

Ungereimtheit der falschen Lehre, besonders aber des Hauptirrhums, so anschaulich dargestellt wird, daß sie selbst dem Ungelehrtesten in die Augen leuchtet.“<sup>60</sup>

Auch wenn diese instruktiven Ausführungen Hallers über die (religiöse) Polemik für die Untersuchung des im Folgenden zu betrachtenden Initialbands der „Restauration“ nur von mittelbarer Bedeutung sein können – finden sie sich in dieser Klarheit doch erst Jahre nach dessen Ersterscheinen –, sei dennoch dreierlei daran für die vorliegende Studie in Erinnerung behalten: In der Rückschau auf das eigene Schreiben – so lassen sich die Überlegungen des fünften Bandes deuten – fasst Haller polemisches Schreiben erstens als das Herausarbeiten von Irrtümern und das Einander-Entgegensetzen zentraler Ideen. Die eigentliche Auseinandersetzung finde also zwischen Ideen statt, wobei Haller wiederholt durchscheinen lässt, dass es in diesem Ringen der Ideen erlaubt sein muss, dem Effekt der eigenen Auseinandersetzung mitunter einen über die Sachlichkeit hinausgehenden Tribut zu zollen. Hierfür sind nicht nur Sachkenntnis und Scharfsinn erforderlich, sondern eben auch ein gewisses Maß an Brutalität.<sup>61</sup> Wesentlicher Ausdruck davon ist zweitens nämlich die Bereitschaft, die zu widerlegenden Inhalte in nachteiliger Weise wiederzugeben, sodass sie als unplausible Narreteien erscheinen, wie es einmal heißt.<sup>62</sup> Der Widerspruch beginnt also bereits bei der Darstellung des Gegenparts, welche schon im Dienste des Erfolgs steht. Drittens müsse sich Polemik nach Haller an den „gemeinen Verstand“ richten, wie es beide herangezogenen Abschnitte nahelegen: Das „Publikum“ der Widerrede ist in der Tat die breiteste Leserschaft und unter dieser vor allem der „gemeine Mann“, wie Haller ihn sich auch immer vorstellen mag; diesen gilt es zu gewinnen. Dies lässt wiederum Rückschluss zu auf die politischen Absichten seines Tuns, scheinen es doch nicht nur oder sogar nicht vorrangig die Gelehrten zu sein, auf die einzuwirken er sich zum Ziele macht.

### 3.2 GRUNDLAGEN EINES ANALYTISCHEN POLEMIKBEGRIFFS

Zunächst sind an die begriffsgeschichtlichen Vorbetrachtungen einige grundlegende begriffs- und sachlogische Überlegungen zur Polemik anzuschließen, um geeignetes terminologisches „Werkzeug“ für die Untersuchung von Hallers mutmaßlich polemischem Argumentationsgang zu gewinnen. Eine Lexikondefinition aufgreifend wurde Polemik eingangs in groben Linien als öffentlich ausgetragenes, also auf eine

---

60 Haller, 1834: 94.

61 Vgl. Haller, 1834: 85f.

62 Vgl. Haller, 1834: 93.

Öffentlichkeit hin ausgerichtetes, und personenbezogenes, „streitendes“ Schreiben definiert.<sup>63</sup> Eine häufig herangezogene, gehaltvollere Begriffsbestimmung vergleichsweise jüngeren Datums entstammt einem Aufsatz Michael Pehlkes über die „Technik der konservativen Polemik“ aus dem Jahre 1968, welcher im Kontext des so genannten „Zürcher Literaturstreits“ entstand. In letzter Konsequenz vergleichbar mit den oben bereits aufgeworfenen, älteren Verständnissen der Polemik heißt es bei Pehlke wiederum in definitorischer Absicht: „Strategisches Ziel aller Polemik ist die intellektuelle oder moralische Vernichtung der angegriffenen Theorie oder Person, und das Medium der Polemik die Sprache, funktioniert als Instrument zur Aktivierung von Aversionen“.<sup>64</sup> Pehlke sticht sogleich zum Ziel der Polemik im zeitgenössischen Sinne durch, zur „Vernichtung“ des Anvisierten; eine vielleicht nicht allein begriffliche Schärfe, in welcher man eine Verbindung des älteren, akademisch-, „planvollen“ und jüngeren, „unsachlichen Angreifens“ vermuten mag. Wichtig für den vorliegenden Kontext ist, dass Pehlkes Bestimmung des Polemischen dasselbe enger konturiert. Nicht nur wird jetzt ein Endzweck der Polemik bestimmt – für Pehlke ist es die Beilegung des Streits durch das Auflösen der Spannung zwischen konkurrierenden Positionen mittels der „Vernichtung“ einer derselben –,<sup>65</sup> sondern es wird auch ihre „Arbeitsweise“ näher beleuchtet: Ihre Sprache aktiviere Aversionen, sie „ist stets metaphorisch: sie integriert ihre Gegenstände in diskriminierende Zusammenhänge, sie ordnet die Polysemie der Begriffe in taktisch aktivierbare monosemantische Strukturen.“<sup>66</sup> Es treten hier also die sprachlichen Operationen im Zuge der polemischen Äußerung in den Blick, wobei Polemik auch als inhaltliche Auseinandersetzung, als Argumentation, gedacht werden kann.

