

Walther Kindt

## **Die Erforschung der Argumentation in Gesprächen im Rahmen der Linguistischen Rhetorik**

2016

Erscheint 2018 in: Ernest W.B. Hess-Lüttich (Hg.): Handbuch der Gesprächsrhetorik. Berlin: de Gruyter

### **Vorwort**

Das Thema „Argumentation“ wird generell in der Rhetorik bislang nur unzureichend behandelt. Das zeigt sich schon daran, dass in den gängigen Lehrbüchern eine hinreichende Darstellung der einschlägigen und seit längerer Zeit in der linguistischen Argumentationsforschung fokussierten topostheoretischen Grundlagen fehlt. Auch empirisch genügend fundierte Argumentationsanalysen von Reden und Gesprächen sind in der Rhetorikliteratur nicht zu finden. Ohnehin hat man die Untersuchung von Dialogen dort bisher vernachlässigt. Die Entwicklung einer empirischen Gesprächsrhetorik wurde dagegen durch Arbeiten in der Kommunikationslinguistik angeregt. Allerdings gehen auch sie noch nicht im Detail auf die Argumentation in den jeweils untersuchten Transkripten ein. Der vorliegende Beitrag soll die betreffenden Defizite aufzeigen und zugehörige Lücken schließen. Dazu wird an verschiedenen Gesprächsbeispielen demonstriert, wie man durch linguistisch und topostheoretisch vertiefte Argumentationsanalysen zu theoretisch und empirisch fundierten Ergebnissen gelangt. Außerdem sollen die zugrundeliegende Konzeption einer Linguistischen Rhetorik skizziert und einige Bezüge zur Theorie der Dialogspiele aus der Logik hergestellt werden.

### **1. Zielsetzung des Beitrags**

Argumentation ist eine nahezu allgegenwärtige verbale Aktivität. D.h. es gibt nur relativ wenige Texte (im mündliche Kommunikation umfassenden Sinne), in denen weder direkt noch indirekt argumentiert wird. Trotzdem lohnt es sich, besonders solche Textgattungen zu untersuchen, in denen das Argumentieren eine konstitutive Aufgabe bildet. Bei dialogischen Texten gehören dazu u.a. Streitgespräche, Verhandlungen und Verkaufsgespräche. Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, neben der Darstellung allgemeiner Eigenschaften von Argumentationen die Frage zu beantworten, welche Randbedingungen für das Argumentieren in Gesprächen gelten und wie sie sich auswirken. Mit dieser Frage haben sich die Wissenschaft-

ten, in denen Argumentationen erforscht werden, bisher nur wenig beschäftigt. Das ist insbesondere für die Rhetorik erstaunlich. Denn eigentlich wurden die Kunst des Steitgesprächs und die der Rede seit den Werken von Aristoteles als gleichermaßen wichtig eingestuft. Trotzdem dominieren bei den antiken Rhetorikern die Ausführungen über Redekunst und man findet dort nur einige Bemerkungen über Gespräche (vgl. Knappe 2009, 13-15). Auch heutige Lehrbücher der theoretischen Rhetorik vermitteln nach wie vor fast ausschließlich Wissen über Reden und vor allem über die Grundgattungen der Gerichts-, der Beratungs- sowie der Lob- oder Tadelrede. Das hat drei Gründe. Die Gegenwartsrhetorik ist noch stark traditionsverhaftet und Theorieentwicklungen aus Linguistik und Psychologie sind bisher nur ansatzweise aufgenommen worden. Zudem wird unterstellt, die Erkenntnisse über die Grundgattungen seien ausreichend, um sämtliche Aspekte mündlicher und schriftlicher Beredsamkeit zu erfassen; explizit behauptet das Ottmers (2007, 17). Schließlich versuchen z.B. Ueding & Steinbrink (2011, 265) die fehlende Analyse von Gesprächen damit zu rechtfertigen, dass eine gesonderte Behandlung dialogischer Argumentation nicht notwendig sei, weil die für Streitgespräche typische Handlung des Widerlegens von Aussagen „mit entsprechenden Mitteln wie die positive Beweisführung“ arbeiten. Dabei berufen sich die Autoren auf die Aussage von Cicero in „De oratore“ (2, 331): „weil sich weder Gegengründe widerlegen lassen, ohne daß man die eigenen bekräftigt, noch die eigenen bekräftigen, ohne daß man die gegnerischen widerlegt“. Es wird also auch zu klären sein, ob dieser Rechtfertigungsversuch trägt.

Erste Ansätze zur Entwicklung einer empirisch fundierten Gesprächsrhetorik wurden in der Linguistik formuliert und u.a. durch den Sammelband von Kallmeyer (1996) angeregt. Deshalb ist zu prüfen, welche Aussagen die betreffenden geschätsrhetorischen Arbeiten über dialogisches Argumentieren machen. Dabei zeigt sich, dass dort bisher keine genauen Argumentationsanalysen durchgeführt wurden und dass ihnen u.a. eine an Aristoteles (1980; im Weiteren zitiert als AR80) anschließende und mittlerweile in der Linguistik weiterentwickelte topos-theoretische Grundlage fehlt. Daher bedarf es einer weiter gefassten Rhetorik, um die allgemeinen und die speziellen Eigenschaften dialogischen Argumentierens zu erfassen; die entsprechende, alle Arten von Kommunikation betrachtende Konzeption wird hier Linguistische Rhetorik genannt, weil sie maßgeblich auf Theorien und Methoden der Linguistik aufbaut (vgl. etwa Kindt 2012, 2015, 2017b).

Die skizzierte Thematik wird nachfolgend in drei Schritten behandelt. In Abschnitt 2 sollen Arbeiten aus der Gesprächsrhetorik diskutiert und durch genauere Analysen u.a. der jeweiligen Argumentationen vertieft werden. In Abschnitt 3 folgt eine Darstellung wichtiger Grundlagen der Linguistischen Rhetorik. In Abschnitt 4 fassen wir schließlich die wichtigsten Ergebnisse über die geschätspezifische Realisierung von Argumentationen zusammen und ergänzen die Diskussion durch einige dialogologische Aspekte.

## 2. Eine Auswertung von Untersuchungen aus der Gesprächsrhetorik

Aus der klassischen Rhetorik kann man für die Gesprächsrhetorik u.a. das Ziel übernehmen, die in Dialogen verwendeten Überzeugungsmittel zu identifizieren und ihre Rolle für die Begründung, Anzweiflung oder Widerlegung von Aussagen zu bestimmen. Diese Mittel werden üblicherweise unterschieden nach den Mitteln zur Herstellung von Glaubwürdigkeit des Redners, zur Erzeugung von Zustimmung durch Emotionen und zur sachlogischen Argumentation (s. Ottmers 2007, 123). Statt des ersten Mittels muss man allgemeiner alle Techniken der sozialen Auf- und Abwertung untersuchen, die zu einer Einschätzung der am Gespräch beteiligten oder zitierten Personen führen. Außerdem gibt es unterschiedliche Auffassungen über das Verhältnis von sachlogischen und affektischen Mitteln (s. Ottmers 2007, 122). Hier wird aber davon ausgegangen, dass i.A. eine mehr oder weniger explizite Argumentation die zentrale Technik zur Herstellung von Überzeugungen bildet (s. auch Kallmeyer 1996, 8), während affektische und beziehungskonstitutive Mittel Argumentationen jeweils als relevante Einflussfaktoren überlagern. Somit geht es auch in der Gesprächsrhetorik um die Frage, von welchen Faktoren die Wirksamkeit von Argumentationen abhängt und welche Strategien verwendet werden, um die jeweiligen Ziele zu erreichen. In diesem Sinne sollen in den Abschnitten 2.1 und 2.2 einige Beiträge aus Kallmeyer (1996) und Knappe (2009) betrachtet werden, um durch eine linguistisch und topostheoretisch vertiefte Analyse der dort diskutierten Gespräche relevante Eigenschaften und Randbedingungen von Argumentationen in Gesprächen zu ermitteln.

### 2.1 Erste Schritte zu einer gesprächsrhetorischen Analyse

Die von Kallmeyer (1996) einleitend formulierte gesprächsrhetorische Konzeption fordert, dass jeweils die „faktische Kommunikationspraxis“ untersucht wird (S.11). Daher liegen dem Sammelband jeweils längere transkribierte Ausschnitte aus Gesprächen zugrunde. Nachfolgend wird exemplarisch auf die Beiträge von Kallmeyer & Schmitt und Keim eingegangen. Die im ersten Beitrag analysierten Ausschnitte stammen aus einer Fernseh-Talkshow zum Thema *Jedem seine Zigarette oder Raucher raus*. Relevant für unsere Analyse ist nur die Kontroverse zwischen dem Mitglied KR einer Nichtraucher-Initiative und dem vom Gesprächsleiter FU als Professor vorgestellten Autor TR einer Studie über Rauchen. Im ersten Teil des Gesprächs stellt sich KR als „Sachwalter der Wahrheit“ dar und diskreditiert seine Gegner als moralisch zweifelhaft Handelnde (Kallmeyer/Schmitt, 40); Ersteres deutet auf eine Anwendung des qualitativen, kompetenzbasierten Autoritätstopos (AR80, 159-50) hin. Zudem erkämpft KR sich häufig durch Unterbrechung von Äußerungen anderer Beteiligten das Rederecht. TR schaltet sich zunächst nicht in die Diskussion ein und erreicht dadurch, dass ihm FU später ein

längeres Rederecht zubilligt. TR nutzt es, um sich als wissenschaftliche Autorität darzustellen und die bisherige Debatte als Stammtischgespräch abzuwerten. Eine erste Konfrontation zwischen TR und KR entsteht, als TR äußert, man müsse die Entscheidung von Erwachsenen zu rauchen respektieren (S. 41). TR hat aber keine Gelegenheit, diese These zu begründen, weil KR ihn mehrfach mit dem Einwand unterbricht, dass schon Jugendliche anfangen zu rauchen. Auf dieses ihm bekannte Problem werde er – so kündigt TR daraufhin an – noch eingehen, weil er sich intensiv mit ihm beschäftige; also impliziert er mithilfe von Autoritäts- und Relevanztopos (s. Kindt 1994, 472ff.), dass er wichtige Informationen hierzu habe. Die nächste Kontroverse entwickelt sich, als KR über eine von ihm in seiner Schule durchgeführte Befragung berichtet (S. 42). TR zweifelt jedoch aufgrund seiner Autorität an, dass KRs Erhebung wissenschaftlichen Maßstäben entspricht; indirekt stuft er damit KRs Ergebnisse als irrelevant für ihre Diskussion ein. Als Gegenbeispiel nennt er eine eigene, als interessant und somit als relevant bewertete Repräsentativumfrage, die in zwölf Ländern der EG durchgeführt wurde. Bevor TR Resultate seiner Studie nennt, veranstaltet er ein Ratespiel. Er fragt seine Gesprächspartner nämlich *Und was schätzen Sie wieviel Prozent der Raucher gesagt haben dass sie gerne mit dem Rauchen aufhören wollen?* Ein Teilnehmer vermutet 20%, ein anderer 80% und KR 50%. Tatsächlich hatte die EG-Studie 9% ergeben. Diesen Ausgang des Ratespiels werten Kallmeyer & Schmitt (S. 42f.) als „eindrucksvollen Erfolg“ von TR, weil TR die Schätzungen seiner Gesprächspartner widerlegen konnte und weil sich danach KR für eine Weile passiv verhält. Die genaue argumentative Strategie des Spiels erkennen die beiden Autoren aber nicht; TR will nämlich vermutlich durch einen Schluss mit dem Induktionstopos (AR80, 149) nachweisen, dass informelle Befragungen oft zu inkorrekten Ergebnissen führen.

