

9 81343204x

neue rhetorik 4

Herausgegeben von Joachim Knape



Joachim Knape (Hrsg):

Rhetorik im Gespräch

Ergänzt um Beiträge zum Tübinger
Courtshiprhetorik-Projekt

Allg

J2

The 52

Z. Ex.

932/10

JOACHIM KNAPE

Rhetorik des Gesprächs

1 Gesprächsrhetorik

Die folgenden Überlegungen sollen das Gespräch als Bestandteil moderner rhetorischer Theoriebildung in den Blick nehmen. Die Theorien von Rhetorik und Gespräch stehen in keinem selbstverständlichen Konnex. Das zeigt der unten in Kapitel 2 in aller Kürze unternommene Blick auf die klassische Rhetoriktradition (vgl. aber demgegenüber Hess-Lüttich: 2001, 1619). Immer noch ist das Gespräch Neuland für die Rhetoriktheorie im engeren Sinn, auch wenn Praktiker wie Cicero schon in der Antike gefordert haben, dass sich ein gut ausgebildeter Kommunikator nebenbei auch mit dem Gespräch befassen soll. Damit ist aber nicht zugleich schon eine Integration des Gesprächs in die antike Rhetoriklehre verbunden gewesen. „Eine eigentliche Rhetorik des Gesprächs ist nie ausgebildet worden. Die antike Rhetorik bezog die Erwiderung nicht in ihr kasuistisches System ein“ (Bauer: 1969, 6). Diese Ausklammerung des Gesprächs aus dem Feld der Rhetorik im engeren Sinn zeigte sich wissenschaftsgeschichtlich nicht zuletzt darin, dass die neuere Dialog- und Gesprächsforschung im Rahmen von Linguistik, Psychologie, Soziologie und Philosophie entstand, nicht aber aus der Rhetorikforschung heraus entwickelt wurde, dabei von allgemein-kommunikativen und linguistischen Betrachtungsweisen ausging und nur selten die spezifisch rhetorische Perspektive thematisierte. Das hat sich erst in den letzten Jahrzehnten geändert, wie die richtungweisenden Sammelbände von Bausch/Grosse (1985) und Kallmeyer (1996) oder die 11. International Conference on Dialogue Analysis der IADA in Münster zum Thema „Dialogue Analysis and Rhetoric“ im Jahr 2007 zeigen (vgl. auch den Überblick bei Gansel: 2009). Mit solchen und anderen Forschungsaktivitäten wird die Rhetorik des Gesprächs zum Gegenstand linguistischer Reflexion gemacht und „stellt dadurch auch die Linguistische Gesprächsforschung in die Wirkungsgeschichte der Rhetorik“ (Pabst-Weinschenk u.a.: 2004, 111). Diese rhetorische Perspektive im engeren Sinn, also der rhetorische Zugang zum Gespräch und der rhetorische Ansatz beim Gespräch, soll aber im Folgenden näher bestimmt werden. Zunächst einige Bemerkungen zur griechisch-römischen Tradition.

2 Rede und Gespräch in der Antike

Bei den Griechen gab es eine deutliche Trennung zwischen der Rhetorik als Kunst der langen monologischen Rede und der Dialektik als Kunst der dialogischen Wechselrede. Dies findet seinen Niederschlag in Platons ‚Gorgias‘ aus dem vierten vorchristlichen Jahrhundert. Darin hebt Sokrates hervor, dass sich sein Gesprächspartner Polos auf die „Redekunst (*rhêtorikê*)“ mehr gelegt hat als auf die Führung des Gesprächs (*dialégesthai*)“ (Plat. Gorg. 448d; Übers. n. Schleiermacher). Und Sokrates lässt dann keinen Zweifel daran, dass er in der Philosophie das Gespräch bevorzugt, wenn er Gorgias ermahnt, keine langen Reden zu halten, sondern bei der Gesprächsform zu bleiben: „Möchtest du wohl, Gorgias, so wie wir jetzt miteinander reden, die Sache zu Ende bringen durch Frage und Antwort, die langen Reden (*lógoi*) aber, womit auch schon Polos anfing, für ein andermal versparen?“ (Plat. Gorg. 449b) Die platonische Bevorzugung der Dialektik als Theorie des Argumentierens im Gespräch für Zwecke der Wahrheitsfindung überwindet Platons Schüler Aristoteles (4. Jh. v. Chr.) dadurch, dass er erstens eine anspruchsvolle Theorieschrift zur Rhetorik schreibt und zweitens diese Schrift mit einem Satz beginnt, der in deutlicher Konfrontation zu Platon die Rhetorik der Dialektik gleichstellt: „Die Rhetorik (*rhêtorikê*) ist ein Gegenstück zur Dialektik (*dialektikê*)“ (Arist. Rhetorik 1,1).

In römischer Zeit hat der Orator auf beiden genannten Feldern seine Kompetenz auszubilden. In diesem Sinne schreibt Cicero (1. Jh. v. Chr.):

Zu einem Redner im vollen Sinne gehört es also meiner Meinung nach, nicht nur die Fähigkeit zu haben, die für ihn charakteristisch ist, ausführlich und weitläufig zu sprechen, sondern sich auch noch die dieser Kunst benachbarte und an sie angrenzende Dialektik anzueignen. Zwar ist anscheinend eine Rede (*oratio*) etwas anderes als eine Streitgespräch (*disputatio*) und reden auch nicht dasselbe wie argumentieren, doch beides gehört zur Form sprachlicher Äußerung; dabei soll die Methode, ein Streitgespräch zu führen und zu argumentieren, Sache der Dialektiker sein, die, wirkungsvoll zu formulieren (also die *ratio dicendi et ornandi*), aber Sache der Redner (Cic. Or. 113; Übers. n. Merklin).

Für den Römer Cicero ist klar, dass der nach guter Ausbildung strebende Orator sowohl Unterricht in der Gesprächskunst als auch in der Redekunst, d.h. in zwei getrennten Bereichen bekommen muss:

Ich erwarte daher von dem vollkommenen Redner, daß ihm der gesamte Bereich der dialektischen Methode (*ratio loquendi*), soweit er mit der Redekunst in Beziehung gebracht werden kann, bekannt ist. Dieser Bereich erfuhr, wie du, selbst in diesen Dingen gebildet, wohl weißt, eine doppelte Art der Behandlung (Cic. Or. 114; Übers. n. Kytzler).

Insgesamt finden sich bei den antiken Rhetorikern nur wenige solcher kurzen Bemerkungen zum Gespräch. Quintilian (1. Jh. n. Chr.) macht hier keine Ausnahme. Er führt den Gesprächsfall nur kurz bei Erörterung der rhetorischen Redefälle (*genera causarum*) und rednerischen Funktionalgattungen ein. Beim Durchgang durch die hier einschlägigen Theoretiker kommt er auf Platons ‚Sophistes‘ (222c) zu sprechen, wo die *proshomiletische* Gattung genannt werde:

Plato fügt zur Gerichts- und Versammlungsrede als dritten Teil die *proshomiletikê*, die wir uns etwa mit der ‚gesprächsweisen‘ (*sermocinatrix*) wiederzugeben erlauben wollen. Sie wird von der Methode vor Gericht unterschieden und ist für private Erörterungen passend, ihre Bedeutung ist also ganz wie die der Dialektik (Quint. Inst. or. 3,4,10; Übers. n. Rahn).

3 Monolog, Dialog, Gespräch

Wenn Cicero am Schluss der oben zitierten Stelle von einer doppelten Behandlungsart oder einem zwiefältigen Unterrichtsgang (*duplex docendi via*) spricht, dann steht dahinter die Ansicht, dass es sich bei Rede und Gespräch um zwei differente Kommunikationsmodi mit diesbezüglich entsprechend differenten Kompetenzprofilen des Orators handelt, für die ein je eigener Unterricht nötig ist. Freilich kann Cicero bei seiner Interpretation griechischer Theoretiker keine genauen bzw. wirklich diskreten Differenzkriterien ermitteln, nach denen sich für uns die beiden Kommunikationsmodi unterscheiden ließen. Er schreibt:

Zenon, auf den die Lehre der Stoiker zurückgeht, pflegte jedenfalls mit seiner Hand den Unterschied deutlich zu machen, der zwischen diesen Fächern besteht; denn wenn er die Finger zu einer Faust ballte, sagte er, so sei die Dialektik (*dialectica*); wenn er sie aber spreizte und die Hand öffnete, erklärte er, der flachen Hand entspreche die Redekunst (*eloquentia*). Und noch vor ihm sagt Aristoteles am Anfang der Rhetorik, diese Kunst bilde gleichsam das Gegenstück zur Dialektik, so dass sich diese Fächer dadurch unterschieden, dass Erstere als Form der Rede weitläufiger sei, Letztere als Form der Argumentation gedrängter (Cic. Or. 113-114; Übers. n. Merklin).

Cicero, nicht Aristoteles, bezieht sich bei seiner Unterscheidung auf Textsortenmerkmale, die er mit unscharfen bis metaphorischen Oppositionspaaren anzugeben sucht:

kurz (Gespräch) vs. lang (Rede)
 geballt (Gespräch) vs. gespreizt (Rede)
 rein argumentativ (Gespräch) vs. durchaus auch ornier (Rede).

Dahinter steht offenbar die seit der platonischen Akademie gepflegte Vorstellung des philosophisch streng und ohne Umschweife argumentierenden Sachgesprächs im Gegensatz zu der ausführlichen und mit vielfältigen sprachlichen Mitteln arbeitenden Forumsrede. Ergänzt wird dies um die rhetorikferne Vorstellung, dass im Gespräch unter Philosophen ein auf rein rationaler Ebene ablaufender Austausch von Argumenten zur Wahrheit führe; eine Vorstellung, die Wirkungen noch bei der von Jürgen Habermas (1981 und 1984) formulierten Vorstellung der Möglichkeit eines herrschaftsfreien Diskurses zeitigte, in dem immer nur der „zwanglose Zwang“ des besseren Arguments walten dürfe (Knappe: 1998). Die Tradition der philosophischen Gesprächskunst nach platonischem Modell schlägt sich heute auch im Ansatz des sog. „Sokratischen Gesprächs“ nieder, der auf den Philosophen und Pädagogen Leonard Nelson (1882-1927) zurückgeht (vgl. Birnbacher/Krohn: 2002).

Aus moderner rhetorischer Sicht ist die Annahme rhetorikfreier, aber dennoch zielorientierter Kommunikation ein Konstrukt, das von den Realitäten zu sehr abstrahiert.

Auch die antike Art der Unterscheidung beider in Frage stehender Kommunikationsmodi ist unzureichend. Rede und Gespräch müssen für uns in ihrem unterschiedlichen Charakter hinreichend diskret definiert sein, damit in beiden Fällen die Differenz der spezifisch rhetorischen Ansatzpunkte auch deutlich hervortreten kann. Diese Kriterien lassen sich von den maßgeblichen Ebenen des rhetorischen Kalküls eines Orators herleiten. Für den empirisch ansetzenden Rhetoriker ergibt sich die *Differentia specifica* aus der definitiven Verbindung mindestens dreier Kriterien: Empirisches Performanzmodell, Settings, Textmerkmale.

REDE

Wenn man diese Kriterien heranzieht, kann man den Kommunikationsmodus *Rede* unter rhetorischen Prämissen wie folgt bestimmen (vgl. Knappe: 2003):

Performanzmodell: Monologische Aktionsform, d.h. seitens eines Orators unilaterale, unidirektionale und performativ kontinuierliche Ansprache der Adressaten, die im Ereigniszusammenhang keine Oratoren sind.¹

1 Orator ist der auf Persuasion eingestellte und aktiv hervortretende Kommunikator. Siehe dazu Knappe: 2000a, 33-45, und Klotz: 2008.

Setting: Kommunikative Rahmenbedingungen, Anlässe, soziale, rituelle oder situationale Vorgaben,² die kein Turn taking zwischen verschiedenen Rednern im Verlauf der Performanz des Redetextes vorsehen oder nötig machen; dabei hat die Rede ihren genau definierten Platz im Ablaufschema des Kommunikationsereignisses. Ein Sonderfall liegt vor, wenn die Rede in einen Makroereignisrahmen eingebunden ist, der eine Serie solcher durch Usus, Ritual oder Geschäftsordnung genau definierter Redeereignisse vorsieht (z.B. Parlamentsdebatte); oft wird die Rede dabei mit weiteren Kommunikationsarten kombiniert (z.B. einer anschließenden Diskussion) oder dem Publikum werden monologische Parallelaktionen erlaubt (z.B. Zwischenrufe, paralinguistische oder sonstige Reaktionen).³

Textmerkmale: Auf nur einen (eventuell auch kollektiven) Orator als Urheber und seine Strategie beziehbare Kohäsions- und Kohärenzmerkmale.

GESPRÄCH

Der Kommunikationsmodus *Gespräch* ist wie folgt zu bestimmen:

Performanzmodell: Dialogische Interaktionsform, d.h. es treten mindestens zwei Oratoren auf. Sie äußern sich poly- oder bilateral, poly- oder bidirektional und performativ diskontinuierlich (Turn taking), aber mit direktem Bezug auf den jeweils anderen Orator, der kein passiver oder vom Reglement nicht als Sprecher zugelassener Adressat ist, sondern aktiver Kommunikationspartner und damit rhetorisch gesehen ein aktiver Gegenorator.⁴

Setting: Kommunikative Rahmenbedingungen, soziale, rituelle oder situationale Vorgaben sowie Anlässe, die ausdrücklich das Turn taking zwischen verschiedenen Sprechern im Verlauf der kommunikativen Interaktion vorsehen oder nötig machen.⁵

2 Die situationalen Vorgaben betreffen vorher nicht geplante, spontane Redeereignisse. Bei ihnen steht die Redeperformanz (wenn sie gelingt) in einem von den Adressaten spontan aufgestellten Akzeptanzrahmen, der sich an den üblichen, ritualisierten Modellen orientiert und so verhindert, dass Redeabbruch oder Umschlag in ein Gespräch eintritt.

3 Beim letztgenannten Fall kann das Publikum in Redesituationen (also unter den monologischen Settingbedingungen all jener Kommunikationsereignisse, die die Performanz der Textgattung „Rede“ vorsehen) zwar reagieren, doch hat jede sich zeigende Reaktion (Applaus, Unruhe, Pfeifen, Einwürfe usw.) den Status einer Parallelaktion mit Paralleltexten, die nicht in den Oratoratext integriert sind und auf die der Orator üblicherweise eigenwillig reagiert.

