

WALTHER KINDT

Rhetorik zwischen Logik, Linguistik und Psychologie *Plädoyer für eine integrative Rhetorikkonzeption*

Zusammenfassung

Will man das Forschungsthema *Persuasion* heutigen kommunikations- und kognitionswissenschaftlichen Standards entsprechend behandeln, benötigt man – so das Plädoyer im folgenden Beitrag – eine interdisziplinäre Rhetorikkonzeption, die spezifische Theorieanteile aus Logik, Linguistik und Psychologie integriert. Um dies plausibel zu machen, sollen zunächst verschiedene rhetorikrelevante Ergebnisse aus den genannten drei Disziplinen zusammengestellt werden. Anschließend werden Relevanz und Leistungsfähigkeit einer Theorienintegration an einem empirischen Beispiel illustriert.

1 Einleitung

In den vergangenen fünfzig Jahren hat es zweifellos eine in vielen Aspekten erfreuliche und erfolgreiche Renaissance der Rhetorik gegeben. Gleichwohl ist der gegenwärtige Stellenwert der Rhetorik als wissenschaftliche Disziplin, als Bildungsinhalt und als handlungsleitende Grundlage in verschiedener Hinsicht kritisch einzuschätzen. Hierzu in der gebotenen Kürze vier Anmerkungen.

- In seiner bekannten Tübinger Rede wies der frühere Bundespräsident Herzog (1998) der Rhetorik eine große Bedeutung für Freiheit und Demokratie zu. Der politische Alltag zeigt demgegenüber oftmals *Persuasion* auf bloß sophistischem Niveau: Da wird gelogen, getrickst, erpresst. Jüngstes prominentes Beispiel hierfür waren die Reden von George W. Bush vor Beginn des Irak-Kriegs 2003. Aber nicht immer ist rhetorische Manipulation so durchsichtig.
- Die in Schulen und Fortbildungskursen gelehrteten Inhalte aus der Rhetorik beschränken sich hauptsächlich auf Aspekte der Redegliederung und der stilistischen Figuren und vermitteln v.a. keine nennenswerte Argumentationskompetenz.

- Die transdisziplinäre Entwicklung der Rhetorik lässt zu wünschen übrig, weil sie vielfach noch keinen Anschluss an die Forschungsergebnisse ihrer Nachbardisziplinen gefunden hat. Ein gravierendes Beispiel hierfür bildet die Beziehung zur modernen Logik, die in neueren Rhetorik-Lehrbüchern wie etwa Ueding/Steinbrink (1994), Ottmers (1996) oder Kolmer/Rob-Santer (2002) gar nicht oder nur unzureichend behandelt wird. Allerdings hat sich die Logik selbst fast vollständig aus ihrer Rhetoriktradition verabschiedet und macht derzeit kaum Angebote für eine logische Grundlegung der Rhetorik, was insbesondere im wichtigen Bereich alltagslogischer Schlüsse wünschenswert wäre.
- Schließlich scheint auch die Bemühung um Anwendungsorientierung und Praxiseinfluss der Rhetorik im Vergleich zu anderen Wissenschaften relativ gering zu sein. Nimmt man Beispiele wie das Schröder-Stoiber-Reduell im Bundestagswahlkampf 2002 oder den Irak-Konflikt 2003, so gab es in den Medien wissenschaftliche Recherchen und Stellungnahmen aus sehr verschiedenen Disziplinen, an fundierten rhetorischen Analysen mangelte es aber.



Abbildung 1

Die erwähnten Defizite hängen maßgeblich damit zusammen, dass die Rhetorik als eigenständige wissenschaftliche Disziplin und ebenso innerhalb ihrer Nachbarwissenschaften bisher nur unzureichend institutionell verankert ist. Zugleich erfolgt der Rhetorikunterricht in Schule und beruflicher Praxis nach wie vor weitgehend auf dem Niveau einer Vermittlung vorwissenschaftlicher Erkenntnisse. Mittlerweile haben sich aber in den mit Fragen der Rhetorik befassten Nachbardisziplinen verschiedene neue, vielversprechende Entwicklungen ergeben, die in eine moderne Rhetorikkonzeption aufgenommen und systematisch miteinander verknüpft werden könnten. Ein prominentes Beispiel hierfür bildet die in der Linguistik initiierte Wiederbelebung und Weiterentwicklung der Topostheorie von Aristoteles, die bei Verbindung mit einer phraseologischen Erforschung von Topoirealisierungen eine wichtige Grundlage für die empirische Analyse von Argumentationen liefert. Was das konkret bedeutet, sei an der Werbeanzeige der Firma eBay in Abbildung 1 erläutert.

Die obere Schlagzeile *Omis Geschenk im Keller verstecken?* stellt eine typische sprachliche Realisierung für eine argumentationseinleitende strittige Frage („quaestio“) dar; zugleich thematisiert sie eine Reaktionsmöglichkeit auf die visuell repräsentierte Problemsituation. Die zweite Schlagzeile *Da verkaufen wir's doch besser bei eBay!* schlägt eine alternative Handlung vor und bewertet sie als günstiger. Generell verweist ein Vergleich von zwei Handlungsmöglichkeiten in einer Problemsituation bei gleichzeitiger Bevorzugung einer Möglichkeit – typischerweise durch ein Signalwort wie *besser* oder *lieber* angezeigt – auf eine Anwendung des zweiseitigen Konsequenztopos (vgl. Aristoteles: 1980, 51). Das zu diesem Topos gehörige Schlussmuster empfiehlt, von zwei möglichen Handlungen diejenige mit den vergleichsweise positiveren Konsequenzen zu wählen. Tatsächlich wird im Fließtext der Werbeanzeige explizit mit der positiven Konsequenz eines Verkaufs ungeliebter Werbegeschenke (*Überflüssiges zu Geld machen*) argumentiert. Dabei ist für eine präzise logische Rekonstruktion des Konsequenztopos wichtig, dass – im Unterschied zur Darstellung von Kienpointner (1992, 356 od. 2003, 79) – zukünftige Konsequenzen einer Handlung immer nur mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auftreten und mit einem bestimmten Relevanzgrad zu berücksichtigen sind; beide Faktoren müssen also systematisch in den Abwägungsprozess bei Handlungsentscheidungen eingehen (vgl. Kindt: 1994, 474f.). Diesem Sachverhalt trägt auch die weitere Argumentation im Fließtext der Anzeige Rechnung, indem auf die hohe Zahl potenzieller Käufer bei eBay verwiesen und damit eine gute Erfolgchance für den Verkauf ungeliebter Weihnachtsgeschenke prognostiziert wird. Anwendungen des Konsequenztopos sind schließlich konstitutiv mit emotionalen Aspekten von

Persuasion verknüpft: So wie in der Anzeige das visuell dargestellte Erschrecken der jungen Frau über das Geschenk der Großmutter, bildet häufig eine emotional belastende Situation den Ausgangspunkt für Problemlösungssuche und Argumentation; außerdem ergeben sich Emotionen aus der mit dem Konsequenztopos begründeten Handlungsentscheidung, also etwa Zufriedenheit über mutmaßlich vermiedene negative Konsequenzen der nicht gewählten bzw. über erwartbare positive Konsequenzen der gewählten Handlung, oder Zufriedenheit über die Cleverness der eigenen Handlungsentscheidung (so in der Anzeige ablesbar an der Mimik des jungen Mannes).

An sich ist die Einsicht, dass in der Rhetorik sprachlich kommunikative Aspekte mit affektiven und logischen zu verknüpfen sind, nicht neu, sie lässt sich schon aus dem Inhaltsverzeichnis jedes Rhetoriklehrbuchs ableiten. Es fehlt aber eine heutigen kommunikations- und kognitionswissenschaftlichen Standards entsprechende konkrete Umsetzung. Die würde nämlich verlangen, dass man einen geeigneten kommunikationstheoretischen Rahmen zur Beschreibung der bei Persuasion beteiligten Produktions- und Rezeptionsprozesse zugrunde legt, dass für den Gesamtbereich rhetorischer Strategien die zugehörigen typischen sprachlichen/kommunikativen Realisierungen empirisch ermittelt und in einer Art Kompendium zusammengestellt werden, und dass man die kognitiven Grundlagen solcher Strategien rekonstruiert und hypostasierte Wirkungen in einschlägigen Kontexten experimentell überprüft. Derartige Forderungen ergeben sich auch, wenn man von neueren Explikationen des Persuasionsbegriffs (vgl. Knappe: 2003) oder einer positionsdynamischen Rhetorikkonzeption ausgeht (Kindt: 1992b). Nicht zuletzt demonstrieren die im vorliegenden Band versammelten Beiträge selbst den Facettenreichtum und die Einschlägigkeit bestimmter Ansätze aus Nachbardisziplinen der Rhetorik und insofern liefern auch sie konkrete Belege zu meinem Plädoyer für eine integrierte Rhetorikkonzeption.

2 Zum Stellenwert von Logik, Psychologie und Linguistik

2.1 Logische Grundlagen

In den anderen Beiträgen des vorliegenden Bandes wird die Rolle der Logik nicht genauer thematisiert, und deshalb möchte ich sie nachfolgend ausführlicher behandeln. Dabei werde ich als Vergleichsliteratur aus der Rhetorik häufig die Lehrbücher Ottmers (1996) und Kolmer/Rob-Santer (2002) heranziehen und abgekürzt mit O: 96 und KRS: 02 zitieren.

Die Logik ist die wissenschaftliche Disziplin, die sich bisher am intensivsten und explizitesten mit Argumentation theoretisch beschäftigt hat, und zugleich ist Argumentation ein zentraler Forschungsgegenstand der Rhetorik; Aristoteles stuft die sachlogischen Verfahren von Argumentationen als die wichtigsten und geeignetsten rhetorischen Überzeugungsmittel ein (O: 96, 10, 136). Insofern sollte der Logik eine wesentliche Rolle für die integrative Theoriebildung der Rhetorik zukommen. Und obwohl sich die Vertreter der modernen Logik dieser Aufgabe kaum verpflichtet fühlen und sie zumindest nicht in einem empirisch relevanten Sinne reflektieren, leisten die vorliegenden Resultate der Logik doch Wesentliches für die empirische Argumentationsforschung. Dies soll im Folgenden an verschiedenen Punkten verdeutlicht werden.

2.1.1 Quaestio-Ansatz und Argumentationsbegriff

Der Argumentationsbegriff wird in der Rhetorik häufig im Rahmen des Quaestio-Ansatzes expliziert: Man postuliert als Voraussetzung von Argumentation das Vorliegen eines strittigen Sachverhalts, über dessen Geltung anschließend ein Proponent und ein Opponent diskutieren (O: 96, 67ff.). Nach der Argumentationstheorie der Logik ist das Postulat des strittigen Sachverhalts aber in zweierlei Hinsicht zu restriktiv. Erstens braucht für den zu diskutierenden Sachverhalt keine Strittigkeit vorzuliegen, sondern als Argumentationsanlass reicht es, wenn seine Geltung fraglich ist oder wenn man schon weiß, dass er gilt, aber sich noch einmal davon überzeugen möchte, wie er im Detail zu begründen ist. Zweitens bildet bei bestimmten argumentativen Sprechhandlungen gerade ein unstrittiger Sachverhalt den Ausgangspunkt der Diskussion; dies betrifft z.B. die zentrale Sprechhandlung des Folgens, bei der man erfahren möchte, welche logischen Konsequenzen sich aus bestimmten als unstrittig geltenden Annahmen ergeben.

Will man sich gleichwohl zunächst mit dem häufig vorkommenden Fall von Argumentationen über strittige Sachverhalte beschäftigen, dann scheint die Annahme erforderlich, solche Argumentationen würden sich im Regelfall innerhalb dialogischer Kommunikationen vollziehen. Da aber auch monologische Argumentationen erfasst werden sollen, findet man in der Rhetorikliteratur (O: 96, 69) den – unnötigen und hilflosen – Versuch, monologische Argumentationen als dialogisch aufzufassen. Demgegenüber zeigt eine genauere logische Analyse bzw. ein Vergleich der Argumentationsbegriffe von monologischer und dialogischer Logik (Kindt: 1988, 4f.), dass man zwischen Rechtfertigungs- und Problematisierungsargumentationen unterscheiden muss. Mithin kann eine monologische Argumentation, in der auch selbstproblemati-

sierende Argumente als Ausgangssachverhalt vorkommen, ohne Schwierigkeiten im Rahmen des Quaestio-Ansatzes behandelt werden. Umgekehrt wäre es unangemessen, bei einer dialogischen Argumentation von Strittigkeit zu sprechen, wenn dort zu dem von einem Beteiligten formulierten Ausgangssachverhalt ausschließlich selbst- und fremdrechtfertigende Argumente vorgebracht werden. Insgesamt gesehen wird also deutlich, dass die Strittigkeit eines Sachverhalts eine Eigenschaft ist, die aus der Art der argumentativen Reaktion ihm gegenüber abgeleitet werden muss, und somit besteht die primäre (in Rhetorikbüchern nicht geleistete) Aufgabe einer Explikation des Argumentationsbegriffs darin, die unterschiedlichen Arten elementarer Argumentationshandlungen zu definieren. Unter einer Argumentation kann man dann – grob gesagt – eine Sequenz von aufeinander bezogenen Argumentationshandlungen verstehen.