Im weiteren Gesprächsverlauf geht TR wie angekündigt auf sein Engagement gegen das Rauchen von Jugendlichen ein und er spricht sich aufgrund dieser Erfahrungen, also mit dem Autoritätstopos, für eine nicht mit Verboten argumentierende Aufklärung aus (S. 43). Danach beginnt der von Kallmeyer/Schmitt im Detail analysierte Ausschnitt der Talkshow (S. 109ff., Z.1941-2146). Für ihn weisen die Autoren ihre Haupthypothese nach, dass KR und TR in starkem Maße forcierende Strategien anwenden, bei denen ein Teilnehmer den Verhaltensspielraum von Partnern einschränkt und den eigenen erweitert. In diesem Sinne hatten sie schon die häufigen Unterbrechungen von KR als forcierend eingestuft (S. 40). Sie sagen aber nicht, ob sich KR so Vorteile für seine Argumentation verschafft. Nur dann ließe sich KRs Verhalten als rhetorisch bedeutsam einstufen. Andere mehrfach zu unterbrechen, ist ohnehin riskant, weil man dann evtl. als inkooperativ eingestuft wird; und das kann sich negativ auf die Bewertung der eigenen Argumentation auswirken. Generell sollte man Kontrahenten durch sein Gesprächsverhalten keinen Anlass zu persönlichen Angriffen geben. Einen solchen Angriff startet TR z.B. ab Z. 1941 mithilfe der alltagslogisch wichtigen Schlussregel des

Konsequenztopos (AR80, 151-52). Dabei knüpft er an seine von KR unterbrochene Aussage an, man müsse Rauchern mit Respekt begegnen. TR wirft KR zuerst indirekt vor, durch sein unangemessenes Verhalten zu verhindern, dass Menschen das Rauchen aufgeben. Dann konkretisiert er diesen Vorwurf mit der Unterstellung, dass KR durch die Art, wie er das Thema „Rauchen“ in der Schule behandle, Jugendliche vermutlich eher dazu bringe, mit dem Rauchen anzufangen als sie davon abzuhalten. KR kann sich danach aussuchen, ob er auf TRs allgemeinen oder auf den konkreten Vorwurf eingeht. TRs Unterstellung lässt sich leichter zurückweisen und KR bietet TR an, sich bei einem Unterrichtsbesuch über KRs Umgang mit dem Thema „Rauchen“ zu informieren (Z. 1960f.); impliziert ist, dass sich dann die Inkorrektheit von TRs Unterstellung herausstellt. Zudem moniert KR mithilfe des Relevanztopos in der spezifischen Formulierung *es geht (nicht) um*, dass TR mit seinen Aussagen dazu, wie man Menschen vom Rauchen abhalten kann, das Thema der Talk-Show verfehle, weil es in ihr nur um den Nichtraucherschutz gehe. Diese Kritik ermöglicht es KR anschließend, seine Position zur Notwendigkeit eines solchen Schutzes darzustellen (Z. 1977f.).

Eine genauere Analyse von KRs Positionsdarstellung bringt drei Resultate. Erstens wendet KR neben dem Konsequenztopos mit dem Analogietopos (AR80, 152) einen weiteren wichtigen Schlusstopos an, um die Belästigung durch Passivrauchen als relevantes Problem nachzuweisen; u.a. vergleicht er dabei die Belästigung durch Zigarettenrauch mit der durch den Gestank auf einer Toilette. Zweitens initiiert KR damit eine Problemlösungssequenz, die gesprächsstrukturell mit einer gemeinsamen Maßnahmendiskussion fortgesetzt werden könnte. Drittens ist zu klären, warum es dazu nicht kommt. Dafür muss man den Bezug der nachfolgenden Kontroverse zu KRs Problemdarstellung ermitteln. TR geht nämlich nicht direkt auf sie ein, sondern inszeniert erneut ein Ratespiel (Z. 1992f.). Er sagt, auch zum Thema „Belästigung“ gebe es ein relevantes Ergebnis aus seiner EG-Studie, und dann stellt er KR die Frage *Was meinen Sie wieviel Prozent der bundesrepublikanischen Bevölkerung sich durch Passivrauchen belästigt fühlen?* KR vermutet zu Recht, dass TR ein ähnliches Ziel wie mit dem ersten Spiel verfolgt und dass die (später mit 22% angegebene) Prozentzahl niedrig ausfällt. So will TR indirekt KRs Position, dass Passivrauchen ein relevantes Problem darstellt, widersprechen und die Notwendigkeit von Maßnahmen zum Nichtraucherschutz bestreiten. Deshalb beantwortet KR die Frage von TR nicht. Vielmehr argumentiert er mit einer Spezialform des qualitativen Autoritätstopos, nämlich unter Berufung auf frühere Aussagen von TR über mögliche Probleme von Umfragen, er könne nichts zu einer Studie sagen, über deren Zustandekommen er nichts wisse. Daher wolle er als ein anderes Beispiel eine ihm bekannte Umfrage nennen, nach der sich 78,5% der befragten Nichtraucher durch Tabakqualm belästigt fühlen (Z. 1997f.); hier widerspricht KR also mithilfe des Autoritätstopos indirekt der impliziten Irrelevanzthese von TR. Danach nutzt KR sein Rederecht und wehrt sich nachträglich gegen TRs Kritik an seiner Schülerbefragung, weil dort keine die Er-

gebnisse beeinflussende Aussagen gemacht worden seien (Z. 2023f.). TR weist diese Verteidigung mit dem Autoritätstopos zurück, anders als KR verstehe er beruflich bedingt etwas von empirischer Sozialforschung (Z. 2046f.). Daraufhin will KR als Gegenautorität einen Vertreter des Bundesgesundheitsamts (Z. 2053) zitieren. TR unterbricht ihn aber, fordert ihn noch dreimal vergeblich auf, seine Frage zu beantworten (Z. 2054f., 2059, 2061) und schreibt KR schließlich wegen dessen Antwortverweigerung eine geringe soziale Kompetenz zu (2071f.).

Das zweite Ratespiel mit seinen insistierenden Nachfragen ist das deutlichste Beispiel für den Einsatz einer forcierenden Strategie durch TR. Zwar scheitert der Versuch, KR zu einer Antwort zu zwingen, die für TRs Argumentation günstig gewesen wäre; aber das ermöglicht TR eine erneute Diskreditierung von KR. Zugleich schadet TRs Verhalten aber seinem eigenen Image, wie die Äußerung eines anderen Talkshowgastes zeigt, der TR vorwirft, er sei auch nicht anders als KR und spiele nur den Wolf im Schafspelz (Z. 2079f.).

Insgesamt gesehen ergibt sich, dass in der Talkshow i.W. dieselben Mittel der Argumentation sowie der Selbst- und Fremdbewertung angewendet werden wie in Reden. Besonders fällt aber KR und TRs häufiger Gebrauch des Autoritätstopos zur Durchsetzung ihrer jeweiligen Position auf. Dialogspezifisch ist dagegen das Bemühen, dem beschränkten und unzusammenhängenden Rederecht durch diskontinuierliche Selbstanknüpfungen (vgl. Kindt 1985), durch Unterbrechungen und durch Relevanzmarkierung eigener Argumente entgegenzuwirken. Zugleich muss man angesichts des begrenzten Rederechts darauf achten, nur Aussagen mit einem hohen Geltungs- und Relevanzgrad zu machen, weil Kontrahenten sonst evtl. gezielt argumentative Schwachstellen angreifen. Überhaupt besteht ein Charakteristikum von Gesprächen darin, dass die Beteiligten unmittelbar auf Äußerungen ihrer Partner eingehen können und dass sie teilweise aufgrund sog. Zugzwänge auch dazu aufgefordert sind. Somit lassen sich z.B. inkorrekt eingesetzte Mittel, also etwa unberechtigte Vorwürfe, sofort zurückweisen; man kann aber auch dazu verpflichtet werden, Fragen zu beantworten und Behauptungen zu begründen. Die besondere Chance von Gesprächen, unterschiedliche Perspektiven und Positionen miteinander zu verbinden und so zu einem Konsens zu gelangen, wird in der Talkshow aber wegen der dominanten Konfrontation zwischen TR und KR nicht genutzt.

Die Frage, welche Rolle Perspektiven für Argumentationen spielen, versucht Keim in ihrem Beitrag zu beantworten. Dazu unterscheidet sie mehrere Verfahren der Perspektivenabschottung, die sie an Beispielen erläutert, bevor sie ein längeres Transkript (S. 265ff.) untersucht. Allerdings muss man den Perspektivenbegriff noch präzisieren. Zudem handelt es sich bei einigen Verfahren nicht um Abschottungen i.e.S. und die anderen lassen sich in zwei Fälle unterteilen. Man kann eine Behauptung entweder dadurch abschotten, dass man Aufforderungen zur Begründung, Anzweiflungen oder sogar Gegenargumente ignoriert. Oder man begründet sie nur durch eine ebenfalls problematische Aussage. Um die Beziehung

zwischen Perspektiven und Abschottung zu klären, gehen wir auf das Verfahren der tendenziösen Deutung von Sachverhalten (S. 202ff.) ein. Das zugehörige Beispiel bildet den Beginn von Keims Transkript (Z. 1f.) und dort diskutieren einige Frauen über ein Flugblatt, das in ihrem Stadtteil Filsbach von Mannheim verteilt wurde. Filsbach hat einen hohen Ausländeranteil, wobei Türken die stärkste Gruppe bilden. Das Flugblatt ist in einer Art Ausländerdeutsch formuliert, es enthält eine Drohung gegenüber der deutschen Bevölkerung und ist mit *Türkenheim 63190* unterschrieben. Die Frauen reagieren unterschiedlich auf das Flugblatt. Eine zeigt sich belustigt. Eine andere betont, man könne nicht wissen, von wem das Flugblatt stammt. Davon unbeeindruckt unterstellen die beiden Frauen MA und MÜ aufgrund der Absenderangabe, dass es sich bei den Urhebern um Türken handeln müsse. Diese Deutung führt Keim auf MAs und MÜs ausländerfeindliche Perspektive und das Stereotyp *Türken bedrohen Deutsche* zurück (S. 206); genauer handelt es sich um eine Schlussfolgerung aus dem Stereotyp mit dem logisch problematischen Topos der Abduktion (AR80, 153). Insofern liegt es nahe, Perspektiven als Mengen von Glaubenssätzen zu definieren, die bestimmten sozialen Rollen oder Themen zugeordnet sind und aus denen sich als Folgerungen bestimmte Positionen ergeben. Bei solchen Glaubenssätzen und Positionen werden zwecks Abschottung entgegenstehende Sachverhalte häufig ignoriert, für irrelevant erklärt oder umgedeutet. Im Beispiel blenden MA und MÜ aus, dass es keine nummerierten Wohnheime für Türken gibt und dass die Absenderangabe daher ohnehin fiktiv sein muss. Ein manifestes Abschottungsindiz ist außerdem, dass MA die von zwei anderen Frauen geäußerten Zweifel an MAs und MÜs Deutung (Z. 23f.) ignoriert. Vielmehr nimmt MA die weitergehende Unterstellung, dass im Flugblatt Deutsche von Türken bedroht werden, zum Anlass, eine implizit den Konsequenztopos anwendende *Türken raus*-Parole zu formulieren (Z. 35f.) Genau genommen wird in diesem Beispiel aber nicht direkt MAs Perspektive abgeschottet, sondern die daraus abgeleitete Deutung.

