

**Diplomarbeit**

„Manipulation durch Rhetorik in der politischen  
Kommunikation“

Maria Owczarek

Magistra der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, 2010

Studienkennzahl: 243 375

Studienrichtung: Slawistik

Betreuer: Univ.- Prof. Dr. Gerhard Budin

## **Inhaltsverzeichnis:**

### **Inhaltsverzeichnis:**

Vorwort.....	5
1.Definition.....	7
1.2. Geschichte der Rhetorik.....	9
1.3. Der Aufbau einer Rede.....	11
1.4. Die Redeteile.....	12
1.4.1. Das Exordium.....	13
1.4.2. Die Narratio.....	13
1.4.3. Die Argumentatio.....	13
1.4.4. Die Peroratio.....	14
2. Sprache in der Politik.....	15
2.1. Manipulation.....	18
2.2. Manipulation in der Politik.....	20
2.3. Adressaten und Absichten politischer Rhetorik.....	22
2.4. Sprache als Mittel der Austragung politischer Konflikte.....	24
2.5. Argumentationsmittel.....	25
2.6. Die Argumentationstheorie.....	26
2.7. Argumentationstechniken.....	27
2.7.1. „Bestreite Technik“.....	27
2.7.2. Vergleichs-Technik.....	27
2.7.3. „Ja aber“-Technik.....	28
2.7.4. Scheinstützen-Technik.....	28
2.7.5. Autoritäts-Technik.....	29
2.7.6. Vorwegnahme-Technik.....	29
2.7.7. Schweige-Technik.....	30
2.7.8. Divisionstechnik.....	30
2.7.9. Multiplikations-Technik.....	30
2.7.10. Matlock-Taktik.....	31
2.7.11. Definitionstechnik.....	31
2.7.12. Ausweich-Technik.....	32
2.7.13. Plus-Minus-Taktik.....	32
3. Bewerten als handlungslösender Faktor.....	33
3.1.Emotionen als handlungslösender Faktor.....	36
3.2.Grenzen des Argumentierens.....	37
3.3. Misslungene argumentative Handlungen.....	38
3.4. Logisch-semantische Fehler des Argumentierens / Scheinargumente.....	41
3.5. Nicht argumentative persuasive Sprechhandlungen.....	44
4. Die persuasive Funktion der Argumentation.....	47
4.1. Enthymemargumentation.....	51
4.1.2. Schlussregel.....	51
4.2. Die Formen und die Funktion des Ethos und des Pathos.....	54
4.3. Topik.....	55
4.4. Persuasive Strategie.....	58

4.5. Rhetorische Figuren.....	60
4.6. Redeschmuck. Tropen und Figuren. Sprachliche Strategien im politischen Sprachgebrauch Lexik.....	61
4.6.1. Figuren der Häufung und der Wiederholung.....	62
4.6.1.1. Pollilogie, Iteration.....	62
4.6.1.2. Anapher.....	62
4.6.1.3. Epipher.....	62
4.6.1.4. Dihairesis (als Tropos), Distributio.....	62
4.6.1.5. Hendiadyoin.....	63
4.6.1.6. Synathroismos, Congeries.....	63
4.6.2. Figuren der Spannungserzeugung oder –steigerung.....	63
4.6.2.1. Klimax, Gradatio.....	64
4.6.2.2. Antithese, Oppositio.....	65
4.6.2.3. Antimetabole, Commutatio.....	65
4.6.2.4. Oxymoron.....	65
4.6.2.5. Paradoxon.....	66
4.6.3. Figuren der Gleichsetzung von Ungleichen.....	66
4.6.3.1. Allegorie, Analogon, Simile.....	67
4.6.3.2. Metapher.....	67
4.6.3.3. Autonomasie.....	67
4.6.3.4. Periphrase.....	68
4.6.4. Figuren der Verkleinerung oder Vergrößerung.....	68
4.6.4.1. Tapeinosis, Diminutio, Depretiatio.....	68
4.6.4.2. Euphemismos, Amplificatio.....	68
4.6.5. Figuren des Richtigkeits- oder Rationalitätsscheins.....	69
4.6.5.1. Praestigia.....	69
4.6.5.2. Erotema.....	69
4.6.5.3. Pysma.....	70
4.6.5.4. Paraleipsis, Praeteritio.....	70
4.6.5.5. Epanorthosis, Correctio.....	70
4.6.5.6. Praemunitio, Occupatio, Concessio, Fictio.....	71
4.6.5.7. Aporia, Dubitatio.....	71
4.6.5.8. Epitrope, Permissio.....	72
4.6.5.9. Ellipse, Omissio.....	72
4.7. Die Fragen.....	72
4.7.1. Offene Fragen.....	72
4.7.2. Ja/nein Fragen.....	73
4.7.3. Direkte und indirekte Fragen.....	74
4.7.4. Alternative Fragen.....	74
4.7.5. Suggestivfragen.....	75
4.7.6. Rhetorische Fragen.....	75
4.7.7. Motivationsfragen.....	76
4.7.8. Schock- und provokative Fragen.....	76
4.7.9. Kontroll- und Bestätigungsfragen.....	77
4.7.10. Konkretisierungsfragen.....	78
4.7.11. Erzählungs- und Erlebnisfragen.....	78

4.7.12. Psychologisierende Fragen.....	79
4.8. Appelle.....	79
5. Analytischer Teil – Beschreibung.....	82
5.1. Charakteristik des Unterhaltungsmaterials.....	82
5.2. Analytischer Teil der Erklärung des Ministerpräsidenten der Republik Polen Krzysztof Bielecki nach Bartoszewicz über gute Zusammenarbeit zwischen Nachbarn.....	83
5.2.1 Auswahl der Argumentation.....	83
5.2.2. Thema.....	84
5.2.3. Prämisse.....	84
5.3. Nicht-argumentative Überzeugungsmittel.....	87
5.3.1. Lexikalisch-semantische Mittel.....	87
5.3.1.1. Schlagwörter.....	87
5.3.2.1. Begriffe mit positiver deontischer Funktion.....	87
5.3.2.2. Begriffe mit negativer deontischer Funktion.....	88
5.4. Argumentative Überzeugungsmittel.....	91
5.4. Struktur- und stilistische Persuasionsmittel.....	92
5.4.1. Sprungtropen: Metapher.....	92
5.4.2. Grenzverschiebungstropen.....	93
5.4.3. Figuren der semantischen Weitung.....	94
5.4.4. Figuren der Lockerung der Wortgleichheit.....	94
5.4.4.1. Figuren der Häufung.....	95
5.4.4.2. Figuren der Einsparung.....	95
5.4.4.3. Figuren der Ordnung.....	96
5.4.4.4. Figuren der Wiederholung.....	96
5.4.4.5. Stilzüge.....	96
5.5. Formen des Pathos.....	97
5.5.1. Emotional wirkende sprachliche Mittel des Pathos.....	97
5.6. Stimmung des ganzen Textes.....	98
5.7. Formen des Ethos.....	99
5.7.1. Mittel der expliziten Selbstdarstellung.....	100
5.7.1.1. Ich – Form.....	100
5.7.1.2. Wir- Form.....	100
5.7.1.3. Sie- Form.....	100
5.7.2. Mittel der impliziten Selbstdarstellung.....	100
5.7.3. Art der Adressatenberücksichtigung.....	101
5.7.3.1. Anreden.....	101
5.8. Kommunikative persuasive Strategien.....	102
6. Schlusswort.....	103
7. Übersetzung (Polnisch).....	104
8. Bulletin Nr. 68, 18. Juni 1991. Die Erklärung von <b>Jan Krzysztof Bielecki</b> (17. Juni 1991).....	110
9. Literaturverzeichnis.....	118
Curriculum Vitae.....	124

## Vorwort

Das Thema, das ich für meine Diplomarbeit gewählt habe, ist für mich eine weitere Erfahrung im Laufe meiner Karriere. Dank Rhetorik, die in der politischen Welt eine wichtige Rolle spielt, kann man Menschen überzeugen und manipulieren. Durch die Lektüre erkennen Sie viele sprachliche Tricks, die fast alle Politiker im Alltag verwenden. Die Politik wurde stark von nationalen Prinzipien und Mächten bestimmt, deshalb ist es sehr wichtig, sie gut analysieren zu können, um nicht auf sie hereinzufallen.

Anhand der unterschiedlichen rhetorischen Stilmittel soll man erkennen, wie Manipulation durch Wortspiel funktioniert und welche Wirkung sie bei den Zuhörern hat.

Ziel meiner Arbeit ist es, zu erörtern, warum politische Sprache als Herrschaftsmittel auf unserer Welt relevant ist und weshalb sie als das wichtigste Verständigungs- und Kommunikationsmittel der Menschen dient.

Es gibt sehr viele Ansatzpunkte, Rhetorik zu begreifen und zu definieren, aber die Definition findet sich in der Wissenschaft, deshalb werden zuerst geschichtliche Umriss dargestellt, wie die Rhetorik aufgebaut ist.

Folglich wurden die rhetorischen Funktionen und Absichten beschrieben, um persuasive Wirkung und Überzeugung auf das Publikum zu veranschaulichen. Außerdem wurde auch die Argumentationstheorie in der Rede erwähnt, die bei der effizienten, persuasiven Argumentationsführung sowie bei der Analyse jener Strukturen und Mechanismen hilft, deren Plausibilität eine wesentliche Rolle spielt. Die Anführung und die Beschreibung der Argumentationsschritte ermöglichen es, sich auf die prinzipiellen Funktionen der Argumentationen zu konzentrieren.

Die Sprache ist das wichtigste Werkzeug in der Politik - ohne Manipulation in der Sprache gibt es kein politisches Handeln. Die Bedeutung der Manipulation in der Politik zeigt sich daran, dass sich immer mehr Politiker zu diesem Thema äußern.

Politische Reden werden mit geschickten Wortfiguren gespickt. Der Gebrauch der Wörter kann unser Bewusstsein durch Verschleierung und Umdeutung manipulieren, deshalb muss politische Kommunikation bestimmte Bedingungen erfüllen, die in meiner Arbeit beschrieben werden; bestimmte Probleme werden mittels Interpretation analysiert.

Wenn man im Zusammenhang mit der Analyse von politischen Texten oft den Begriff "Manipulation" hört, ohne, dass dieser Begriff etwas zum Verständnis des Textes beiträgt, muss das analysierte Material unbedingt erläutert werden. Als Beispiel wurde die Rede des polnischen Politiker Bielecki ausgewählt, welche die deutsch-polnische Beziehungen betrifft, mit Mitteln und Methoden der Rhetorik, der pragmatischen Stilistik und vor allem Elementen der Argumentationslehre analysiert.

Außerdem wurden die Strukturen und Strukturelemente beschrieben, die im deutsch-polnischen politischen Dialog eine persuasive Rolle spielte. Eine weitere Aufgabe, die sich diese Arbeit stellt, ist ein Versuch, mit Hilfe der bestimmten Argumentationsstrukturen die analysierten Ansprachen auf ihre Grundmotive hin zu interpretieren.

Diese Arbeit soll die Politik und seine manipulativen Techniken nicht nur negative Seiten, sondern auch neutrale und positive Aspekte und Auswirkungen darstellen. Das Ziel der Arbeit ist zu zeigen, dass dank erkannter Techniken, wir kein Opfer der Manipulation sind.

Ich danke meiner Familie für ihre Unterstützung und ihr Verständnis. Meinen innigsten Dank möchte ich auch meinem Freund aussprechen, der mir viel Geduld und Hilfe entgegenbringt.

## **1. Definition**

Rhetorik (griech.: *rhetoriké téchnè*, lat. *rhetorica*) ist die Technik der Rede, Redekunst und effektive Kommunikation.<sup>1</sup>

„Als wissenschaftliche Disziplin beschäftigt sich die Rhetorik mit der Analyse sprachlicher oder der Sprache analoger Kommunikation (körperliche Beredsamkeit), die wirkungsorientiert, also auf die Überzeugung des Adressaten hin ausgerichtet ist (persuasive Kommunikation)“ (ebd.).

Neben der mündlichen Übertragung beinhaltet die Rhetorik auch den schriftlichen Bereich der Kommunikation. Nach Ottmers zählen zur mündlichen Redekunst: politische Debatten, private Rede, die Verkauf-, Lehr-, Streitgespräche, Appelle, Verhandlungen als auch dialogische Redeformen.

Zur schriftlichen Rhetorik gehören: Sach- und Fachliteratur, journalistische Textsorten, die Kunstprosa, Briefliteratur und Geschichtsschreibung. Die mündliche oder schriftliche Form der Rede erreicht ihr Ziel, wenn sie zielgerichtet und zweckgebunden ist. Ziel und Zweck dienen zur Überzeugung des Publikum, der Rezipienten (vgl. Ottmers 2007: 6-13).

Ueding betont, dass die Rhetorik als das wichtigste Instrument der Medien dient, unvereinbare Standpunkte beizubringen, auf kontroverse Fragen zu antworten und bei Meinungsverschiedenheiten auf den gleichen Nenner zu kommen (vgl. Soundry 2006: 13 in Ueding 2005: 15).

Laut dem Harenberg *Lexikon der Weltliteratur* ist sie als „die Kunst des guten Redners und Schreibens“ (Bondy [Hrsg.] 1989: 2433) definiert, die

„auf formalen Fertigkeiten des situationsbezogenen, wirkungswollen Ausdrucks berührt und moralische Qualitäten des Redners voraussetzt. Wissenschaftliches System und rednerische

---

<sup>1</sup> Vgl. <http://www.uni-tuebingen.de/uni/nas/definition/rhetorik.htm#def> 20.11.2009

Praxis (Eloquenz) zielen auf die Verwirklichung eines umfassenden Bildungsprozesses (Bondy [Hrsg.] 1989: 2433)“.

Laut dieser Definition hat Ottmers erläutert, dass rhetorisches Sprechen und Schreiben auf der Form des Kommunizierens bedacht wurde, die auf plausible und persuasive Wirkung (Persuasionstechnik) zurückgreift. Die Kunst ist somit „in Rede oder Schrift situationsbezogen und wirkungsvoll überzeugen“ (Ottmers 2007: 6).

Zweitens ist nicht nur die Technik des Redens, sondern auch die ethisch-moralische Befähigung des Redners als Kunst angesehen.

Drittens beschäftigt sich die Rhetorik mit den sprachlich-stilistischen Möglichkeiten der Kommunikation in Wort und Schrift, um eine Anleitung zum guten Reden und Schreiben zu liefern, die ein System der präskriptiven Regeln darstellt und Redewirkung untersucht, durch „deren Anwendung ursprüngliche und erfahrene Fähigkeiten zu einem lehr- und lernbaren Wissen werden“ (ebd.: 9).

Außerdem spielt nach Ueding die Rhetorik bei Einsicht und Erfahrung in der Spracherziehung und Sprachwissenschaft eine wichtige Rolle, die nicht nur durch Sprechen einer Rede realisiert wurde, sondern auch durch Mimik und Gestik (vgl. Ueding 2005: 15).

Nach Studer ist Rhetorik in der altgriechischen Zeit bis heute ein Bestandteil der Erziehung sowie Philosophie, die in verschiedenen Bereichen ihre Funktion gefunden hat.

Nach der Definition der modernen Sprachwissenschaft ist sie als „die Wissenschaft, die sich mit Redekunst beschäftigt“ (Studer 1994: 14) definiert, was bedeutet, wie ein Sprecher (Sender) seine Botschaft zum Ausdruck nimmt und übertragen muss, damit sie beim Publikum (Empfänger) die gewünschte Wirkung erzielt (vgl. Ueding 2005: 15).

Schließlich lässt sich betonen, dass sich die Rhetorik nach der Wahrscheinlichkeit richtet, sich an die Wahrheit nähert, deshalb gehört zur Aufgabe des Redners überzeugend und glaubhaft zu reden, um das Publikum zu gewinnen (vgl. Ottmers 2007: 11).

## 1.2. Geschichte der Rhetorik

Die Rhetorik spielte schon seit der attischen Demokratie im 5.-4. Jahrhundert v. Chr. auf ökonomischen, politischen und rechtlichen Gebiet eine sehr wichtige Rolle. Der Sophist Georgias von Leontinoi (Lentini die Syrkas, ca. 480-380 vor Christus) war der erste Redelehrer, der den Aufbau einer Rede, Argumentationstechniken, und rhetorische Stillmittel behandelte. Für Georgias war die Kunstfertigkeit am wichtigsten, die Gefühle des Publikums anzusprechen und die gewünschte Wirkung zu erzielen.

Sein Schüler Isokrates (436-338 vor Chr.) lehnte die Methode ab und setzte in der Rhetorik sowohl die Wahrheit vor die Wahrscheinlichkeit als auch Überzeugung vor die Kunstfertigkeit (Studer 1994: 14). Seiner Meinung nach war der Redner ein gebildetes *sittlich-moralisches Ideal*, das später in römischen Zeiten aufgegriffen und weiterentwickelt wurde (vgl. Ottmers 2007: 2).

Der Philosoph Platon (427-347 vor Christus) kritisierte die sophistische Rhetorik. Er verfasste seine philosophischen Werke in Dialogform. Die Texte „*Georgias*“ und „*Phaidros*“ leiteten das Verhältnis zwischen der Philosophie und Rhetorik ein. Andererseits definierte er die Rhetorik als „*der Gewinn der menschlichen Seelen durch das Wort*“ (Studer 1994: 14).

Sein Schüler Aristoteles (384-322 vor Chr.) begründete die Rhetorik im Gegensatz zu Platon als philosophische Disziplin und stellte sie als Gegenstück zur philosophischen Dialektik dar. Aristoteles' Redekunst ist argumentationstechnisch ausgerichtet, wo sowohl das Argument (*logos*) und die Emotionen des Publikums (*pathos*) als auch der Charakter des Redners (*ēthos*) eine wichtige Rolle spielten, welche in jeder Rede Verwendung finden sollten. Er definierte die Rhetorik als „die Fähigkeit, die möglichen Mittel der Überzeugung für jeden Fall zu bestimmen“ (Bartoszewicz 2000: 10).

Nach Aristoteles hatte die griechische Rhetorik großen Einfluss auf die Römer. Die Römer verzichteten auf den ästhetischen Aspekt in der Rhetorik, der bei den Griechen eine Bedeutung hatte. Für die Römer war eine praktische Überzeugungstechnik notwendig, die für den politischen Gebrauch genutzt wurde, um politische und juristische Führungskräfte auszubilden.

Markus Tullius Cicero (106-43 vor Christus) ist nicht nur wegen seiner Schriften „*De Oratore*“, „*Orator*“, „*Partitiones oratoriae*“ und „*Brutus*“ bekannt, sondern auch wegen moralischen und

praktischen Aspekten der Rhetorik. Cicero war der Meinung, dass Rhetorik zwischenmenschliche Kommunikation lehrt, um Sachverhalte und Meinungen dem Publikum zu vermitteln. Deshalb forderte er eine rednerische Begabung – einen „*orator perfectus*“. Er bestand auf philosophische Bildung, in der ein stabiles Verantwortungsbewusstsein durch den Redner ausgeübt werden sollte, bei welchem Ethik einen wichtigen Stellenwert hat. Dadurch unterschied sich seine Rhetorik vom aristotelischen Prinzip. Cicero wollte den Redner im Mittelpunkt darstellen, während Aristoteles das Prinzip des rhetorischen Argumentationsmodells untersucht hat.

In der Frühen Neuzeit war für Cicero und Quintilian der „*vir bonus*“ das Idealbild, der in der Argumentationstheorie wegen sprachstilistischen Aspekten ignoriert wurde.

Im Mittelalter war die Rhetorik als Teil des Bildungskanons betrachtet und durch Kloster- und Predigerschulen geprägt, um den Glauben zu verbreiten. Daneben fand die überzeugende Rede große Bedeutung bei Plädoyers vor Gericht und auf den älteren Schulen und Universitäten Europas.

In der Zeit des Barocks und Renaissance war die Rhetorik noch lateinsprachig, erst in der Aufklärung des 18. Jahrhundert wurde sie in andere Sprachen übersetzt, die auf politischer Ebene sehr bedeutend war. In dieser Zeit flossen mehrere Strömungen zusammen. Der Cartesianismus trennte Denken und Sprache, so dass die Rhetorik auf stilistische Mittel und „natürliches Sprechen“ verweist. Auf der anderen Seite wurden im Barock die Reden mechanisch und nicht natürlich vorgetragen.

Im Bildungssystem des 19. Jahrhunderts legte man an Schulen Wert auf einzelne Bereiche wie Poetik und Stilistik, die sich zu eigenen Disziplinen entwickelten. In dieser Zeit boten Literaten neue Publikationen dar, die zu einer revolutionären Publizistik und zur politischen Redekunst führten.

In 20. Jahrhundert stand dank der Massenmedien die öffentliche Rede im Zentrum des Interesses. Viele Politiker äußerten ihre Meinung nach dem ersten und zweiten Weltkrieg. Rhetorik diente der Propaganda. Viele konnten sich an den Wirkungsmöglichkeiten eines geübten und inszenierten Redeauftritts bedienen, um mit persuasivem Vokabular das Publikum auf ihre Seite zu locken und es von der eigenen politischen Meinung zu überzeugen (vgl. Kolmer 2002: 21-36).

Die Medien und der Boom der Talkshows sowie andere Formen mündlicher Massenkommunikation im Fernsehen haben großen Einfluss auf die heutige Rhetorik. Grundsätzlich wirft man manchen Reden kein echtes rhetorisches Wissen, sondern nur persuasive Manipulationstechniken vor (Kollmer 2002: 21-36). Sie entwickeln gewisse Fertigkeiten und erwünschte Verhaltensweisen wie „Durchsetzungsfähigkeit, Sieg oder Niederlage, Gesichtsverlust. Gewonnen wird in der Regel auf Kosten des anderen“ (Kallmeyer 1996(a): 37). Die genannten Beispiele haben keinen negativen Einfluss in der Rhetorik, weil sie mit verschiedenen Gebieten identifiziert werden, in welchen diese Begriffe theoretisch adaptiert sind (ebd.).

Die heutige Rhetorik ist nicht nur von der Medienwelt beeinflusst, sondern auch von der antiken Rhetorik. Sie hat Wurzeln in dem, im Laufe der Geschichte entstandenen Systems der Regeln, Anleitungen und Gewohnheiten, die ihre Anwendung damals entwickelt hat und so formuliert wurde. Hinter allem steht das gesprochene Wort, das schon in der Antike geprägt wurde. Noch immer reden bekannte Politiker, Denker und Lehrer nach verschiedenen Mustern, die mit damaliger Tradition verbunden waren. Zum Beispiel wurden schon bei den Sophisten die sprachlichen Möglichkeiten, Figuren und Klangwirkungen erstmals erprobt (vgl. Kolmer 2002: 21-36).

### **1.3. Der Aufbau einer Rede**

„Wörter sind virtuose Instrumente des Zaubers, der Verbalen Magie, sie sind Aggressoren und verbale Friedenstauben, (...) sie üben uns in der Kunst des richtigen, genauen und analytischen Zuhörens und geben uns zugleich die Chance des Antwortens (...)“ (Bredemeier 1996: 11).

Das Ziel der Rede ist immer gut verstanden zu werden. Um das Ziel zu erreichen, müssen fünf Kriterien erfüllt werden: Auffindung der Argumente: (*Inventio*), Gliederung: (*Dispositio*), Stilgestaltung: (*Elecutio*), Einprägen: (*Memoria*), Vortrag: (*Actio/ Pronuntiatio*).

Bei der *Inventio* sucht der Redner mögliche Aspekte des Themas, passende Argumente und Beweise, um das Thema und sein Zweckzusammenhang darzustellen. Um die Rede gut vorzubereiten, muss der Redner in der Textanalyse folgende Fragen beantworten können: wer, was, wo, wodurch, wie und wann. Empfehlenswert ist es auch die Brainstorming-Methode zu nutzen, d.h. alle Gedanken und Ideen auf dem Zettel aufzuschreiben und zu ordnen.

Bei der *Dispositio* müssen Argumente richtig geordnet werden. Dazu gehören Ordnungsprinzipien, die aus vier Redeteilen bestehen; welche unter Punkt 1.4. noch näher erläutert werden.

Bei der *Elocutio* soll der Stoff auf sprachlich-stilistischer Ebene ausgearbeitet werden, d.h., dass die Rede in Angemessenheit des Stils, Sprachrichtigkeit, Verständlichkeit, rhetorische Redeschmuck, Wort- und Satzbau zu gestalten ist.

*Memoria* ermöglicht dem Redner sich den Vortrag einzuprägen, sowie mit Gedächtniswörtern, Gedächtnisbildern, „mnemotechnischer Regeln“<sup>2</sup> und bildlicher Vorstellungshilfen auswendig zu lernen.

Zum Schluss erfolgt *Actio/Pronuntiatio*, in denen der Redner die Rede durch Körpersprache, passende Stimmlage, Gestik und anderen Methoden verwirklicht (vgl. Schöningh 2002: 40-43).

#### **1.4. Die Redeteile**

Die Rede ist gegliedert in: die Einleitung (*exordium*), „Darstellung des Sachverhalts oder der Erzählung des Geschehens (*narratio*)“ (vgl. Schöningh 2002: 40), der Argumentation und Beweisführung (*argumentatio*), und dem Redeschluss (*conclusio, peroratio*) (ebd.).

##### **1.4.1. Das Exordium**

Das Exordium, das von Aristoteles und Quintilian auch *Prooemium* genannt wurde, entscheidet und stellt den Bezug zwischen Redner, Publikum und Thema her. Während der ersten Sätze soll der Redner die Aufmerksamkeit des Zuhörers gewinnen. Zuerst muss ein Redner eine passende, nicht zu lange Anrede auswählen, die sich aus dem Anlass ergibt. Die Beziehung zwischen dem

---

<sup>2</sup> „Mnemotik –Gedächtnis lernen“ <http://www.sowi.uni-kl.de/fssowila/forum/viewtopic.php?t=2276> 20.12.2009

Redegegegenstand, Publikum und Redner soll aufnahmebereit und wohlwollend gestimmt werden (vgl. ebd.).

Einige Beispiele nach Studer für eine einfache Anrede:

- „Meine Damen und Herren“,
- „Meine sehr verehrten Damen, sehr geehrte Herren“,
- „Herr (Professor, Dr., Regierungsrat) X, meine Damen und Herren“,
- „Geehrte Versammlung“
- „Verehrtes Publikum“
- „Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“
- „Liebe junge Freunde“
- „Meine Damen und Herren, grüezi mitenand“
- „Herr Präsident, hochverehrte Herren!“ (Studer 1994: 143f)

#### **1.4.2. Die Narratio**

Die Narratio schildert den Tathergang aus der Sicht des Anklägers oder des Verteidigers in eine klare, kurze und glaubwürdige Weise, um das Publikum mit wesentlichen Informationen zu überzeugen und entscheidende Punkte darzustellen, die für den Redezweck erforderlich sind (vgl. Schönigh 2002: 42ff). Empfehlenswert ist die Einleitung nicht mit Floskeln zu beginnen, um dem Publikum am Anfang nicht einen falschen Eindruck zu vermitteln. Der Redner soll gut vorbereitet sein und das Thema beherrschen, weil in erster Linie der Referent für die Überzeugung des Publikums verantwortlich ist, nicht das Thema. Alle bekannte Aussagen, Witze und Zitate sind unzweckmäßig (vgl. Studer 1994: 145).

#### **1.4.3. Die Argumentatio**

Die Argumentatio, die Beweisführung, Begründung der eigenen Position, Verfahren zur Auffindung von Argumenten ist der Hauptteil der Rede, die den skizzierten Sachverhalt begründet und die gegnerischen Argumente darstellt. Dabei erfolgen in der Beweisführung zwei grundlegende Argumentationsformen, nämlich die Pro- und Kontra-Argumentation, die bei Quintilian auch gesondert behandelt wurden: die *probatio* (positive Beweisführung) sowie die *refutatio* (negative Widerlegung).

#### **1.4.4. Die Peroratio**

Zum Schluss kommt es zur Zusammenfassung, die das schon in der Narratio und Argumentatio Gesagte in Form einer kurzen Wiederholung zusammenfasst. Der Schwerpunkt der Aussage liegt im Erwecken der Emotionen des Zuhörers, wenn man die Rede als Mittel der Beschuldigung, des Appells, der Aufforderungen oder der Anweisung einsetzt (vgl. Schöningh 2002: 42ff). Wichtig ist es, den Schluss laut zu präsentieren und das wirksamste Argument aufzuheben, damit die Spannung bis zum Ende steigt und man mit dem Höhepunkt aufhört. Zudem sollte der Schluss prägnant formuliert sein, die Folgen deutlich aufzeigen und zukünftige Aussichten beschreiben. Ganz am Ende folgen kurze Danksagungen z.B. „Besten Dank, meine Damen und Herren, für Ihre Aufmerksamkeit“, oder „Ich wünsche Ihrer Tagung noch einen weiteren guten Verlauf“ (vgl. Studer 1994: 146f).

## **2. Sprache in der Politik**

Die Sprache ist das wichtigste Werkzeug in der Politik, ohne Sprache gibt es kein politisches Handeln. Laut Strauß, Harras und Hass ist die Politik „das staatliche oder auf den Staat bezogene Handeln und Reden“ (Strauss/Harras/Hass 1989: 43 in Bartoszewicz 2000: 97). Das sprachliche Handeln bildet das Wesen der Politik, in denen theoretische linguistische Grundlagen der argumentationstheoretischen Analyse der politischen Rede durchgeführt werden, sowie Fragen beantwortet sollen. Zu denen zählen: kommunikativ-stilistische „Eigentümlichkeit, Funktionen, Verwendungsbereich, spezifische textliche Realisierungsformen, Prinzipien einer pragmatischen Analyse in der politischer Sprache“ (ebd.).

Die politische Kommunikation muss bestimmte Bedingungen erfüllen. Zu diesen gehören „charakteristische Textsorten (Kanal), die „in typischen, offiziellen, sich in der Öffentlichkeit abspielenden, institutionsgebundenen Situationen, durch einen bestimmten Personenkreis auf eine typische Weise gebraucht werden“ (Bartoszewicz 2000: 99).

Zur politischen Kommunikation gehören zwei ähnliche Bereiche, die meinungsbildende und beeinflussende Funktion erfüllen. Das sind politische Institutionen (Legislative, Exekutive und Judikative) sowie der politische Journalismus. Nach diesen Kriterien haben Strauss/Harras/Hass drei Teilbereiche der politischen Kommunikation bestimmt, die eine persuasive Wirkung in der Politik haben.

Zu denen gehören:

1. *Institutionsinterne Kommunikation* ist sekundär auf einen Bürger/Zuschauer gerichtet, das heißt die Mitteilung ist nicht an ihn gerichtet, weil sie nicht thematisch mit den Institutionen verbunden ist.  
„Typische Textsorten: Geschäftsordnung, Erlass, Dienstanweisung, Verfügung u.a.“  
(Bartoszewicz 2000: 99).
2. *Institutionsexterne Kommunikation* – der Empfänger kennt sich mit verschiedenen Lebensbereichen, Regeln, Rechten aus, deshalb ist die Mitteilung zwischen Institutionen und Bürgern erkennbar.

„Typische Textsorten: Bescheid, Mahnung, Erlass, Verwarnung, Strafbefehl, Vorladung, Urteilsspruch vom Richter“ usw. (ebd.).

3. *„Kommunikation zwischen Politikern, Parteien und der Öffentlichkeit“* –

Die Gestaltung, Beeinflussung und Änderung der Meinungen und politischen Präferenzen des potenziellen Publikums. Der Bürger wird als Mitspieler in der Politik bezeichnet, weil er über Wahlen der Politiker entscheidet, Meinungen äußert, auf bestimmte Handlungen und Änderungen der politischen Szene reagiert.

Typische Textsorten: Flugblatt, Interview, Leitartikel, politischer Kommentar und Rede, Parlamentsdebatte, Fernsehdebatte u.a (vgl. Strauss/Harras/Hass 1989: 43 in Bartoszewicz 2000: 99f).

Der Unterschied zwischen der politischen Kommunikation und einer anderen Form der Kommunikation ist der, dass sie als „intentional und thematisch ein ausschließlich politisches Handeln“ bezeichnet wird (Bartoszewicz 2000: 103).

Zur politischen Rede gehört ein Ausdruck der höfischen Beredsamkeit, „Lobrede“. Das ist eine rein dekorative Redeform, die keine persönliche Äußerung erlaubt (Ottmers 2007: 23-26).

Sie fungierte als Darstellung politischer Prozesse, Verhandlungen sowohl in Parlament und in den Gremien. Sie hat eine große Bedeutung auf der gesellschaftspolitischen Ebene (Interessengruppen und Verbänden) (Kammerer 1995: 14ff), dass zu heutigen Parlamentsreden führte. Mit der Parlamentsrede werden Beschlüsse dem Volk vorgetragen und man versucht dieses durch die politische Rhetorik für sich zu gewinnen. Lobrede kann der Propaganda eines diktatorischen Regimes dienen, aber auch in Institutionen einer parlamentarischen Demokratie.

Nach Bartoszewicz wird die Sprache in der Politik als Soziolekt bezeichnet, weil sie eine bestimmte Berufsgruppe wie zum Beispiel Politiker, Journalisten oder Beamte braucht, „für die ein hohes Maß an Selbstkontrolle beim Formulieren eines Kommunikates“ (ebd.:100) charakteristisch geäußert ist.