2.1.2 Geltungs- und Folgerungsbegriff

Die Logik hat sich bis zur Entwicklung der Dialoglogik auf die Untersuchung von Rechtfertigungs- bzw. Folgerungsargumentationen beschränkt. Dabei wird, um den Folgerungsbegriff definieren zu können, zunächst der Begriff der Geltung von Aussagesätzen in Situationen eingeführt. Ein erstes, häufiges Missverständnis gegenüber der Argumentationstheorie der Logik besteht darin, dass angenommen wird, es gehe der Logik um eine erkenntnistheoretisch abgesicherte Geltung von Aussagen, also um Wahrheit. Dieses Missverständnis wird zwar durch die Sprechweise von „Wahrheitswerten“ in der Aussagenlogik gefördert. Tatsächlich werden in der Logik aber keine Annahmen darüber gemacht, worauf Geltungsurteile für atomare Aussagesätze beruhen; ob also z.B. der Satz *Gerhard Schröder ist deutscher Bundeskanzler*. in einer Situation von bestimmten Personen für wahr gehalten wird, weil sie vorliegenden Pressemeldungen glauben, oder weil sich diese Aussage empirisch nachweisen lässt, ist für die Aussagenlogik irrelevant. Allerdings unterstellt die Logik, dass es für komplexe Aussagesätze normierte Interpretationen gibt, die regelhafte Beziehungen zwischen Geltungsurteilen etablieren; beispielsweise wird angenommen: Wenn die betreffenden Personen in der zugrunde liegenden Situation gleichzeitig den Satz *Angela Merkel ist CDU-Vorsitzende*. für wahr halten, dann halten sie auch die aus der Verknüpfung der beiden Sätze mit der Konjunktion *und* resultierende Aussage für wahr.

Ein zweites gravierendes Missverständnis betrifft den Folgerungsbegriff. Häufig wird nämlich unterstellt, der Logik gehe es ausschließlich um logische Folgerungen, in Alltagsargumentationen oder bei natürlichsprachlichen Inferenzprozessen seien aber hauptsächlich bereichsspezifische/kontextab-

hängige und nicht mit logischen Schlüssen zu erfassende Folgerungen relevant (so etwa in Rickheit/Strohner: 2003, 566). In Wirklichkeit lässt sich der kontextabhängige Folgerungsbegriff sofort auf den Begriff der logischen Folgerung zurückführen bzw. analog zu ihm definieren, indem man sich beim Vergleich der Geltung einer Folgerung B aus einer Aussage A nicht auf alle Situationen, sondern nur auf die des jeweiligen Kontexts bezieht (vgl. Kindt: 1997, 36 und 2001a, 110ff.). Dass B aus A im Kontext K folgt bedeutet also: In jeder Situation von K, in der A gilt, gilt auch B. Mit Hilfe des so definierten kontextabhängigen Folgerungsbegriffs ist es auch möglich, subjektive Folgerungen zu erfassen, die objektiv inkorrekt sind, also z.B. Folgerungen, die sich aus irrtümlich unterstellten Theorien ergeben.

Mit Hilfe des Folgerungsbegriffs lässt sich nun explizieren, was unter der Argumentationshandlung des situations- oder kontextbezogenen Folgerns verstanden werden soll. Bei dieser Handlung geht man davon aus, dass man für eine bestimmte Situation S oder für einen bestimmten Kontext K (d.h. für alle Situationen von K) weiß oder glaubt, dass eine Aussage A gilt. Diese Information benutzt man beim Folgern dazu, sich weitere Kenntnisse über S bzw. K zu verschaffen. Falls man nämlich weiß bzw. mit bestimmten logischen Schlussregeln erschließen kann, dass aus A in einem bestimmten Kontext K' (od. generell) die Aussage B folgt, und falls S zu K' gehört bzw. K eine Teilmenge von K' bildet, dann darf man nach den Gesetzen der Logik auch die Geltung von B in S bzw. K als gesichert annehmen. Wenn man also z.B. in Deutschland für die Tage im Dezember (Kontext K') aus der Aussage A, dass es 17 Uhr ist, die Folgerung B ziehen kann, dass es draußen dunkel ist, dann gilt diese Folgerung auch für die Tage zwischen Heiligabend und Silvester (Kontext K).

Die zentrale argumentationstheoretische Leistung der Logik besteht darin, dass (logische und genauso kontextbezogene) Folgerungen in einen eindeutigen Zusammenhang mit den Ableitungen in einem System von Schlussregeln gebracht werden. Danach lässt sich nämlich die Argumentationshandlung des Folgerns als Prozess der Anwendung von Schlussregeln charakterisieren. In der Tat kann man davon ausgehen, dass viele der in der Logik formulierten Schlussregeln zugehörige, bei Kommunikationsteilnehmern ablaufende Folgerungsprozesse angemessen modellieren, und dass umgekehrt inkorrekte Folgerungen von Kommunikationsteilnehmern als Verstoß gegen solche Regeln erkannt werden. Diesen Umstand macht sich auch die Werbung häufig zunutze (vgl. Kindt: 2003). Beispielsweise heißt es in einer Werbeanzeige des Unternehmens Mercedes-Benz: *Mittlerweile sind auch andere Autos so sicher, so variabel, so umweltfreundlich oder so kompakt. Wie gesagt: oder.* Zunächst legt die Anzeige eine Anwendung des zweiseitigen

Konsequenztopos nahe, indem ein Gegensatz zwischen den Vorzügen eines Fahrzeugs der sog. A-Klasse von Mercedes-Benz und den Eigenschaften anderer Autos aufgebaut wird. Schon die Formulierung *Mittlerweile sind auch andere Autos* präsupponiert, dass die genannten positiven Eigenschaften (Sicherheit, Variabilität, Umweltfreundlichkeit, Kompaktheit) auch den Fahrzeugen von Mercedes-Benz zukommen, und dies wird im Fließtext der Anzeige explizit für die Autos der A-Klasse beansprucht. Gleichzeitig macht der Nachtrag in der Schlagzeile *Wie gesagt: oder* aber darauf aufmerksam, dass aus einer *oder*-Aussage nicht eine *und*-Aussage logisch gefolgert werden darf; somit besteht ein wesentlicher Unterschied hinsichtlich der Konsequenzen beim Kauf eines Autos, das alle genannten Eigenschaften besitzt, gegenüber dem Kauf eines Autos mit nur einigen der Eigenschaften.

2.1.3 Weitere relevante Argumentationshandlungen

Das Folgerungskonzept der Logik und seine Modellierung durch Schlussregeln sind nicht nur für die Behandlung der Argumentationshandlung des Folgerns selbst einschlägig, sondern sie liefern auch die Grundlage für die Explikation und Untersuchung anderer relevanter Argumentationshandlungen. Diesbezüglich ist sofort ersichtlich, dass Prognosen spezielle, zukunftsbezogene Folgerungen darstellen. Demgegenüber wird bei der Rechtfertigungshandlung einer Begründung die Richtung von Folgerungsprozessen umgedreht: Soll eine Aussage B begründet werden, dann muss man eine in der zugrunde liegenden Situation geltende Aussage A (auch Argument genannt) finden, aus der B folgt. Gegebenenfalls wird ein derartiges Begründungsverfahren in mehreren Schritten vollzogen, nämlich dann, wenn die Geltung eines für B gefundenen Arguments A in der betreffenden Situation nicht unmittelbar nachweisbar ist und deshalb für A selbst noch eine Begründung gefunden werden muss etc.

Einen für Alltagsargumentationen besonders wichtigen Spezialfall von Begründungen bilden Handlungsrechtfertigungen. Dabei zeigt eine genauere logische Analyse erstens: Nicht Handlungen selbst werden begründet, sondern Urteile über Handlungen. Zweitens kommen in solchen Begründungen ganz unterschiedliche Beurteilungsprädikate vor. Bei Aristoteles (1980, 151) wird u.a. von „richtigem“, „lobenswertem“, „anzuratendem“ Verhalten gesprochen, oder von Handlungen, die man durchführen „soll“, und alle diese Formulierungen sind vermutlich synonym gemeint. Realiter werden in Handlungsrechtfertigungen noch zahlreiche andere, partiell bedeutungsverschiedene Urteilskategorien verwendet, nämlich wenn man sagt, eine Handlung sei notwendig, erzwungen, legitim, moralisch vertretbar, vernünftig, angemessen-

sen, zweckmäßig, geeignet, politisch korrekt etc. Es gehört nicht zu den Aufgaben der Logik, empirisch zu untersuchen, wie diese Kategorien in prototypischen Kontexten interpretiert werden; wenn aber eine entsprechende Interpretation vorliegt, kann logisch geprüft werden, ob die zugehörigen Bedeutungsbedingungen durch die in einer Handlungsrechtfertigung gegebenen Argumente erfüllt sind und die Rechtfertigung als korrekt gelten kann. Drittens wird bei einer logischen Analyse von Handlungsrechtfertigungen deutlich, dass sie fast ausnahmslos auf Argumentationen mit Handlungsfolgen basieren, und dass die verschiedenen Urteilkategorien jeweils unterschiedliche Arten von Konsequenzen fokussieren. Folglich besteht eine interessante Aufgabe künftiger Argumentationsforschung darin, den genauen Zusammenhang zwischen Handlungsbeurteilungskategorien und Anwendungen des Konsequenztopos zu untersuchen.

Eine weitere, in Alltag und Wissenschaft wichtige Argumentationshandlung ist das Erklären. Will man einen durch die Aussage B beschriebenen Sachverhalt erklären, so ist – im Unterschied zum Begründen – unbestritten, dass B in der zugrunde liegenden Situation gilt. Genauso wie beim Begründen ist es aber das Ziel einer Erklärung, eine in der Situation geltende Aussage A zu finden, aus der B folgt. Im Standardfall einer kausalen Erklärung wird außerdem verlangt: A beinhaltet einerseits eine singuläre Teilaussage über einen (ursächlichen) Sachverhalt, der dem in B beschriebenen zeitlich vorausgeht, und andererseits eine Ursache-Wirkungs-Regularität, mit der ein kausaler Zusammenhang zwischen den beiden Sachverhalten hergestellt werden kann. Beispielsweise möchte man vielleicht erklären, warum bereits Anfang Februar im Garten die ersten Leberblümchen blühen. Als mögliche Ursache lässt sich dann geltend machen, dass einige Tage zuvor vergleichsweise hohe Temperaturen herrschten. Dabei wird man sich zugleich auf einen generellen kausalen Zusammenhang zwischen Temperatur und Blütebeginn berufen. Diese Explikation des Erklärungsbegriffs entspricht übrigens dem Elementarfall des bekannten Hempel-Oppenheim-Schemas der Erklärung (Hempel/Oppenheim: 1948).

Das zumeist nicht explizit diskutierte logische Problem einer Erklärung für B mit Hilfe von A besteht darin, dass A ggf. nur eine mögliche Erklärung für B darstellt, sofern nicht nachgewiesen wird, dass umgekehrt auch der vermutete ursächliche Sachverhalt aus B folgt. Dieses Problem tritt insbesondere dann auf, wenn man die im zeitlichen Verlauf vollzogenen Kausalketten für den konkreten Einzelfall nicht genau kennt; beispielsweise könnten die Anfang Februar blühenden Leberblümchen zwischenzeitlich im warmen Gewächshaus gestanden haben. Trotzdem ist man häufig froh, überhaupt eine mögliche Erklärung für einen relevanten Sachverhalt gefunden zu haben; die-

se Erklärung aber bereits als einzig mögliche auszugeben, stellt einen inkorrekten Abduktionsschluss dar. Sofern mehrere Erklärungen möglich sind, kann man bestenfalls Argumente dafür angeben, dass beim gegenseitigen Informationsstand die präferierte Erklärung den höchsten Wahrscheinlichkeitsgrad besitzt; darüber hinausgehende Behauptungen sind aber logisch nicht vertretbar. Als noch problematischer müssen jedoch Abduktionsschlüsse gelten, bei denen die zur Erklärung angegebene Aussage A nicht überprüft wurde oder gar nicht ohne weiteres überprüfbar ist. Ein Standardbeispiel für diese Problematik liefern die in politischer Kommunikation oder verbalen Konfliktaustragungen „beliebten“ Motivunterstellungen, bei denen aus strategischen Gründen ein unlauteres Motiv als angebliche Erklärung für die Handlung eines Kontrahenten postuliert wird. Derartige Probleme logisch präzise darzustellen sollte zu den Standardaufgaben von Rhetoriklehrbüchern gehören und im Unterschied zu den instruktiven Hinweisen in KRS: 02 (183f.) reicht eine Darstellung über Indizienargumentationen wie in O: 96 (85f.) nicht aus.