Auf Keims Transkript vom Gespräch der Filsbacher Frauen (S. 230-62) kann hier nur partiell eingegangen werden. Es lassen sich aber einige gesprächsspezifische Ergebnisse zu Argumentation und Gesprächsstruktur skizzieren. Anders als im Talkshow-Beispiel ist in diesem Gespräch keine strittige Frage vorgegeben. Allerdings sollte auf Wunsch eines als Gast anwesenden Fernsehregisseurs über Probleme mit Ausländern in Filsbach geredet werden. Somit war eine informelle Problemdiskussion erwartbar. Dem entspricht schon, dass MA das Flugblatt als reale Drohung und somit als ein Problembeispiel deutet, das die Berechtigung der Maßnahme *Türken raus* stützt. Anschließend setzt Frau KU die Problemdarstellung mit einem Bericht über das unangemessene Verhalten eines jugoslawischen Nachbarn (Z. 38f.) fort. Danach beginnt eine Phase der Diskussion von Problemursachen und zwar mit einer Äußerung A von Frau HN, in der sie die (angebliche) Drohung im Flugblatt damit erklärt, dass Türken in Deutschland schlecht behandelt würden und sich deshalb rächen wollten (Z. 91f.). Frau SU widerspricht

A indirekt durch Anwendung des mit einem fiktiven Vergleich argumentierenden Analogietopos, indem sie sinngemäß formuliert  $W_1$  *Gehn Sie mal als Deutsche in der Türkei zum Sozialamt und nehmen anderen die Wohnung weg* (Z. 102-105). Aus  $W_1$  soll HN folgern, dass sie dann in der Türkei genauso behandelt würde und dass deshalb die Behandlung von Türken in Deutschland nachvollziehbar oder sogar berechtigt ist. Mit A und  $W_1$  wird eine bis zum Ende des Transkripts andauernde Kontroverse zunächst zwischen HN und SU eröffnet. Später kommt es zu bestimmten Koalitionsbildungen. SU wird vereinzelt u.a. von MA und KU unterstützt und die ausländerfreundlich eingestellte Frau GO kommt HN zu Hilfe (ab Z. 143). Ab Z. 301 opponiert sogar KU gegen SU.

Anders als im Talkshow-Beispiel sind die jeweiligen Redebeiträge relativ kurz und reagieren zumeist unmittelbar aufeinander. So weist HN  $W_1$  sofort mit einem den Unterschiedstopos (s. Kindt 1992, 196) anwendenden Argument  $W_2$  zurück: Es liege keine Vergleichbarkeit vor, weil die Türken politisch gewollt als Gastarbeiter nach Deutschland geholt wurden; implizit sagt HN damit, dass man die Türken nicht für die entstandenen Probleme und ihre Lösung allein verantwortlich machen kann. SU widerspricht  $W_2$  aber mit dem Argument, dass Türken auch ihre Familien nachkommen ließen. Daraufhin wiederholt HN  $W_2$  und verwendet dabei typischerweise die Partikel *doch*. Anschließend setzt SU die Ursachendiskussion mit dem Vorwurf fort, in Deutschland sei im Unterschied zu anderen Ländern nicht genügend getan worden, um den Zustrom an Ausländern zu begrenzen (Z. 111f.). Auch hierüber streiten HN und GO eine Zeit lang ergebnislos mit SU, obwohl GO SU eine inkonsistente Argumentation nachweisen kann (Z. 143f.). Danach kehrt SU zur Problemdarstellung zurück, indem sie sich zunächst aufgrund ihrer langjährigen negativen Erfahrungen mit türkischen Nachbarn als Autorität darstellt und ankündigt, relevante Aussagen dazu machen zu können (Z. 172f.). Der einzige längere Redebeitrag in der Kontroverse kommt deshalb dadurch zustande, dass SU aufgefordert wird, die betreffenden Erlebnisse genauer zu schildern (Z. 183-202). Argumentationstheoretisch besonders interessant ist der kurze Disput nach dieser Schilderung. GO und HN wenden nämlich ein, dass es auch Deutsche gibt, die sich genauso unangemessen verhalten (Z. 206f.). Dem stimmt SU zwar zu (Z. 218f.), sie schränkt ihr Zugeständnis aber mit der Aussage ein, bei Deutschen komme ein solches Verhalten nur selten vor. Mit dem Einwand von HN und GO wird indirekt die Zulässigkeit einer induktiven Generalisierung der negativen Erfahrungen mit SUs Nachbarn auf alle Türken bestritten, weil man bei Deutschen eine solche Generalisierung korrekterweise auch nicht vornimmt. Dieser Argumentation widersetzt sich SU aber dadurch, dass sie das betreffende Verhalten bei Deutschen als seltenen Ausnahmefall einstuft. Hier wendet SU ein von Keim nicht erwähntes Abschottungsverfahren an: Einzelbelege für ein Vorurteil werden als Normalfall gewertet, Gegenbeispiele aber als Ausnahmen.



Schließlich fällt auf, dass SU mehrfach für sie erfolglose Teilkontroversen abbricht und dann dazu inkohärente neue Positionen formuliert. Das gilt auch für die Passage, in der GO auf das häufig schlechte Benehmen von Deutschen bei Urlauben im Ausland hinweist (Z. 260f.). Daraufhin fordert SU nämlich, Deutsche sollten ohnehin wegen der wirtschaftlich schlechten Lage ihr Geld in Deutschland lassen, statt Urlaub im Ausland zu machen (Z. 291f.). Diese Forderung bringt sogar KU gegen SU auf und KU weist die Forderung wiederholt mit dem Argument zurück, sie fahre dorthin, wo es schön ist. Darin wird sie auch von GO und HN unterstützt (Z. 301f.). Überhaupt bestimmt das Thema „Urlaub im Ausland und Einstellung zu dessen Einwohnern“ das Gespräch im restlichen Teil des Transkripts. Dabei macht SU noch ein gewisses Zugeständnis an ihre Kontrahentinnen. HN wirft ihr nämlich indirekt vor, aus Ausländerhass Auslandsurlaube abzulehnen (Z. 321f.); diese Motivunterstellung weist SU aber zurück. Später grenzt sich SU auch explizit gegen Ausländerhass ab, indem sie imagewahrend sagt: Wenn sich jemand anständig benehme, dann hasse sie ihn auch nicht (Z. 393f.).

## 2.2 Ergänzende Resultate

Einige der Beiträge in Knappe (2009) beschäftigen sich nicht mit Gesprächen und deshalb wird hier nicht auf sie eingegangen. Bei den anderen kann sich die Betrachtung darauf beschränken, Ergebnisse darzustellen, die über die Resultate des vorigen Abschnitts hinausgehen.

Der Beitrag von Brinker zeigt an einem Beispiel (S. 101f.): Auch in Beratungsgesprächen sind Argumentationen dadurch bedingt, dass ein Problem vorliegt; die Vor- und Nachteile möglicher Lösungen werden aber gemeinsam geprüft; ggf. entscheidet man sich durch Abwägung mit dem Konsequenztopos für eine Lösung. Im Beispiel präferiert der Berater zwar eine bestimmte Lösung und versucht sie kurzzeitig in einer Kontroverse durchzusetzen; schließlich macht er aber aufgrund des Widerstands der Ratsuchenden einen Kompromissvorschlag.

Der Beitrag von Knoblauch beschäftigt sich mit der Struktur von Kontroversen, die durch eine Behauptung B und einen Widerspruch W zu B ausgelöst werden. Aufgrund des mit B und W verbundenen Zugzwangs folgt i.Allg. eine sog. Expansion E. E muss aber kein Argument A bilden, wie Knoblauch behauptet (S. 154). Mit E kann man auch W widersprechen und auf der Geltung von B insistieren; das zeigt sein Beispiel einer Faktenklärung auf S. 157-58. Trotzdem stellen Tripel der Form B-W-A eine Grundstruktur von Pro-Contra-Diskussionen über strittige Fragen dar. Diese Struktur kann aber variiert und erweitert werden. Z.B. widerspricht SU in der Kontroverse mit HN im Transkript von Keim zu Beginn nicht der gesamten ersten Äußerung von HN, sondern einer Teilaussage B in ihr; überdies ist SUs Reaktion schon ein mit einem Argument A belegter Widerspruch W+A. Dagegen beginnt Knoblauchs Beispiel mit einer begründeten Behauptung

$B_1+A_1$  und hat insgesamt i.W. die Struktur  $B_1+A_1 - W_1 - W_2 - A_2 - W_3$ ; dabei bildet  $W_2$  einen Widerspruch zu  $W_1$ ,  $A_2$  ist ein Argument für  $W_1$  und  $W_3$  widerspricht  $A_2$ . Zudem gibt es spezielle sprachliche Realisierungen für die Handlung des Widersprechens, die man kennen muss, wenn man sie und ihren Bezugspunkt identifizieren möchte. Knoblauchs Hinweise dazu sollen an seinem Beispiel erläutert und systematisch ergänzt werden. Die dortige Kontroverse in einer Familie beginnt sinngemäß mit der zweiteiligen Äußerung  $B_1+A_1$  des Sohns Richard RI: *Was hat der Gienger schon an Geld? Der macht jetzt Kampfrichter*. Auch für Behauptungen und Argumente ist es wichtig, zugehörige Identifizierungskriterien zu kennen.  $B_1$  ist zwar syntaktisch als Frage gestellt, aber als Behauptung (*Der Turner*) *Gienger hat nicht viel Geld* gemeint; das machen die Verwendung von *schon* und der Aussagesatzstatus von  $A_1$  deutlich. Außerdem lässt sich zu  $A_1$  die den Beteiligten bekannte und z.B. mit generischem Plural formulierbare Gesetzmäßigkeit *Kampfrichter verdienen nur wenig Geld* hinzufügen; also ergibt sich die Folgerung *Gienger verdient nur wenig Geld* und  $A_1$  ist dann ein Argument für  $B_1$ . Die Äußerung  $W_1$  des Vaters VA lautet *Oh der hat sei Schäfle scho im Trockene* und sie lässt sich etwa mit *Der hat so viel Geld, dass er ein angenehmes Leben führen kann* paraphrasieren.  $W_1$  ist aus drei Gründen als Widerspruch zu  $B_1$  einzustufen: Wegen der Anapher *der* wird auch in  $W_1$  über Gienger gesprochen; Behauptung und Widerspruch verwenden häufig eine parallele syntaktische Struktur und das gilt hier für *X hat*; schließlich machen  $B_1$  und  $W_1$  semantisch inkompatible Aussagen über Gienger. In der dritten Äußerung  $W_2$  von RI *Nö aber net so wie andere* belegt die Negation, dass ein Widerspruch vorliegt. Außerdem setzt  $W_2$  den Satz von  $W_1$  fort und bildet eine satzinterne auf  $W_1$  bezogene Sachverhaltskorrektur. Zugleich ist  $W_2$  präziser formuliert als  $B_1$ , weil die finanzielle Situation von Gienger in Relation zu anderen, aber nicht genannten Personen gesetzt und als schlechter eingestuft wird. Die anschließende abgebrochene Äußerung  $A_2$  von VA *Hör mal her die Werbungsverträge; wenn der Eberhard Gienger auf einem Artikel drauf steht* lässt sich etwa mit *dann bekommt er dafür viel Geld* fortsetzen und bildet ein Argument für  $W_1$ . Aus  $A_2$  kann man nämlich mithilfe des Additionsgesetzes folgendermaßen auf  $W_1$  schließen: Wenn Gienger zwar als Kampfrichter nur wenig Geld verdient, aber häufig größere Einnahmen aus Werbeverträgen hat, dann wird er entgegen  $B_1$  insgesamt doch viel Geld besitzen.  $A_2$  wird jedoch von der Mutter MU mit der Äußerung  $W_3$  *Des scho; aber lang net so wie jetzt zum Beispiel Tennis mit dem Boris* widersprochen. Im ersten Teil von  $W_3$  stimmt MU einer Teilaussage  $A^*$  in  $A_2$  und der resultierenden Folgerung zu; das ist die Aussage, dass Gienger Werbeverträge hat und dafür Geld erhält. Somit muss man anders als in Knoblauchs Analyse auch Zustimmungen und partielle Zugeständnisse in Kontroversen berücksichtigen; das hat schon das Transkript von Keim gezeigt. Die Verwendung der *aber*-Konstruktion in  $W_3$  bedeutet (vgl. Kindt 1994, 473ff.), dass  $A^*$  nicht ausreicht, um  $W_1$  zu inferieren, und mit dem zweiten Teil von  $W_3$  widerspricht die MU der Aussage, dass es große Geldbeträ-

ge sind, die Gienger für seine Werbeverträge erhält. Damit stützt sie  $W_2$ . Dabei macht sie den Bezug auf  $W_2$  durch die parallele Struktur *net so wie* deutlich; zugleich verschärft und präzisiert sie  $W_2$  dadurch, dass sie den Einkommensunterschied zu gut bezahlten Sportlern mit *lang net so (viel)* beschreibt und als Beleg den Tennisspieler Boris Becker nennt.