Außerdem ist Soziolekt auch thematisch kohärent (sie umfasst die ganze Politik, die Art und ihre Funktion, und Personen). Drittens wird die politische Sprache auch in bestimmten, öffentlichen Situationen gebraucht. Manchmal sind das keine politischen Situationen, in denen doch ein

Politiker eine Rolle spielt. In diesen Situationen ist der Inszenierungscharakter anders als in der privaten Sprache zu bemerken (Edelman 1976 in Bartoszewicz 2000: 100), was bedeutet „über die jeweils gerade kommunizierenden Individuen“ zu hinausgreifen (Eromas 1089: 10 in Bartoszewicz 2000: 100).

Folglich muss zu den Aufgaben der politischen Sprache eine persuasive Funktion sowie „kognitive, ästhetische, expressive, verschiedenartige, strategische Modifizierung der Kommunikationsstruktur wie Kommunikationsblockaden erfüllt werden“, (Bartoszewicz 2000: 100) die in der Massenkommunikation auftritt. In diesem Sinn gehören zu der Massenkommunikation „verschiedene Gesellschaftsschichten, Alters-, Geschlechts-, Berufs-, Interessengruppen, nationale, politische, religiöse Gruppen“ u.a. (Bartoszewicz 2000: 101). Die Form bewertet den Sender unterschiedlich, weil er viel langsamer reagiert, deshalb ist er für manipulatives Handeln schnell anfällig (vgl. Le Bon 1994:18ff, auch Koszyk, Pruys 1970: 276ff in Bartoszewicz 2000: 101).

Sie charakterisiert sich durch bestimmte „lexikalische, semantische, grammatische, argumentatorische, kommunikative und rhetorische Mittel“ (ebd. 101). Typisch ist auch „mündliche, schriftliche, asymmetrische meistens monologische, öffentliche, offizielle, Einwegkommunikation meistens ohne raum-zeitliche Verbindung der Kommunikationspartner“ (Bartoszewicz 2000: 101). Außerdem lassen sich auch bestimmte Textsorten im Rahmen des Sprachspiels auf folgende Weise anführen, die für diese Form charakteristisch sind:

- a) durch den Sender und durch den potentiellen Empfängerkreis: Alle Persönlichkeiten der Öffentlichkeit;
- b) durch das Handlungsziel – Beeinflussung der Publikumsmeinungen, Gewinnen der Publikumszustimmung, Initiieren der bestimmten Reaktionen;
- c) durch Einfluss des Gesamttexts sowie persuasiver Art der Kommunikation;
- d) durch die Art und Weise der Aussagen des Themas, wie sie betrieben wird;
- e) durch verschiedene Arten der Kommunikation (zum Beispiel monologische offizielle);
- f) durch charakteristische sprachliche Mittel:  
-*lexikalische*: allgemeinen Wortschatz sowie Schlagwortschatz: Leerformeln, Ideologeme, Fahnenwörter, Feindwörter, Stigmawörter u.a, und andere Arten der Wortklassen wie Partikeln, Modalwörter, Adjektive, Verben, Substantive;

-*syntaktisch-stilistische*- einfache Kurzsätze, die durch Satzverknüpfungen verbunden sind. Der Satz verfügt über Anschlüsse, Ellipsen, Anakoluthen, Parenthesen, Ausklammerungen;

-*pragmatische Besonderheiten*: Gliederungssignale: Präsuppositionen, Paraphrasen, Redundanz;

-*stilistisch-rhetorische*- meistens nicht argumentative, die bei der *Topoi* sowie *Pathos* in der Aussage eine wichtige Rolle spielen;

-*Semantik*- „emotional-ideologisch geprägte Deutungen und Umdeutungen“ (Bartoszewicz 2000: 109), die Veränderung von Konnotationen, Reinterpretieren der Wörter, Spiel mit Präsuppositionen;

-*„Sprachhandlungstypen- Sprechakte (Absichtserklärungen. Versprechungen)“* sowie persuasive Funktionen der *Doppelung* und *Inszenisierung*;

-*„durch der Funktion, Zweck und Form, Art (epistemische, rechtfertigende, errötende Argumentation)“* sowie *„nach ihrem propositionalen Gehalt (topische-rhetorische Argumentation)“* (Bartoszewicz 2000: 110);

-durch kommunikative Verfahren – durch die Rede einen Einfluss auf den Zuhörer hat.

Diese Komponenten der Rede und sicher noch andere, die nicht beschrieben wurden, spielen in der Politik eine wesentliche Rolle und entscheiden über den Verlauf der Rede. Ihre stilistische Prägung und die gebrauchten rhetorischen Mittel haben auch ihre wichtige Wirkung sowie politische Bedeutung in der Rede. Schließlich haben die rhetorischen Wirkungsziele *ethos*, *pathos* oder *lagos* in der Rede, die auch unbedingt exponiert sollen (Bartoszewicz 2000: 111).

## **2.1. Manipulation**

Manipulation ist im alltäglichen Leben ein gern gebrauchter Begriff. Etymologisch kommt das Wort „*Manipulation*“ aus dem Lateinischen und bedeutet: „*Hand*“ (manus) und „*füllen*“ (plere) im Sinne „*mit der Hand füllen*“ (Lay 1977: 17).

Im 18. Jahrhundert geriet das Wort über die Medizin nach Deutschland (ebd.) und im Polnischen wurde das Wort „*Manipulation*“ aus der französischen Sprache entlehnt (vgl. Bartoszewicz 2000: 118).

Die ursprüngliche positive Konnotation des Wortes, das „*handhaben*“, „*geschickt zu Werke gehen*“ und „*etwas arrangieren*“ (Lay 1977: 17) bedeutete, wurde mit dem Bereich der Medizin assoziiert. Erst nach 1945 entstand die negative Bedeutung des Wortes entscheidend unter dem Einfluss der Politik und setzt sich bis heute durch (vgl. ebd).

Der Begriff hat verschiedene Definitionen. Nach Kolmer bedeutet es „die bewusste Beeinflussung eines anderen Menschen, die diesem nicht bewusst ist“ (Kolmer 2006: 17).

Nach Mel<sup>3</sup> wird die Manipulation als „Beeinflussung des Menschen zum Zwecke einer systematischen zielgerichteten Lenkung und Prägung des Bewusstseins, der Denkgewohnheiten, Gefühlslagen“ (Lay 1977: 20) definiert.

Nach G. Heyden<sup>4</sup> ist sie als „*Herrschaftstechnik*“ definiert, was bedeutet, dass große Massen der Menschen gesteuert werden, indem das Bewusstsein der Menschen „durch moderne wissenschaftliche Erkenntnisse und technische Methoden“ (ebd.) beeinflusst wird.

In manchen Fällen, wenn Manipulation durch Sprache als „*Bewusstsein*“ und „*Meinungsmanipulation*“ gemeint ist, wird sie als „*Instrument einer ideologischen Manipulation*“ (Bartoszewicz 2000: 119) bezeichnet. Andererseits wird sie selbst als ein „*Objekt der Manipulation*“ (Puzynina 2000: 217 in: Bartoszewicz 2000: 120) dargestellt. Sie dient dann als Manipulation der Sprache.

Zusammenfassend ist Lay der Ansicht, dass alle durchgeführten Definitionen

„ideologisch vorbelastet sind oder bloße Teilaspekte betonen. So gehört sicher auch nicht unbedingt über Bewusstseins- oder Gefühlsumprägungen oder – erstprägungen geschehende Handlung zu fremden Nutzen in den Bereich dessen, was mit Manipulation beschrieben werden muss“ (Lay 1977: 21).

Außerdem besteht die Möglichkeit, durch Durchschaubarkeit die manipulative Technik zu erkennen (vgl. ebd).

---

<sup>3</sup> In: Lay (1977: 20)

<sup>4</sup> Ebd.

## **2.2. Manipulation in der Politik**

Sprachliche Kommunikation ist sehr wichtig für die Politik. Ohne menschliche Gemeinschaft existiert keine Sprachgemeinschaft. Jeder Politiker ist in der Lage, seine Idee und Interesse in solcher Art so übertragen, dass er persuasive Wirkung durch verbale Artikulation und Kommunikation beim Publikum erzielt (vgl. Soundry 2006: 137).

Für den Politiker ist es üblich, dass sie vor großem Publikum auf Foren, im Ortsverein einer Partei, im Parlament oder in Fernseh-Talkshows auftreten. Sie kommunizieren mit Adressaten als einfacher Abgeordneter oder als Regierungsmitglied, mit Verbandsvertretern sowie mit Diplomaten. Sie müssen sich in verschiedenen Sprachfeldern, Sprachebenen und Sprachstilen bewegen, um ihre sprachlichen Kompetenzen zu verbessern. Durch parlamentarische Entscheidungen spielt dies in der Zustimmung des Publikums eine wichtige Rolle, deshalb ist die Rhetorik „auf die Fähigkeit von Politikern gerichtet“ (Soundry 2006: 137).

Der Redner ist zuständig für die „Herstellung der Übereinstimmung“ (ebd.) des Rezipienten, nicht „objektive Erkenntnis“ (ebd.) zu vermitteln, sondern „objektive Gegebenheiten“ (ebd.:138) zu urteilen, damit nicht beweiskräftig argumentieren zu müssen. Ganz im Gegenteil erfüllen Argumente eine plausible Funktion, in der sie „beleuchtet und betont sind, dass sie nicht theorieorientiert und der absoluten Wahrheit galten“ (ebd.). Hier gilt die Politik als „Gegenstand praktischer Klugheit“ (ebd.). Nach Aristoteles muss die Wahrheit überprüft und erreichbar sein, weil sich sie kommunikativ aus verschiedenen Meinungen herstellt.

Nach Soundry gelten „geteilte Überzeugungen als ein Indiz für einen gewissen Wahrheitsgehalt der Meinungen“ (Soundry 2006: 138). Nach Kopperschmidt gilt die Wahrheit, wenn sie durch einen Kommunikationspartner durch seine Zustimmung bestätigt wird. Das bedeutet, dass die Botschaft immer an die Gruppe und Situation gerichtet ist, in dem das Publikum entscheidet, welche Wahrheitsbegriffe sie akzeptieren, sowie in der Wahlkampfrede, welche Argumente sie ansprechen. Politische Rhetorik wird wie Kunst betrachtet, die „plausible und konsens- bzw. geltungsfähige“ Meinungen entwickelt.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Vgl. Kopperschmidt 1973: 127, nach Wazlawik 1982, In: Soundry: 2006: 138

Politik nimmt Bezug auf Machtstruktur und Erfolgsdenken. Nach Weber ist ein Politiker als der *Demagoge* (Weber 1958: 493-548 in: Soundry 2006: 138) dargestellt, was zur Verletzung des Selbstbildes des Politikers führte. Im totalitären Regime schlugen sie durch einen eigenen Wortschatz gepaart mit Sabotagen und Verschwörungen Machtübungen nieder (ebd.:139). Die politischen Entscheidungen gehen aus den Diskurs der Öffentlichkeit hervor, in der Kritik „als legitim und funktional“ (Soundry 2006: 139) angesehen wird, aber auch aus verschiedensten Meinungen über die relative Wahrheit entsteht.

Demagogie ist aber anders als Demokratie und hat fast keine Verbindung zum Populismus. Populistische Rhetorik versucht durch die angepassten Wörter dem Publikum alles zu übermitteln, „was es hören will, ihn nach dem Munde zu reden, an Instinkte zu appellieren und einfache Lösungen zu propagieren“ (ebd.:139). Populismus kann nur in gewisser Masse mit Demagogie in die Entwicklungsländer durch Autoritarismus in der Diktatur kommen, die demokratische Wahlen betreffen (vgl. ebd.).

Nach Straßner

„In der politischen Kommunikation geht es nicht um ein Befolgen der Regeln, die aus grundlegenden ethischen Voraussetzungen abgeleitet werden und in den normalen Kommunikation von Mitgliedern der Sprachgemeinschaft eingeklagt werden können, wenn auch nur moralisch, nicht juristisch. Es geht in der Politik um den Erfolg, der offensichtlich nicht erzielt werden kann durch streng sachbezogene, wahre, einsichtige, nachvollziehbare Aussagen, Begründungen, Erklärungen, Beweise, Argumente. Es geht nicht um die Wahrheit, sondern Lügen, Betrügen, Täuschen, Ablenken, Heucheln, aufs Kreuz legen, das aber als eigene Wahrheit ausgegeben wird“.<sup>6</sup>

Zur politischen Rhetorik gehört nicht das Maßstab der absoluten Wahrheit, die man nicht zu den primären Absichten in der Politik zählt, sondern die Verständigung und die Bedenken der Folge der Rede. Die Politiker müssen verantwortlich denken, was zur argumentativen (logischen und empirischen) Begründung führt. Wenn sie diese Regel der politischen Rhetorik erfüllen, werden sie von den Adressaten positiv bewertet (vgl. Soundry 2006: 140).

---

<sup>6</sup> Straßner E.: *Maximenverstoß als Regel. Zum Grundprinzip politischer Kommunikation*, in: Opp de Hipt/Latniak (Hrsg.): 1991: 124-155, auch in: Soundry: 2006: 140

### **2.3. Adressaten und Absichten politischer Rhetorik**

Politiker haben viele Absichten und unterschiedliches Publikum, deshalb müssen sie verschiedene Redestile beherrschen, um entsprechende Ziele an die Bedingungen des Kontexts anzupassen. Ihre Fähigkeiten entscheiden über Wirkung der Rede.

In der Politik sprechen wir aber nicht genau über „politische Sprache“, weil Politiker nach verschiedenen situationsbedingten Sprachfeldern, Sprachebenen und Sprachstilen ihre Fähigkeiten ausbreiten.

Nach Edelman ist politische Rhetorik nach dem pragmatischen Diskurs entfaltet, in dem eigene Ideen verbreitet werden, um die Zustimmung der Wählerstimmen sowie nach dem Prototypischen in der Wahlkampfrede zu erzielen. Rhetorik braucht auch den Reduktionismus, der durch einfache Aussagen, glaubhafte Versprechungen sowohl Überzeugung als auch Mittel des Diskurses eine feste Beziehung zwischen Redner und Publikum bilden kann (vgl. Edelman 1976 in Soundry 2006: 141).

Zweitens gehört zur Rhetorik der *legalistische Diskurs*, in der der Gesetzgebungsprozess vorgesehen ist, um dem Diskurs zwischen den Rechtsanwälten und Richtern näher zu bringen. Durch verschiedene Debatten- und Entscheidungsformen sind unterschiedliche Regelsysteme der Sprache strukturiert, in denen eigene Ideen „die geschickte Rekurs auf formalistischen Argumenten“ (Soundry 2006: 141) eine wichtige Rolle spielen, um eine Rede zu verschönern.

Drittens stellt der Diskurs die wichtigen Teilinformationen in den Vordergrund und belässt manche Aspekte, die nur den Regierenden schaden können. Der Diskurs ist als „die einseitige, verschleiende oder beschönigende Beschreibung der Realität, der Bestimmung der Agenda“ (ebd.:142) betrachtet. Im diesem Sinn wird der Status der Redner wiedergegeben, weil ein gutes Thema ausgewählt wurde, die mit dem Konsens abgestimmt ist sowie keine Unstimmigkeit des Themas hervorruft (vgl. ebd.:142).

Auf der anderen Seite ist der Verhandlungsdiskurs der Rhetorik verankert, an dem Vereinbarungen und Kompromisse teilhaben. Es kommt zu solchen Umständen, wenn „zwei Gegner zu Partnern in Regierungskoalition werden oder von Opposition, um Gesetzentwürfen durchzubringen, die ohne Konsens des politischen Kontrahenten nicht gelingen könnten“

(ebd.:142). Das Ziel der Rhetorik ist alle Kompromisse und Verhandlungsergebnisse, Anreize und Drohungen als Sieg darzustellen, weil die Politik immer kämpferisch und mobilisiert betrachtet werden möchte (vgl. ebd.:142).

In der Politik spielen die ästhetischen Erlebnisse des Publikums und die Wirksamkeit der Rede eine wichtige Rolle, aber nicht die Bewertung der Fachkenntnisse der Politiker. Die negative Wirkung der Manipulation könnte verstanden werden, dass das Misstrauen als Attribut des politischen Handelns durch das Publikum erkennbar ist. In diesem Fall liegt eine „ethische und moralische zweifelhafte Dissonanz“ (Bartoszewicz 2000: 119) zwischen dem Image von einem Politiker und dem Handeln des Publikums (vgl. ebd.). Durch Kommunikationsstrategien, Wählerverhalten bzw. Image, Fähigkeiten, Kompetenzen, die sich verwirklichen, erhöht sich die Chance für Politiker, zu einen Erfolg zu kommen.

Ein Politiker kann anhand bestimmter persuasiven Methoden und Strategien die Menschen absichtlich psychologisch überzeugen, (vgl. Strauß/Haß/Harras 1989: 231 in Bartoszewicz 2000: 119) aber es hängt in großen Maßen von der Wirkung am Publikum ab. Die Rede beinhaltet einzelne Elemente, die auf „Form, Inhalt, Qualität der Argumente, ihre Einsichtigkeit und Opportunität“ (Soundry 2006: 145) eingehen. Dazu zählen verbale und nonverbale Elemente, deren Abstimmung, die die Wirkung der Rede verbessern. Der Redner braucht ein Gefühl für den Kontext, eine Sentenz, die die Rede auf das höchste Niveau bringt, damit eine enorme Wirkung erzielt werden kann. Man muss nicht so lange Sätze bauen. Außerdem können nonverbale Elemente wie Gestik und Mimik mehr als das Wort bedeuten.

Die politische Rhetorik ist durch zwei Wirkungsgrenzen beschränkt. Politiker sollen nicht nur durch Worte wirken, sondern sollen auch Taten berücksichtigen. Die Glaubwürdigkeit der Rede äußert sich erst nach der Effektivität und durch deutliche Erfolge, die zum Politikverständnis der Menschen führt (ebd.:146). Zudem sind die Bürger als „die Leistung des Staates“ (ebd.:147) gesehen. Sie nehmen nicht Teil am politischen Prozess, wo man nur darauf hofft, in einer besseren Welt zu leben.

Die Wirkung der Rhetorik in Politik hat ihre Anwendung in den „wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Umständen“ (ebd.:147) gefunden. Sie bestimmen verschiedene Themen, die heutzutage als Teil der Kommunikation bearbeiten werden soll, um ihren Konsens zu

erreichen. Hier erhebt sich die Frage, ob wirklich in Zeiten der langsamen Konjunktur, hoher Arbeitslosigkeit und vielen anderen Problemen auf der Welt, es zu keiner Übereinstimmung in der öffentlichen Kommunikation zwischen Politik und Wählerschaft kommen kann. Sichtbar ist schon „das rhetorische Problem“ (ebd.) in der Debatte sowie die Akzeptanz der Politiker. In dieser Situation muss der Dissens rhetorisch verschleiert werden, um das Verständnis der Wahrheit für den politischen Diskurs bereitgestellt zu haben (vgl.ebd.).

#### **2.4. Sprache als Mittel der Austragung politischer Konflikte**

Konflikte gehören zur Ursache und dem Grunde für das politische Handeln, die während Konfliktsituationen die Glaubwürdigkeit der Personen prüfen. An erster Stelle psychologisch gesehen, kann es zur Imageverletzung kommen, die ethisch-moralisch fundierte Handlungs- und Verhaltensnormen sowie soziale und rituale Ordnung, die den Verlauf der Interaktion von sich schiebt. (vgl. Holly 1979: 72 in: Bartoszewicz 2000: 121). Es lassen sich bestimmte argumentative und nicht-argumentative Strategien aufzählen, um das bedrohte Image in Ordnung zu bringen und eine Person oder Partei abzusichern. Der Prozess der Imageverbesserung kann nur erfolgen, wenn einer der folgenden Schritte positiv vom Publikum aufgenommen oder nicht bemerkt wird.

Als erste Phase kommt es zu einer Vermeidung der Reaktion, damit es nicht zu Auseinandersetzungen kommt. Es kann dazu führen, wenn ein Redner das Gesprächsthema schnell wechselt oder wenn er sich einer Reaktion enthält (vgl. Bartoszewicz 2000: 121).

Zweitens kommt es auch zu Ablenkungsmanövern, die „auf Kosten des Vorwerfenden zu vertuschen ist bzw. sie auf den Vorwerfenden dadurch abzuschieben, dass man ihn lächerlich macht, eigene Schuld bagatellisiert, den Gegenvorwurf erhebt“ (ebd.:122). Manchmal verteidigt der Redner seine Unschuld, damit er sich dann nicht in den Zwischenfall verwickelt. Man versucht, den Zwischenfall „umwertet sowie umdeutet“ und als „nicht existent“ (ebd.) darzustellen.

Manchmal bestreitet auch der Redner die Verantwortlichkeit für die negativen Folgen. Es kommt davon, wenn man kein ausreichendes Vorwissen über die handlungsrelevanten Beschlüsse hat. Der negative Eindruck kann auch durch Entschuldigungen entstehen, wenn man falsche Absichten

sowie das eigene Versagen äußert. Wir müssen aber annehmen, dass nicht alle Phasen realisiert werden können. (vgl. Bartoszewicz 2000: 121ff).

## **2.5. Argumentationsmittel**

Nach Aristoteles sind die Argumentationsmittel nicht in allen Kommunikationssituationen ausreichend. Die sachlogischen, rationalen Argumentationsverfahren erklären sich aus der Zielrichtung der Rhetorik. Dazu gehören die Komponenten wie Verstand der Texte und Reden, Reflexionsvermögen des Rezipienten, sein Gefühl und Affekte. Alle bilden je nach Redeabsicht in einer Argumentation der wissenschaftlichen Rede eine reine Informationsvermittlung oder eine Affekterregung in den politischen Reden (vgl. Ottmers 2007: 11).

Rhetorik hat das Ziel mittels propagandistischen Absichten und affektivem Überzeugungsmittel emotionell die Ganzheit der Menschen zu beeinflussen. Manchmal erkennt man es, dass ein Redner täuscht, betrügt, überrumpelt, aber das sollte nicht das Ziel sein (ebd.: 12).

Wenn man die Rhetorik als Waffe beachtet, muss man bemerken, dass sich Abwehr- und Verteidigungstechniken gegen sich selbst richten (vgl. ebd.: 13).

Wer argumentiert, muss in der Lage sein,

- a) „notwendige Kritik an unseren schnellen, aber irrtums- und verführungsanfälligen Intuitionen zu leisten“ (Soundry 2006: 95);
- b) anhand bestimmter Argumente seine Meinung darzustellen, Probleme zu erklären, Voraussagen zu treffen, und um sein Wissen als Widerlegung einiger Hypothesen zu verwenden;
- c) „angesichts der unvermeidlichen Unsicherheit und Vorläufigkeit menschlicher Erkenntnis“ (ebd.) nicht zur Kritik zu kommen;
- d) bestimmte Irrtümer und Vorurteile mit seiner Kritik entstehen lassen;
- e) verschiedene Vorstellungen und Meinungen zu akzeptieren;
- f) in Konflikten relativ ruhig und friedlich zu bleiben.

Soundry hat noch die siebte Regel eingeführt, die sehr wichtig ist, wenn man den Argumentationstechniken folgen möchte. „Nur wer argumentiert, kann Andere von seiner Meinung, Position oder Person überzeugen und für seine Sache gewinnen!“ (ebd.)

In der Regel, wenn jemand nicht argumentiert, sondern versucht eine Behauptung oder eine Forderung zu stützen, ohne dies zu begründen oder erklären, kann er in diesem Fall niemanden überzeugen. Unter dem Zwang kann es eventuell zur Durchsetzung der Behauptung oder Forderung kommen. Unabhängig von dem Mittel des Zwangs kann es aber dazu kommen, dass sich der Politiker oder eine andere Person nicht dazu zwingen lassen, ihren Forderungen zu folgen. Allerdings gibt es verschiedene Methoden, wie man gegnerische Parteien oder Politiker dazu bringt, ihren Ansichten oder Einforderungen zu folgen (vgl. ebd.).

## **2.6. Die Argumentationstheorie**

Nach der Definition, dass Rhetorik als Kunst, Theorie und Praxis der überzeugenden Rede verstanden wird, muss die Argumentationstheorie angeführt sein, in der gestellte Thesen mit Argumenten untermauert werden. Sie umfasst zwei Haupttypen: „*nicht kunstgemäße*“ und „*kunstgemäße Überzeugungsmittel*“<sup>7</sup>.

Die Argumentationstheorie wird der Inventio und der Dispositio zugeordnet, mit der Absicht, die persuasive Wirkung einer Äußerung zu kreieren. Dabei sollen passende Argumente gefunden werden, um sie zu persuasiver Argumentationskette zuordnen zu können. Die Kraft der Argumente, ihre Wichtigkeit und Tauglichkeit werden in konkreter kommunikativer Situation durch das Publikum bewertet (vgl. Ottmers 1997: 73).

Nach Maat ist die Argumentation „ein Versuch eines Sprechers, den Hörer mittels unterstützender Äußerungen dazu zu bewegen, eine strittige oder möglicherweise strittige Handlung bzw. Sprachhandlung zu akzeptieren“ (Maat 1985: 3).

Argumentationstheorie dient zur Anleitung einer effizienten, persuasiven Argumentationsführung sowie zur Analyse jener Strukturen und Mechanismen, in deren Plausibilität eine wesentliche

---

<sup>7</sup> „nicht kunstgemäße Überzeugungsmittel“ aktivieren kein rhetorisches Wissen; „kunstgemäße Überzeugungsmittel“ gehört zum rhetorischen Instrumentarium in: Bartoszewicz 2000: 17

Rolle spielt. Damit erzielt sie persuasive Wirkung der Argumentationen in der Rede (vgl. Ottmers 2007: 73).

## **2.7. Argumentationstechniken**

Die folgenden Punkte sollen eine Auswahl der wichtigsten Argumentationstechniken sowie deren Anwendung darstellen. Die Anwendung der aufgezählten Techniken kann nur sinnvoll sein, wenn man sich mit den Vor- und Nachteilen gut auskennt. Diese Techniken führen zu dem erwünschten Erfolg. Nach Soundry gehören dazu:

### **2.7.1. „Bestreite Technik“**

Zu dieser Technik gehören alle Argumente (Fakten, Zahlen, Statistiken, Bilder, Diagramme) „die einem erfolgreich entgegengesetzt werden, als unwahr bezeichnet bzw. die Existenz schlicht bestritten“ (Soundry 2006: 99).

Vorteil: Der Gegner wird in eine Verteidigungsposition gedrängt und der Redner gewinnt damit die Zeit, andere Gedanken einzuordnen.

Gefahr: Wenn der Zuhörer im Voraus über die Existenz bzw. Wahrheit der Argumente weiß, besteht die Gefahr, sich lächerlich und unglaubwürdig zu machen.

Beispiel: „Es ist doch überhaupt nicht erwiesen, dass Autoabgase für das Ozonloch mitverantwortlich sind...“ (ebd.).

### **2.7.2. Vergleichs-Technik**

Diese Technik findet sehr oft in der Politik Verwendung. Man sucht ein ähnliches Thema, das aber etwas anders „gelagert“ ist. „Danach stellt man diesen Fall erst einmal als ähnlich gelagerten oder vergleichbaren Fall dar“ (ebd.). Wenn der Gegner diesen Vergleich nicht gut recherchiert und hingenommen hat, „versteift man sich auf diesen „gleich gelagerten“ Fall“ (ebd.) und sucht passende Argumente.

Vorteil: Man stärkt seine Überzeugungskraft.

Gefahr: Um diese Technik zu verwenden, muss man sich gut überlegen, ob der Vergleich wirklich seine Wirkung erfüllt. In manchen Fällen verliert der Politiker das Argument und kann es nicht wieder einbringen.

Beispiel: „Sie vergleichen den polnischen mit dem amerikanischen Präsidenten, wenn sie sagen...“ oder „Ihr Vergleich hinkt, wenn Sie sagen, dass..., denn...“.

### **2.7.3. „Ja aber“-Technik**

Bei dieser Technik sind die Argumente nicht ganz gegen den Gegner gerichtet, der in einigen Punkten Recht („ja“) hat, aber mit einem „aber“ können die Gegenargumente angeführt werden, um die Argumente des Gegners abzuweisen.

Vorteil: Man stärkt seine Position. Man überzeugt auch den Gegner mit eigenen Argumenten, indem man ihm die Chance gibt, den „ja“ Argumenten zuzuhören und ihm aufmerksam und aufgeschlossen gegenüber den „aber“ Argumenten zu machen.

Man läuft Gefahr, die Übersicht zu verlieren und Widersprüche entstehen, wenn man nicht sicher ist, „welchen Punkten des Gegners man bedingt zugestimmt hat und welchen nicht“ (ebd.: 100).

Beispiel: „Im Grundsatz haben sie Recht! Lassen sie doch aber noch einmal folgende Situation betrachten...“ (ebd.).

### **2.7.4. Scheinstützen-Technik**

Bei dieser Technik sollte man das gesamte Thema gut kennen, weil bei manchen Tatsachen eine Diskussion entstehen könnte. In diesem Fall gibt es bei manchen Themen oder Beispielen einiges, was man interpretieren muss. Meistens ist der Gegner nicht überzeugt und sagt: „Das, was du sagst, kann gar nicht stimmen, sonst wären ja alle...“, (ebd.: 101) deshalb müssen bestimmte Konsequenzen aufgezeigt werden, um ihn zu überzeugen.

Vorteil: Man sieht wie ein kompetenter Mensch aus, weil man auf Statistiken, Diagrammen und anderen Quellen, die veröffentlicht wurden, zurückgreift.

Gefahr: Man kann sich blamieren, wenn man die Tatsachen nicht genau weiß, dann wird man als ein Lügner betrachtet und die Rede hat keine Wirkung mehr, wenn der Gegner besser informiert

ist. In dieser Situation kann man noch eventuell, um den Schaden zu begrenzen und das Gesagte in einen Witz umwandeln.

Beispiel: „...eine Statistik des Bundesumweltamtes hat gezeigt, dass...“ (ebd.).

### **2.7.5. Autoritäts-Technik**

Es ist auch ähnlich bei der Autoritäts-Technik, die auf der Argumentation mit anerkannten Expertenmeinungen basiert. In manchen Situationen muss das Argument unterstützt werden, deshalb muss man eine Aussage der bekannten Experten vorzeigen, die unsere Position und Ansicht vertritt und stellt am besten eine kurze Begründung vor.

Vorteil: Man wirkt glaubwürdig, weil jeder mit anerkannten Experten oder Persönlichkeiten vertraut sein muss.

Gefahr: Es besteht dann ein Zweifel, wenn eigene Argumente ins Spiel kommen. „Außerdem muss man sich den Einwand des Gegners gefallen lassen“ (ebd.), dass man alle Meinungen der Experten in Kenntnis nimmt. In dieser Situation muss man nur die eigenen Argumente bereithalten „...aber was meinen Sie eigentlich dazu?“

Beispiel: „Alan Greenspan hat gesagt...“ (ebd.).

### **2.7.6. Vorwegnahme-Technik**

„Mit der Vorwegnahme- Technik greift man ein Argument auf, das für den Gegner spricht, welches dieser aber selbst noch nicht erwähnt hat“ (ebd.:102).

Vorteil: Der Redner scheint überlegen und versucht den Zuhörer einen Durchblick zu verschaffen. „Man nimmt dem Gegner den Wind aus den Segeln“ (ebd.). Das gegnerische Argument kann man so minimalisieren und seinen Nutzen daraus ziehen. In dieser Situation ist der Gegner verunsichert, da er meint, entlarvt zu sein.

Gefahr: Das Argument kann man einfach durchschauen und analysieren. Dadurch entsteht eine Diskussion, in der ein Redner einen Vorwurf von der Gegenseite bekommen könnte – im Falle einer „etwaigen Minimalisierung – ein wichtiges Argument einfach abzutun“ (ebd.).

Beispiel: „Und nur für den Fall, dass Sie einwenden werden, unser Mandant, sei zur Tatzeit anwesend gewesen, kann ich Ihnen jetzt schon sagen: Falsch! Denn...“ (ebd.).

### **2.7.7. Schweige-Technik**

Den Redner übt sich nicht im gekonnten Argumentieren, weil er nichts dazu sagt, deshalb ist der Gegner verunsichert und er sagt mehr, als er eigentlich wollte.

Vorteil: Wie oben gesagt, langes Schweigen verunsichert den Gegner und dieser „bringt neue Gegenargumente für einen selbst“ (ebd.).

Gefahr: Es könnte eine Diskussion entstehen. Der Redner muss auf entstehende Fragen vorbereitet sein und eine Meinung haben. Der Redner muss nur schweigen und abwarten.

### **2.7.8. Divisionstechnik**

Den Gegner, der Nachteile angeführt hat, braucht man nicht als gefährlich zu betrachten. Man besänftigt die Nachteile und beschuldigt ihn, bewusst übertrieben zu haben. Die Technik kann man anwenden, „wenn man bei dem – in nahezu jeder fortschrittlichen Diskussion, die Veränderung anstrebt, beinhalteten – Kostenfaktor angelangt ist“ (ebd.: 103).

Vorteil: Die Nachteile werden nicht ins Auge fallen. Aufwendungen werden gering.

Gefahr: Einwände z.B. „Sie sind sich der Tragweite dessen, was sie hier einführen wollen, doch gar nicht bewusst!“ oder „Milchmädchenrechnung“ werden erwartet (ebd.).

Beispiel: „... und so teuer, wie es dargestellt wird, ist die Einführung eines Mautsystems doch gar nicht, denn wir haben doch auch immense Einnahmen – am Ende geben wir auf den Tag gerechnet vielleicht einen Euro aus, den wir in ein bis zwei Jahren wieder fünffach zurückbekommen...“ (ebd.).