4 Aus der Existenz mehrerer Oratoren ergibt sich, dass bei einer oratorbezogenen Gesprächsanalyse zunächst festgelegt werden muss, auf wen sich die analytische Fokussierung methodisch perspektiviert richten soll.

5 Die Situativik ist für das „Gespräch“ konstitutiv. Einen Sonderfall mit eigener Phänomenologie stellen rhetorisch-sekündärmediale Gesprächssettings dar (z.B. Videokonferenzen); vgl. dazu Knappe: 2005a, 135. Inzwischen gibt es aber auch Forschungen zu dimissiver Dialogizität, z.B. Beißwenger: 2003 [mit weiterer Literatur].

Textmerkmale: Auf mindestens zwei Oratoren beziehbare Kohäsions- und Kohärenzmerkmale. Insbesondere auf den Ebenen von Semantik und Stilistik werden die durch das Turn taking verursachten Diskontinuitäten des Textverlaufs manifest (strukturbestimmendes Stichomythie-Prinzip, das unter Umständen scharfe semantische Richtungsänderungen erlaubt). Pragmatisch, meistens auch leitthematisch, formieren sich die Teiltexthe des Gesprächs aber durchaus zu einem Gesamttext.⁶ Abweichend davon wäre ein misslungenes Gespräch als insgesamt inkohärente oder nur schwach kohärente Abfolge (letztlich monologischer) Äußerungen zu bestimmen.

Die moderne Gesprächsforschung, die ihrerseits in diverse Richtungen zerfällt (etwa Dialoggrammatik, Diskursanalyse, Gesprächsforschung, Konversationsanalyse) und zumeist von anderen Prämissen als die Rhetorik ausgeht, hat inzwischen zahlreiche weitere Unterscheidungen und Detaillierungen vorgenommen, wie sie etwa im Handbuch „Text- und Gesprächslinguistik“ von Brinker/Antos/Heinmann/Sager (2000-2001) in Überblicksartikeln dargestellt sind (vgl. auch Hess-Lüttich: 1994 und 1996; Heinrichs: 1972; Lorenz: 1980). Im Folgenden soll nur noch kurz unter rhetorischem Blickwinkel auf die Frage nach der Existenz einer dialogischen Universalie und den Zusammenhang von Textualität und Gesprächssorten eingegangen werden.

Zunächst zur Frage nach dem Dialogischen, das von manchen Theoretikern als eine jede Kommunikationsform bestimmende Universalie gedacht wird. Nicht erst für den tschechischen Literaturtheoretiker Jan Mukařovský (1891-1975) sind das Monologische und das Dialogische „gleichzeitig und untrennbar“ schon in dem psychischen Vorgang gegenwärtig, auf den das Sprechen zurückgeht. Für ihn dürfen deshalb Monolog und Dialog nicht als „zwei einander fremde und stufenartig geordnete Formen“ verstanden werden. Nach Mukařovský sind es vielmehr zwei Kräfte, die sogar im Verlauf des Gesprächs miteinander „unaufhörlich um die Vorherrschaft kämpfen“. Selbst die meist als monologisch erachtete Kurzform des Befehls und das an eine abwesende Gottheit gerichtete Gebet seien „Dialoge mit außersprachlichen Repliken“ (Mukařovský: 1967, 136f., 113; Best: 1985, 90f.).

In der linguistischen „Dialoganalyse“, wie sie etwa Edda Weigand und Franz Hundsnurscher mit bemerkenswerten Forschungsergebnissen vertreten, gilt diese Annahme einer dialogischen Universalie offenbar ebenfalls.

Weigand unterscheidet Fälle „funktional dialogischen“ und „formal dialogischen“ Sprachgebrauchs. „Monologisch“ sind danach

Fälle der Sprachverwendung, die formal nicht dialogisch realisiert sind, d.h., die nicht auf eine bestimmte Reaktion eines konkreten Kommunikationspartners zielen. Doch auch Monologe sind eine Erscheinungsform dialogischen Sprachgebrauchs, denn funktional sind auch sie dialogisch orientiert, gerichtet an einen Kommunikationspartner; dieser bleibt aber – im Unterschied zu Briefen – unbestimmt, es ist kein konkreter, bestimmter Kommunikationspartner, sondern irgendeiner, jeder (Weigand: 1986, 119).

Die solcherart postulierte Ubiquität des Dialogischen ergibt sich aus der Annahme, dass jede kommunikative Handlung, die sich „an einen Kommunikationspartner“ richtet, „funktional dialogisch“ ist. Da jeder Fall von Kommunikation (i.e. symbolischer Interaktion) per definitionem partnerbezogen ist,⁷ müsste nach Weigand jegliche Kommunikation funktional dialogisch sein, was Jörg Kilian (2005) dann auch wie folgt auf den Punkt bringt: „Vor diesem Hintergrund scheint es fraglich, ob es monologische Sprachhandlungen im engeren Sinn überhaupt gibt“ (Kilian: 2005, 2).

Gegenüber dieser theoretischen Position der „Dialoganalyse“, die das Dialogische zwar als Universalie betrachtet, aber eigentlich nur als semantische Implikation verhandelt, geht die konkret-pragmatisch orientierte sowie produktions- und performanztheoretisch ausgerichtete Rhetorik weiterhin davon aus, dass bei der Rede (monologisch) und beim Gespräch (dialogisch) für den Orator in der Praxis (mit theoretischen Folgen) höchst unterschiedliche Kalküle, Strategien und Operationen notwendig werden. Insofern bleibt die Rhetorik bei einer klaren Trennung von monologischer und dialogischer Performanz im Sinne der oben getroffenen, definitionsrelevanten Unterscheidung.⁸ Für die Rhetorik ist vektorielle Gerichtetheit von Rede noch keine Dialogizität. Diese Sicht resultiert nicht zuletzt auch aus dem Interesse an einer diskreten Terminologie, mit der Actio-Reactio-Zusammenhänge und das, was die Rhetorik das antizipatorische Adressatenkalkül nennt, nicht zugleich umstandslos unter dem Begriff des „Dialogischen“ subsumiert werden sollten, auch wenn dieser Begriff nur metaphorisch uneigentlich verwendet wird (was bei wissenschaftlicher Terminologie sowieso zu vermeiden ist). Wechselseitige inhaltliche Kenntnisnahme und bloße Parallelreaktion unter Teilnehmern an Kommunikationsereignissen (die sich z.B. allein auf die Umstände oder den Redner bei einem Redeereignis beziehen können) konstituieren noch

6 Unter Text ist dabei ein geordneter, begrenzter Zeichenkomplex in kommunikativer Absicht zu verstehen. Die Diskontinuität des Gesprächstextes ergibt sich also aus der performativen Bedingung, dass von mehreren Oratoren abhängige Gesprächszüge den Gesamttext konstituieren.

7 Das gilt selbst für Fälle der Autokommunikation; s. Schorno: 2004.

8 „Performanz ist all das, was das Medium als Textträger mit seinem Text macht.“ (Knappe: 2008c, 146).

keinen Dialog. Der Dialog setzt immer gemeinsame, aktive Arbeit an einem Leitthema voraus.⁹ Das ‚implizit Dialogische‘ ist für den Rhetoriker bei monologischer Rede lediglich eine Adressatengerichtetheit.

Auch Weigands zugrunde liegende Definition des Monologischen ist diskussionswürdig. „Monologisch“ sollen ja diejenigen Fälle sein, bei denen die „Sprachverwendung“ „formal nicht dialogisch realisiert“ ist, d.h., „nicht auf eine bestimmte Reaktion eines konkreten Kommunikationspartners“ zielt. Damit wird das Monologische auf einen extremen Sonderfall der „Sprachverwendung“ eingeschränkt, bei dem von keinerlei antizipierter Adressatenreaktion ausgegangen werden soll.¹⁰ Die Einschränkung betrifft zudem nur die Dimissivik als Basissetting, also Fälle von Distanzkommunikation mit Hilfe ganz bestimmter Medien, bei denen keine „konkreten Kommunikationspartner“ vorkommen können.¹¹

Die Rhetorik bleibt demgegenüber dabei, dass es auch in der Situativik monologische Rede gibt.¹² Im Zusammenhang mit der hier auftretenden Frage, welche Rolle eigentlich die kommunikativen Basissettings spielen, ist auch auf das von Weigand und Kilian aufgestellte Postulat zweier „Existenzformen des Dialogs“ hinzuweisen (Kilian: 2005, 4; s.a. Kilian: 2002, 73ff.; Weigand: 1986, 121): *Gespräch* (in der Situation) und *schriftliche Korrespondenz* (in der Dimission). Damit wird der Begriff „Dialog“ zu einem kommunikationstheoretischen Oberbegriff für alle Kommunikationsvorgänge, in denen mindestens zwei Partner in Kontakt treten und gemeinsam interaktiv an einem Gesprächstext oder Supertext (Hypertext) arbeiten. Von Seiten der

9 An dieser Stelle lohnt sich vielleicht auch ein Blick auf die „Dialog“-Theorie von Jan Mukařovský. Er bringt die genannte Lage psychologisch (jenseits des oratortheoretischen Ansatzes der Rhetorik) mit einer sprechermental bedingten Bedingung in Zusammenhang, die sich als „wechselseitige Abgrenzung der Subjekte des Dialogs“ in der spezifischen „psychologischen Situation“ des Dialogs ausdrücke, in der die Dialogpartner regelmäßig die Rollenpolarität von „Ich“ und „Du“ ins Spiel bringen, oft auch mit bestimmten sprachlichen Mitteln „die Verschiedenheit ihres Meinens, Fühlens und Wollens hervorheben“. Gleichzeitig betont Mukařovský aber auch die Einheit des Themas (im Sinne eines Makro- oder Leitthemas), die produktionstheoretisch gesehen auf die psychologische Bedingung rekurriert, und dass bei den Dialogpartnern die Bereitschaft zum dialektischen „Sich-Durchdringen und Sich-Lösen“ da sein müsse, um den echten Dialog zu gewährleisten und zwei bloße Parallelmonologe zu vermeiden (Mukařovský: 1967, 118; vgl. Best: 1985, 93).

10 Ein Grenzfall wäre es in diesem Sinne, wenn in situativen Settings ein Sprecher spontane Ausrufe der Freude o.ä. tätigt. Ich bezweifle allerdings, dass man hier von „Monolog“ reden kann, weil die spontane Expression einer psychischen Befindlichkeit in solchen Fällen nicht als kommunikativer Akt, sondern als unkontrollierte Reaktion auf inneres Erleben gedeutet werden muss.

11 Das kann sich bei massenmedialer Kommunikation nur auf die Arbeit mit Texten in bestimmten Push-Medien handeln.

12 Zur Situativik und Dimissivik s. Knappe: 2005c, 30f.

Rhetorik ist gegen solche Unterscheidungen nichts einzuwenden, zumal sicher gestellt bleibt, dass der Begriff „Gespräch“ im engeren Sinn nicht für die Dimission in Betracht kommt. Ob der für die Dimission vorgesehene Begriff „Korrespondenz“ freilich glücklich für die Vielzahl dialogischer Kommunikationsarten unter Dimissionsbedingungen (z.B. als Terminus für publizistische Debatten) gewählt ist, sei dahingestellt. Vielleicht sollte man in solchen Fällen schlicht von dimissiven Dialogen bzw. Polylogen sprechen.¹³

Nun noch kurz zur Frage der Gesprächstextsortierung. Aristoteles kam es darauf an, die theoretisch fassbare Spezifik der verschiedenen mit Kommunikation und Sprachlichkeit befassten Disziplinen herauszuarbeiten und sie dann mit Blick auf die einschlägigen Texte auch in getrennten Schriften abzuhandeln. So entstanden die ‚Poetik‘, die ‚Rhetorik‘ und die ‚Sophistischen Widerlegungen‘, in denen Aristoteles vier Formen des Gesprächs unterscheidet: das didaktische, das dialektische, das peirastische und das eristische (Arist. *Sophistici elenchi* 105a-b). In der Folgezeit wurde das System der Gesprächsgattungen beträchtlich erweitert (Geißner: 1996, 957f.).

In der heutigen Textlinguistik hat man Hemmungen, Gesprächsarten dem „Geltungsbereich“ der Kategorie „Textsorte“ zu unterstellen, weil man von ihr meist bewusst „Texte der Sprechkommunikation, insbesondere Gespräche“ abgrenzt.

Sie faßte man lange Zeit nur als komplexe Ganzheiten und – schon wegen der fehlenden gemeinsamen Intention der Partner sowie wegen weiterer funktionaler und situativer Spezifika – als eigenständige Klasse. Für die erst in neueren Arbeiten ausgegliederten Textphänomene auf niedriger Abstraktionsstufe wird heute häufiger in Analogie der Terminus ‚Gesprächssorte‘ verwendet (Heinemann: 2000, 514f.; vgl. auch Hundsnußscher: 1994; Sager: 2001; Überblick über Gesprächstypen in der Wirtschaft bei Brüner: 2000).

Dies setzt voraus, dass „das Gespräch in seiner Gesamtheit, wie komplex und umfangreich auch immer es sich dem analytischen Zugriff präsentiert, letztlich doch ein Phänomen darstellt, das in sich soweit funktional einheitlich ist, dass es als Ganzes unter einem bestimmten taxonomisch-typologischen Kriterium fassbar wird“ (Sager: 2001, 1464). Aus rhetorischer Sicht wird man dazu sagen, dass Gespräche in der Tat allein mit Hilfe der Textkategorie nur unterkomplex sortiert werden können. Trotzdem muss man auch beim Gespräch an einer produktionstheoretisch gesehen relevanten Operationsebene

13 Die komplexe Kommunikationslage bei Gesprächen hinsichtlich Setting-, Medialisierungs- und damit auch Performanzbedingungen führt zu Typologisierungsschwierigkeiten besonderer Art; s. dazu Adamzik: 2001, 1479.

„Gesprächstext“ festhalten, auch wenn sie allein nicht für Typologisierungen ausreicht.