Interessant ist schließlich Knoblauchs Beobachtung, dass man durch Anwendung von Rederechtsregeln versuchen kann, an Gesprächsstellen, an denen ein Argument für die eigene Behauptung B erwartbar ist, einen Kontrahenten zur Begründung seiner Position zu veranlassen. Z.B. lässt sich durch eine Pause oder durch eine insistierende Wiederholung von B das Rederecht abgeben. Wenn beide Kontrahenten die zweite Technik mehrfach hintereinander anwenden, dann entstehen Ketten von aufeinander folgenden Widersprüchen, die keinen argumentativen Fortschritt bringen und deshalb i.Allg. begrenzt werden.

Schwitalla untersucht in seinem Beitrag Gespräche, in denen die Beteiligten versuchen, bestimmte Interessen durchzusetzen. Er räumt ein, dass sich erst mit einer logischen Analyse nachweisen lässt, wie die jeweiligen Ziele erreicht werden (S. 195). Eine solche Analyse wollen wir an seinem Beispiel auf S. 182-83 durchführen. Darin geht es um einen Streit zwischen dem 12-jährigen Mädchen Stella ST und einer pädagogischen Hilfskraft PH in einem Kinderheim. Das Gespräch beginnt mit der Forderung F von ST, PH möge ihr das sog. Essensgeld geben. PH weist F mit dem Argument A zurück, dass sie kein Geld habe. Nachfolgend bekräftigt ST dreimal F und PH wiederholt jedesmal und zunehmend verärgert A. Insofern scheint hier keine Kontroverse über eine strittige Frage mit einer Widerspruchskette vorzuliegen. Denn weder zweifelt PH den Wunsch von ST an, noch widerspricht ST A. Genauer betrachtet ist aber die implizit bleibende Aussage B strittig, dass PH ST nicht zu dem gewünschten Geld verhelfen kann. A ist nämlich ein zum Topos der Durchführbarkeit von Handlungen (s. Kindt, 2017b) gehöriges Argument, aus dem PH B mit Hilfe der Gesetzmäßigkeit z.B. in der *wer-der-Form* *Wer über kein Geld verfügt, der kann auch keines verteilen* folgert. Mit der zweimaligen Aussage *Pech gehabt* (Z. 6, 20) bedauert PH zwar das Problem von ST, kein Essensgeld zu haben, stuft es aber als wenig relevant ein. ST bewertet das Problem dagegen als gravierend und ihre insistierenden Äußerungen sind im Gegensatz zu Schwitalas Analyse keine Wiederholungen, sondern Verstärkungen von F. Insbesondere bildet das Argument A\* *Ich krieg immer Essensgeld* (Z. 11) eine normative Gesetzmäßigkeit, aus der sich die Verpflichtung von PH als der zuständigen Aufsichtsperson ergibt zu prüfen, ob es eine Problemlösung gibt und somit die Negation von B gilt. Im Gespräch zwischen ST und PH liegt also eine Widerspruchskette vor, aus der sich PH und ST nur dadurch befreien können, dass sie versuchen, eine Problemlösung zu finden. Es spricht für die rhetorische Kompetenz von ST, dass sie erkennt, dass sie die Initiative ergreifen und PH dazu motivieren muss, das Essensgeld auf eine andere Art zu beschaffen. Deshalb macht sie zwei Lösungsvorschläge (Z. 25-30). Nur der zweite, PH solle

ST Geld aus der Telefonkasse leihen, lässt sich realisieren. Für ST hätte er aber die negative Konsequenz, dass die drei Mark in der Kasse nicht ausreichen. Deshalb schlägt PH ihrerseits vor, ST solle sich das Geld von der Erzieherin einer anderen Gruppe leihen. Diesen Vorschlag akzeptiert ST (vgl. S. 192).

Ausgangspunkt des Beitrags von Hoppmann ist der Umstand, dass man in Gesprächen weniger Möglichkeiten zum Einsatz rhetorischer Mittel hat als in Reden und dass man sich deshalb weitgehend auf Äußerungen beschränken sollte, die besonders überzeugend wirken (S. 219). Speziell in Kontroversen setze ein effizientes Vorgehen voraus, dass der jeweilige Dissens analysiert wird (S. 220). Hoppmann schlägt vor, für eine Dissensanalyse je nach Gattung auf die antike Stasislehre oder die neuzeitliche stock issues-Lehre zurückzugreifen (S. 220f.). Der erste Ansatz benennt Kategorien für eine Beurteilung vergangener Handlungen und der zweite Kategorien für noch durchzuführende Handlungen. Für beide Fälle gibt Hoppmann jeweils exemplarisch zugehörige Streitpunkte in Kontroversen zwischen Geschäftspartnern an (S. 227f.). Topostheoretisch handelt es sich bei den betreffenden Kategorien um Aspekttopoi, mit denen man je nach Problemlage geeignete Argumente formulieren kann. Die Kategorien müssen aber noch ergänzt und systematisiert werden. So hängen vier Kategorien der stock issues-Lehre ohnehin mit den Anwendungsbedingungen des Konsequenztopos zusammen. Das gilt z.B. für die Problemsignifikanz, die einen Spezialfall des Relevanztopos bildet und bei der es wie im Dialog zwischen ST und PH darum geht, ob das vorliegende Problem so gravierend ist, dass es durch eine geeignete Maßnahme gelöst werden sollte. Um das zu entscheiden, muss man die Konsequenzen eines Nichthandelns mit denen möglicher Maßnahmen vergleichen. Außerdem lassen sich auch bei vergangenen Handlungen einige der stock issues-Kategorien anwenden. Z.B. kann man auch rückwirkend darüber streiten, ob das damalige Problem ein Tätigwerden rechtfertigte und ob das Kosten-Nutzen-Verhältnis der durchgeführten Maßnahme angemessen war. Schließlich fehlt im stock issues-Ansatz u.a. die Kategorie der Zuständigkeit für eine Problemlösung. Z.B. hätte sich PH im Dialog mit ST ihre Verärgerung ersparen können, wenn ihr die Mitverantwortung für eine Lösungssuche klar geworden wäre.

Im Beitrag von Becker wird ein Partnerwerbungsgespräch aus dem von Knappe/Becker/Guhr (S. 233ff.) dargestellten Courtship-Projekt analysiert. In ihm soll der Student M die Studentin F bei ihrem Erstkontakt davon überzeugen, dass es sich lohnt, ein weiteres Treffen mit ihm zu vereinbaren und ihm ihre Telefonnummer zu geben. Somit muss sie zwei Entscheidungen fällen. Als Argumente erhält sie von ihm einige Informationen über seine Person. Außerdem erschließt sie aus seinem kommunikativen Verhalten indirekt weitere Eigenschaften; dabei war experimentell vorgegeben, dass sie M attraktiv findet (S. 267). Eine Begründung für den späteren Vorschlag (S. 280, 073), sich zu einer gemeinsamen Unternehmung zu treffen, gibt M nicht. F muss also aus ihren Annahmen über M auf die für sie zu erwartenden Vor- und Nachteile eines Treffens schließen und sich dann durch

eine Abwägung mit dem Konsequenztopos dafür oder dagegen entscheiden. Die Äußerung 074 zeigt, dass ihre Entscheidung positiv ausfällt. Auch ihre Telefonnummer gibt sie heraus (S. 282, 083f.). Neben F's beiden Entscheidungen, die durch weiträumig verteilte Informationen über M begründet sind, kommen auch einige lokal angelegte Argumentationen vor. In Gesprächen können Begründungen und Erklärungen erfragt werden. Diese beiden Handlungen muss man aber voneinander unterscheiden. Z.B. stellt M zu Beginn des Gesprächs zwei Erklärungsfragen. Bei der ersten EF<sub>1</sub>: *Warum sitzt eine so attraktive Frau wie Du an einem solchen Nachmittag alleine im Café?* (S. 266, 003) verwendet M typischerweise das Pronomen *warum*. Daher bildet Fs Antwort (S. 266, 004) *Es ist doch so schön hier draußen. Da muss man einfach ein wenig die frische Luft genießen* eine zweiteilige Erklärung und keine Begründung, wie Becker meint; denn es ist unstrittig, dass F im Café sitzt. Einer Beantwortung von Begründungsfragen kann man sich nur schwer entziehen. F hätte sich aber z.B. mit *Das geht Dich nichts an* weigern können, auf EF<sub>1</sub> zu antworten. Die zweite Frage, mit der M erfahren möchte, warum F alleine Café ist (S. 267, 005), weist F dagegen zurück mit *Du läufst doch auch alleine durch die Gegend. Oder ist das ein Privileg für Männer?* (S. 267, 006 / S.268, 007). Der erste Satz bedeutet: M werde auch nicht gefragt, warum er etwas alleine unternehme; also ergebe sich per analogiam, dass auch bei ihr eine solche Frage unangemessen sei. Zugleich sichert F diese Folgerung gegen das Argument des Unterschiedstopos durch die rhetorische und von M verneinte Frage ab, ob Männer und Frauen diesbezüglich unterschiedliche Rechte hätten. Charakteristisch für Partnerwerbungen ist schließlich die Rolle lokaler Folgerungen. F und M müssen nämlich darauf achten, dass sie gewisse Sachverhalte nicht explizit formulieren, sondern inferieren lassen; zudem sollten sie verhindern, dass bestimmte für sie ungünstige Schlüsse gezogen werden. Mit der Frage EF<sub>1</sub> macht M diesbezüglich einen Fehler. Zwar ist EF<sub>1</sub> eindeutig als Kontaktinteresse von M zu interpretieren; aber in ihrem Kommentar zum Gespräch gibt F an, dass sie „die billige Anmache ziemlich ätzend“ fand (S. 267). Diese Bewertung beeinflusst noch mehrfach F's Verhalten (vgl. S. 272, 276) und führt gegen Ende des Gesprächs dazu, dass F M einen entsprechenden Vorwurf macht (S. 284, 110). Strategisch zweckmäßig verhält sich M dagegen, als F äußert, dass M vermutlich sehr gut Ski fährt (S. 277, 062)). Diese Vermutung zu bestätigen, wäre ein riskantes Selbstlob. Deshalb formuliert M *Sagen wir so: ich fahre seit ich 3 bin* (064). M stimmt F also indirekt zu und zwar mithilfe der Gesetzmäßigkeit z.B. in der *man*-Form *Wenn man eine Tätigkeit schon lange ausübt, dann muss man in dieser Tätigkeit gut sein*. Becker spricht hier allerdings zu Unrecht von einer Schlussregel (s.u.).