Um Karl Ludwig von Hallers polemische Wendungen analysieren zu können, ist ein Konzept gefragt, anhand dessen man eine solche Einordnung von Argumentationsgegenständen in „diskriminierende Zusammenhänge“ oder gar den Aufbau „taktisch aktivierbarer monosemantischer Strukturen“ eingehend und inhaltssensibel erklären kann. Mit Pehlkes Betonung des Ziels der (zeitgenössischen) Polemik ist dabei ein wichtiges Merkmal derselben angesprochen, welches in der Skizze ihres geschichtlichen Gebrauchs immer wieder anklang: Polemik stellt ab auf den „Sieg“ bzw. die „Vernichtung“ des Gegners, was hier selbstredend nicht im physischen Sinne, über die Textebene hinausgreifend, gemeint ist. Dies bedeutet in jedem Falle, dass sie den Widerstreit der Meinungen oder Lehren letztendlich zu *überwinden* sucht; dies allerdings nicht etwa dadurch, dass Frieden, etwa Ausgleich der Positionen, hergestellt würde, sondern indem der Streit zu Gunsten einer seiner

---

63 Vgl. Albrecht, 2003.

64 Pehlke, 1968: 134.

65 Vgl. Pehlke, 1968: 134.

66 Pehlke, 1968: 134.

„Parteien“ entschieden werde: „Literarische Polemik“, heißt es bei Pehlke dazu, „kennt die Schonung des Gegners nicht, sondern der jeweilige Verfasser strebt *Alleinherrschaft* an, freilich mit Hilfe eines *imaginären Plebiszits*. Die unerschütterliche Überzeugung, der Gegner sei dem Irrtum verfallen, zwingt den Polemiker zur moralischen Gebärde, die jede Versöhnung zurückweist.“<sup>67</sup>

Obwohl das Abstellen auf Meinungs- oder Deutungshoheit den Dissens in der Praxis für gewöhnlich verlängern dürfte – allein da ein solcher Anspruch auf einen „Siegfrieden“ jegliche Vermittlung unmöglich macht,<sup>68</sup> ein „Sieg“ im Meinungsstreit aber nicht eben einfach zu erringen ist –, liegt die ursprüngliche, „sachlogische“ Intention der Polemik dennoch in der ganz entgegengesetzten Richtung: auf der Beendigung der Meinungsverschiedenheit. In auf den ersten Blick vielleicht verwirrender Weise hat Hermann Stauffer die neuzeitliche Polemik dieser Eigenschaft wegen gar als „versöhnlich“ charakterisiert, insofern sie eine Entscheidung herbeiführen will,<sup>69</sup> worauf bei Pehlke mit der Rede vom „imaginären Plebiszit“ abgehoben wird. Für eine solche, den Streit beschließende Entscheidung bedarf es aber einer „Instanz“, welche hierzu in der Lage ist, oder an welche sich die Forderung, ein Urteil im Streit zu fällen, richten kann. Für die literarische bzw. die „textbasierte“ Polemik, welche sich spätestens mit Ende der Frühen Neuzeit auf jeglichen gesellschaftlichen Bereich über die akademische Theologie hinaus richten kann, ist dies ihr naturgemäßer Rezipient, welchen Stauffer weiter präzisiert: „Sie richtet sich daher primär nicht an den Bekämpften und dessen Ansicht, sondern an den Leser, der mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln letztinstanzlich auf die Seite des Polemisierenden gezogen werden soll.“<sup>70</sup> Die Leserschaft ist es, unter welcher das Plebiszit abgehalten wird.

Es sind somit bis hierher vier Bestandteile einer jeden Polemik zu erkennen: erstens der Polemiker selbst, zweitens der unmittelbar Betroffene der Polemik (der „Gegner“), drittens der Gegenstand auf den sich die Polemik inhaltlich bezieht bzw. der sie verkörpert, in der Regel ein mehr oder weniger umfangreicher Text beziehungsweise sein Gehalt, das heißt die darin vermittelten Ideen, Prinzipien etc., und

67 Pehlke, 1968: 134. Hervorhebung A.K.

68 Steffen Haßlauer weist auf die sich aus dieser „Methodik“ mitunter ergebenden und durchaus problematischen, wenn auch wohl nicht immer unbeabsichtigten Folgen hin: „Der Polemiker nimmt es dabei sicher gern in Kauf, wenn das Publikum nach dem Ende einer polemischen Auseinandersetzung noch nicht mit dem Gegner ‚fertig‘ ist, sondern sich seine Aversionen und/oder Aggressionen bewahrt und die Auseinandersetzung vielleicht sogar (und sei es nur durch die Wiederholung und Weiterverbreitung der siegreichen ‚Argumente‘) fortsetzt“. (Haßlauer, 2010: 18)

69 Vgl. Stauffer, 2003: 1404.

70 Stauffer, 2003: 1404.

schließlich viertens eine „Instanz“, an welche sich die Polemik in ihrer Wirkung eigentlich richtet. Im Bild des Plebiszits fällt diese – wenn auch nur hypothetische – Entscheidung über die in Frage stehenden Deutungen, Alternativen, Probleme etc., indem sie Positionen sanktioniert oder verwirft. Wie sich schon aus der oben gebrauchten, näherungsweise Definition der Polemik als eines auf eine Öffentlichkeit hin ausgerichteten, personenbezogenen Streitens ergibt, sind also als personelle Adressaten einer jeden Polemik immer schon zwei anzunehmen: einerseits die Verkörperung des Polemisierten, der „Träger“ des Angegriffenen, dessen Repräsentant oder Urheber, welcher bekämpft (und nur günstigstenfalls selbst auch überzeugt) werden soll, und andererseits der- oder diejenigen, auf den oder die mittels der Polemik eingewirkt, deren Auffassung beeinflusst werden soll.

Für dieses „Standardmodell“ der Polemik hat Jürgen Stenzel eine gelungene Formulierung vorgelegt, deren Terminologie im Folgenden Verwendung finden soll: Als „polemische Situation“ bezeichnet Stenzel die soeben ausgebreitete Szenerie einer jeden Polemik; zu dieser zählen das „polemische Subjekt“, der Polemiker, und der Angegriffene, das „polemische Objekt“, sowie die „polemische Instanz“, „worunter wir nach dem Muster der Rechtssprache das als entscheidungsmächtig vorgestellte Publikum begreifen.“<sup>71</sup> Die gegenständliche oder inhaltliche Ebene der Polemik wird gebildet von einem „polemischen Thema“, welches selbstverständlich Grund zur Kontroverse geben und „intensive Wertgefühle aktivieren“ können muss.<sup>72</sup> Die so skizzierte polemische Situation lässt sich bildlich als Dreieck vorstellen, mit polemischem Subjekt, Objekt und Instanz auf jeweils einer Ecke sowie dem Thema der Polemik im Zentrum.

