

*Walther Kindt*

## LINGUISTISCHE RHETORIK

### 1. Einleitung

Schon im Zusammenhang mit meinen ersten Arbeiten zur empirischen Analyse natürlichsprachiger Argumentationen (vgl. Kindt 1992a,b) wurde deutlich, dass es einer neuen Forschungsrichtung bedarf, in der eine systematische Verbindung zwischen Theorien und Methoden aus Linguistik und Rhetorik hergestellt wird. Die nachfolgenden Arbeiten, die dasselbe belegen, kann ich hier nicht alle aufzählen. Aufgabe dieser Forschungsrichtung, die man „Linguistische Rhetorik“ nennen kann, muss es sein, verschiedene linguistisch relevante und in der Rhetorik bisher vernachlässigte Fragestellungen zu untersuchen. Umgekehrt sollten Erkenntnisse aus Logik und Rhetorik genutzt werden, um eine angemessene Modellierung bestimmter, linguistisch bisher nur unzureichend erfasster kommunikativer Phänomene wie z.B. der Zuschreibung von inferenziellen Bedeutungen und Funktionen zu Äußerungen zu erreichen. Warum es notwendig ist, entsprechende Ziele zu verfolgen, lässt sich gut am Beispiel der Topostheorie illustrieren. Einerseits wird bei Verwendung eines Topos in einer Argumentation stets auf einschlägige sprachliche Mittel zurückgegriffen. Der Einfachheit halber und aus Gründen der wünschenswerten Verständlichkeit bedienen sich Äußerungsproduzenten dabei häufig bestimmter Standardformulierungen bzw. Indikatoren. Das bedeutet für die empirische Erforschung von Argumentationen, dass man die betreffenden Formulierungen möglichst kennen und vorher ermittelt haben sollte, wenn man in einem Untersuchungsmaterial die Topoanwendungen korrekt und vollständig erfassen möchte. Deshalb hatte ich auch schon seit langem die Idee, dass man ein entsprechendes Indikatorenlexikon erstellen sollte. Andererseits wird die Identifizierungsaufgabe dadurch erschwert, dass wegen der in der natürlichsprachigen Kommunikation zu beobachtenden und ökonomiebedingten Tendenz zu impliziten Ausdrucksformen selbst bei Vorliegen eines Indikators nicht immer eindeutig auf den jeweils

zugehörigen Topos rückgeschlossen werden kann, also erst recht nicht bei indirekten sprachlichen Realisierungen. Insofern benötigt man für die Bestimmung der Bedeutung und Funktion einer argumentativen Äußerung häufig zusätzliches Wissen über durchzuführende Inferenzprozesse (vgl. Kindt 2007). Das soll an folgendem Beispiel veranschaulicht werden.

(A) *Die Rhetorikstudentin Maria kennt die argumentative Funktion von wer-der-Konstruktionen nicht. Aber ihr Dozent auch nicht.*

Obwohl es in der Aussage (A) keinen direkten sprachlichen Hinweis auf den Mehr-Minder-Topos (vgl. Aristoteles 1980: 146) gibt, wenden Rezipienten ihn möglicherweise auf (A) an (auch wenn ihnen das nicht bewusst ist) und sie können dann aufgrund ihres Welt- und Argumentationswissens die Folgerung ziehen, dass das fehlende Wissen der Studentin angesichts der Unkenntnis des Dozenten erwartbar und ihr deshalb nicht vorzuwerfen ist. Als Prämisse für diese Folgerung muss man insbesondere die implizite Regularität ergänzen, dass ein Rhetorikdozent i. Allg. mehr Fachwissen besitzt als seine Studierenden. Die Sprecherintention, dass der Mehr-Minder-Topos angewendet werden soll, wird häufig mit dem einem Satzglied vorangestellten Indikator selbst deutlich gemacht. Statt (A) würde man dann äußern:

(A') *Selbst der Rhetorikdozent von Maria kennt die argumentative Funktion von wer-der-Konstruktionen nicht. (Also warum sollte Maria sie dann kennen?)*

Angemerkt sei in diesem Zusammenhang noch: Die wer-der-Konstruktion bildet einen Indikator für die Formulierung von Regularitäten und für die Schlussregel, mit der zugehörige Folgerungen gezogen werden; das kann man sich leicht am Gebrauch der zahlreichen, diese Konstruktion nutzenden Redewendungen klar machen (z.B. an *Wer Ohren hat zu hören, der höre oder Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben*). Insgesamt gesehen ergibt sich aus dem Beispiel schon: Rhetorische Kompetenz sollte sowohl ein ausreichendes argumentationslogisches Wissen, als auch die explizite Kenntnis einschlägiger sprachlicher Formulierungen umfassen.

## 2. Generelle empirische Zielsetzung

Argumentation und Persuasion hat man in Linguistik und Rhetorik bisher nur in bestimmten speziellen kommunikativen Gattungen und Kontexten untersucht. Damit wird sowohl die Universalität als auch die empirische Vielfalt beider Kommunikationsformen unterschätzt. Beispielsweise versucht Ottmers

(1996) die in der Rhetorik übliche Beschränkung der Betrachtung auf die drei klassischen Redegattungen (Beratungs-, Gerichts- und Festrede) mit den Worten zu rechtfertigen: „Schon in der Antike repräsentieren diese drei Gattungen keineswegs alle bekannten Arten der Rede, doch konzentrieren sich die Lehrschriften auf diese Gattungstrias, weil sie ausreicht, um sämtliche Aspekte der mündlichen und schriftlichen Beredsamkeit zu demonstrieren und zu erläutern [...]“ (S. 18). Die hier zur Rechtfertigung vorgebrachte pauschale Behauptung, trotz der betreffenden Einschränkung würden alle relevanten Aspekte behandelt, beruht auf einer problematischen Anwendung des Autoritätstopos und hält einer empirischen Überprüfung auch nicht stand; beispielsweise werden in Verkaufsgesprächen sehr spezielle, in den drei klassischen Gattungen nicht vorkommende rhetorische Strategien eingesetzt. Damit muss es das generelle Ziel der Linguistischen Rhetorik sein, Regeln, Strategien und zugehörige Realisierungsformen von Argumentation und Persuasion im Detail und empirisch vollständig, also im Prinzip in sämtlichen Vorkommensmöglichkeiten, zu erfassen; allerdings kann dabei die Untersuchung von Strategien zur Herstellung von Verständlichkeit (*perspicuitas*) ausgeklammert werden, weil sie in den Aufgabenbereich der Semantik gehört.