### **2.7.9. Multiplikations-Technik**

Diese Technik ist das Gegenteil der Divisionstechnik. Kosten und Mängel werden betont dargestellt. In diesem Fall unterstützt man die eigene Position.

Vorteil: Die Wirkung der Gegenargumente ist stärker als sie eigentlich wäre. Der Redner gewinnt an Überzeugung.

Gefahr: Eine Rechenaufgabe entsteht in der Diskussion, was bedeutet, dass „jeder dem Publikum plötzlich nur noch vorrechnet, warum die eigene Rechnung nicht die falsche ist“ (ebd.). Folglich kann der Redner an seiner Überzeugung verlieren.

Beispiel: „Ihr Rechenbeispiel ist ja sehr interessant! Schauen wir es uns doch mal genauer an – in Wirklichkeit bedeutet es nach Ihrer Rechnung nämlich, dass wir im Jahr 2004 einen Schuldenzuwachs von 10% haben, dessen Ausgleich keinesfalls gesichert ist...“ (ebd.).

### **2.7.10. Matlock-Taktik**

Mit dieser Argumentationsstrategie werden vom Redner einzelne Teilargumente erfordert, die in der Summe zum Hauptthema führen. Die kleinen Schritte sind verantwortlich für das Ansteigen der Zustimmung für das Argument. Außerdem müssen einige Fragen gestellt werden, die leicht nachvollziehbar sind, um dann von allen beantworteten Fragen eine logische Antwort zu bekommen.

Vorteil: Das Hauptthema, das die eigene logische Schlussfolgerung der einzelnen Teile bildet, „kann nicht mehr bestritten werden, ohne sich selbst zu widersprechen“ (ebd.).

Gefahr: Die Taktik kann von dem Adressat früh erkannt werden, wenn er auf folgenden Teilargumenten abblockt, wird die gesamte Argumentation nicht funktionieren.

Beispiel: „ist es nicht so, dass...?! Und wenn es so ist, ist es nicht auch so, dass...?! Und wenn dies auch so ist, kann Mister X dann der Täter sein?“ (ebd.: 104).

### **2.7.11. Definitionstechnik**

Bei der Definitionstechnik befragt der Redner seinen Gegner „in der Streitfrage nach seinem Verständnis über den Streitgegenstand“ (ebd.). Wenn er fragt, entstehen Widersprüche und Unklarheiten auf der gegnerischen Seite und ist damit gezwungen, zur Definition der Streitfrage Stellung zu nehmen.

Vorteil: Mittels Definitionen schaffen sie Klarheit. Der Gegner findet sich in der Verteidigungsposition, weil der Redner schnell von ihm eine Definition erwartet. Manchmal passiert es, dass der Redner bei dem Gegner eine eventuell fehlerhafte oder nicht gut erklärte Definition bemerkt, dann kann er die Schwächen in seiner Argumentation vorzeigen.

Nachteil: In einer Diskussion kann man in eine Situation kommen, in der man plötzlich keine Argumente mehr hat, weil diese durch eine Definition in einen anderen Bereich abgerutscht ist. Es kann auch ein Streit vorkommen, wo man über die Fragen der verschiedenen Definitionsmöglichkeiten eine Auseinandersetzung haben könnte.

Beispiel: „...Sagen Sie mal, was verstehen Sie eigentlich unter Diebstahl?“ (Ebd.).

### **2.7.12. Ausweich-Technik**

Die Technik erfordert es den Themenkomplex der Diskussion zu verlassen, um einen unklaren Sachverstand in der Diskussion zu vertuschen, in dem man in ein Thema übergeht, in dem man sich gut auskennt. Empfehlenswert ist mehr Hintergrundwissen als ein Gegner zu haben, um mit relevanten Beispielen seine Argumentation zu stützen.

Vorteil: Der Redner vertuscht sein Unwissen. Man erweckt den Eindruck eines klugen, weitsichtigen Menschen, der seine Aussichten verbreiten kann und sie mit Vergleichen unterstützen.

Gefahr: Wenn man zu oft die Technik verwendet, kann es passieren, dass der Gegner einen festnagelt, dann muss der Redner zum Anfang zurückkehren und “dem Gegner Engstirnigkeit und Sturheit vorwerfen“ (ebd.).

Beispiel: „Wo wir gerade bei dem neuen Steuerfahndungsgesetz sind – wussten Sie eigentlich, dass die Urmenschen auch schon eine Art Steuerzahlung durchführten? Nein? Ich erkläre es Ihnen kurz...“ (ebd.).

### **2.7.13. Plus-Minus-Taktik**

Bei dieser Taktik wird das beste Argument der Gegenseite ausgewählt, gegen welches man viele Nachteile aufstellt und auch umgekehrt. Der Redner muss die Nachteile auch verstehen, um auf die vielen Vorteile der eigenen Seite entgegenzubringen.

Vorteil: Die Nachteile sowie Vorteile der Streitfrage ergeben keinen logischen Schluss. Schließlich hat man mehr Vorteile als der Gegner, wobei man als überlegener Mensch, einige Nachteile der eigenen Seite akzeptiert.

Gefahr: Manchmal kann man bereits erwähnte Argumente nicht leicht wiederholen. In diesem Fall kann der Gegner bemerken, dass man keine mehr hat. Deshalb besteht Gefahr, dass es der Gegner ausnutzen kann, indem er die Frage stellt: „War das alles? Dann zeige ich Ihnen nun mal die wahren Vorteile meiner Ansicht...“ – „er gewinnt den Zuhörer, während der Redner ihn gerade verloren hat“ (ebd.:105).

Beispiel: „Sie haben als größten Vorteil bei der Verlängerung der Öffnungszeiten im Hinblick auf das Ladenschlussgesetz lediglich den Vorteil einer bequemerer Möglichkeiten des Einkaufens beim Kunden genannt. Dieser Vorteil wird aber von einer Reihe gewichtiger Nachteile überschattet, namentlich sind es nämlich die Angestellten, die darunter leiden... und...darüber hinaus...“ (ebd.).

### **3. Bewerten als handlungslösender Faktor**

Komplexe Einstellungen sind verantwortlich für Bewertungen auf der sozialen, subjektiven und sprachlichen Ebene. Es gibt verschiedene Objekte, die man für eine Bewertung in Betracht ziehen kann. Dazu gehören negative und positive Bewertungen von Gegenständen, Sachverhalten, Ereignissen, Handlungen sowie Handlungsmodalitäten, die als eine Stütze für bestimmte (vgl. Bartoszewicz 2000: 68) „gruppenspezifische oder allgemeingültige Normen (ethisch-moralische Handlungs- und Verhaltensmuster sowie Sprach- und Sprachformen)“ (Ulonska 1990: 42 in Bartoszewicz 2000: 68) gelten. Außerdem spielen sie eine Rolle in der Handlungsauslösung.

Beim positiven Bewerten kann die Aussage handlungsstimulierende Auswirkung erzielen. Dabei kann das rituale Gleichgewicht, anders gesagt „idealistische Modell“ (vgl. Holly 1979: 76ff in Bartoszewicz 2000: 69) einer Interaktion gehalten werden. Es wird als „soziale Ordnung“ charakterisiert, wenn es eine beschränkte Struktur aufweist. Der Struktur können konventionalisierte Muster für die Handlung zur Verfügung stehen, die diese Struktur bilden und „die Oberfläche jeder Interaktion“ formen (vgl. Holly 1979: 43ff). Nach der Autorin sind die „ritualen Muster als Elemente ständigen Bemühens um individuelle Identitäten einerseits und eine soziale Ordnung andererseits“ (ebd.:33) anzusehen.

Die von Holly dargestellte Kommunikation bezieht sich auf die menschliche Erkenntnis, die „oberflächlich, konventionalisiert und strukturiert ist“ (Bartoszewicz 2000: 69).

Andererseits kann bei der negativen Bewertung das kognitive oder das rituelle soziale Gleichgewicht gefährdet sein, was Holly als „Unterlassung“ (Holly 1979: 44 in Bartoszewicz 2000: 69) definiert hat und was als das überzeugende „Umdeuten von Welt für den Adressaten konzipiert wird“ (Hoffmann 1996: 300 in Bartoszewicz 2000: 69) wo „korrektive und das Gleichgewicht bestätigende Mechanismen“ eine wichtige Rolle spielen (Leitner 1984: 26 in Bartoszewicz 2000: 69). Um das alte Gleichgewicht wieder zu bekommen, können andere Mechanismen ersetzt werden, damit „ein neues Gleichgewicht“ zu Verfügung zu stellen.

Die Bewertung kann als Handlungsgrund dargestellt werden, wenn sie positive Wirkung hat. In diesem Fall werden dann diese Mechanismen bestätigt. Andererseits können sie auch negativ wirken und werden als „korrektive und bestätigende Schritte“ bezeichnet (Holly 1979: 48ff in Bartoszewicz 2000: 69).

Die Realisierung des kognitiv-persuasiven Handlungstyps, also die Bewertung, kann durch den Rezipienten direkt oder indirekt erzielt werden. Durch Bewertung eines bestimmten Objekts wird die Aussage des Rezipienten direkt sein; andererseits indirekt, wenn das implizite Bewerten für den Rezipienten explizit realisiert wird.

Einerseits kann die Bewertung als Interpretationsvorschlag beurteilt werden. Der Rezipient ist in der Lage es zu akzeptieren oder zurückweisen. In dieser Situation sind kultur-ethische und psychologisch-soziologische Kriterien vorausgesetzt, die auch Wiederbewertung genannt wird.

Andererseits, wenn das Bewerten durch Rekonstruktion des Empfängers sowie Veranlassung des Senders vorkommt, fehlt vom Sender die Intention. Für die Verantwortung gelten die Bewertungskriterien, die *Bewertungsbasis* (*Bewertungsmaßstab*) konstruieren (vgl. Sandig 1979 in Bartoszewicz 2000: 70).

Sandig schreibt, dass es

„eine verkürzende Sicht, Bewertungen nur auf die ausgedrückten Propositionen und mit diesen derart noch nebenbei Ausgedrücktes zu beziehen: Bewertungen basieren auf Bewertungswissen,

das als Zusammenhang von Bewertungsmaßstab und Bewertungshandel rekonstruierbar ist“ (Sandig 1993: 160 in Bartoszewicz 2000: 70).

Der Handlungstyp der Bewertung dient als argumentativer Handlungstyp. Nach Wunderlich werden verschiedene argumentative Bewertungsmaßstäbe je nach dem Redner dargestellt, weil er diskursiv interpretiert werden kann und eine persuasive Rolle spielen könnte. Außerdem sind Argumente „nicht für Tatsachen sondern für Einstellungen“ (Wunderlich 1980: 162 in Bartoszewicz 2000: 70). In diesem Fall geht es nicht darum, die Wahrheit der Aussage darzustellen, sondern um die „Richtigkeit der dort gefällten Urteile und Bewertungen, die Ausdruck der Überzeugungen, Ideologien, Weltanschauungen u.a der Interakten sind“ (Herbig 1992: 99f in Bartoszewicz 2000: 70).

Die Realisierung der Bewertung wird durch den Empfänger:

- a) durch Verwendung eines ähnlichen Bewertungsmaßstabes akzeptiert;
- b) ohne Problematisierung des Bewertungsprozess akzeptiert;
- c) durch Bedienung eines anderen Bewertungsmaßstabes ablehnt;
- d) durch nicht Akzeptieren des rekonstruierten, „intendierten Bewertungsprozesses wegen einen anderen Bewertungmaßstabes ablehnt“;
- e) durch keine Rekonstruktion eines intendierten Bewertungsprozesses ablehnt.

Empfänger kann den Bewertungsprozess von oben dargestellten Folgen akzeptieren oder ablehnen. Nach Zillig ergibt sich folgende Definition des Bewertens:

„Bewerten ist ein eigenständiges und grundlegendes sprachliches Handlungsschema, mit dem ein Sprecher A ein gegebenes Objekt den (hier unspezifizierten) Kategorien POS/NEG zuordnet. [...] In einem Dialog, der zwischen A und B über eine gegebene Bewertung geführt wird, sind die dialogischen Kategorien ZUST [ZUSIMMEN] und [WID] [WIEDERSPRECHEN] zweifach interpretierbar; sie können eine Zustimmung/einen Widerspruch zu der in der Äußerung enthaltenen Proposition oder ein Mittel zur Beeinflussung der Beziehung zwischen A und B sein“. (Zillig 1982: 316 in Bartoszewicz 2000: 70f).

Die Indikatoren, die eine besondere Rolle bei dem Handlungstypen BEWERTEN auf lexikalischer, semantischer, rhetorisch-stilistischer Ebene spielen, gehören neben anderen zu den Kriterien der Persuasivität.

### **3.1. Emotionen als handlungslösender Faktor**

Die Argumentation einer Tatsache (*Rechtfertigung, Ratifizierung oder Legitimierung*) in alltagsprachlicher sowie politischer Kommunikation, wurde deshalb erörtert, weil Bewertung dadurch die Realisierung des kommunikativ-funktionalen Aspektes verwirklicht werden kann.

Dabei spielen oft die emotionalen Bestandteile eine Rolle (Fiehler 1993: 152ff in Bartoszewicz 2000: 71). In den Sprachen wurden sie als „Form eines spezifischen Argumentationsstil mit konventionellen sprachlichen Mittel“ (ebd.) realisiert, was bedeutet, wenn es zur Auseinandersetzung kommt, entsteht Emotionalität, die nicht mehr argumentativ wirkt (vgl. ebd.). Nicht sprachliche Signale werden durch andere Mittel (Bild, Ton, Farbe usw.) vermittelt. Je nach Situation (in Politik, Jus, Journalismus, Erziehung, Religion und Werbung) werden andere reaktion-hervorrufende Mittel verwendet. Abhängig von der Art der Mittel werden beim Rezipienten positive oder negative Assoziationen hervorgerufen. Die emotionalen Komponenten einer Interaktion werden manchmal nicht ernst genommen, weil sie „einer *intellektuellen Reflexion* entgehen“ (ebd.), und verlieren somit manipulative Wirkung. Deshalb werden sie vom Interessenbereich der Argumentationstheorie und –praxis übersprungen (ebd.).

Die Politiker nutzen Emotionen, um eine erwünschte Reaktion sowie die Zuneigung des Publikums zu gewinnen. Das Publikum vertraut Politikern, die durch Emotionen und mit versteckten manipulierenden Tricks ihre Rede füllen. Manchmal kommt es zu schönen und geschickten, aber banalen Reden, was im sprachlich-logischen Sinn fehlerhaft sein kann, aber trotzdem kann man das Publikum gewinnen. Außerdem spielen außer den sprachlichen auch der „*sozio-psychologische Aspekt des Kommunikationsprozesses*“ (ebd.:72) eine wesentliche Rolle.

Aristoteles hat in seiner Forschung erklärt, welche Verwendung die Emotionen auf die rhetorische Wirksamkeit haben und welche Rolle sie in den theoretischen Grundlagen spielen. Der Philosoph war der Meinung, dass der von ihm als „*vir bonus, dicenti peritus*“ (ebd.) bezeichnete Redner die

Kraft seiner Argumentation mit einem wirksamen Instrument stärken muss. Das erfolgt durch persuasiv wirksame Realisierungsmöglichkeiten der Rede, die schon im Kapitel 1.3 beschrieben wurden, und die Formen (Sprechweise, Körpersprache), die eine Rede systematisieren (vgl. Bartoszewicz 2000: 72).

### **3.2. Grenzen des Argumentierens**

Es wird über die internen Aspekte des Arguments und des Argumentierens, d.h die strukturellen und semantischen Merkmale über noch stärkere Strukturen der argumentativen Handlung, entschieden. Andererseits spielt die Rezeption des Argumentierens und der Argumentationshandlung eine wesentliche Rolle, die den in der „Kommunikationstheorie festgelegten Normen unterliegen“ (Bartoszewicz 2000: 80). In diesem Fall lassen sich ein paar Fragen stellen, die die Grenzen der Argumentation zeigen.

„Lassen sich die Grenzen von der subjektiven Modifizierung sowohl der aktualisierten Argument- und Argumentationsstrukturen als auch ihrer Bedeutung überhaupt bestimmen?“ (ebd.)

„Ist es möglich, die Grenzen der Akzeptanz einer Argumentation bzw. einer Argumentationshandlung einschl. ihrer Komponenten durch die/den Rezipient abzustecken?“ (ebd.).

„Wie kommt es dazu, dass eine Argumentation der beiden oder nur eines der Interaktanten und die dabei gebrauchten Argumente zurückgewiesen werden?“ (ebd.).

Das Problem der hier formulierten Fragen lässt sich unter den folgenden Aspekten beantworten:

a) *„die Argumentationsbarrieren als argumentationsexterne Faktoren“ –*

Die Argumentation bzw. Handlung der Argumentation wurde durch diese Faktoren begrenzt: dazu zählen „außersprachlich bedingte Störungen des Kommunikationsprozesses, die sowohl das Enkodieren, den Verlauf als auch das Dekodieren der persuasiven Mitteilung betreffen“ (ebd.).

b) *„die Argumentationsgrenzen als argumentationsinterne Prinzipien“ -*

Alle Argumentationen sowohl ihre Handlung müssen zu den Prinzipien gehören, damit Argumentieren mit den Handlungstyp/-muster realisiert wird (ebd.).

### 3.3. Misslungene argumentative Handlungen

Neben den Argumentationsgrenzen kommen auch Argumentationen als Kommunikationsprozess vor, die misslingen können und nicht erfolgreich dargestellt werden. Dazu müssen verschiedene Bedingungen erläutert werden, wenn misslungene argumentative Handlungen vorkommen.

- a) Keine Erfüllung des Kommunikationsprozesses. Dazu gehören objektive sowie subjektive Bedingungen z.B. Störungen, kein Kontakt durch Sprechen, „soziale Unterschiede in der Interpretation von Zeichenbedeutungen“ (ebd.81).
- b) Beschränkung des En- und Dekodierens der Botschaft auf psycho-physiologischer Ebene.
- c) Keine Erfüllung der Bedingungen, die Argumentieren für den Handlungstyp bestimmen (ebd.).

Die Rede kann nicht immer zur misslungenen Kommunikation führen, wenn ein Politiker entsprechend dem bestimmten Publikum die Fachwörter oder keine bekannten Paraphrasen benutzt oder wenn ein bestimmtes Problem dauerhaft behandelt wird. Wenn man eine gute Wirkung auf das Publikum haben will, muss man nur das Verhalten seiner Intention und die intendierte Reaktionen des Zuhörers entsprechen (ebd.:82).

Argumentation bzw. Argumentationshandlung kann jedoch durch Formen sprachlichen Handelns sog. *Gesprächskiller* (ebd.) blockiert werden. Sie können bewusst oder unbewusst benutzt werden. Es kommt zu Kommunikationsbarrieren und Störung des Kommunikationsprozesses, wenn beide Gesprächspartner beim Kommunizieren aus verschiedenen Gründen (z.B. keine gut begründeten Fragen, keine Fachkenntnis, logisch semantische Fehler usw.) nicht in der Beteiligung ihre Rolle erfüllen wollen oder es nicht können. Deshalb entstehen in diesem Fall die Kommunikationsbarrieren sowie Defekte der Kommunikationsstruktur. Das Kooperationsprinzip wird gefährdet, die ihre Chancen auf den kommunikativen Erfolg stark reduziert.

Zu wichtigsten Gesprächsbarrieren, die als Argumentationsbarrieren betrachtet werden, gehören:

- a) „*scheinbar beruhigende Äußerung, Scheinberuhigung, falscher Trost*“ (ebd.: 82) - sie spielen in der Einschleichtaktik eine persuasive Rolle, in der minimale kommunikative

Spannung entstehen könnte. Dann kann der Redner seine Ziele verwirklichen, wenn das Publikum das Problem des Themas tolerieren kann. Die entstandene Situation wird als das in der Rhetorik bekannte Verhalten - *ad benevolentiam* (ebd. 83) bezeichnet.

- b) *direkte Fragen* (ebd.: 83) - viele Arten und Techniken der Fragen sog. „*Fangfragen*“ (Kallmeyer/Schmidt 1996 (b): 22 in Bartoszewicz 2000: 83) können nicht sprachliches Verhalten und Reaktionen blockieren (vgl. Allhof 1992: 315f in Bartoszewicz 2000: 83). Mittels Fragen kann man die Auseinandersetzung zwischen den Gesprächspartnern stoppen, indem Nebensächliches in den Vordergrund gerückt wird. Außerdem beunruhigen und machen den Befragten unsicher. Deshalb muss er sich anstrengen, seine Argumentation mit relevanten Beispielen gut zu begründen und die Intention sowie Strategie des Gegners gut erkennen. Andererseits kann sich der Zuhörer durch Fragen unter Druck fühlen, weil es in bestimmten Kommunikationssituationen die Beziehung zwischen den Interaktanten gestört sein kann, die die misslungene Kommunikation verursacht. Außerdem kann sich diese Art der Kommunikationssituation von sozialer Abhängigkeiten und Hierarchien entwickeln.
- c) „*schnelle Antwort oder schnelle eigene Vorschläge*“ (ebd.:83) – im Dekodierungsprozess werden die kommunikative Oberfläche und seine Tiefenstruktur (absichtliche und strategische Aspekte des sprachlichen Kommunikationshandels) rekonstruiert. Wenn es zu schneller Reaktion der Interaktanten kommt, wird der andere Interaktant wenig Zeit haben, um den Kommunikant zu dekodieren.
- d) *Bewertungen und Beurteilungen* - positive und negative Ansichten von den Interaktanten in der Rede können zu einem Problem führen, das negativ vom Publikum angesehen wird. Andererseits ist die Interpretation subjektiv beurteilt und bewertet, sie blockiert die Argumentation. In diesem Sinn wurden Paraphrasen gemeint, die auch zur Interpretation gehören sowohl die argumentative Funktion erfüllen als auch „ihre Elemente zum Objekt eines Gesprächs zu machen“ (ebd.).
- e) „*Eigene Rechtfertigung und Entschuldigung*“ (ebd.:84) - In diesem Fall wird die überzeugende und kommunikative sprachliche Handlung nicht erfüllt, die zur Voraussetzung einer aktiven Teilnahme der Gesprächspartner gehört. Darunter wurde verstanden, dass einige Handlungsmotive nicht behandelt und nicht in der Debatte enthalten sind, was zur Ende einer Diskussion führt.

- f) *Vorwurf* (ebd.) – erfolgt durch emotionale Komponente einer Interaktion, die sie bewirken und das Problem nicht klären, nur komplizierter machen. Für den Gesprächspartner steht damit das Nebensächliche im Vordergrund.
- g) *Unwissenheit vortäuschen* (ebd.) – Die Taktik, die schon in den Zeiten von Sokrates gebraucht wurde, in der einen von Interaktanten aus verschiedenen Gründen mehr Zeit zur Verfügung hat, um über eine gute Antwort nachzudenken und dann zu beantworten. Die Taktik ermöglicht es, den wahren Kern der Sache näher zu erkennen.
- h) „*Sprachliches Handeln, das darauf abgezielt ist, den Gegner zu zwingen, auf die eigene sprachliche Reaktion, auf die Gegenargumentation, zu verzichten*“ (ebd.): Die Veränderung der bestehenden Interaktion, dass die Kommunikation mittels Intention der Redner erfolgen könnte. Die Taktik wurde von zwei Interaktanten blockiert. Zu dieser Taktik gehören: Unterbrechungen, nicht bekannte Wörter, Fachwörter, Gefühlsappelle, Übertreibungen, semantische Oppositionen usw.

Argumentieren als Handlungsmuster erfolgt nur, wenn es formal und korrekt gebildet sowohl begründet als auch gerechtfertigt ist. Argumentieren wird als Handel erfolgreich, wenn:

- a) der Redner richtige Argumente auswählt, die an das Publikum gerichtet werden, um ihre Erwartung zu erfüllen.
- b) „das durch den Sender vorgeschlagene Verhältnis zwischen den Prämissen und der Konklusion akzeptabel eingestuft wird“ (ebd.:84).
- c) die bestimmten Komponenten: „*logos* (kognitive), *pathos* (emotionale) und *ethos* (motivationale)“ auf *situativ-konventioneller* Ebene bei der Überzeugung des Publikums eine Rolle spielen (ebd.).
- d) der kommunikative Erfolg durch Bildung der textsortenspezifischen Regeln, die für die Mitteilung erforderlich ist, entsteht.

Die oben erwähnten Faktoren helfen dabei, das Publikum zu gewinnen und zu überzeugen, die in die richtige Wahl der Topoi bewertet und analysiert werden sowie die passenden Gesichtspunkte für das Publikum auswählen. Andererseits müssen auch bestimmte Sachverhalte analysiert und bewertet werden sowie soziale, kulturelle, ethische Normen vom Zuhörer berücksichtigt werden,

die bestimmte Argumente akzeptieren und anerkennen, um Anziehungskraft beim Zuhörer zu verstärken (Bartoszewicz 2000: 83ff).

### **3.4. Logisch-semantische Fehler des Argumentierens / Scheinargumente**

Es ergibt sich die Frage, ob die gut ausgewählten und das Publikum betreffenden Argumente durch die Interaktanten als zulässige, relevante Gesichtspunkte akzeptiert werden. Nach Huth (1985: 155 in Bartoszewicz 2000: 85) sind die Gesichtspunkte subjektiv und von einer Fallgruppe abhängig, die sich auf die Alltagsgruppe beziehen. Es kann zur Unterbrechung der Argumentationen führen, wenn die Interaktanten zur keiner Einigung kommen oder wenn der Rezipient die Argumentation ablehnt. In diesen Fällen kommt es zur Zurückweisung der Argumentation (vgl. Heilmann 1990 in Bartoszewicz 2000: 86). Das passiert, wenn:

- a) die Überzeugung der Argumente von materieller und normativer Gültigkeit nicht in der Handlung vorkommt;
- b) die Argumentation auf „rationaler, emotionaler und mentaler“ (ebd.) Ebene nicht gut gebildet sowie nicht richtig ausgewählt wird;
- c) die Argumentationshandlung abgelehnt wird sowie dem argumentativ handelnden Kommunikationspartnern kein Interesse zeigt;
- d) „ihre eigene These forcieren und den Gesprächspartner nicht argumentativ dazu bringen wollen, sie zu akzeptieren, ohne sie zu problematisieren“ (Bartoszewicz 2000: 86);
- e) die Argumentation kann „triftig“ sein, wenn sie „gültig und adäquat“ bestimmt wurde (ebd.).

In diesem Fall geht es darum, dass der Redner ehrlich seine Meinung sowie keine falschen Argumente darstellen muss. Zum argumentativen Handeln kommt es, wenn sich beide Gesprächspartner über einen rational fundierten Konsens entscheiden. Die Argumentation ist anerkannt, wenn „ihre Strukturelemente, d.h. die Ober- und die Unterprämisse und die These wahr sind, und als das Ziel der argumentativen Handlung das Überzeugen des Empfängers gilt“ (ebd.).

Die Elemente, die die Argumentationshandlung strukturieren, können der Wahrheit entsprechen, wenn die Erkenntnisgründe des Senders gut belegt und für Zuhörer gut formuliert sind. Der Zuhörer wird im Resultat die These akzeptieren und folglich rational davon überzeugt sein (vgl. Moilanen 1994: 48ff in Bartoszewicz 2000: 86). Durch diese allgemeine Funktion und angemessene, verbale Realisierung entspricht die Argumentation dem Rezipienten. Es kommt auch zu *Scheinargumenten* (Schmidt-Faber 1986: 226ff in Bartoszewicz 2000: 86), wenn man „willentlich mit dem Ziel“ seine Argumentieren darstellt, um das Publikum zu überreden, „nichtrationale Entscheidungen zu treffen oder an solche Dinge zu glauben, für die man selbst keine oder keine ausreichenden Erkenntnisgründe hat“ (Moilanen 1994: 49 in Bartoszewicz 2000: 87).

Die Argumentationshandlung wird nach dem Realitätsbezug qualitativ beurteilt. So wird die *Scheinargumentation* (ebd.:87) ins Fallen kommen, wenn einige Akzeptabilitätsbedingungen nicht bestimmt werden (ebd.).

Nach Moilanen kommt es zur keinen gültiger Argumentation, wenn:

- a) nicht wahre Argumente und Fakten in der Rede verwendet werden;
- b) Erläuterung wird als Argument hervorgebracht;
- c) keine Beziehung zwischen den Argumenten und Fakten besteht;
- d) nur ein Beispiel die These unterstützt;
- e) das Basiskonditional als Teil der Manipulation nicht verwendet wird;
- f) eine unklare Zielthese vorhanden ist;
- g) “der als Datum angegebene Sachverhalt in gleicher Weise für die Gegenthese gültig ist“ (ebd.);
- h) kein Begründungsverhältnis zwischen Fakten besteht, die als Argument anerkannt ist;
- i) die Objektinformation nicht im Vordergrund steht, aber nur die Bewertung der Einstellungsinformation (Moilanen 1994: 49 in Bartoszewicz 2000: 87).

Nach Lumer haben Argumentationen typische, formalsemantische Mängel, die im Zusammenhang mit dem ganzen Thema die Argumentation in Frage stellen, deshalb sind sie vom Argumentationsideal abgewichen, weil:

- a) es keine eindeutige These gibt, so dass sie keine klare Zusammenhänge bilden;
- b) Argumente nicht eindeutig sind, so dass sie keine deutlichen Absichten äußern;
- c) „die Argumentationen um Thesen oder um einzelne Argumente elliptisch verkürzt werden“, (Lumer 1990: 78ff in Bartoszewicz 2000: 88) d.h. sie sind enthymematisch bezeichnet, wo sich die Argumentationen einfach oder schwer erkennen lassen und die Interpretation der Argumente kann gestört werden;
- d) „Die Argumentationen um Ausdrucksvariationen und um Textstücke erweitert werden“, (ebd.) d.h., dass Wiederholungen, Vergleiche, Erläuterungen, Bemerkungen, die keine persuasive Funktion erfüllen (vgl. ebd.).

Wenn die Rede fehlerhaft ist, wenn keine guten Argumentationen durchgeführt werden, kann man sie durch verschiedenes sprachliches Handeln fixieren. In diesem Fall muss man das Nichtzutreffende ausschließen und „das Mehrdeutige vereindeutigen“ (Bartoszewicz 2000: 88).

Schmidt-Faber (1986, S.227ff) ist der Meinung, dass diese Fehler nicht die Argumente betreffen und argumentationstheoretisch von fundamentalerer Bedeutung sind. Zu denen gehören:

- a) „*Unhaltbare Thesen*“ – die kein richtiges Argument gewährleisten.
- b) „*Nicht schlüssige Argumente*“ – die in Fakten oder Normen keine Rolle spielen.
- c) „*Unzureichende Argumente*“ – betreffen keine Verallgemeinerungen.
- d) „*Die Überbewertung bestimmter als Schlussregeln gebrauchter Argumente*“, die fast keine Fälle bestimmen.
- e) „*Argumente, die sowohl als Pro- als auch als Contraargumente*“ benutzt werden.
- f) „*Petitio principii*“ - die These als eine Prämisse wird in der Argumentation benutzt (ebd.).

### **3.5. Nicht argumentative persuasive Sprechhandlungen**

Laut Holly gibt es unterschiedliche „bestimmte Typen vom reaktiven Verhalten auf einen kommunikativen Stimulus“ (Holly 1990: 519ff in Bartoszewicz 2000: 89), der als ein spezifisches Thema erkannt wird. Das Thema kann aber akzeptiert und aufgenommen werden, in den die Antworten als „vollresponsiv“ dargestellt werden. Andererseits kann das Thema modifiziert und expandiert sein, in dem die Antworten „teilresponsiv“ sind. Es besteht auch eine andere Möglichkeit, in der die Antworten „nonresponsiv“ bezeichnet werden, um das Thema zu übergehen oder vom Thema abzulenken. (vgl. Holly 1990: 519ff in Bartoszewicz 2000: 89).

Die Realisierung der oben erwähnten Typen der Reaktionen kann „überzeugend“, „argumentativ“ und „nicht argumentativ“ (ebd.) erkannt werden. Solche Argumente beinhalten logische Fehler, werden aber benutzt, wenn der Gesprächspartner das kooperative Handeln unter verschiedenen Bedingungen bewusst ablehnt oder vertuschen will. In dieser Situation wird das argumentative, nicht das kommunikative Handeln gelöst. In der Kommunikation zwischen den Gesprächspartnern kommt es zum Gespräch und das „schafft die notwendige Voraussetzung für das Zustandekommen bzw. das Gelingen von Kommunikation, unabhängig davon, wie stark die Sehweisen und Zielsetzungen der Beteiligten konvergieren oder divergieren“ (Kallmeyer/Schmidt 1996 (b): 28 in: Bartoszewicz 2000: 89). Der Gesprächspartner, der persuasiv handelt, leitet die Interaktion qualitativ ab, d.h. einen Dialog in einem Monolog, eine „Zweiweg- in eine Einweg-Kommunikation“ (ebd.:90) umzusetzen. Andererseits besteht die Gefahr, dass die bestimmten Verhaltensnormen oder Höflichkeitsnormen nicht funktionieren. Dieses sprachliche Handeln beabsichtigt die persuasive Funktion zu halten, aber es kommt manchmal zu solchen Umständen, den Gesprächspartner/das Publikum zu ignorieren, nicht richtige Schlüsse zu ziehen und nach der Senderintention zur Handlung zu kommen (Kallmeyer/Schmidt 1996 (b): 22f in Bartoszewicz 2000: 90). Kallmeyer und Schmidt sind der Meinung, dass in diesen Fällen die Kooperabilität der Gesprächspartner zu bemerken ist, aber andererseits ist sie eingeschränkt, weil „die Sprecher jeweils eigene Möglichkeiten auf Kosten des anderen ausnutzen und dessen Spielräume bescheiden“ (ebd.:22).