Inzwischen hat sich in der Gesprächsforschung bei den prototypischen Konzepten von „Gespräch“ eine Grundunterscheidung herausgebildet, die für den Rhetoriker ebenfalls von besonderem Interesse ist:

Es gibt Gespräche, die gewissermaßen das dialogische Pendant zur intentionalen, zielgerichteten monologischen Rede darstellen, und solche, bei denen keine einheitliche Intention vorliegt bzw. bei denen überhaupt kein spezifisches Kommunikationsziel (Telos) ausgemacht werden kann, jedenfalls keines, das von vornherein (für alle Beteiligten) feststünde. Diese Grundunterscheidung wird in verschiedenen Typologisierungsansätzen in der einen oder anderen Form eingebracht (vgl. für eine ausführlichere Darstellung verschiedener Konzepte dieser Art Hundsnurscher: 1994, Abschn. 2) und kann grob als Differenz zwischen zielgerichteten und nicht-zielgerichteten Gesprächen gefasst werden. Vor allem in (meist älteren) Ansätzen, die an die hermeneutische Tradition anschließen, werden nun die nicht-zielgerichteten Gespräche als Kernbereich, als ‚Gespräch im engeren oder eigentlichen Sinn‘ angesehen, während für (meist neuere) Konzepte, die stark von der Kommunikationstheorie und der linguistischen Pragmatik geprägt sind, im geraden Gegensatz dazu diejenigen Gespräche den Prototyp bilden, die als Formen intentionalen Handelns aufgefaßt werden können (Adamzik: 2001, 1474; vgl. Hundsnurscher: 1994).¹⁴

4 Der gesprächsrhetorische Fall

Der hier gebrauchte Begriff des „intentionalen Handelns“ führt uns direkt zum Proprium der Rhetorik des Gesprächs. Rhetorisches Handeln besteht auch hier für den Orator im strategisch gelenkten, also zielgerichteten und nach Möglichkeit geplanten bzw. kalkulierten Proagieren und Reagieren unter interaktiv-widerständigen Bedingungen. Wie schon gesagt, geht man in der Gesprächsforschung davon aus, dass es zahlreiche Gesprächssorten gibt, die ein spezifisches Gesprächsziel haben (z.B. Verkaufsgespräch, Beratungsgespräch oder Partnerwerbungsgespräch). Daneben gibt es offenbar andere Arten von Gesprächen, die kein genau definiertes Ziel (Telos), aber natürlich trotzdem einen sozialen oder individuellen Sinn haben. Der rhetorische Fall tritt in all diesen Gesprächen dann auf, wenn Agonalität und Persuasivität als Grundbedingungen des Rhetorischen ins Spiel kommen.

Aristoteles hat den Kern der rhetorisch-analytischen Kompetenz darin gesehen, in allem (also auch in allem, was auf Gespräche bezogen ist) das jeweils Glaubenerweckende oder Überzeugende zu erkennen (Arist. Rhet. 1,2,1). Überzeugen (Persuasion) kann nur unter asymmetrischen mentalen Ausgangsbedingungen als nötig erachtet werden, d.h. wenn eine mentale Differenz in der Sache unter den Gesprächspartnern vorliegt und ein Gesprächspartner (der Orator als Kommunikator in rhetorischer Absicht) andere Menschen vom Standpunkt A zum Standpunkt B bringen möchte (Knappe: 2007a). Andernfalls wäre jeder rhetorische Aufwand seitens des Orators überflüssig. Der rhetorische Fall im Gespräch tritt also dann ein, wenn jemand sein Anliegen im Wettstreit (Agonalität) und unter Widerstandsbedingungen (Antistase) verteidigen oder durchsetzen muss. Im Gespräch heißt dies automatisch, dass jeder Teilnehmer wechselweise in die Oratorrolle treten kann. Wenn dabei konfliktuöses Potenzial oder dirigistische Methoden ins Spiel kommen, sprechen Kallmeyer/Schmitt (1996) von kommunikativem „Forcieren“ oder von „verschärfter Gangart“ (vgl. auch den Artikel von Johannes Schwitalla in diesem Band).

Kallmeyer (1996) fordert zu Recht, auch in der Gesprächsforschung vom bloß-eloquenzrhetorischen Verständnis der Rhetorik Abschied zu nehmen, denn dieses könnte zu einer allzu reduktionistischen Sicht der komplexen Verhältnisse in Gesprächsinteraktionen führen und etwa Anlass geben, lediglich „die bekannten rhetorischen Figuren im Gespräch aufzusuchen und dadurch die Formulierungsleistung der Beteiligten zu beschreiben (vgl. u.a. Morel 1983)“ (Kallmeyer: 1996, 9f.). Demgegenüber ist der eigentliche, der persuasionstheoretische Ansatz der Rhetorik geltend zu machen. Unter dieser Voraussetzung skizziert Kallmeyer das folgende, überzeugende Forschungsprogramm:

Gesprächsrhetorik konzentriert sich also auf die praktisch-rhetorischen Probleme beim sprachlichen Handeln unter Interaktionsbedingungen. Auch wenn die Beteiligten in der Interaktion keine Gelegenheit haben, große Reden zu halten, gestalten sie ihre Beiträge rhetorisch. Diese Eigenschaft wird vor allem bei komplexen Äußerungen sichtbar, ist aber im Kern unabhängig von der Länge des Redebeitrags. Auf eine Formel gebracht, geht es um ‚rhetorische Verfahren in interaktiven Prozessen‘. Die einzelnen Züge des individuellen Handelns in der Interaktion bringen Chancen und Gefahren für die Durchsetzung der eigenen Interessen und die weitere Interaktionsentwicklung mit sich. Die rhetorische Analyse trägt dem durch die Darstellung von rhetorischen Potentialen sprachlicher Verfahren unter bestimmten Kontextbedingungen Rechnung, wobei die rhetorischen Potentiale durch Chancen und Risiken des Handelns verdeutlicht und Handlungsalternativen aufgezeigt werden. Mit der Darstellung von Chancen und Risiken ist kein norma-

14 Einen Sonderfall stellen die heute mit dem Begriff „Talk“ bezeichneten Gesprächsarten dar, die einen hohen inszenatorischen Anteil haben; s. dazu Böhme/Knappe: 2009 sowie Knappe: 2007c.

tiver Anspruch verbunden. Die Gesprächsrhetorik ist deskriptiv (Kallmeyer: 1996, 10f.).

5 Kern des gesprächsrhetorischen Ansatzes

Unter rhetoriktheoretischen Prämissen hat sich die Forschung in Sachen Gespräch methodisch ganz der Problemlage des auf erfolgreiche Kommunikation eingestellten Orators in der Gemengelage des Gesprächs zuzuwenden, dabei alle Fragestellungen oratorisch zu perspektivieren und alle Forschungsergebnisse auf die Oratorperspektive herunterzubrechen, wohingegen die traditionelle linguistische Gesprächsforschung üblicherweise damit zufrieden ist, die Gespräche in ihrem komplexen interaktionalen Charakter aus der Vogelperspektive zu untersuchen (dies durchaus auch mit Erfolg, so dass die Rhetorikforschung dankbar auf entsprechende Ergebnisse zurückgreift).

Für den Rhetoriker kommt es auf seine Zentralperspektive an, die strategisch von kommunikativen Zielsetzungen und handlungstheoretisch von Steuerungsprämissen her denkt. Dieser Kern des rhetorischen Ansatzes wurde schon von antiken Theoretikern wie Platon auf den Begriff gebracht, der im Dialog ‚Phaidros‘ die Rhetorik als Psychagogie, als Seelenlenkung bezeichnet (vgl. auch Knappe: 2000a, 9). Auch in der modernen gesprächslinguistischen Forschung findet dieser Ansatz zunehmend Verständnis, wie etwa der Beitrag von Liisa Tiittula (2001) zeigt, der gleich am Anfang die Begriffe „Steuerung, Dominanz und Asymmetrie“ diskutiert und sich damit unmissverständlich auf die rhetorische Perspektive bezieht.

Die Rhetorik konzentriert sich unter solchen Vorzeichen auf Probleme der kommunikativen Effizienz und des Erfolgs. Handlungstheoretisch gesehen treten dabei insbesondere Strategien und Kalküle der Persuasion in den Vordergrund (Knappe/Becker/Böhme: 2009; Knappe: 2007a; Hess-Lüttich: 1991). Wenn man sich das Interaktionsgeflecht eines Gesprächs vergegenwärtigt, stellt sich die Frage, um wessen Ziele es geht. Gespräche können natürlich kollektive Ziele haben (z.B. Frieden zwischen allen beteiligten Gesprächspartnern stiften). In diesem Fall wird die Zielbestimmung und die Beurteilung des Erfolgs zu einer Angelegenheit aller Beteiligten, auch wenn diese unter rhetorischer Perspektive als jeweils differente Oratoren (mit individuellen Strategien usw.) zu betrachten wären, selbst dann, wenn ein gemeinsames Ziel vorliegen würde.¹⁵ Dahinter steht das erfahrungsgestützte Postu-

¹⁵ Ob die oratorischen Ziele offen angesprochen werden, ist eine Frage der Opportunität und Sozialverantwortlichkeit, die den allgemeinen ethischen Grundsätzen unterliegt und nicht der rhetorischen Fachdoktrin.

lat, dass in einer Gruppe nie ein vollkommenes Teilziel-, Strategie-, Emotions- und Operations-Tuning möglich ist.

Beim zeitlichen Ablauf von Gesprächen geht die Rhetorik davon aus, dass einzelne Teilnehmer wenigstens zeitweise Erfolgsvorsprünge gegenüber anderen haben oder erwirtschaften. Die Griechen verwandten den Begriff *protérhêma* für solch einen Vorsprung, für den ersten Platz vor einem anderen Menschen oder den Vorteil eines Menschen gegenüber anderen. In vielen Gesprächssettings ist dies rhetorisch gesehen auch die entscheidende Ausgangslage für einzelne Gesprächsteilnehmer, die ganz individuelle Global- und Teilziele verfolgen und ihre Interessen folglich mit entsprechenden Strategien im Gespräch durchsetzen wollen.

Die Frage proterhematischer Positionierung ist auch das Kernthema von Rhetoriktrainings als Teil der vielfältigen Kommunikationsweiterbildungsangebote (Fiehler/Schmitt: 2004; Fiehler: 2001a und b). Beim rhetorisch ausgerichteten Training geht es darum, wie ein potenzieller Orator jene analytischen und proaktiv ausmünderbaren kommunikativen Kompetenzen erlangen oder verbessern kann, die ihn zum Protérhema führen, in welcher kommunikativen Lage auch immer (vgl. den Artikel von Nils Becker in diesem Band). Im rhetorischen Gesprächstraining muss es in dieser Hinsicht speziell um die Verbesserung rhetorischer „Dialogkompetenz“ (Kilian: 2005, 100; s.a. Becker-Mrotzek/Brünner: 2004) im Hier und Jetzt gehen, die auf die rasche Analyse der Gesprächslage, die positive Implementierung eigener Konzepte im Dialogemenge und die Bewältigung von Widerständen zielt.

Eine von Regina Bergmann unternommene kritische Analyse rhetorischer Ratgeberliteratur macht deutlich, dass das Proprietäre des Gesprächs in den Ratgebern immer noch zu wenig verstanden wird, vielmehr die traditionellen Sichtweisen monologischen Redens einfach fortgeschrieben werden (Bergmann: 1999, 231f.). Reinhard Fiehler kommt bei seiner Analyse der herrschenden Doktrin in Kommunikationstrainings zu dem Ergebnis, dass die oratorzentrierte und „instrumentalistische“ Sicht der Kommunikation vorherrscht. Er resümiert:

Sprache ist ein Werkzeug im Mund der einzelnen Person, mit dem das Gegenüber vermittlels der Anwendung bestimmter *Techniken* möglichst geschickt ‚bearbeitet‘ werden soll. Die Spezifik dieser Auffassung wird deutlich, wenn man sie z.B. mit einer interaktionistischen vergleicht, nach der ein Gespräch eine *gemeinsame* Hervorbringung ist, die in *Verlauf* und *Resultat* durchaus nicht den Intentionen der einzelnen Beteiligten entsprechen muß (Fiehler: 1999, 29).

Wie bereits an anderer Stelle gesagt, ist in der linguistischen Forschung der hier angesprochene „interaktionstheoretisch fundierte gesprächsanalytische Zugang“ inzwischen Standard (Kallmeyer: 1996, 9). Das hat seine methodi-

sche Berechtigung. Diese Betrachtungsweise des Gesprächsproblems, der auch der Rhetoriker zustimmen kann, sollte jedoch aus seiner Sicht um die spezifisch rhetorische Betrachtungsweise ergänzt werden. Das rhetorische Anliegen des Orators muss als Perspektive weiter in Geltung gehalten werden, weil es praktisch gefordert ist, auch wenn dieser Ansatz teilweise auf Unverständnis stößt (z.B. bei Schmitz: 2000, 317f.). Mit Blick auf die Realitäten insbesondere der Wirtschaftskommunikation widerspricht Fiehler dem nicht: Das von ihm „herausgearbeitete Kommunikationsverständnis“ liege dem Training nicht nur als Grundgedanke zugrunde, sondern werde

auch durch die Praktiken des Trainings immer wieder neu *konstituiert* und auf diese Weise auch fortgeschrieben. Eine solche Auffassung von Kommunikation ist für die Sphäre der Arbeitswelt, die weitgehend arbeitsteilig organisiert und durch instrumentelle Beziehungen gekennzeichnet ist, besonders funktional und naheliegend. Sie ist aber keineswegs auf diesen Bereich beschränkt (Fiehler: 1999, 29).

So wie die subjektive Kamera im Film als Herstellung einer spezifischen Sichtweise oder ganz besonderen Art der Perspektivierung einer Problemlage möglich ist, so ist auch die rhetorische Oratorperspektive sowohl als trainingspraktische als auch wissenschaftliche Frage- und Erkenntnisfokussierung möglich. Dass es dabei zu interessanten Ergebnissen kommen kann, macht etwa die Arbeit von Nuri Ortak (2004) deutlich. Freilich muss man zugestehen, dass die rhetorische Perspektive nach wie vor eine besondere methodische Herausforderung für die traditionelle Forschung darstellt, zumindest dann, wenn die bestehenden Forschungsergebnisse verschiedener Disziplinen nicht nur oratorperspektivisch ausgewertet, sondern darüber hinaus auch einschlägig perspektivierte empirische Untersuchungen geplant werden sollen.