Um zu illustrieren, dass Argumentationen in fast jeder Kommunikation vorkommen, habe ich Studierende in Lehrveranstaltungen häufig aufgefordert, beliebige Text- oder Gesprächsausschnitte zu suchen, in denen ihrer Meinung nach nicht argumentiert wird. Bei genauerer Analyse stellt sich dann aber i. Allg. heraus, dass auch die angeführten Beispiele nicht ohne Argumentation auskommen. Selbst für Gedichte gilt das, es sei denn sie dienen ausschließlich einer Darstellung der sog. ‚reinen lyrischen Substanz‘. Betrachten wir als exemplarischen Beleg die erste Strophe eines bekannten Gedichts von Stefan George aus dem Jahr 1897.

*Komm in den totgesagten Park und schau:  
Der schimmer ferner lächelnder gestade  
Der reinen wolken unverhofftes blau  
Erhellte die weiher und die bunten pfade.*

Aufforderungen werden oft genauer begründet. Das gilt auch für die Aufforderung in der ersten Gedichtzeile; denn nachfolgend werden im Einklang mit dem zentralen alltagslogischen Schlussmuster des Konsequenztopos (*argumentum ex*

consequentibus; vgl. Aristoteles 1980: 150-51) die positiven Konsequenzen eines Gangs in den herbstlichen Park geschildert und hieraus ist die Angemessenheit der entsprechenden Handlung zu folgern. George stellt die betreffenden Konsequenzen aber nicht rein sachlich dar, sondern ‚malt‘ sie auch affektiv aus und darin liegt die den alltagslogischen Schluss überlagernde persuasive Strategie. Zugleich widerlegt er mit seiner Schilderung das von irgendjemand geäußerte negative Urteil über den Park (*totgesagt*). Somit zeigt das Gedichtbeispiel, dass es sich fast immer lohnt, Äußerungen sowie ihre unmittelbare sprachliche Umgebung kleinteilig auf Argumentationen hin zu analysieren.

Statt das universelle Vorkommen von Argumentation und Persuasion ausschließlich empirisch nachzuweisen, kann man sich auch theoretisch überlegen, worauf dieser Sachverhalt zurückzuführen ist. Er hängt nämlich damit zusammen, dass sehr viele in der Kommunikation durchgeführte Sprechhandlungen argumentationsinduzierend sind, d.h. dass sie eine begleitende Argumentation nahelegen oder sogar erfordern. Besonders häufig geht es in der Kommunikation um die Übermittlung von für die Rezipienten neuen Sachinformationen. Dabei stellt sich immer die Frage, ob die dargestellten Sachverhalte wirklich gelten. Sofern dies in irgendeiner Weise problematisch ist, ergibt sich ein Begründungszwang und Produzenten kommen möglichen Rückfragen oder Zweifeln von Rezipienten oft zuvor, indem sie ihre Aussagen prophylaktisch begründen. Allerdings lässt sich ein eindeutiger Geltungsnachweis oft gar nicht erbringen und das kann zum Einsatz persuasiver Mittel führen, der die Lückenhaftigkeit oder Inkorrektheit der Argumentation verdecken soll. Wenn die Geltung eines mitgeteilten Sachverhalts aber nicht strittig ist, dann interessieren sich Menschen häufig dafür, welche Ursachen er hat; d.h. man sucht nach einer Erklärung für ihn und muss ebenfalls argumentieren. Weiterhin gibt es eine große Zahl von Sprechhandlungen (z.B. Entscheiden, Auffordern, Beraten u.Ä.), in denen die Frage aufgeworfen wird, ob die Durchführung einer bestimmten Handlung in der Vergangenheit angemessen war oder in der Zukunft sein wird; hierzu sind neben einer Argumentation über die verschiedenen zu berücksichtigenden Handlungskonsequenzen evtl. noch weitere Begründungsaspekte zu diskutieren, also insbesondere: Wer ist für die Durchführung der Handlung zuständig? Sind die notwendigen Voraussetzungen für die Durchführung erfüllt? Schließlich werden in Äußerungen – wie schon in der Einleitung erläutert – aus verständigungsökonomischen Gründen oder aber aus strategischen Erwägungen heraus nicht immer alle Informationen, die mitgeteilt werden sollen, auch explizit

ausgesprochen. In einem solchen Fall müssen Rezipienten also selbst noch bestimmte Folgerungen aus der jeweiligen Äußerung ziehen und auch diese Folgerungshandlung wird hier dem Argumentationsbereich zugerechnet, weil die Folgerungsbeziehung die logische Grundlage für sämtliche argumentativen Handlungen bildet.