Anhand dieses Dreiecks kommen die Möglichkeiten und die Rolle unterschiedlicher Perspektiven innerhalb der polemischen Situation zur Geltung, auch wenn die Relevanz dieser freilich vom jeweils betrachteten Phänomen abhängt, das heißt davon, ob ein komplexer, gegebenenfalls zeitlich ausgedehnter Prozess etwa einer „Wechselpolemik“ stattfindet, also eines echten oder fiktiven Streitgesprächs, oder ob das Konzept der polemischen Situation verwendet wird, um eine monologisch, das heißt traktatförmig verfasste, polemische Streitrede, „Anklage“ etc. zu beschreiben, in welcher die verschiedenen Dimensionen der Situation nur als passive Interpretationsrichtungen des dargebotenen Inhalts fungieren können. Als Absicht und Zweck der Polemik gibt jedenfalls auch Stenzel grundsätzlich die „Vernichtung“ des Gegners oder seiner Position an, wobei er dieses Ziel vor dem gegebenen Hintergrund zu präzisieren weiß:

---

71 Stenzel, 1986: 5f.

72 Vgl. Stenzel, 1986: 6.

„Der Polemiker soll samt seiner Position in den Augen der polemischen Instanz als wertvoll erscheinen, der Angegriffene und seine Position als minderwertig. Polemik folgt dem Schema eines säkularisierten Manichäismus, das die Beteiligten in die Extremregionen von Licht und Finsternis auseinandertreibt. Sei es Individuum oder eine Gruppe – das polemische Objekt soll geschwächt und zum sozialen Außenseiter oder gar Feind gestempelt werden, dem die *geschlossene Front von Polemiker und Publikum* gegenübersteht.“<sup>73</sup>

Abgesehen von einer gewissen sprachlichen Brisanz dieser Erläuterung<sup>74</sup> lässt Stenzel erkennen, worin das letztendliche Ergebnis des oben angedachten „Plebiszits“ des Publikums, der Leserschaft, also die Folge des Urteils der polemischen Instanz bestehen muss: Die Instanz, die sie verkörpernden Einzelnen, z.B. jeder potenzielle Leser, soll auf die „Seite“ des Streitenden gezogen werden, sie soll zur Übernahme von dessen inhaltlicher Position, zum „Schulterschluss“ mit dem Polemiker bewegt werden. Auch das vorrangige Mittel diesen zu erzeugen, bleibt nicht unerwähnt: „Das polemische Objekt und seine Position sollen ihres Unwertes wegen zum *Aggressionsobjekt* der polemischen Instanz werden.“<sup>75</sup> Für Stenzel sind damit Gefühle als ein wichtiges Mittel der Polemik erkannt. Während dies beim frühneuzeitlichen Polemikbegriff zunächst nicht deutlich geworden sein mag, weil die Begrifflichkeit unscharf war, dürfte spätestens seit der Diskriminierung der Polemik während der Aufklärung und ihrer damit verbundenen Trennung von der eher sachlichen Kritik klar sein, dass emotionale Agitation, das heißt das irgend geartete Erregen von negativen Stimmungen und Gefühlseindrücken, ein wesentliches Mittel der Polemik war, galt jene doch immerhin als ein wichtiger Grund für die Ablehnung derselben – man denke nur an Klopstocks „Knüttel“ und „Keule“. Insgesamt sind Gefühle dabei aber mitnichten das vorrangige Werkzeug des Polemikers, ist dies doch vielmehr die argumentierende Streitrede, welche dieselben in gewünschter Weise *auslösen* soll, indem sie entsprechend geeignete Eindrücke und Auffassungen vermittelt und „plausibilisiert“.

Polemik kann demnach in gewisser Hinsicht immer als „aggressive“ Rede angesehen werden, wobei die Aggression nicht ihr ganzes Wesen ausmacht, sondern vielmehr als ein Mittel zur Erreichung ihres eigentlichen Zwecks, der Beeinflussung und Änderung von Auffassungen und Meinungen Anderer dient. Damit sich

---

73 Stenzel, 1986: 7. Hervorhebung A.K.

74 Bedauerlicherweise verfolgt Stenzel im Folgenden nicht weiter, dass in dieser Formulierung des Ziels einer jeden Polemik eine außer- oder übertextliche Intention derselben hin auf eine z.B. politische oder gesellschaftliche Ächtung des polemischen Objekts anklängt; allein die Vermutung geht dahin, dass die Rede vom Außenseiter wiederum metaphorisch zu verstehen ist.

75 Stenzel, 1986: 7. Hervorhebung A.K.

der insoweit umrissene „Arbeitsbegriff“ der Polemik vor diesem Hintergrund aber nicht im Allgemeinen verliert, ist er in seinen Implikationen für die Art und Weise, die Form des Streits, welcher mit der Polemik stattfindet, wiederum in einen weiteren begrifflichen Kontext zu setzen. In Anlehnung an die grundlegenden methodologischen Überlegungen von Steffen Haßlauer soll dazu auf die von Marcelo Dascal vorgelegte Klassifikation wissenschaftlicher Auseinandersetzungen zurückgegriffen werden.<sup>76</sup> Wenngleich dieser als Polemik nur ein faktisches und tatsächliches Streitgeschehen gelten lassen will, „kritische Rezeption“ überlieferter Schriften und Wechselfpolemiken in Dialogform etwa damit ausdrücklich ausschließt,<sup>77</sup> können die von ihm vorgeschlagenen drei „idealen Typen“ dennoch zureichende Kriterien für eine Unterscheidung z.B. verschiedener „Konfrontationsniveaus“ in sprachlichen und textbasierten Auseinandersetzungen liefern. Auf diese Weise ermöglichen sie die Einordnung der im obigen Sinne bestimmten „emotionsvermittelten Beeinflussungsanstrengungen“, als welche die polemische Rede bisher aufgefasst wurde.