6 Die Aufgaben des Gesprächsorsators und das geschätsrhetorische Managementkonzept

Geschätsrhetorik befasst sich mit den Möglichkeiten erfolgsorientierten kommunikativen Handelns eines Kommunikators unter Bedingungen permanenten Interaktionsdrucks in multioratorischen Personenkonstellationen, daraus entstehender struktureller Kontingenz und geringer Berechenbarkeit des Geschehens während eines ephemeren Kommunikationsvorgangs. Mit anderen Worten: Die Geschätsrhetorik untersucht, wie ein individueller oder kollektiver Orator seinen eigenen kommunikativen Erfolg (d.h. sein Anliegen zu

verteidigen oder gar durchzusetzen) in situativen, daher flüchtigen Kommunikationsereignissen sichern kann, an denen mehrere Oratoren mit differenten Teil- oder Globalzielen aktiv teilnehmen und deren Handeln in der gegebenen Situation zu einer komplexen und hoch kontingenten Gemengelage führt.

Der Gesprächsorsator, also der rhetorisch beeinflussungsmächtig eingestellte Collocutor, braucht für die Vorbereitung und für den Ablauf des Gesprächs drei Arten von Kompetenzen, für die ihm eine entwickelte geschätsrhetorische Doktrin theoretische Handreichung liefern müsste: Gesprächsvorplanungs-, Gesprächsanalyse- und Gesprächsmanagementkompetenz. Angesichts der genannten strukturellen Settingbedingungen von Gesprächen wird klar, dass ein Orator vor allem eine zeitpunktgenaue Situationsbewältigungskompetenz entwickeln muss, die unter der Bedingung eigener situativer Involviertheit in der Fähigkeit zur raschen Analyse, Entscheidung, Planung und Handlung besteht.

Vor diesem Hintergrund lassen sich sechs Hauptaufgaben des rhetorischen Unterredners oder Gesprächsorsators definieren. Diese rhetorischen *officia collocutoris* definieren analytische Ebenen und sind nicht als unbedingt zeitlich aufeinander folgende Arbeitsschritte zu verstehen:

0. Intellektion
1. Invention
2. Verlaufsobservation
3. Verlaufsinterpretation
4. Handlungskalkulation
5. Intervention

6.1 Strategische Kalküle vor dem Gespräch

Für den geschulten Rhetoriker beginnt der Kommunikationsvorgang nicht erst im Moment der Performanz oder praktischen situativen Interaktion. Der perfektionierte Orator unternimmt immer eine Vorfeldplanung, in der alle Kontextbedingungen vorbedacht werden (vgl. das Kapitel „Kasualrhetorik“ bei Knape: 2000a, 87-89). Ja man kann sagen, dass der entscheidende kognitive Vorsprung (das Proterhema) gegenüber den anderen Gesprächspartnern gerade in der sorgfältigen und gründlichen Präparation des Orators gründet. Im Mittelpunkt steht hier immer das strategische Kalkül als antizipatorisches

Adressatenkalkül.¹⁶ Der Begriff der Strategie ist für das rhetorische Denken zentral. Was ist darunter zu verstehen?

Eine rhetorische Strategie ist das auf einen komplexen kommunikativen Prozess bezogene Erfolgs- und Effektivitätskalkül des Orators, in dessen Mittelpunkt die Analyse der relevanten Ziel-Widerstand-Mittel-Relationen steht. Dieses rhetorisch-strategische Kalkül ist ein antizipatorisches Kalkül. Analytisch betrachtet ist es auf der Planungsebene angesiedelt, betrifft also noch nicht die kommunikativen Handlungen selbst (Knape/Becker/Böhme: 2009).

6.1.1 Intellektion

In der Rhetorik werden die noch ganz auf kognitiver Ebene ablaufenden Vorfeldkalküle generell unter dem Begriff der Intellektion als Vorwegaufgabe des Orators geführt. Alle Settingbedingungen, insbesondere die erwartbaren Widerstände müssen in dieser Planungsphase unter dem Aspekt des antizipatorischen Adressaten- und Instrumentenkalküls geprüft werden. Die Chancen und Risiken der Gesprächsgattung (Bewerbungsgespräch, Verkaufsgespräch, Schlichtungsgespräch usw.) müssen abgewogen, das Wissen über eventuelle Phasenverläufe oder Standardsequenzen der Gattung bzw. Gesprächssorte muss für antizipatorische Handlungspläne genutzt, Kenntnisse über die Teilnehmer angereichert und für strategische Überlegungen ausgemünzt werden (Sacks/Schegloff/Jefferson: 1974; Rath: 2001; Spiegel/Spranz-Fogasy: 2001). Insbesondere sind Überlegungen zur strategischen Bewältigung erwartbarer kritischer Punkte im Gesprächsverlauf oder zu Persönlichkeitsprofilen der Teilnehmer in Hinblick auf erwartbare Reaktionsmuster anzustellen (Wagner: 1978). Auch das Medienkalkül hat hier seinen Platz (Knape: 2007b, 54). Für den Orator sind mögliche Generalstrategien (Konflikt, Versöhnung, Beharrlichkeit, Indifferenz usw.) sowie ein Set denkbarer Interaktionstaktiken vorzubereiten (z.B. Hinhaltenaktik, radikale Kehrtwendung, Umgehungs- oder Ausweichmanöver, aber auch emotionale Taktiken vom Komplimentieren über Empathie und Sympathiebekundungen, Intimisierung oder Humor, betonte Sachlichkeit bis hin zu Provokationen, Distanzierungen und Konfrontationen); all dies muss immer auf die Gesprächspartner geeicht sein (Angemessenheits- oder Aptum-Postulat).

16 Die Rhetorik sieht ihre produktionstheoretische Ausrichtung als komplementär zur rezeptionstheoretisch orientierten Forschung anderer Disziplinen, wie sie etwa in einem Beitrag von Walter H. Schmitz (2000) deutlich hervortritt.

6.1.2 Invention

Die Findung oder Invention ist in der Rhetorik traditionell die erste konkrete *textbezogene* Aufgabe des kundigen Orators, in der ebenfalls vorab alles Material zusammengestellt werden soll, das später im geäußerten Text verwendet werden könnte: Daten, Zahlen, Namen, Zitate, Sätze, markante Formulierungen und Leitbegriffe. Zu den präparatorischen Maßnahmen zählt auch, mögliche Schlüsselbegriffe, phantasieanregende Ausdrucksweisen und Themensetzungsvarianten kreativ zu entwickeln. Eigene Argumente, denkbare Einwände und Gegenargumente sind zusammenzustellen.

6.2 Beobachtung und taktische Kalküle im Gespräch

Nach dem Eintritt ins Gespräch kommt für den Orator die Bewährungsprobe, bei der es unter den die strategischen Kalküle extrem gefährdenden (weil oratorischen Kontrollverlust mit sich bringenden) Bedingungen eines oft raschen Turn taking auf schnelles reaktives Verarbeiten der Gegenzüge des ‚konkurrierenden‘ Orators (in Gestalt des Gesprächspartners) ankommt. Ziel muss dabei sein, nach jedem Turn taking das nötige mentale Adjustieren, das Finden der gerade passenden Taktik (zum Begriff Knape/Becker/Böhme: 2009) und damit das Einrichten auf die jeweils neu eingetretene Gesprächslage zu schaffen. Dazu sind die beiden analytisch notwendigen Schritte der permanenten Gesprächsverlaufsbeobachtung und Verlaufsinterpretation sowie der sich anschließende proaktiv-planerische Schritt zeitpunktgerechter Interventionskalkulation gedacht. Diese Schritte müssen auf einer guten Kenntnis der Muster und Spielregeln von Gesprächen aller Art basieren.

6.2.1 Verlaufsobservation

Die gelungene Beobachtung von Gesprächsverläufen setzt eine gute gesprächsanalytische Schulung sowohl auf gesprächslinguistischer als auch auf gesprächspsychologischer Grundlage voraus. Diese Schulung muss dazu führen, die Struktur von Verlaufsmustern, Krisenphasen oder die Aktionen und Reaktionen der Teilnehmer an Gesprächen erkennen und systematisieren zu können. Die oberste Maxime lautet dabei, das eigene Proterhema durch konsequente kognitive Distanzgewinnung zu erreichen, d.h. den Grad des persönlichen mentalen bzw. emotionalen Kontrollverlusts, der aufgrund eigener Involviertheit immer droht, durch ständige analytische Leistungen zu mindern. Dazu zählt vor allen Dingen auch das Self-Monitoring, also die Distanzgewinnung zu sich und zum Geschehen mit Hilfe von Techniken der Selbstbeobachtung.

6.2.2 Verlaufsinterpretation

Das Erlernen von Beobachtungstechniken im raschen Ablauf von Gesprächen ist die Voraussetzung für jede vom Orator unmittelbar geforderte Punktanalytik, d.h. zeitpunktgerechte Geschehensinterpretation. Gut trainierte Ereignisdiagnostik und taktische Reflexion gehen hier Hand in Hand. Das gilt auch dann noch, wenn die trainierte analytische Kompetenz und angeeignete Kenerschaft in hoch beschleunigte Reaktionsautomatismen übergeht, die dann laienhaft gern auch als „Naturtalent“ oder „Intuition“ eingeschätzt werden. Clausewitz würde in solch einem Zusammenhang von „strategischem Genie“ sprechen.

6.2.3 Handlungskalkulation

Sehr zeitnah, nicht selten übergangslos, muss in der Gemengelage des Gesprächs die rhetorische Systematisierung und Interpretation mit neuen taktischen Kalkülen des Orators, Teilplanungen und neuen Interventionsprojektionen einhergehen. Dazu ist beschleunigte situative Kreativität vonnöten (Pawlowski: 2004), die bisweilen mit Begriffen wie „Geistesgegenwart“, „Schlagfertigkeit“ oder wiederum „Intuition“ verbunden wird. Aus rhetorischer Sicht ist auch diese Art Kreativität ein Trainingseffekt, zumindest weitgehend. Wie immer bei rhetorischer Kompetenz ist auch hier der geglückte Erwerb von Wissen über das interaktionale Möglichkeitsspektrum (Kenntnisvorsprung) und eine gute Ausbildung der Fähigkeit zur optimalen Gesprächsvorbereitung (Präparationsvorsprung) Voraussetzung. Zweifellos spielt auch hier der Erfahrungsvorsprung eine große Rolle. Wer sich permanent in bestimmten Gesprächssorten (z.B. in bestimmten Arten von Verkaufsgesprächen) bewegt, kann sich darin unter Umständen sehr leicht eine protherematische Position gegenüber jenen Partnern erwerben, die seltener in diese Gesprächsarten verwickelt sind. Situative rhetorische Kreativität heißt unter solchen Voraussetzungen: rascher Transfer von Mustern oder Modellen auf die konkrete Lage, Erkennen von angewandten Spielregeln, Verhaltenskonventionen oder Persönlichkeitsidiosynkrasien, rasche Beurteilung der auftretenden Phänomene und schließlich: Ableitung zeitpunkt-angemessener eigener Handlungsoptionen. Das kognitive Ergebnis dieses rasch ablaufenden Vorgangs kann man dann auch ohne weiteres Intuition nennen.

6.3 Handeln im Gespräch

Bleibt noch als weitere, wenn auch besonders wichtige analytische Ebene unter den Aufgaben des Gesprächsorsators, die Ebene des Handelns im Ge-

spräch. Unter rhetorischen Vorzeichen müsste das Handeln stets als geleitet durch die vorgängigen strategischen und aktuellen ereignisinduzierten (d.h. von der Interaktion mit den Partnern ausgelösten) Analysen zu verstehen sein. Allerdings muss man in Rechnung stellen, dass es auch beim Orator zu unreflektiert spontanem Handeln im (hitzigen) Gespräch kommen kann. Unter strengen rhetorischen Prämissen wäre dies als oratorischer Kontrollverlust zu charakterisieren (da weder strategisch noch taktisch erwünscht). In solch einem Fall müsste die permanente gesprächsbegleitende Interpretation des Geschehens durch den Orator zu eigenen „Reparatur-“ oder Kompensationsinterventionen führen. Als rhetorisch missglückt müsste der Fall gelten, in dem der Kontrollverlust weder bemerkt, noch bedacht, noch kompensiert wird.

6.3.1 Intervention

Spätestens an dieser Stelle zeigt sich, dass die Rolle des Orators unter den hoch kontingenten Bedingungen des Gesprächs eine besondere Herausforderung an die rhetorische Kompetenz eines Gesprächsteilnehmers darstellt, und dass die Rhetorik insofern zu Recht auch als „kommunikatives Kontingenz-Management“ bezeichnet werden muss (Knape: 2006, 12). Damit ist gemeint, dass die rhetorische, d.h. persuasionsorientierte Kommunikation (einschließlich ihrer erfolgsorientierten Textgestaltungsstrategien) stets auf eine vom Orator durch kommunikative Akte zu erzeugende Kontingenz-Reduktion hinausläuft, die die Vielfalt der Verstehens- und Reaktionsmöglichkeiten auf eine bestimmte Selektion begrenzen will, was zugleich auf die Etablierung oratorinduzierter Ordnung im Denken und Fühlen des Adressaten hinausläuft. Das entscheidende Problem besteht hier für den Orator stets darin, nicht ostentativ gegen das jegliche Kommunikation regulierende Kooperationsprinzip im Sinne des Kommunikationsphilosophen H.P. Grice zu verstoßen bzw. die Kooperation zu erschweren. Viele der für monologische Redetextsorten vorgesehenen Settings erleichtern es dem Orator, seine eigene mentale Ordnung vorübergehend oder gar dauerhaft zu etablieren (z.B. indem ein längerer Argumentationsgang sorgfältig und ohne Gegenrede entfaltet werden kann).

