockaden*. Berlin. 3-29.
- Knape, J. (1996). Figurenlehre. In: G. Ueding (Hg.): *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 3. Tübingen. 289-342.
- Kienpointner, M. (1992): *Alltagslogik*. Stuttgart.
- Kienpointner, M. (1996): *Vernünftig argumentieren*.
- Kienpointner, M. (1997): Normen für vernünftiges Argumentieren. In: *Informationen zur Deutschdidaktik (ide)* 4. 67-77.
- Kienpointner, M. (1999a): *Figures of Speech. Definition, Classification and Critical Evaluation*. In: F.H. Van Eemeren et al. (eds.): *Proceedings of the 4th International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam. 445-454.
- Kienpointner, M. (1999b): *Figures of Speech*. In: J. Verschueren et al. (eds.): *Handbook of Pragmatics. Annual Installments*. Amsterdam. 1-19.
- Kienpointner, M. (2003): *Ideologie und Argumentation in TV-Wahldebatten*. In: A. Deppermann/M. Hartung (Hg.): *Argumentieren im Alltag*. Tübingen. 64-87.
- Kopperschmidt, J. (1976): *Allgemeine Rhetorik*. Stuttgart.
- Kopperschmidt, J. (1989a): *Methodik der Argumentationsanalyse*. Stuttgart.
- Kopperschmidt, J. (1989b): *Öffentliche Rede in Deutschland*. In: *Muttersprache* 99.3. 213-230.
- Kopperschmidt, J. (1990): *Gibt es Kriterien politischer Rhetorik? Versuch einer Antwort*. In: *Diskussion Deutsch* 115. 479-501.
- Kopperschmidt, J. (Hg.) (1990/1991): *Rhetorik*. 2 Bde. Darmstadt.
- Kopperschmidt, J. (2000): *Argumentationstheorie zur Einführung*. Hamburg.
- Kopperschmidt, J. (Hg.) (2003): *Hitler als Redner*. München.
- Lasswell, H.D. (1948): *The Structure and Functions of Communication in Society*. In: L. Bryson (ed.): *The Communication of Ideas*. New York 1948. 37-51.
- Lausberg, H. (1960): *Handbuch der literarischen Rhetorik*. München.
- Lazarsfeld, P.F. (1974): *What do Attitude Surveys Tell us?* In: E.A. Schuler et al. (eds.): *Readings in Sociology*. New York. 31-32.
- Leech, G.N. (1966): *A Linguistic Guide to English Poetry*. London.
- Lueken, G.-L. (1992): *Inkommensurabilität als Problem rationalen Argumentierens*. Stuttgart.
- Most, G.W. (1994): *The Uses of Endoxa: Philosophy and Rhetoric in the Rhetoric*. In: D. J. Furley/A. Nehamas (eds.): *Aristotle's Rhetoric*. Princeton. 167-190.
- Neurauter, M. (2004): *Who is afraid of Fear Appeals? Persuasion and Emotion in Print Advertising*. Diplomarbeit. Innsbruck.
- Perelman, Ch. (1980): *Das Reich der Rhetorik*. München.
- Perelman, Ch./Olbrechts-Tyteca, L. (1983 [1958]): *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles.
- Plett, H.F. (1975): *Textwissenschaft und Textanalyse*. Heidelberg.
- Plett, H.F. (2000): *Systematische Rhetorik*. München.
- Popper, K. (1992): *Die offene Gesellschaft und ihre Feinde*. Bd 1: *Der Zauber Platons*. Tübingen.
- Prakke, H. (1965): *Die Lasswell-Formel und ihre rhetorischen Ahnen*. In: *Publizistik* 10: 285-291.