Dascal unterscheidet im Rahmen seiner eher „streit-empirischen“ Überlegungen die Diskussion (*discussion*), die Kontroverse (*controversy*) und den Disput (*dispute*) als Grundformen der inhaltlichen Uneinigkeit. Für eine nähere Bestimmung der Polemik ist insbesondere sein Begriff des Disputs relevant. Ein solcher ist für Dascal letztlich nämlich unlösbar, anders als es bei der Diskussion der Fall ist, die sich in der Regel um ein klar umrissenes Sachproblem dreht, über dessen Lösungsweg man streitet: „There are no mutually accepted procedures for deciding the dispute, that is, a dispute has no *solution*; at most it can *dissolve* or *be dissolved*.“<sup>78</sup> Der Disput könne allenfalls aufgelöst oder *aufgehoben* werden, ohne dabei inhaltlich beigelegt zu sein. Die Diskussion hingegen erlaubt eine Lösung, welche generell darin liege, eine von allen Streitparteien anerkannte Methode zu finden, über und durch diese einen Konsens zu erlangen, um die im Raum stehende Sachfrage für alle Beteiligten zufriedenstellend und abschließend zu beantworten.<sup>79</sup> Ebenso lässt sich die Kontroverse beilegen, obzwar nicht, indem eine abschließende Entscheidung über eine allseits akzeptierte Lösung ergeht, aber doch so, dass alle Beteiligten mit ihrem vereinbarten Ergebnis zufrieden sein oder sich damit arrangieren können, ohne

---

76 Haßlauer, 2010.

77 Vgl. Dascal, 1998: 20.

78 Dascal, 1998: 21. Hervorhebung A.K.

79 „Discussions allow for solutions, which consist in correcting the mistake [bezüglich der korrekten Methode der Problemlösung, A.K.] thanks to the application of procedures accepted in the field (e.g., proof, computation, repetition of experiments, etc.).“ (Dascal, 1998: 21)

gänzlich überzeugt sein zu müssen.<sup>80</sup> Dascal denkt die verschiedenen Formen der Auseinandersetzung offenkundig von ihrem möglichen Ende, nicht vorrangig von ihren Mitteln her: Die Diskussion ist ihm der Inbegriff der (wissenschaftlichen) Suche nach der „Wahrheit“, die auffindbar ist und sei sie von noch so begrenzter Reichweite; die Kontroverse endet mit einem Übereinkommen bzw. damit, dass eine Seite von der anderen überzeugt wird, ohne dass das Ergebnis deshalb als „wahr“ gelten muss. Nur der Disput kennt keine solche Lösung, man könne ihn aussetzen oder weiterführen, nie aber lösen.

Weiter erhellen sich diese Unterschiede bei einem zweiten Blick auf die „Streitmethoden“: Während die Diskussion wie erwähnt rational verfähre und die Beteiligten der Kontroverse versuchen, „ihrem Standpunkt durch das Mittel des vernünftigen Arguments [...] das Übergewicht über den des Gegners zu geben, also rational zu überzeugen“,<sup>81</sup> wie Haßlauer es diesbezüglich ausdrückt, strebe im Disput jede Seite allein nach dem Sieg: „discussions are basically concerned with the establishment of *the truth*, disputes with *winning*, and controversies with *persuading* the adversary and/or a competent audience to accept one’s position.“<sup>82</sup> Dass Dascal, im Unterschied zur oben vertretenen Auffassung, von der inhaltlichen Unlösbarkeit des Disputs auszugehen, erklärt sich mit Blick auf die jeweiligen Zielbestimmungen: Bei seinem Konzept des Disputs hat er die unmittelbar Beteiligten im Fokus, also das polemische Subjekt und das Objekt – mit Jürgen Stenzels Begriffen gesprochen. Zwischen diesen ist der Disput der Sache nach tatsächlich unlösbar: die „Auflösung“ des Problems muss deshalb – nach Stenzel – der Entscheidung der polemischen Instanz überlassen sein, allein im Disput ist sie nicht zu erwirken.<sup>83</sup> Eine solche Instanz, die eine zentrale Rolle im Prozess der Beilegung der Kontroverse übernimmt, tritt bei Dascal aber erst bei derselben im engeren Sinne auf den Plan, bei Diskussion und Disput wird ein mögliches Publikum bemerkenswerterweise nicht thematisiert.

In dieser idealtypisierenden Formenlehre des Streitens, wie Dascal sie vorgelegt hat, ist der Platz der „polemischen Gefühle“ deutlich bestimmt. Während die Dis-

---

80 „Their resolution [der Kontroversen, A.K.] may consist in the acknowledgement (by the contenders or by their community of reference) that enough weight has been accumulated in favor of one of the conflicting positions, or in the emergence (thanks to the controversy) of modified positions acceptable to the contenders, or simply in the mutual clarification of the nature of the differences at stake.“ (Dascal, 1998: 22)

81 Haßlauer, 2010: 12.

82 Dascal, 1998: 22. Hervorhebung im Original.

83 Wenn die „Allgemeinheit“, durch die polemische Instanz repräsentiert, sich einer Meinung anschließt – der Disput somit „von außen“ aufgehoben wird –, so würde auch der Widerstand des nichtüberzeugten Gegners letztlich sinnlos werden.

kussion in aller ihrer Abstraktheit durch Verfahren gekennzeichnet, per Einigung in Verfahrensfragen (methodisch) zu einem Ende gebracht werden könne, und die Kontroverse, obwohl dieses hohen Maßes an zwischenmenschlicher Rationalität (mangels eindeutiger Lösungsmethoden für ihre Fragen) nicht fähig, aber dennoch durch das Argument beigelegt werde, gibt es für den Disput – „rooted in differences of attitude, feelings, or preferences“<sup>84</sup> – auf Grund seiner besonderen, gewissermaßen „subjektiven“ Anlage keine echte Lösung. In ihm geht es nun mal, um mit Haßlauer zu sprechen, nicht mehr um rationale Überzeugung, wie in einer Kontroverse, „in der man selbst u.U. bereit ist, den Vernunftgründen des Gegners nachzugeben, sich mit ihm auf eine modifizierte dritte Position zu einigen oder im Bewusstsein der Unmöglichkeit einer Verständigung auseinanderzugehen“.<sup>85</sup> Diese Optionen bieten sich im gefühlsgeladenen Disput nicht. Durch seine ganz eigene Annäherungsweise an die Thematik plausibilisiert Dascals Idealmodell die zunächst nur empirische Beobachtung auf anschauliche Weise, dass es regelmäßig genau diejenigen Konfrontationen sind, welche weder durch die Anwendung rationaler Verfahren noch durch vernünftiges Übereinkommen gelöst oder beigelegt werden können, die auf Gefühlen und (mitunter) arbiträren Wertungen beruhen. Diese Verortung fügt sich problemlos zu der oben referierten, verbreiteten Funktionsbestimmung der Erregung von (negativen) Gefühlen in der Polemik: Indem „Gefühl gegen Gefühl“ steht, dem Anschein nach unvereinbare Positionen aufeinandertreffen, deren mutmaßliche Unvereinbarkeit gegebenenfalls aber durch negative emotionale Konnotation noch unterstrichen wird, entsteht die besondere Konfliktsituation des Disputs. Anders als bei Haßlauer, welcher zwischen dem Dascalschen Begriff des Disputs und einer darüber hinausgehenden, von ihm vorgebrachten, engeren Bestimmung der Polemik unterscheidet, sollen die Gehalte beider Begriffe hier in einem *weiteren* Verständnis von Polemik zusammengefasst werden,<sup>86</sup> in welchem die letztere als