Schließlich soll gezeigt werden, dass sich auch Problematisierungshandlungen auf das Folgerungskonzept zurückführen lassen. Aus der dialogischen Logik ergibt sich, dass man zumindest zwei Arten von Problematisierungen unterscheiden kann. Eine Widerlegung einer Aussage B für eine vorliegende Situation bedeutet, dass man eine Aussage A angibt, die in der Situation gilt und aus der die Negation von B folgt. Mit anderen Worten: Eine Widerlegung von B ist eine Begründung für die Negation von B. Im Vergleich zu einer Widerlegung von B bildet ein Einwand gegen B offensichtlich eine schwächere Problematisierungshandlung, und eine naheliegende Abschwächung der Definitionsbedingungen des Widerlegungsbegriffs besteht darin, dass man die Forderung der Geltung von A in der zugrunde liegenden Situation aufgibt. Ein Einwand A gegen B in diesem Sinne bedeutet, dass man die Geltung von B unter dem Vorbehalt eines späteren Nachweises von A anzweifelt. Einen Einwand A gegen B zu formulieren ist dann vernünftig, wenn die Prüfung der Geltung bei A einfacher ist als bei B, also eine Komplexitätsreduktion stattfindet. Genau dies ist die Grundidee der Argumentationsregeln in der dialogischen Logik: Wenn ein Dialogpartner beispielsweise eine Behauptung des Typs B_1 und B_2 aufgestellt hat, dann darf als Einwand dagegen die syntaktisch weniger komplexe Aussage der Negation von B_1 oder der Negation von B_2 vorgebracht werden.

Insgesamt gesehen dürften die Abschnitte 2.1.1-2.1.3 deutlich gemacht haben, dass eine angemessene Argumentationsexplikation in der Rhetorik em-

pirisch genügend breit angelegt sein sollte und zugleich einer präzisen logischen Fundierung bedarf.

2.1.4 Die Korrektheit von Argumentationen

Die Frage nach ethisch vertretbarem Persuasions- und Argumentationsverhalten hat in der Rhetorik seit jeher eine große Rolle gespielt. Für die Klärung dieser Frage – bezogen auf Argumentation – bietet die Logik ein Korrektheitskonzept an, das drei Arten von Inkorrektheit unterscheidet. Der Einfachheit halber sollen sie nur für den basalen Fall einer Folgerungshandlung der Aussage B aus einer Aussage A diskutiert werden. Dabei wollen wir wie üblich A Prämisse und B Konklusion nennen. Zunächst scheint die Betrachtung von nur einer Prämisse gegenüber der Darstellung in gängigen Argumentationsschemata eine unzulässige Einschränkung der Allgemeinheit zu sein; in Wirklichkeit lässt sich aber eine endliche Anzahl von Prämissen durch Verknüpfung mit der Konjunktion *und* immer logisch äquivalent zu einer einzigen Prämisse zusammenfassen. Natürlich ist es manchmal – wie bei der Explikation des Erklärungsbegriffs in 2.1.3 – sinnvoll, bestimmte Prämissenteile aufgrund ihres unterschiedlichen logischen Status getrennt darzustellen; aber es gibt auch Fälle, bei denen sich A nicht in Teilprämissen zerlegen lässt.

Die erste Art der Inkorrektheit einer Folgerungshandlung besteht darin, dass von der als Prämisse fungierenden Aussage A zu Unrecht behauptet wird, sie gelte in der zugrunde liegenden Bezugssituation (bzw. für den zugrunde gelegten Bezugskontext). Die zweite und die dritte Art von Inkorrektheit liegen vor, wenn die Folgerungshandlung selbst nicht korrekt durchgeführt wird. Dies kann zum einen den Grund haben, dass die beim Folgern benutzten Schlussregeln nicht bestimmungsgemäß angewendet werden; speziell könnte z.B. eine kontextabhängige Schlussregel verwendet worden sein, die nicht einschlägig für die Bezugssituation ist. Zum anderen kann die Inkorrektheit der Folgerungshandlung darauf beruhen, dass eine der verwendeten Schlussregeln bzw. die unterstellte Folgerungsbeziehung zwischen A und B prinzipiell falsch ist (d.h. einen Trugschluss bildet).

Wenn man nach der empirischen Relevanz des Korrektheits- und Inkorrektheitskonzepts der Logik fragt, dann ist einzuräumen, dass es nur für den Fall deduktiver Schlüsse formuliert wurde. Dies bedeutet aber aus zwei Gründen keinerlei Relevanzeinschränkung. Erstens spielen deduktive Schlüsse in empirisch vorfindlichen Argumentationen eine wesentliche Rolle. Die gelegentlich aufgestellte Behauptung, diese Schlüsse seien für die Analyse von Alltagsargumentationen vergleichsweise irrelevant, lässt sich nämlich eindeutig widerlegen und basiert hauptsächlich auf der Schwierigkeit, die oft

implizit bleibenden Argumentationen logisch korrekt zu rekonstruieren. Zweitens ist die oben eingeführte Unterscheidung der drei Inkorrektheitsarten unabhängig davon, ob die verwendeten Folgerungsbeziehungen durch deduktive oder nichtdeduktive Schlüsse begründet sind. Auch für nichtdeduktive Schlüsse muss gezeigt werden (vgl. 2.1.5), dass korrekte Schlüsse von Trugschlüssen und bestimmungsgemäße Schlussanwendungen von regelwidrigen getrennt werden können.

Wenn die Prämisse einer Folgerungshandlung aus einer Konjunktion mehrerer Teilprämissen besteht, kann diese Handlung schon dadurch inkorrekt werden, dass eine der Teilprämissen in der zugrunde liegenden Bezugssituation/im Bezugskontext nicht gilt. Sofern die verschiedenen Teilprämissen überdies einen unterschiedlichen logischen Status haben, kann auch ihre Inkorrektheitsproblematik unterschiedlich gelagert sein. Dies trifft z.B. für den in Argumentationsschemata wie dem von Toulmin (1958) betrachteten Fall zu, dass die Prämisse aus einer singulären Aussage (etwa *Sokrates ist ein Mensch*) und einer Gesetzesaussage/Regularität (*Alle Menschen sind sterblich*) besteht. Die Geltung einer Regularität, die für einen großen oder sogar un abgeschlossenen Gegenstandsbereich postuliert wird, zu verifizieren, ist bekanntlich schwierig oder gar unmöglich, und deshalb stellt sich die Frage, wie bei Verwendung nicht verifizierter Regularitäten die Korrektheit von Folgerungshandlungen einzuschätzen ist. Faktisch wird mit diesem Fall auf zweierlei Weise umgegangen: Entweder betrachtet man die betreffenden Regularitäten als nur hypothetisch, also als vorläufig unterstellte Annahmen (das ist der häufig in der Wissenschaft gewählte Weg), oder man verzichtet für die betreffenden Regularitäten auf den Anspruch einer *objektiven* Geltung, konstruiert also punktuell eine individuelle oder von den Dialogpartnern kollektiv definierte Realität. Beide Strategien zur Umgehung des Inkorrektheitsproblems werden übrigens auch angewendet, wenn man in einer Bezugssituation nicht genügend Wissen über die Geltung einer singulären Aussage hat.

Vergleicht man den bis hierhin skizzierten argumentationstheoretischen Ansatz und seine Terminologie mit den in O: 96 (73) oder KRS: 02 (167f.) dargestellten Argumentationsschemata, dann fällt auf, dass dort Schlussregel genannt ist, was hier als Regularität bezeichnet wird. Abgesehen davon, dass Terminologien immer bis zu einem gewissen Grade arbiträr sind, demonstriert die – vermutlich auf Kienpointner (1992, 19) zurückgehende – Kategorisierung von Allsätzen als Schlussregeln eine erstaunliche Ferne zur Analysetradition in Logik und Philosophie. Noch interessanter aber ist, dass die terminologische Differenz auf ein Defizit der betreffenden Argumentationsschemata, also insbesondere auch des Toulmin-Schemas, aufmerksam macht: Die

Korrektheit konkreter Schemarealisierungen ist nämlich nur garantiert, wenn zu den Prämissen einer Schlussfolgerung logische Regeln angegeben werden können, mit deren Hilfe die postulierte Konklusion ableitbar ist. Mit anderen Worten: eigentlich müssen die betreffenden Schemata durch eine zusätzliche, zumeist nur implizit realisierte Komponente L der angewendeten logischen Regeln ergänzt werden. Im Fall der Schlussfolgerung von *Sokrates ist ein Mensch.* und *Alle Menschen sind sterblich* auf *Sokrates ist sterblich.* sind dies die Regeln der Spezialisierung einer Gesetzesaussage auf den Einzelfall und des modus ponens. Dass der Tatbestand der fehlenden Schlussregelkomponente bisher niemandem in der neueren, nicht logikorientierten Argumentationsforschung aufgefallen ist, darf einerseits ebenfalls als erstaunlich gelten, erklärt sich aber andererseits wohl dadurch, dass die in Argumentationshandlungen verwendeten logischen Schlussregeln nur in Ausnahmefällen kommunikativ manifestiert werden. Für eine Beurteilung der Korrektheit von Argumentationen ist ihre Berücksichtigung aber unabdingbar.

2.1.5 Deduktive und nichtdeduktive Schlüsse

In der Rhetorikliteratur wird stereotyp betont, das rhetorische Argumentationsverfahren operiere nicht mit „logisch vollkommenen“, sondern mit plausiblen Schlüssen (O: 96, 76; od. KRS: 02, 148). Dieser Einschätzung ist nur insoweit zuzustimmen, als es für die Analyse von Argumentationen nicht ausreicht, die bisher in der deduktiven Logik behandelten Schlüsse zu betrachten. Allerdings wird der Begriff der Plausibilität gar nicht präzise eingeführt, sondern nur durch einen selbst undefinierten Wahrscheinlichkeitsbegriff erläutert. Eine noch relativ instruktive Formulierung bei O: 96 (10) lautet:

Die Rhetorik geht [...] konsequent von der ‚Wahrscheinlichkeit‘ als Maxime aus, also von der größtmöglichen Annäherung an die Wahrheit, und sie sieht die Aufgabe des Redners darin, den höchsten Grad an Wahrscheinlichkeit herzustellen [...].

Einerseits würde man bei derartigen Aussagen genauere Informationen darüber erwarten, welcher Wahrscheinlichkeitsbegriff, also z.B. ein subjektiver oder ein logischer, für die Zwecke der Rhetorik verwendet werden soll (vgl. etwa von Kutschera: 1972); andererseits wäre bei der Behandlung der verschiedenen rhetorischen Argumentationsmuster jeweils zu spezifizieren, ob sie als deduktive oder als Wahrscheinlichkeitsschlüsse vollzogen werden. Für die Erfüllung beider Forderungen ist eine genauere logische Analyse notwendig und hilfreich, wie nachfolgend exemplarisch gezeigt werden soll.

Bei der Einführung des Enthymembegriffs legt O: 96 (73) zunächst ein dreigliedriges Argumentationsschema zugrunde, das (in unserer Terminolo-

gie) aus singulärer Prämisse, Regularität und Konklusion besteht: Da Ottmers (meines Erachtens zu Unrecht) als ein Charakteristikum enthymemischer Argumentation die Eigenschaft ansieht, nur auf Wahrscheinlichkeit ausgerichtet zu sein, möchte er dieses Charakteristikum am dreiteiligen Schema erläutern. Ohne Qualifikatorkomponente (Modalisierung) und Typisierung der Regularität lassen sich deduktive Schlüsse von solchen, nur Wahrscheinlichkeit zukommenden aber gar nicht unterscheiden. Und das von Ottmers zitierte Beispiel „Der Kaiser ist ein Mensch, alle Menschen sind sterblich; also ist auch der Kaiser sterblich“ (75ff.) stellt sogar den Prototyp einer deduktiven Folgerung dar, und zwar gilt dies – entgegen der Annahme von Ottmers – unabhängig davon, ob „sterblich“ im wörtlichen oder im übertragenen Sinne interpretiert wird. Einen typischen nichtdeduktiven Schluss hätte er am Beispiel von Ableitungen mit einer nicht ausnahmslos geltenden Normalfallregularität demonstrieren können, also etwa bei *Der Kaiser ist ein Mensch, Menschen haben im allgemeinen zehn Finger; also hat der Kaiser wahrscheinlich zehn Finger*.

Die Unklarheit über den Status als deduktive oder als wahrscheinlichkeitsbezogene Argumentation betrifft häufig auch die Beispiele, die zur Illustration des Toulmin-Schemas angegeben werden. Welcher der beiden Fälle vorliegt, hängt nämlich davon ab, ob die Ausnahmebedingungen für die Regularität vom Proponenten bei der Konklusion mit formuliert werden und ob sie vollständig sind. Sofern beide Bedingungen gelten, handelt es sich um eine deduktiv begründete Argumentation. Dies trifft auch für das in O: 96 (80f.) diskutierte Beispiel zu, falls man voraussetzt, dass der Sprecher die Behauptung „Heidrun kommt morgen nach Tübingen“ von vornherein selbst durch „wenn ihr morgen nicht etwas Unvorhergesehenes dazwischen kommt“ einschränkt. In diesem Beispiel wird nämlich angenommen, dass als Begründung für die Behauptung die singuläre Prämisse „Morgen ist Samstag“ und die Regularität „Heidrun kommt immer samstags nach Tübingen, wenn ihr nicht etwas Unvorhergesehenes dazwischenkommt“ geltend zu machen sind.