Bei den meisten Gesprächssettings ist dies jedoch aus Sicht des Orators sehr viel schwieriger, weil sich bei zahlreichen Gesprächsarten das Proagieren und Reagieren, Steuern und Gegensteuern, strategische Vorausplanen und taktische Umschwenken die Waage halten, ja oft ganze Strategien revidiert werden müssen, um die oratorischen Ziele noch zu erreichen. Der Begriff *Management* soll dieser besonderen, dem gesprächskonstituierenden Turn taking geschuldeten Herausforderung Rechnung tragen. In den meisten Ge-

sprächen geht es für den Orator nämlich in der bereits erwähnten Gemengelage darum, selbst proaktiv zu lenken (Moderation), zugleich kooperationsfreundlich auf Gegenintervention des Partners zu reagieren, Kontrollverlust zu kompensieren, die vorgegebenen Strukturen der Gesprächssorte zu akzeptieren, bei allem Unvorhersehbaren stets das eigene Anliegen oder gar die eigene Strategie nicht aus dem Auge zu verlieren, in diesem Sinne positive Reaktionen hervorzurufen (Evokation) und insgesamt dafür zu sorgen, dass die Hauptevoaktion aller oratorischen Bemühungen letztlich in der Mitarbeit aller Gesprächsteilnehmer am Oratorprojekt, d.h. in der Hinführung der Partner zu einer als konsensuell erachteten Anstrengung oder Sichtweise besteht.¹⁷

6.3.1.1 Oratorisches Gesprächs-Management

Wenn ein Orator an einem Gespräch mit der Absicht teilnimmt, sein Anliegen im Gespräch und mit Hilfe des Gesprächs zu befördern, ist der rhetorische Fall eingetreten. Zu den oratorischen Aufgaben zählt dann unter dem Aspekt Management, so weit moderierend (lenkend) in den Gesprächsablauf einzugreifen, wie es die eigene Sache fordert und wie es das Grice'sche Postulat einer „Kooperation unter kompetitiven Bedingungen“ zulässt (Wagner/Petersen: 1991, 271). Die Rhetorik geht davon aus, dass Beeinflussung mit gesellschaftlich akzeptierten Mitteln auch im Gespräch möglich ist, dass es also auch hier einen „Moderations-Evokations-Konnex“ gibt (Knappe: 2008a, 916-924) und der Orator mithin seine Interaktionskalküle auf die Erwartung zu stützen vermag, dass bestimmte Steuerungsaktivitäten auch bestimmte Reaktionen bei den Partnern hervorrufen können. Mit dieser Feststellung ist freilich noch nichts über die dazu nötigen Bedingungskontexte sowie die Fragen der Treffsicherheit, Angemessenheit und Nachhaltigkeit der Wirkung gesagt. Immerhin war sich bereits die aristotelische Rhetoriktheorie darüber im Klaren, dass der agierende Orator von sich aus dreifach zielgerichtet intervenieren kann: beim Rationalitäts-Management (Argumentieren), beim Image-Management und beim Emotions-Management. Insgesamt sind es allerdings Managements auf mehreren unterschiedlichen und doch zusammenhängenden Ebenen, von denen im Folgenden nur die wichtigsten genannt werden sollen.

Beziehungs-Management

Welche Rolle der Teilnehmer eines Gesprächs auch immer spielt (parteilicher Teilnehmer an einer Diskussion, unspezifisch positioniertes Mitglied

eines informellen Gesprächskreises, Diskussionsleiter in einer Debatte, Moderator eines Schlichtungsgesprächs oder Teil einer Gesprächsdyade, z.B. Bewerber in einem Bewerbungsgespräch), sowie er sich als Orator sieht oder unter rhetoriktheoretischen Vorzeichen als solcher in den Blick genommen wird, ist besonderes Augenmerk auf die Beziehungspflege in der Gruppe zu richten. Wenn sich das Image-Management zunächst einmal deutlich auf orator-selbstbezügliche Kalküle stützt, so haben sich diese beim Beziehungs-Management perspektivisch deutlicher dem im Gespräch unter der strukturellen Vorgabe des Turn taking stehenden Zusammenspiel der Gesprächspartner zuzuwenden. In der Forschung werden beide Arten von Management zwar mit guten Gründen regelmäßig zusammengesehen (Holly: 1979 und 2001; Schwitalla: 1996; Kallmeyer: 2007), doch sollte man die spezifische oratorische Beziehungspflege unter systematischen Gesichtspunkten auch gesondert betrachten. Der Grund liegt darin, dass es für den Orator, der sich bewusst als Proakteur versteht, zum Problem werden könnte, wenn er die Gruppenkonstellation, die Rollenerwartungen, insgesamt die Gruppendynamik und alle sonstigen aus dem Kooperationsprinzip resultierenden Anforderungen einer Gesprächssituation zugunsten seiner eigenen Interventionspräsenz oder gar -dominanz vernachlässigen sollte. Darüber hinaus legt der systemische Charakter von Gesprächen (Hausendorf: 1992) immer nahe, sie als Beziehungsgeflechte aufzufassen und jede oratorische Intervention entsprechend auszurichten (z.B. abzuwägen, ob man sich aus bestimmten Gründen gezielt auf nur einen Gesprächspartner in der Zuwendung konzentriert oder ob man mehrere oder alle Partner einbezieht).

Zunächst einmal muss sich der Orator über die Art der Beziehung klar werden, die im Gespräch mit seinen Partnern besteht, weil dies seine Interaktionskalküle, sein Handeln und vor allem auch seine Rücksichtnahmen wesentlich bestimmt. Die Beziehung zu jedem einzelnen seiner Partner kann lebensweltlich vorgeprägt oder erst durch die aktuelle Gesprächslage konstituiert sein.¹⁸ Davon hängt die Beziehungsdeutung als Deutung des Gruppenzusammenhangs ab. Diese Deutung wird zur Grundlage oratorischer strategischer Überlegungen.

Eine Beziehung konstituiert einen Zusammenhang, eine Relation (*relationship*) zwischen zwei oder mehreren Menschen. Die Art der Relation und damit die Art der Beziehung ergibt sich aus dem, was die Verbindung zwischen den beteiligten Menschen reguliert und der Umwelt erlaubt, sie als zusammengehörig zu sehen. In der Praxis resultiert dies aus der Menge der In-

17 Hier ist auf Kallmeyer (1996, 10) zu verweisen, der unter Interaktionsgesichtspunkten einen Zusammenhang zwischen der „Erfolgsorientiertheit“ von Gesprächen und der gemeinsamen „Arbeit der Teilnehmer“ am Gespräch sieht.

18 Zur Frage, welche verschiedenen Rollen dabei die Gesprächspartner in bestimmten Gesprächskonstellationen („relations among speaker, addressed recipient, and unaddressed recipients“) einnehmen können vgl. Goffman: 1981, 131-137.

teraktionsregeln, -rechte, -pflichten und -praktiken, die die Interaktionspartner erkennbar unter den jeweils gegebenen Interaktionsbedingungen akzeptieren oder zu akzeptieren haben.

Um für sein Handeln zu angemessenen Deutungen der Beziehungslage zu kommen, könnte der Orator fürs Erste Zuordnungen zu den Polen jener Oppositionspaare vornehmen, die sich in den von Burgoon und Hale (1984) ermittelten 12 Dimensionen von Beziehungsgefügen finden: Dominanz vs. Unterordnung, Intimität (Sympathie/Antipathie, Integration/Ausgrenzung, Tiefe/ Oberflächlichkeit, Involvement-Intensität, Vertrauen), emotionale Erregung vs. Gelassenheit, Ähnlichkeit vs. Unterschiedlichkeit, Förmlichkeit vs. Ungezwungenheit, festgelegte soziale Rolle vs. allgemeine gesellschaftliche Orientierung. Burgoon und Hale arbeiten mit ihrer aus verschiedenen Disziplinen gespeisten Dimensionen-Taxonomie die psychologische Triade von Watzlawick/Beavin/Jackson (1967) weiter aus, die sich auf Dominanz/ Unterordnung, Antipathie/Sympathie und Distanz/Nähe beschränkt hatte. Optimal wäre es, wenn sich für all diese Dimensionen immer „beziehungsintensive sprachliche Äußerungsformen“ (Holly: 2001, 1389) analytisch isolieren ließen, z.B. auf Sprechaktebene (Sager: 1981, 171; vgl. Adamzik: 1984; Schwitalla: 1996), die der Orator dann aufgreifen und zum Ansatzpunkt eigener verbaler Interventionen machen könnte.

Für den Orator ergeben sich hinsichtlich so oder ähnlich konstituierter Beziehungsgefüge in Gesprächsformationen im positiven Fall Interventionschancen oder im negativen Konfliktfall Interventionszwänge. In jedem Fall gehört die Beziehungspflege im Rahmen der Gruppendynamik zu den erstrangigen Aufgaben, die schon bei den Höflichkeitsformen, z.B. Begrüßungsritualen, beginnen (Hoppmann: 2008). Im Normalfall kommt es immer darauf an, Konflikte zu vermeiden, Konfrontationen zu umgehen oder zu meiden, die Images der Partner zu wahren, das partnerschaftliche Gleichgewicht nicht zu stören (durch Dominanzgebaren oder Rücksichtslosigkeiten im persönlichen Gesprächsstil), die Vertrauensbasis nicht zu unterminieren (etwa durch ungeschicktes Imaging; Wolf: 1999, 80) und überhaupt jede Art der psychischen Beeinträchtigung der Partner zu vermeiden (Goffman: 1973, 16f. und öfter; Sager: 1981; Adamzik: 1994; Schank/Schwitalla: 1987; Deppermann: 1997; Schwitalla: 2001; zu Interaktionskonflikten und Missverständnissen im Gespräch unter dem Aspekt der oratorischen Steuerung s. Tiittula: 2001, 1370-1373; zu Missverständnissen generell s. Hinnenkamp: 1998). So kann der Zugang zur Oratorrolle beim Turn taking zum Problem werden, wenn es hier an der nötigen Partnersensibilität gebricht (z.B. das Wort abschneiden oder an sich reißen; zum Problem des Zugangs zur Oratorrolle s. Knappe: 2000a, 82; zu den Steuerungsverfahren bei der hier betroffenen „Gesprächsorganisation“

s. Tiittula: 2001). Die neuere Gesprächsstilforschung macht deutlich, dass die rhetorische Kunst hier auf dem geschickten Zusammenspiel von Konventionalität und Individualverhalten gründen muss (Schwitalla: 2008).

Image-Management

Die rhetorisch so wichtigen Vertrauens-, Glaubwürdigkeits-, Anerkennungs- und Akzeptanz-Bedingungen hängen wesentlich davon ab, wie die Gesprächsteilnehmer den Orator als ihren „Partner“ einschätzen.¹⁹ Das war auch schon eine wesentliche Einsicht des Rhetorikers Aristoteles, bei dem der Begriff *êthos* zu Beginn des zweiten Buchs seiner Rhetorikschrift für die in der Rede zum Vorschein kommende Charakterisierung des Redners (sein Image) steht. Demnach ist das vorausseilende, aber auch das im Gespräch implementierte Orator-Image von ganz besonderer Bedeutung (Wörner: 1984).

Beim Klassiker der Image-Forschung Erving Goffman findet sich folgende Definition:

Der Terminus Image kann als der positive soziale Wert definiert werden, den man für sich durch die Verhaltensstrategie erwirbt, von der die anderen annehmen, man verfolge sie in einer bestimmten Interaktion. Image ist ein in Termini sozial anerkannter Eigenschaften umschriebenes Selbstbild (Goffman: 1973, 10; engl. 1967, 5).

Wichtig ist bei dieser Definition, dass Goffmann eine „Verhaltensstrategie“ empfiehlt (also das, was jemand „affectively claims for himself“), die bei der Umwelt zu einer Wertzuweisung (evaluativen Einschätzung) aufgrund der Konstruktion eines „Selbstbildes“ („image of self“) führt. Demnach müsste es das Telos des Orators sein, möglichst viele von seinen Partnern als positiv bewertete Eigenschaften von diesen zugewiesen zu bekommen, um damit einen für die Gesprächsergebnisse positiv wirkenden Imagetypus verkörpern zu können. Dem Orator muss also im Gespräch am Image-Aufbau, an der permanenten Image-Pflege und am Image-Erhalt (gegebenenfalls auch seiner

19 „One aspect of the persuasion process that is important is the judgement made of persuaders and their messages. Researchers have identified several impressions that are salient. One is speaker credibility. Numerous studies (Perloff 2002) have linked persuasion to speaker credibility: Speaker competence, speaker trustworthiness, and speaker dynamism.“ – „A second is speaker attractiveness. This could refer to physical attractiveness, but usually it means that others would find the speaker likeable, friendly, or approachable. A third impression is speaker similarity. Studies (Perloff 2002) indicate that similarity between a speaker and receiver can be persuasive in two ways: One is belief of attitudinal similarity, the second component is communication similarity“ (Hosman: 2008, 1120). Zur Kategorie „confidence/Vertrauen“ („a cornerstone in the development of close interpersonal relationship“) s. Millar/Rogers: 1976, 90; vgl. auch Deppermann: 1998, 100ff. Zu „Ansätzen der Glaubwürdigkeitsforschung“ s. Deppermann: 1997, 25-48.

Wiederherstellung) in krisenhaften Gesprächsverläufen gelegen sein, falls sie eine Imagebedrohung darstellen (Goffman: 1973, 20).

Als Gesprächslinguist hat Werner Holly aus Goffmans Ansatz sprachgebrauchsbezogene Folgerungen gezogen und die Frage untersucht, wie Images als Grundlage für Gespräche durch sprachliche Handlungsmuster etabliert werden (Holly: 1979 und 2001). Dies kann durch Image herstellende, Image bekräftigende und bestätigende Gesprächseinheiten geschehen. Hier sind zunächst die interpersonellen zu nennen: Sympathie- und Interessensbekundungen (mittels Fragen oder Komplimenten), höfliche Angebote, Einladungen, sich Bekanntmachen oder Willkommenheißen. Sodann besondere Formen der Bestätigung: Ratifizierungen (Zustimmungen aller Art) oder Höflichkeitsbeweise. Wie Goffman untersucht Holly auch bedrohliche Zwischenfälle (mangelnde Höflichkeit, Missachtungen, Beleidigungen usw.), die das Image beschädigen könnten und korrektive Sequenzen erfordern. Korrektive könnten in solchen Fällen Entschuldigungen, Rechtfertigungen, Schuldbekennnisse, höfliches Ersuchen oder das Bestreiten sein. Von gesprächslinguistischer Seite sind diese Überlegungen inzwischen weiter ausdifferenziert worden (Schwitalla: 1996; Wolf: 1999).

Rationalitäts-Management

Für den kognitiven Rhetorikansatz des Aristoteles war die *Diánoia* (Gedankenführung) ein zentraler Punkt rhetorischer Aktivitäten, weil Menschen insbesondere auch mit Vernunftgründen (*rationes*) von einer Sache überzeugt werden können. Moderne Theoretiker wie die Vertreter des Elaboration-Likelihood-Modells (ELM) sprechen aus diesem Grund vom „zentralen Weg“ mentaler Beeinflussung (*central route*; Petty/Cacioppo: 1986; zum Begriff *Dianoia* bei Aristoteles s. Knappe: 2000a, 126f.). Dahinter steckt die nicht von der Hand zu weisende Annahme, dass normalerweise Logik und Rationalität bei allen Menschen gleichartig funktionieren und sich daher auf dieser Ebene gute Anschlussoperationen mit persuasiven Möglichkeiten ergeben.