---

84 Dascal, 1998: 21.

85 Haßlauer, 2010: 12.

86 Haßlauer unterscheidet zwischen einem auf herkömmlichem Wege nicht lösbareren Disput, bei welchem beide beteiligte Seiten auf den Sieg abstellen, und einer Polemik, deren Bereich sich erst jenseits des Disputs anschließe und an deren Ende möglicherweise die „persönliche Vernichtung“ des Gegners als Streitteilnehmer steht, vgl. Haßlauer, 2010: 16. Besonderes Merkmal der Polemik nach Haßlauer ist also, dass sie im landläufigen Sinne „persönlich“ werde, sich also regelmäßig des Argumentum ad personam bedient, dabei aber dennoch eine „einen (zumindest äußerlich) argumentativen Grundgestus wahrende Form“ behalte (Haßlauer, 2010: 16). Unklar bleibt im Folgenden aber, wie sich dieses Wesensmerkmal mit dem Umstand vereinen lässt, dass, während „der Disput seine Verstöße gegen das rationale Argumentieren zu verschleiern sucht“, die Polemik „aber gerade mit recht offenen Verstößen“ gegen dasselbe operiere (Haßlauer, 2010: 19). Der-

Art und Weise der Auseinandersetzung, als Beschreibung eines Geschehens selbst, und der Disput, im Sinne der polemischen Situation, als Beschreibung für dessen Form stehen kann.<sup>87</sup>

Die skizzierte Verortung polemischer Emotionen bei Dascal kann vom bisherigen, entgegengesetzten Blickwinkel aus betrachtet die Funktionsbeschreibung aggressionsaktivierender polemischer Rede ergänzen: Wie oben angesprochen, wird das polemische Objekt im Stenzelschen Modell durch das Aufzeigen seines „Unwerts“ zum Gegenstand der Aggression der polemischen Instanz gemacht. Wie nunmehr erhellt, sind es nur ganz bestimmte Auseinandersetzungen, in deren Rahmen Aggressionen wirken. Um diese Wirkung aber sicher erreichen zu können, bedarf die Polemik bzw. der Disputierende von dieser Warte aus besondere sprachlicher Mittel, welche seine polemische Rede erst zur „aggressiven Rede“ machen, indem sie die hier beispielweise geforderten „diskriminierenden Zusammenhänge“ und „taktisch aktivierbaren monosemantischen Strukturen“ (Pehlke) herstellen. Bevorzugt verwende man zu diesem Zweck etwa den „Kunstgriff“, welcher Steffen Haßlauer zufolge „argumentativ sein *kann*, es aber nicht unbedingt sein *muss*, und der, wenn er es ist, nur überzeugungskräftig zu *scheinen*, d.h. nur *wirkungsvoll* zu sein braucht.“<sup>88</sup> Ohne an dieser Stelle näher auf die Verwendung des „Kunstgriffs“ bzw. der Kunstgriffe eingehen zu müssen,<sup>89</sup> ist an diesem Beispiel für den vorliegenden Kontext dennoch Folgendes zu bemerken: Wie bereits angeklungen ist, verfolgt der Disput bzw. die Polemik sein bzw. ihr Ziel, nämlich die eigene Position durchzusetzen, in der Regel auf eine Art und Weise, bei der es zunächst zweitrangig scheint, welcher Mittel er sich dabei *genau* bedient. Die Wirkung des Gesagten oder Geschriebenen steht im Vordergrund, ihr wird die Wahl der dazu nötigen Vorgehensweise untergeordnet. Polemische oder disputierende Rede ist also –

---

artige Schwierigkeiten einer zu engen Abgrenzung der Polemik von anderen Formen der Auseinandersetzung machen geneigt, einen eher weiten Begriff derselben anzulegen.

87 Im Rahmen der Behandlung des Gesamphänomens der Polemik findet der Begriff „Polemik“ selbst im Folgenden also vorrangig Anwendung als Bezeichnung eines bestimmten *Geschehens* der Auseinandersetzung, das heißt als einer auf Durchsetzung und „Überzeugung“ abstellenden, nicht-vermittlungsorientierten Beeinflussung eines oder mehrerer Adressaten (was gegebenenfalls auch wechselweise geschehen kann), und der Begriff des „Disputs“ hebt auf die besondere *Form* derselben ab, als einer zwischen ihren unmittelbar Beteiligten (d.h. Subjekt und Objekt) unlösbaren „Meinungsverschiedenheit“, welche der Aufhebung durch ein Äußeres, also durch die polemische Instanz bedarf, sofern er überhaupt entschärft werden soll.

88 Haßlauer, 2010: 12. Hervorhebung im Original.

89 Vgl. zu diesem Terminus beispielhaft die bereits angeführte kleine Schrift von Arthur Schopenhauer (1983).

vor allem hinsichtlich des „Gebrauchs“ von Gefühlen – von einer gewissen Beliebigkeit gekennzeichnet, deren Umfang abermals nähere Betrachtung erfordert. Dabei soll an dieser Stelle nicht dem Eindruck Vorschub geleistet werden, dass Polemik gar für ein völlig willkürliches Reden und Behaupten zur Erreichung eines bestimmten Zwecks zu halten sei. Dies ist freilich schon allein darum nicht möglich, da jede zweckgerichtete Rede, wie auch die Polemik sie ist, auf das sinnvolle Sprechen bzw. Schreiben im engeren Sinne, das Argumentieren, und auf Konsistenz und inneren Sachzusammenhang des Geäußerten gerade nicht verzichten kann, ohne sich im wahrsten Sinne des Wortes im Unsinn zu verlieren.