Was nun die in der Alltagsargumentation so wichtigen topischen Schlussmuster betrifft, so ist einerseits erfreulich, dass die beiden Lehrbücher O: 96 und KRS: 02 die Arbeit von Kienpointner (1992) relativ ausführlich aufgenommen haben, die ja eine erste umfassende und typologisch systematische Neudiskussion der Topoi von Aristoteles darstellt. Im Unterschied dazu bekommt man im Buch von Ueding/Steinbrink (1994, 263ff.) nur zu drei topischen Schlussmustern, nämlich zu Indizienbeweis, Induktionsschluss und Autoritätstopos, mehr oder weniger unspezifische Hinweise über deren logischen Stellenwert; und das, obwohl im 23. Kapitel der berühmten Rhetorik von Aristoteles auf nur 13 Seiten – nach der Taschenbuchausgabe (Aristoteles:

1980, 144-156) gezählt – 30 Topoi explizit angeführt und logisch charakterisiert werden, von denen mindestens die Hälfte aufgrund ihrer häufigen Verwendung in Argumentationen schon längst in Lehrbüchern eine angemessene Beachtung hätte finden müssen. Andererseits wären aus der Perspektive der Logik für alle Topoi noch sehr viel genauere Schlussanalysen und eine jeweilige präzise Abgrenzung zwischen deduktiven, Wahrscheinlichkeit beanspruchenden sowie inkorrekten Schlussrealisierungen notwendig. Was diese Forderung konkret bedeutet, soll jetzt am Beispiel des Induktionstopos veranschaulicht werden.

Bei Induktionsschlüssen muss man zunächst zwei Versionen voneinander unterscheiden: Wird von Einzelbeispielen auf ein weiteres Beispiel oder auf den Allgemeinfall geschlossen? Wir wollen uns auf die Diskussion der zweiten Version beschränken. Weiterhin muss man präzisieren, ob die Konklusion als nur wahrscheinlich oder als mit Sicherheit geltend postuliert wird; im ersten Fall muss die zur Schlussrepräsentation verwendete Sprache mindestens über einen einstelligen Wahrscheinlichkeitsoperator verfügen. Eine (ggf. noch unvollständige) Realisierung von Induktionsschlüssen hat dann die Form:

a_1, \dots, a_n gehören alle zur Kategorie K

a_1, \dots, a_n haben alle die Eigenschaft E

Alle Objekte der Kategorie K haben (wahrscheinlich) die Eigenschaft E

Wenn man nach der Korrektheit bzw. (rationalen) Angemessenheit von Induktionsschlüssen dieser Form fragt, dann lässt sich sofort zeigen, dass sie auf keinen Fall ohne zusätzliche Prämissen korrekt sind. Wenn es nämlich ein weiteres (von a_1, \dots, a_n verschiedenes) Objekt a_{n+1} der Kategorie K gibt, das nicht die Eigenschaft E besitzt, dann kann man – diese Information als Prämisse hinzugenommen – ableiten, dass die Negation der Konklusion gilt; denn dann haben ja nicht alle Objekte von K die Eigenschaft E, und deshalb kann man auch nicht behaupten, es sei wahrscheinlich, dass alle Objekte diese Eigenschaft besäßen. Das mögliche Erfordernis einer Revision von Schlussfolgerungen bei Hinzukommen neuer Informationen ist ein Sachverhalt, der für die deduktive Logik nie zutrifft, aber ein Charakteristikum sog. nichtmonotoner Schlüsse bildet. Insofern scheinen induktive Schlüsse – auf den ersten Blick gesehen – nichtmonoton zu sein. Allerdings wäre ja denkbar, dass rational legitimierbare Induktionsschlüsse nie in der bisherigen Form gezogen werden, sondern „enthymematisch“ immer mit zusätzlichen impliziten Prämissen verbunden sind. Dieser Gedanke führt zu der Frage, bei Voraussetzung welcher zusätzlichen Prämissen Schlüsse der obigen Form korrekt werden können.

Wenn die Kategorie K bereits vollständig durch a_1, \dots, a_n aufgezählt ist, dann kann man trivialerweise deduktiv folgern, dass alle Objekte von K die Eigenschaft E haben. Umfasst K nur noch wenige weitere Objekte, ist man berechtigt, die Geltung einer Normalfallregularität zu behaupten, darf also deduktiv folgern, dass die Objekte von K im Allgemeinen die Eigenschaft E haben. Beide Fälle würde man jedoch nach dem Alltagsverständnis des Induktionsbegriffs nicht als prototypische Beispiele für induktive Schlüsse akzeptieren. Einschlägig ist demgegenüber die Beispielkonstellation einer Verallgemeinerung gastronomischer Erfahrungen aufgrund von ein oder zwei Restaurantbesuchen, wie sie auch in KRS: 02 (200) geschildert wird. Bei einem entsprechenden Kommunikationsexperiment (vgl. Kindt: 1997, 53) ergab sich, dass Versuchspersonen ihre induktiven Verallgemeinerungen über die Qualität einer verzehrten Speise mit zunächst impliziten Homogenitätsannahmen begründeten, die sich auf die Konstanz des verwendeten Rezepts, der Speisenzubereitung und des eigenen Geschmacksurteils bezogen. Aus diesen Homogenitätsannahmen lässt sich logisch ableiten, dass die betreffende Speisenart (in meinem Experiment war es der Hamburger bei McDonalds) entweder immer oder nie gut schmeckt. Nimmt man eine solche Ausschließlichkeitsaussage als zusätzliche Prämisse hinzu, dann kann man von der Eigenschaft eines einzigen Beispiels deduktiv korrekt auf den Allgemeinfall schließen.

Auch in der Wissenschaft sind es häufig implizit unterstellte Homogenitätsannahmen bzw. die in der Welt vorhandene Homogenität der beobachteten Systeme, die erfolgreiches induktives Schließen erklärbar machen, wobei die korrekte Angabe von Regularitäten ohnehin oft ein komplexes Hin und Her von Hypothesenformulierung und -prüfung erfordert. Umgekehrt können zu Unrecht unterstellte Homogenitätsannahmen bzw. eine nicht vorhandene Homogenität innerhalb individuell oder sozial konstruierter Realitätskategorien leicht zu ungerechtfertigten Generalisierungen und Vorurteilen führen.

Eine strikte Homogenitätsannahme bzw. Ausschließlichkeitsaussage dürfte man nicht behaupten bzw. aufrecht erhalten, wenn man wüsste bzw. erführe, dass es in der Kategorie K auch Gegenbeispiele zur Eigenschaft E gibt. Dies macht erneut deutlich: Die Bedingungen für Induktionsschlüsse ändern sich, wenn man um die Existenz eines oder mehrerer Gegenbeispiele weiß. Insgesamt ergeben sich also drei wichtige Sachverhalte. Erstens: Induktive Schlüsse der obigen Form sind allenfalls dann legitim, wenn als zusätzliche Prämisse vorausgesetzt wird, dass man bisher kein Gegenbeispiel kennt. Zweitens: Falls man zu einem späteren Zeitpunkt von der Existenz eines Gegenbeispiels erfährt, wird dadurch die vorherige Nichtwissens-Prämisse ungültig und die erforderliche Revision der Konklusion, also der induktiv erschlossenen Regularität, stellt in Wirklichkeit kein Nicht-Monotonie-Phä-

nomen dar. Deshalb erkennt man drittens, dass der Logik von Induktionsschlüssen eine Charakterisierung der Wissenszustände argumentierender Kommunikationsteilnehmer zugrunde liegt. Damit ist bereits im Wesentlichen klar, wie sich Induktionsschlüsse auch in dem Fall logisch erfassen lassen, in welchem keine Homogenitätsannahme vorausgesetzt wird. Einerseits sollte man nämlich als weitere Prämisse hinzunehmen, dass für die von a_1, \dots, a_n verschiedenen Objekte aus K unbekannt ist, ob sie die Eigenschaft E haben oder nicht; ein entsprechender einstelliger Unbekanntheitsjunktore lässt sich ohne Schwierigkeiten im Rahmen der Prädikatenlogik definieren, wenn für die Interpretation von Prädikatenkonstanten nicht nur die Extension der positiven Belegbeispiele, sondern auch eine „negative“ Extension der eindeutigen Gegenbeispiele gegeben ist (vgl. Kindt: 1988, 34). Andererseits hängt noch von der (in unterschiedlicher Weise definierbaren) Interpretation des Wahrscheinlichkeitsoperators ab, welche zusätzlichen Voraussetzungen über die bekannten Positivbeispiele a_1, \dots, a_n angenommen werden müssen, also insbesondere über die Anzahl n (d.h. die Stichprobengröße). Beispielsweise könnte man nach gängiger inferenzstatistischer Berechnung bei $n = 200$ und Zufallsauswahl mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 % darauf schließen, dass die betreffende Regularität für mehr als 95 % der Objekte von K gilt. Demgegenüber hält man induktive Generalisierungen subjektiv sicherlich schon bei kleineren Stichprobengrößen für berechtigt.

Im Endeffekt reduziert sich also der Übergang von der deduktiven Logik zu einer Logik, in der auch Wahrscheinlichkeitsschlüsse modelliert werden, darauf, dass man eine geeignete Spracherweiterung mit der Einführung neuer Operatoren vornimmt und ansonsten ganz analog zur bekannten deduktiven Logik verfährt. Dies gilt auch für den verallgemeinerten Fall von Induktion, dass man bei Existenz von Gegenbeispielen zur Eigenschaft E eine Normalfallregularität oder eine statistische Gesetzmäßigkeit postuliert.

Die Vorgehensweise, wie sie eben am Beispiel des Induktionstopos demonstriert wurde, muss in gleicher Weise für die anderen topischen Schlussmuster durchgeführt werden. Dabei zeigt schon eine erste Betrachtung der Ausführungen in O: 96 und KRS: 02, dass die Beispielanalysen, die Aussagen über die Musterkomponenten und auch die postulierten logischen Zusammenhänge vielfach noch unzureichend sind. Punktuell erreicht die Darstellung in KRS: 02 schon eine größere Präzision. Beispielsweise wird – wenn auch auf unzureichender syllogistischer Grundlage – deutlich, dass es sich bei Anwendung des Definitionstopos um deduktive Schlüsse handelt (171ff.), und mehrfach werden relevante Hinweise darauf gegeben, wo logische Probleme bei der Anwendung bestimmter Topoi auftreten (so etwa beim Teil-Ganze-Topos (179) oder beim Autoritätstopos (204)). Die wünschens-

werte Genauigkeit, Differenziertheit und Vollständigkeit logischer Rekonstruktionen für die verschiedenen relevanten topischen Schlussmuster wird sich aber wohl erst erreichen lassen, wenn sich auch Logiker an der entsprechenden Analyseaufgabe beteiligen. Meines Erachtens ist dabei als Analyseergebnis zu erwarten, dass die verschiedenen Arten (nichtdeduktiver) Wahrscheinlichkeitsschlüsse und ihre jeweiligen Korrektheitsbedingungen eindeutig logisch erfasst werden können.

2.2 Einige Beschreibungs- und Erklärungsansätze aus der Psychologie

In der Rhetorik geht es immer auch um die Frage nach der Wirkung von Äußerungen. Insofern bleibt eine rein strukturanalytische Untersuchung rhetorischer Mittel von vornherein unvollständig und ist mit prozessanalytischen Forschungen zu verknüpfen, wie sie in der Psychologie bzw. Psycholinguistik durchgeführt werden. Einen geeigneten theoretischen Rahmen für die Erfassung der von Kommunikationsteilnehmern vollzogenen Produktions- und Rezeptionsprozesse bieten die in der mathematischen Systemtheorie definierten Input-Output-Systeme; allerdings wird in der Psychologie der wünschenswerte Bezug auf einen solchen Rahmen zumeist nicht explizit reflektiert, sondern man wendet einfach ein bestimmtes Standardrepertoire zugehöriger Standardmethoden an, das sich für die Untersuchung solcher Systeme als erfolgreich erwiesen hat.