In ihrem Beitrag (S. 295-307) stellt Guhr Ergebnisse zur Verwendung des Nutzarguments in den Gesprächen des Courtship-Projekts vor. Dabei legt sie zwar einen topostheoretischen Ansatz zugrunde. Ihre Toposzuordnungen sind aber teilweise inkorrekt (vgl. S. 298f.) und auch der von ihr verwendete Argu-

mentbegriff (S. 297f.) ist inadäquat; das soll hier jedoch nicht diskutiert werden. Entgegen Guhrs Darstellung lassen sich Nutzargumente als Aussagen definieren, die für eine vorgeschlagene zukünftige Handlung eine positive Konsequenz angeben und damit für eine Durchführung der Handlung sprechen. Im Unterschied zum Gespräch von Becker, in dem M und F weder das vereinbarte Treffen noch die Herausgabe der Telefonnummern begründen, werden laut Guhr (S. 295) in fast allen Gesprächen des Courtship-Projekts Nutzargumente verwendet. Das für Partnerwerbung Typische ist aber, dass sie ggf. nur strategisch vorgeschoben sind und das eigentliche Ziel der Anbahnung einer erotischen Beziehung verschleiern sollen (S. 299). Diese Strategie der Indirektheit hat für beide Beteiligte eine face-wahrende Funktion (S. 296): Man kann sich nämlich nicht sicher sein, was die wahren Ziele des Partners oder der Partnerin sind und somit bleibt auch unklar, ob die Annahme oder Ablehnung von Vorschlägen dem vorgeschobenen Ziel oder der Person gilt (S. 300ff.). Allgemein bekannt sind die habitualisierte Einladung zum Kaffeetrinken und der Vorschlag, sich zu treffen, um eine Briefmarkensammlung zu zeigen; den Plan, dies vorzuschlagen, unterstellt z.B. F im Transkript von Becker scherzhaft M (S. 275, 054). Aus dem Projektkorpus gibt Guhr zwei Beispiele für Nutzargumente an. In einem Gespräch wird als Zweck des Treffens ein Informationsaustausch genannt und in einem anderen ein Kinobesuch, den die Partnerin mit dem Argument *Also für Kino bin ich immer zu haben* befürwortet. In einem dritten Beispiel lehnt die Partnerin dagegen ein Treffen mit der negativen Konsequenz ab, dass ihr Freund das nicht gerne sehen würde. Häufig werden Ablehnungen, den Erstkontakt fortzusetzen, mit dem unüberprüf- baren und evtl. vorgeschobenen Argument begründet, man habe keine Zeit (S. 304). Dem liegen die Topoi der Zeit (AR80, 147) und der Durchführbarkeit von Handlungen zugrunde. Erwähnenswert ist schließlich Guhrs These, dass kein Zusammenhang zwischen der Qualität eines Nutzarguments und seinem persuasiven Erfolg besteht; so werde oft auch eine unzureichende Argumentation akzeptiert (S. 304). Belege hierfür gibt Guhr nicht an; i.Allg. dürften aber die aufgrund der Partnereinschätzung erwarteten Konsequenzen einer Kontaktfortsetzung erfolgs- entscheidend sein.

### 3. Grundlagen der Linguistischen Rhetorik

Die Diskussion der Textbeispiele in Abschnitt 2 hat gezeigt: Ohne eine genaue logische und linguistische Analyse lässt sich die Struktur und Funktion von Argumentationen in Gesprächen nicht bestimmen. Für solche Analysen muss man die in der Literatur und z.B. bei Ottmers (2007) nur unzureichend formulierten Anwendungsbedingungen der jeweiligen Topoi kennen und zugleich über Identifizierungskriterien für die Topoi in Form sprachlicher Indikatoren verfügen. Beides erfordert vorherige intensive linguistische Untersuchungen. Zudem bedarf es

einer Präzisierung des Argumentations- und des Argumentbegriffs. Auch für die einschlägigen Sprechhandlungen benötigt man linguistisch fundierte Unterscheidungs- und Identifizierungskriterien. Das gilt insbesondere für die Handlungen Folgern, Begründen, Widerlegen, Rechtfertigen und Erklären. Weiterhin besteht eine besondere Herausforderung darin, dass man wegen der Impliztheit von Argumentationen, also ihrem sog. Enthymemcharakter, oft fehlende Komponenten ergänzen muss, wenn Folgerungen, zugrundeliegende Schlussregeln oder bestimmte Argumente wie z.B. Gesetzmäßigkeiten nicht explizit formuliert sind. Schließlich braucht man viel generelles linguistisches Wissen über Gespräche.

Wenn man ein Gespräch auf seine Argumentationen hin analysieren möchte, dann ist vorbereitend die Durchführung von fünf linguistischen Arbeitsschritten erforderlich, auf die hier aber nicht im Detail eingegangen werden kann (s. Kindt 2015). Nach der als Erstes vorgenommenen Transkription werden beim zweiten Schritt (Ermittlung des globalen Kontexts) allgemeine Informationen über die Gesprächssituation und ihre Vorgeschichte zusammengestellt, die man als Hintergrundwissen für die Äußerungsinterpretation und evtl. zur Erklärung von Besonderheiten der Textstruktur benötigt. Aus dem globalen Kontext ergibt sich oft schon, welcher Gattung das Gespräch angehört. Der dritte Schritt betrifft eine makrostrukturelle Analyse mithilfe des zur Gattung gehörigen Aufgabenschemas, das günstigenfalls in vorherigen Untersuchungen eines größeren Gesprächskorpus ermittelt wurde. Bei dieser Analyse muss man zwei Arten unterscheiden. Bei der Identifizierung der formalen Makrostruktur sucht man nach sog. Gliederungssignalen im Text. Bei der anderen Analyse werden dagegen inhaltliche oder funktionale Gemeinsamkeiten vorkommender Äußerungen zur Unterteilung verwendet. Zugleich versucht man, die so gefundenen Strukturkomponenten funktional zu charakterisieren. Beim vierten Arbeitsschritt der sequenziellen Handlungsanalyse bestimmt man für jede eigenständige Teiläußerung die zugehörige Sprechhandlung und ermittelt, mit welchen anderen Handlungen sie zu einer Sequenz verknüpft ist. Die Ergebnisse der bisherigen Analyse bilden die lokalen Kontextinformationen für den fünften Schritt, bei dem je nach Forschungsinteresse Detailuntersuchungen zu speziellen kommunikativen Aufgaben und zugehörigen Strategien durchgeführt werden. Dabei muss man gattungsspezifische und übergreifende Aufgaben unterscheiden. Es gibt nämlich fünf immer zu bearbeitende Aufgaben, die stets untersucht werden sollten, wenn man die Qualität eines Gesprächs beurteilen möchte. Das sind die Kommunikationsorganisation (u.a. mit der Rederechtsverteilung), die Verständigungssicherung, die Beziehungskonstitution, die Argumentation und die Emotionsbearbeitung. Nachfolgend müssen wir uns aber auf eine Diskussion über Argumentationen beschränken.

Eine Argumentation besteht aus einer Menge P von Prämissen, einer Menge R von Schlussregeln und einer Konklusion K und sie ist nur dann korrekt, wenn man K mit Hilfe von R aus P erschließen und somit situationsunabhängig folgern kann. Eine Prämisse in P ist relevant für diesen Schluss, wenn er ohne sie nicht

möglich ist. Auch für einfache Argumentationen wie die, dass sich *X verdient nur wenig Geld* aus der singulären Prämisse  $P_1$  *X ist Kampfrichter* und der Gesetzmäßigkeit  $P_2$  *Kampfrichter verdienen nur wenig Geld* ableiten lässt, benötigt man im Rahmen üblicher Regelsysteme schon zwei deduktive Regeln, nämlich eine auf  $P_2$  anzuwendende Spezialisierungsregel und den auf  $P_1$  und das Spezialisierungsergebnis anzuwendenden modus ponens.  $P_2$  selbst ist als Gesetzmäßigkeit entgegen Aussagen in der Literatur keine Schlussregel. Erstaunlicherweise wird in bekannten Schemata wie dem von Toulmin (1958) die wichtige Regelkomponente nicht berücksichtigt. Außer mit deduktiven hat man es in Alltagsargumentationen oft mit nichtmonotonen Schlüssen zu tun, die zu nur als wahrscheinlich geltenden Konklusionen führen; sie lassen sich aber trotzdem weitgehend mit deduktiven Schlüssen modellieren (vgl. Kindt 2017b). Topoi kommen in Argumentationen in drei Funktionen als Schlussregeln, als Argumente oder Argumentformen und als argumentrelevante Beurteilungsaspekte vor. Speziell der Genus-Spezies- und der Teil-Ganze-Topos (AR80, 148, 150) lassen sich aber in einer Aspekt- und in einer Schlussfunktion verwenden (s.u.). Eine Sonderrolle haben auch metakommunikative Argumenttopoi, mit denen die Geltung von Aussagen als unmittelbar gegeben und keiner Begründung bedürftig dargestellt wird; ein Beispiel hierfür bildet der Evidenztopos (Kindt 1992, 193) etwa mit der Formulierung *Das sieht man doch*. Die einschlägigen argumentativen Handlungen kann man teilweise anhand der verwendeten Konnektoren identifizieren; z.B. ist *also* ein Folgerungsindikator. Ansonsten unterscheiden sich die Handlungen dadurch, in welcher Reihenfolge die drei Argumentationskomponenten durchlaufen werden und welche Aussagen man in der jeweiligen Bezugssituation *S* zumindest vorläufig als gültig voraussetzt. Beim Folgern nimmt man für die schon vorliegenden Aussagen von *P* an, dass sie in *S* gelten, erschließt dann mit geeigneten Regeln ein *K* und weiß somit, dass auch *K* in *S* gilt. Beim Begründen ist dagegen die Geltung einer Behauptung *B* zunächst noch unbekannt oder strittig; daher sucht man anschließend nach Prämissen, die in *S* gelten und dann spezifischer Argumente heißen, um auf die Geltung von *B* in *S* schließen zu können. Beim Erklären einer vorliegenden und in *S* geltenden Aussage *A* gibt man als singuläre Prämisse eine in *S* geltende Aussage an, die die Voraussetzung einer in *S* geltenden kausalen oder funktionalen Gesetzmäßigkeit *G* erfüllt und mithilfe von *G* den Schluss auf *A* erlaubt. Eine Behauptung *B* lässt sich genau dann widerlegen, wenn man die Geltung der Negation von *B* in *S* nachweisen kann. Eine Handlung ist dadurch zu rechtfertigen, dass man ihre Angemessenheit begründet. Neben argumentativen sind auch argumentationsinduzierende Handlungen wichtig, die zugehörige Argumentationen erwartbar machen, also z.B. Behaupten, Widersprechen, Ermahnen, Vorschlagen; somit weisen diese Handlungen darauf hin, dass in ihrer Umgebung evtl. argumentiert wird. Selbstverständlich können wir hier für argumentative Handlungen und ihre Komponenten nicht alle sprachlichen Indikatoren auflisten. Das ist die Aufgabe eines entsprechenden Lexikons (s. Kindt 2012, 2015, 2017b). Deshalb



sollen nachfolgend exemplarisch einige in den Transkripten von Kallmeyer/Schmitt und Keim vorkommende, aber bei den Analysen in Abschnitt 2 noch nicht beachtete Indikatoren mit ihren Funktionen angegeben werden.