Natürlich ist es zweckmäßig, in der Linguistischen Rhetorik mit besonderer Intensität solche Kommunikationsgattungen zu untersuchen, bei denen aufgrund ihrer Aufgabenstellung an bestimmten Stellen das Erfordernis oder die Möglichkeit, zu argumentieren und persuasive Strategien einzusetzen, besonders groß ist. Man könnte jetzt eine lange Liste von Gattungen angeben, für die das gilt. Neben den bekannten Redegattungen gehören hierzu u.A.: verbale Konfliktaustragungen, Reklamationen, Verhandlungen, Verkaufsgespräche, Werbung, Talkshows etc. Auch wenn es in der Linguistik schon zahlreiche Untersuchungen über kommunikative Gegebenheiten in diesen Gattungen gibt, so wurden die Forschungsaspekte von Argumentation und Persuasion doch bisher nur relativ stiefmütterlich behandelt. Insofern ist es an der Zeit, die entsprechenden Defizite auszugleichen. Hierzu müssen einerseits qualitative und quantitative Korpusanalysen durchgeführt werden; andererseits sind auch Experimente u.A. zur Überprüfung von Funktionshypothesen erforderlich, wie sie in Persuasionforschung der Psychologie – wenn auch teilweise ohne ausreichende argumentationstheoretische Grundlage – üblich sind (vgl. z.B. Bohner et al. 2003, Ziegler 2009).

### 3. Die Identifizierung von Topoi und sprachlichen Indikatoren

Aus Platzgründen kann hier kein Überblick über bereits erreichte Resultate empirischer Untersuchungen im Sinne von Abschnitt 2 gegeben werden. Stattdessen soll ein m.E. vorrangig zu verfolgendes Ziel genannt und die zugehörige Methodik genauer dargestellt werden (vgl. hierzu auch Kindt 2008). Eine exemplarische Illustration der Vorgehensweise folgt im nächsten Abschnitt. Dabei geht um die schon in der Einleitung angesprochene Aufgabe einer empirischen Ermittlung von Topoi und ihrer sprachlichen Indikatoren. Diese Aufgabe ist je nach Topostyp unterschiedlich relevant und unterschiedlich schwierig. Besonders wichtig und in gewissem Sinne relativ einfach ist die Identifizierung der Schlussstopoi und ihrer Indikatoren. Die Relevanz dieser Topoi ergibt sich daraus, dass sie die universellen alltagslogischen Schlussregeln bilden, die

Argumentationen jeweils zugrunde liegen und die man in jedem Fall für Analysen kennen muss. Im Prinzip ist die Identifikationsaufgabe bei diesen Topoi noch einfach, weil es vergleichsweise nur sehr wenige von ihnen gibt und auch die Zahl der zugehörigen Indikatoren relativ klein ist. Leider hat es aber bisher niemand geschrieben, das wünschenswerte Indikatorenlexikon für Schluss-*topoi*. Eine Schwierigkeit für die Erstellung eines solchen Lexikons besteht wieder darin, dass die betreffenden Schlussregeln i. Allg. nicht sprachlich explizit gemacht werden und dass man ihre Anwendung deshalb oft nur an Indikatoren erkennen kann, die in einem der zugehörigen und standardmäßig versprachlichten Argumente vorkommen, also in einem Argumenttopos. Wird z.B. im Zusammenhang mit der Diskussion über eine bestimmte Handlung bei einem dabei vorgebrachten Argument die Aussageform *Die Handlung x hat die Folge y* benutzt, dann wird das i. Allg. auf die Verwendung des Konsequenztopos hindeuten. Noch indirekter ist die Indikatorfunktion in folgendem Beispiel realisiert: Ein Mann wird gefragt, warum er seinen Lottogewinn auf die Sparkasse gebracht und nicht in Aktien angelegt hat; darauf antwortet er mit dem Sprichwort (Gemeinplatztupos) *Lieber einen Spatz in der Hand als eine Taube auf dem Dach*. Aus dieser Antwort, in der der Indikator *lieber* vorkommt, ist die in der Argumentation des Mannes implizit bleibende Aussage ableitbar, dass ihm ein zwar geringerer, aber mit Sicherheit zu erreichender Zinsertrag lieber ist als eine höhere, aber mit einem größeren Auszahlungsrisiko verbundene Aktiendividende. Diese Aussage bildet ein typisches, unmittelbar zum sog. zweiseitigen Konsequenztopos gehöriges und standardmäßig ebenfalls mit dem Indikator *lieber* formuliertes Argument; danach ist von zwei möglichen Handlungen die Durchführung derjenigen zu bevorzugen, deren Konsequenzen als günstiger bewertet werden.

Die Erstellung eines alle Topostypen umfassenden Indikatorenlexikons stellt angesichts der nach meinen Analyseerfahrungen sehr großen Zahl von Topoi und vor allem von zugehörigen Indikatoren eine Aufgabe dar, die nur langfristig von einer genügend großen Forschungsgruppe bewältigt werden kann. Trotzdem könnte man schon jetzt mit einer systematischen Auflistung aller in bisherigen Untersuchungen identifizierter Topoi und Indikatoren beginnen. Grundlage hierfür muss aber einerseits eine genaue Trennung der verschiedenen Topoi und Topostypen sein und andererseits eine Klärung ihres logischen Zusammenhangs. Diesbezüglich gibt es in der einschlägigen Literatur einige Probleme. Beispielsweise hat Wengeler (1997: 132ff) aufgrund der an sich

verdienstvollen Analysen des sog. Einwanderungsdiskurses 15 verschiedene Kandidaten für Topoi vorgeschlagen. Drei dieser Kandidaten (z.B. den sog. Realitätstopos) formuliert er so, dass an sie die Anwendung eines Konsequenztopos angeschlossen wird, obwohl sie primär gar nichts mit einer nach diesem Topos zu beurteilenden Handlung zu tun haben (s.u.). Sieben der Kandidaten liegt demgegenüber unmittelbar der Konsequenztopos zugrunde und drei von ihnen mittelbar. In diesen 10 Fällen handelt es sich also gar nicht um verschiedene Argumentationsmuster, sondern um verschiedene Anwendungen des Konsequenztopos mit lediglich unterschiedlichen Arten von Argumenten. Und zwar beziehen sich die betreffenden Unterschiede darauf, welche positiven oder negativen Konsequenzen in den Argumenten thematisiert werden: Sind es die mit einer Handlung verbundenen Gefahren, die finanziellen oder wirtschaftlichen Folgen, die Vereinbarkeit mit bestehenden Gesetzen oder humanitären Zielen etc.? Außerdem bilden die hinsichtlich ihrer Konsequenzen unterschiedlichen Argumente auch keine eigenständigen Argumenttopoi, sondern sie lassen sich mit Hilfe verschiedener Aspekttopoi aus dem unspezifisch formulierten Argumenttopos generieren, der standardmäßig z.B. mit der schon erwähnten Aussageform *Die Handlung x hat die Folge y* ausgedrückt wird. Bei der Planung einer Argumentation mit Hilfe des Konsequenztopos sollte man also alle Aspekte möglicher Konsequenzen der jeweiligen Handlung daraufhin überprüfen, ob sich aus ihnen ein relevantes Argument ableiten lässt.