Grundsätzlich sind sämtliche kognitiv rationalen und emotiven Verarbeitungsprozesse, die für Persuasion eine Rolle spielen, ein für die Rhetorik relevanter möglicher Forschungsgegenstand in der Psychologie. Tatsächlich liegen mittlerweile zu vielen einschlägigen Fragestellungen psychologische Untersuchungen vor, die wichtige Informationen zu dem in der Rhetorik thematisierten Wirkungsaspekt geben. Aus der Perspektive der in Abschnitt 2.1 entwickelten Argumentationstheorie wäre allerdings die Untersuchung bestimmter Fragen von besonderem Interesse, die m.W. bisher nicht systematisch gestellt worden sind. Dies gilt zum einen für die Frage, unter welchen Prämissen- und Formulierungsbedingungen Schlüsse der verschiedenen Argumentationsmuster bei Rezipienten erfolgreich sind, und zum anderen für die Frage, in welcher Weise und mit welchem Resultat affektive Faktoren sowie kognitive Restriktionen die Durchführung von Schlüssen überlagern bzw. beeinträchtigen. Beispielsweise zeigt die Untersuchung menschlicher Entscheidungsprozesse, wie etwa der Auswahl eines Urlaubsquartiers aus einem Reisekatalog, dass im Allgemeinen nur fünf bis sieben Entscheidungskriterien zugrunde gelegt werden. Dies legt die Vermutung nahe, dass, indem

man nur bestimmte Entscheidungsfaktoren fokussiert und andere trotz Relevanz unberücksichtigt lässt, Abwägungsfehler bei der Anwendung des Konsequenztopos häufig durch die Beschränktheit des Kurzzeitgedächtnisses bedingt sind.

Grundsätzlich müsste man für eine Prozessklärung von Schlussfolgerungen mehr Informationen darüber haben, welche Verarbeitungsmechanismen ihnen zugrunde liegen. Diesbezüglich ist das Forschungsergebnis der Psychologie von Bedeutung, dass neben regelbasierten Folgerungen auch das Verfahren des Ablesens am mentalen Modell praktiziert wird (vgl. Johnson-Laird: 1983, sowie die Diskussion in Kindt: 1997, 43ff.). Bisher weiß man aber nicht genau, unter welchen Bedingungen welches Verfahren angewendet wird und wie sie interagieren. Eine detaillierte Erforschung einzelner Schlussmuster würde sodann genaue logische Analysen zugrunde liegender Prämissen und Regeln voraussetzen. Gleichwohl gibt es schon interessante Hinweise auf relevante Einflussfaktoren bestimmter Schlusstypen (vgl. etwa Tversky/Kahneman: 1986; Gigerenzer/Goldstein: 1996; Bohner u.a.: 2003). Beispielsweise ist es zwar nicht verwunderlich, aber doch eines empirischen Nachweises wert, dass Werbung bei der Anwendung des Konsequenztopos glaubwürdiger wirkt, wenn neben positiven Produkteigenschaften auch geringfügige Nachteile eines Produkts genannt werden. Von großer Bedeutung ist außerdem das mehrfach bestätigte Resultat einer prinzipiellen Asymmetrie in der Relevanzeinstufung von Gewinnen und Verlusten: Der Vermeidung von negativen Konsequenzen wird nämlich Vorrang vor dem Erreichen positiver Konsequenzen eingeräumt und dabei wird – in Geldwerten ausgedrückt – das Risiko, 70 Euro zu verlieren, erst durch die Chance, 100 Euro zu gewinnen, ausgeglichen (vgl. Albers: 1997).

Wenn man sich nun für die emotionalen Effekte rhetorischer Mittel interessiert, dann muss man als Beschreibungsgrundlage eine geeignete Emotionstheorie voraussetzen. In der Psychologie gibt es aber unterschiedliche solcher Theorien. Ein Typ von Emotionstheorien thematisiert unmittelbar die in Kommunikationsteilnehmern ausgelösten Gefühle und nimmt an, dass eine kleine Anzahl von Grundgefühlen existiert, auf die sich alle anderen Gefühle zurückführen lassen. Will man also untersuchen, welche Grundgefühle in welcher Stärke durch ein bestimmtes rhetorisches Mittel evoziert werden, dann gilt in besonderem Maße, dass die textstrukturelle Analyse mit einem experimentellen Verfahren der Emotionsüberprüfung bei Versuchspersonen kombiniert werden muss. So gesehen können die in der Rhetorik üblichen Aussagen über die affektive Wirkung bestimmter stilistischer Figuren zwar als erste interessante Hypothesen gelten, sie sind aber linguistisch und emotionspsychologisch zu präzisieren und dann in wohldefinierten Kontexten em-

pirisch zu testen. Zum Beispiel gibt es mittlerweile verschiedene Studien über die Wirkung stilistischer Figuren in Werbeanzeigen, und teilweise werden dabei auch emotionale Aspekte thematisiert (z.B. Lee/Mason: 1999).

Ein anderer Typ von Emotionstheorie bezieht sich nicht auf Gefühlsreaktionen, sondern auf eine Evaluation der die Gefühle auslösenden Objekte. Und bzgl. dieser Evaluation konnte man in der auf Osgood u.a. (1957) zurückgehenden Emotionstheorie die drei Grunddimensionen Valenz, Potenz und Dynamik bestimmen, die in etwa durch die Adjektivpaare *angenehm – unangenehm*, *stark – schwach* und *dynamisch – statisch* charakterisiert sind. Dieser emotionstheoretische Zugang eignet sich besonders gut für eine Verbindung mit strukturanalytischen Methoden, sofern die gefühlsauslösenden Objekte/ Sachverhalte in der Kommunikation selbst sprachlich beschrieben werden. In diesem Fall kann man nämlich versuchen, die Bedeutungsanteile der betreffenden sprachlichen Realisierungen in den drei evaluativen Dimensionen zu ermitteln; auf dieser Grundlage lassen sich dann ggf. spezifische emotionale Reaktionen prognostizieren/erklären. Zur Konkretisierung ein Beispiel. Der Slogan der SPD im Bundestagswahlkampf 1998 hieß: *Die Kraft des Neuen*. Mit dieser Aussage schrieb die SPD einer von ihr geführten künftigen Regierung in jeder der drei evaluativen Grunddimensionen einen positiven Wert zu, indem eine solche Regierung als kraftvoll (Potenz) und als eine (nach den langen Jahren der Kohl-Regierung) willkommene Veränderung (Valenz, Dynamik) postuliert wurde. Bei einem Wähler, der diese Selbstzuschreibung für glaubwürdig hielt, könnten dann auch die entsprechenden positiven Gefühle ausgelöst worden sein. Derartige Gefühlsreaktionen zu prognostizieren würde also voraussetzen, dass zuvor Korrelationen zwischen den drei evaluativen Dimensionen und den verschiedenen Grundgefühlen ermittelt wurden.

Auch für die Erklärung/Modellierung emotionaler Überlagerungseffekte bei Argumentationen gibt es einschlägige und in einer integrativen Rhetorik-konzeption zu berücksichtigende theoretische Ansätze in der Psychologie. Für eine qualitative Erklärung solcher Affekte reicht vielfach schon die bekannte Theorie der kognitiven Dissonanz von Festinger (1957) aus. Wenn es beispielsweise um die Abwehr der sprichwörtlichen „unangenehmen Wahrheiten“ geht, dann resultiert aus der Theorie von Festinger: Erträgt man eine solche Wahrheit nicht und möchte sie daher negativ bewerten, dann braucht man nur die Person, die sie ausgesprochen hat und sich positiv mit ihr identifiziert, selbst abzuwerten, und schon hat man einen stabilen kognitiven Zustand erreicht. Eine derartige Abwehrstrategie ist zwar schwieriger zu realisieren, falls man zu der betreffenden Person ursprünglich eine positive Beziehung hatte; aber – wie man weiß – können auch Freundschaften zerbrechen,

wenn sich jemand eine Tatsache nicht eingestehen will. Nach dem Prinzip der Vermeidung von kognitiver Dissonanz bzw. des Erreichens von Konsonanz funktionieren viele rhetorische Techniken. Bei einer ad hominem-Argumentation wird ein Kontrahent negativ bewertet, damit Rezipienten auch dessen Aussagen negativ beurteilen und ggf. für falsch halten. Das Umgekehrte ist bei der captatio benevolentiae der Fall: Zu Beginn einer Kommunikation versucht man eine positive Beziehung zu den Kommunikationspartnern herzustellen, damit sie auch Aussagen, die man später macht, positiv beurteilen.

Vor dem Hintergrund der Theorie von Festinger lässt sich auch eine grobe Antwort auf die Frage geben, inwieweit der Einsatz argumentationsüberlagernder emotionaler Mittel ethisch vertretbar ist. Verantwortungsethisch angemessen zu handeln heißt im Sinne von Max Weber: Man soll die Folgen seines Handelns abschätzen, also seine Handlungslegitimation mit dem Konsequenztopos überprüfen. Wenn man nun im Anschluss an Aristoteles die sachlogische Ebene als übergeordnet einstuft, dann sind emotionale Mittel als illegitim zu bewerten, die sachlogische Resultate z.B. durch die Strategie der Konsonanzerzeugung verfälschen. Demgegenüber können solche Mittel als legitim gelten, die das Erreichen korrekter sachlogischer Resultate erleichtern und/oder zu einer emotionalen Stabilisierung von ihnen führen.

2.3 Die Rolle der Linguistik

Die Dispositionslehre und die Stilistik in der Rhetorik haben schon immer Themen angesprochen, die in den Gegenstandsbereich der heutigen Linguistik fallen. Die theoretische und empirische Perspektive, die diese Wissenschaft der Rhetorik anbieten kann, ist jedoch mittlerweile sowohl empirisch umfassender als auch systematischer angelegt. Der Mehrwert einer Berücksichtigung linguistischer Erkenntnisse beruht zunächst darauf, dass die linguistische Kommunikationsanalyse ein beträchtliches Wissen über rhetorikrelevante Kommunikationsgattungen erarbeitet hat. Dieses Wissen betrifft zum einen die Ermittlung sogenannter Aufgabenschemata, die Aussagen über die jeweils gattungsspezifischen konstitutiven Kommunikationshandlungen und deren Reihenfolge machen (vgl. z.B. das Aufgabenschema für Beratungsgespräche in Nothdurft u.a.: 1994, oder für Verhandlungen in Osterkamp u.a.: 2000). Diese Aussagen ermöglichen insbesondere spezifischere und intersubjektiv abgesichertere Äußerungsinterpretationen. Beispielsweise lassen sich bestimmte persuasive Strategien eines Beraters leichter identifizieren und in ihrer Funktion bestimmen, wenn man weiß, in welcher Phase sich das zugrunde liegende Beratungsgespräch befindet und welche kommunikative Aufgabe gerade ansteht. Zum anderen sind viele relevante gesprächstheoretische

sche und positionsdynamische Strategien, über die Kommunikationsteilnehmer verfügen, erst empirisch zu identifizieren, nachdem man eine Vielzahl von Gesprächen/Texten im Detail linguistisch untersucht hat (vgl. Kallmeyer: 1996; Meier: 1997, 201ff.). Hilfreich für die Disziplin der Rhetorik ist in diesem Zusammenhang natürlich auch, dass sie viele, in der linguistischen Kommunikationsanalyse entwickelte Methoden für ihre eigenen Zielsetzungen übernehmen kann.

Es bedarf keiner genaueren Begründung, dass für rhetorische Untersuchungen elaborierte semantiktheoretische Erkenntnisse und zugehörige Interpretationsmethoden dienlich sein können und genutzt werden sollten. Dabei wird m.E. in Zukunft eine semantische Teiltheorie eine besondere Rolle spielen, zu der die Rhetorik selber einen wichtigen Beitrag leisten kann, nämlich die in der Linguistik auch erst in Ansätzen formulierte Teiltheorie einer Inferenzsemantik. Jeder weiß, dass man beim Verstehen von Äußerungen ständig Folgerungen zieht, und dass bestimmte solcher Inferenzen auch zum konventionalisierten Bedeutungsbestand der Äußerungen gehören. Erzählt beispielsweise ein Wissenschaftler P_1 seinem Kollegen P_2 , dass er am nächsten Tag bei dem Kollegen Max eingeladen ist, und sagt P_1 dann *Hoffentlich gibt es etwas Gutes zu essen*, so versteht man den nachfolgenden Kommentar von P_2 *Max ist Junggeselle* nur dann in konventionell erwartbarer Weise richtig, wenn man die wörtliche Bedeutung dieses Kommentars durch eine Inferenz ergänzt. Das Zustandekommen dieser Inferenz, die etwa mit *Wahrscheinlich/möglicherweise bekommst du nichts Gutes zu essen bei Max* zu paraphrasieren ist, beruht auf zwei Mechanismen. Erstens verstößt der Kommentar von P_2 bei ausschließlich wortwörtlicher Interpretation im Sinne der Konversationsmaximen von Grice (1975) gegen die Erwartungen, eine relevante und vollständige Information zu geben. Die nicht erfüllten Erwartungen sind dann zweitens der Anlass, nach einem möglichen Zusammenhang zwischen Junggeselleneigenschaft und Essensqualität zu suchen. Da fällt einem schnell die Regularität ein, dass Junggesellen im Allgemeinen nicht gut kochen können oder kein Interesse am Kochen haben. Mit Hilfe dieser Regularität lässt sich die genannte Inferenz erschließen. Wenn man also Inferenzbildung als einen für die Rhetorik genuinen Untersuchungsgegenstand begreift, dann kann diese Disziplin auch dazu beitragen, die für natürlichsprachliche Verständigung so wichtigen Folgerungsprozesse zu erforschen.