Darunter entstehen zwei Typen „des nicht-argumentativen, strategischen, unkooperativen persuasiven Sprechhandels“ (Bartoszewicz 2000: 90):

- a) *Neutralisieren des Gesprächspartners*- durch bestimmte sprachliche Methoden und Absichten, „ohne die Höflichkeitsnormen erkennbar zu verletzen“ (ebd.)
- b) *Forcieren*- eigener Absichten als starke und intensive Einschreitung in die „Höflichkeits- und Kooperationsnormen“ (ebd.).

Die beschriebenen Taktiken bzw. „forcierende Aktivitäten“ (Kallmeyer 1996: 22 in Bartoszewicz 2000: 90) können die Absichten der Gegner nicht argumentativ betrachten, sowie negieren, um eigene durchzuführen (vgl. ebd.).

- a) *Retorsio argumenti*- Verwendung der Argumente vom Gegner, die gegen ihn gerichtet werden.
- b) *Das Ironisieren*- es wird dabei schwer die Inkompetenz des Redners erkannt. Einerseits wird die Glaubwürdigkeit des Gesprächspartners vertuscht und andererseits die eigene Inkompetenz in Frage gestellt.
- c) *Die Etikettierungen*- Die Begriffe in der Aussage des Gegners werden nicht positiv betrachtet.
- d) „*Die Umkehrung der Regel: a rationale ad rationatum valet consequentia*“- Die Folgen der Aussage werden als „Norm angegebenen Gesetzes“ (Bartoszewicz 2000: 90) nicht klar dargestellt, dadurch wird das Gesetz und seine Verbindlichkeit nicht klar erkannt.
- e) *Das Emotionalisieren*- Emotionen und Intellekt werden in Frage gestellt. Das erfolgt durch das Aktivieren seiner Komplexe oder entwickelt emotional wesentliche Sphäre, in der der Gegner auf die eigene Argumentationshandlung zurücktreten wird.
- f) „*Die Flut von (sinnlosen) Worten*“ – zu dieser Taktik gehören Fremdwörter und sprachliche Bestandteile, deren Bedeutung und Erklärung nicht zu erkennen sind. Diese Taktik blockiert persuasiv die Reaktion des Gegners, der ungebildet, schüchtern und inkompetent ist. Unser Erfolg ist bei solchen Rezipienten erfolgreich. Andererseits kann auch die persuasive Wirkung folgen, in der der Gesprächspartner eine Redekompetenz vorweist. In diesem soll die jegliche sprachliche Reaktion nicht vorkommen, weil es dann nicht zu persuasiven Wirkung kommt.

In diesen Situationen handelt es sich um bestimmte Ablenkungsmanöver, die benutzt werden, damit absichtlich der Gegenstand der Interaktionen vom Gesprächspartner nicht bemerkt wird. Die Ablenkungsmanöver wird gebraucht, wenn ein anderes neues Thema in der Rede vorgeschlagen wird (*mutatio controversiae*), mit einer eigenen Argumentation unterstützt wird und wenn sie „durch das Thema des Gesprächs bzw. durch die Meinung des Senders über dieses Thema bedrohte Image“ beschirmt wird. (Bartoszewicz 2000: 91).

- a) *Homonyme*- in der Logik werden diese verschiedenen Wörter wegen ihrer Mehrdeutigkeit nicht akzeptiert, aber andererseits sind die verschiedenen Interpretationsmöglichkeiten in der Eristik<sup>8</sup> gebraucht, weil sie die Aufmerksamkeit des Publikums ablenken können. Im diesem Fall ist der Zuhörer gezwungen, die Interpretation und besprochenes Problem selbst zu analysieren.
- b) *Provozieren*- es kommt in der Kommunikation zu Verletzung der Höflichkeitsnormen vom Gesprächspartner, weil er die Kommunikation stört, indem er absichtlich provozierende Kommentare und nicht relevante Behauptungen sowie unzutreffende Argumente ins Gespräch führt. (Kallmeyer/Schmidt 1996(b): 22 in Bartoszewicz 2000: 91). Der Gegner hat damit ein Ziel den Gesprächspartner in Verruf zu bringen, das als *ad personam* genannt wurde (ebd.).
- c) *Argumenta*- Die Taktiken, die ihre Anwendung in der Eristik gefunden haben, die in keinen Zusammenhang mit den Argumenten stehen, aber persuasive Wirkung haben. Das Ziel der Argumenta ist auf die Emotionen des Publikums einzuwirken. Die Redner müssen aber von eigenen Argumentationen verzichten und den Sender erlauben, zu einem Redeerfolg zu kommen.

Sie vertreten durch folgenden Argumenten:

- a) *Ad auditorem*- durch die Intention des Redners wird positive und negative Reaktion des Publikums erwartet, d.h. es werden Ängste und typische Verhalten aktiviert.
- b) *Ad baculum*- Publikum kommt zu bestimmten Entscheidungen, wenn es bedroht wird.

---

<sup>8</sup> „Eristik ist die Lehre vom Streitgespräch und die Kunst der Widerlegung in einer Diskussion oder Debatte. Der Begriff findet sich in diesem Zusammenhang in Philosophie und Rhetorik“. Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Eristik> 10.01.2010

- c) *Ad hominem*- der Gesprächspartner richtet seine Argumente gegen Gegner, aber sie werden durch ihn übernommen und gegen ihn gerichtet, was zur Misserfolg führt.
- d) *Ad ignorantiam (ad auditores)*- der Gesprächspartner macht sein Gegenüber vor dem Publikum lächerlich, „dass er den Gegner veranlasst, Unmögliches zu beweisen, um seine angeblich mangelnde Kompetenz nachzuweisen“ (Bartoszewicz 2000: 92).
- e) *Ad misericordiam*- der Redner versucht, das Publikum durch Erregung des Mitleids für sich zu gewinnen.
- f) *Ad populum*- der Redner benutzt sprachliche Ausdrücke und Empfindungen wie Neid, Egoismus oder Stolz, die gruppenbezogen sind.
- g) *Ad vanitatem*- diese Taktik ist an das Publikum, aber besonders an seine Probleme, Arroganz, Selbstgefälligkeit gerichtet, dass die Rede eine erlesene Form bekommen könnte.
- h) *Ad verecundiam*- es wird der Autoritätstopos gebraucht, der nicht durch das Publikum erkannt wird, um Antipathie nicht zu verschweigen. (vgl. Bartoszewicz 2000: 92).

Zusammenfassend können die argumentativen als auch nicht-argumentativen persuasiven Handlungen nicht in jeder Situation ihre Funktion erfüllen. Man muss aber annehmen, dass eine Akzeptabilitätsgrenze besteht, die nicht an dieselben Prinzipien gerichtet wird. Allgemein zu sagen, kommt es zu einer misslungenen Handlung, wenn sie:

- a) „kommunikative und überzeugende, aber keine argumentative Funktion“ erfüllt, wenn sie „Fehler, Scheinargumentationen und eristische Argumenten enthält“ (Bartoszewicz 2000: 92). Damit hat sie keine argumentative Funktion.
- b) „keine kommunikative und überzeugende, aber argumentative“ Rolle erfüllt. Es wird damit die ganze Rede und ihre Komponenten gestört, „so dass die Argumentation nicht verstanden, nicht akzeptiert, zurückgewiesen bzw. ignoriert wird“ (ebd.: 93).

#### **4. Die persuasive Funktion der Argumentation**

Die persuasive Funktion von Argumenten ist als „Beeinflussung von Menschen durch Menschen mittels Sprache, die direkt und indirekt realisiert wird“ (Grünert 1974: 9 in Bartoszewicz 2000:

59) definiert, was bedeutet, dass sie keine Signalisierung der intendierten überzeugenden Wirkung einer Äußerung vorzeigen (vgl. Bartoszewicz 2000: 59).

Die Persuasion wurde nach Grundkriterien aufgeteilt.

Erstens kommt die informative Form: Informieren über Personen, Ereignisse und Sachverhalte. Zweitens werden „Gefühle, Empfindungen, Affekten, Emotionen“ (ebd.) ausgedrückt und (*affektiv, emotiv*) dargestellt. Danach folgen bestimmte Verhalten (*appellativ*). Zu denen gehört das „soll- Verhalten (*evokativ, normativ*)“ sowie das „muss-Verhalten (*präskriptiv, optativ*)“. Schließlich folgen Werte wie „Sachverhalten, Zuständen, Ereignissen, Denk- und Verhaltensweisen, Personen und Personengruppen (*ästimativ*)“ (ebd.). Die oben genannten Persuasionsarten „bauen sie auf und gestalten“ (ebd.) die überzeugende Funktion der Äußerung (vgl. Bartoszewicz 2000: 59).

Der Begriff *Persuasion* wird nach Habermas als „überzeugen durch die zwingende Kraft des besseren Arguments“ (Habermas 1971 (b): 137) definiert, nur wenn die Kommunikation zwischen Partner übereinstimmt wird, um „das Prinzip der Vernünftigkeit des sprachlichen Handelns“ (ebd.) zu bestimmen, d.h. Meinungsverschiedenheiten im Diskurs hervorrufen oder einen Kompromiss zustande zu bringen.

Die Persuasion bedeutet nach dem Prinzip der Effizienz des sprachlichen Handelns auch zu „überreden“. In der Persuasion werden eigene Ansichten und Zielsetzungen forciert, wobei „die Sprache enthumanisiert und manipulativ instrumentalisiert wird“ (ebd.).

Nach Herbig ermöglichen die erwähnten qualitativen Geltungsbereiche der Persuasion „das Teilen der argumentativen Äußerungen unter dem Aspekt der „Vernünftigkeit und der „Effizienz“ des sprachlichen Handelns“. Dank der Funktion der Persuasion wird eine argumentative Aussage gemäß ihrem Handlungsmuster realisiert (Herbig 1993 (b): 52 in Bartoszewicz 2000: 59). Das bedeutet, dass „Dissonanzen hinsichtlich der Bewertung bzw. des Wahrheitsanspruchs“ entlassen werden.

Im diesem Fall muss die Frage gestellt werden, ob die überzeugende Funktion in der Politik immer seine Rolle spielt. Wittgenstein hat das Wort „Sprachspiel“ erläutert, dass ein Sprechhandel und spezielles Regelsystem betrifft, nachdem ein bestimmtes Sprachspiel in die

Handlung kommt. Um es zu gewinnen, muss man spielen. Mit guter Kenntnis der Spiegelregeln vergrößert sich die Chance auf einen Sieg. Aus dieser Tatsache lässt sich darstellen, was der Gewinn für die Kommunikationsarten und für die sogenannte persuasive Kommunikation eine Rolle spielt (Wittgenstein 1992 in Bartoszewicz 2000: 59f).

Nach Kopperschmidt ist die persuasive Kommunikation eine Probe, den Konsens argumentativ darzustellen, das heißt den Kommunikationspartner zu überzeugen (vgl. Kopperschmidt 1993: 18 in Bartoszewicz 2000: 60).

In der Rhetoriktheorie wurde festgestellt, dass durch die Überzeugung große Chancen auf einen Erfolg im persuasiven Handeln entstehen, wenn man auf die emotionalen Elemente des Verhaltens einwirkt (ebd.). Ein persuasives Handeln entsteht, wenn der Redner eine Absicht hat, einen Zuhörer mit sprachlichen oder nicht sprachlichen Mitteln zu überzeugen. Die Rede bilden sprachliche Formen, die durch das Zusammenspiel, eine persuasive Wirkung zu ermöglichen. Zu denen gehören „stilistische [...] Mittel, Sprachstile, Topoi und persuasive, sprachliche Strategien“ (Bartoszewicz 2000: 65).

Das sprachliche persuasive Handeln muss „eine kritische Auseinandersetzung mit dem durch den Produzenten suggerierten Gedankengang auszuschalten oder zu reduzieren“ (Bartoszewicz 2000: 66). Dabei spielen bestimmte sprachliche Strategien mit persuasiver Wirkung eine wesentliche Rolle:

- a) „*Konsequenter Blickkontakt*“ – die Überzeugungskraft erfolgt nur durch den Blick auf das Publikum. Wenn dieses Kriterium nicht erfüllt wird, wird der Redner nicht glaubwürdig und verliert die Zuhörer.
- b) „*Sprachbegleitende Signale – Druck beim Sprechen, Anspannung, Aufsetzen*“. Zu schnell zu sprechen, führt zu Missverständnissen und Eindruck des „Geheztseins“ (Bredemeier 2002: 62).
- c) „*Die Taktik des vernünftigen Redens*“ – Die Ausdruckweise muss für die Zielgruppe verständlich und nachvollziehbar sein, die sie positiv bewertet (vgl. Ulrich 2002: 27).
- d) Der Redner muss klare Grundpositionen in Form des Handlungsappells durchführen, um das Publikum zu überzeugen.
- e) Eine überzeugende Kernbotschaft, klare Schlagworte sichern einen kommunikativen

Erfolg.

- f) Bei Zweifel oder Unsicherheit sollte der Redner von der Sach- auf die emotionale Ebene eingehen, um damit die Gefühle oder persönliche Eindrücke auszudrücken.
- g) Sprachlosigkeit ist in allen Fällen verboten, der Redner soll das Ruder in der Hand behalten.
- h) „Entschuldige dich gefälligst – das Kalkül geschickter Reue“ (Bredemeier 2002: 65)- manche Politiker, die durch raues Verhalten manchmal an Bedeutung der Rede verlieren, können durch Entschuldigung Konflikte vermeiden.
- i) Alternativer Umgang mit Fragen, die als manipulative und gesprächsbestimmende Möglichkeit dient (vgl. Bredemeier 2002: 93).
- j) Alle gut durchgeführten Argumente und Wiederholungen der Botschaft werden positiv vom Publikum aufgenommen (vgl. Bredemeier 2002: 62ff).
- k) *Das „intendierte Stereotypisieren bestimmter Situationen, Prozesse, Handlungen usw.“* – Reduzieren der nebensächlich eingestuften Merkmale.
- l) *„Das Stereotypisieren in Form der Schwarz-Weiss-Taktik“* (Wodak 1993: 226 in Bartoszewicz 2000: 67)- Aufbauen der Antithese zu Oppositionen, zum Beispiel gelb-schwarz, ja-nein, ich-du (Wodak 1993: 227 in Bartoszewicz 2000: 67).
- m) *Das Stereotypisieren (Euphemisieren)*- absichtliche Verschleierung der wichtigen Informationen, um eventuelle Kontroversen auszuschließen.
- n) *„Das Wecken oder Verstärken des Gefühls der Gruppenzugehörigkeit und der Solidarität“* (Wodak 1993:223f: in Bartoszewicz 2000: 67) *„durch die sog. Anbiederungs- und Einschleichtaktik“* (Engel 1988: 95ff in Bartoszewicz 2000: 67)- die Verwendung der Anredeform (Sie, du) oder Ausformung der Soziolekte.
- o) *„Das Schaffen einer Scheinwelt (Virtualität)“* – Verschleierung der politischen Handlung, die irrealen Szenarien konstruiert. Es werden negative Folgen des unerwünschten Handelns zu verhindern versucht.
- p) *„Die positive Selbstdarstellung (ethos)“*- Äußerung des Senders vor einer Bezugsgruppe über allgemeingültigen positiven Normen (vgl. Wodak 1993: 227 in Bartoszewicz 2000: 67).
- q) Eigene Aussagen, betroffene Fakten, Anekdoten sowie Emotion garantieren den Redererfolg.

Die folgenden ausgeführten Schemata helfen bei der Gestaltung der Argumentationen und ihrer Analyse eine klare, vollständige Diskussion und Kommunikation mit dem Zuhörer zu erreichen (vgl. Ottmers 1997: 74).

Die Anführung und Beschreibung der Argumentationsschritte ermöglicht es, sich auf prinzipielle Funktionen der Argumentationen zu konzentrieren. Dabei spielt die Enthymemargumentation eine wichtige Rolle, die im nächsten Kapitel erläutert wird.

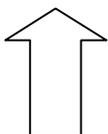
#### **4.1 Enthymemargumentation**

Zur der Funktion der einzelnen Argumentationsschritte gehört die Aufgabe des Redners, dass er „in diesen Schritten strittige bzw. in ihrem Geltungsanspruch bestrittene Aussagen unstrittig machen“ (Ottmers 2007:74) will. Das bedeutet, dass man die Aussage (Pro-Argumentation) stützt, und mit Kontra-Argumentation widerlegen will. In diesem Fall können auch andere unstrittige Argumente durchgeführt werden, um den Geltungsanspruch der strittigen Aussagen zu stützen oder zu replizieren (widerlegen).

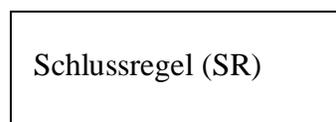
##### **4.1.2 Schlussregel**

Die unstrittige Aussage funktioniert als Argument (Prämisse), dass die strittige Aussage in der Schlussfolgerung eingesetzt wird. Das bedeutet, dass ein Argument die Aussage überzeugend (plausibel) macht, sodass sie in der Konklusion übernommen und geschlossen wird. Es wird mittels Schlussverfahren bestimmt, die in der modernen Argumentationsforschung sehr wichtig ist.

Konklusion (K)



Argument (A)



Beispiel (Ottmers 1997: 74)

Laut dem Schema kann eine Aussage zu weiteren Argumentationen führen, wenn die Argumente eine plausible, akzeptable Wirkung haben. Es entsteht auch eine Gegenfrage – (Wieso?) bei den strittigen Aussagen, die bezweifelt oder durch direkten Widerspruch nicht akzeptiert wurde. In diesem Fall muss der Geltungsanspruch mit einer Argumentation abgesichert sein sowie mehrere Argumente angeführt werden, was zur unstrittigen Konklusion führt (vgl. Ottmers 1997: 74).

In einem Satz kann der Proponent das Argument heranziehen:

„X redet für polnisches Publikum“.

Die Schlussregel lautet in diesem Fall: „Herr Präsident, der für polnisches Volk redet, muss überzeugend sein“.

In diesem Argumentationsschritt lässt sich das Argumentationsschema feststellen, das seit Aristoteles auf Plausibilität basiert ist. Das Schema, bestehend aus Argument, Schlussfolgerung und Konklusion (vgl. Ottmers 1997: 75), bezeichnet außerdem die Kennzeichen und Eigenarten des Enthymems.

Enthymems ist:

- „ein verkürztes, verallgemeinertes Argumentationsverfahren,
- das darin den praktischen Kommunikationsbedürfnissen der Alltagsrede angepasst ist,
- das auf der Struktur des Syllogismus basiert – und das deshalb auch als rhetorischer oder als verkürzter Syllogismus bezeichnet wird,
- das aber keine apodeiktische Wahrheit zum Ziel, sondern zur Aufgabe hat, pragmatische Überzeugung durch Plausibilität herzustellen“ (Kienpointner 1992: 19 in Ottmers 1997: 78).

Das Enthymem spielt auch eine sehr wichtige Rolle in alltagssprachlicher Verwendung und weist charakteristische Merkmale auf.

Erstens ist in der variablen formalen Struktur nicht festgelegt. Man beobachtet jetzt mehr die Reihenfolge der „parataktischen (aneinanderordnenden) oder hypotaktischen (unterordnenden)“ (Ottmers 1997:75) Teilsätze, die auch in Form einer rhetorischen Frage verwendet werden können.

Beispiel: „Wie könnte X für polnisches Volk sprechen, wenn er ein schlechter Redner wäre?“ oder „Wenn X für polnisches Volk spielt, wie könnte er dann ein schlechter Politiker sein?“

Zweitens wird das Enthymem nicht explizit aufgeführt, aber muss verkürzt werden, damit der Zuhörer in der Lage ist, es selbst entsprechend ergänzen zu können. Die Schlussregel kommt fast nie vor, nur das Argument und die Konklusion kann man bemerken. In der Regel kann die Argumentation auf allen drei Komponenten basieren (ebd.).

Beispiel: „X ist ein guter Redner, weil er für polnisches Volk spricht“. Der Satz basiert auf dem Schema (Argument → Schlussregel → Konklusion), was bedeutet, „wenn Argument gilt, dann gilt auch Konklusion“ (ebd.).

Beispiel: „Wenn X für polnisches Volk redet, dann ist er einfach ein überzeugender Redner“.

Drittens kann das Enthymem verschiedene Möglichkeiten der Verkürzung ableiten.

Beispiel:

Argument „Kwaśniewski ist ein polnischer Präsident“.

Schlussregel „Alle Polen sprechen Polnisch“.

Konklusion „Also spricht auch Kwaśniewski Polnisch?“

In folgenden Fall ist Argumentation und Konklusion sichtbar, die Schlussregel fehlt:

„Der Kwaśniewski spricht Polnisch, weil er ein polnischer Präsident ist“.

Im nächsten Satz ist Argument und Schlussregel sichtbar, die Konklusion fehlt:

„Der Kwaśniewski ist ein polnischer Präsident und alle Polen sprechen Polnisch“.

Schließlich Schlussregel und Konklusion sind sichtbar, das Argument fehlt

„Alle Pole sprechen Polnisch, also auch der Kwaśniewski“.

Es besteht noch eine Möglichkeit, wo die kürzeste Struktur entstehen könnte, in denen die Schlussregel sowie Konklusion fehlen könnten. Nach klassischen Theoretikern kann die pragmatische Verkürzung der enthymemischen Argumentation das Enthymem als stilistisches Phänomen darstellen. In dieser Situation wurde das verkürzte Argument eingeführt.

Beispiel: „Renault Y. Ein Stück Umweltschutz“.

Da bleiben die Schlussregel „Umweltfreundliche Produkte soll man kaufen“ sowie die Konklusion „Kaufen sie den Renault Y“ „unausgesprochen“ (ebd).

Nach Ottmers kann man in der Regel verstehen, dass „je unstrittiger die herangezogenen Prämissen, Schlussregeln und Konklusionen sind, um so „verkürzter“ kann das Enthymem in Erscheinung treten“ (ebd.). Umgekehrt kann man verstehen, dass „die einzelnen Argumentationsschritte bei wenig bekannten, nicht allgemein akzeptierten oder sehr komplexen Inhalten entsprechend ausführlich dargestellt werden müssen“ (Ottmers 1997: 76).

Außerdem kann man bei Enthymemen, die aus „einer Behauptung und einer explizierbaren Stütze“ (ebd.: 77) bestehen, eine „*sylogistische Struktur*“ beobachten. Das Argument bekommt den Status einer allgemeinen Aussage, die mittels Schlussverfahren auf die Gültigkeit der strittigen Aussage vorkommt (vgl. ebd.). Die Politiker argumentieren aber nicht mit unvollständigen Syllogismen, sondern nur mit Enthymem, weil sie Sätze als Stütze betrachten. Die Syllogismen machen die Sätze komplexer und komplizierter, deshalb muss der Zuhörer in der Situation nachdenken, was der Redner sagen wollte (vgl. Soundry 2006: 50).

#### **4.2. Die Formen und die Funktion des Ethos und des Pathos**

Zur Kommunikation gehören verbale und nonverbale Komponenten, durch welche der Zuhörer schon in der Antike selbst durch Richtigkeit und Kraft einer Rede (=Logos) überzeugt werden kann, sowohl durch verbal und nonverbal realisierte Mittel, die der Redner nach seiner Art

(=Ethos) begründet und wenn der Zuhörer sie in eine entsprechende Stimmung versetzen kann (=Pathos) (Bartoszewicz 2000: 17). Ethos und Pathos sind „nicht–argumentative, persuasive Wirkungsziele der Rhetorik“ (Bartoszewicz 2000: 111). Sie sind mit einer Interaktion verbunden, die sich in der politischen Kommunikation befinden. Erstens bedeutet das Ethos im Griechischen „Gewohnheit, Sitte, Brauch, Herkommen, sittliche Beschaffenheit, Gessinnung“ und ist „mit der Person des Redners verbunden“ (Sprute 1991: 281 in Bartoszewicz 2000: 112), wie er durch den Zuhörer beurteilt wurde. Das bedeutet, dass nicht nur die Rede vom Publikum bewertet wird, sondern der Redner nach dem Aussehen, Verhalten, Handeln im äußerlich ästhetischen Sinne. Er muss die Sympathie des Publikums zu gewinnen. Solche Eigenschaften müssen aber der Zielgruppe und deren Geschlecht, Alter, Nationalität entsprechen, wenn er wirksam reden will (Sprute 1991: 286 in Bartoszewicz 2000: 112). Das Pathos spielt auch eine wesentliche Rolle bei der emotionalen Aufregung beim Zuhörer. In der Politik muss der Redner die entsprechenden Gefühle wie Hass, Liebe, Freude, Böse, Hoffnung usw. zeigen. Wenn er emotionell zu einer Sache steht, wird er überzeugend sein (Bartoszewicz 2000: 114).

Es lassen sich zwei Gruppen der Rezipienten aufzählen, bei denen das Pathos eine persuasive Wirkung an das Publikum hat. Erstens die Rezipienten, die eine primär sachbezogene Orientierung haben, die sich auf sachliche und logische Aussage konzentrieren sowie „nach den ethischen Qualitäten des Senders richten, was eine unkontrollierte, emotionale Reaktion nicht im ganzen ausschließt“ (ebd.). Zweitens gibt es Rezipienten mit unzureichend entwickelten logischen Fähigkeiten (das nichtausreichende Niveau der Bildung), die stark reagieren (vgl. dazu Winogradowa 1996: 124). Die Realisierung der ähnlichen kommunikativen Mittel wird anhand Ethos und Pathos ermöglicht (Bartoszewicz 2000: 114).

### **4.3. Topik**

Die enthymemische Argumentation entsteht, wenn die Relevanz der Argumente und plausible Relation zwischen Argument und Konklusion, also allgemeinzusagen Plausibilität der Schlussregel gelingt. Die Rhetorik entschlüsselt sowie macht die Argumentationsprozesse sichtbar. Im Sinne der Heuristik baut sie überzeugungskräftige Argumentationen auf und im Sinne der Hermeneutik analysiert sie die Argumentationsstrukturen (vgl. Ottmers 2007: 88). In der Topik wurden unterschiedliche Strukturen der Schlussregeln gefunden und dann analysiert.

Aristoteles hat diese Prozesse als Bindeglied zwischen Logik und Rhetorik bezeichnet und als *Dialektik* genannt. Die Topik sucht eine Methode, die ein Problem aus wahrscheinlichen Sätzen Schlüsse bilden kann und um einen Standpunkt in sich widerspruchsfrei verteidigen zu können sowie ein Verfahren, um passende Argumente und plausible Schlussmuster zu erleichtern. Die Topik ist wie ein Suchverfahren, das den Argumentierenden auf relevante und spezifische Zusammenhänge lenkt, um die passende sowie plausible Schlussmuster zu finden. Cicero bezeichnet das topische Verfahren (vgl. ebd.: 89):

*„So dürfen wir uns auch nicht jedes Mal, wenn eine Sache zu behandeln ist, immer von neuem auf spezielle Argumente für diesen Fall besinnen, sondern müssen bestimmte Grundgedanken zur Verführung haben [...], Grundgedanken aus denen man die Argumente gewinnt“ (De or.II.130f in Ottmers 1997: 89).*

Dem Redner steht nach bestimmten Suchkategorien die Topik zur Verfügung, die „problem- oder personenbezogen alle möglichen Fundorte für Argumente, Belege oder Beweise methodisch erschließen lässt“ (Ueding/Steinbrink 1994: 234).

Der Begriff „Topos“ umfasst verschiedene Bedeutungen, die viele Funktionen erfüllen. Zur allgemeinen Grundklassen der Topoi gehören „Merkmale, Akzidens, Gattung, Definition“ (ebd. 1994: 239), die durch Suchkategorien zu bestimmten Schlussfolgerungen führen. Topos in der lateinischen Rhetorik wurde als Beweisformel bezeichnet, weil die Topik die Fundorte als ermittelnde Beweise zur Verfügung stellt. Der Redner muss selbst Argumente herausfinden, die z.B. politische Probleme betreffen. Im diesem Fall müssen die Überzeugungsmittel zur Diskussion angemessen werden.

Eine einfache rhetorische Argumentation könnte nach dem Muster besser verstanden werden (Ueding/Steinbrink 1994: 239):

**Argument** ----- | ----- **Problem/Frage**

**Topos**

Verdeutlichung des Beispiels:

Der Mörder soll getötet werden,----- | -----Ein Verbrecher droht  
um eine Frau zu retten. eine Frau zu ermorden.

Das menschliche Leben soll geschützt werden.

Der Verbrecher ist auch ein Mensch ----- | -----Ein Verbrecher droht seine  
und sein Leben muss geschützt werden. Geiseln zu ermorden.

Das menschliche Leben soll geschützt werden<sup>9</sup>

In großer Masse hat Topik ihre Verwendung in der Politik als Struktur des praktischen Handelns gefunden (vgl. Kopperschmidt 1973: 141f). Viehweg appelliert, dass die Topik als „Technik des Problemdenkens“ ist, die vom „prämissensuchenden Verfahren“<sup>10</sup> (Viehweg 1953: 24 in Kopperschmidt 1973: 142) spricht, d.h. dass sie materielle Inhalte ermittelt, die im argumentativen Begründungszusammenhang als Prämissen funktionieren. Prämissen gewinnen für die Kommunikation einen persuasiven Erfolg, weil sie passende Argumente suchen, um bestimmte Probleme zu klären (vgl. Viehweg 1953 in Kopperschmidt 142).

---

<sup>9</sup>Beispiel: Ueding/Steinbrink (1994: 240)

<sup>10</sup> „Prämissensuchendes Verfahren“ – Auffinden der Argumenten

Topos selbst ist aber neutral und lässt unterschiedliche Anwendungen zu, dass „sich aus dem jeweiligen Kontext und der Strategien des Redners ergeben“ (Viehweg 1953 in Kopperschmidt 142). Zu den Funktionen der Topos gehört die Eröffnung der unterschiedlichen Argumentationsmöglichkeiten, und zu Topoi die Eröffnung der Argumentation, die dann gestützt werden kann. Außerdem lässt sich dazu sagen, dass „jeder Topos kann jedem anderem über- und untergeordnet werden“ (Steinbrink/ Ueding 2005, 241), aber man muss annehmen, dass es nur vom konkreten Problem und Argumentationsinteresse abhängig wäre.

Nach Cicero gehören zu den Aufgaben des Redners entsprechendes Material „aufgegliedert, wohlgeordnet und wirkungsvoll gestaltet“ (Cic.De.or.2: 145 in Ueding 2005: 241) und vorher gut ausgedacht, um eine vollständige Rede zu bauen (vgl. Cic.De.or.2: 145 in Ueding 2005: 241).

Nach Lausberg erleichtern einige abstrakte Kategorien die Rede, die bei der Topik (Bestandteil der Argumentationslehre) eine wichtige Rolle spielt. „Person, Sache, Ort, Zeit, Art und Weise, Tatmotive, Ursache – Wirkung, Ort des Geschehens“ (Lausberg 2001: 82) entwickeln eigene Argumentationsstrategien.

Die Topik ist die „geistige Disziplin“, die politische Meinung zu kultivieren, weil es einmal mehr ihre Affinität für politische Handlungen zeigt (vgl. Soundry 2006: 65).

#### **4.4. Persuasive Strategie**

Persuasive Strategie wurde nach Dieckmann als „Information und Überredung“ definiert, die nicht nur informative Sprachfunktion in der politischen Sprachverwendung ermittelt wurde, sondern auch zum propagandistischen Handeln durch Sprechen führte (vgl. Dieckmann 1973: 167).

Glaubwürdigkeit spielt auch eine sehr wichtige Rolle.

„Eine Rede wirkt durch die Persönlichkeit des Redenden (ethos) überzeugungsstark, wenn es der Rede gelingt, den Redner glaubwürdig (axiopisos) erscheinen zu lassen; denn wir glauben rechtschaffenden Menschen in allen Angelegenheiten leichter und eher, erst recht aber in Fällen, wo es keine absolute Gewissheit gibt, sondern wo verschiedene Meinungen (amphidoxein) ins Spiel kommen“ (Aristoteles 1356a 4 in Kopperschmidt 1973: 154).

Es könnte aber in manchen Situationen zu einem Meinungswandel kommen, wenn sie von einem glaubwürdigen Kommunikator (*credibility*) ausgeht (vgl. Kopperschmidt 1973:154). Auf der anderen Seite kann nach Dröge die Wirkung nicht persuasiv sein, wenn die Kommunikation von keiner glaubwürdigen Quelle kommt (vgl. Dröge 1969: 114 in Kopperschmidt 1973: 154).

Der Redner kann durch starke Überzeugungskraft seiner Argumentation an Glaubwürdigkeit gewinnen, aber muss „auf der angenommenen Fähigkeit und andererseits auf dem unterstellten Willen des Kommunikators „wahre“ Aussage machen“ (ebd.), weil es durch eine wirksame Aussage zu Prestige führen kann.