Um den Begriff der Argumentation dabei nicht in einem für die vorliegenden Zwecke unnötigen Maße durch sprach- und diskursanalytische Theoretisierung zu belasten, sei hier ein vergleichsweise vereinfachtes Verständnis angelegt, welches unter gelingender Argumentation (1.) wesentlich das sprachlich verfasste, widerspruchsfreie Geben von in sich und miteinander konsistenten Geltungsgründen zum Zwecke (2.) der Vermittlung bestimmter Auffassungen (und gegebenenfalls darauf zu stützende Handlungen) ansieht. Hierin wird die obiger Annahme zu Grunde liegende argumentationstheoretische Grundposition sichtbar, welche Josef Kopperschmidt damit benannt hat, dass jeder, der argumentiert, „für seine eigenen Argumente Überzeugungskraft beanspruchen [muss], weil dieser Anspruch zum originären Sinn argumentativen Redens gehört.“<sup>90</sup> Der Anspruch zu überzeugen, also Verständnis und gegebenenfalls sogar Zustimmung für die eigenen Aussagen finden zu können, hängt also im Mindesten ab vom Kriterium „sinnvoller Rede“, ohne welchen er nicht einzulösen ist. Inwieweit nun jene Geltungsgründe im jeweiligen inhaltlichen Rahmen auch relevante Gründe sind und gültig gegeben werden, sie eben „Überzeugungskraft“ für sich beanspruchen können, ist wiederum der inhaltlichen Ebene der Argumentation und gegebenenfalls ihrer Rezeption vorbehalten (wobei die sich hier anschließenden Abgrenzungsfragen die obige Unterscheidung verschiedener Auseinandersetzungsformen unmittelbar tangieren).<sup>91</sup>

Argumentation verfügt somit über ein eigenes, ihr innewohnendes Maß, welches ihr einen rationalen Aufbau abverlangt, sofern der Sinngehalt von Argumenten erhalten bleiben soll, und dies ist zunächst ganz unabhängig davon, wo ihre Schlüsse ansetzen und wo sie enden. Dieses Maß gilt folglich auch für die Polemik als Ganze. Ließe die Polemik hier ein Abweichen zu – etwa, dass ihr der eigene Sinn um der Durchsetzung Willen in beliebige Behauptungen entgleitet –, liefere sie Gefahr, ihre angestrebte Wirkung in deren Gegenteil zu verkehren und gänzlich zu

---

90 Kopperschmidt, 2005: 52f.

91 Vgl. etwa Haßlauer, 2010: 4ff.

verfehlen, was im Sinne keines Polemikers sein kann.<sup>92</sup> Wie bereits deutlich wurde, wird die Polemik ihr Ziel zwar für gewöhnlich nicht oder zumindest selten bei ihrem unmittelbaren Objekt durchsetzen, beim Repräsentanten oder Urheber der Positionen, gegen die sie sich richtet. Vielmehr gilt es, der Darstellung oder dem Inhalt der Polemik eine „allgemeine Geltung“ oder Anerkennung zu verschaffen, die sich gegebenenfalls in einer irgend gearteten Zustimmung eines Publikums, z.B. einer Leserschaft, einer Instanz der Polemik, ausdrückt. Um ebendies zu erreichen, kann die Polemik auf Argumentation nicht verzichten, da das Geben von Gründen das einzige Mittel ist, um jemanden zu etwas zu bewegen, auf den man erstens keinen anderen Zugriff hat und dem man nicht anders begegnen kann, ohne die Problematik des unlösbaren Disputs nur lediglich zu verschieben, anstatt sie zu beheben.<sup>93</sup>

Nachdem hinreichend deutlich wurde, dass jede polemische Rede bezüglich ihres Einsatzes von Emotionen vorrangig eine „aggressive“ Rede ist und insbesondere ihre Beziehung zu anderen Formen der Auseinandersetzung unter diesem Blickwinkel ausgelotet wurde, ist in einem weiteren Schritt das Maß dieser regelmäßigen Aggression selbst näherungsweise einzugrenzen, um den Charakter der Aggression hinsichtlich ihres Effekts auf die Argumentation zu bestimmen. Auch Jürgen Stenzel hat Polemik als aggressive Rede bezeichnet, jedoch ferner angemerkt, dass nicht jede aggressive Rede zugleich polemisch sei: Kritik zum Beispiel und die Beschimpfung seien hier zu nennen, von denen die eine, Kritik, „sich als eine Art von verbaler Aggression auffassen [lasse], [...] nämlich *sachliche* Aggression“,<sup>94</sup> welche über im engeren Sinne inhaltliche (also nicht-persönliche) Bezüge nicht hinausgeht. Für die Polemik bleibe demnach die Unsachlichkeit, welche ihren Stil dominiere, wenn auch nicht durchwegs – wie man ergänzen möchte – ihren Inhalt. Von der Beschimpfung sei die Polemik zwar kaum ganz eindeutig zu trennen, jedoch zeichne sich letztere vor derselben allemal dadurch aus, dass sie nun mal argumentiere (was die Beschimpfung durchaus unterlassen kann). Auch für Stenzel ist es demnach das Mindestkriterium der „sinnvollen Rede“, welches nicht nur die Aggression (hier im Beispiel des Schimpfens), sondern überhaupt auch das Ausmaß

---

92 Diese grundlegende Begrenzung formulieren auch Chaim Perelman und Lucie Olbrechts-Tyteca, deren argumentationstheoretische Überlegungen im Folgenden größeren Platz einnehmen werden, in aller Einfachheit: „Das Ziel jeglicher Argumentation [...] besteht darin, Zustimmung der Menschen zu den ihnen vorgelegten Thesen zu wecken oder zu steigern.“ (Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 61)

93 Dass der Polemiker sich gegenüber der polemischen Instanz hingegen durchaus, jedoch auf eine bestimmte Weise *polemisch* verhält, nämlich unter Gebrauch einer besonderen polemischen Rede, ist im Folgenden zu zeigen.