Was ist nun konkret zur Erstellung eines allgemeinen Indikatorenlexikons für Argumentation und Persuasion zu tun? Man kann vier verschiedene hierfür erforderliche Arbeitsschritte unterscheiden. Zunächst muss es darum gehen, in Korpora schriftliche Texte und Gespräche zu suchen, die nach intuitiver Einschätzung in größerem Ausmaß Argumentationen enthalten und bei denen sich deshalb eine genauere Untersuchung besonders lohnt. Anschließend wird auf der Grundlage der jeweils schon vorliegenden argumentationstheoretischen Erkenntnisse versucht, die betreffenden Materialien vollständig oder relevante Ausschnitte von ihnen im Detail qualitativ zu analysieren. Ein spezielles Analyseziel besteht darin, auffällige und gemäß eigener Sprachkompetenz argumentationsrelevante Wörter, Kollokationen und sog. Kollostruktionen zu identifizieren, die evtl. als Indikator infrage kommen. Möglicherweise erlaubt es die eigene Sprachkompetenz auch schon, zugehörige Hypothesen über zugehörige Bedeutungen sowie über argumentative und persuasive Funktionen aufzustellen. In jedem Fall müssen im nächsten Arbeitsschritt in Wörterbüchern und Korpora für

möglichst unterschiedliche Kontexte empirische Belege für die Indikatorkandidaten gesucht werden, um entsprechende Hypothesen formulieren zu können. Als effiziente Einstiegsmethode haben sich diesbezüglich Google-Recherchen erwiesen. Bei Eingabe entsprechender Stichwörter erhält man oft sehr schnell eine größere Zahl von Äußerungsbeispielen, aus denen sich bereits Rückschlüsse auf Bedeutung und Funktion von Indikatoren ziehen lassen. Zur Überprüfung der aufgestellten Hypothesen müssen schließlich geeignete Experimente durchgeführt werden. Dabei sind nach meiner Erfahrung vorerst auch weniger aufwendige Experimentformen wie z.B. eine Konfrontation oder Elizitation zweckmäßig; d.h. man testet die Reaktion von Versuchspersonen auf Äußerungen, die einen bestimmten zu untersuchenden Indikator enthalten, oder man versucht, Kommunikations- und Situationsbedingungen herzustellen, in denen Versuchspersonen den betreffenden Indikator selbst häufig produzieren.

Das Hauptproblem der skizzierten Methodik liegt in der Hypothesenbildung. Das soll wieder an einem Beispiel veranschaulicht werden. Angenommen, ein Linguist findet in einem Korpus im Zusammenhang mit einer Diskussion über eine Spendenaffäre die Äußerung *Politik ist nun einmal ein schmutziges Geschäft*. Die Aussageform *x ist nun einmal y* kommt ihm bekannt vor, und er vermutet, dass sie eine argumentationsrelevante Kollokation bildet. Deshalb führt er eine Google-Recherche durch. Genau das hat Bubenhofer (2006) getan, um die Anwendung korpuslinguistischer Analyseverfahren im Bereich von Argumentationen zu demonstrieren. Von den seinerzeit bei Google vorfindlichen Belegen gibt er die ersten 10 an und darunter befindet sich u.A. die Aussage *Mehrheit ist nun einmal Mehrheit*. Zunächst spricht die Vielzahl der gefundenen Belege schon dafür, dass eine Kollokation vorliegt. Genereller kommt sie - wie Bubenhofer zu Recht darstellt - für sämtliche Verbformen von *sein* und genauso für das Hilfsverb *haben* vor. Außerdem nimmt er an, dass *sein/haben nun einmal* einen Indikator I für eine bestimmte Argumentationsfigur bildet, und er behauptet, hinter I verberge sich oft ein sog. naturalistischer Fehlschluss oder ein „Schluss vom Faktischen zum Normativen“ im Sinne von: „Man stellt fest, dass etwas irgendwie ist, und sagt dann, dass es halt so ist und dass man das so akzeptieren muss.“ An dieser Behauptung werden drei Probleme deutlich. Erstens fehlt jeglicher Nachweis für sie und Bubenhofer präzisiert auch nicht, unter welchen Kontextbedingungen der Schluss auf *Man muss das so akzeptieren*, möglicherweise gezogen wird. Ohnehin zitiert er die 10 Google-Belege von einer Ausnahme abgesehen ohne Angabe des sprachlichen Kontexts. Zweitens

müsste untersucht werden, ob mit I noch andere Funktionen verbunden sein können. Und drittens wäre zu klären, in welchen Fällen wirklich ein Fehlschluss vorliegt.