Die Effizienz der Persuasion kann nicht nur von der Sprachqualifikation abhängig sein, sondern es kann auch Attraktivität sowie Alter über die Glaubwürdigkeit entscheiden. Aristoteles war auch derselben Meinung, weil er „Persuabilität als affektive Disposition des Hörers (*pathos*), die für den Verlauf des Persuasionsprozess ähnlich wichtig ist wie das Erscheinungsbild des Sprechers“ (Aristoteles 1378a:19 in Kopperschmidt 1973: 155) dargestellt hat.

Es müssen zusätzlich Persönlichkeitsstrukturen betrachtet werden, die nicht von einem bestimmten Kommunikationsinhalt seine Persuasion ermöglichen bzw. schwer machen oder gegen jede Persuasion immunisieren. Deshalb sind Meinungen, Interessen, Bedürfnisse des Zuhörers zu beachten, um „bei bestimmten Kommunikationsinhalten deren Rezeption zu erschweren oder verhindern („Selektion“), die ihre Wirkung und „resultierendes Verhalten zu beeinflussen“ (Kopperschmidt 1973: 160).

Laut Festinger (1957: 27ff in Kopperschmidt 1973: 160) müssen für die Bewertung des Kommunikationsinhaltes durch den Kommunikator unterschiedliche Strategien zur Dissonanzminderung verwendet werden. Dazu gehören:

„Disqualifikation oder Bagatellisierung der abweichenden Meinung, Abwertung der Informationsquelle, Absperrung gegenüber die eigene Position verunsichernde Meinungen („Kommunikationsaskese“) bzw. umgekehrt gesteigerte Informationssuche nach den die eigene Position stützenden oder das eigene Verhalten sekundär motivierenden Meinungen („Informationsappetenz“), schließlich – das allerdings sehr selten Neubewertung des Kommunikators oder sogar Meinungswandel, wenn der Dissonanzdruck zu stark ist und am

leichtesten durch die Preisgabe der eigenen Position abgebaut werden kann“ (Dröge 1969: 114 in Kopperschmidt 1973: 160)

#### **4.5. Rhetorische Figuren**

Die rhetorischen Figuren als Stilmittel der Rhetorik spielen beim Publikum eine sehr wichtige Rolle, um eine überzeugende Sprachwirkung zu erzielen. Das Ziel des Redners ist, die Rede verständlich zu machen. Das Ziel kann erreicht werden, wenn man rhetorische Mittel richtig einsetzen kann. Dabei erhält der Inhalt der Rede eine bestimmte Betonung oder stilgemäße Form.<sup>11</sup> Nach Baumgarten können sie als „Kunst der Darstellung und Mitteilung bezeichnet werden, welche nicht die Wahrheit, sondern die Überzeugung der Rezipienten zum Ziel hat“.<sup>12</sup> Die Rhetorischen Mittel sind nützlich, weil sie „die gedankliche Abfolge eines Vortrags [bzw. eines Textes] so strukturieren, dass die Argumente [für den Zuhörer bzw. Leser] überzeugender werden“.<sup>13</sup>

Man unterteilt rhetorische Mittel in Figuren und Bilder:

Die Figuren als Satz- und Wortfiguren gehören zu der äußeren Form. Im Satz kommt es zur Veränderung der „Stellung von Worten, Satzteilen, Neben- und Hauptsätzen“<sup>14</sup>, um die Syntax zu unterzeichnen, damit Spracheffekte ihre persuasive Funktion erfüllen. Dazu gehören „Alliteration, Anapher und Parallelismus“ (ebd). Zu bestimmten Wortfiguren gehören Klangfiguren, die von der Phonetik der Wörter profitieren. Zu den Beispielen gehören Kakophonie und Onomatopöie.

Außerdem gehören sie zu den Tropen, die eine besondere Rolle für Erregung der Aufmerksamkeit sowie Spracheffekte mit dem Inhalt der Worte oder das Gesagten darbieten. Zu den Beispielen gehören: Litotes, Metapher und andere sprachliche Ausdrücke, die später erläutert werden.

Rhetorische Mittel haben ihre Anwendung in der Linguistik, Psychologie und der Psycholinguistik gefunden. Der Redner kann an dem Rezipienten eine unbewusste oder bewusste sowie manipulative Wirkung haben. Im Prinzip sind wir uns in der Alltagssprache nicht bewusst,

---

<sup>11</sup> Vgl. [http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/downloads/Sprache/rhetorik\\_AMueller2007.pdf](http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/downloads/Sprache/rhetorik_AMueller2007.pdf)

<sup>12</sup> Baumgarten 1998 in: <http://www.openpr.de/pdf/291855/Rhetorische-Stilmittel.pdf>

<sup>13</sup> Gage 1996 in: <http://www.openpr.de/pdf/291855/Rhetorische-Stilmittel.pdf>

<sup>14</sup> <http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/rhetorik.html>

welche Sprachwirkung die rhetorischen Mittel haben. Wenn man sich deren bewusst ist, ermöglichen sie eine adäquate und gezielte Kommunikation sowie eine persuasive Wirkung am Gesprächspartner. Der Redner muss sich auch bewusst sein, dass Übertreibung der rhetorischen Mittel zu Missverständnissen, Ablenkungen und Verwirrungen führt.<sup>15</sup>

#### **4.6. Redeschmuck. Tropen und Figuren. Sprachliche Strategien im politischen Sprachgebrauch: Lexik**

##### **a) Schlagwörter**

„Worte, die mit der Absicht gebraucht werden, politisch zu wirken, nennt man ‚Schlagworte‘. Ein Schlagwort soll daher einprägsam sein, es soll in kürzester Fassung eine Fülle von Nebenbedeutungen oder Vorstellungen anklingen lassen. Die Schlagwörter fassen häufig einen Komplex von Bedeutungen in einer Proklamation zusammen, sie sind Behauptung und Begründung dieser Behauptung zugleich, sie sind Teil einer umfassenden Argumentation“<sup>16</sup>

Schlagwörter, die in öffentlichen Auseinandersetzungen vorkommen, bringen politisches Gespräch zustande und provozieren politische Einstellungen. „Schlagwörter dienen auch als Instrumente der politischen Beeinflussung“.<sup>17</sup> Sie spielen nur eine effektive Rolle, wenn sie politisch bei den Verständnis, Gefühlen, und Verhalten wirken.<sup>18</sup>

„Schlagwörter bündeln zwar Forderungen, aber sind gleichzeitig auch vage und daher auch geeignet den Blick auf die Wirklichkeit zu verstellen“.<sup>19</sup>

---

<sup>15</sup>Vgl. [http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/downloads/Sprache/rhetorik\\_AMueller2007.pdf](http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/downloads/Sprache/rhetorik_AMueller2007.pdf)

<sup>16</sup>Niehr 1993 in: [http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe\\_2\\_-\\_Sprachliche\\_Strategien.pdf](http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe_2_-_Sprachliche_Strategien.pdf)

<sup>17</sup>Klein (1989: 11) in: [http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe\\_2\\_-\\_Sprachliche\\_Strategien.pdf](http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe_2_-_Sprachliche_Strategien.pdf)

<sup>18</sup>Vgl. Klein (1989: 3-50) in: [http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe\\_2\\_-\\_Sprachliche\\_Strategien.pdf](http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe_2_-_Sprachliche_Strategien.pdf)

<sup>19</sup>Niehr (1993) in: [http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe\\_2\\_-\\_Sprachliche\\_Strategien.pdf](http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe_2_-_Sprachliche_Strategien.pdf)

## **4.6.1. Figuren der Häufung und der Wiederholung**

### **4.6.1.1. Pollilogie, Iteration**

Sie entstehen, wenn die Worte, „Silben oder Buchstaben am Anfang oder am Ende mehrerer Sätze oder Wortfolge (Reim)“<sup>20</sup> wiederholt werden. Das Publikum kann sich somit einfacher an die Schlagworte und Sätze und den inhaltlichen Schwerpunkt des Satzes erinnern. Unter diesen Kategorien unterstreichen wir:

### **4.6.1.2. Anapher**

Die Wörter, „die sich am Anfang von aufeinander folgenden Satzteilen oder Sätzen wiederholen“.<sup>21</sup>

Beispiel:

„*Deutschland* liegt in der Mitte Europas und ist der ideale Standort, um die Nachfrage der anliegenden Länder zu bedienen. *Deutschland* verfügt über eine glänzende Infrastruktur und über hervorragend ausgebildete und hochmotivierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Aber: *Deutschland* hat ein massives Kostenproblem“.<sup>22</sup>

### **4.6.1.3. Epipher**

Die Wörter, die sich am Ende von aufeinander folgenden Sätzen oder Satzteilen wiederholen.<sup>23</sup>

Beispiel:

“Er will **alles**, kann **alles**, tut **alles**” (ebd.).

### **4.6.1.4. Dihairesis (als Tropos), Distributio**

Aufteilung eines Hauptwortes „in einen den semantischen Zusammenhang wiederherstellende Zahl von Unterbegriffen“.<sup>24</sup>

---

<sup>20</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>21</sup> <http://deutsch.lingo4u.de/schreibschule/stilmittel#quellen>

<sup>22</sup> Rede des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit Wolfgang Clement zur Eröffnung der Weltkonferenz der bfa-Korrespondenten zum Thema: Global, globaler, Exportweltmeister: Wie viel Auslandsgeschäft ist erlaubt? 30. August 2004 in Berlin, Deutschland, Zitat in: <http://deutsch.lingo4u.de/schreibschule/stilmittel#quellen>

<sup>23</sup> Vgl. <http://www.tu->

[ilmeneu.de/fakmn/fileadmin/template/ifmk/Lehrunterlagen/FS\\_2/hoffmann\\_canis\\_palsbr\\_ker\\_walter\\_mai.pdf](http://www.tu-ilmeneu.de/fakmn/fileadmin/template/ifmk/Lehrunterlagen/FS_2/hoffmann_canis_palsbr_ker_walter_mai.pdf)

Beispiel:

„*Fische* leben im Wasser, *Vögel* in der Luft und die meisten *Säugetiere* auf dem Land.  
[Unterteilung von *Tiere*]“ (Ebd.)

#### **4.6.1.5. Hendiadyoin**

Stilfigur, Zweierzahl, die Sätze einprägsam macht, die folglich prägnant wirken.<sup>25</sup>

Beispiele:

„Glanz und Gloria“, „Arbeit und Brot“. „All ihr Bitten und Flehen half nichts“ (ebd.).

#### **4.6.1.6. Synathroismos, Congeries**

Die Aneinanderreihung, Häufung, Akkumulierung der gleichartigen Wörter, z.B. Ausdrücken oder Synonymen, die fest gefügte inhaltliche Zusammengehörigkeit um einen Gedanken aufweisen. Sie können in manchen politischen Situationen missbraucht werden.<sup>26</sup>

Beispiele:

„...we hold these truths to be self evident, that ..., that ..., that ...“, „Blut, Schweiß und Tränen“.<sup>27</sup>

#### **4.6.2. Figuren der Spannungserzeugung oder –steigerung**

„Sie eignen sich daher aber auch besonders gut für sophismatische Zwecke, weil der äußere Glanz der Argumentation von ihren ggf. vorliegenden inneren Schwächen perfekt abzulenken vermag“.<sup>28</sup>

---

<sup>24</sup> <http://www.die-lyrik.de/rhetorik2.htm>

<sup>25</sup> Vgl. <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESSENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>26</sup> Vgl. [http://books.google.at/books?id=AhHvwno4GJ4C&pg=PA23&lpg=PA23&dq=Synathroismos,+Congeries&source=bl&ots=AqQbeMCIZ-&sig=KrDtzAosXfeVNjCXhVp4G4LzzLg&hl=de&ei=32FHS-nbKoaKnQOLicT1Ag&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=5&ved=0CBsQ6AEwBA#v=onepage&q=Synathroismos%20Congeries&f=false](http://books.google.at/books?id=AhHvwno4GJ4C&pg=PA23&lpg=PA23&dq=Synathroismos,+Congeries&source=bl&ots=AqQbeMCIZ-&sig=KrDtzAosXfeVNjCXhVp4G4LzzLg&hl=de&ei=32FHS-nbKoaKnQOLicT1Ag&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=5&ved=0CBsQ6AEwBA#v=onepage&q=Synathroismos%20Congeries&f=false) und <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESSENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>27</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESSENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>28</sup> <http://agiw.fak1.tu-berlin.de/Scriptorium/S16.htm> 10.01.2010

Zur diesen Figuren gehören „Klimax, Antithese, Antimetabole, Oxymoron und Paradoxon“.<sup>29</sup> Sie wurden als Spielarten bezeichnet, die die unerwartete Spannung, dramatische und witzige Gedanken aufrufen, deren Unmittelbarkeit der Entgegensetzung in die Augen fällt. Die Steigerung der Gedanken ermöglicht „Prozess-Konsequenzen, Handlungs- und Leidensformen dramatisch und prägnant zusammenzufassen“ sowie Verpflichtungen und Perspektiven anzubieten. Gegenüberstellungen präzisieren die Grundideen, die in ihrer Selbstverständlichkeit oder Üblichkeit beabsichtigt werden. Sie wurden schon in der Antike als stillvolle, dominante und überlegende Argumentationsstils erkannt, die sich mit der philosophischen „Dialektik“ identifiziert haben. Außerdem dienen sie für die sophismatischen Zwecken, weil der äußere Glanz der Argumentation gehalten wurde und andererseits die vorliegenden inneren Schwächen nicht bemerkt werden.<sup>30</sup>

#### **4.6.2.1. Klimax, Gradatio**

Stufenartige Steigerung, Häufung der Wörter, von weniger wichtigen zu den wichtigsten, um die Aussage zu verstärken.<sup>31</sup>

#### **Beispiele:**

„Er sei mein Freund, mein Engel, mein Gott (Die Räuber – Friedrich von Schiller)

Er weint, er ist bezwungen, er ist unser! (Die Jungfrau von Orléans – Friedrich von Schiller)

Das ist schlecht; die Welt wird schlecht, sehr schlecht! (Woyzeck – Georg Büchner)“ (ebd.)

#### **4.6.2.2. Antithese, Oppositio**

Sie stellt „Gegenbehauptung zu einer Ausgangsbehauptung (These)“ dar<sup>32</sup>, Gegenüberstellung zweier Wörter oder Sätze, die sich voneinander unterscheiden. Es kommt im Satz zur

---

<sup>29</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>30</sup> Vgl. <http://agiw.fak1.tu-berlin.de/Scriptorium/S16.htm>

<sup>31</sup> Vgl. [http://de.wikipedia.org/wiki/Klimax\\_%28Sprache%29](http://de.wikipedia.org/wiki/Klimax_%28Sprache%29)

<sup>32</sup> <http://de.wikipedia.org/wiki/Antithese>

Hervorhebung des Gegensatzes oder Widerspruchs. Als Ergebnis wird eine Widerlegung erreicht. In der Antithese kommt das Bindewort „aber“ vor.<sup>33</sup>

Beispiel:

„Liebet eure Feinde, segnet die, die euch verfluchen“. „Lieber ein Spatz in der Hand als eine Taube auf dem Dach“.<sup>34</sup>

Manchmal kommt es in der Literatur zur Kombination der Gegenwörter, die „unter anderem Zwiespalt, Spannung und Zerrissenheit ausgedrückt werden“.

Beispiele:

„Himmel und Hölle; Gut und Böse; Tugend und Laster“<sup>35</sup>

#### **4.6.2.3. Antimetabole, Commutatio**

Chiastische Stellung zweier antithetischer Wörter. Die Antimetabole assoziiert mit „Figuren der Position, der Wiederholung und der Amplifikation“ (Plett 2001: 61).

Beispiele:

„Arbeiten, um zu leben. Nicht leben, um zu arbeiten“.<sup>36</sup>

#### **4.6.2.4. Oxymoron**

Verbindung von zwei gegensätzlichen Wörtern<sup>37</sup>

Beispiele:

„Summum ius, summa iniuria“. „Nur Ungleichheit schafft Gleichheit“.<sup>38</sup>

---

<sup>33</sup>Vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Antithese>

<sup>34</sup><http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>35</sup><http://de.wikipedia.org/wiki/Antithese>

<sup>36</sup><http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>37</sup>Vgl. [http://www.lehrer-zimmer.net/pdf/schuledeutsch/Sprache/rhetorische\\_mittel.pdf](http://www.lehrer-zimmer.net/pdf/schuledeutsch/Sprache/rhetorische_mittel.pdf)

<sup>38</sup><http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

#### **4.6.2.5. Paradoxon**

„Scheinbare Widersprüchlichkeit oder Formulierung einer Idee, die der üblichen Meinung widerspricht.“<sup>39</sup>

Beispiele:

„Si vis pacem, para bellum“; „Der Klügere gibt nach“; „Ein halbleeres Glas ist immerhin halbvoll“.<sup>40</sup>

„Der Entwurf ist teuflisch, aber wahrlich – göttlich (zugleich Antithese)“; „Die Verbrechen bringen unermessliche Wohltaten hervor und die größten Tugenden entwickeln unheilvolle Konsequenzen (Paul Valéry)“.<sup>41</sup>

#### **4.6.3. Figuren der Gleichsetzung von Ungleichen**

Bild, Gleichnis oder Symbol äußern einen Grundgedanken oder ein bestimmtes komplexes Phänomen durch eine klare Struktur. Manchmal passt ihre Struktur nicht ganz zu dem zu erklärenden Gegenstand. In diesem Fall kommen Täuschungs- und Selbsttäuschungsmöglichkeiten vor, die in einer nicht-sprachlichen Bild-Semantik erkennbar sind.

Zu dieser Kategorie gehören<sup>42</sup>:

##### **4.6.3.1. Allegorie, Analogon, Simile**

Es ist ein Sprachbild, eine Form indirekter Aussage, bei dem abstrakte Begriffe und Gedankliche Einheiten sinnbildlich vorkommen.<sup>43</sup>

**Beispiel:**

"Der bürokratische Sozialstaat ist *wie ein Zoo* mit vielen Tieren und noch mehr Wächtern".<sup>44</sup>

---

<sup>39</sup> [http://de.wikipedia.org/wiki/Liste\\_rhetorischer\\_Figuren](http://de.wikipedia.org/wiki/Liste_rhetorischer_Figuren)

<sup>40</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>41</sup> [http://de.wikipedia.org/wiki/Liste\\_rhetorischer\\_Figuren](http://de.wikipedia.org/wiki/Liste_rhetorischer_Figuren)

<sup>42</sup> Vgl. <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>43</sup> Vgl. <http://www.buecher-wiki.de/index.php/BuecherWiki/Allegorie>

### **4.6.3.2. Metapher**

Metapher ist „ein polyfunktionales Instrument des Denkens und Handelns“. Sie besteht aus zwei Bestandteilen, die die Rede lebendiger machen, bei der der Zuhörer seine Vorstellungskraft anregen kann. Sie haben eine anziehende und faszinierende Wirkung, deren ästhetische Funktion auch die ganze Rede unterhaltsam macht. Manchmal kommt eine versteckte Ironie vor, die das Publikum auf indirekte Weise beeinflusst, indem die Metaphern mit anderen Sachverhalten mit positiver oder negativer Wirkung korreliert.<sup>45</sup>

“Durch die Schaffung einer virtuellen Realität, deren suggestive Kraft sich dem Adressaten geradezu aufzwingt, können die sprachlichen Bilder kognitive Bewußtheit ausschalten und Einzelaspekte der Wirklichkeit fokussieren oder vernebeln”.<sup>46</sup>

Wenn die Metaphern manipulative und wirklichkeitsschaffende Funktionen erfüllen, können sie von „einem Instrument der Reflexion zu einem Instrument der Aktion werden“;<sup>47</sup> „wenn der Leser der implizit durch die Metapher vermittelten Handlungsaufforderung Folge leistet.“<sup>48</sup>

Beispiel:

„Wenn Sie mit einer Arbeit anfangen, gibt es immer viele Baustellen. Die Leute sehen nur die Löcher, die gegraben werden, und vom dem, was entstehen soll, hat man noch kein Bild“.<sup>49</sup>

### **4.6.3.3. Autonomasie**

Die Umschreibung eines Eigennamens, die mit einem zweiten Begriff die Personalisierung von Sachbezügen bildet. Bei der Umbenennung besteht eine Möglichkeit sowie Gefahr, die positive oder negative Imagebildung für Personen, insbesondere im politischen Leben zu erschaffen.<sup>50</sup>

---

<sup>44</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>45</sup> <http://www.metaphorik.de/aufsaeetze/ulucan.pdf>

<sup>46</sup> Gil, Alberto/Hennet, Heidi: *Kreative und konventionelle Metaphern in der spanischen Wirtschaftssprache der Tagespresse*. In: *Lebende Sprachen. Zeitschrift für fremde Sprachen in Wissenschaft und Praxis* 1 (1992). S. 30-32. Auch in: <http://www.metaphorik.de/aufsaeetze/ulucan.pdf>

<sup>47</sup> Vgl. Rigotti (1994: 27)

<sup>48</sup> <http://www.metaphorik.de/aufsaeetze/ulucan.pdf>

<sup>49</sup> Die ZEIT Nr. 41, 5. Oktober 2006, Seite 4, Interview mit dem SPD-Vorsitzenden Kurt Beck In: <http://www.soft-skills.com/kommunikativekompetenz/rhetorischekompetenz/nuetzlichemetaphernundbilder/metaphern.php> 10.01.2010

Beispiele:

„der eiserne Kanzler“, „die stählerne Lady“ (ebd.).

#### **4.6.3.4. Periphrase**

Sie umschreibt einen Begriff, eine Person, einen Gegenstand und eine Handlung mit anderen Wörtern. Sie wird gebraucht, um das Wiederholte zu vermeiden.<sup>51</sup>

Beispiel:

„der Vater des Wirtschaftswunders = (Ludwig Erhard)“ (ebd.).

„jenes höhere Wesen das wir verehren (Gott)“<sup>52</sup>

„das Land, wo Milch und Honig fließen“<sup>53</sup>

#### **4.6.4. Figuren der Verkleinerung oder Vergrößerung**

##### **4.6.4.1. Tapeinosis, Diminutio, Depretatio**

Sachverhalte, die negativ vom Redner übermittelt werden. Die Rede kann an Persuasion verlieren, Fehlschlüsse erzeugen und Unwahrheit zuziehen.<sup>54</sup>

Beispiele:

„Null-Wachstum“, „eine kleine radikale Minderheit“, „das Geisel-Drama“ (ebd.).

##### **4.6.4.2. Euphemismos, Amplificatio**

Die Euphemismos wirkt umgekehrt wie die Tapeinosis (ebd.)

Beispiele:

---

<sup>50</sup> Vgl. <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>51</sup> <http://www.uni-due.de/einladung/Vorlesungen/poetik/periphrase.htm>

<sup>52</sup> <http://www.uni-protokolle.de/Lexikon/Periphrase.html>

<sup>53</sup> <http://de.wikipedia.org/wiki/Periphrase>

<sup>54</sup> Vgl. <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

„Die große französische Revolution“; „Friedrich der Große“; „Der Produktivkräfte im Sozialismus wachsen mehr und mehr“, „Zu den unverbrüchlichen Wahrheiten des historischen Materialismus gehört, daß die Geschichte eine Geschichte von Klassenkämpfen ist“.<sup>55</sup>

#### **4.6.5. Figuren des Richtigkeits- oder Rationalitätsscheins**

##### **4.6.5.1. Praestigia**

„Blendwerk“, „Gaukelspiel“; die kritische Aufmerksamkeit, die durch persönlichen oder sachlichen Autoritäts-Schein abgelenkt wird.

„Von den vielfältigen Möglichkeiten, dem Redner oder der von ihm vertretenen Sache durch nebenher und unbemerkt zugeordnete, bloß äußerliche Attribute den Schein des Ehrwürdigen, Vertrauenswürdigen, auf Kenntnis und Erfahrung Aufbauenden, moralisch Integren, sorgfältig Vorbereiteten etc. zu verleihen, können nach dem Prinzip "Des Kaisers neue Kleider" erhebliche Täuschungswirkungen ausgehen, wenn oder soweit dem äußerlichen Schein kein angemessener Inhalt entspricht: "Prof. Ludwig Erhard"; "der moderne Lebensstil"; "die demokratische Streitkultur", "die Leistungsträger der Gesellschaft".“<sup>56</sup>

##### **4.6.5.2. Erotema**

Die Fragekunst, die formell wahrheitsgemäß ist.

Erotema hat manipulative Wirkung an Rezipienten. Sie bringt die Behauptung der Wahrheit in eine Diskussion ein und setzt auf ihre versteckten Folgewirkungen bei dem nicht kompetenten oder nicht bereiten Rezipient. Der Rezipient antwortet auf die gestellte Frage „ja“ oder „nein“.

---

<sup>55</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>56</sup> <http://agiw.fak1.tu-berlin.de/Scriptorium/S16.htm>

Beispiel:

„Es muß erlaubt sein, öffentlich zu fragen, ob sich ein Politiker wie ... nicht allein aufgrund der gegen ihn mittlerweile auch aus seiner eigenen Partei erhobenen Vorwürfe genötigt sehen sollte, zurückzutreten, um einem unbelasteten Nachfolger eine unbelastete Amtsführung in dieser kritischen Zeit zu ermöglichen“ (ebd.).

#### **4.6.5.3. Pysma**

Die selbst gestellte und beantwortete Frage nach dem Inhalt seiner Rede oder Diskussion. Pysma ermöglicht die „Offenheit und Wahrheitsbezogenheit des Redners“. Sie lassen „ihm aber alle Möglichkeiten auch missbräuchlicher Verkürzung oder Verzerrung der Wahrheit über einen Gegenstand“ (ebd.).

Beispiel:

"Sollten wir nicht einmal ausführlich über das Wie und nicht in der altbekannt unergiebigem Weise über das Ob der (europäischen Einigung, Abtreibung, Zuwanderung) diskutieren?" (ebd.)

#### **4.6.5.4. Paraleipsis, Praeteritio**

Übergehen eines ausdrücklich erwähnten Aspekts oder Themas, die Beschreibung oder Erläuterung brauchen. Der Redner macht dem Publikum bei der Weglassung der wichtigen Aspekte eine Bemerkung auf den weiteren Inhalt des Themas.

Beispiel:

„Ich übergehe hier aus Zeitgründen die schwierige Frage, ob...“, „Dazu wäre noch viel zu sagen“ (ebd.).

#### **4.6.5.5. Epanorthosis, Correctio**

Wortersatz, das falsche Wort mit dem richtigen zu ersetzen, um den Satz stärker zu machen.

Beispiele:

„Tausend, ....nein! Million!“, „Habe ich „mutig“ gesagt? Ich glaub nicht... das ist heldenhaft!“

#### **4.6.5.6. Praemunitio, Occupatio, Concessio, Fictio**

Die Vorwegnahme, die gegnerische Argumente werden entkräftet. Der Redner kann verzerrt ein Argument zur Widerlegung der vorgebrachten Behauptung anführen. Er ist von Publikum als offener und wahrheitsbemühter Redner betrachtet, dass „seine sophismatischen Absichten Deckung erhalten“.<sup>57</sup>

Beispiele:

„Es könnte nun einer einwenden, ...“. „Zu einigen denkbaren Fragen will ich gleich sagen, ...“

„Nehmen wir nun nur einmal an, die Verteidigung nähme dem Mandanten nicht ab, zur Tatzeit unter Alkoholeinfluß gestanden zu haben, weil die polizeiliche Untersuchung dazu keinen Befund beisteuern konnte, dann müßte die Verteidigung dem Kläger doch ebenfalls die gleiche Nüchternheit unterstellen“.<sup>58</sup>

#### **4.6.5.7. Aporia, Dubitatio**

„Figur des Zweifels“, gespielte „Form der zweifelnden Soll-Frage“<sup>59</sup>, der Redner versucht die Überlegungen auszudrücken, um die Zuhörer aufmerksam zu machen. Meistens ist es das Abweichen vom Thema. Manchmal kann es aber missbraucht werden, wenn man Argumentation verstärken will.<sup>60</sup>

„Ich frage mich, ob ...“. „Ich denke, daß...“. „Ich gehe davon aus, daß...“ (ebd.)

---

<sup>57</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

<sup>58</sup> <http://www.die-lyrik.de/rhetorik2.htm>

<sup>59</sup> <http://www.latein.at/index.php?id=44>

<sup>60</sup> <http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml>

#### **4.6.5.8. Epitrope, Permissio**

Fast dieselbe Wirkung wie Dubitatio darstellt.

Beispiel:

„Zweifellos ist ... ein kenntnisreicher, verdienstvoller Mann. Aber das schließt nicht aus, daß er sich in seine Fachkompetenz verrennt“.

#### **4.6.5.9. Ellipse, Omissio**

Die Auslassung eines syntaktisch üblich bekannten Satzteils, aus dem der Sinn der Worte einfach zu erkennen ist. Ellipsen kürzen unrationelle Längen ab. Sie helfen „einen Gedanken unangemessen zu verkürzen“: (ebd.)

„Kwasniewski, was mit den Projekt ?...“.

### **4.7. Die Fragen**

Mit guten und passenden Fragen steuert der Redner ein Gespräch auf ein Thema, was zum erfolgreichen Gespräch führt, in dem die gewünschten Informationen aufgezählt sind. Dabei muss der Redner die Fragen unterscheiden, die eine Rolle in der Gesprächsführung spielen und die Fragen, die bestimmten Kriterien erfüllen. Man muss aber auch berücksichtigen, dass nicht nur richtige Fragen das Gespräch steuern, sondern auch die Gesprächsführung ihre Wirkung nicht erfüllt (Bredemeier 2002: 149-152). Nach Bredemeier ergibt sich ein Muster, auf dem die Gesprächsführung basiert: „Frage – Antwort, Vorwurf – Rechtfertigung“ sowie „Frage – Antwort, Abfrage – Erklärung“ oder „Frage – Antwort, Gesprächsführung – Akzeptanz“ (Bredemeier 2002: 152).

#### **4.7.1. Offene Fragen**

Offene Fragen dienen dem Zweck der Motivierung des Gesprächspartners. Seine Antworten verstärken den Redefluss. Typische Fragewörter wer – warum – was – wo – wann – womit – weshalb – wodurch – wohin ermöglichen detaillierte, begründete, relevante und ausreichende Antworten anstatt nur „ja“ oder „nein“ zu bekommen.

Beispiel :

„Erzählen Sie uns, warum Sie diese strategische Ausrichtung in Ihrem Unternehmen gewählt haben“?

„Was stellt das Problem denn aus Ihrer Sicht dar?“ (Bredemeier 2002: 153).

#### **4.7.2. Ja/nein Fragen**

Beispiel:

„Haben Sie schon einen Sitzplatz gefunden?“

„Akzeptieren Sie also die veränderten Marktbedingungen?“ (Bredemeier 2002: 155).

Durch diese Fragen bekommen wir „eine eindeutige und klare Positionierung, eine Entscheidung, eine Bestätigung und Feststellung oder Sachverhalt“ (Bredemeier 2002: 155). Auf der anderen Seite kann es zu negativer Wirkung führen. Die falsche Annahme oder das falsche Ergebnis kann von den gestellten Fragen herauskommen, falls der Gesprächspartner sie nicht akzeptiert, dann kann das Gespräch nicht weiter geführt werden.

Beispiel:

„Haben Sie in der gesperrten Zufahrt oder auf dem Behindertenplatz geparkt?“

„Weigern Sie also, diese Tatsachen wahrzunehmen?“ (Bredemeier 2002: 155).

#### **4.7.3. Direkte und indirekte Fragen**

Die direkten Fragen beziehen sich auf eine offene und direkte Kommunikation, wobei die Klärung des Sachverhaltes im Vordergrund steht. Wenn eine Frage im Nebensatz vorkommt, spricht man von indirekten Fragen.

Beispiel für direkte Fragen:

„Haben Sie tatsächlich fünf Stunden für die Fahrt zu unserer Niederlassung gebraucht?“

„Sind Sie also auch in der gleichen Situation?“ (Bredemeier 2002: 160).

Indirekte Fragen sind negativ, weil sie „das präzise Frageziel hinterrücks zu erschließen oder zu vernebeln“ (ebd.). Der Redner stellt solche Fragen, die eine negative Bewertung verurteilen, um damit indirekt den Gesprächspartner zu provozieren.

Beispiel:

„Sie sind ein aggressiver Autofahrer, der sich für gesetzliche Tempolimits begeistert kann...!? Gedacht wird die Frage: „Stimmt das etwa nicht?“

„Umweltpolitisch bewusste oder gar engagierte Menschen lehnen doch üblicherweise eine Festschreibung des Tempolimits ab...!?“ (ebd.).

#### **4.7.4. Alternative Fragen**

Durch alternative Fragen kann der Gesprächspartner zwischen zwei oder mehreren Fakten, Informationen, Aspekten entscheiden, um eine Antwort zu formulieren. Das Ziel solcher Fragen ist, das Interesse des Gesprächs sowie Antwortspektrum einzugrenzen, und somit die Antwort in beiderlei Fakten zu fokussieren.

Beispiel:

„Wollen Sie direkt zum Thema überleiten oder vielleicht doch noch einige Vorbemerkungen voranstellen?“

„Bevorzugen Sie schreiben oder lesen?“

Negative Beispiele:

„Haben Sie den letzten Projektstand nicht mitbekommen oder nur einfach ignoriert?“

„Wollten Sie es nicht wahrhaben oder haben Sie es dummerweise nicht mitbekommen?“ (ebd.: 162).

#### **4.7.5. Suggestivfragen**

Suggestive Fragen haben Beeinflussungscharakter und können durch Meinung, Gefühle und Handeln des Gesprächspartners auf ihn einwirken, um eine bestimmte Antwort zu bekommen.