94 Stenzel, 1986: 4. Hervorhebung A.K.

des Erregens und zweckmäßigen „Einspannens“ der erwünschten polemischen Gefühle begrenzt: „Die Erregungszustände des Polemikers sind jedenfalls *rein fakultativ*; seine Aggression kann durchaus kaltblütig sein. Seine Erregung muß in organisierter Rede aufgefangen und auf Wirkung hin funktionalisiert sein.“<sup>95</sup>

Nicht nur wird hier der Gebrauch der Emotionen unter den Vorbehalt ihres Nutzens für die eigentliche polemische Absicht gestellt; auch das spiegelbildliche Verhältnis zwischen Absicht und polemischem Affekt (bzw. dessen Maß) ist Stenzel unter diesem Gesichtspunkt bewusst: „Unter Umständen ist es erst die polemische Wirkungsabsicht, die den Erregungszustand des Polemikers als eine nützliche Produktivkraft erzeugt.“<sup>96</sup> Hier ist freilich auf den kaum für einen Fall je völlig aufzuklärenden, engeren Zusammenhang von Aggression und Polemik abgehoben, wenn sich die Frage stellt, ob beispielsweise eine „existenzielle“ Frage die Gemüter erhitzt hat oder obendrein das Gemüt betreffende Belange, wie religiöse Empfindlichkeiten etwa, zu polemisch vorgetragenen existenziellen Problemen zugespitzt wurden. Das Gewicht der der Polemik attestierten Unsachlichkeit ist auf ähnlich pragmatische Weise zu bewerten, wie das Verhältnis von Emotion und Aussage; dabei dürfte dieselbe sich im Gebrauch (oft notwendig vager) rhetorischer Mittel meist größtenteils erschöpfen, was sie letztendlich insgesamt beherrschbar, weil planvoll einsetzbar bzw. rekonstruierbar macht. In letzter Konsequenz korrumpiert auch der unsachliche Zug der polemischen Rede ihren Sachgehalt niemals vollständig, mögen ihre Argumente, so schreibt Stenzel, auch „noch so fragwürdig sein – gerade daß sie *frag-würdig* sein können, zeigt, daß sie einen Wahrheitswert haben; sie können mithin zutreffen oder nicht zutreffen.“<sup>97</sup> Gerade weil sich dies also abwägen lässt, der Rezipient einer Polemik ihr niemals nur schlechthin „ausgeliefert“ ist – etwa alles für wahr halten muss, was sie für ihn bereit hält –, ist der Bereich affektiver Untiefen, welcher mit zum unsachlichen Stil tendierender Polemik verbunden sein mag, eher überschaubar.

In der Praxis muss der Anspruch, die Instanz geneigt machen zu können, vorrangig durch Argumentation eingelöst werden: die Inhalte der Rede des Polemikers und ihre Wirkung sind es, die den Disput mittelbar entscheiden. Wie bereits beim Blick auf die Formen der Auseinandersetzung nach Dascal ersichtlich wurde, handelt es sich beim Disput bzw. der Polemik und dem mit ihr verbundenen „Entscheidungsverfahren“, des Entscheids durch die polemische Instanz, selbstredend nicht um ein auf Exaktheit qua Methodizität abstellendes Verfahren, das insofern „sichere“ Ergebnisse produziert. Dies ist dem Dascalschen Begriff der Diskussion vorbehalten, welcher sich am Ideal des wissenschaftlichen Diskurses orientiert, in deren

---

95 Stenzel, 1986: 5. Hervorhebung A.K.

96 Stenzel, 1986: 5.

97 Stenzel, 1986: 5. Hervorhebung A.K.

Rahmen man durch die Anwendung unstrittiger Methoden auf zweifelsfreie, logische „Wahrheiten“ schließen könne.<sup>98</sup> Freilich muss die Möglichkeit dieser „Wahrheiten“ zugleich als Folge der Anwendung ebensolcher Methoden verstanden werden, welche wiederum auf einem empiristisch-evidenzbasierten Rationalitätsbegriff beruhen, der Vernunftschlüsse *more geometrico* und damit eindeutige Ergebnisse zulässt.<sup>99</sup>

Die Gattung rhetorischer Verfahren, zu welchen der Disput bzw. die Polemik zählt, wird gemeinhin nicht dazu verwendet, derartige formallogische *Beweise* für Schlussfolgerungen zu liefern, sondern dafür, auf Meinungen und Auffassungen auf Seiten des Adressaten einzuwirken und diese zu verändern. Grund dessen ist nicht in erster Linie die etwaige „monologische“ Form der Polemik, sofern sie nicht als Wechselform beziehungsweise Streitgespräch auftritt, sondern es sind ihre thematischen und „methodischen“ Rahmenbedingungen, die, wie oben gezeigt, eine „rationale“ Lösung im Allgemeinen verunmöglichen. Hinsichtlich der Art und Weise der inhaltlichen Auseinandersetzung im Rahmen der Polemik, der Argumentation innerhalb derselben, findet daher keine analytische, sondern vielmehr eine rhetorisch-„dialektische“ Abhandlung der betreffenden Materien des Disputs statt,<sup>100</sup> eine Abhandlung also, die ihre Ergebnisse – entweder in praxi oder im übertragenen Sinne – in „Rede“ und gegebenenfalls „Gegenrede“ und/oder der Antizipation derselben, das heißt in einem kommunikativen Prozess, hervorbringt. Wie schon anhand der obigen Unterscheidung von Diskussion und Disput ersichtlich wurde, kann das Ziel des letzteren in aller Regel von vornherein nicht mittels logischer Beweisführung erreicht werden; der Mangel an Einigkeit zwischen den Streitparteien ist so grundsätzlich, das Fehlen von Einigungswillen (von einer oder beiden Sei-

98 Vgl. Dascal, 1998: 21f.

99 Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 2f.