Für eine genauere Diskussion zum Indikator I kann man schon vermuten, dass I einen Indikator für einen Argumenttopos bildet und dass mit ihm i. Allg. ein Einwand gegen eine vorherige Aussage formuliert wird. Die einzige, von Bubenhofer etwas vollständiger zitierte Belegstelle lautet.: *Der Markt ist nun einmal nicht gerecht und wer Gerechtigkeit gegen ihn durchsetzen will, indem er Löhne mit Verteilungszielen befrachtet, erzeugt nur Chaos.* Auch bei dieser Belegstelle hat man den Eindruck, dass ihr noch kontextuell relevante Aussagen vorausgehen. Eine Nachrecherche ergibt, dass das Zitat aus einem Interview (im Neuen Deutschland vom 3./4.4. 2004, 20) mit einem Wirtschaftswissenschaftler namens Hans-Werner Sinn stammt. Er vertritt dort die Auffassung, man könne nicht erwarten, dass in der Marktwirtschaft überall gleiche Löhne gezahlt werden, weil das der Markt regele. Als Erklärung für die ungleiche Bezahlung gibt er die Regularität an, dass in der Marktwirtschaft jeder Unternehmer aufgrund des herrschenden Wettbewerbs an den Orten investiere, wo er die Arbeit am billigsten bekommt. Sinn räumt ein, dass die Ungleichheit der Löhne nicht gerecht (und somit bedauerlich) ist, und setzt diese Aussage dann nach Art einer ja-aber-Konstruktion fort mit *aber es ist, wie es ist.* Und hieran schließt sich dann als Fortsetzung der begonnenen Einwandformulierung auch die zitierte Belegstelle unmittelbar an. Die primäre Funktion der Verwendung von I in der Argumentation von Sinn besteht also offensichtlich darin, gegen die Gerechtigkeitserwartung der Interviewer einzuwenden, dass Ungerechtigkeit zwangsläufig mit einer Marktwirtschaft einhergeht und auf diese Weise zu erklären ist. Dabei wird durch I ebenso wie durch die tautologische Formel *Es ist, wie es ist.* die Faktizität eines Sachverhalts hervorgehoben. Damit könnte man den zugehörigen Topos in Anlehnung an Wengeler (1997: 137), aber ohne die dort unterstellte Funktion einer Handlungsrechtfertigung als speziellen Realitätstopos mit Einwandfunktion einstufen; ich selbst hatte im Zusammenhang mit der Kollokation *ist und wird sein/bleiben* statt „Realitätstopos“ die Bezeichnung „Stabilitätstopos“ vorgeschlagen, um die Nichtveränderbarkeit des betreffenden Sachverhalts zu betonen. Auf letztere Eigenschaft hebt auch die anschließende Argumentation von Sinn mit Hilfe des Konsequenztopos ab: Wer die Ungerechtigkeit des Marktes abschaffen wolle, der werde Chaos herbeiführen. An dieser Argumentation sieht man, dass in der zitierten Belegstelle nur der inferenzielle Bedeutungsaspekt

„Unveränderlichkeit“ bzw. „Unzweckmäßigkeit eines Veränderungsversuchs“ explizit thematisiert wird, nicht aber der von Bubenhofer genannte normative Aspekt „akzeptieren / sich abfinden müssen“. Das schließt nicht aus, dass Sinn auch die normative Schlussfolgerung suggerieren will. Ob der Schluss auf eine zwangsläufige Unveränderbarkeit und eine notwendige Akzeptanz korrekt ist, kann man bei der Aussage *Der Markt ist nun einmal gerecht*. bezweifeln, nicht aber bei der Aussage *Mehrheit ist nun einmal Mehrheit*.

#### 4. Exemplarische Textanalyse

Dank der finanziellen Unterstützung unserer Fakultät konnten mein Kollege Ulrich Dausendschön-Gay und ich 2007-2009 unter Mitwirkung zweier studentischer Hilfskräfte (Silvia Hessel und Marcel Kramer) eine kleine Pilotstudie durchführen, die auf der Grundlage von Kindt (2008) das Ziel hatte, das in Abschnitt 3 dargestellte Verfahren zur Erstellung von Einträgen eines Indikatorenlexikons zu erproben, ohne dabei allerdings Experimente zur Hypothesenprüfung durchführen zu können (vgl. Kramer 2009). Hierzu wurde eine kleine Zahl von schriftlichen Texten und Gesprächen nach diesem Verfahren analysiert; für die dort gefundenen Indikatoren formulierten wir aufgrund von Bedeutungsangaben in Wörterbüchern und /oder durch Auswertung von Belegen aus Google-Recherchen versuchsweise Lexikoneinträge. Der Ertrag dieser Vorgehensweise soll nachfolgend am Beispiel der Analyse eines Leserbriefs veranschaulicht werden. Die dabei über Indikatoren gemachten Aussagen basieren alle auf den in der Studie erreichten Ergebnissen oder auf Untersuchungsergebnissen in früheren Arbeiten; sie sind also entsprechend empirisch gestützt, auch wenn das hier nicht dokumentiert werden kann.

Der betreffende Leserbrief eines Ehepaars erschien am 1.6.2007 in der Lokalzeitung „Haller Kreisblatt“ unter dem Titel „Oase der Ruhe“ und hat folgenden Wortlaut.

*In Steinhagen wird zurzeit die Öffnung der Kirchplatzumgebung für den PKW-Verkehr diskutiert. Man erhofft sich davon eine Verbesserung des Umsatzes der anliegenden Einzelhandelsgeschäfte. Das ist natürlich in jedem Fall wünschenswert. Ob die Realisierung der oben genannten Maßnahme den erhofften Erfolg garantiert, ist nicht erwiesen.*

*Bei einer Analyse der Problematik sollten auch andere Gesichtspunkte in Erwägung*

*gezogen werden. Deutlicher sind dagegen die negativen Konsequenzen zu erkennen. Seit der Sperrung für den motorisierten Verkehr hat sich die Kirchplatz-Umgebung zu einer Oase der Ruhe inmitten des dicht besiedelten Steinhagener Ortskerns entwickelt. Hier kann man flanieren und die Schaufensterauslagen betrachten, ohne ständig auf vorbeifahrende Fahrzeuge achten zu müssen. Die Kinder können gefahrlos von einer Straßenseite auf die andere rennen. Hier kann man ungestört unter freiem Himmel ein Bier trinken und sich angeregt unterhalten.*