Mit dem im ersten Transkript von TR verwendeten und gegen KR gerichteten Argumenttopos *bei sich selber anfangen* (Z. 1942) wendet man gegen Kontrahenten ein: Bevor sie das Recht hätten, die Handlung einer anderen Person zu kritisieren, müssten sie ein eigenes (angebliches) Fehlverhalten ändern (s. Kindt 1992, 209). Dieser Topos basiert auf der impliziten und problematischen normativen Gesetzmäßigkeit *Man darf andere erst kritisieren, wenn man eigene Fehler beheben hat*. Die danach von TR genutzte Argumentationsform *Wenn man jemanden zu einem Verhalten V bringen will, dann muss man vor allem H tun* weist mit der Formulierung *zu etwas bringen wollen* auf die Anwendung eines speziellen Konsequenz- bzw. Mittel-Ziel-Topos hin, bei der in Kombination mit dem durch *vor allem* signalisierten Teil-Ganze-Aspekttopos behauptet wird, für das Erreichen des Ziels V als spezifischer positiver Konsequenz sei H im Bereich der dafür notwendigerweise anzuwendenden Mittel der qualitativ relevanteste Anteil. Die Äußerungsfortsetzung *Ansonsten X* postuliert mithilfe des Ursache-Wirkung-Topos (AR80, 155), welche unerwünschte Wirkung X eintritt, wenn man H nicht durchführt; zudem wertet TR ein von H abweichendes Verhalten mit *ist nichts weiter als* als unangemessen ab. Auf der so analysierten komplexen Anwendung des Konsequenztopos basiert der in 2.1 erwähnte indirekte Vorwurf von TR, KR verhindere durch sein Verhalten, dass Menschen das Rauchen aufgeben, und bewirke sogar das Gegenteil. Zugleich wird deutlich, wie schwierig es wäre, TR's Argumentation zu widerlegen; denn dazu müsste man für die von TR behaupteten Abhängigkeitsbeziehungen Gegenbeispiele angeben können. Die Anwendung des Konsequenztopos erkennt man auch oft daran, dass bestimmte Handlungsfolgen mit gängigen positiv oder negativ wertenden Kategorien beschrieben werden. So begründet KR seine Forderung nach Nichtraucherschutz zunächst mit der Gesetzmäßigkeit *Wer raucht, verbreitet gesundheitsschädlichen Gestank* und nennt dann die Geruchsbelästigung als negative Konsequenz (Z. 1944f).

Es gibt mehrere Indikatoren für den zweiseitigen Konsequenztopos; bei ihm vergleicht man die Folgen zweier Handlungen miteinander und befürwortet dann eine Handlung. Im Transkript von Keim (Z. 291f.) wird mit dem Konnektor *anstatt* in SU's Forderung FO *Die solle ihr geld in deutschland lasse in solche zeiten anstatt ins ausland zu zahle* die erstgenannte Handlung präferiert. SU schränkt FO mit dem Topos der Zeit ein, wobei *solche* durch SU's nachfolgendes Argument AW der schlechten und mit Inlandsurlauben entgegenzuwirkenden Wirtschaftslage konkretisiert wird. Nach KU's Widerspruch, sie mache dort Urlaub, wo es schön ist, stützt MA FO mit der Sentenz SE *Bleib im lond un nähr dich redlich* (Z. 305f.) und SU wiederholt AW in paraphrasierter Version. Sentenzen sind spezielle Argumenttopoi, sie fungieren trotz beschränkter Geltung oft als Abschluss von Begründungsketten und haben dann eine Abschottungsfunktion. Als

Argument gegen SE und AW nennt HN eine negative Konsequenz des Verzichts auf Auslandsurlaube: *Es gibt soviel arme länder die lewe nur von de touristen hauptsächlich. Warum soll man die verhungern (lassen)?* (Z. 314f.) Hier zeigt *hauptsächlich* eine Anwendung des Teil-Ganze-Topos in Kombination mit dem Ursache-Wirkung-Topos an: Wenn der Hauptteil des Einkommens in einem Land aus dem Tourismus stammt, dann f hrt ein Ausfall dieser Einnahmequelle zu einem gravierenden Einkommensverlust und schlimmstenfalls zum Verhungern der Bevölkerung. Dramatisierungen negativer Konsequenzen sind typisch für den Katastrophen-Topos (Kindt 1992, 203); zugleich f hrt HN einen Teil-Ganze-Schluss durch, indem sie die bei einem gesamten Einkommensverlust resultierende Konsequenz des Verhungerns auf den quantitativ relevanten Teilverlust überträgt. Zudem zeigt sich an HN's Äußerung, dass man mit *warum*-Fragen auch Handlungsrechtfertigungen anfordern oder Vorwürfe machen kann; dabei ist die Frage von HN rhetorisch gemeint und somit wird FO als unangemessen eingestuft. Einen weiteren, mit dem Verantwortlichkeitstopos und zwei rhetorischen Fragen formulierten Einwand gegen AW und FO bringt später GO vor: *Was kann=n do jetzt das volk dafier? Warum soll=n das volk jetzt net wo annerschd hiefahre in urlaub?* (Z. 341f.) Damit ist gemeint: Die negative Konsequenz eines Verzichts auf Auslandsurlaube ist den Bürgern nicht zumutbar, weil sie nicht für das Problem der schlechten Wirtschaftslage verantwortlich sind (*weil sie nichts dafür können*).

#### **4. Zusammenfassende Ergebnisdarstellung und dialogspieltheoretische Aspekte**

Dieser Beitrag hat zwei Ziele verfolgt. Erstens sollte exemplarisch gezeigt werden, dass vorliegende gespr chshetorische Arbeiten kritisch zu betrachten sind, weil sie die relevanten linguistischen und argumentationstheoretischen Analyse-voraussetzungen nur unzureichend erfüllen und deshalb noch nicht in w nschenswertem Ausmaß zu Erkenntnissen über die Argumentation in Gesprächen führen. Zweitens sollte die Vielfalt der in diesen Arbeiten untersuchten Transkripte durch eine vertiefte Analyse dazu genutzt werden, um möglichst viele gespr chsbezogene Eigenschaften von Argumentationen zu ermitteln. Welche Schlussfolgerungen sich aus der kritischen Betrachtung für die künftige Konzeption einer theoretisch und empirisch fundierten Rhetorik ergeben, wurde schon in Abschnitt 3 genauer ausgeführt. Einerseits ist eine linguistisch präzise makro- und mikrostrukturelle Rahmenanalyse erforderlich; z.B. benötigt man allein für die sequenzielle Handlungsanalyse oft viel linguistisches Wissen aus Syntax, Semantik und Pragmatik. Andererseits lassen sich über die für die Rhetorik zentralen Argumentationen in Gesprächen keine zuverlässigen Aussagen machen, wenn Untersuchungen eine angemessene argumentationstheoretische Grundlage fehlt; das betrifft insbesondere die Kenntnis der einschlägigen Topoi und ihrer sprachlichen Realisierungen.

Zu welchen Resultaten die vertieften Transkriptanalysen geführt haben, wird nachfolgend in einer systematisch angelegten Zusammenfassung detaillierter dargestellt. Diese Resultate sollen anschließend durch einige Einsichten ergänzt werden, die aus einer dialogspieltheoretischen Analyse resultieren.

Zunächst ergeben sich schon aus der Kenntnis, welcher Gattung ein zu analysierendes Gespräch angehört, Informationen über relevante Randbedingungen für die Durchführung von Argumentationen. So kann man dem linguistisch ermittelten gattungsspezifischen Aufgabenschema i.Allg. entnehmen, in welchen seiner Komponenten welche argumentationsinduzierenden und welche argumentativen Handlungen erwartbar sind. Z.B. kann die Anliegenformulierung eines Verkaufsgesprächs auch eine Erklärung für den Kaufwunsch enthalten; nach der Angebotsformulierung bringen die Beteiligten i.Allg. entscheidungsvorbereitende Argumente vor; und schließlich wird die jeweilige Kaufentscheidung oft gesondert begründet (s. Kindt 2015). Gattungs- und aufgabenabhängig ist auch die Rederechtsverteilung. Gattungsbezogen wurde das schon in 2.1 an den unterschiedlich langen Redebeiträgen in der Talkshow und im Streitgespräch zwischen den Mannheimer Frauen deutlich. Dagegen gilt z.B. aufgabenbezogen, dass Käufer bei der Anliegenformulierung ein bevorzugtes Rederecht besitzen, während Verkäufer für Kaufempfehlungen und zugehörige Argumente zuständig sind. Somit stellt sich die Frage, wie man als Beteiligter mit den jeweiligen Rederechtsbeschränkungen umgeht. Diesbezüglich haben wir verschiedene Strategien ermittelt. Man sollte möglichst effizient argumentieren und insbesondere keine leicht angreifbaren Aussagen machen; diese Empfehlung weist schon daraufhin, dass sich eine dialogspieltheoretische fundierte Behandlung des Strategiethemas lohnt (s.u.). Weiterhin lässt sich der Spielraum, Argumente vorzubringen, in gewissem Umfang durch Unterbrechung von Partneräußerungen erweitern. Zudem kann man unvollständig gebliebene Argumentationen nach dem Verfahren der Selbstanknüpfung später ergänzen. Und schließlich: Sich als Autorität für das betreffende Thema einzuführen und/oder die Relevanz seiner Aussagen hervorzuheben, legitimiert evtl. ein erweitertes Rederecht.

Eine letzte hier zu erwähnende Randbedingung betrifft das jeweilige Gesprächsziel und den zugehörigen Kommunikationsstil. Z.B. ist schon durch die Einladungspolitik vieler Talkshows vorgegeben, dass Gäste mit unterschiedlichen Positionen zu einem Thema aufeinander treffen, so dass sich zwangsläufig Kontroversen und somit ein konfrontativer Argumentationsstil ergeben. Dagegen geht es z.B. in Beratungsgesprächen eher um die gemeinsame Suche nach einer von beiden Beteiligten als günstig bewerteten Problemlösung und dafür ist ein kooperativer Argumentationsstil zweckmäßig. Auch wenn wir in 2.2 nur ein Beispiel für solche Gespräche diskutiert haben, ist klar, dass für diesen Stil drei Strategien charakteristisch sind. Erstens geht es bei kooperativen Problemlösungen darum, in Brainstormingmanier verschiedene mögliche Lösungsvorschläge zu machen. Zweitens werden die Vorschläge systematisch z.B. mithilfe des zwei- bzw. mehr-

seitigen Konsequenztopos auf Vor- und Nachteile hin überprüft; dabei unterstützen sich die Beteiligten wechselseitig in ihren Argumentationen, wenn das sachlich gerechtfertigt ist. Drittens entscheiden sie sich im Prinzip für den Vorschlag, der erwartbar zu einer Problemlösung führt und bei dem zugleich die positiven Konsequenzen die negativen überwiegen. Dieser Argumentationsstil setzt aber u.a. voraus, dass die Beteiligten bereit sind, verständigungsorientiert zu handeln, ggf. eigene Positionen aufzugeben und Kompromisse einzugehen.

Von den Strategien, die für den konfrontativen Argumentationsstil typisch sind, konnten einige unmittelbar an den in 2.1 und 2.2 analysierten Transkripten nachgewiesen werden. Zunächst fällt bei diesem Stil auf, dass sich die Beteiligten bei einer Diskussion der Positionen von Kontrahenten darauf konzentrieren, Gegenargumente zu deren Aussagen vorzubringen. Dabei greifen sie evtl.gezielt argumentative Schwachstellen an. Eine andere Strategie besteht darin, gegnerische Aussagen als vergleichsweise irrelevant einzustufen. Echte Zugeständnisse an Kontrahenten werden nur gemacht, sofern das sachlich oder logisch unvermeidlich ist. Bei der Verteidigung eigener Positionen bewerten die Beteiligten ihre eigenen Argumente i.Allg. als vergleichsweise relevant. Statt Behauptungen zu begründen, werden sie oft nur wiederholt oder durch Abschottungsverfahren vor Gegenargumenten geschützt. Ggf. versucht man auch, durch thematische Verschiebungen von eigenen argumentativen Problemen abzulenken. Typisch ist weiterhin ein Wechsel von der Sach- auf die Beziehungsebene insbesondere durch persönliche Angriffe auf Kontrahenten. Eine andere, in den Transkripten nicht nachgewiesene Strategie besteht darin, dass man gegnerische Sachargumente als Angriff auf die eigene Person uminterpretiert und entsprechend moniert. Schließlich konnten wir in 2.1 und 2.2 nicht auf die für den konfrontativen Stil einschlägigen Emotionsstrategien eingehen, weil deren Überlagerungseffekte einer speziellen linguistischen Analyse u.a. mit Berücksichtigung der jeweiligen prosodischen Mittel (wie Akzentsetzung und Intonation) bedurft hätten.