Die von der Argumentationstheorie her kommende, moderne Pragma-Dialektik mit ihrem Modell der *critical discussion* schließt sich hier an, indem sie formalisierte Regularien und ein System von Sprechakten für die Lösung von Meinungsverschiedenheiten in Diskussionen ermittelt (van Eemeren/Grootendorst: 2004). Damit in Zusammenhang steht das Konzept des *strategic maneuvering*, das die rhetorische Perspektive systematisch integriert (van Eemeren/Houtlosser: 2006). Wichtig ist hierbei die methodische Analytik argumentativer Strategien, die sich auf vier Parameter stützen soll:

1. Welche Ergebnisse können in welcher Diskussionsphase erreicht werden?

2. Welches dialektische Profil (van Eemeren/Houtlosser/Snoeck Henkemans: 2007) und welcher Diskussionsschritt führt zu welchem Ergebnis?
3. Welche institutionellen Beschränkungen kommen in der gegebenen kommunikativen Situation ins Spiel? Welche gemeinsamen Verpflichtungen und Ausgangspunkte werden durch die argumentative Situation definiert (van Eemeren/Houtlosser: 2006, 375-380)?

Für die ganz spezifischen, konkreten Bedingungen (Interaktions-Kontingenz, Flüchtigkeit des Ereignisses, Sprecherwechsel, Psychodruck aufgrund von Personenpräsenz, nonverbale Zusatzfaktoren), unter denen das Argumentieren im Gespräch stattfindet, hat sich die Forschung auch erst in jüngerer Zeit stärker interessiert. Hier ist etwa auf die Arbeiten des soziolinguistischen Gesprächsforschers Arnulf Deppermann zu verweisen. Er fordert einen empirischen Neuzugang zum Argumentationsgeschehen insbesondere in alltäglichen Gesprächen (also jenen Gesprächsarten, die nicht strengen Ritualbedingungen unterworfen sind) und formuliert in dieser Hinsicht sechs Desiderate, die noch gründlich aufzuarbeiten wären.²⁰ Ein wesentlicher Kritikpunkt betrifft den unterstellten normativen Ansatz der traditionellen Argumentationstheorie,²¹ deren Vertreter bisweilen kein Problem darin sehen, bei der Analy-

20 Sie lassen sich in den folgenden sechs Fragen zusammenfassen: 1. Was kann im Gespräch überhaupt als Argumentation gelten (Gegenstandsfrage)? 2. Welche Arten von sprachlichen Indikatoren zeigen Argumentation an? 3. Inwieweit können normative Argumentationsvorstellungen überhaupt zur Deskription von „Argumentieren“ in Alltagsgesprächen dienen? 4. Wie verhalten sich Argumentationen in ihrer logischen Struktur zu tatsächlich ablaufenden Argumentationsprozessen im Gespräch, die oft weder logisch noch kohärent sind? 5. Welchen Begriff des Argumentierens erlaubt die pragmatische Einbettung rationaler Rede im Alltagskontext überhaupt (geht es immer um Problemlösungsverfahren)? 6. Wie müsste eine Typologie der Argumentationsprozesse in faktisch ablaufenden Gesprächen beschaffen sein? (Deppermann: 2003, 13-24)

21 Der hier im Raum stehende Gegensatz ist mit den Begriffen „Normativität“ und „Deskriptivität“ nur unzureichend auf den Begriff gebracht. Tatsächlich geht es um ein Verhältnis, das man am ehesten im Sinne de Saussures mit der Differenz von *Langue* (abstrahierte Systematik) und *Parole* (konkretes Textvorkommen) ausdrücken kann: Aus den faktisch vorkommenden Texten (*parole*) kann man durchaus mit strukturalistischem Blick Regelmäßiges, Muster und Idealmodelle (als eine Art *langue* des Argumentierens) ableiten bzw. bei der Rezeption wiedererkennen, auch wenn sie meist nicht in Reinform, sondern nur als logische Struktur vorkommen. Durch diese Art struktureller Kondensation ist auch die ‚Eristik‘ Schopenhauers entstanden, die es mit Scheinbeweisen und logisch unvollkommenen Schlussformen zu tun hat, wie sie regelmäßig in Gesprächen vorkommen. Schopenhauer schreibt dazu: „Die Schliche, Kniffe und Schikanen, zu denen sie [die Leute], um nur Recht zu behalten, greifen, sind so zahlreich und mannigfaltig, und dabei doch so regelmäßig wiederkehrend, daß sie mir, in früheren Jahren, ein eigener Stoff zum Nachdenken wurden. [...] Dies brachte mich damals auf den Gedanken, das bloß Formale besagter Schliche und Knif-

se von Gesprächen mittels Transformation Idealstrukturen herzustellen, die im Gesprächsverlauf so nicht vorkommen, etwa indem redundante Informationen gestrichen werden, die Reihenfolge der Äußerungen vertauscht und bei Mangel an Explizitheit einfach bestimmte Implikaturen angenommen werden (s. etwa van Eemeren/Grootendorst: 2004, 95ff).

Welche Schlussfolgerungen kann der Rhetoriker daraus ziehen? Die wichtigste ist wohl, dass auch unter Gesprächsbedingungen (insbesondere dem Zeitdruck, der das ruhige Nachdenken beeinträchtigt, sowie dem oft unkontrollierten Sprecherwechsel) Rationalitätsstrategien durchgehalten werden müssen und können. Maßstab ist dabei der in der jeweiligen Gruppe geltende Plausibilitätsstandard, wobei bestimmte Typen von Argumenten rhetorisch besonders wirkungsträchtig, weil situationsübergreifend anwendbar zu sein scheinen (z.B. pragmatische Argumente; Guhr: 2008, 38). Allerdings bringt das praktische Geschehen in Gesprächen nicht selten Kohäsions- und Kohärenzbrüche mit sich, die zu lebhaften taktischen Wendungen oder provisorischen Überlegungen führen. Da es die Rhetorik mit der Durchsetzung von als berechtigt empfundenen Anliegen in den Realitäten der Welt zu tun hat, setzt sie keine „von Störfaktoren, vor allem der psychologischen Realität, bereinigte ideale Gesprächssituation“ voraus, „die ein Modell kommunikativer Bedingungen konsensfähiger Wahrheits- und Richtigkeitsfindung vorstellt“ (Knappe: 1998, 55). Das provisorische und unvollkommene Denken, die fragmentierte Logik und das parteiliche Urteil sind daher stets in Rechnung zu stellen.

Der Orator kann bei all dem Argumentationsprozesse, also Diskussionen auf Basis logischer Strukturen, durch Auslösehandlungen in Gang setzen, durch Insistieren oder Beharrlichkeitsstrategien auch bei Widerständen (z.B. Abschweifungen und Gesprächsbrüchen) am Leben halten, durch permanenten Argumentinput zielorientiert halten und versuchen, zur Konklusion zu führen (Spranz-Fogasy: 2003). Davon unberührt ist das kognitive Fitnessproblem, bei dem es darum geht, die nötige mentale Ausstattung oder Präparation zu haben, um rationale Gegeninterventionen anderer Oratoren im Schlagabtausch der Argumente überlegen parieren zu können.

Emotions-Management

Einen ganz wesentlichen Beitrag zum Gelingen von Gesprächen leistet das emotionale Tuning, also jene Einstimmung der Gesprächspartner, die man allgemein mit Begriffen wie Stimmung und Atmosphäre oder speziell mit Gefühlshaltung gegenüber bestimmten Sachverhalten umschreiben kann

(zum Mood-Management s. etwa Langelier: 2001). Auch ist mit Aristoteles davon auszugehen, dass der Orator im Gespräch proaktiv stimulierend einzugreifen vermag. Reinhold Schmitt (2003, 206-239) spricht geradezu von einer „Inszenierung emotionaler Beteiligung“. Dabei ist das strategische Teilerziel, eine emotionale Hin- oder Abneigung gegenüber einer Sache oder Person bei den Gesprächspartnern zu erzeugen. Eine Emotion ist ein psychischer Erregungszustand mit subjektiver Erlebnisqualität jenseits des Reirationalen und mit messbaren physiologischen Begleiterscheinungen, der die Anziehung und Abstoßung des emotional ergriffenen Subjekts gegenüber bestimmten Phänomenen der Welt beeinflusst.

Der Orator kann mit seinem Verhalten „Emotionen beeinflussen, sowohl eigene wie auch die anderer Personen, und umgekehrt können Emotionen das eigene Kommunikationsverhalten wie auch das kommunikative Verhalten anderer affizieren und verändern“ (Fiehler: 2008, 757f.). Operativ schlagen sich die wechselseitigen Beeinflussungsvorgänge in Akten der „Manifestation von Emotionen“ (z.B. physiologisch durch Zittern, Erbleichen usw. oder lautlich durch Lachen usw.), in Akten der „Deutung von Emotionen“ und Akten der „interaktiven Prozessierung von Emotionen“ (durch Eingehen, Hinterfragen, Infragestellen oder Ignorieren als Prozessierungsstrategien) nieder (Fiehler: 2008, 760f.). Emotionsauslösend können vom Orator „Formaspekte eines kommunikativen Verhaltens“ ebenso eingesetzt werden wie

konventionalisierte sprachliche Mittel, deren kommunikativer Zweck die Emotionsauslösung ist bzw. denen eine solche Funktion zugeschrieben wird. Letztere sind als emotionalisierende Stilmittel und Strategien Gegenstand von Stilistik und Rhetorik. Dabei geht es um sprachliche Mittel, die konventionell ein Erleben wie Interesse, Trauer, Feierlichkeit, Hochstimmung, Ehrfurcht, Rührung etc. erzeugen sollen. Sie spielen nicht nur in der mündlichen Kommunikation, sondern gerade auch bei der Emotionsauslösung durch schriftliche Texte eine Rolle (vgl. Schwarz-Friesel 2007) (Fiehler: 2008, 771).

Reinhard Fiehler unterscheidet vier Regeln, die das emotionale Geschehen regulieren helfen:

1. eine emotionale Situationsregel, die angibt, welche Emotion in einer bestimmten Situation als angemessen gilt;
2. eine Manifestationsregel, die angibt, welche Emotion in einer gegebenen Situation zum Ausdruck gebracht werden darf oder muss;
3. eine Korrespondenzregel, die etwa im Gespräch festlegt, was die Gesprächspartner normalerweise für emotionale Reaktionen zeigen dürfen; und

fe vom Stoff rein abzusondern und es, gleichsam als ein sauberes anatomisches Präparat, zur Schau zu stellen“ (Schopenhauer: 1972, 27; Schopenhauer: 1995, 12f.).

4. eine Kodierungsregel, die das normalerweise in Frage kommende emotionsanzeigende Verhaltensrepertoire festlegt (Fiehler: 2001a und 1990, 78f.).

Der Orator kann aufgrund dieser Regeln im Gespräch regelbestätigend oder regelverletzend (Abweichungs-, Schock- oder Überraschungsmethode) agieren.

Themen-Management

Die eher technisch zu betrachtenden Managements sind integraler Handlungsbestandteil aller bereits genannter Managements und werden nur aus systematischen Gründen von ihnen getrennt aufgeführt. Zu ihnen zählt auch das Themen-Management, dem auch Liisa Tiittula (2001) unter dem Gesprächssteuerungsaspekt besondere Aufmerksamkeit schenkt.

Rhetorisch gesehen ist ein Thema ein kognitives Konstrukt, das der Orator in die Kommunikation mittels Zeichengebrauch (per Text) einbringen und dessen Entfaltung oder Abschluss er unter Umständen im Kommunikationsverlauf auch aktiv betreiben oder stimulieren muss. Auf Text- und Satzebene ist ein Thema das, worüber etwas ausgesagt wird: „Das Thema ist der kommunikativ konstituierte Gegenstand oder Sachverhalt, von dem in einem Text/Textteil oder Diskurs/Diskursteil fortlaufend die Rede ist“ (Hoffmann: 2000, 350). Im Gespräch ist ein Thema der zeitweilig oder durchgehend verhandelte Gegenstand des Kommunikationsgeschehens, den Gerd Schank auch „das intentionale Objekt im Fokus einer zentrierten Interaktion“ nennt, welches von den Gesprächsteilnehmern im Gesprächstext „explizit verbalisiert wird“, weil „sie es für relevant halten“ (Schank: 1981, 22). Dies beruht darauf, dass jeder Mensch „aufgrund seiner Kommunikationserfahrung eine Äußerung in einem Gespräch intuitiv als zum Thema gehörig oder vom Thema abweichend klassifizieren“ kann (Hoffmann: 1996, 74).

Ein Thema innerhalb eines Gesprächs wird zum einen durch die Prozeduren bzw. Mechanismen konstituiert, die ein Thema begrenzen, wie Themawechsel, Thema-initiierung und Themabeendigung, und wird zum anderen im Falle einer Thementwicklung über die thematischen Verfahren, die zwischen diesen Themengrenzen produziert werden, realisiert (Hoffmann: 1996, 53).

Das Themen-Management gehört zu den wichtigsten Aufgaben des Orators, weil thematische Fokussierungen die Kognition, Emotion und Phantasie der Gesprächspartner kurzfristig oder auf Dauer binden. Themensetzung und Themenkontrolle werden für den Orator zum erstrangigen Steuerungsinstrument in der Gesprächsinteraktion. Themenlenkung hat den Sinn, das eigene Anliegen im Gespräch zu halten und durch Aussprache zu befördern. Das Einführen von Themen kann aber auch heuristisch motiviert sein und ledig-

lich dazu dienen, Informationen über unbekannte Gesprächspartner aus ihrem Umgang mit gerade diesem Thema zu gewinnen.

Bereits im antizipatorischen Kalkül fragt sich der Orator „Welche Themen initiere ich und warum?“ Themen können sachbezogen, adressatenspezifisch, settingspezifisch oder gruppenspezifisch ausgerichtet sein (Schank: 1981, 35). Immer setzen sie aus rhetorischer Sicht „spezifische „Kommunikationsmärkte“ voraus (ebd.). Und immer sollen sie zur Stützung der oratorischen Anliegen (auf den Ebenen Sachfrage, Image, Emotion) dienen. Risiko-reiche Themen sind zu vermeiden, gegebenenfalls im Gespräch durch aktive Intervention auszublenden.