Analysiert man indirekte Sprechakte wie im eben diskutierten Beispiel genauer als bisher in der Linguistik üblich und identifiziert die dort verwendeten Schlussmuster, dann zeigt sich, dass dabei – wie in Kindt (1997; 1999a; 2001a und b) an verschiedenen Beispielen nachgewiesen wurde – topische Schlussmuster wie der Konsequenztopos eine zentrale Rolle spielen. Dies

lässt sich auch an dem in der Linguistik immer wieder zitierten Standardbeispiel der Äußerung *Es zieht* belegen, die unter bestimmten Kontextbedingungen als *Bitte schließ das Fenster* zu verstehen ist. Wie diese Interpretation inferenzsemantisch zustande kommt, soll jetzt rekonstruiert werden.

Wörtlich interpretiert bildet die genannte Äußerung eine assertive Sprechhandlung, weil sie einen momentanen Zustand der zugrunde liegenden Situation beschreibt. Da der Sachverhalt, dass es zieht, im Allgemeinen negativ bewertet wird, kann der Adressat der Äußerung eine entsprechende negative Bewertung durch den Sprecher ableiten. Negativ bewertete Zustände versucht man im Allgemeinen zu ändern; insofern lässt sich auch folgern, dass beim Sprecher ein solcher Änderungswunsch vorliegt. Als nächstes ist zu inferieren, welches Mittel zum Erreichen des Änderungsziels geeignet ist. Die betreffende Ziel-Mittel-Folgerung beruht zum einen auf einem abduktiven Rückschluss auf die Ursache des negativen Zustands: Man kennt zugehörige mögliche Ursachen, und wenn eine von ihnen in der Situation vorliegt (z.B. wenn ein Fenster geöffnet ist), dann nimmt man an, dass dieser Sachverhalt die wirkliche Ursache für den Zustand bildet. Zum anderen verfügt man eventuell über ein zugehöriges Problemlösungswissen, d.h. man weiß, bei welcher Ursache welches Mittel im Normalfall Abhilfe schafft. In unserem konkreten Beispiel bräuchte das geöffnete Fenster aber gar nicht die wirkliche Ursache für den unangenehmen Zug zu sein, oder es wäre denkbar, dass das Mittel, das geöffnete Fenster zu schließen, nicht durchführbar wäre, weil der Fensterflügel ausgehängt wurde o.ä.; in solchen Fällen würde der Sprecher also vielleicht gar nicht auf das vom Adressaten erschlossene Mittel abheben. Liegen derartige Ausnahmen nicht vor, dann stellt sich noch die Frage, wer von den beiden Beteiligten das Fenster schließen soll, und die Interpretation als *Bitte an den Adressaten* gilt nicht generell, sondern nur unter besonderen Bedingungen. Eine solche Bedingungskonstellation ist z.B. gegeben, wenn der Adressat näher am Fenster sitzt als der Sprecher und das Schließen des Fensters deshalb für ihn einen geringeren Aufwand bedeutet; in diesem Fall kann man nämlich mit dem zweiseitigen Konsequenztopos folgern, dass es wegen der vergleichsweise geringeren negativen Konsequenzen angemessen ist, wenn der Adressat das Fenster schließt. Realiter ist davon auszugehen, dass die hier vorgeschlagene Schlussrekonstruktion aufgrund von Interpretationsroutinen nur in sehr abgekürzter Form durchgeführt wird; trotzdem sind immer Situationen denkbar, in denen bestimmte Bedingungen dieser Rekonstruktion nicht gelten und deshalb auch die Äußerungsinterpretation als *Bitte* nicht zustande kommt.

Für das Verstehen von Äußerungen sind nicht nur konventionell erwartbare Inferenzen wesentlich, die der sog. Illokution zugerechnet werden, son-

dem auch solche mit perlokutiver Zielsetzung, mit denen also Wirkungen beim Adressaten erreicht werden sollen, die über konventionell geregelte Bedeutungszuordnungen hinausgehen. Tatsächlich ist eine eindeutige empirische Abgrenzung zwischen illokutiven und perlokutiven Inferenzen beim gegenwärtigen Entwicklungsstand der Semantiktheorie noch schwierig; aber es gibt in beiden Bereichen klare Fälle. So dürfte es sich im folgenden Beispiel um einen prototypischen Perlokutionseffekt handeln.

In einer Talkshow zum Thema „Euch Studenten geht's ja noch viel zu gut“ machte der Moderator Jörg Pilawa im Gespräch mit einem Studenten, der gerade von den Semesterferien gesprochen hatte, die Äußerung *Heute heißt es Semesterferien. Früher hieß es vorlesungsfreie Zeit, da hat man die Arbeiten geschrieben*. Der hier von Pilawa suggerierte Vorwurf, Studenten würden heutzutage in den Semesterferien nicht für ihr Studium arbeiten, basiert auf dem inkorrekten Abduktionsschluss, aus der Bezeichnung *Semesterferien* könne man auf die Tätigkeit der Studierenden in dieser Zeit zurückschließen. Eine anschließende Beschwerde des Studenten über die implizite Unterstellung wäre vermutlich erfolglos geblieben, weil sich Pilawa auf die Position hätte zurückziehen können, er habe nur auf den Bezeichnungsunterschied hinweisen und erzählen wollen, wie es zu seiner Studienzeit gewesen sei; aber man könne jetzt ja darüber sprechen, wie Studierende heute ihre Semesterferien verbringen würden. Dieses Beispiel deutet darauf hin, dass der geringere Korrektheits- bzw. Wahrscheinlichkeitsgrad perlokutiver Inferenzen ein mögliches Abgrenzungskriterium darstellt. In jedem Fall kann man sich an derartigen Beispielen klarmachen: Implizite Inferenzen nahe zu legen, möglichst ohne dass sie Rezipienten vollständig bewusst werden, ist eine häufig angewendete und raffinierte rhetorische Strategie, weil man sich mit ihr der Verantwortung für Informationen, die man selbst gegeben hat, entziehen kann. Ein prominentes Beispiel für die Nutzung dieser Strategie im politischen Diskurs war die Rede von Oskar Lafontaine auf dem SPD-Parteitag 1995 in Mannheim, in der er mit der Äußerung *Ihr seht also, liebe Genossinnen und Genossen [...] es gibt noch Politikentwürfe, für die wir uns begeistern können. Wenn wir selbst begeistert sind, können wir auch andere begeistern* die ursprünglich nicht vorgesehene Abwahl von Rudolf Scharping und seine eigene Wahl zum Bundesvorsitzenden initiierte (vgl. Kindt: 1995).

Zum Abschluss möchte ich noch ein wichtiges interpretationsmethodisches Resultat aus der Linguistik nennen, von dem die Rhetorik profitieren kann. Die Vielzahl der im Alltag erforderlichen kommunikativen Handlungen ließe sich nicht eindeutig identifizieren und würde deshalb auch nicht problemlos verstehbar sein, wenn es nicht jeweils sprachliche Standardformulierungen für sie gäbe. Insofern besteht eine vorrangige Aufgabe einer

textstrukturellen Vorgehensweise darin, die jeweiligen gattungsspezifischen sprachlichen Realisierungen empirisch zu ermitteln und als Interpretationsgrundlage zu nutzen. Die Untersuchung stabiler idiomatischer Mehrwortverbindungen gehört eigentlich in den Gegenstandsbereich der linguistischen Teildisziplin „Phraseologie“; aber dort hat man sich bisher hauptsächlich mit allgemeinsprachlichen und weniger mit gattungsspezifischen „Phraseologismen“/Formeln und deren kommunikativen Funktionen beschäftigt. Dies gilt auch für die sprachliche Realisierung von Argumentations- und Persuasionshandlungen (vgl. Kindt: 2002). Deshalb kann man vorerst nur auf die verschiedenen, allerdings noch nicht systematisierten Resultate über Standardrealisierungen aus linguistischen Argumentationsanalysen zurückgreifen. Wie wichtig es ist, die betreffenden sprachlichen Formeln zu kennen, lässt sich jedoch schon an wenigen Beispielen verdeutlichen.

Für jeden, der schon einmal eine Argumentation nach dem Toulmin-Schema analysiert hat, dürfte klar sein, dass *es sei denn* eine stereotype Formel für die Ausnahmebedingung darstellt. Vielleicht hat auch der eine oder andere gemerkt, welcher aristotelische Topos mit der vor Satzgliedern positionierten Gradpartikel *selbst* signalisiert werden kann, nämlich der Mehr-Minder-Topos. Dieser Sachverhalt ist in der linguistischen Argumentationsforschung schon seit längerem bekannt (vgl. Kindt: 1994, 456, 465f.); und wenn man gezielt darauf achtet, bemerkt man, wie häufig dieser Topos in der Alltagskommunikation mit der Formel *selbst* angewendet wird. Besonders „beliebt“ ist in der politischen Kommunikation auch seine Kombination mit einer speziellen Variante des Autoritätstopos, nämlich wenn man sich für seine eigene Position auf politische Gegner beruft. Ein prototypisches Beispiel hierfür bildet die Schlagzeile eines NPD-Wahlplakats aus dem Jahr 1972: *Verzicht ist Verrat (sagte selbst Brandt – 1963)*; zugleich wird hier durch die hinzugefügte Zeitangabe 1963 eine Anwendung des Zeit- und des Inkonsistenztopos nahe gelegt, mit der die Unangemessenheit einer Handlung aufgrund des Widerspruchs zwischen früherem Reden und späterem Handeln inferiert werden soll.

Im Alltag werden wir jedoch tagtäglich auch mit sprachlichen Formeln konfrontiert, deren argumentative Funktion uns nicht bewusst ist und die teilweise auch in der Argumentationsforschung noch nicht ausreichend untersucht wurden. Was verbirgt sich beispielsweise hinter der immer wiederkehrenden Formel *ausgerechnet*? Eine willkürlich herausgegriffene Belegstelle aus einem Zeitungsbericht lautet: *Ausgerechnet vor dem entscheidenden EM-Qualifikationsspiel der deutschen Fußball-Nationalmannschaft am Samstag (17 Uhr/live im ZDF) gegen Island hat Felix Magath, Trainer des VfB Stuttgart, für Unruhe beim DFB gesorgt.* (Neue Westfälische: 10.10.2003). Auch

bei dieser Formel handelt es sich um ein „Signalwort“ für den Mehr-Minder-Topos, allerdings in der speziellen Variante, dass die besondere Kritikwürdigkeit eines Verhaltens erschlossen werden soll (vgl. Kindt: 1999, 34). Insofern ist eine Kombination mit dem Konsequenztopos erwartbar: Unruhe vor einem wichtigen Qualifikationsspiel der Nationalmannschaft zu stiften ist deshalb besonders unangemessen, weil das die negative Konsequenz haben könnte, dass die Mannschaft schlecht spielt, verliert und dann nicht an der Europameisterschaft teilnehmen dürfte.

3 Demonstrationsbeispiel

Das Plädoyer für eine integrative Rhetorikkonzeption im vorliegenden Beitrag zielt auf die Forderung ab, die Qualität von Beschreibungen und Erklärungen rhetorischer Prozesse zu verbessern und auf diese Weise den Stellenwert der Rhetorik als gesellschaftlich relevante und anwendbare Wissenschaft zu erhöhen. Einen wichtigen Hintergrund für diese Forderung bildet auch die Tatsache, dass Argumentation und Persuasion Bestandteile fast jeder Kommunikation sind, also einen sehr hohen Universalitätsgrad besitzen. Dies wird allerdings erst klar, wenn man die verschiedenen Kommunikationsgattungen systematisch durchgeht und anhand größerer Korpora entsprechende Quantitäten überprüft. Zu einer korrekten Einschätzung der Vorkommenshäufigkeit gelangt man aber erst dann, wenn man in der Lage ist, die zahlreichen impliziten persuasiven Handlungsrealisierungen zu identifizieren.

Es gibt viele Kommunikationsgattungen, bei denen man schon aufgrund der eigenen Alltagserfahrungen annehmen kann, dass sie längere argumentative/persuasive Gesprächs- bzw. Textpassagen enthalten. Hierzu zählen z.B. Verkaufsgespräche, Verhandlungen, Beratungsgespräche, Anklageschriften, Leserbriefe, wissenschaftliche Abhandlungen etc. Von punktuellen Ausnahmen abgesehen kann man allerdings nicht behaupten, die rhetorikrelevanten Komponenten dieser Gattungen seien bereits umfassend empirisch untersucht; und selbst bei der klassischen Gattung der politischen Rede steht eine den wünschenswerten Beschreibungs- und Erklärungsstandards genügende Forschung noch im Anfangsstadium. Gleichzeitig dürfte es von gesamtgesellschaftlichem Nutzen sein, wenn für die betreffenden Gattungen mehr wissenschaftlich fundiertes Wissen über manipulative rhetorische Strategien und geeignete Abwehrmöglichkeiten vorläge.