Was nun die Detailergebnisse über die Argumentation in Gesprächen betrifft, so konnte gezeigt werden, dass man dort i.W. diesselben argumentativen Mittel inkl. der gängigen Topoi wie in monologischer Kommunikation vorfindet. Das stimmt auch mit der in der Einleitung zitierten These überein, dass die in Dialogen verstärkt vorkommende Handlung des Widerlegens von Behauptungen im Prinzip keiner anderen Mittel bedarf. Trotzdem darf man daraus nicht wie Ueding & Steinbrink (2011, 265) den Schluss ziehen, eine gesonderte Behandlung dialogischen Argumentierens sei nicht notwendig. Vielmehr muss man in einem geeigneten theoretischen Rahmen untersuchen, wie die argumentativen Handlungen in einem Gespräch dialogisch aufeinander bezogen sind und in welchem logischen Verhältnis sie zueinander stehen. Deshalb sollen nachfolgend noch einige weiterführende Überlegungen angestellt werden. Dazu ist es zweckmäßig, das von Lorenzen (1958, 1967) für die intuitionistische Logik eingeführte und später logikunabhängig verallgemeinerte Konzept der Dialogspiele (s. Kindt 1972, 1980) als

zusätzliche Grundlage für Argumentationsanalysen zu nutzen. Die zugehörige Theorie lässt sich hier zwar nicht im Detail darstellen. Die wichtige Rolle von Dialogspielen für die Beschreibung und Rekonstruktion dialogischer Argumentationen dürfte aber trotzdem im jeweiligen Sachzusammenhang deutlich werden.

Als Erstes müssen die drei für dialogisches Argumentieren zentralen Handlungen Beweisen, Widerlegen und Bezweifeln spieltheoretisch definiert und voneinander abgegrenzt werden. Die Widerlegung einer Behauptung  $B$  ist zwar logisch äquivalent zum Beweis von  $\neg B$  als der Negation von  $B$ . Der Opponent geht aber bei einer Widerlegung von  $B$  nicht immer genauso vor wie der Proponent bei einem Beweis von  $\neg B$ . Z.B. kann der Proponent die Behauptung der Konjunktion  $B = B_1 \text{ und } B_2$  nur durch einen Beweis von  $B_1$  und  $B_2$  begründen. D.h. er muss eine Gewinnstrategie für  $B_1$  und  $B_2$  haben und bei geschickter Argumentation immer erreichen können, dass der Opponent am Dialogende keine Einwände oder Fragen mehr formulieren darf. Dagegen genügt es für eine Widerlegung von  $B$ , dass der Opponent eine Gewinnstrategie für  $\neg B_1$  oder  $\neg B_2$  besitzt; er muss aber nicht selbst  $\neg B$  behauptet haben. Weiterhin ist der Fall zu berücksichtigen, dass sich eine Behauptung  $B$  des Proponenten in der vorliegenden Situation aufgrund beschränkter Wissensvoraussetzungen der Beteiligten weder (eindeutig oder als wahrscheinlich) nachweisen noch widerlegen lässt. Entsprechende Beispiele aus dem Transkript von Keim bilden die in 2.1 erwähnten Äußerungen zweier Frauen (Z. 23f.), in denen sie bezweifeln, dass Türken das diskutierte Flugblatt verfasst haben. Auch Aussagen über zukünftige Ereignisse sind oft zu Recht bezweifelbar. Die Handlung des Bezweifeln von  $B$  lässt sich dadurch repräsentieren, dass der Opponent zu  $B$  einmalig die Frage  $?(B \text{ oder } \neg B)$  stellen darf, d.h. dass er nochmal nachfragt, ob der Proponent eher an die Geltung von  $B$  oder an die von  $\neg B$  glaubt. Falls der Proponent dann unabhängig von seiner Antwort keine Gewinnstrategie hat, war der Zweifel des Opponenten berechtigt. Zugleich zeigt sich hier, dass auch Fragen eine wichtige logische Rolle in Gesprächen spielen.

Um weitere interessante Eigenschaften dialogischer Argumentation aufzuzeigen, lohnt es sich z.B. zu untersuchen, worin die Besonderheiten der sokratischen Maieutik bestehen. Wenn man sie bestimmt hat, lässt sich auch erklären, warum Sokrates und Platon dialogische Argumentationen mit kurzen Redebeiträgen als Mittel der Wahrheitsfindung bevorzugten (s. Knappe 2009, 14). Die zugehörigen Strategien sind gut an einem Teildialog TD erkennen (vgl. Eckstein 1955, 62-64), den man im „Menon“ findet (s. Platon 1955, 148-51, 218-19, 227). Sokrates (im Weiteren SO) will mit TD die These belegen, dass man jeden Menschen durch eine Befragung dazu bringen kann, bestimmte Wahrheiten herauszufinden, obwohl er nie über sie belehrt wurde (s. auch Kindt 2017a). Laut SO müssen sie (angeblich) aus der Erinnerung an das Wissen in seiner präexistenten Seele stammen. In TD diskutiert SO mit einem von Menon zufällig unter seinen Dienern ausgewählten Sklaven SK über einige geometrische Eigenschaften von Quadraten. Konkret geht es um eine Beantwortung der Frage FQ, wie lang die Seiten eines Quadrats

mit dem Flächeninhalt von 8 Quadratfuß sind. In Wirklichkeit zeigt TD, dass SK zu der von SO elizitierten richtigen Antwort gelangt, weil er bestimmte Eigenschaften der Quadrate aus einer Zeichnung von SO ablesen kann und weil er einige, offensichtlich durch Generalisierung aus seiner Alltagserfahrung gewonnene arithmetische und geometrische Gesetzmäßigkeiten kennt. Überdies gibt SO das SK evtl. nicht so geläufige Verfahren der Berechnung von Flächeninhalten sogar explizit an einem Beispiel vor. Unabhängig davon beruht der für Sokrates erfolgreiche Ausgang von TD darauf, dass er SK durch seine logisch kleinschrittigen Fragen dazu zwingt, erste intuitive Urteile durch einen Vergleich mit den von SO gezeichneten Quadraten zu revidieren und sukzessiv durch korrekte Aussagen zu ersetzen. Z.B. ergänzt SO das anfangs betrachtete Quadrat Q mit der hypothetisch angenommenen Seitenlänge von 2 Fuß und dem Flächeninhalt von 4 Quadratfuß der Reihe nach durch drei gleiche Quadrate zu einem Quadrat Q\* der Seitenlänge von 4 Fuß. Somit ist es nicht erstaunlich, dass SK die anschließende Frage nach dem Flächeninhalt von Q\* *Das wievielfache ist wohl dies ganze von diesen?* korrekt mit *Das vierfache* beantwortet. Letztendlich gibt SK auf FQ die richtige Antwort, dass die Seiten eines Quadrats mit dem Flächeninhalt von 8 Quadratfuß genauso lang sind, wie die Diagonalen eines Quadrats mit dem Flächeninhalt von 4 Quadratfuß. Dieser Antwort kann Sokrates auch nicht widersprechen. Deshalb verliert er zwar den Dialog TD; zugleich hat er damit aber das Ziel erreicht, seine Ausgangsthese mithilfe von TD zu belegen.

So kleinschrittig wie in TD wird in Gesprächen und Reden üblicherweise nicht argumentiert. Anders als in Reden können Beteiligte in Gesprächen aber durch die mit Fragen aufgebauten Zugzwänge zu einer kleinschrittigen und expliziten Argumentation verpflichtet werden und das ist ein wesentlicher Vorteil dialogischen Argumentierens. Die speziellen Strategien von Sokrates in TD lassen sich allerdings noch präziser in ihrer Funktion erfassen. Dialoge wie TD bilden angenähert Partien einer speziellen Art von 2-Personen-Dialogspielen mit abwechselndem Rederecht. Bei ihnen stellt nicht der Proponent wie üblich zu Beginn eine Behauptung auf, über die anschließend diskutiert wird. Vielmehr fängt der Dialog im Prinzip mit der Formulierung einer Frage (einer Quaestio i.e.S.) vom Opponenten, also von SO, an. Wie oben gesagt, geht es um die Frage FQ. Weil SO klar ist, dass SK FQ zunächst nur mit *Das weiß ich nicht* beantworten könnte, beginnt SO mit einer leicht zu beantwortenden Frage. Auch nachfolgend stellt SO fast nur Fragen und sie legitimieren sich stets dadurch, dass sie jeweils auf vorherige Fragen Bezug nehmen und somit eine kohärente Argumentation ermöglichen. Insbesondere die Entscheidungsfragen von SO sind aber unnötigerweise oft als rhetorische Fragen formuliert, so dass SK schon merken kann, welche Antwort SO von ihm erwartet; in den meisten Fällen darf man jedoch unterstellen, dass SK auch ohne die suggestiven Frageformulierungen dieselben Antworten gegeben hätte. Unabhängig davon muss SO bei bestimmten Fragen von vornherein bewusst gewesen sein, dass SK die richtige Antwort kennt. Warum

stellt SO dann überhaupt diese Fragen und formuliert die zugehörigen Aussagen nicht selbst? Würde er das tun, dann hätte nach den Dialogregeln SK anschließend das Rederecht und somit könnte SO den weiteren Gesprächsverlauf zumindest vorerst nicht im Sinne seines Argumentationsziels steuern. SO praktiziert also durchgängig die bekannte Strategie: Wer fragt, der führt. Zudem ist es für ihn vorteilhaft, dass SK seine Fragen nicht argumentativ angreifen kann.

Ein letztes für unsere Diskussion wichtiges Ergebnis der Analyse von TD besagt, dass auch in TD trotz aller Kleinschrittigkeit bestimmte implizite Schlussfolgerungen gezogen werden, die nicht durch eine explizite Formulierung zugrundeliegender und z.B. arithmetischer Gesetzmäßigkeiten dialogisch legitimiert werden. Das ist – wie in 2. mehrfach deutlich wurde – ein generelles Problem der Argumentation in Gesprächen (und in Reden) und es macht eine explizite dialogspieltheoretische Rekonstruktion i.Allg. ziemlich aufwändig. Dieser Aufwand lohnt sich aber, wenn man den genauen argumentativen Stellenwert einzelner Dialogschritte klären will. Das soll am Beispiel des Beginns der in 2.2 analysierten Kontroverse über den Verdienst von Gienger demonstriert werden. Als Ausgangsäußerung des Proponenten RI dient die Konjunktion aus der Behauptung  $B_1$  *Gienger hat nur wenig Geld* und dem (jetzt etwas umformulierten) Argument  $A_1$  *Gienger ist ein Kampfrichter*. Angesichts dieser Äußerung ist zu fragen: Wie muss RI expliziter argumentieren, um  $B_1$  mithilfe von  $A_1$  nachweisen zu können? Und reicht  $A_1$  zusammen mit bestimmten, als bekannt vorauszusetzenden Sachverhalten schon für einen solchen Nachweis aus? Wie in 2.2 dargestellt ergibt sich aus  $A_1$  als spezifischeres Argument die implizite Folgerung  $F_1$  *Gienger verdient (als Kampfrichter) nur wenig Geld*. RI muss also als Erstes dafür sorgen, dass  $F_1$  in einem geeigneten Teildialog explizit abgeleitet wird. Grundsätzlich darf der Proponent den Opponenten immer fragen, ob er einer vom Proponenten genannten und auf vorherige Äußerungen bezogenen Aussage aufgrund der gemeinsamen Situationskenntnisse oder aufgrund allgemeiner Wissensbestände zustimmt. RI kann also den als Opponent agierenden VA nach der Geltung der Gesetzmäßigkeit  $G_1$  *Wenn man ein Kampfrichter ist, verdient man nur wenig Geld* fragen. Weil  $G_1$  zum gemeinsamen Wissen von RI und VA gehört, muss VA die Geltung von  $G_1$  bestätigen, indem er  $G_1$  äußert. Daraufhin kann RI gemäß der Spezialisierungsregel für Allaussagen fragen, ob  $G_1$  auch für die Person von Gienger gilt. Das muss VA ebenfalls bestätigen. Als Reaktion auf die resultierende Implikation *Wenn Gienger ein Kampfrichter ist, dann verdient er nur wenig Geld* darf RI gemäß der Implikationsregel die Aussage im *wenn*-Teil, also  $A_1$ , behaupten und VA fragen *Verdient Gienger nur wenig Geld?* Weil  $A_1$  eine bekannte Tatsache ist, kann VA  $A_1$  nicht widersprechen. Deshalb bleibt ihm nichts anderes übrig, als RIs Frage zu bejahen und die Folgerung  $F_1$  *Gienger verdient nur wenig Geld* zu äußern. Falls RI also  $F_1$  zum Nachweis von  $B_1$  verwenden wollte, könnte er  $F_1$  gemäß einer Konsistenzregel ebenfalls behaupten, da VA bereits die Gewähr für die Geltung von  $F_1$  übernommen hat. Allerdings müsste RI