*Die Kirche sollte ein Ort der Ruhe und der inneren Einkehr sein. Auch aus diesem Grunde ist es zu wünschen, wenn ihr Umfeld ein wenig ruhiger ist. All dieses setzt man aufs Spiel, wenn der motorisierte Verkehr diesen Raum ungehindert benutzen kann.*

*Wer aus größerer Entfernung mit dem PKW anreisen muss, um in den Steinhagener Geschäften einzukaufen, der hat genug Gelegenheit, sein Fahrzeug kostenlos, auf einer der vielen Parkmöglichkeiten im Steinhagener Zentrum abzustellen. Das Stück Fußweg von dort bis zum Ziel stellt also keine unzumutbare Härte dar. Die Unterzeichnenden sind jedenfalls gerne bereit, zu Fuß zu einem Geschäft zu gehen, das ein gutes Angebot und eine gute Bedienung aufzuweisen hat. Sie stehen mit ihrer Auffassung sicher nicht allein da. Daher wünschen sie sich, dass der derzeitige Zustand beibehalten wird.*

Dieser Leserbrief bezieht sich auf eine Pro-Contra-Diskussion innerhalb eines mehrjährigen kommunalpolitischen Diskurses der ostwestfälischen Gemeinde Steinhagen. Zu Beginn wird in zwei Sätzen eine Argumentation zugunsten der derzeitigen Pro-Position wiedergegeben. Diese Argumentation entspricht dem Muster des Maßnahme(Mittel)-Ziel-Topos: Es wird eine von den Kontrahenten des Ehepaars befürwortete Maßnahme M genannt, mit der ein bestimmtes Ziel Z erreicht werden soll. Genauer handelt es sich bei dem Topos um eine Spezialisierung des Konsequenztopos, weil das betreffende Ziel die primär angestrebte positive Konsequenz bildet. Erkennbar ist die Toposanwendung an dem im zweiten Satz verwendeten Indikator *sich x von y erhoffen*, wobei die Variable y für eine Handlung bzw. Maßnahme steht und die Variable x für eine positive Konsequenz von y. Besonders interessant an der ansonsten neutralen Wiedergabe der Argumentation ist, dass das Ehepaar mit der Verwendung des Verbs *erhoffen* evtl. schon andeutet, dass es nicht sicher ist, ob Z mit M erreicht wird. Will man bei der Analyse ganz genau sein, ist außerdem zu erwähnen: Auch an dem Nomen *Verbesserung* erkennt man, dass mit einer positiven Konsequenz argumentiert wird, und das Wort *Umsatz* zeigt, dass es um einen finanziellen Aspekt geht. Insofern lassen sich bestimmte bei einer Argumentation verwendete

Beschreibungskategorien, die isoliert betrachtet keinen eigenständigen Indikatorstatus haben, evtl. ebenfalls im jeweiligen Kontext für eine Toposidentifizierung ausdeuten. Diesen Genauigkeitsgrad der Analyse werden wir aus Platzgründen allerdings nicht durchhalten können.

Die eigene Argumentation der Eheleute setzt mit dem dritten Satz ein und darin werten sie Z als wünschenswert. Damit sichern sie sich strategisch gegen den möglichen Vorwurf ab, sie würden die schwierige finanzielle Situation der Einzelhändler außer Acht lassen und nur ihre Eigeninteressen verfolgen. Der Indikator *in jedem Fall* hat zwei Bedeutungen. Entweder ist er gleichbedeutend mit *ganz bestimmt*, stuft also den Geltungsgrad von Aussagen als maximal hoch ein und realisiert damit einen entsprechenden Aspekttopos. Oder der Indikator nimmt Bezug auf eine kontextuell gegebene Fallunterscheidung und drückt aus, dass die jeweilige Aussage unabhängig davon gilt, welcher der Fälle vorliegt. Den zugehörigen Argumenttopos kann man Unabhängigkeitstopos nennen. Allerdings lässt er sich aus einem Aspekttopos ableiten, demzufolge danach gefragt wird, für wen bzw. für welchen Bereich eine vorliegende Aussage gilt. Im dritten Satz des Leserbriefs ist vermutlich die zweite Lesart gemeint und das würde heißen, dass eine Umsatzverbesserung unabhängig davon als wünschenswert einzustufen ist, wie man zu M steht. Weiterhin bildet das Adverb *natürlich* in diesem Satz einen Indikator mit einer doppelten Funktion. Erstens wird es hier vermutlich in der Bedeutung von *selbstverständlich* oder *evident* verwendet, also laut Duden (Deutsches Universalwörterbuch) im Sinne von *keines Beweises bedürftig*; damit weist es auf den Evidenztopos hin, der einen trivialen Schlusstopos bildet, weil nach ihm als evident eingeschätzte Sachverhalte ohne zusätzliche Begründung als wahr gelten dürfen. Ein mit diesem Topos verbundenes Problem ist natürlich, dass Sachverhalte oftmals zu Unrecht als evident eingestuft und deshalb fälschlicherweise für wahr gehalten werden. Die zweite Funktion des Adverbs *natürlich* (genauso wie die von *zwar* oder teilweise von *ja*) kann darin bestehen, dass sie schon das Vorkommen eines nachfolgenden, oft mit der adversativen Konjunktion *aber* markierten Einwands ankündigt. Tatsächlich beginnen die Eheleute bereits im vierten Satz mit der Formulierung ihrer Contra-Position, indem sie die Argumentation der Befürworter von M angreifen und – allerdings ohne Verwendung von *aber* – einwenden, dass nicht nachgewiesen ist, dass sich Z mit M garantiert, also mit Sicherheit erreichen lässt. Mit diesem Einwand baut das Ehepaar in doppelter Weise einen hohen Anspruch an die Argumentation der Verfechter von M auf: Mit dem Indikator *garantieren* wird der maximale

Geltungsgrad für die Aussage verlangt, dass Z zu erreichen ist, und mit dem Indikator *ist erwiesen* wird ein entsprechender Nachweis gefordert (der zugehörige Argumenttopos soll Beweisbarkeitstopos heißen). Weil beide Voraussetzungen nicht erfüllt sind, wird die Relevanz des Arguments einer Erreichbarkeit von Z erheblich herabgestuft. Der Argumenttopos einer Relevanzeinstufung von Aussagen soll Relevanztopos heißen. Ursprünglich hatte ich diesen Namen nur für den Spezialfall vergeben, dass ein neues Argument z.B. mit der Formel *du hast vergessen zu sagen* eingeführt wird; aber dieser Fall lässt sich als Hochstufung eines Arguments auffassen, dass von einem Argumentationspartner bisher als irrelevant behandelt und deshalb nicht genannt wurde.