Die Breite des Erkenntnispotenzials rhetorischer und speziell argumentationsanalytischer Untersuchungen wird noch deutlicher, wenn man kommunikative Gattungen betrachtet, bei denen die Rolle von Argumentation und Per-

suation weniger evident ist. Ob es sich um Smalltalk, Alltagserzählungen, Zeitungsberichte, Bibeltexte, literarische Prosa oder Dramen handelt, fast immer kann man kürzere oder längere Passagen ausmachen, in denen Argumentationen explizit durchgeführt, implizite Folgerungen angelegt oder andere rhetorische Techniken angewendet werden. Deshalb erbringt eine genauere rhetorische Analyse auch in solchen Fällen oftmals interessante neuere Ergebnisse, die über bisher vorliegende Erkenntnisse hinausgehen.

Um die Möglichkeiten der textstrukturellen Methodik einer integrierten Rhetorikkonzeption zu illustrieren, soll nachfolgend der Beginn eines Wortprotokolls aus dem Tübinger Courtship-Projekt auf die Realisierung und Interaktion rhetorischer Strategien hin analysiert werden. In diesem Projekt ist mit der Untersuchung von Partnerwerbung eine Kommunikationsgattung ausgewählt worden, bei der man zu Recht das Vorkommen relevanter rhetorischer Strategien erwarten konnte. Dabei wurde, um einigermaßen vergleichbare Daten zu erhalten, ein Kommunikationsexperiment durchgeführt, bei dem jeweils eine männliche Person M die Aufgabe hatte, eine Frau F anzusprechen, mit ihr eine Unterhaltung zu beginnen sowie eine weitere Verabredung zu treffen, oder einen Adressenaustausch zu erreichen. In dem gleich zu betrachtenden Beispiel (PC 08) handelt es sich um ein via PC simuliertes Partysespräch, bei dem F instruiert war, sich gegenüber M zwar abweisend zu verhalten („M ist nicht der Typ von F“), aber das Gespräch nicht sofort abbrechen. Auch wenn die experimentellen Randbedingungen im Beispiel PC 08 zu einer teilweise unrealistischen Kumulation rhetorischer Strategien führen, darf man doch davon ausgehen, dass die im Einzelnen angewandten Techniken aus dem Standardrepertoire der Beteiligten stammen.

Bei der Einstiegsäußerung von M *Wer eine so attraktive Dame alleine stehen lässt, der gehört gestraft!* fällt im Vergleich zu anderen Gesprächen des Experiments und zur üblichen Kommunikationsgewohnheit auf, dass eine Begrüßung fehlt, mit der sonst ein kommunikativer Kontakt etabliert wird und die eine anschließende Gesprächseröffnung legitimiert. Das (möglicherweise experimentbedingte) Fehlen einer Begrüßung und einer geeigneten Themeneinleitung erleichtert es F, in ihrer Reaktion *Hm? Aha von wem sprechen Sie?* die gesprächsrhetorische Strategie des „sich dumm Stellens“ einzusetzen. Worum es M geht, dürfte sie – zumal im Kontext des experimentellen Settings – durchaus verstanden haben. Linguistisch präzisiert bietet die Äußerung von M gleich zwei für F günstige Anlässe, das gängige Verfahren einer Verständigungsproblembehandlung strategisch zu nutzen: Zum einen liegt das Referenzproblem vor, wer mit *eine so attraktive Dame* gemeint ist, und zum anderen das Problem, wer aus welchem Grund nach Meinung von M bestraft werden soll. Auf der Basis von Verhaltensbeobachtungen in größeren

Korpora kann man zumindest Hypothesen über die Funktion von Strategien formulieren, und in diesem Sinne lässt sich sagen, dass ein rekurrentes „sich dumm Stellen“ die perlokutive Funktion haben kann, den Kommunikationspartner in die Defensive zu drängen, zu verunsichern, vielleicht sogar von seinem ursprünglichen Vorhaben abzubringen. Letztere Zielsetzung ist evtl. dann erreichbar, wenn der Partner die scheinbaren Verständigungsproblembehandlungen als Strategie durchschaut und abduktiv eine Abwehrintention erschließt. Zielgerichtet ausgewählt oder evtl. mit perlokutiver Mitteilungsin-tention formuliert könnte auch die in der Frage von F benutzte Anrede *Sie* sein; zumindest fällt auf, dass sich viele der studentischen Versuchspersonen im Unterschied zu PC 08 von Anfang an duzen.

In seiner zweiten Äußerung *Ich meinte eigentlich Dich* klärt M das erste Problem und interpretiert damit die Frage von F indirekt in der Weise, dass F sich (zumindest u.a.) auf dieses erste Problem bezogen hat. Was das zweite Interpretationsproblem betrifft, so expliziert M erst später, wie er seine erste Äußerung verstanden haben möchte. Trotzdem kann man schon den zugrunde liegenden inferenzsemantischen Effekt dieser Äußerung benennen. Mit einer *Wer..., der...*-Formulierung wird eine Regularität angegeben. Wenn man als singuläre Prämisse eine Aussage der Form *X lässt eine so attraktive Dame alleine stehen* annimmt, dann kann man die Konklusion *X gehört gestraft* ableiten. Für das verbleibende Referenzproblem, auf welche Person die Regularität angewendet werden soll, gibt es in der Situation zwei (sich nicht zwangsläufig ausschließende) Interpretationsmöglichkeiten: Zum einen könnte M annehmen, dass F mit einem Partner auf der Party ist, der sie (rücksichtsloserweise) momentan allein gelassen hat. Zum anderen könnte M sich selbst meinen, und dann wäre die Äußerung indirekt als Rechtfertigung oder sogar als Eigenlob dafür zu verstehen, dass er F anspricht. In beiden Fällen ist nach einer Begründung der Regularität zu fragen, und dafür liegt eine Anwendung des Konsequenztopos und eines moralischen Schlusses nahe: Neben der negativen Konsequenz des Alleingelassenseins der betreffenden Dame ist es für den jeweiligen Mann von Nachteil, dass er sich das Zusammensein mit ihr entgehen lässt, und dass vielleicht ein anderer Mann die Gelegenheit nutzt, sie ihm „wegzuschnappen“. Negative Konsequenzen einer Handlung wesentlich in Kauf zu nehmen ist aber nach üblichen Moralvorstellungen v.a. dann strafwürdig, wenn andere Personen gravierend davon betroffen sind. Insofern hebt M vermutlich inferenziell auf die negativen Konsequenzen für F ab und versucht sich auf diese Weise bei F „einzuschmeicheln“, nämlich als jemand, der mitfühlend ist und sich für ihre Interessen einsetzt. Bei Wahl der zweiten Interpretationsmöglichkeit müsste überdies das Kontrapositionsgesetz angewendet werden, die Regularität also quasi umformuliert werden in *Wer nicht*

bestraft werden möchte, der darf eine so attraktive Dame nicht alleine stehen lassen. Dass M die intendierte Konklusion nicht explizit ausspricht, ist vermutlich strategisch motiviert. Denn wenn er den eventuellen Begleiter von F meint, dann wäre es ungeschickt, den indirekten Vorwurf an ihn und das zugehörige Einschmeicheln bei F noch expliziter in der Einleitungsäußerung zu formulieren; und falls M sich selbst meint, dann wäre eine explizitere Version seiner Rechtfertigung ebenfalls unzweckmäßig. Dasselbe gilt für das in der ersten Äußerung versteckte Kompliment an F; hier wendet M die bekannte Präsuppositionsstrategie an, indem er die Zuschreibung von Attraktivität indirekt innerhalb eines Referenzaktes vornimmt.

Unmittelbar im Anschluss an seine zweite Äußerung bietet M in einer dritten Äußerung an: *Du kannst mich duzen* und reagiert damit auf die von F gewählte formellere Anrede. Das Duzangebot weist F mit der Äußerung *Ich weiß, dass ich das KANN – ich möchte es aber nicht* zurück und erteilt M damit eine erste deutliche „Abfuhr“. Dabei bedient sich F erneut einer auf mangelndes Kooperationsinteresse hinweisenden strategischen Nutzung eines Verständigungsverfahrens, nämlich der gesprächsrhetorischen Technik des „Wörtlichnehmens“: Die dritte Äußerung von M *Du kannst mich duzen* stellt eine konventionalisierte Angebotsformulierung dar; F interpretiert diese Äußerung aber so, als habe M sie auf die Möglichkeit des Duzens hinweisen wollen. Darüber hinaus ist die Äußerung von F sogar als Vorwurf an ihn zu verstehen, er habe ihr etwas mitteilen wollen, was sie längst wusste. Dass F das Duzen so explizit und so drastisch zurückweist, muss für M erklärungs-würdig sein. Für ihr Verhalten kommen verschiedene abduktiv zu inferierende Ursachen in Frage. Entweder ist ihr Verhalten in bestimmten Persönlichkeitseigenschaften oder einer momentanen Stimmung begründet; diese Möglichkeit zu thematisieren oder zugehörige Vorwürfe zu erheben wäre für das Vorhaben von M kontraproduktiv. Oder die Reaktion von F hängt mit Persönlichkeitseigenschaften von M oder seinem bisherigen Verhalten zusammen. Solange M nicht davon ausgehen muss, dass F seine Person generell negativ beurteilt, dürfte M es für ratsam halten, eine Konfliktentschärfungsstrategie zu verfolgen und insbesondere ihren Anredewunsch zu respektieren: er sagt nämlich zunächst *Wie Sie wünschen* und ist offensichtlich anschließend um Schadensbegrenzung bemüht: *Ich hoffe ich war nicht unhöflich*. Genauer betrachtet liegt dieser zweiten Äußerung eine semantische Abgrenzungsstrategie zugrunde, nach der sein möglicherweise von F als negativ bewertetes Verhalten zumindest als nicht sozial unverträglich eingestuft wird. Grundsätzlich geht es bei dieser Strategie im Sinne der Theorie der kognitiven Dissonanz darum, zu vermeiden, dass die Bewertung des Verhaltens von M durch F so negativ wird, dass F insgesamt eine negative Einstellung zur Per-

son von M entwickelt (dass F experimentbedingt von vornherein eine negative Einstellung zu M hat, weiß M ja nicht).

Die nächsten drei aufeinanderfolgenden Äußerungen von F bzw. M demonstrieren einen mit Hilfe von Adversativkonstruktionen geführten rhetorischen „Kampf“ um die Geltung relevanter Prämissen für eine zu inferierende Verhaltens- und Persönlichkeitsbeurteilung von M. F bestätigt zwar das Nichtvorliegen von Unhöflichkeit, schreibt M aber eine andere negativ konnotierte Persönlichkeitseigenschaft zu: *Unhöflich würde ich es nicht nennen – etwas selbstüberzeugt vielleicht*. Letztere Eigenschaft zu besitzen gesteht M ein, versucht aber, den Grad der negativen Bewertung niedrig zu halten: *Ja, das bin ich, aber ist das schlimm?* Daraufhin gesteht F zwar zu, dass keine maximal negative Bewertung zuzuschreiben ist, sie kategorisiert die Eigenschaft der Selbstüberzeugtheit aber als unzumutbar: *Keine Katastrophe. Aber im Hinblick auf Ihre „Versuche“ nicht unbedingt förderlich*. Grundsätzlich besteht die semantische Funktion dieser Gegensatzkonstruktionen jeweils darin, bestimmte Inferenzen zu blockieren und andere zu induzieren. Konkret betrifft dies die Höhe des Werts emotiver Evaluationen, die anzusetzenden Grunddimensionen sowie die relevanten Bewertungsaspekte. Hinsichtlich der Werthöhe macht F Zugeständnisse, bezüglich der Grunddimensionen hebt sie mit der Prädikation *selbstüberzeugt* beim Bewertungsaspekt des Sozialverhaltens vermutlich auf die Werte *unangenehm* und *schwach* ab und stuft schließlich auch die Verhaltensfunktionalität ebenfalls als *schwach* ein. Eine genauere Aufschlüsselung der Prädikationen von F in die drei Osgoodschen Dimensionen ist ohne genauere lexikalische Analyse schwierig; allerdings belegt die Verwendung des Signalworts *Katastrophe* (das eindeutig alle drei Dimensionen aktiviert) die Relevanz des zugehörigen emotiven semantischen Raums.