für einen Nachweis von  $B_1$  zusätzlich nach der Geltung der Gesetzmäßigkeit  $G_2$  *Wenn man nur wenig Geld verdient, hat man nicht viel Geld* fragen. Diese Frage könnte VA jedoch verneinen, weil es bekanntlich Personen gibt, die überhaupt kein Geld verdienen, aber z.B. aufgrund einer Erbschaft sehr reich sind. Wenn RI nun der Aussage  $\neg G_2$  von VA widersprechen und trotzdem  $G_2$  behaupten würde, dann könnte VA einwenden, dass  $G_2$  für eine solche reiche Person P nicht gilt. Diesem Einwand dürfte RI zwar mit der Implikation *Wenn P nur wenig Geld verdient, dann hat P nicht viel Geld* widersprechen. Dann würde VA aber die von RI nicht zu bestreitende Aussage *P verdient nur wenig Geld* machen und RI fragen *Hat P nicht viel Geld?* Das müsste RI bejahen; dem würde VA aber zu Recht widersprechen. Folglich kann RI anders als bei  $G_1$  nicht erreichen, dass VA ihm die Geltung von  $G_2$  für Gienger zugesteht. Somit wäre ein Dialog um  $B_1$  für RI nicht zu gewinnen. Insgesamt gesehen reicht die Angabe von  $A_1$  also für einen Nachweis von  $B_1$  nicht aus und die Argumentation von RI in der Ausgangsäußerung ist unvollständig. Evtl. hat RI dabei fälschlicherweise angenommen, dass auch  $G_2$  gilt und dass sich  $B_1$  mit  $G_1$  und  $G_2$  aus  $A_1$  erschließen lässt. Durch den nachfolgenden Hinweis von VA auf die Werbeeinahmen von Gienger wird er dann eines Besseren belehrt.

Ein anderer wichtiger Nutzen der allgemeinen Dialogspieltheorie besteht darin, dass sich ihre mathematisch bewiesenen Resultate über Argumentationen und Strategien auch auf Gespräche anwenden lassen. Drei Ergebnisse, die zeigen, wie man dialogische Argumentationen effizienter machen kann, seien hier erwähnt (s. Kindt 1972, 11; 1980, 110-113). Sie gelten alle unter der Voraussetzung, dass es im jeweiligen Dialogspiel nur um die Geltung einer zu Beginn aufgestellten Behauptung des Proponenten geht. Erstens bedeutet dann die Wahl eines abwechselnden Rederechts keine Einschränkung für die Gewinnmöglichkeiten des Proponenten. Dasselbe gilt zweitens für die Regel, dass man bei jedem Zug nur zu einer Aussage oder Frage Stellung nehmen darf. Außer bei einer Anwendung der Implikationsregel (s.o.) kommt dann bei jedem Zug nur jeweils eine neue Äußerung hinzu. Weil jede Implikation  $B = B_1 \rightarrow B_2$  aber zu  $\neg B_1$  oder  $B_2$  logisch äquivalent ist, kann als Reaktion auf B auch ausschließlich die Frage  $?(\neg B_1 \text{ oder } B_2)$  zugelassen werden. Diese Frage lässt sich dann entweder mit  $\neg B_1$  oder mit  $B_2$  beantworten, also wird auch nur eine Aussage gemacht. Drittens kann man die Dialoge ohne Erhöhung der Gewinnchancen für den Proponenten dadurch vereinfachen, dass der Opponent auf jede Äußerung des Proponenten nur einmal eingehen darf. Dagegen liegt es im Eigeninteresse des Proponenten, sich möglichst kurz zu fassen, um den Dialog schnell erfolgreich beenden zu können. Ihm muss aber erlaubt sein, auf Äußerungen des Opponenten mehrfach einzugehen, weil der Opponent teilweise die Gewähr für die Geltung bestimmter Aussagen übernimmt (s.o.).

Insgesamt gesehen können dialogische gegenüber monologischen Argumentationen bei strategischem Geschick und Vermeidung unnötiger Konfrontationen also verschiedene Vorteile haben. Es kommt ein weiterer Vorteil hinzu. Wenn



ein Sprecher in einer Rede eine Behauptung B argumentativ vertritt, dann sollte er nach der in der Einleitung zitierten Aussage von Cicero u.a. sämtliche einschlägigen Gegenargumente widerlegen. Evtl. kennt er aber gar nicht alle diese Argumente oder er hält sie zu Unrecht für irrelevant, erwähnt sie also auch nicht, oder er unterschlägt sie sogar wissentlich, um seine Zuhörer zu täuschen. Insofern kann seine Argumentation fälschlicherweise eine Geltung von B nahe legen. In einem Gespräch lässt sich dagegen bei einer Beteiligung von Opponenten im Sinne des römischen Rechtsgrundsatzes „Audiatur et altera pars“ evtl. eher entscheiden, ob B wahr ist. Genereller gilt: In Gesprächen besitzen die Beteiligten oft unterschiedliche Sachkenntnisse über das in B angesprochene Thema und einige von ihnen sind vielleicht kompetenter im Argumentieren. Das kann die Chancen erhöhen, dass alle für B relevanten Argumente berücksichtigt und korrekt verwendet werden. Auch dieser Effekt lässt sich mit Dialogspielen erfassen, obwohl sie bisher nur als 2-Personen-Spiele konzipiert sind. Sie lassen sich aber so erweitern, dass auch mehrere Personen als Koalitionäre die Proponenten- bzw. Opponentenrolle einnehmen können und dass bei jedem Zug jeweils eine Person das bestehende Rederecht wahrnimmt. Man kann auch berücksichtigen, dass Beteiligte im Verlauf des Gesprächs die Rolle wechseln, wovon z.B. KU im Transkript von Keim Gebrauch macht. In Gesprächen mit kooperativem Argumentationsstil ist ein Rollenwechsel evtl. sogar erwünscht, weil es nicht darum geht, wer den Dialog gewinnt, sondern welche Position sich am besten begründen lässt.

### **Literaturverzeichnis**

- Aristoteles (1980): Rhetorik (übers. v. F. G. Sieveke). München.
- Becker, Nils (2009): Zum Problem der Struktur und Steuerung erotischer Partnerwerbungsgespräche. In: Knape, 251-294.
- Brinker, Klaus (2009): Zur linguistischen Analyse strategisch-persuasiven Sprachhandelns in dialogischer Kommunikation. In: Knape, 95-106.
- Cicero, Marcus Tullius (1981): De oratore. Lat. u. dt. Übers. u. hg. v. Harald Merklin. 2. Aufl.
- Eckstein, Franz (1965): Abriss der griechischen Philosophie. 4. Aufl.
- Guhr, Dagny (2009): „Dann gib mir mal einen guten Grund!“ Zur Argumentation in Erstkontaktgesprächen der Partnerwerbung. In: Knape, 295-307.
- Hoppmann, Michael (2009): Stasislehre als persuasives Ökonomieprinzip im Gespräch. In Knape, 219-230.
- Kallmeyer, Werner (Hg.) (1996): Gesprächsrhetorik. Tübingen.
- Kallmeyer, Werner/Reinhold Schmitt (1996): Forcieren oder: Die verschärfte Gangart. In: Kallmeyer, 19-118.
- Keim, Inken (1996): Verfahren der Perspektivenabschottung und ihre Auswirkung auf die Dynamik des Argumentierens. In Kallmeyer, 191-277.

- Kindt, Walther (1972): Eine abstrakte Theorie von Dialogspielen. Diss. Univ. Freiburg.
- Kindt, Walther (1980): Theorie der Dialogspiele, die Einführung des Wahrheitsprädikats und die Logik von Sprachen mit unfundierten Sätzen. In: Thomas Ballmer/Walther Kindt (Hg.): Zum Thema Sprache und Logik. Hamburg. 95-145.
- Kindt, Walther (1985): Selbstanknüpfung und Stereotypie in Politikeräußerungen. In: Wolfgang Sucharowski (Hg.): Gesprächsforschung im Vergleich. Tübingen. 146-176.
- Kindt, Walther (1992): Argumentation und Konfliktaustragung in Äußerungen über den Golfkrieg. In: Zeitschrift für Sprachwissenschaft 11, 189-215.
- Kindt, Walther (1994): Nichtmonotonie und Relevanz. In: Sprachwissenschaft 19, 455 – 482.
- Kindt, Walther (2012): Linguistische Rhetorik. In: Forum Artis Rhetoricae. 3/2012, 31-46.
- Kindt, Walther (2015): Werbung, Verkaufsgespräch und Reklamation. In: Markus Hundt/Dorota Biadala (Hg.): Handbuch Sprache in der Wirtschaft. Berlin.
- Kindt, Walther (2017a): Der maieutische Dialog als rhetorische Inszenierung. In: rheton 2017/01. [www.rheton.sbg.at/rheton/2017/01/der-maieutische-dialog-als-rhetorische-inszenierung/](http://www.rheton.sbg.at/rheton/2017/01/der-maieutische-dialog-als-rhetorische-inszenierung/).
- Kindt, Walther (2017b): Grundlagen der Argumentationsanalyse und Illustrationsbeispiele. Erscheint in: Jörg Kilian/Thomas Niehr/Martin Wengeler (Hg.): Handbuch Politolinguistik. Bremen.
- Knape, Joachim (Hg.) (2009): Rhetorik im Gespräch. Berlin.
- Knape, Joachim/Nils Becker/Dagny Guhr: Das Tübinger Projekt zur Courtship-rhetorik. In: Knape, 233-249.
- Knoblauch, Hubert (2009): Kommunikative Lebenswelt, die Kunst des Widerspruchs und die Rhetorik des Dialogs in informellen Diskussionen. In: Knape 149-175.
- Lorenzen, Paul (1960): Logik und Agon. Atti del XII Cong. Int. di Filosofia (Venedig 1958). Bd. 4. Firenze.
- Lorenzen, Paul (1967). Formale Logik. 3. Aufl. Berlin.
- Ottmers, Clemens (2007): Rhetorik. 2. Aufl. Stuttgart.
- Platon (1955): Mit den Augen des Geistes. Nachw. u. Anmerk. v. Bruno Snell. Frankfurt/M.
- Schwitalla, Johannes (2009): Verschärfte Bedingungen für das Argumentieren im Gespräch. In: Kallmeyer, 177-198.
- Toulmin, Stephen (1958): The Uses of Argument. Cambridge.
- Ueding, Gert/Steinbrink, Bernd (2011): Grundriss der Rhetorik. 5. Aufl. Stuttgart.