Zu Beginn des zweiten Absatzes fordern die beiden Eheleute, dass für ein Urteil über M noch andere Aspekte bzw. Argumente berücksichtigt werden müssen. Damit wenden sie erneut, aber zunächst pauschal formuliert den Relevanztopos an und werfen ihren Kontrahenten indirekt vor, entsprechende Aspekte vernachlässigt zu haben. Konkret kündigen sie anschließend die Nennung negativer Konsequenzen von M an, die deutlicher erkennbar seien (gemeint ist vermutlich: deutlicher als Z). Die explizite Verwendung der Kategorie „negative Konsequenz“ ist Indikator dafür, dass weiterhin mit dem Konsequenztopos argumentiert wird. Tatsächlich werden aber keine negativen Konsequenzen von M angeführt, sondern positive Konsequenzen einer Unterlassung von M bzw. die positiven Folgen (Vorteile) der früheren Maßnahme M', die Kirchplatz-Umgebung für den motorisierten Verkehr zu sperren; semantisch kommt das auf dasselbe heraus. Den durch M' bewirkten und bei Unterlassung von M beibehaltenen Zustand Z' stellt das Ehepaar mit *Oase der Ruhe* emotional positiv als eine Idylle dar; die zugehörige persuasive Spezialisierung des Konsequenztopos nenne ich „Heile-Welt-Topos“. Interessant ist hier auch die Verwendung der Aussageform *x entwickelt sich zu y*: Wenn y einen positiven oder negativen Zustand darstellt und außerdem auf eine bestimmte Maßnahme zurückzuführen ist, dann liegt zumindest inferenziell die Anwendung des Konsequenztopos nahe. Zur induktiven Stützung ihrer Idylle-These geben die Eheleute drei Beispiele an, die jeweils affektiv positiv aufgeladen sind (so u.A. mit den Formulierungen *flanieren können, gefahrlos für Kinder, sich angeregt unterhalten*). Dabei ist es – wie schon Aristoteles (1980: 136) wusste – persuasiv zweckmäßig, die entsprechenden Belege der jeweiligen These nachzustellen; außerdem wird die Angabe von drei Belegen üblicherweise für ausreichend beweiskräftig gehalten.

Im dritten Absatz nennt das Ehepaar einen weiteren Vorteil von Z' und

formuliert dazu das normativ begründete Ziel, Kirchen sollten generell ein Ort der Ruhe sein. Hieraus wird dann gefolgert (Indikator: *aus diesem Grund*), dasselbe sollte zumindest partiell auch für ihr Umfeld gelten. Eine genauere Begründung für diese Folgerung fehlt jedoch und sie wäre auch nur für den Fall korrekt, dass Lärm aus dem Umfeld die Ruhe innerhalb einer Kirche beeinträchtigt oder dass man schon für die Zeit unmittelbar vor dem Betreten der Kirche Ruhe verlangen würde. Mit der Nominalphrase *all dies/das* fasst man häufig eine vorherige Aufzählung von Referenten zusammen, um ein gemeinsames abschließendes Urteil über sie zu fällen. Suggestiv wird dadurch - evtl. zu Unrecht - der Eindruck erweckt, dass es um eine große Zahl von Referenten geht. Das Ehepaar benutzt diese Phrase, um sich auf die vier genannten Vorteile einer Unterlassung von M zu beziehen, und begründet mit ihnen, warum es M ablehnt. Dabei ist die Redewendung *x aufs Spiel setzen* mit ihrer Bedeutung *ein hohes Risiko eingehen, dass x eintritt* ein Indikator dafür, dass x eine besonders relevante negative Konsequenz bildet, weil sie mit einer großen Wahrscheinlichkeit eintritt und/oder sehr gravierend ist. Bei einer, allerdings nicht explizit gemachten Abwägung zwischen dem als unsicher geltenden Z und den vier als relevant dargestellten Vorteilen spricht also schon alles - so lässt sich aus der Argumentation der Eheleute schließen - gegen eine Durchführung von M.

Die Ablehnung einer Maßnahme ist noch besser begründet, wenn man nachweisen kann, dass sich das mit ihr verbundene Ziel unter bestimmten Voraussetzungen auch ohne ihre Durchführung erreichen lässt. Im letzten Absatz versuchen die Eheleute, einen solchen Nachweis für M zu erbringen. Dabei gehen sie logisch nach einem dem Genus-Species-Topos (vgl. Aristoteles 1980: 148) ähnlichen Verfahren vor und unterteilen die Menge der möglichen relevanten Gründe dafür, warum Kunden nicht oder nicht oft genug in Steinhagener Geschäften einkaufen, in fünf Gründe. Wenn die Unterteilung vollständig ist und wenn gezeigt wird, dass es allenfalls berechnete, auch nach Durchführung von M geltende Gründe für das beklagte unzureichende Einkaufsverhalten gibt, dann ist das Begründungsziel erreicht. Erstens widersprechen die Eheleute dem denkbaren Argument, Kunden hätten bei Unterlassung von M keine ausreichenden Parkmöglichkeiten in der Nähe der betreffenden Geschäfte. Zweitens kann auch die negative finanzielle Konsequenz von Parkgebühren nicht geltend gemacht werden. Drittens werden die erforderlichen Fußwege als nicht lang eingestuft. Die Problematik des letzten Punkts ist dem Ehepaar vermutlich bewusst: Länge bildet eine relative Kategorie, außerdem muss man mit der Trägheit von