Das Ziel dieser Fragen ist unsere Meinung und Ideen dem Partner zu suggerieren, aber sie können nur angewendet werden, wenn wir Gemeinsamkeiten im Denken, Wollen und Fühlen haben.

Beispiel:

Die suggestiven Fragen sind bereits vorgefasste Antworten, die Interesse des Gesprächs zeigen sowie suggerierend und festlegend eine gemeinsame Basis betonen. Empfohlen sind Übertreibungen, Aggressive Formulierungen sowie manipulative Vorgaben zu vermeiden. Zu Suggestivmerkmalen gehören: „also, oder, etwa, nicht, doch, selbst, auch“ (ebd.).

Beispiel:

„Wir sind uns also einig, die Produktionsstätte zu verlangen?“

„Beim Thema „rauchfreie Zone“ haben wir demnach einen Konsens, oder?“

Negative Beispiele:

„Wollen Sie sich etwa gegen die Mitarbeiterwünsche aussprechen?“

„Das ist doch nicht Ihr Ernst?“ (ebd.: 163).

#### **4.7.6. Rhetorische Fragen**

Die rhetorische Frage wurde in der Antike zum „Ausdruck von Unwillen, Verwunderung, Gehässigkeit oder Mitleid benutzt“. <sup>61</sup>

Rhetorische Fragen bedürfen keiner Antwort. Sie überspitzen, verdeutlichen sowie betonen die Aussage stärker.

Beispiele:

„Wer ließe sich das denn auch gefallen? – kein Wunder?!“

„Wer ist die klügste da?“ (ebd.: 166).

---

<sup>61</sup><http://www.unidue.de/einladung/Vorlesungen/poetik/rhetorifra.htm> 26.11.2009

#### **4.7.7. Motivationsfragen**

Motivationsfragen bewirken eine Reaktion des Gesprächspartners. Sie haben eine Absicht, jemanden zu ermuntern, um schnell eine Antwort zu bekommen, Hemmungen abzubauen, Selbstakzeptanz und Selbstvertrauen zu stärken.

Beispiele:

„Was sagen Sie als ausgewiesener Praktiker zu diesem Ansatz?“ (ebd.: 171).

„Da dieses Produkt schnellstens in den Markt eingeführt werden muss, frage ich Sie als Marketingprofi, welche unterstützenden Marketingmaßnahmen denkbar wären?“ (Ebd.)

Negative Beispiele:

„Da Ihr letztes Projekt ein klarer Fehlschlag war, bitte ich Sie zu erklären, wie Sie das Projekt denn dieses Mal auf Erfolgskurs bringen wollen“ (Ebd.)

„Es ist zwar nicht Ihr Kompetenzfeld, aber sicherlich haben auch Sie einen wertvollen Beitrag unserer Aufmerksamkeit vorenthalten?“ (ebd.: 171).

Die negativen Beispiele führen zur Demotivation, weil sie ironische und zynische Zuschreibungen beinhalten. Außerdem ist es auch möglich, dass eine Provokation von einem Partner entsteht, was zum Streit und negativen unabsichtlichen Äußerungen führt.

#### **4.7.8. Schock- und provokative Fragen**

Die Shock- oder Provokationsfragen führen zu unerwarteten, spontanen Reaktionen durch Aufreizung und Irritation. Es können unerwartete Provokationen mit versetztem Humor entstehen, was in Folge als therapeutisches Instrumentarium dient. Durch Abbrechen des Gesprächs ergibt sich eine positive Zielsetzung durch spontanen Perspektivenwechsel. Die negativen Provokationsfragen sind durch Attacken und deutlichen Verletzungen der Gesprächshöflichkeiten erkennbar.

Positive Beispiele:

„Ist das nicht lächerlich, dass wir uns jetzt schon über diese Peanuts streiten?“ (Bredemeier 2002: 172).

„Wechseln wir doch einmal die Rolle, wie wurden denn jetzt unsere Wettbewerber über unsere Neuausrichtung denken?“ (Ebd.)

Negative Beispiele:

„Sie schwärmen für die technische Ausstattung der PCs, können Sie denn technisch mehr als den Strecker in die vorbezeichnete Dose einführen?“ (ebd.)

„Stimmen Sie für die schnelle Neueinführung des Produkts, weil Sie die alten schon lange nicht verkauft haben?“ (Bredemeier 2002: 172f).

#### **4.7.9. Kontroll- und Bestätigungsfragen**

Durch diese Typen der Fragen sind Ziele bzw. Gesprächspunkte zu erreichen sowie um den Wahrheitsgehalt zu überprüfen. Die negative Frage entsteht, wenn der Gesprächspartner eine Zustimmung vom Partner bekommen will, wobei die Gegenpositionen schon geäußert wurden.

Positive Beispiele:

„Akzeptieren Sie diese Änderung?“

„Sind Sie einverstanden?“

Negative Beispiele:

„Sie mögen mich nicht?“ „Doch, aber...!“

„Das Ergebnis irritiert Sie. Sie akzeptieren aber die vorliegenden Fakten?“ „Ja“ (Bredemeier 2002: 173f).

#### **4.7.10. Konkretisierungsfragen**

Konkretisierungsfragen entstehen durch Emotionen mittels vertiefter Fragestellung sowie Verdeutlichung der Sachverhalte. Das Ziel ist die Aussage greifbar und konkret zu machen, um gewünschte Antworten zu bekommen. Außerdem sind die Sätze durch die Wörter: „beispielsweise“, „genau“, „konkret“ (ebd.:177) gebildet.

Positives Beispiel:

„Sie sprechen von „geistiger Freiheit bei materieller Armut“ – was konkret verstehen Sie darunter?“

„Bringen Sie freundlicherweise ein Beispiel?“

Negative Beispiele:

„Sie sprechen von günstiger Freiheit bei materieller Armut“- wie lösen Sie in der Praxis dieses theoretische Paradoxon auf?“

„Wie füllen Sie dann diese Allerweltformel „soziale Gerechtigkeit“ inhaltlich?“ (Bredemeier 2002: 177f).

#### **4.7.11. Erzählungs- und Erlebnisfragen**

Die Erzählungs- und Erlebnisfragen bezeichnen „die Reaktion der Ereignisse“ sowie „eine Rekonstruktion von Geschehnissen aus der Perspektive des Beteiligten oder Anwesenden“. Die negativen Formulierungen entstehen, wenn sich suggestive und persönlich-rechtfertigende Wirkung im Satz befindet.

Positive Beispiele:

„Sie lebten zwei Jahren in Kolumbien – was erleben sie dort?“

„Wie verlief der Unfall aus Ihrer Sicht?“

Negative Beispiele:

„Als Bundesbürger ist für Sie das Grundgesetz maßgeblich. Wie heißt Artikel 5?“

„Wie hieß die letzte Ureinwohnerin von Tasmanien, und wann starb sie?“ (Bredemeier 2002: 181).

#### **4.7.12. Psychologisierende Fragen**

Die psychologisierenden Fragen erfolgen durch die Beschreibung der Wirkung und deren Ursachen. Das Ziel der Antworten führt sie zu persönlichen Reaktionsweisen oder Beschreibungen der Verhaltensveränderungen, Erlebnissen, oder emotionalen Zuständen.

Positive Beispiele:

„Wie haben Sie sich denn in dieser Situation gefühlt“?

„Wie haben Sie den Verlust Ihrer Arbeitsstätte erlebt?“

Negative Beispiele:

„Zehn Millionen Euro auf dem Konto – und die Freundin verlässt dich, passt das zusammen?“

„Sie hatten also das Projekt versenkt, wie reagierten die Projektmitarbeiter dann auf Sie?“ (Bredemeier 2002: 189f).

#### **4.8. Appelle**

Die Appelltechnik spielt auch in der Rhetorik und bei der Überzeugung eine wesentliche Rolle. Die Appelle sind direkte Handlungsaufforderungen in der Rede, klare Gespräche, die eine indirekte Ansprache voraussetzen. Nach Duden ist der Appel als „*Aufruf, Mahnruf* (zu einem bestimmten Verhalten) als auch *Aufstellung, Antreten* (zu Befehlsausgabe)“ (Duden: 1990: 30) bezeichnet. Der Appell kommt in vielen Lebensbereichen, in der beruflichen, professionellen Kommunikation vor, aber häufig haben viele Politiker oder Redner keinen Mut direkt zu

appellieren. Sie sind sich nicht bewusst, dass sanftes Reden und schön formulierte Sätze nicht für eine persuasive Rede ausreichen.

Ein Strukturelement bildet für die Appelle die „Schwarz- oder Weiß-Entscheidung“, d.h. dass die Umwelt das Handeln sowie Denken in gut/böse, moralisch/unmoralisch einteilt. Das Schwarzweißdenken, im Sinn Freund-Feind-Schema nutzte Georg Bush in seiner Rede, als der Irak am 2. August 1990 Kuwait okkupierte. Er sagte „Feinde meiner Feinde sind meine Freunde!“ (Bredemeier 2002: 200) was bedeutet, dass der Irak doch als ein Freund-Feind bezeichnet wurde. Das Ziel eines solchen Appells kann jeder sein, „der die Eigenerfahrung mit einer Gegenerfahrung konfrontiert, die eigene Überzeugung zu destabilisieren droht oder ein anderes Handeln bzw. Denken vorlebt.“ (Bredemeier 2002: 200).

Durch eine Frage könnte ein Gesprächspartner unseren Wunsch erfüllen, durch einen Appell ist schon die Entscheidung getroffen, also wird nicht in der Disposition gestellt.

In der Regel ist der Appell nicht unhöflich, dient als herrliches Instrument der Rede. „Der Ton der Rede macht die Musik“ (Bredemeier 2002: 204), die Zuhörer reagieren, reflektieren, aber der Appell fällt nicht auf. Das Ziel der Appelle ist es, die verbalen Ausdrucksformen zu beeinflussen, genau wie bei Fragen.

Hier lassen sich nach Bredemeier einige Beispiele aufführen, die den Unterschied zwischen Frageform und Appell aufweisen:

„Was meinen Sie?“

„Sagen Sie Ihre Meinung dazu!“

„Was denken Sie?“

„Bitte schildern Sie Ihre Gedanken!“

„Und wie geht's weiter?“

„Bitte spinnen Sie den Faden weiter!“

„Können Sie das ausführen?“

„Führen Sie bitte den Ansatz zu Ende!“

Außerdem müssen auch klare Anweisungen und direkte Ansprachen durchgeführt werden:

„Erläutern Sie uns bitte...“

„Beweisen sie es!“

„Schildern Sie mir dich...“

„Herr Müller, übernehmen Sie notwendigerweise die Moderation der Veranstaltung“

„Belegen Sie es!“

„Beschreiben sie uns einmal...“ (Bredemeier 2002: 205f).

Schließlich ist es wichtig, auch einige beispielhafte Handlungsappelle darzustellen, weil eine gute Auswahl der Appellformen eine ausgezeichnete Rede bilden kann:

„Akzeptieren wir es doch“

„Tue es“

„Schreiben Sie bitte mit“

„Überlege genau, was du tust“

„Setzen Sie einen Gesprächsrahmen“ (Bredemeier 2002: 205f).

## **5. Analytischer Teil – Beschreibung**

Nach der Analyse von Bartoszewicz lassen sich viele Sprachelemente erklären, die bei dem Verständnis des Textes eine wichtige Rolle spielen. Es werden formale, inhaltliche sowie funktionale Aspekte der Rede genau erklärt. Die formale Analyse bezieht sich auf Komponenten des Sprachspiels, dazu gehören Elemente, die objektivierte als auch individuelle Konvention des Senders und Empfängers charakterisieren.

In der politischen Rede lassen sich drei Bereiche erwähnen. Dazu gehören sozio-kulturelle sowohl textliche Bereiche als auch eine individuelle Konvention. Jedem Individuum sind unterschiedliche Muster zugeschrieben, die bei dem Verhalten verschiedene Ereignisse und Sachverhalte bestimmen.

Zur politischen Rede gehören auch bestimmte Textsorten, die als „ein politisch-soziales Ereignis mit einer konkreten historischen Geltung“ (Bartoszewicz 2000: 124) bezeichnet werden. Außerdem werden sie als „kulturrelevante Situations-, Denk-, Argumentations-, und Ausdrucksschemen“ (ebd.) dargestellt.

Die Inhaltsanalyse klärt auf, wofür sie als Zeichen und als Zeichenkomplex steht. Darunter verstehen wir die Intention, die mit jedem Handel auf eine konkrete Antwort als einen Handlungslöser vorangeht.

Außerdem erörtert die Funktionsanalyse die Intention der Redner und Redeabsicht, wobei Inhalt, Funktion und Bauelemente aus ihrer Form genau analysiert werden (ebd.).

### **5.1. Charakteristik des Unterhaltungsmaterials**

Die politische Rede sowie die Subformen wie Ansprache, Erklärung, Predigt bilden die Untersuchungsmaterialien und spielen bei den polnisch-deutschen Übersetzungen eine wesentliche Rolle. Sie sind für die polnisch-deutsche Gesellschaft bedeutend, weil sie zu verschiedenen Anlässen gehalten werden.

Die wichtigsten Kriterien für die Auswahl der Materialien für die Rede sind:

Erstens musste die Rede in der Öffentlichkeit und durch Massenmedien gehalten werden.

Zweitens muss das Hauptthema eine Beziehung zwischen Polen und Deutschland bilden und schließlich politische Ereignisse darstellen, z. B. den offiziellen Staatsbesuch, das Unterzeichnen des deutsch-polnischen Vertrages.

Für die polnische und deutsche Gesellschaft sind auch historische Ereignisse sehr wichtig. Das Jahr 1989 hat eine Barriere des Kommunismus gebrochen. Im Gedächtnis bleiben auch tragische Momente des zweiten Weltkriegs, wann Polen ökonomische, kulturelle sowie politische Souveränität verloren hat. Andererseits sind auch Deutsche mit der Geschichte tief identifiziert, weil es 1989 bis 1995 zur Wiedervereinigung Deutschlands kam und folglich kommt der politische und ökonomische Zusammenbruch des Ostblocks. Im Mittel- und Osteuropa sowie im Westen kam es auch zur politischen Umstrukturierung. Erst im Jahr 1989 änderte sich ganz Europa, dessen Ereignisse in der Rede angesprochen wurden (vgl. Bartoszewicz 2000: 125).

## **5.2. Analytischer Teil der Erklärung des Ministerpräsidenten der Republik Polen Krzysztof Bielecki nach Bartoszewicz über gute Zusammenarbeit zwischen Nachbarn**

### **5.2.1 Auswahl der Argumentation**

Die Argumentationsauswahl von Bielecki ist auf dem höchsten Niveau dargestellt. Die argumentativen Überzeugungsmittel sind in dem materiellen und formalen Topos erkennbar. Die Proargumente, ethnisch-moralische Werte, Struktur der Subargumentationen der ersten Prämisse spielen eine wesentliche Rolle (vgl. Bartoszewicz 2000: 124f).

Durch Argumente ist die politische Beziehung zwischen Polen und Ost- und Westblock charakterisiert, die positive und negative Wirkung auf Europa erläutert. Der Rezipient bewertet aus einem eigenen Standpunkt das Element „der Umstrukturierung des neuen politischen und strategischen Denkens in Europa“, (vgl. Bartoszewicz 2000: 133), dass Polen als Nachbar positiv bewertet wird. Die Erwähnung der Vergangenheit nimmt nur eine Zwischenposition ein, weil Polen noch nicht die traurigen Folgen der Geschichte vergessen kann. Es entsteht aber eine Frage, die zum Hauptthema der Rede gehört, ob Polen die politische und militäre Sicherheit hat (vgl. Bartoszewicz 2000: 133).

### **5.2.2. Thema**

Der deutsch-polnische Vertrag stellt eine Beziehung zwischen Nachbarschaft sowie freundschaftliche Zusammenarbeit dar, die die gute Kooperation zwischen Polen und Deutschland schildert.

### **5.2.3. Prämisse**

Der Vertrag ist eine rechtliche, politische und moralisch-ethische Grundlage, die Verständigung und Versöhnung zwischen diesen Nachbarn schafft (vgl. Bartoszewicz 2000: 233).

Bielecki wollte den Vertrag legitim begründen, deshalb stellt er die These des Vertrags für die Subargumentation dar<sup>62</sup>, die polnische Menschen stark beeinflusst. Das Ziel der Rede ist, die polnische Situation und relevante verbündete Folgen für die deutsch-polnischen Beziehung zu klären, zu argumentieren und zu rationalisieren (vgl. Bartoszewicz 2000: 225).

Der Vergleich zwischen Vergangenheit und Zukunft, Polen und Deutschland ist ein gutes Beispiel, um die Reaktion des Publikums zu bemerken. In diesem Fall dient der Vergleich als Annäherung zweier Situationen, um Anschaulichkeit und Wirksamkeit zu erhöhen, damit Polen ein besseres Land in der Zukunft sein wird.

Die überzeugende Begründung lässt sich auf einigen Beispielen darzustellen:

„Mit der Vergangenheit, sogar der schmerzlichsten und der tragischsten, muss man leben können, aber man muss aus ihr auch richtige Schlüsse für konstruktive, der besseren Zukunft dienende Tätigkeit ziehen“. (21-24)

„es wäre schwer außer Polen ein zweites Land zu finden, das zum Prozess der demokratischen und Befreiungswandlungen in Europa, östlich von Elbe und Weser, von der Grenze der Verzweiflung und der Spaltung unseres Kontinents, die Deutschland durchschnitten, einen größeren Beitrag geleistet hätte“. (73-78)

„das dieser Vertrag auch der Ausdruck des Verstehens und der Unterstützung für die tiefgreifenden Wandlungen, die in diesem Teil Europas vor sich gehen, ist“. (65-66)

---

<sup>62</sup> Subargument- Eng. „the whole argument“

„Wahrscheinlich waren nie vorher in der langen Geschichte der polnisch-deutschen Nachbarschaft die Polen und die Deutschen sich so nahe und blicken mit so großem Vertrauen in die Zukunft“. (101-104)

„, in der sowohl die Perioden der harmonischen Zusammenarbeit oder sogar der Freundschaft als auch die Perioden der Kriege und der Annexion nicht fehlten. Insbesondere der letzte Weltkrieg, entfesselt durch die nationalistische Aggression gegen Polen, brachte dem polnischen, aber auch dem deutschen Volk ein Unmaß von Leid und Elend“ (15-20) (vgl. Bartoszewicz 2000: 226f).

Diese Beispiele gelten als Argumentation, deshalb ist die Rede „rhetorisch: enthymematisch, topisch und rechtfertigend“ (vgl. Bartoszewicz 2000: 230).

Außerdem sind die Topoi in angeführten Beispielen relevant, um die polnisch-deutsche politischen Situationen, Beziehungen sowie Ereignisse im Sinn zu erwartender kausaler Zusammenhänge genau zu charakterisieren, die dem Interesse der polnischen Gesellschaft entsprechen. Die Argumente der etablierten Meinungen funktionieren als externe „Autoritätstopoi“, weil Deutsche topische Motive übernehmen und andererseits versuchen sie den erwähnten durch neue polnisch-deutsche ins Dialog einzuführen (vgl. Bartoszewicz 2000: 231).

In Argumenten spielen Metaphern eine wichtige Rolle, die zu topischen stereotypisierten Motiven gehören. Sie dienen als ideologische Handlungsbasis für die zukünftige europäische Einigung, Vereinigung, Versöhnung zwischen Polen und Deutschland. Deutschland wurde als ein Vermittlungsland in der Beziehung zwischen Polen und der Europäischen Gemeinschaft erkannt sowie die deutsche Minderheit in Polen wurde erwähnt.

Die Polen und die Deutschen haben eine negative Einstellung zum zweiten Weltkrieg und trotz Erwähnung der traurigen Vergangenheit wurde „quantitative Affinität qualitativ ausdifferenziert“, (Bartoszewicz 2000: 231) was bedeutet, dass sie einmal als Aggressor, der zum Opfer seiner Aggression dargestellt wurde und auch als das Opfer.

Die durchgeführten Beispiele betonen historische Ereignisse, die den Vorrat der politischen topischen Muster bereichern, weil sie für das Interesse der polnischen sowie deutschen Generation sehr wichtig sind. Die nationalen Minderheiten waren damals nicht so gut zusammen verbunden,

deshalb haben sie folgenderweise eine Brücke zwischen den Nationen gebaut. Es war wichtig, die historischen Ereignisse zu erwähnen, um die Beziehungen zwischen Polen und Deutschland sowie die staatliche Einheit der Deutschen zu festigen, die alle europäischen Staaten wollen. Der Vertrag bildet rechtliche, politische und moralisch-ethnische Grundlagen, die die Verständigung und Versöhnung zwischen Deutschland und Polen aufbauen.

In dieser Rede spielt der Topos der Genugtuung eine wesentliche Rolle, die durch den Prozess der Demokratie sowohl Befreiungswandlungen in Europa als auch „Solidarność“ beteiligt wurden.

Schließlich führte das zu polnischer Freiheit und Souveränität (vgl. Bartoszewicz 2000: 232).

Bielecki hat zusätzlich sehr viele Zitate aus dem Vertrag von Genscher vom 14. November 1990 angeführt, in denen er bestehende Grenzen zwischen Deutschland und Polen beschreibt. In diesem Fall spielen sie die Rolle des Autoritätstopos.

„die Betrachtung der Zukunft der polnisch-deutschen Beziehungen von Standpunkt „der nationalistischen Deformation des 20. Jahrhunderts“ – wie dies Herr Bundesminister Genscher in seiner nachdenklichen Rede bezeichnete (162-165)“ (Bartoszewicz 2000: 232).

Im Original heißt es:

„dieser Vertrag gibt uns auf, Brücken zu bauen. Das heißt vor allem, dass wir unsere gemeinsame Vergangenheit nicht in der nationalistischen Verfremdung des 20. Jahrhunderts stehen dürfen“. (185-188)

„Die Probleme, die vor dem deutschen Volk stehen, machen die Skala der zivilisatorischen Vernachlässigungen, die das System der wirtschaftlichen Schwäche und des Mangels an Demokratie als Erbe hinterlassen hat, bewusst. Im gemeinsamen Interesse der Europäer soll man die Vertiefung der zivilisatorischen Gefälle, die Schaffung der Grenze des Wohlstandes einerseits und der permanenten Armut andererseits verhindern. (178-183)“ (vgl. Bartoszewicz 2000: 232f).

## **5.3. Nicht-argumentative Überzeugungsmittel**

### **5.3.1. Lexikalisch-semantische Mittel**

#### **5.3.1.1. Schlagwörter**

Zur rhetorisch fundierten Textuntersuchung gehören argumentative und nicht-argumentative Überzeugungsmittel. Die argumentativen Überzeugungsmittel bezeichnen verschiedene Argumentarten, die in der dialektischen oder rhetorischen Beweisführung ihre Funktion erfüllen. Folglich bilden sie eine Rede mit überzeugender Wirkung, deswegen sind sie in diesem Fall dem Logos (Argument) untergeordnet. Nicht-argumentative Überzeugungsmittel gehören zu sprachlichen und pragmatischen Mitteln des Ethos und Pathos, die die Emotionen des Rezipienten ansprechen (ebd. 127).

#### **5.3.2.1. Begriffe mit positiver deontischer Funktion**

**„Verben:** denken, aufbauen

**Substantive:** Freundschaft, Nachbarschaft, Zusammenarbeit, Zukunft, Philosophie, Wohlstand

**Adverbien:** tagtäglich, mühsam, nachdrücklich, neu

**Partikeln:** qualitativ

**Attribute:**

-es ist ein Akt von historischer Dimension

-eine komplizierte Nachbarschaft

-richtige Schlüsse für konstruktive, der besseren Zukunft dienende Tätigkeit

-die harmonische Zusammenarbeit

-die europäische Zukunft

-die neue Form des Zusammenlebens des polnischen und des deutschen Volkes

-der heute polnische Boden

-junge Deutsche und Polen

-die wirklichen Beziehungen

- die eine neue Philosophie
- der Ausdruck des Verstehens und der Unterstützung für die tief greifenden Wandlungen
- der friedliche Kampf um die Wiedererlangung der Freiheit und der Demokratie durch die Völker Mittel- und Osteuropas
- die gute polnisch-deutsche Nachbarschaft
- schwierige Systemreformen
- ein vereinigtes Europa
- die Perspektive des Aufbaus der polnisch-deutschen Interessengemeinschaft
- solide Grundlagen“ (ebd. 235).

### **5.3.2.2. Begriffe mit negativer deontischer Funktion**

„**Substantive:** Kriege, Annexion, Deformation, Not, Elend, Schwäche, Aggression, Armut

**Attribute:**

- Die Periode der Kriege und der Annexion
- Unsere komplizierte Vergangenheit
- Das Denken in den Kategorien des gestrigen Tages und gegen die Betrachtung der Zukunft der polnisch-deutschen Beziehungen vom Standpunkte „der nationalistischen Deformation des 20. Jahrhunderts“
- ein Unmaß von Not und Elend
- nationalistische Aggression
- permanente Armut
- das System der wirtschaftlichen Schwäche“ (ebd. 236).

Der besondere Begriff „Solidarität“ – „Solidarność“ wurde als Symbol der friedlichen Freiheitsbewegung dargestellt. Sie war eine starke Initiative in Europa, was zu topischen, stark

ethisch geprägten Anwendungen und Mustern führte. Bielecki hat „die Verdienste des polnischen Volkes um die Demokratisierung und das Entreißen Ost- und Mitteleuropas einschließlich Deutschland der sowjetischen Hegemonie“ unterstrichen (ebd.).

„wir waren solidarisch mit euch, indem wir uns für die ehrenwerten Ziele auch im eurem Interesse aktiv eingesetzt haben und jetzt erwarten wir, dass ihr euch mit uns solidarisch erklärt“ (ebd.)

Zum expliziten Ausdruck kommt dann „das europäische Solidaritätsgefühl“, dass gegenwärtig als „ein historisches Gebot“ bezeichnet wurde (170-171):

„hier ist die Solidarität der anderen Europäer unentbehrlich“ (173-174) (ebd.).

Nach Bartosiewicz äußern die zwei Sätze den „Topos der Genugtuung“ (ebd.). Es wurde verstanden, dass andere Länder nicht erwähnt wurden, um die besondere Rolle im Sinn der Lob-Topoi Polen und Deutschland in Vergleich zu anderen europäischen Ländern gut darzustellen. Lob-Topoi ist durch bestimmte Sätze und Begriffe formuliert, um fundierte Solidarität zu realisieren:

- a) „Neue und dauerhafte Zukunft der Deutschen und Polen“
- b) „Gemeinsame Zukunft“
- c) „Dauerhafte Versöhnung und Verständigung“
- d) „Solide Grundlagen“
- e) „Konstruktive Tätigkeiten“
- f) „Harmonische Zusammenarbeit“
- g) „Richtige Schlüsse“ (ebd.)

Die oben genannten Beispiele verstärken die Rolle Polens in dem Änderungsprozess Europas, wobei der Topos in der Genugtuung sehr brauchbar sein konnte.

Der Begriff Europa ist nach politischer Interpretation als ein geographischer Ausdruck bezeichnet, das heißt, dass Europa als „Prozess des Zusammenwachsens des östlichen und westlichen Teils Europas“ im Sinne des Einigungsprozesses genannt wird.

Es werden auch einige Formulierungen erwähnt, die in den Zeiten des sozialistischen Polens in der Politik gebraucht wurden. Dazu haben einige Wörter z.B. „harmonisch“, „dauerhaft“, „solide“, „konstruktiv“ (vgl. 237) am Entstehen von ideologischen und virtuellen Welten ihre Beteiligung gefunden.

Die Phrase „der heute polnische Boden“, wird „das nicht-polnische Gestern von Kołobrzeg präsupponiert“ (ebd.238). Diese Form wurde als politische Höflichkeit, guter Wille und Vorbereitung für bessere Zukunft zwischen zwei Ländern ohne Vorurteile und Ängste gemeint. Diese Formulierungen können erst eingeschätzt werden, wenn man die Überempfindlichkeit von Polen erkennt, den kulturellen und geschichtlichen Elementen der Kultur bewusst ist und wenn ihr moralisches Recht auf damaligen politischen Entscheidungen Polens und Deutschlands in Frage gestellt wird (ebd.).

In dem Vertrag wird außer rechtlichen politischen und moralisch-ethischen Grundlagen, die die Verständigung und Versöhnung zwischen Deutschland und Polen bildet (9-12) auch eine 1000-jährige Geschichte beschrieben, die zwischen beiden Länder eine wichtige Rolle spielte (12-14). Folglich haben Polen und Deutschland ein Ziel wegen soliden Grundlagen auf eine neue Zukunft im Herzen Europas (47-49). Damit wird eine neue Form des Zusammenlebens entstehen (56-57), in denen sie Wandlungen akzeptieren und der Ausdruck des Verstehens und Unterstützung für die Wandlungen bewahren müssen. (65-67). Deshalb kann das Zusammenwachsen des Ostens und Westens für ganz Europa sehr beeinflussend sein. (113-115) Bielecki ist der Meinung, dass „der Vertrag vor der Zeit besteht“ (138) (Ebd. 234) und der Vertrag drückt den politischen Handlungsmodus der neuen Philosophie aus (55), d.h., „die Befolgung – ohne Vorbehalt“ – der akzeptierten internationalen Regel (119-121)

Europa:

Europa braucht Wandlungen, Deutschland staatliche Einheit, Polen Demokratie, Freiheit und Unabhängigkeit. (97-100). Europa weist auf gemeinsame Werte mit diesen Ländern. Dazu gehören: „Demokratie, Achtung der menschlichen Würde, Achtung der Menschenrechte,

Solidarität“ (59-64) (ebd. 234). Außerdem ist Europa als ein gemeinsamer und einheitlicher Teil (170) dargestellt, der aus Westen und Osten besteht (114) und sich damit vereinigt – „das sich vereinigende Europa“ (114) (ebd.). Mittel- und Osteuropa wurden nicht genau in der Rede erwähnt, weil sie wirtschaftliche Probleme hatten und mit ganz Europa nicht verglichen werden konnten (67-72).

#### **5.4. Argumentative Überzeugungsmittel**

Durch Analyse der argumentativen Überzeugungsmittel werden „rhetorische/dialektische Indikatoren der Persuasivität als Realisierungsformen des rhetorischen Wirkzieles Logos“ (ebd. 128) bezeichnet, d.h.

- a) Argumentationstypen, die das Verhältnis zwischen Prämissen und Thesen bezeichnet: Er spielt auf „wissenschaftlicher, dialektischer vs. rhetorischer oder eristischer, topischer vs. substantieller“ (ebd. 128) Ebene eine Rolle.
- b) Argumenttypen, die eine Relation zu den Thesen hat, im Sinn der Pro- und Kontra-Argumente sowie zu erwähnten Sachverhalten: Topoi und ihre Arten.
- c) Argumentationsstrukturen, die den Zusammenhang zwischen Argumenten bzw. Thesen sowie ihrer Begründung darstellt (ebd. 128).

Zu den wichtigen Aufgaben der argumentativen Methoden in den kommunikativen Handlungstypen gehören „Wahrheits- und Wahrscheinlichkeit“ (ebd.:128) sowohl „Gegenstand in Form der Ereignisse, Fakten, Beobachtungen als auch Maßstab der materiellen Gültigkeit“ (ebd.), die man begründen soll. Es lassen sich einige „Richtigkeitsansprüche und Ereignisse, Handlungen“ (ebd.) sowie „Maßstab der Normen“ (ebd.) darstellen, die man rechtfertigen soll. Außerdem muss man die Vergangenheit bewerten sowie die bessere Zukunft anbieten.

Die Realisierung der oben genannten Methoden sowie die Mittel in einem Text versuchen die These und ihre Prämissen zu rekonstruieren. Sie stellen eine persuasive Grundstruktur dar, aber auf der anderen Seite ist der Gedanke der Redner meistens implizit formuliert. Damit soll das Ziel „genus deliberativum“ in der politischen Rede erfüllt sein. Es regt unser Nachdenken an. Pro- und Kontra-Argumente, die These der Rede rekonstruieren, wird dem Rezipient empfohlen, selbst die Schlüsse zu ziehen, weil das aktive Mitdenken, Mitschließen und Mitwirken bildet das persuasive

Strukturelement, deswegen spielt der Rezipient auch bei dem Empfang der Rede eine Rolle (ebd. 128f). Einige Schlagwörter bilden eine positive Wirkung und andererseits haben die negativen konotierten Wörter einen aufregenden sprachlichen Ausdruck auf die Rede.

## **5.4. Struktur- und stilistische Persuasionsmittel**

### **5.4.1. Sprungtropen: Metapher**

- „Die Unterschriften wurden gesetzt
- Eine Reihe von Grünen
- Neue rechtliche und politische, doch nicht weniger auch moralisch-ethische Grundlagen für den Aufbau der dauerhaften Verständigung und Versöhnung zwischen Polen und Deutschen
- Eine komplizierte Nachbarschaft
- Der letzte Weltkrieg, entfesselt durch die nationalistische Aggression gegen Polen, brachte dem polnischen, aber auch dem deutschen Volk ein Unmaß von Leid und Elend
- An der Schwelle des neuen Jahrtausends
- Heute ist der große Tag gekommen
- Der Grenze der Verzweiflung und der Spaltung unseres alten Kontinents, die Deutschland durchschnitten
- In ein Ganzes verbinden
- Der gemeinsam abgesteckte Weg
- Die Minderheiten sind eine Brücke zwischen den Völkern
- Ein Wandel im Denken und in den Standpunkten
- Im Leben erfüllt werden
- Schwierige Systemreformen“ (ebd. 238f).