Bei der Themensetzung denkt der Rhetoriker immer an die *Topik* (Bornscheuer: 1976; Graff: 2008). Nach Aristoteles bietet sie ein Verfahren, „aufgrund dessen wir in der Lage sein werden, über jedes vorgelegte Problem aus anerkannten Meinungen zu deduzieren“ (Arist. Topik 1,1,1; Übers. n. Wagner/Rapp). In seiner ‚Rhetorik‘ bezeichnet Aristoteles Topoi als „allgemeine Gesichtspunkte“, die sich in Argumentationen trefflich verwenden lassen (Arist. Rhet. 1,2,21). Da es diskursspezifische Topiken gibt („Grup-penthematiken und gruppenspezifische Stereotypen“; Schank: 1981, 35), kann sich der geschulte Orator für jeden Gesprächstyp ein passendes Repertoire topischer Themen zurechtlegen, die nach Bedarf ins Gespräch eingeführt werden können.²² Aber auch spontan lassen sich, wenn nötig, topische Themen im Gespräch aufrufen. „Für erfolgreiches Kommunizieren in sozialen Situationen“ ist die „Beherrschung solcher Themenrepertoires erforderlich“ (Schank: 1981, 35).

Gekonntes Management ist bei der Themeneinfädelung und der weiteren Themenentwicklung vonnöten, wo Themensplitting, Themenassoziationen, Themensubsumtionen oder auch Themenkompositionen möglich sind (Hoffmann: 2000, 353f.; kurzer Überblick zu den vielfältigen Aspekten der Themaverarbeitung bei Brinker: 2005, 45-87). Für den Orator ist es eine Frage der Strategie, ob es für die Durchsetzung seines Anliegens günstiger ist, ein Leitthema über das ganze Gespräch hinweg zu lancieren oder eine beliebige Themenreihung interventionslos zuzulassen. Der Orator muss sich also vorab oder im Verlauf des Gesprächs fragen, wann sich ein Thema wozu eignet (Themen-Taktik). Wenn man etwa an die Phasen des Gesprächs denkt (z.B. Eröffnung, Kernphase und Gesprächsbeendigung), so ist klar, dass sich nicht jedes Thema für jede Phase eignet. Themen mit hohem Intimitätsgrad wären gleich zu Beginn eines Erstgesprächs auch aus Gründen der Konventi-

22 Wichtig ist, dass nicht jedes Thema auch ein gängiger Topos ist; s. dazu Knappe: 2000b.

on hoch risikoreich, wohingegen sog. Smalltalk-Themen in Eröffnungsphasen unverfänglich sind.

Besonderes Geschick ist bei der Frage angebracht, auf welche Weise man ein Thema ins Gespräch einfädelt, das man für wichtig hält. Hier ist die Kunst der Assoziation, des intelligenten Verknüpfens und thematischen Brückenbaus gefragt. Die Gesprächsforschung unterstreicht hier insbesondere auch die Rolle des Fragens und der Metakommunikation (Tiittula: 2001, 1370). Das Arsenal der rhetorischen sog. Gedankenfiguren hält hier weitere Möglichkeiten bereit (Vergleich, Anspielung, Zitat, verallgemeinernde Sentenz usw.). Aber auch die narrative Verarbeitung von Themen kann anliegenfördernd sein (treffende Exempel, signifikante Anekdoten, anrührende Geschichten usw.).

Formulierings-Management

Traditionell widmet die Rhetorik der reflektierten Verbalisierung und Formulierungskunst eigene systematische Überlegungen, z.B. auf dem Gebiet der Figurenlehre und Ausdruckskunst (Knape: 1994 und 1996). Auch in der neueren Forschung erfreuen sich die Fragen von „lexical diversity“, „language intensity“ oder „power of speech style components“ großer Beachtung (Hosman: 2008). Es liegt daher nahe, dem Orator auch im Gesprächsfall einen sorgfältigen Umgang mit Ausdrucksmöglichkeiten unter den besonderen Bedingungen der Textproduktion im Gespräch aufzugeben (Sornig: 1986). Dabei geht es nicht nur darum, überhaupt ein Thema „zur Sprache zu bringen“. Vielmehr muss der Orator vom sprachlichen Selbstmanagement auch zu Überlegungen und Handlungen übergehen können, die den Einfluss auf das sprachliche Verhalten seiner Gesprächspartner betreffen. Die große Bedeutung des Zusammenhangs von Sprache und Beziehung muss nicht eigens betont werden (Sager: 1981). Für den Orator ist es also nicht nur wichtig, seine eigenen Formulierungen zu kontrollieren (z.B. immer mit Bedacht zu formulieren, die richtigen Sprachregister zu ziehen, bei Leitbegriffen kreativ zu sein und im Gruppenkontext auf adjustiertes Sprachniveau zu achten), sondern auch den Gruppenstil zu beeinflussen.

Aus oratorischer Sicht ist der Begriff des Stils zunächst einmal ein Begriff, der auf Vertextungsstrategien zielt, d.h. die Arbeit am Text unter einheitsstiftende Prinzipien stellt. Inzwischen hat man die „integrative Kraft“ des Stils aber generell als wesentlichen Kommunikationsfaktor erkannt (Püschel: 2008, 1034). In einer Gruppe am gemeinsamen Ausdrucksstil zu arbeiten heißt also immer auch, an der Konsistenzfrage in semantischer und zugleich gruppenspezifischer Hinsicht zu arbeiten.

Apart from suggesting interpretative frames such as formality or informality, different degrees of involvement, and so on, styles may be deployed as potentially culturally and subculturally specific resources of interaction that signal identity (or prompt ascriptions of identity) and allegiance to specific groups (cf. Gumperz 1982; Tannen 1984). In talk-in-interaction, we need to differentiate between speech styles on the one hand and conversational styles on the other (cf. Sandig/Selting 1997, 5): „Speech style(s)“ refers to the way(s) of speaking in talk-in-interaction, for instance the interactionally meaningful ways of combining lexico-semantic, syntactic, morpho-phonemic, phonetic and prosodic cues with the rhetorical structuring of talk in the wider sense (ibid.). In contrast, „conversational style(s)“ refers to the recurrent way(s) in which participants organize conversations in situations, including the use and alter(n)ation of speech styles as well as, for example, different ways of organizing turn-taking (complex) activities/actions, topics and modalities in conversation (ibid.; and cf. also Tannen 1984) (Selting: 2008, 1039).

Performanz-Management

Bleibt schließlich noch als weiteres wichtiges Management-Feld die Performanz,²³ womit im allgemeinen rhetorischen Verständnis alle Komponenten der Darbietung, „Aufführung“ und Inszenierung von Texten gemeint sind (vgl. auch Schmitt: 2003). Auch hier steht natürlich das Selbstmanagement wieder voran, jedoch nicht ausschließlich, und es bezieht sich auf den gesamten medialen Rahmen, insbesondere aber auf die nonverbalen Komponenten der Kommunikation wie sie sich beim Körper als Medium in Gestik, Mimik und Stimmführung niederschlagen. Im Einzelnen betreffen diese:

- (1) *affect displays* (shows of emotion), (2) *regulators* (gestures that manage the flow of conversation), (3) *illustrators* (gestures that accompany and complement or modify the meaning of a spoken utterance), (4) *emblems* (symbolic gestures that can substitute for words), and (5) *adaptors* (actions like scratching, rubbing, sniffing, and burping that are usually performed in private to alleviate psychological or physical discomfort) (Burgoon/Humpherys/Moffitt: 2008, 790).

Beim Management dieser Mittel kann der Orator sowohl Einfluss auf die ablaufenden Argumentationen nehmen (z.B. durch nonverbale Zustimmung- oder Missfallensbekundungen), als auch auf seinen Imageaufbau (z.B. durch besondere Zurückhaltung oder aber Dominanzgebaren) und das allgemeine emotionale Befinden (z.B. Verstärkung guter Stimmung durch Lächeln, Körperzuwendung usw.).

23 Zum rhetorischen Begriff „Performanz“ s. Knape: 2008b und c.

7 Literatur

- Adamzik, K. (1984), *Sprachliches Handeln und sozialer Kontakt. Zur Integration der Kategorie ‚Beziehungsaspekt‘ in eine sprechakttheoretische Beschreibung des Deutschen*, Tübingen.
- Adamzik, K. (1994), „Beziehungsgestaltung in Dialogen“, in: Fritz, G./F. Hundsnurscher (Hgg.), *Handbuch der Dialoganalyse*, Tübingen, 357-374.
- Adamzik, K. (2001), „Aspekte der Gesprächstypologisierung“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1472-1484 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Bauer, G. (1969), *Zur Poetik des Dialogs. Leistung und Formen der Gesprächsführung in der neueren deutschen Literatur*, Darmstadt (= Impulse der Forschung, 1).
- Bausch, K.-H./S. Grosse (Hgg. 1925): *Praktische Rhetorik*, Mannheim.
- Becker-Mrotzek, M./G. Brünner (Hgg. 2004), *Analyse und Vermittlung von Gesprächskompetenz*, Frankfurt a.M. u.a. (= Forum angewandte Linguistik, 43).
- Beißwenger, M. (2003), „Sprachhandlungskoordination im Chat“, in: *Zeitschrift für germanistische Linguistik* 31, 198-231.
- Bergmann, R. (1999), „Rhetorikratgeberliteratur aus linguistischer Sicht“, in: Brünner, G./R. Fiehler/W. Kindt (Hgg.), *Angewandte Diskursforschung*, Bd. 2: *Methoden und Anwendungsbereiche*, Opladen/Wiesbaden, 226-246.
- Best, O.F. (1985), „Der Dialog“, in: Weissenberger, K. (Hg.), *Prosa-kunst ohne Erzählen. Die Gattungen der nicht-fiktionalen Kunstprosa*, Tübingen, 89-104 (= Konzepte der Sprach- und Literaturwissenschaft, 34).
- Bimbacher, D./D. Krohn (Hgg. 2002), *Das sokratische Gespräch*, Stuttgart.
- Böhme, K./J. Knappe (2009), „Talkshow“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 10.
- Bornscheuer, L. (1976), *Topik. Zur Struktur der gesellschaftlichen Einbildungskraft*, Frankfurt a.M.
- Brinker, K. (2005), *Linguistische Textanalyse. Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden*, 6. überarbeitete und erweiterte Auflage, Berlin (= Grundlagen der Germanistik, 29).
- Brinker, K./G. Antos/W. Heinemann/S.F. Sager (Hgg. 2000-2001): *Text- und Gesprächslinguistik*, 2 Bde., Berlin/New York (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16).
- Brünner, G. (2000), *Wirtschaftskommunikation*, Tübingen (= Reihe Germanistische Linguistik, 213).
- Burgoon, J.K./J.L. Hale (1984), „The fundamental Topic of Relational Communication“, in: *Communication Monographs* 51, 193-214.
- Burgoon, J.K./S. Humpherys/K. Moffit (2008), „Nonverbal Communication: Research Areas and Approaches“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 787-812 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Deppermann, A. (1997), *Glaubwürdigkeit im Konflikt. Rhetorische Techniken in Streitgesprächen*, Frankfurt a.M.
- Deppermann, A. (1998), „Argumentieren über Aufrichtigkeit: Zur rhetorischen Funktion einer ‚Kommunikationsvoraussetzung‘“, in: Brock, A./M. Hartung (Hgg.), *Neuere Entwicklungen in der Gesprächsforschung: Vorträge der 3. Arbeitstagung des Pragmatischen Kolloquiums Freiburg*, Tübingen, 85-105.
- Deppermann, A. (2003), „Desiderata einer gesprächsanalytischen Argumentationsforschung“, in: Deppermann, A./M. Hartung (Hgg.), *Argumentieren in Gesprächen. Gesprächsanalytische Studien*, Tübingen, 10-24 (= Stauffenburg-Linguistik, 28).
- Deppermann, A. (2005), *Glaubwürdigkeit im Konflikt. Rhetorische Techniken in Streitgesprächen – Prozessanalysen von Schlichtungsgesprächen*, Radolfzell am Bodensee.
- van Eemeren, F.H./R.A. Grootendorst (2004), *A systematic Theory of Argumentation: the Pragma-Dialectical Approach*, Cambridge et al.
- van Eemeren, F.H./P. Houtlosser (2006), „Strategic Maneuvering: A Synthetic Recapitulation“, in: *Argumentation* 20/4, 381-392.
- van Eemeren, F.H./P. Houtlosser/A.F. Snoeck Henkemans (2007), *Argumentative Indicators in Discourse: A Pragma-Dialectical Study*, Dordrecht.
- Fiehler, R. (1990), *Kommunikation und Emotion. Theoretische und empirische Untersuchungen zur Rolle von Emotionen in der verbalen Interaktion*, Berlin/New York.
- Fiehler, R. (1999), „Kann man Kommunikation lernen? Zur Veränderbarkeit von Kommunikationsverhalten durch Kommunikationstrainings“, in: Brünner, G./R. Fiehler/W. Kindt (Hgg.), *Angewandte Diskursforschung*, Bd. 2: *Methoden und Anwendungsbereiche*, Opladen/Wiesbaden, 18-35.
- Fiehler, R. (2001a), „Emotionalität im Gespräch“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1425-1438 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Fiehler, R. (2001b), „Gesprächsanalyse und Kommunikationstraining“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1697-1710 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Fiehler, R. (2008), „Emotionale Kommunikation“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 757-772 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Fiehler, R./R. Schmitt (2004), „Gesprächstraining“, in: Knapp, K. u.a. (Hgg.), *Angewandte Linguistik. Ein Lehrbuch*, Tübingen/Basel, 341-361.
- Gansel, Chr. (2009 in Druck), „Rhetorik und Stilistik in Text- und Gesprächslinguistik“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 2, Berlin/New York (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.2).