- Quintilian (1972/1975): *Institutio Oratoria/Ausbildung des Redners*. Hg. u. übers. v. H. Rahn. Darmstadt.
- Reutler, B. (1992): *Logisch gedacht - überzeugend gebracht*. München.
- Ricoeur, P. (1975): *La métaphore vive*. Paris.
- Schellens, J.P. (1985): *Redelijke Argumenten*. Utrecht.
- Schneider, W. (1979): *Wörter machen Leute*. Reinbek.
- Snoeck Henkemans, F. (1992): *Analysing Complex Argumentation*. Amsterdam.
- Sowinski, B. (1991): *Stilistik*. Stuttgart.
- Sprute, J. (1994): *Aristotle and the Legitimacy of Rhetoric*. In: D. J. Furley/A. Nehamas (eds.): *Aristotle's Rhetoric*. Princeton. 117–128.
- Todorov, T. (1967): *Littérature et signification*. Paris.
- Toulmin, St. (1958): *The Uses of Argument*. Cambridge.
- Toulmin, St. (1986): *Die Verleumdung der Rhetorik*. In: *Neue Hefte für Philosophie* 26: 55-68.
- Toulmin, St./Rieke, R./Janik, A. (1984): *An Introduction to Reasoning*. New York.
- Ueding, G. (Hg.): *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Tübingen 1992ff.
- Viehweg, Th.(1974 [1953]): *Topik und Jurisprudenz*, München.
- Walton, D.N. (1989): *Informal Logic*. Cambridge.
- Walton, D.N. (1992): *The Place of Emotion in Argument*. University Park, PA.
- Walton, D.N. (1996): *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*. Mahwah, N.J.
- Walton, D.N. (1999a): *Appeal to Popular Opinion*. University Park, PA.
- Walton, DN. (1999b): *The New Dialectic*. In: *ProtoSociology* 13. 70-91.
- Walton, D.N. (2000): *Scare Tactics*. Dordrecht.
- Walton, D. N. (2003): *Argumentation Schemes: The Basis of Conditional Relevance*. In: *Michigan State Law Review* 4. 1205-1242.
- Woods, J. (2004): *The Death of Argument*. Dordrecht.

Manfred Kienpointner, geboren am 14.4.1955 in Hall in Tirol. Ab 1974 Studium der Klassischen Philologie (Lehramt) und Allgemeinen Sprachwissenschaft (Doktorat) an der Universität Innsbruck. 1979 Mag.phil., 1982 Dr.phil. 1983 Publikation der Dissertation unter dem Titel "Argumentationsanalyse". 1984 Förderungspreis der Stadt Innsbruck für diese Arbeit. 1990 Habilitation an der Geisteswissenschaftlichen Fakultät der Universität Innsbruck in Allgemeiner Sprachwissenschaft sowie Linguistik des Lateinischen und Griechischen. 1990-1991 Forschungsjahr an der Universität Amsterdam (Schrödinger-Stipendium). 1992 Publikation der Habilitationsschrift unter dem Titel "Alltagslogik" (Frommann-Holzboog/Stuttgart). 1996 Publikation des Sachbuchs "Vernünftig argumentieren" bei Rowohlt (Reinbek bei Hamburg). Seit 1994 Mitglied des Redaktionsbeirates der internationalen Zeitschrift 'Argumentation'. 1996 Professur für Allgemeine und Angewandte Sprachwissenschaft an der Universität Innsbruck. 1998 ISSA-Award der International Society for the Study of Argumentation. Seit 2000 Mitglied des Redaktionsbeirats der Online-Zeitschrift "Gesprächsforschung". 2001-2002 Visiting Scholar an der University of Arizona in Tucson, USA. Seit 1.3. 2005 Gastprofessor am Institut für Sprachwissenschaft der Univ. Wien.

Zitiervorschlag:

Manfred, Kienpointner: Rhetorik im 21. Jahrhundert. Probleme, Positionen und Perspektiven
, in: RhetOn. Online Zeitschrift für Rhetorik & Wissenstransfer 2/2005 (pdf-Datei:
http://www.rheton.sbg.ac.at/?page=articles§ion=02.05&article=kienpointner_rhetorik21jh.pdf, [Datum des Abrufs]). [Seitenangabe der pdf-Datei]