## 5.4.2. Grenzverschiebungstropen

- „Er stellt einen wichtigen Akt in der über 1000-jährigen Geschichte der polnisch-deutschen Nachbarschaft dar – Periphrase, Antonomasie
- Die Perioden der Kriege und der Annexion fehlen nicht – Synekdoche<sup>63</sup>
- Der Gedanken des großen Polen – Johannes Paul II. – Synekdoche, Antonomasie
- Das tragische Erbe der Vergangenheit – emphatische Antonomasie<sup>64</sup>
- Das polnische Wort „Solidarność“ wurde zum Synonym des friedlichen Kampfes um die Wiedererlangung der Freiheit und der Demokratie durch die Völker Mittel- und Osteuropas – definitio, Synekdoche
- Die Architekten der deutsch-französischen, auf der Grundlage des Elysee-Vertrages gebauten, Versöhnung- Antonomasie
- Die Minderheiten sind Brücke zwischen den Völkern- definitio
- Die Skala der zivilisatorischen Vernachlässigungen- Antonomasie
- Dass die Republik Polen und die Bundesrepublik Deutschland einen historischen Akt vollzogen haben – Synekdoche

---

<sup>63</sup> „Eine **Synekdoche** (gr. συνεκδοχή, altgriechische Aussprache: *synekdoché*, modern: *sinekdochí* für „Mitverstehen“, lat. **intellectio**) ist eine rhetorische Figur aus der Gruppe der Tropen. Sie bezeichnet die Ersetzung eines Wortes durch einen Begriff aus demselben Begriffsfeld. So kann ein Wort durch einen Begriff mit engerer oder weiterer Bedeutung, einen Ober- oder Unterbegriff ersetzt werden. Dadurch grenzt sie sich von der Metapher ab (bei der ein Wort durch einen unverwandten Begriff aus einem anderen Begriffsfeld ersetzt wird), sowie von der Metonymie (bei der eine geistige oder sachliche Beziehung zwischen den Begriffen besteht). Die Grenzen zwischen Metonymie und Synekdoche sind jedoch fließend“ <http://de.wikipedia.org/wiki/Synekdoche>

<sup>64</sup> „**Antonomasie**: Ersetzung eines Eigennamens durch ein Wort das als Attribut (Apposition) zu ihm stehen könnte. **Rhetorisches Ziel**: Charakterisierung einer Person durch Assoziation zukommender (materialer) Merkmale. Auch umgekehrt Personifikation von materialen Sachverhalten durch charakterisierende Verknüpfung mit einer Person. Vermeidung der Namensnennung oder Namenswiederholung.“ <http://www.gottwein.de/Stilistik/Stil03.php>

- Die politischen Umstände und Bedingungen sind wichtig. Doch nicht weniger ist der Beitrag von konkreten Personen- **Litotes**<sup>65</sup>, **definitio**“ (ebd. 239)

### **5.4.3. Figuren der semantischen Weitung**

- „Dieser Vertrag schafft neue rechtliche und politische, doch nicht weniger auch moralisch-ethische Grundlagen für den Aufbau der dauerhaften Verständigung und Versöhnung zwischen Polen und Deutschen – Personifizierung
- Man muss mit ihr leben können, aber man muss aus ihr auch richtige Schlüsse für konstruktive, der besseren Zukunft dienende Tätigkeit ziehen – Personifizierung
- Er [der Vertrag] schafft solide Grundlagen für eine neue und dauerhafte Zukunft der Polen und der Deutschen im Herzen Europas – Personifizierung
- Er [der Vertrag] weist nachdrücklich auf die neue Form des Zusammenlebens des polnischen und des deutschen Volkes – Personifizierung, Synekdoche
- Dieses Teil Europas, das besonders vernachlässigt worden ist, das von wirtschaftlichen Schwierigkeiten erschüttert wird, das jahrzehntelange einen hohen und oft den höchsten Preis für die Teilung Europas, für die aufgezwungenen Zonen der fremden politischen, militärischen und wirtschaftlichen Einflüsse zahlte- Personifizierung
- Der Tag der Unterzeichnung des Vertrags – doch zufällig ausgewählt – weist auf die Logik der Geschichte hin – Personifizierung, Synekdoche
- Die Jahre, die etwas bringen- Personifizierung“ (ebd. 240)

### **5.4.4. Figuren der Lockerung der Wortgleichheit**

„Und das das tragische Erbe der Vergangenheit, insbesondere die letzten beiden Jahrhunderte der polnisch-deutschen Geschichte, zur Geschichte wird - **traductio**<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> „Die **Litotes** (griechisch *litótēs* λιτότης ‚Sparsamkeit, Zurückhaltung‘) ist eine Stilfigur, die sich der verneinenden Umschreibung eines Sachverhalts – meist seines Gegenteils – bedient, um durch Untertreibung oder Abschwächung die Hervorhebung eines Begriffs zu erreichen.

Mögliche Effekte:

- Milderung („Ich ärgere mich darüber nicht wenig“)
- Nachträgliche Unterstreichung („Es gab kein Zurück mehr, nicht übel!“)
- Ironische Abwertung („Was nicht heißen soll, er habe vollkommen Unrecht“)
- Doppelte Verneinung zur Ausdrucksverstärkung (*nicht ohne Witz* für ‚recht witzig‘)

Ein lateinisches Beispiel ist *non ignorare* für ‚genau wissen‘ (von *non* ‚nicht‘ und *ignorare* ‚nicht wissen‘).

Wie jedes rhetorische Mittel ist die Litotes nur im Kontext zu betrachten. Nicht jedes Vorkommen einer Verneinung (*nicht gut* für ‚äußerst schlecht‘) ist eine Litotes.“

<http://de.wikipedia.org/wiki/Litotes>

Leid und Elend- **Synonymie**

Das tragische Erbe der Vergangenheit, insbesondere die letzten beiden Jahrhunderte der polnisch-deutschen Geschichte – **Synonymie**“

#### **5.4.4.1. Figuren der Häufung**

„dass auf diesen Vertrag über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit, auf diesen Augenblick, viele Generationen von Polen und Deutschen warteten, die fest überzeugt waren, dass die Verständigung und die Versöhnung, das gemeinsame Schicksal und die gemeinsamen deutsch-polnischen Interessen in Europa, unsere Zukunft sind; und dass das tragische Erbe der Vergangenheit, insbesondere die letzten beiden Jahrhunderte der polnisch-deutschen Geschichte, zur Geschichte wird – **Aufzählung, distributio, congeries**

dieses Teil Europas, das besonders vernachlässigt worden ist, das von wirtschaftlichen Schwierigkeiten erschüttert wird, das jahrzehntelang einen hohen und oft höchsten Preis für die Teilung Europas, für die aufgezwungenen Zonen der fremden politischen, militärischen und wirtschaftlichen Einflüsse zahlte- **Aufzählung, congeries, gradatio**

-im Europa der großen Wandlungen, die den Deutschen die staatliche Einheit, den Polen Demokratie und Unabhängigkeit und Unabhängigkeit brachten;

-im Europa, das durch gemeinsame Werte: Demokratie, Achtung der menschlichen Würde, Achtung der Menschenrechte, Solidarität, verbunden ist- **congeries, enumeratio, dicolon;**

-der Tag des Sturmes gegen die Unterjochung und ein Tag des Sturmes für die Freiheit- **Antithese, disjunctio, dicolon**“

#### **5.4.4.2. Figuren der Einsparung**

„Dass auf diesen Vertrag über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit, auf diesen Augenblick, viele Generationen von Polen und Deutschen warteten, die fest überzeugt waren, dass die Verständigung und die Versöhnung, das gemeinsame Schicksal und die gemeinsamen deutsch-polnischen Interessen in Europa, unsere Zukunft sind; und dass das tragische Erbe der Vergangenheit, insbesondere die letzten beiden Jahrhunderte der polnisch-deutschen Geschichte, zur Geschichte wird.- Zeugma“

---

<sup>66</sup> „Traductio- Wiederholung desselben Wortes in verschiedenen Flexionsformen (v.a. Kasus)“  
<http://www.lingualatina.de/poesis/stilmittel.htm>

### **5.4.4.3. Figuren der Ordnung**

„Der letzte Weltkrieg, entfesselt durch die nationalistische Aggression gegen Polen, brachte dem polnischen, aber auch dem deutschen Volk ein Unmaß von Leid und Elend- Parenthese

Eben deshalb schließen wir diesen Vertrag- **Isolierung, Epilogos**

Der Gedanke des großen Polen- Johannes Paul II- **Parenthese**

Der Tag der Unterzeichnung des Vertrags- doch zufällig ausgewählt- weist auf die Logik der Geschichte hin- **Parenthese**

Wenn ich jetzt- anlässlich der Unterzeichnung des Vertrags über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit- diese Ereignisse in ein Ganzes verbinde, so mache ich dies auch deswegen- **Parenthese**

Die politische Umstände und Bedingungen sind wichtig. Doch nicht weniger wichtig ist der Beitrag von konkreten Personen – **Iscolon, anadipase, Nachtrag**“

### **5.4.4.4. Figuren der Wiederholung**

„Und dass das tragische Erbe der Vergangenheit, insbesondere die letzten beiden Jahrhunderte der polnisch-deutschen Geschichte, zur Geschichte wird – **Paronomasie, Synonymie**“ (ebd.240f)

### **5.4.4.5. Stilzüge**

Der materielle Topos, der als ein argumentatives und als nicht-argumentatives Persuasionsmittel zur Verfügung steht, macht den Text emotional und hyperbolisch. Im Text spielen Tropen eine sehr wichtige Rolle, welche von Metaphern, Synekdochen, Vergleichen und Personifizierungen verstärkt wird. Sie gehören zu Affektausdrücken des Textes, bieten den Text Nominalstil, der mit den Wörtern wie „hoch, intellektuell, expressiv, bewegt, suggestiv, werbend, offiziell, subjektiv, eigen“ (ebd.242) charakterisiert werden; politischen Handlungen sind einfach erkennbar und schlagen neue Denkschemen vor. Neben den bestimmten parenthetischen Anreden und evaluativen Attributen wurden auch viele expressive Parenthesen in der Rede aufgezählt. Der Text

beinhaltet keine Mode- und Fachwörter, Dialekte, Soziolekte. Einige Fachwörter kommen nur aus dem Bereich Politik und Jura. Korrektheit und Angemessenheit zählen zu Forderungen des Textes.

## **5.5. Formen des Pathos**

### **5.5.1. Emotional wirkende sprachliche Mittel des Pathos**

Bestimmte Wörter und Phrasen des Textes erzielen im Text positive Wirkung beim Publikum wie „Freunde, Hoffnung, Solidarität, Verantwortlichkeit und Überzeugung“ (ebd.), dass der Zuhörer die gerechten und ehrwürdigen Initiativen akzeptiert.

Die Nachbarschaft zwischen Polen und Deutschland wurde sehr positiv beschrieben, weil diese Relation „im Herzen Europas“ liegt, was über den Frieden in ganz Europa entscheidet. Wenn die Beziehung zwischen diesen Ländern zerstört wird, wären alle Völker und Staaten gefährdet. Entymematisch werden einige geschichtliche Ereignisse dargestellt, die den Frieden zwischen Polen im Zusammenhang mit Europa zeigen.

„Insbesondere der letzte Weltkrieg, entfesselt durch die nationalsozialistische Aggression gegen Polen“ (17-19) (ebd.)

Da entsteht die Frage, ob Frieden und Menschenrechte in Polen bedroht sind und ob Polen durch Deutschland auf Frieden eine negative Auswirkung auf ganz Europa haben könnte. Diese Stelle richtet sich auf „Solidarność“, die aber in Ost- und Mitteleuropa eine positive Rolle erfüllt, deshalb sollten für Polen Gefühle wie „Bewunderung, Anerkennung, Sympathie und Erkenntlichkeit“ (ebd.:243) bei verschiedenen Ländern aktiviert werden. Das moralische Bedürfnis tragen alle Polen im Herzen, die durch den Zweiten Weltkrieg sehr verletzt wurden. In diesem Fall wird es klar, dass „das moralische Bedürfnis, dem Polen die im Zweiten Weltkrieg getragenen Wunden wiedergutzumachen, wird in der Erklärung als Ergebnis des Schuldgefühls aktiviert“. (17-19) (ebd.)

In der Rede wird eine positive Wende im europäischen und nationalen Ausmaß sowie Freude über den geschlossenen Vertrag dargestellt. Jedoch ist die Freude über die ethisch richtigen Änderungen nicht vollkommen. Es wird nur indirekt „eine gewisse Angst vor Ungleichheit von Chancen, Möglichkeiten und Rechten“ (ebd.) in der Politik erkannt.

„...dass ohne die gute polnisch-deutsche Nachbarschaft, ohne die gutverstandene Interessengemeinschaft der Polen und der Deutschen schwer an ein vereinigtes Europa zu denken ist. (108-110)“ (ebd.)

„Unsere Philosophie bedeutet hier die Befolgung – ohne Vorbehalt – der anerkannten internationalen Standarte. Der Vertrag geht hier sehr weit. Die zeitgenössische völkerrechtliche Praxis kennt nur wenige solche Verträge. Die gleiche Befolgung der Rechte und der Pflichten im Namen der Verständigung und der Versöhnung – stellt einen gemeinsam abgesteckten Weg dar! (119-125)“ (ebd.).

„Im gemeinsamen Interesse der Europäer soll man die Vertiefung der zivilisatorischen Gefälle, die Schaffung der Grenze des Wohlstands einerseits und der permanenten Armut andererseits verhindern. Ich bin zutiefst überzeugt, dass dieser Vertrag eine wirksame Überwindung dieser Barrieren erleichtern wird. (189-185)“ (ebd.)

Im Text wird eine emotionale Atmosphäre dargestellt, um das Publikum zu überzeugen, „dass sich soeben etwas historisch Besonderes, ethisch und moralisch Sauberes und Gerechtes ereignet, was ohne Vorbehalt akzeptiert werden kann und soll“ (ebd.).

### **5.6. Stimmung des ganzen Textes**

Die Argumentation wurde für den unterzeichneten deutsch-polnischen Vertrag und ganz Europa verwendet. In der Rede beobachtet man einen starken emotionalen Ton, neue topische Motive für den deutsch-polnischen politischen Dialog im Zusammenhang mit anderen ost- und mitteleuropäischen Ländern. In diesem Fall wird kein Selbstlob oder gewisse Anmaßung dargestellt, aber das Wertesystem, das die polnische Tradition und Erziehung an die erste Stelle stellt. Deshalb wird ein solches Verhalten abgelehnt. Teilweise kann man den Akt als Selbstachtung betrachten. Bielecki betont, dass Polen hauptsächlich in der intellektuellen Ebene zur Humanisierung der Umstände in Europa beitragen würden.

## **5.7. Formen des Ethos**

### **5.7.1. Mittel der expliziten Selbstdarstellung**

#### **5.7.1.1. Ich – Form**

Der Redner hat eine Absicht die eigene Meinung und Gefühle zu äußern. Er ist verantwortlich für die ganze Rede und lässt das Publikum offen an seiner Mitteilung teilhaben.<sup>67</sup>

Die ich-Form wurde von Bielecki an mehreren Stellen benutzt, um den Text emotional darzustellen sowie die persönliche Meinung zu äußern. Das Publikum wird mit dem Alltagsstil, der spontanen Redeweise näher bekanntgemacht. Das Ziel des Redners ist halb offiziell zu sprechen, dass die ganze offizielle Atmosphäre in ein familiäres Gespräch verwandelt wird.

Beispiele:

„Ich bin zutiefst überzeugt, dass...“ (183-184)

„Ich glaube fest daran“ (186)

„Aus diesem Grund fühle ich mich verpflichtet, allen, die ihren Beitrag zur Entstehung dieses Vertrages geleistet haben, besonders zu danken“ (188-190)

„ich bin überzeugt, dass der Vertrag von der Zeit besteht“ (138)

„aber auch hier bin ich Optimist“ (144-145)

„ich bin überzeugt, dass wir beide – Herr Bundeskanzler – mit dem Vertrag zufrieden sein können“ (128-129)

„wenn ich jetzt – anlässlich der Unterzeichnung des Vertrages über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit – diese Ereignisse in ein ganzes verbinde, so mache ich dies deswegen (92-95)“ (Bartoszewicz 2000: 244).

---

<sup>67</sup><http://de.wikipedia.org/wiki/Ich-Botschaft>

### **5.7.1.2. Wir- Form**

Die stilistisch neutrale wir- Form wurde nicht oft in der Rede benutzt, weil es zu Verallgemeinerungen und Behauptungen führt.

Beispiele:

„Eben deshalb schließen wir diesen Vertrag“ (24)

„dass wir beide – Herr Bundeskanzler – mit dem Vertrag zufrieden sein können (128-129)

„unsere gemeinsame Philosophie“ (119-120) (ebd.)

### **5.7.1.3. Sie- Form**

Die höfliche Sie-Form stellt Distanz und Förmlichkeit sowie Respekt dar.<sup>68</sup> Der direkte Adressat ist in der Rede auf diese Weise angesprochen:

„Die ersten Richtlinien waren schon in der gemeinsamen Erklärung enthalten, die Sie und mein Vorgänger, Tadeusz Mazowiecki, am 14. November 1989 unterzeichnet haben“ (131-134)

„Und an dieser Stelle, Herr Bundeskanzler, möchte ich Ihnen für Ihren persönlichen Beitrag und Engagement in das Werk der Verständigung und der Versöhnung zwischen Polen und Deutschland danken“ (193-196) (Bartoszewicz 2000: 244f)

### **5.7.2. Mittel der impliziten Selbstdarstellung**

Die ich- und wir- Formen können in der Rede ethisch interpretiert werden, was bedeutet, dass die Charakterstärke des Politikers nicht bemerkt wird. Bielecki wirkt direkt und spontan auf das Publikum ein; er wird dadurch als ehrlicher Mensch erkannt.

Bielecki hat mit der ich- Form ein Ziel, das Publikum zu überzeugen, um als bescheidener Mensch erkannt zu werden, dem die Ehre zugeteilt ist. Er wollte sich mit diesem Ereignis identifizieren, „der aber als sein Autor nicht betrachtet werden wollte“ (ebd.245). Er gehört zu den Menschen, die nur „die formalen und die ideologischen Dimensionen der Verständigung und

---

<sup>68</sup><http://de.wikipedia.org/wiki/Duzen>

Versöhnung zwischen Deutschen und Polen mitbestimmt haben“ (ebd.) Sie werden in der Rede oft aufgezählt:

„Die ersten Richtlinien waren schon in der gemeinsamen Erklärung enthalten, die Sie und mein Vorgänger, Tadeusz Mazowiecki, am 14. November 1989 unterzeichnet haben“ (131-134)

„Ich bin überzeugt, dass der Vertrag vor der Zeit besteht. Ihm liegt nämlich – wie es dies mit intellektuellem Scharfsinn Herr Bundespräsident Richard von Weizsäcker ausdrückte – „Imperativ der Verständigung“ zugrunde (138-141)“

„wie dies Herr Bundesminister Genscher in seiner nachdenklichen Rede bezeichnete, die er in Warschau anlässlich der Unterzeichnung des Vertrages über die Bestätigung der bestehenden polnisch- deutschen Grenze hielt.“ (164-167)

„Aus diesem Grund fühle ich mich verpflichtet, allen, die ihren Beitrag zur Entstehung dieses Vertrages geleistet haben, besonders zu danken. Und an dieser Stelle, Herr Bundeskanzler, möchte ich Ihnen für Ihren persönlichen Beitrag und Engagement in das Werk der Verständigung und der Versöhnung zwischen Polen und Deutschen danken. Ich danke auch besonders Herrn Bundesminister Genscher, Herrn Minister Skubiszewski und anderen Politikern und Diplomaten, mit deren Namen der Vertrag über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit zwischen Polen und Deutschland für immer verbunden bleibt.“ (193-200) (Bartoszewicz 2000: 244f).

Der Redner ist durch seine menschlichen Qualitäten erkennbar, weil er der Politiker ist und kann dem Publikum Botschaften deutlich vermitteln und sie determiniert darstellen.

„Der Name „Solidarność“ – und ich glaube, man sollte es nicht vergessen – stand auch am Anfang der Erfüllung der Hoffnung der Deutschen auf die staatliche Einheit“ (81-84) (ebd. 246)

Wenn ein bescheidener Politiker mit Emotionen spielt, aber er eine autoritäre Positionierung der einen Person in der Öffentlichkeit erkennt, wird er seine Intention verraten.

### **5.7.3. Art der Adressatenberücksichtigung**

#### **5.7.3.1. Anreden**

„sehr geehrter Herr Bundeskanzler“

„sehr geehrter Herr Bundeskanzler des Auswärtigen Amtes“

„sehr geehrte Damen und Herren“ (1-3)

„ich bin überzeugt, dass wir beide – Herr Bundeskanzler – mit dem Vertrag zufrieden sein können“ (128-129)

„sehr geehrter Herr Bundeskanzler, sehr geehrte Damen und Herren“ (156)

„Herr Bundeskanzler“ (193) (ebd.)

Die Anrede „Herr Bundeskanzler“ wurde absichtlich gebraucht, um die traditionelle pathetische polnische Form zu behalten. Außerdem kommt sie in den offiziellen Situationen vor, weil sie eine wirkende Funktion an Publikum hat.

### **5.8. Kommunikative persuasive Strategien**

Neben der traditionellen politischen Sprachmethode „*des vernünftigen Redens, des Stereotypisieren, der positiven Selbstdarstellung*“, (ebd.) die zur „nicht-argumentativen Sprechhandlungstyps RECHTFERTIGEN/LEGITIMIEREN“ (ebd.) werden auch Stereotypisierungsversuche der Befreiungs- und Demokratisierungsprozesse in Europa, in denen Polen beteiligt war, sowie kausale und gemeinte Zusammenhänge (Symbolisierung durch Topos der Genugtuung) dargestellt (vgl. ebd.).

## **6. Schlusswort**

Die politische Arena zeigt, wie man regelrecht um Worte kämpfen kann. Viele Wörter werden getarnt, unbedeutend, paraphrasiert und demontiert. Das Wortspiel wird immer von Politiker benutzt, deshalb spielen Wörter eine sehr wichtige Rolle in der politischen Welt, die dem Manipulationszweck dienen.

Für viele Politiker ist das Thema ihrer Rede und seine Konsequenzen nicht so wichtig wie die gewonnene Macht in der Partei. Nicht nur Politiker aber auch Medien haben einen großen Einfluss auf die Bevölkerung. Politiker übermitteln solche Informationen, die ihre Ideen manipulativ durchzusetzen.

Da stellt sich die Frage, ob wir uns auch im Alltag bewusst sind, dass die Beeinflussung zur Tagesordnung gehört. Die politischen Manipulationstechniken werden immer besser, deshalb sollen wir die öffentlichen, politischen Meinungen, Medialisierung der Lebensrealität und politischen Ideologien nicht immer wahrnehmen. Die Politiker könnten keine Wahlen gewinnen, wenn es um keine „diplomatischen Lügen“ geht.

Die Rede von Bielecki hat trotz vieler Wortspiele Interessen geweckt, die die wahre Situation zwischen Deutschland und Polen dargestellt hat. In manchen Fällen soll man nicht lügen, nur die Wahrheit darstellen, deshalb hat Bielecki dank seiner guten persuasiven Technik das polnische und deutsche Publikum gewonnen.

Die Rede von Bielecki hatte ein Ziel, die politischen Beziehungen in der wichtigen Periode der beiden Länder nach dem Zusammenbruch des Kommunismus 1989 darzustellen, um den Zweiten Weltkrieg zu vergessen und einen Neuanfang zu starten.

Die deutsch-polnische Beziehung kann man nicht mit einem Satz beschreiben, weil Deutschland und Polen zu den Ländern gehören, die viele Gemeinsamkeiten haben. Dazu gehören Geschichte, gemeinsame politische Zwecke, gemeinsame Kooperation auf der kulturellen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Ebene. Die Kooperation zwischen Deutschland und Polen ist nur einer von vielen Belegen dafür, dass die Interessen in vielen Bereichen übereinstimmen.

## **7. Übersetzung (Polnisch)**

Retoryka to sztuka pięknego wysławiania się, krasomówstwo, perswazyjna umiejętność przekonywania słuchacza. Znalazła ona zastosowanie w wielu dziedzinach, nie tylko mówionych, ale także pisanych. Należą do nich między innymi: literatura fachowa, teksty dziennikarskie, literatura piękna, listy itp.

Retoryka jest bardzo ważnym narzędziem medialnym. Swój cel i funkcje spełnia, jeśli publika zostanie przekonana przez mówcę na dany temat. Mówca ma obowiązek tak przekazać treść, nie tylko pod względem odpowiedniej mowy ciała, ale także pod względem lingwistycznym, aby przekaz nabral form perswazyjnej oraz był wiarygodny.

Początki retoryki sięgają czasów greckich, gdzie po raz pierwszy były wygłaszane mowy znanych filozofów i mówców. Największy udział w przemowach mieli sofisci, między innymi Georgiasz, Protagores czy Izokrates.

Z biegiem czasu retoryka zdobyła uznanie w polityce w Rzymie, gdzie zaczęto zakładać łacińskie szkoły retoryki. Do słynnych starożytnych oratorów należą m.in. Cynceron oraz Kwintylijan, których prace okazały się cennym przykładem do ćwiczeń retorycznych.

W średniowieczu retoryka została uznana jako kanon nauki. Przemówienia były wygłaszane w sądach, szkołach i uniwersytetach. Dzięki szybkiemu rozwojowi w renesansie wynaleziono druk.

W baroku retoryka zyskała formę nad treścią. Jej styl stał się obfitujący w tropy i figury retoryczne, w której można było zauważyć brak logiki. Natomiast forma filozofii przybrała na wadze.

W oświeceniu retoryka została odsunięta na dalszy plan, gdyż ważniejsza stała się gramatyka – sztuka logicznego myślenia oraz pisanie.

W XIX i XX wieku nastąpiła era medialna, w której przemówienia polityków odgrywały ważną rolę. Politycy czerpali wzory znanych średniowiecznych oratorów.

Retoryka dzieli się na pięć działów, należą do niej:

- „inwencja - wynajdywanie tematów mowy
- kompozycja - komponowanie wypowiedzi
- elokucja - sfera stylistyczna mowy dotycząca kunsztu wypowiedzi
- mnemonika - sztuka zapamiętywania przemówienia
- sztuka głoszenia - związana z wykonaniem mowy, wygłaszanym słowem”<sup>69</sup>

Aby ustalić tematykę mowy, musimy wyszczególnić w niej pewne punkty, np. w formie równoważników zdań, które będą odnosić się do całej przemowy. Tezę można ustalić w formie hipotezy, jak również w formie pytań. Po przedstawieniu tezy następuje rozwinięcie opisu sytuacji, który jest następnie poparty odpowiednimi argumentami. Ważne jest, aby opis był zrozumiały i wiarygodny.

Argumenty mają na celu przekonać odbiorcę o ich słuszności, nadać mowie charakteru perswazyjnego, rozbudzić zainteresowanie i zdobyć sympatię słuchacza. W zakończeniu (podsumowanie przemówienia) warto jeszcze raz wspomnieć dodatkowo najważniejsze omawiane przez nas punkty, poprzeć niektóre cytatem czy anegdotą, podkreślić je pytaniem retorycznym, wrócić do tego co zostało wspomniane na samym początku i na sam koniec podziękować słuchaczom za wysłuchanie mowy. Nie należy rozciągać zakończenia w czasie, przyspieszać, mówić skrótami oraz pozostawić niedokończone myśli, gdyż mowa traci na wiarygodności.

Jak stwierdził Arystoteles, mowa podzielona jest na cztery części:

- a) „wstęp (exordium) – mówca powinien poinformować słuchaczy o celu swojej wypowiedzi, rozbudzić ich zainteresowanie, pozyskać przychylność
- b) argumentacja (argumentatio) – podstawowa część mowy zawiera argumenty przemawiające na korzyść mówcy oraz odpiera zarzuty przeciwnika
- c) epilog (peroratio) – w tej części wypowiedzi autor powinien życzliwie nastawić do siebie słuchaczy, a zrazić do swego przeciwnika,
- d) odświeżyć argumenty w ich pamięci, powiększył lub pomniejszył znaczenie faktów”<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> <http://pl.wikipedia.org/wiki/Retoryka>

<sup>70</sup> [www.psi.avx.pl/wyklady/src/retoryka.doc](http://www.psi.avx.pl/wyklady/src/retoryka.doc)

Głównym zadaniem polityki jest osiągnięcie zamierzonego rezultatu, wywarcie dobrego wrażenia na publice, posługując się odpowiednimi metodami oraz narzędziami perswazyjnymi.

Słowo mówione powinno być oparte na prawdziwości oraz być wynikiem ładu wewnętrznego. Jak to stwierdził Platon, mowa musi mieć w sobie strukturę harmonii, aby spełniała funkcję perswazyjną. Ważnym elementem jest również odpowiedni dobór środków retorycznych, które odgrywają ważną rolę w kwestii estetycznej jak i stylistycznej. Wyróżniamy zasadę stosowności wewnętrznej, która współgra między naszą myślą, rzeczą oraz słowem. Druga zasada to stosowność zewnętrzna, dzięki której mowa została zaakceptowana przez słuchacza.

Mowa jest najważniejszym elementem polityki, dlatego też nie tylko społeczeństwo, ale także politycy są poddawani politycznej manipulacji, gry słów i perswazji. Język polityki ukształtował formę dominacji. Powoduje to, że społeczeństwo podporządkowywane jest danemu politykowi, gdyż poprzez specyficzne metody językowe, człowiek wierzy w jego przedstawianą rzeczywistość.

Poprzez świat medialny, polityka stała się teatrem. Media zaczęły kreować politykę jako polityczną kampanię reklamową. Wyborcy wierząc w przedstawianą metaforę, proste sztuczki manipulacyjne i propagandowe ulegają wpływom polityków.

Ważną rolę odgrywają również pytania retoryczne oraz apele w świecie polityki. Zadawanie pytań ma na celu wzmocnienie uwagi odbiorcy oraz ożywienie intonacji wypowiedzi. Jako środek stylistyczny pełni funkcje kompozycyjną i służy jako przerywnik, który oddziela poszczególne tematy. Pytanie ma na celu skupienie uwagi odbiorcy na omawiany temat.

Podobną funkcję mają apele, które przybierają różne formy, tak jak pytania. Mają na celu wywołać emocje poprzez nadawcę z odbiorcą.

Ważnym czynnikiem należącym do retoryki jest również argumentacja. Jest to sztuka motywacji, dowodzenia i przekonywania. Do przedmiotu opisu należy argumentacja nierzeczowa, wśród której wyróżniamy poszczególne typy argumentów. Należą do nich: *ad auditorem*, *ad baculum*, *ad hominem*, *ad ignorantiam* (*ad auditors*), *ad misericordiam*, *ad populum*, *ad vanitatem*, *ad verecundiam*.

Do zasad użycia argumentów należą:

- I. „Zasada kontekstu perswazyjnego – każdy rodzaj argumentu winien być poprawny logicznie, by przylegał do argumentu psychologicznego i estetycznego,
- II. Zasada wielostronnego objaśnienia – wielostronne powtarzanie, kumulowanie technik argumentacyjnych to nic innego jak architektura argumentacji,
- III. Zasada kumulowania technik argumentacyjnych – stosowanie łączników słowno – myślowych, czyli argument przygotowany i połączony z następnym argumentem łącznikiem słowno myślowym,
- IV. Zasada struktury dialektyczna – logicznej – należy stosować w argumentacji strukturę, architekturę logiczną dowodu wyrażoną językiem retorycznym”.<sup>71</sup>

Do najważniejszych figur stylistycznych należą:

**inwersja** – Zmiana szyku zdania,

**elipsa** – brak pewnego słowa np. orzeczenia,

**powtórzenie** – nadające zdaniem stylu ekspresyjnego:

**anafora** – powtarzanie słów, które znajdują się na początku zdania,

**epifora** – powtórka końcowych słów w zdaniu,

**„paralelizm** – zestawienie, porównanie, przynoszące odrębne treści, identyczna konstrukcja, wyróżniamy paralelizm: syntaktyczny, podobieństwo zdań, semantyczny, podobieństwo znaczenia (tematyczny), intonacyjny, kompozycyjny” (por.),

**antyteza** – przeciwstawienie

**apostrofa** – zwrot w tonie uroczystym. (por.)

---

<sup>71</sup> [http://www.google.at/search?hl=pl&client=firefox-a&hs=OIQ&rls=org.mozilla%3Aen-US%3Aofficial&q=%E2%80%93ka%C5%BCdy+rodzaj+argumentu+winien+by%C4%87+poprawny+logicznie%2C+by+przylega%C5%82+do+argumentu+psychologicznego+i&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs\\_rfai=](http://www.google.at/search?hl=pl&client=firefox-a&hs=OIQ&rls=org.mozilla%3Aen-US%3Aofficial&q=%E2%80%93ka%C5%BCdy+rodzaj+argumentu+winien+by%C4%87+poprawny+logicznie%2C+by+przylega%C5%82+do+argumentu+psychologicznego+i&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=)

## Do przekształceń semantycznych zaliczamy tropy:

„[...] sposoby łączenia poszczególnych wyrazów w większe związki semantyczne”, czyli „zabieg szczególnej intensyfikacji kontekstu”, który powoduje przekształcenie znaczeń zdaniowych (por.).