- Geißner, H. (1996), „Gesprächsrhetorik“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 3, Sp. 953-964.
- Goffman, E. (1967), *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behavior*, Garden City, NY.
- Goffman, E. (1973), *Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation*, Frankfurt a.M.
- Goffman, E. (1981), *Forms of Talk*, Oxford.
- Graff, R. (2008), „Topics/Topoi“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 717-728 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Guhr, D. (2008), *Argumentation in Courtship-Kommunikation. Zu den persuasiven Strategien im Gespräch*, Berlin (= neue rhetorik, 3).
- Gumperz, J.J. (1982), *Discourse Strategies*, London.
- Gutenberg, N. (2000), „Mündlich realisierte schriftkonstituierte Textsorten“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 574-587 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.1).
- Habermas, J. (1981), *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bde., Frankfurt a.M.
- Habermas, J. (1984), *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt a.M.
- Hausendorf, H. (1992), *Gespräch als System. Linguistische Aspekte einer Soziologie der Interaktion*, Opladen.
- Heinemann, W. (2000), „Aspekte der Textsortendifferenzierung“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 507-523 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.1).
- Heinrichs, J. (1972), „Dialog“, in: *Historisches Wörterbuch der Philosophie* 2, Sp. 226-229.
- Hess-Lüttich, E.W.B. (1991), „Effektive Gesprächsführung. Evaluationskriterien in der Angewandten Rhetorik“, in: Ueding, G. (Hg.), *Rhetorik zwischen den Wissenschaften. Geschichte, System, Praxis als Probleme des „Historischen Wörterbuchs der Rhetorik“*, Tübingen, 35-51 (= Rhetorik-Forschungen, 1).
- Hess-Lüttich, E.W.B. (1994), „Dialog“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 2, Sp. 606-621.
- Hess-Lüttich, E.W.B. (1996), „Gespräch“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 3, Sp. 929-947.
- Hess-Lüttich, E.W.B. (2001), „Gesprächsformen in der Literatur“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1619-1632 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Hinnenkamp, V. (1998), *Missverständnisse in Gesprächen. Eine empirische Untersuchung im Rahmen der interpretativen Soziolinguistik*, Opladen/Wiesbaden.
- Hoffmann, H. (1996), *Thema und thematische Entwicklung in Gesprächen. Ein konversationsanalytischer Ansatz*, Diss. FU Berlin.
- Hoffmann, L. (2000), „Thema, Themenentfaltung, Makrostruktur“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 344-356 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.1).
- Holly, W. (1979), *Imagearbeit in Gesprächen. Zur linguistischen Beschreibung des Beziehungsaspekts*, Tübingen (= Germanistische Linguistik, 18).
- Holly, W. (2001), „Beziehungsmanagement und Imagearbeit“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1382-1393 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Hoppmann, M. (2008), „Pragmatische Aspekte der Kommunikation: Höflichkeit und Ritualisierung“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 826-836 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Hosman, L.A. (2008), „Style and Persuasion“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 1119-1129 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Hundsniischer, F. (1994), „Dialog-Typologie“, in: Ders./G. Fritz (Hgg.), *Handbuch der Dialoganalyse*, Tübingen, 203-238.
- Kallmeyer, W. (1996), *Gesprächsrhetorik. Rhetorische Verfahren im Gesprächsprozess*, Tübingen (= Studien zur deutschen Sprache, 4).
- Kallmeyer, W. (2007), *Theorie verbaler Interaktion – Grundannahmen* (<http://gais.ids-mannheim.de/information/glossar/theorie.pdf>; rev. 17.11.2007).
- Kallmeyer, W./R. Schmitt (1996), „Forcieren oder: Die verschärfte Gangart. Zur Analyse von Kooperationsformen im Gespräch“, in: Kallmeyer, W. (Hg.), *Gesprächsrhetorik*, Tübingen, 21-118 (= Studien zur deutschen Sprache, 4).
- Kilian, J. (2002), *Lehrgespräch und Sprachgeschichte. Untersuchungen zur historischen Dialogforschung*, Tübingen (= RGL, 233).
- Kilian, J. (2005), *Historische Dialogforschung. Eine Einführung*, Tübingen (= Germanistische Arbeitshefte, 41).
- Klotz, F. (2008), „Der Orator“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 587-597 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Knappe, J. (1994), „Elocutio“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 2, Sp. 1022-1083.
- Knappe, J. (1996), „Figurenlehre“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 3, Sp. 289-432.
- Knappe, J. (1998), „Zwangloser Zwang. Der Persuasions-Prozess als Grundlage sozialer Bindung“, in: Ueding, G./Th. Vogel (Hgg.), *Von der Kunst der Rede und Beredsamkeit*, Tübingen, 54-69.

- Knappe, J. (2000a), *Was ist Rhetorik?* Stuttgart.
- Knappe, J. (2000b), „Die zwei texttheoretischen Betrachtungsweisen der Topik“, in: Schirren, Th./G. Ueding (Hgg.), *Topik und Rhetorik*, Tübingen, 747-766.
- Knappe, J. (2003), „Rede₂“, in: *Reallexikon der deutschen Literaturwissenschaft* 3, 233-235.
- Knappe, J. (2005a), „Rhetorik und neue Medien“, in: Jäckel, M./F. Haase (Hgg.), *In medias res. Herausforderung Informationsgesellschaft*, München, 133-151.
- Knappe, J. (2005b), „Medienrhetorik. Einleitung zu den Beiträgen“, in: Ders. (Hg.), *Medienrhetorik*, Tübingen, 1-15.
- Knappe, J. (2005c), „The Medium is the Massage? Medientheoretische Anfragen und Antworten der Rhetorik“, in: Ders. (Hg.), *Medienrhetorik*, Tübingen, 17-39.
- Knappe, J. (2006), *Poetik und Rhetorik in Deutschland 1300-1700*, Wiesbaden (= *Gratia*, 44).
- Knappe, J. (2007a), „Persuasion“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 6, Sp. 874-907.
- Knappe, J. (2007b), „PowerPoint in rhetoriktheoretischer Sicht“, in: Schnettler, B./H. Knoblauch (Hgg.), *Powerpoint-Präsentationen. Neue Formen der gesellschaftlichen Kommunikation von Wissen*, Konstanz, 53-66.
- Knappe, J. (2007c), „Situative Kunstkommunikation. Die Tübinger Kunstgespräche des Jahres 2003 in historischer und systematischer Sicht“, in: Hausendorf, H. (Hg.), *Vor dem Kunstwerk. Interdisziplinäre Aspekte des Sprechens und Schreibens über Kunst*, München, 317-362.
- Knappe, J. (2008a), „Rhetorik der Künste“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 894-928 (= *Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft*, 31.1).
- Knappe, J. (2008b), „Rhetorik, Medien, Performanz“, in: Kreuzbauer, G./N. Gratzl/E. Hiebl (Hgg.), *Rhetorische Wissenschaft: Rede und Argumentation in Theorie und Praxis*, Salzburg, 7-20 (= *Salzburger Beiträge zu Rhetorik und Argumentationstheorie*, 4).
- Knappe, J. (2008c), „Performanz aus rhetoriktheoretischer Sicht“, in: Kämper, H./L.M. Eichinger (Hgg.), *Sprache – Kognition – Kultur*, Berlin/New York, 135-150 (= *Jahrbuch des Instituts für deutsche Sprache* 2007).
- Knappe, J./N. Becker/K. Böhme (2009), „Strategie“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik* 10.
- Langelier, C.A. (2001), *Mood Management*, Thousand Oaks.
- Lorenz, K. (1980), „Dialog“, in: *Enzyklopädie Philosophie und Wissenschaftstheorie* 1, 471-472.
- Millar, F.E./L.E. Rogers (1976), „Relational Approach to Interpersonal Communication“, in: Miller, G.R. (ed.), *Explorations in Interpersonal Communication*, London, 87-103 (= *Sage Annual Reviews of Communication Research*, 5).
- Morel, M.-A. (1983), „Vers une rhétorique de la conversation“, in: *DRLAV Revue de linguistique* 29, 29-68.
- Mukařovský, J. (1967), *Kapitel aus der Poetik*, Frankfurt a.M.
- Ortak, N. (2004), *Persuasion. Zur textlinguistischen Beschreibung eines dialogischen Strategiemusters*, Tübingen (= *Beiträge zur Dialogforschung*, 26).
- Pabst-Weinschenk, M. u.a. (2004), „Rhetorische Kommunikation“, in: Dies. (Hg.), *Grundlagen der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung*, München/Basel, 101-179.
- Pawlowski, T. (2004), *Wie kommt das Neue ins Gespräch? Über Bedingungen und Mittel kreativer Kommunikation*, Aachen (= *Essener Studien zur Semiotik und Kommunikationsforschung*, 10).
- Perloff, R.M. (2002), *The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century*, Mahwah.
- Petty, R.E./J.T. Cacioppo (1986), „The Elaboration Likelihood Model of Persuasion“, in: *Advances in Experimental Social Psychology* 19, 124-205.
- Püschel, U. (2008), „Kommunikativ-pragmatische Stilauffassungen“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 1023-1038 (= *Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft*, 31.1).
- Rath, R. (2001), „Gesprächsschritt und Höreraktivität“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1213-1226 (= *Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft*, 16.2).
- Sacks, H./E.A. Schegloff/G. Jefferson (1974), „A Simplest Systematics for the Organisation of Turn-Taking for Conversation“, in: *Language* 50, no. 4 (Part 1), 696-735.
- Sager, S.F. (1981), *Sprache und Beziehung: Linguistische Untersuchungen zum Zusammenhang von sprachlicher Kommunikation und zwischenmenschlicher Beziehung*, Tübingen (= *Reihe Germanistische Linguistik*, 36).
- Sager, S.F. (2001), „Gesprächssorte – Gesprächstyp – Gesprächsmuster – Gesprächsakt“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1464-1471 (= *Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft*, 16.2).
- Sandig, B.M. Selting (1997), „Discourse Styles“, in: van Dijk, T. (ed.), *Discourse as Structure and Process. Discourse Studies. A Multidisciplinary Introduction*, vol. 1, London, 138-156.
- Schank, G. (1981), *Untersuchungen zum Ablauf natürlicher Dialoge*, München (= *Heutiges Deutsch: Reihe 1, Linguistische Grundlagen*, 14).
- Schank, G./J. Schwitalla (Hgg. 1987), *Konflikte in Gesprächen*, Tübingen (= *Tübinger Beiträge zur Linguistik*, 296).

- Schmitt, R. (2003), „Inszenieren: Struktur und Funktion eines geschätsrhetorischen Verfahrens“, in: *Gesprächsforschung – Online-Zeitschrift zur verbalen Interaktion* 4, 186-250.
- Schmitz, W.H. (2000), „Hören Sie? – Der Hörer als Gesprächskonstrukteur“, in: Fischer, H.R./S.J. Schmidt (Hgg.), *Wirklichkeit und Welterzeugung*, Heidelberg, 317-324.
- Schopenhauer, A. (1772), „Parerga und Paralipomena“, Bd. 2, in: Ders., *Sämtliche Werke*. Nach der 1., v. J. Frauenstädt besorgten Gesamtausgabe neu bearb. u. hg. v. A. Hübscher. 7 Bde., hier Bd. 6, Wiesbaden.
- Schopenhauer, A. (1995), *Die Kunst, Recht zu behalten*. In *achtunddreißig Kunstgriffe dargestellt*, hg. v. F. Volpi, Frankfurt a.M./Leipzig.
- Schorno, Chr. (2004), *Autokommunikation. Selbstanrede als Abweichungs- bzw. Parallelphänomen der Kommunikation*, Tübingen (= Rhetorik-Forschungen, 15).
- Schwarz-Friesel, M. (2007), *Sprache und Emotion*, Tübingen/Basel.
- Schwitalla, J. (1996), „Beziehungsdynamik“, in: Kallmeyer, W. (Hg.), *Gesprächsrhetorik. Rhetorische Verfahren im Gesprächsprozess*, Tübingen, 279-349 (= Studien zur deutschen Sprache, 4).
- Schwitalla, J. (2001), „Konflikte und Verfahren ihrer Bearbeitung“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1374-1382 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Schwitalla, J. (2008), „Gesprächsstile“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 1054-1075 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Selting, M. (2008), „Interactional Stylistics and Style as a Contextualization Cue“, in: Fix, U./A. Gardt/J. Knappe (Hgg.), *Rhetorik und Stilistik*, Bd. 1, Berlin/New York, 1038-1053 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 31.1).
- Sornig, K. (1986), „Bemerkungen zu persuasiven Sprachstrategien“, in: Hundsnurscher, F./E. Weigand (Hgg.), *Dialoganalyse. Referate der 1. Arbeitstagung Münster 1986*, Tübingen, 249-263 (= Linguistische Arbeiten, 176).
- Speck, A. (1995), *Textproduktion im Dialog. Zum Einfluß des Redepartners auf die Textproduktion*, Opladen.
- Spiegel, C./Th. Spranz-Fogasy (2001), „Aufbau und Abfolge von Gesprächsphasen“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1241-1251 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Spranz-Fogasy, Th. (2003), „Alles Argumentieren, oder was? Zur Konstitution von Argumentation in Gesprächen“, in: Deppermann, A./M. Hartung (Hgg.), *Argumentieren in Gesprächen: Gesprächsanalytische Studien*, Tübingen, 27-39 (= Stauffenburg-Linguistik, 28).
- Tannen, D. (1984), *Conversational Style. Analyzing Talk Among Friends*, Norwood, NJ.
- Tiittula, L. (2001), „Formen der Gesprächssteuerung“, in: Brinker, K. u.a. (Hgg.), *Text- und Gesprächslinguistik*, Bd. 2, Berlin/New York, 1361-1374 (= Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft, 16.2).
- Wagner, J./U.H. Petersen (1991), „Zur Definition von Verhandeln“, in: Müller, B.-D. (Hg.), *Interkulturelle Wirtschaftskommunikation*, München (= Studium Deutsch als Fremdsprache – Sprachdidaktik, 9).
- Wagner, K.R. (1978), *Sprechplanung: Empirie, Theorie und Didaktik der Sprecherstrategien*, Frankfurt a.M.
- Watzlawick, P./J. Beavin Bavelas/D.D. Jackson (1967), *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*, New York.
- Weigand, E. (1986), „Dialogisches Grundprinzip und Textklassifikation“, in: Hundsnurscher, F./E. Weigand (Hgg.), *Dialoganalyse. Referate der 1. Arbeitstagung Münster 1986*, Tübingen, 115-125 (= Linguistische Arbeiten, 176).
- Wolf, R. (1999), „Soziale Positionierung im Gespräch“, in: *Deutsche Sprache* 27, 69-94.
- Wörner, M.H. (1984), „Selbstpräsentation im ‚Ethos des Redners‘“. Ein Beitrag der aristotelischen Rhetorik zur Untersuchung der Grundlagen sprachlichen Handelns“, in: *Zeitschrift für Sprachwissenschaft* 3, 43-64.