Menschen rechnen und schließlich ist der Fall zu berücksichtigen, dass die gemachten Einkäufe ein größeres Gewicht haben und dass der Weg zum Auto deshalb beschwerlich wird. Jedenfalls gehen die Eheleute auf diese Problematik nicht ein, sondern sie behaupten im zweiten Satz des Absatzes unter Verwendung eines aus der juristischen Fachsprache übernommenen Indikators für den Relevanztopos einfach, der jeweils erforderliche Fußweg *bedeute keine unzumutbare Härte*, also keine gravierende negative Konsequenz. Diese Behauptung begründen sie in zwei Schritten. Mit dem Geltungsbereichs-Indikator *jedenfalls*, der hier dasselbe wie *zumindest* bedeutet, nehmen sie im dritten Satz zunächst zumindest für sich selber in Anspruch, dass die Behauptung gilt; das drücken sie allerdings persuasiv geschickt auf indirekte Weise aus, indem sie sich mit der Standardformel *gerne bereit sein* sozusagen in die Gruppe „der Menschen guten Willens“ einreihen, die einen Weg zu Fuß für zumutbar halten und deshalb in Kauf nehmen. Dabei kommen sie auch noch auf zwei berechtigte Gründe dafür zu sprechen, die Kunden und sie selbst sogar nach Durchführung von M daran hindern würden, in Steinhagen einzukaufen, nämlich dann, wenn es dort kein gutes Warenangebot oder keine gute Bedienung gibt. Bei dem anschließenden zweiten Begründungsschritt im vierten Satz verwendet das Ehepaar eine quantitative und logisch besonders problematische Version des Autoritätstopos, nämlich die Version, dass man ein Urteil übernimmt, wenn die meisten Menschen so urteilen (vgl. Aristoteles 1980:149-50). Der zugehörige Indikator *nicht allein stehen mit der Meinung/Auffassung x* ist semantisch raffiniert gewählt, weil aus ihm nicht hervorgeht, wie groß die Zahl derer ist, mit denen die generelle Geltung der Zumutbarkeitsbehauptung begründet werden soll. Außerdem versuchen die Eheleute, die Aussage, dass auch andere Personen ihre Auffassung teilen, durch den Geltungsgrad sicher zu verstärken. Das im letzten Satz aus der vorangegangenen Argumentation gefolgerte abschließende Votum für eine Unterlassung von M bzw. für eine Beibehaltung von Z' (Folgerungsindikator: *daher*) ergibt dann inferenziell den für Beratungsreden typischen Aufruf zum Handeln an die politischen Entscheidungsträger.

Damit ist hoffentlich auch das Ziel des vorliegenden Beitrags erreicht, an einem zusammenhängenden Text deutlich zu machen, wie linguistische und rhetorische Analyse ineinander greifen und sich wechselseitig befruchten können. Die Identifizierung von Topoi und zugehörigen Indikatoren spielt dabei eine zentrale Rolle.

## Bibliographie

**Aristoteles** (1980) *Rhetorik*. Dt. Übers. F. G. Sieveke. München, Fink.

**Bohner, Gerd / Einwiller, Sabine / Erb, Hans-Peter / Siebler, Frank** (2023) „When Small Means Comfortable: Relations Between Product Attributes in Two-Sided Advertising.“ *Journal of Consumer Psychology*, 13(4), p. 454-463.

**Bubenhof, Noah** (2006) *Einführung in die Korpuslinguistik (Argumentationsmuster)*, Online: [http://www.bubenhof.com/korpuslinguistik/kurs/index.php?id=anwendungen\\_argumentation.html](http://www.bubenhof.com/korpuslinguistik/kurs/index.php?id=anwendungen_argumentation.html).

**Kindt, Walther** (1992a) „Organisationsformen des Argumentierens in natürlicher Sprache.“ In: *Pädagogisches Argumentieren*, herausg. von Harm Paschen u. Lothar Wigger, Weinheim, Deutscher Studienverlag, p. 95-120.

**Ders** (1992b) „Argumentation und Konfliktaustragung in Äußerungen über den Golfkrieg.“ *Zeitschrift für Sprachwissenschaft* 11(2), p. 189-215.

**Ders** (2007) „Muster der Alltagsargumentation als Grundlage für Inferenzen.“ In: *Persuasion und Wissenschaft*, herausg. von Günther Kreuzbauer, Norbert Gratzl, Ewald Hiebl, Wien, LIT-Verlag, p.111-128.

**Ders** (2008) „Die Rolle sprachlicher Indikatoren für Argumentationsanalysen.“ In: *Rhetorische Wissenschaft*, herausg. von Günther Kreuzbauer, Norbert Gratzl, Ewald Hiebl, Wien, LIT-Verlag, p. 147-162.

**Kramer, Marcel** (2009) *Erstellung und Optimierung eines Lexikons sprachlicher Argumentationsindikatoren anhand einer Analyse von Leserbriefen auf der Basis des Projekts „Linguistische Rhetorik“*. Bachelorarbeit, Universität Bielefeld..

**Ottmers, Clemens** (1996) *Rhetorik*. Stuttgart, Metzler.

**Wengeler, Martin** (1997) „Argumentation im Einwanderungsdiskurs.“ *Die Sprache des Migrationsdiskurses*, herausg. von Matthias Jung, Martin Wengeler, Karin Böke, Opladen, Westdeutscher Verlag, p. 121-149.

**Ziegler, René** (2009) „Wer sagt was zu wem? Persuasive Kommunikation aus sozialpsychologischer Sicht.“ In: *Rhetorik im Gespräch*, herausg. von Joachim Knape, Berlin, Weidler, p. 107-133.