Do tropów zaliczamy:

- **„Epitet** – imiesłów, przymiotnik rzeczownik dodany do rzeczownika w funkcji określenia którejś z jego cech, wyróżniamy epitet: *stały* (starożytny np. długonogi Achilles), *oksymoron* (zestawienie wyrazów znaczeniowo sprzecznych np. suchy ocean), *metaforyczny* (ma zabarwienie ironiczne np. wesołe towarzystwo),
- **Porównanie** – zestawienie obu przedmiotów, wyróżniamy porównanie: *zaprzeczone* (to nie to nie?), *homeryckie* (rozwinęte), *tautologiczne* (nie potrzebne powtórzenie wyrazu, myśli zawartych już w danej wypowiedzi),
- **Metafora** – przenośnia, rodzaje: **synekdocha** (ogarnięcie, figura stylistyczna polegająca na określeniu części przez całość), **metonimia** (zamienna), **personifikacja** (uosobienie), **peryfraza** (omówienie, opis), **eufemizm** (ozdabiający, łagodzący, zastępujący wyrażenie obraźliwe, np. kochanie podaj mi to), **hiperbola** (przesadny opis przedmiotu), **alegoria, symbol, ironia”** (por.)

Aby przemówienie było profesjonalne, należy pamiętać, kim jest odbiorca, jaki styl przemowy będzie reprezentowany. Należy budować zdania krótkie i jasne, aby nasz styl mówienia był naturalny oraz miał charakter bezpośredni. Jeśli chcemy nadać mowie interesujący charakter, należy zadawać pytania, aby wzbudzić zainteresowanie słuchacza. Aby przekaz nie był zbyt skomplikowany dla słuchacza, należy używać słów jednoznacznych, konkretnych i zrozumiałych, jak i umiejętnie modulować głos oraz sposób wypowiedzanych słów.

Do przykładu mowy perswazyjnej zaliczamy przemowę Krzysztofa Bieleckiego z dnia 17. czerwca 1991 r., który wywarł duży wpływ na polskie i niemieckie społeczeństwo. W swojej przemowie obrazuje powojenny związek między Polakami a Niemcami oraz ich wzajemną kooperację.

Dzięki odpowiednio dobranej argumentacji oraz przykładom z sytuacji historycznych, przemowa wywarła wielkie emocje wśród słuchaczy. Polityk opisuje historie dwóch wymienionych krajów,

które są sercem europy oraz dobrym przykładem wolności, niezależności oraz współpracy. Bielecki zastosował wiele środków stylistycznych, które spowodowały, że przemowa zyskała uznanie na szczeblu politycznym, prawnym jak i etycznym.

**8. Bulletin Nr. 68, 18. Juni 1991**

**Die Erklärung von Jan Krzysztof Bielecki**

**(17. Juni 1991)**

1       „Sehr geehrter Herr Bundeskanzler,  
sehr geehrter Herr Bundesminister des Auswärtigen,  
sehr geehrte Damen und Herren!

Soeben wurden unter den Vertrag über gute Nachbarschaft und  
5       freundschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem neuen demo-  
kratischen Polen und dem vereinten Deutschland die Unter-  
schriften gesetzt. Es ist ein Akt von historischen Dimensionen.  
Für diese Feststellung spricht eine Reihe von Gründen.

Dieser Vertrag schafft neue rechtliche und politische, doch nicht  
10       weniger auch moralisch-ethische Grundlagen für den Aufbau  
der dauerhaften Verständigung und Versöhnung zwischen Polen  
und Deutschen. Er stellt einen wichtigen Akt in der über 1000-  
jährigen Geschichte der polnisch-deutschen Nachbarschaft dar.  
In der Vergangenheit war dies eine komplizierte Nachbarschaft,  
15       in der sowohl die Perioden der harmonischen Zusammenarbeit  
oder sogar der Freundschaft als auch die Perioden der Kriege  
und der Annexion nicht fehlten. Insbesondere der letzte Welt-  
krieg, entfesselt durch die nationalsozialistische Aggression  
gegen Polen, brachte dem polnischen, aber auch dem deutschen  
20       Volk ein Unmaß von Leid und Elend.

Mit der Vergangenheit, sogar der schmerzlichsten und der tra-  
gischsten, muß man leben können, aber man muß aus ihr auch  
richtige Schlüsse für konstruktive, der besseren Zukunft dienende

Tätigkeit ziehen. Eben deshalb schließen wir diesen Vertrag.

25 Es ist nicht möglich an dieser Stelle nicht den Gedanken des großen Polen - Johannes Paul II. - aufzugreifen, der vor einigen Tagen, in seiner Rede auf dem heute polnischen Boden, in Kołobrzeg, auf die polnisch-deutsche Zusammenarbeit zwischen dem Kaiser Otto III. und Boleslaw Chrobry zu Beginn des

30 polnischen Staatswesens hingewiesen hat und feststellte: „Möge diese Erinnerung aus der fernen Vergangenheit der Völker, die im Zentrum Europas leben, heute erneut der Wunsch und die Ankündigung der europäischen Zukunft an der Schwelle des neuen Jahrtausends werden.“

35 Ich habe den Eindruck - und ich glaube, ich übertreibe nicht, wenn ich behaupte -, daß auf diesen Vertrag über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit, auf diesen Augenblick, viele Generationen von Polen und Deutschen warteten, die fest überzeugt waren, daß die Verständigung und die

40 Versöhnung, das gemeinsame Schicksal und die gemeinsamen polnisch-deutschen Interessen in Europa, unsere Zukunft sind; und daß das tragische Erbe der Vergangenheit, insbesondere die letzten beiden Jahrhunderte der polnisch-deutschen Geschichte, zur Geschichte wird.

45 Heute ist dieser große Tag gekommen. Der Vertrag über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit wird zur Wirklichkeit. Er schafft solide Grundlagen für eine neue und dauerhafte Zukunft der Polen und der Deutschen im Herzen Europas. Er schafft die erforderlichen rechtlichen Rahmen für

50 die Zusammenarbeit zwischen unseren Völkern. Doch die wirk-

lichen Beziehungen zwischen uns hängen von den jungen Polen und Deutschen ab, die, anstatt über unsere komplizierte Vergangenheit nachzugrübeln, sich die Mühe machen, die Zukunft tagtäglich mühsam aufzubauen.

55 Dieser Vertrag ist der Ausdruck einer neuen Philosophie – er weist nachdrücklich auf die neue Form des Zusammenlebens des polnischen und des deutschen Volkes in dem sich vereinigenden Europa hin:

- Im Europa der großen Wandlungen, die den Deutschen die  
60 staatliche Einheit, den Polen Demokratie und Unabhängig-  
- keit brachten;

im Europa, das durch gemeinsame Werte: Demokratie, Achtung der menschlichen Würde, Achtung der Menschenrechte, Solidarität, verbunden ist.

65 Ich denke, daß dieser Vertrag auch der Ausdruck des Verstehens und der Unterstützung für die tiefgreifenden Wandlungen, die in diesem Teil Europas vor sich gehen, ist. In diesem Teil Europas, das besonders vernachlässigt worden ist, das von wirtschaftlichen Schwierigkeiten erschüttert wird, das jahrzehnte-  
70 lang einen hohen und oft den höchsten Preis für die Teilung Europas, für die aufgezwungenen Zonen der fremden politischen, militärischen und wirtschaftlichen Einflüsse zahlte.

Es wäre schwer außer Polen ein zweites Land zu finden, das zum Prozeß der demokratischen und Befreiungswandlungen in  
75 Europa, östlich von Elbe und Weser, von der Grenze der

Verzweiflung und der Spaltung unseres alten Kontinents,  
die Deutschland durchschnitten, einen größeren Beitrag geleistet hätte.  
Das polnische Wort „Solidarnosc“ wurde zum Synonym des  
80 friedlichen Kampfes um die Wiedererlangung der Freiheit und  
der Demokratie durch die Völker Mittel- und Osteuropas; der  
Name „Solidarnosc“ - und ich glaube, man sollte es nicht  
vergessen - stand auch am Anfang der Erfüllung der Hoffnung  
der Deutschen auf die staatliche Einheit.

85 Der Tag der Unterzeichnung des Vertrages - doch zufällig  
ausgewählt - weist auf die Logik der Geschichte hin. Ich weiß,  
daß der 17. Juni für Deutsche ein besonderer Tag ist. Denn es  
war der Tag des Sturmes gegen die Unterjochung und ein Tag  
des Sturmes für die Freiheit. „Solidarnosc“ wurde zum gegen-  
90 wärtigen Akkord im historischen Zug der Bestrebungen nach  
Demokratie und Freiheit.

Wenn ich jetzt - anlässlich der Unterzeichnung des Vertrages über  
gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit –  
diese Ereignisse in ein Ganzes verbinde, so mache ich dies auch  
95 deswegen, um auf die Tiefe der Wandlungen zu zeigen, die sich  
zwischen unseren Völkern und Staaten während der letzten zwei  
Jahre vollzogen haben; in den Jahren, die den Deutschen die  
staatliche Einheit unter Einwilligung aller europäischen Staaten,  
darunter der Nachbarstaaten, brachten, den Jahren, die den  
100 Polen volle Souveränität und Freiheit brachten.

Wahrscheinlich waren nie vorher in der langen Geschichte der

polnisch-deutschen Nachbarschaft die Polen und die Deutschen sich so nahe und blickten mit so großem Vertrauen in die Zukunft. Dies ist das Ergebnis sowohl der gemeinsamen Werte,  
105 die seinerzeit auch für die Architekten der deutsch-französischen, auf der Grundlage des Élysée-Vertrages gebauten, Versöhnung ein Vorbild waren als auch des vollen Bewußtseins, daß ohne die gute polnisch-deutsche Nachbarschaft, ohne die gutverstandene Interessengemeinschaft der Polen und der Deutschen schwer an  
110 ein vereinigtes Europa zu denken ist. Ich bin überzeugt, daß der polnische Weg zur Integration mit der Europäischen Gemeinschaft durch Deutschland führt.

Dieser Vertrag soll also eine sehr wichtige Rolle im Prozeß des Zusammenwachsens des östlichen und westlichen Teils Europas  
115 in ein Ganzes spielen.

Es gibt auch einen konkreten Ausdruck dessen in den zahlreichen Bestimmungen des Vertrages, insbesondere im Hinblick auf die Rechte der deutschen Minderheit in der Republik Polen und der Polen in der Bundesrepublik Deutschland. Unsere  
120 gemeinsame Philosophie bedeutet hier die Befolgung – ohne Vorbehalt - der anerkannten internationalen Standards. Der Vertrag geht hier sehr weit. Die zeitgenössische völkerrechtliche Praxis kennt nur wenige solche Verträge. Die gleiche Befolgung der Rechte und der Pflichten im Namen der Verständigung und  
125 der Versöhnung - stellt einen gemeinsam abgesteckten Weg dar! Im Vertrag wurde zutreffend unterstrichen, daß die Minderheiten eine Brücke zwischen den Völkern sind.

Ich bin überzeugt, daß wir beide - Herr Bundeskanzler – mit

dem Vertrag zufrieden sein können. Seine Vorbereitung erfor-  
130 derte Mühe, erforderte einen Wandel im Denken und in den  
Standpunkten - von beiden Seiten. Die ersten Richtlinien waren  
schon in der Gemeinsamen Erklärung enthalten, die Sie und  
mein Vorgänger, Tadeusz Mazowiecki, am 14. November 1989  
unterzeichnet haben. Diese Richtlinien auf Rechtsformel zu  
135 bringen erforderte jedoch Überlegung, aber auch Mut; schließ-  
lich erforderte es auch die Verantwortlichkeit unseren eigenen  
Völkern und auch Europa gegenüber.

Ich bin überzeugt, daß der Vertrag vor der Zeit besteht. Ihm liegt  
nämlich - wie dies mit intellektuellem Scharfsinn Herr Bundes-  
140 präsident Richard von Weizsäcker ausdrückte - „Imperativ der  
Verständigung“ zugrunde. Dies erlaubt mir, Optimist zu sein.  
Jedoch auch die am besten formulierten Verträge werden die  
Erwartungen und die mit ihnen verbundenen Hoffnungen nicht  
erfüllen, wenn sie nicht mit dem Leben erfüllt werden. Aber  
145 auch hier bin ich Optimist. Der Vertrag über gute Nachbarschaft  
und freundschaftliche Zusammenarbeit wird bestimmt durch die  
Polen und die Deutschen, und insbesondere durch die polnische  
und deutsche Jugend mit Leben erfüllt.

Dieser Vertrag wird schon jetzt zur Wirklichkeit. Die Verträge,  
150 die hier auch heute unterzeichnet worden sind, sind der beste  
Beweis dafür. Wir schaffen auf diese Weise qualitativ neue,  
vertragsmäßige Grundlagen für drei wichtige Gebiete:  
- die Zusammenarbeit der polnischen und der deutschen Jugend,

- die Zusammenarbeit der Regionen, darunter der Grenzregionen,
- 155 - die Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Umweltschutzes.

Sehr geehrter Herr Bundeskanzler, sehr geehrte Damen und Herren, der Vertrag über gute Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit bestimmt die Perspektive der Kooperation; er bestimmt die Perspektive des Ausbaus der polnisch-

160 deutschen Interessengemeinschaft. Wenn er gegen etwas gerichtet ist, so nur gegen das Denken in den Kategorien des gestrigen Tages und gegen die Betrachtung der Zukunft der polnisch-deutschen Beziehungen vom Standpunkt „der nationalistischen Deformation des XX. Jahrhunderts“ - wie dies Herr Bundes-

165 minister Genscher in seiner nachdenklichen Rede bezeichnete, die er in Warschau anlässlich der Unterzeichnung des Vertrages über die Bestätigung der bestehenden polnisch-deutschen Grenze hielt. Der Vertrag schafft neue Möglichkeiten dafür, daß die Polen und die Deutschen gemeinsam einen bedeutenden Beitrag zum

170 Aufbau eines gemeinsamen, einheitlichen Europa leisten. Das europäische Solidaritätsgefühl ist gegenwärtig ein historisches Gebot. Polen und andere Länder Mittel- und Osteuropas führen schwierige Systemreformen durch. Hier ist die Solidarität der anderen Europäer unentbehrlich. Dies erfahren auch die Deut-

175 schen, die im östlichen Teil des Landes, auf dem Gebiet der ehemaligen DDR, zu leben und zu arbeiten hatten.

Die Probleme, die vor dem deutschen Volk stehen, machen die

Skala der zivilisatorischen Vernachlässigungen, die das System  
der wirtschaftlichen Schwäche und des Mangels an Demokratie  
180 als Erbe hinterlassen hat, bewußt. Im gemeinsamen Interesse  
der Europäer soll man die Vertiefung der zivilisatorischen  
Gefälle, die Schaffung der Grenze des Wohlstands einerseits  
und der permanenten Armut andererseits verhindern. Ich bin  
zutiefst überzeugt, daß dieser Vertrag eine wirksame Überwin-  
185 dung dieser Barrieren erleichtern wird.

Ich glaube fest daran, daß am heutigen Tag die Republik Polen  
und die Bundesrepublik Deutschland einen historischen Akt  
vollzogen haben. Aus diesem Grund fühle ich mich verpflichtet,  
allen, die ihren Beitrag zur Entstehung dieses Vertrages gelei-  
190 stet haben, besonders zu danken. Die politischen Umstände und  
Bedingtheiten sind wichtig. Doch nicht weniger wichtig ist der  
Beitrag von konkreten Personen.

Und an dieser Stelle, Herr Bundeskanzler, möchte ich Ihnen für  
Ihren persönlichen Beitrag und Engagement in das Werk der  
Verständigung und der Versöhnung zwischen Polen und Deut-  
schen danken. Ich danke auch besonders Herrn Bundesminister  
Genscher, Herrn Minister Skubiszewski und anderen Politikern  
und Diplomaten, mit deren Namen der Vertrag über gute  
Nachbarschaft und freundschaftliche Zusammenarbeit zwischen  
200 Polen und Deutschland für immer verbunden bleibt“.

## 9. Literaturverzeichnis:

Allhof D.W.: *Rhetorik als Gesprächspädagogik*, in: Wierlacher A. (Hrsg.), *Jahrbuch Deutsch als Fremdsprache*, 18/1992

Aristoteles: *Vita active oder vom tätigen Leben*, Stuttg, drei Bücher der Redekunst, Langenscheudeutsche Bibliothek, Berlin, 1960 (seit 1855ff.), Bd.21

Bartoszewicz I.: *Formen der Persuasion im deutsch - polnischen politischen Dialog*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, 2000

Baumgarten, H.: *Compendium Rhetoricum*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 1998

Bon Le G.: *Psychologia tlumu*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe Warszawa, 1994

Bondy F.(Hrsg.): *Harenberg Lexikon der Weltliteratur*, Harenberg Lexikon Verlag, Dortmund, 1989

Bredemeier K.: *Provokative Rhetorik? Schlagfertigkeit!*, orell füssli Verlag AG,1996

Bredemeier K.: *Schwarze Rhetorik. Macht und Magie der Sprache*, orell füssli Verlag AG, Zürich, 2002

Cicero, M.T.: *De oratore. Über den Redner, Lateinisch/Deutsch*, Übersetzt und Hrsg. von Harald Merklin, Stuttgart, 1986

Dieckmann W.: *Information oder Überredung*, Marbur, Heidelberg, 1964

Dröge F., *Wirkungen der Massenkommunikation*, Regensburg, Münster, 1969

Duden, Fremdwörterbuch. Mannheim,. Wien, Zürich (Dudenverlag), 1997

Edelman M.: *Politik als Ritual. Die symbolische Funktion staatlicher Institutionen und politischen Handels*, Frankfurt am Main, 1976

Engel U.: *Deutsche Grammatik*, Heidelberg, Groos, 1988

Eroms H.W.: *Von der Stunde Null bis nach der Wende: Zur Entwicklung der politischen Sprachen der Bundesrepublik Deutschland*, in: *Forum für Interdisziplinäre Forschung*, 1989, H.2

Festinger L: *A theory of cognitive dissonance*, Stanford, CA: Stanford University Press, 1957

Fiehler R.: *Grenzfälle des Argumentierens: „Emotionalität statt Argumentation“ oder „emotionales Argumentieren“?*, in: Püschel U. / Sandig B. (Hrsg.), *Stilistik III: Argumentationsstile*, Hildesheim-New York 1993

Gage N.L (Hrsg.): *Pädagogische Psychologie*, Weinheim, Beltz, PVU, 1996

Gil A./Hennet H.: *Kreative und konventionelle Metaphern in der spanischen Wirtschaftssprache der Tagespresse*, in: *Lebende Sprachen. Zeitschrift für fremde Sprachen in Wissenschaft und Praxis* 1, 1992

Grünert H., *Sprache und Politik. Untersuchungen zum Sprachgebrauch der „Pauluskirche“*, Berlin 1974

Habermas J., *Der Universalität der Hermeneutik*, in: *Hermeneutik und Dialektik*, Tübingen 1971 (b)

Heilmann C. M., *Argumentative Zurückweisung: ein Mittel zur kommunikativen Partnerakzeptanz*, in: Geisser H. (Hrsg.), *Ermunterung zur Freiheit. Rhetorik und Erwachsenenbildung. Festschrift für Ilse Schweinsberg zur Vollendung ihres 70. Lebensjahres*, Frankfurt/M., 1990

Heinrich F. P.: *Einführung in die rhetorische Textanalyse*, Helmut Buske. Hamburg, 2001

Herbig A.F.: *Sie argumentieren doch scheinheilig! Sprach- und sprechwissenschaftliche Aspekte einer Stilistik des Argumentierens (=Arbeiten zu Diskurs und Stil, Hrsg. von Sandig B., Bd.2)*, Frankfurt/M.-Berlin-Bern, 1992

Herbig A.F.: *Argumentationsstile. Vorschläge für eine Stilistik des Argumentierens*, in: Püschel U./ Sandig B. (Hrsg.): *Stilistik III: Argumentationsstile*, Hildesheim-New York 1993 (b)

Hoffmann M.: *Persuasive Denk- und Sprachstile: In Zeitschrift für Germanistik (N.F.)* 1996

Holly W.: *Imagearbeit in Gesprächen. Zur linguistischen Beschreibung des Beziehungsaspekts (=Germanische Linguistik 18)*, Tübingen, 1979

Holly W.: *Politik als Fernsehunterhaltung. Ein Selbstdarstellungsinterview mit Helmut Kohl*, in: *Diskussion Deutsch* 21/1990

Kallmeyer W. (Hrsg.), *Gesprächsrhetorik. Rhetorische Verfahren im Gesprächsprozess, Bd. 4 (=Studien zur deutschen Sprache. Forschungen des Instituts für deutsche Sprache)*, Tübingen 1996

Kallmeyer W./Schmidt R., *Forcieren oder: Die verschärfte Gangart: Zur Analyse von Kooperationsformen im Gespräch*. in: Kallmeyer W. (Hrsg.), *Gesprächsrhetorik. Rhetorische Verfahren im Gesprächsprozess*, Tübingen 1996

Kammerer P.: *Die veränderten Konstitutionsbedingungen politischer Rhetorik. Zur Rolle der Redeschreiber, der Medien und zum vermeintlichen Ende öffentlicher Rede“*, *Rhetorik* 14, 1995

Kienpointner M.: *Alltagslogik. Struktur und Funktion von Argumentationsmuster*, Stuttgart Bad-Cannstatt, 1992

- Klein J.: *Wortschatz – Wortkampf – Wortfelder in der Politik*, 1989: in ders. (Hg.) *Politische Semantik. Bedeutungsanalytische und sprachkritische Beiträge zur politischen Sprachverwendung*. Opladen, Westdeutscher Verlag
- Kolmer C.: *Studienbuch Rhetorik*, Schöningh, Paderborn, 2002
- Kopperschmidt J. *Allgemeine Rhetorik. Einführung in die Theorie der persuasiven Kommunikation*, Stuttgart 1973
- Koszyk K./Pruys K.H.: *Wörterbuch zur Publizistik*, München, 1970
- Lausberg H.: *Handbuch der literarischen Rhetorik. Eine Grundlegung der Literaturwissenschaft*, München, 1960
- Lay R.: *Manipulation durch die Sprache*, Wirtschaftsverlag Langen-Mueller/Herbig, München, 1977
- Leitner H.: *Vorschläge zu einer sprechhandlungsanalytischen Fassung des Argumentationsbegriffs*, Köln, 1984
- Lumer C.: *Praktische Argumentationstheorie. Theoretische Grundlagen, praktische Begründung und Regeln wichtiger Argumentationsarten*, Braunschweig, Vieweg, 1990
- Maat H. P.: *Argumentation: Zur Charakterisierung und Abgrenzung eines Forschungsgegenstandes*: in *Studium Linguistik* 1985, H. 16
- Meyer U.: *Politische Rhetorik*, mentis Verlag, Paderborn, 2001
- Moilanen M./Tiittula L.(Hrsg.): *Überredung in der Presse . Texte, Strategien, Analysen*, Berlin-New York, 1994
- Niehr T.: *Schlagwörter im politisch-kulturellen Kontext. [...]*, Wiesbaden ,1993
- Opp de Hipt, M./Latniak E. (Hrsg.): *Sprache statt Politik? Politikwissenschaftliche Semantik – und Rhetorikforschung*, Opladen, 1991
- Ottmers C.: *Rhetorik*, J.B. Metzler Stuttgart, Weimer, 2007
- Puzynina J.: *Język wartości*, red. J. Puzynina, J., Bartmiński, Warszawa, 1993
- Püschel U./ Sandig B. (Hrsg.): *Stilistik III: Argumentationsstile*, Hildesheim-New York, 1993 (b)
- Rigotti F.: *Die Macht der Metaphern: Über die sprachlichen Bilder der Politik*, Campus Verlag (Gebundene Ausgabe, 1994
- Sandig B.: *Ausdrucksmöglichkeiten des Bewertens. Ein Beschreibungsrahmen im Zusammenhang eines fiktionalen Textes*, in: *Deutsche Sprache* 7/1979

Sandig B.: *Zur einer Alltagsrhetorik des Bewertens. Negationsausdrücke und Negationsformeln.* in: Heringer H.J. / Stötzel G. (Hrsg.), *Sprachgeschichte und Sprachkritik*, Berlin-New York, 1993

Schmidt-Faber W.: *Argument und Scheinargument. Grundlagen und Modelle zu rationalen Begründungen im Alltag*, München, 1986

Schöningh F.: *Studienbuch Rhetorik*, Paderborn, Ferdinand Schöningh, 2002

Schramm W. (Hrsg.), *Grundfragen der Kommunikationswissenschaft*, München, 1970

Schwitalla J.: *Über Formen des argumentativen Widerspruchs, Koreferat zu G. Ölschlager: Über das Argumentieren*, in: M. Schecker (Hrsg.), *Theorie der Argumentation*, Tübingen 1977, 22-53

Soundry R. (Hrsg.): *Rhetorik. Eine interdisziplinäre Einführung in die rhetorische Praxis.2., neu bearbeitete und erweiterte Auflage.*, C. F. Müller, Heidelberg, 2006

Strauß G./Haß U./Harras G.: *Brisante Wörter von Agitation bis Zeitgeist. Ein Lexikon zum öffentlichen Sprachgebrauch (=Schriften des Instituts für deutsche Sprache 2)*, Berlin-New York 1989

Strausser E.: *Maximenverstoß als Regel. Zum Grundprinzip politischer Kommunikation*, in: Opp de Hipt, Manfred/Latniak, Erich (Hrsg.), 1991

Studer J.: *Rhetorik: Sprechen-Vortragen-überzeugen*, Niederhausen/Ts, Bassermann, 1994

Ueding G.: *Grundriss der Rhetorik. Geschichte. Technik. Methode*, J.B. Metzler, Stuttgart, Weimer, 2005

Ueding G./ Steinbrink B.: *Grundriss der Rhetorik (3. Auflage)*, Stuttgart, Metzler, 1994

Ulonska U.: *Suggestion der Glaubwürdigkeit. Untersuchungen zur Hitlers rhetorischer Selbstdarstellung zwischen 1929 und 1933*, Ammersbek, Hamburg, 1990

Ulrich E., *Deutsche Grammatik*, Heidelberg, Groos, 1988, in: Bredemeier K.: *Schwarze Rhetorik. Macht und Magie der Sprache*, orell füssli Verlag AG, Zürich, 2002

Viehweg T.: *Topik und Jurisprudenz*, 1. Aufl., München, 1953

Wazlawik P.: *Die Möglichkeit des Andersseins*, Verlag Hans Huber, Bern u.a. 1982

Weber M.: *Politik als Beruf*, in: *Gesammelte politische Schriften*, Tübingen, 1958,

Winogradowa V.: *Sprachliche Strategien der Gewaltvorbereitung bei dem russischen Rechtsextremisten Shirinowski*, in: H. Diekmannshenke/J. Klein (Hrsg.): *Wörter in der Politik. Analysen zur Lexemverwendung in der politischen Kommunikation*, Opladen, 1996,

Wodak R.: „Waldheimjäger“ und „unschuldige Täter“. *Antisemismen in österreichischen Alltag*, in: Püschal U./ Sandig B. (Hrsg.), *Stilistik III: Argumentationsstile*, Hildesheim – New York, 1993

Wunderlich D.: *Pro und Contra*, in: Klein (Hrsg.) *Argumentation und Argument*, in *Zeitschrift für Linguistik und Literaturwissenschaft*, 1980, H. 38/39, 109-128

Zillig W.: *Bewerten. Sprechakttypen der bewertenden Rede*, Tübingen, 1982

### **Internet:**

<http://arbeitsblaetter.stangl-taller.at/PRAESENTATION/rhetorikTropen.shtml> 10.01.2010

<http://agiw.fak1.tu-berlin.de/Scriptorium/S16.htm> 10.01.2010

[http://books.google.at/books?id=AhHvwno4GJ4C&pg=PA23&lpg=PA23&dq=Synathroismos,+Congeries&source=bl&ots=AqQbeMCIZ-&sig=KrDtzAosXfeVNjCXhVp4G4LzzLg&hl=de&ei=32FHS-nbKoaKnQOIcT1Ag&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=5&ved=0CBsQ6AEwBA#v=onepage&q=Synathroismos%2C%20Congeries&f=falsehttp://deutsch.lingo4u.de/schreibschule/stilmittel#quellen](http://books.google.at/books?id=AhHvwno4GJ4C&pg=PA23&lpg=PA23&dq=Synathroismos,+Congeries&source=bl&ots=AqQbeMCIZ-&sig=KrDtzAosXfeVNjCXhVp4G4LzzLg&hl=de&ei=32FHS-nbKoaKnQOIcT1Ag&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=5&ved=0CBsQ6AEwBA#v=onepage&q=Synathroismos%2C%20Congeries&f=falsehttp://deutsch.lingo4u.de/schreibschule/stilmittel#quellen) 10.01.2010

<http://www.buecher-wiki.de/index.php/BuecherWiki/Allegorie> 10.01.2010

[http://www.google.at/search?hl=pl&client=firefox-a&hs=OIQ&rls=org.mozilla%3Aen-US%3Aofficial&q=%E2%80%93+ka%C5%BCdy+rodzaj+argumentu+winien+by%C4%87+poprawny+logiczne%2C+by+przylega%C5%82+do+argumentu+psychologicznego+i&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs\\_rfai=](http://www.google.at/search?hl=pl&client=firefox-a&hs=OIQ&rls=org.mozilla%3Aen-US%3Aofficial&q=%E2%80%93+ka%C5%BCdy+rodzaj+argumentu+winien+by%C4%87+poprawny+logiczne%2C+by+przylega%C5%82+do+argumentu+psychologicznego+i&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=) 04.03.2010

<http://www.gottwein.de/Stilistik/Stil03.php> 04.01.2010

<http://de.wikipedia.org/wiki/Antithese> 10.01.1010

<http://de.wikipedia.org/wiki/Duzen> 02.01.2010

<http://de.wikipedia.org/wiki/Ich-Botschaft> 02.01.2010

[http://de.wikipedia.org/wiki/Klimax\\_%28Sprache%29](http://de.wikipedia.org/wiki/Klimax_%28Sprache%29) 10.01.2010

[http://de.wikipedia.org/wiki/Liste\\_rhetorischer\\_Figuren](http://de.wikipedia.org/wiki/Liste_rhetorischer_Figuren) 10.01.2010

<http://de.wikipedia.org/wiki/Litotes> 04.10.2010

<http://de.wikipedia.org/wiki/Periphrase> 10.01.2010

<http://de.wikipedia.org/wiki/Synekdоче> 10.01.2010

<http://www.die-lyrik.de/rhetorik2.htm> 10.01.2010

[http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe\\_2\\_-\\_Sprachliche\\_Strategien.pdf](http://www.isk.rwth-aachen.de/uploads/media/Gruppe_2_-_Sprachliche_Strategien.pdf)  
10.01.2010

<http://www.latein.at/index.php?id=44> 10.01.2010

[http://www.lehrer-zimmer.net/pdf/schuledeutsch/Sprache/rhetorische\\_mittel.pdf](http://www.lehrer-zimmer.net/pdf/schuledeutsch/Sprache/rhetorische_mittel.pdf) 10.01.2010

<http://www.lingualatina.de/poesis/stilmittel.htm> 02.10.2010

<http://www.metaphorik.de/aufsaeetze/ulucan.pdf> 10.01.2010

<http://www.openpr.de/pdf/291855/Rhetorische-Stilmittel.pdf> 10.01.2010

<http://pl.wikipedia.org/wiki/Retoryka> 04.03.2010

[www.psi.avx.pl/wyklady/src/retoryka.doc](http://www.psi.avx.pl/wyklady/src/retoryka.doc) 04.03.2010

<http://www.soft-skills.com/kommunikativekompetenz/rhetorischekompetenz/nuetzlichemetaphernundbilder/metaphern.php> 10.01.2010

<http://www.sowi.uni-kl.de/fssowila/forum/viewtopic.php?t=2276> 10.01.2010

[http://www.tu-ilmenau.de/fakmn/fileadmin/template/ifmk/Lehrunterlagen/FS\\_2/hoffmann\\_canis\\_palsbr\\_ker\\_walter\\_mai.pdf](http://www.tu-ilmenau.de/fakmn/fileadmin/template/ifmk/Lehrunterlagen/FS_2/hoffmann_canis_palsbr_ker_walter_mai.pdf) 10.01.2010

<http://www.uni-due.de/einladung/Vorlesungen/poetik/periphrase.htm> 10.01.2010

<http://www.unidue.de/einladung/Vorlesungen/poetik/rhetorifra.htm> 26.11.2009

<http://www.uni-protokolle.de/Lexikon/Periphrase.html> 10.01.2010

<http://www.uni-tuebingen.de/uni/nas/definition/rhetorik.htm#def> 20.11.2009

[http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/downloads/Sprache/rhetorik\\_AMueller2007.pdf](http://www.wissenschaft-online.de/astrowissen/downloads/Sprache/rhetorik_AMueller2007.pdf)  
10.01.2010

## **Curriculum Vitae**

Maria Owczarek

Geburtsdatum: 18.02.1986

Geburtsort: Swietochlowice, Polen

### **Akademische Laufbahn:**

01.10.2007 – 2010

Diplomstudium Slawistik (Polnisch) Universität Wien

01.10.2002 - 15.04.2005

Allgemeinbildende Oberschule in Bielsko-Biala, Polen

Matura mit gutem Erfolg

01.10.1999 - 21.06.2001

Gymnasium in Bystra, Polen