Die zuletzt genannte Äußerung von F enthält auch eine Präsupposition hinsichtlich einer abduktiv erschlossenen Intentionzuschreibung, die F nutzt, um mit einer impliziten Anwendung des Konsequenztopos zu dem Urteil *nicht unbedingt förderlich* zu gelangen. Diesen Abduktionsschluss weist M anschließend mit einer prototypischen sprachlichen Realisierung einer Verharmlosungsstrategie (*Ich wollte einfach ...*) zurück und paraphrasiert als Beleg für die Harmlosigkeit seiner Kontaktinitiative seine Einleitungsäußerung, und zwar in der Interpretationsversion, er habe sich über die Situation und das Verhalten des Begleiters von F gewundert: *Versuche? Ich wollte einfach mit Ihnen ins Gespräch kommen und ich kann mir nicht vorstellen, dass so eine gutaussehende Dame allein hier ist. Und ihr Begleiter muss ...* Mit dieser Interpretationsversion setzt sich M allerdings unter den Zugzwang, seine Bestrafungsthese zu wiederholen. F verschärft diesen Zugzwang gesprächsre-

torisch mit *Ja bitte? Was muss mein Begleiter?*, und als M mit *Er ...* beginnen will, seine These noch einmal zu formulieren, unterbricht sie ihn – die Inadäquatheit seiner These vorwegnehmend – gleich wieder und stellt die Gegenthese auf *Er muss demnächst eintreffen, das ist richtig*. Auch diese Unterbrechungstechnik ist eine typische gesprächstheoretische Strategie, mit der ein Relevanzunterschied zwischen eigener und Partneräußerung signalisiert wird. Erst danach kann M seine Thesenformulierung erneuern *Er muss bestraft werden, finden Sie nicht?*

Das Setzen von These und Gegenthese stellt eine typische Quaestio-Konstellation dar. Dabei ist interessant, dass die Gegenthese von F nicht unmittelbar die Negation der These von M bildet; vielmehr stellt F klar, welcher Sachverhalt legitimerweise aus der vorliegenden Situation ableitbar ist, und weist nur indirekt die viel weitgehendere Konklusion von M zurück. Nach Ms Thesenformulierung bringt sie dann mit einer typischen Provokationsstrategie Einwände gegen seine These vor, indem sie problematisiert, wofür ihr Begleiter bestraft werden sollte, und als Beispiel zwei mögliche, nicht strafwürdige Ursachen für die Nichtanwesenheit ihres Begleiters nennt: *Wofür? Dafür, dass er den Zug verpasst hat – oder überfahren wurde?* Damit beweist F die Haltlosigkeit der These von M aufgrund der Tatsache, dass er keinerlei Informationen über die zugrunde liegenden Begleitumstände besaß und deshalb keinen abduktiven Rückschluss auf die Ursachen des Alleinseins von F bzw. das Verhalten ihres Begleiters hätte ziehen dürfen.

An dieser Stelle soll die Analyse des Wortprotokolls PC 08 abgebrochen werden. Natürlich kann und muss man, wenn man sich für Persuasion interessiert, nicht jede Kommunikation so detailliert untersuchen, wie dies eben getan wurde. Aber es dürfte deutlich geworden sein, dass die aufgezeigten logischen, linguistischen und psychologischen Aspekte prinzipiell immer eine wichtige Rolle spielen können und deshalb ggf. punktuell zu berücksichtigen sind. Dies gilt unabhängig davon, ob ein Experiment über persuasive Wirkungen durchgeführt werden soll, ob man rhetorische Strategien entdecken und explizieren möchte oder ob logische Zusammenhänge in Argumentationsmustern zu rekonstruieren sind. Für jede solcher Zielsetzungen kann es nützlich oder erforderlich sein, im breiteren theoretischen und empirischen Rahmen einer integrativen Rhetorikkonzeption zu arbeiten und dann entsprechend differenziertere sowie besser abgesichertere Resultate zu erreichen.

4 Literatur

- Albers, W. (1997), *Foundations of the theory of prominence in the decimal system III* (Working Paper No. 269), Institute of Mathematical Economics, Universität Bielefeld.
- Aristoteles (1980), *Rhetorik*, übers. v. F.G. Sieveke, München.
- Bausch, K.-H./S. Grosse (Hgg. 1985), *Praktische Rhetorik: Beiträge zu ihrer Funktion in der Aus- und Fortbildung; Auswahlbibliographie*, Mannheim.
- Bohner, G. u.a. (2003), „When small means comfortable: Relations between product attributes in two-sided advertising“, *Journal of Consumer Psychology*, 13, 454-463.
- Brünner, G. u.a. (Hgg. 1999), *Angewandte Diskursforschung*, Bd. 1, Wiesbaden.
- Burkhardt, A./K. Papet (Hgg. 2000), *Sprache des deutschen Parlamentarismus*, Wiesbaden.
- Cole, P./J.L. Morgan (Hgg. 1975), *Syntax and semantics III: Speech acts*, New York.
- Deppermann, A./M. Hartung (Hgg. 2003), *Argumentieren in Gesprächen*, Tübingen.
- Elster, J. (Hg. 1986), *Rational Choice*, Oxford (= Readings in social and political theory).
- Festinger, L. (1957), *A theory of cognitive dissonance*, Evanston.
- Gigerenzer, G./P.G. Goldstein (1996), „Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality“, *Psychological Review*, 103, 650-669.
- Grice, H. P. (1975), „Logic and conversation“, in: Cole, P./J.L. Morgan (Hgg.), *Syntax and semantics III: Speech acts*, New York, 41-58.
- Hagemann, J./S.F. Sager (Hgg. 2003), *Schriftliche und mündliche Kommunikation: Begriffe, Methoden, Analysen*, Tübingen (= Stauffenburg-Festschrift zum 65. Geburtstag von Klaus Brinker).
- Hempel, C. G./P. Oppenheim (1948), „Studies in the logic of explanation“, *Philosophy of Science*, 15, 135-175.
- Herzog, R. (1998), „Rhetorik in der Demokratie“, in: Ueding, G./Th. Vogel (Hgg.), *Von der Kunst der Rede und Beredsamkeit*, Tübingen, 205-215.
- Iványi, Z./A. Kertész (Hgg. 2001), *Gesprächsforschung: Tendenzen und Perspektiven*, Frankfurt a.M. u.a. (= MetaLinguistica, 10).
- Johnson-Laird, Ph.N. (1983), *Mental models*, Cambridge.
- Kallmeyer, W. (Hg. 1996), *Gesprächsrhetorik: rhetorische Verfahren im Gesprächsprozess*, Tübingen (= Studien zur deutschen Sprache, 4).
- Kienpointner, M. (1992), *Alltagslogik: Struktur und Funktion von Argumentationsmustern*, Stuttgart-Bad Cannstatt (= Problemata, 126).
- Kienpointner, M. (2003), „Ideologie und Argumentation in TV-Wahldebatten“, in: Deppermann, A./M. Hartung (Hgg.), *Argumentieren in Gesprächen*, Tübingen, 64-87.
- Kienpointner, M./W. Kindt (1997), „On the problem of bias in political argumentation. An investigation into discussion about political asylum in Germany and Austria“, *Journal of Pragmatics*, 27, 555-585.
- Kindt, W. u.a. (2003), „Die Waffen der Rhetorik. Illegitime Argumentations- und Emotionalisierungsstrategien im Irak-Konflikt“, *Frankfurter Rundschau* vom 07.03.2003, 9.
- Kindt, W. (1988), „Zur Logik von Alltagsargumentationen“, *Fachberichte Informatik*, 3/1988, Koblenz.

- Kindt, W. (1992a), „Argumentation und Konfliktaustragung in Äußerungen über den Golf-Krieg“, *Zeitschrift für Sprachwissenschaft*, 11, 189-215.
- Kindt, W. (1992b), „Organisationsformen des Argumentierens in natürlicher Sprache“, in: Paschen, H./L. Wigger (Hgg.), *Pädagogisches Argumentieren. Konzepte – Analysen – interdisziplinäre Alternativen*, Weinheim, 95-120 (= Beiträge zur Theorie und Geschichte der Erziehungswissenschaft, 12).
- Kindt, W. (1994), „Nichtmonotonie und Relevanz. Zwei zentrale inferenztheoretische Aspekte der Dynamischen Semantik“, *Sprachwissenschaft*, 19, 455-482.
- Kindt, W. (1995), „Wie die Strategie der Emotionalisierung auf die Delegierten wirkte“, *Frankfurter Rundschau* vom 08.12.1995, 20.
- Kindt, W. (1997), „Zur Theorie und Empirie der Inferenzforschung“, in: Pohl, I. (Hg.), *Methodologische Aspekte der Semantikforschung*, Frankfurt a.M., 35-55.
- Kindt, W. (1999a), „Interpretationsmethodik“, in: Brünner, G. u.a. (Hgg.), *Angewandte Diskursforschung*, Bd. 1, Opladen, Wiesbaden, 69-92.
- Kindt, W. (1999b), „Was sollte man in der Schule über Argumentation lehren?“, *Der Deutschunterricht*, 5/99, 26-36.
- Kindt, W. (2000), „Argumentationskultur in Bundestagsreden“, in: Burkhardt, A./K. Papet (Hgg.), *Sprache des deutschen Parlamentarismus*, Wiesbaden, 319-335.
- Kindt, W. (2001a), „Argumentationsanalyse, ein Stiefkind der Diskursforschung“, in: Iványi, Z./A. Kertész (Hgg.), *Gesprächsforschung: Tendenzen und Perspektiven*, Frankfurt a.M. u.a., 169-183 (= *MetaLinguistica*, 10).
- Kindt, W. (2001b), „Neue Wege der Inferenzforschung“, in: Sichelschmidt, L./H. Stroher (Hgg.), *Sprache, Sinn und Situation*, Wiesbaden, 109-124.
- Kindt, W. (2002), „Kommunikative Funktionen von Sprichwörtern: Ein Beispiel für die notwendige Verbindung von Phraseologie und Pragmatik“, in: Piirainen, E./I.T. Piirainen (Hgg.), *Phraseologie in Raum und Zeit*, Hohengehren, 273-286.
- Kindt, W. (2003), „Werbung, Argumentation und logische Analyse“, in: Hagemann, J./ S.F. Sager (Hgg.), *Schriftliche und mündliche Kommunikation: Begriffe, Methoden, Analysen*, Tübingen, 145-154 (= *Stauffenburg-Festschrift zum 65. Geburtstag von Klaus Brinker*).
- Klein, J. (1987), *Die konklusiven Sprechhandlungen. Studien zur Pragmatik, Semantik, Syntax und Lexik von Begründen, Erklären-Warum, Folgern und Rechtfertigen*, Tübingen (= Reihe germanistische Linguistik, 76).
- Knape, J. (2003), „Persuasion“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 6, Sp. 874-907.
- Kolmer, L./C. Rob-Santer (2002), *Studienbuch Rhetorik*, Paderborn, u.a. (= *Rhesis-Arbeiten zur Rhetorik und ihrer Geschichte*, 1).
- von Kutschera, F. (1972), *Wissenschaftstheorie*, Bd. 1, München.
- Lee, Y.H./C. Mason (1999), „Responses to information incongruity in advertising: The role of expectancy, relevancy and humor“, *Journal of Consumer Research*, 26, 156-169.
- Meier, Ch. (1997), *Arbeitsbesprechungen: Interaktionsstruktur, Interaktionsdynamik und Konsequenzen einer sozialen Form*, Opladen (= *Studien zur Sozialwissenschaft*, 187).
- Nothdurft, W. u.a. (1994), *Beratungsgespräche – Analyse asymmetrischer Dialoge*, Tübingen (= *Forschungsberichte des Instituts für Deutsche Sprache Mannheim*, 61).
- Osgood, Ch. u.a. (1957), *The measurement of meaning*, Urbana.

- Osterkamp, S. u.a. (2000), „Verhandlung und Argumentation“, *Zeitschrift für Angewandte Linguistik*, 33, 3-44.
- Ottmers, C. (1996), *Rhetorik*, Stuttgart.
- Paschen, H./L. Wigger (Hgg. 1992), *Pädagogisches Argumentieren. Konzepte – Analysen – interdisziplinäre Alternativen*, Weinheim (= Beiträge zur Theorie und Geschichte der Erziehungswissenschaft, 12).
- Piirainen, E./I.T. Piirainen (Hgg. 2002), *Phraseologie in Raum und Zeit: Akten der 10. Tagung des Westfälischen Arbeitskreises „Phraseologie/Parömiologie“ (Münster, 2001)*, Baltmannsweiler (= Phraseologie und Parömiologie, 10).
- Pohl, I. (Hg. 1997), *Methodologische Aspekte der Semantikforschung: Beiträge der Konferenz „methodologische Aspekte der Semantikforschung“ an der Universität Koblenz-Landau/Abteilung Landau (1996)*, Frankfurt a.M. u.a. (= Sprache – System und Tätigkeit, 22).
- Rickheit, G./H. Strohner (2003), „Inferenzen“, in: Rickheit, G. u.a. (Hgg.), *Psycholinguistik – Psycholinguistics. Ein internationales Handbuch – An international handbook*, Berlin/New York, 566-577 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 24).
- Rickheit, G. u.a. (Hgg. 2003), *Psycholinguistik – Psycholinguistics. Ein internationales Handbuch – An international handbook*, Berlin/New York (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 24).
- Rieser, H. (1985), „Dialektik und Rhetorik in der Alltagsrede“, in: Bausch, K.-H./S. Grosse (Hgg.), *Praktische Rhetorik*, Mannheim, 74-81.
- Sichelschmidt, L./H. Stroher (Hgg. 2001), *Sprache, Sinn und Situation*, Wiesbaden.
- Toulmin, St. (1958), *The uses of argument*, Cambridge.
- Tversky, A./D. Kahneman (1986), „The framing of decisions and the psychology of choice“, in: Elster, J. (Hg.), *Rational Choice*, Oxford, 123-141 (= Readings in social and political theory).
- Ueding, G./B. Steinbrink (1994), *Grundriß der Rhetorik*, Stuttgart.
- Ueding, G./Th. Vogel (Hgg. 1998), *Von der Kunst der Rede und Beredsamkeit*, Tübingen.