100 Schon Arthur Schopenhauer hatte in seiner gut ein Jahrzehnt nach dem Erscheinen der „Restauration“ verfassten „Eristischen Dialektik“ die letztere im Engeren als die Kunst bezeichnet, „Recht zu behalten“, bei der es letztlich nicht um die Wahrheit ginge: „Also darauf hat sich die Dialektik nicht einzulassen: so wenig wie der Fechtmeister berücksichtigt wer bei dem Streit, der das Duell herbeiführte, eigentlich Recht hat: treffen und parieren, darauf kommt es an: eben so in der Dialektik: sie ist eine geistige Fechtkunst: nur so rein gefaßt, kann sie als eigne Disciplin aufgestellt werden“. (Schopenhauer, 1983: 16ff.) Es gehe dabei also weder allein darum, objektive Wahrheit aufzufinden, noch darum, falsche Sätze durchzuführen. „Der wahre Begriff der Dialektik ist also der aufgestellte: geistige Fechtkunst zum Rechtbehalten im Disputieren“. (Schopenhauer, 1983: 28f.) Dieses „methodische“ Verständnis der Dialektik, als einer zunächst im „Ungefährnen“ operierenden Verfahrensweise, kann für die vorliegende Bestimmung der Polemik herangezogen werden.

ten) ist für gewöhnlich so weitreichend, dass an eine Übereinkunft, über eine konkrete „Methode“ zur Beilegung des inhaltlichen Dissenses, nicht zu denken ist. Das Ziel der Polemik ist infolgedessen ein gänzlich anderes: Ihr geht es mittelbar darum, „überzeugend“ zu sein für ihre Adressaten. Zustimmung, „Approbation“ zu erlangen, ist es, wonach der Polemiker strebt.

Die „Wahrheit“ der Polemik,<sup>101</sup> des durch den Rezipienten zu „entscheidenden“ Disput, besteht allenfalls in dieser bestimmten Form der „Meinungshoheit“, welche allein die angestrebte (wenn auch wahrscheinlich kaum jemals verifizierbare) Zustimmung der Leserschaft verbürgen kann.<sup>102</sup> Das Verfahren eines solchen, mittelbar durch Argumentation zu erlangenden, dialektischen „Beweises“ sehen Chaim Perelman und Lucie Olbrechts-Tyteca sogar in einem natürlichen Gegensatz stehen zum Begriff der zwingenden Schlüssigkeit oder der Evidenz, welcher formallogischen Beweisen zu Grunde liegt, „denn man wägt nicht ab, wo eine Lösung zwingend ist, und man argumentiert nicht gegen Evidentes. Der eigentliche Bereich des Argumentierens ist also der des Wahrscheinlichen, des Plausiblen und des Akzeptablen, soweit es jenseits kalkulierbarer Gewißheiten liegt.“<sup>103</sup> Das Abwägen des Wahrscheinlichen und das Aufzeigen des Plausiblen beispielsweise, als wenig exakter, allein darum aber nicht notwendigerweise weniger stichhaltiger „Methoden“ des Argumentierens, liefern die Mittel dieses dialektischen „Beweisverfah-

---

101 Diese methodologische „Wahrheit“ ist dabei freilich nicht mit derjenigen „Wahrheit“ zu verwechseln, welche so manche Polemik früher oder später für eine ihrer grundlegenden Thesen erhebt: in dieser letzteren ist stets eine absolute, letzte Wahrheit angerufen, woran sich nur Beispiele festmachen ließen für die emphatische und emotive Sprache, derer sich der Polemiker in aller Regel zu bedienen weiß. Der weitere Verlauf der vorliegenden Untersuchung gibt einige solcher Beispiele.

102 Vor diesem Hintergrund wird deutlich, warum die Frage, ob eine Polemik einerseits eine wirklich stattfindende Streitdebatte oder einen fiktiven Dialog bezeichnet oder andererseits aus „Rede“ und „Gegenrede“ oder aus einer monologischen Erörterung besteht, im Lichte der hier aufgeworfenen Kriterien zweitrangig ist: Indem jeder Disput bzw. jede Polemik darauf abhebt, jemanden von einer bestimmten Position zu überzeugen, die der (als bekannt angenommenen) Position eines anderen offenkundig widerspricht, ist jede Form derselben stets darauf angewiesen, diese Notwendigkeit der realen oder fiktiven Zustimmung des zu Überzeugenden zu berücksichtigen (zumal die Stellung des Rezipienten, der polemischen Instanz, bei fiktiven Polemiken, seien sie monologisch oder dialogisch verfasst, ohnehin dem Leser oder Hörer zufällt und somit uneinholbar ist). Das bedeutet: Die *Zustimmung* erheischenden Ausführungen eines Polemikers sind immer auf dieselbe ausgerichtet und können dies auch problemlos sein, völlig unabhängig davon, in welcher Form sie jeweils ergeht.

103 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 1.

rens“. In diesem Sinne bleibt der auf „Überzeugung“ abstellenden Argumentation als Ziel Perelman und Olbrechts-Tyteca zufolge nur, die „Zustimmungsbereitschaft von Menschen zu ihnen vorgelegten Thesen zu wecken oder zu steigern“.<sup>104</sup>

Das Überzeugen oder Überreden derjenigen, die zunächst außerhalb des Disputs stehen, nicht Teil der Polemik im engsten Sinne, aber dennoch sein bzw. ihr „Publikum“ sind, muss das polemische Subjekt anstreben, im Unterschied zu den Teilnehmern einer Diskussion, die einen unter ihnen selbst zu erreichenden Konsens suchen. Während den vorrangig an rationalem Übereinkommen orientierten Auseinandersetzungsformen die Vereinbarung und die zu erzielende Übereinstimmung wesentlich sind, hat die Polemik einen sichtlichen Zug des „Überwältigens“ an sich, welcher, vom Polemiker ausgehend, über die polemische Instanz ausgreifend, das polemische Objekt durch die bald sanfte bald unsanfte „Gewalt“ allseitiger Meinungshoheit indirekt niederringen soll. Wie ist diese „Überwältigung“ aber mit der polemischen Intention des Überzeugens des Adressaten zusammenzudenken? Um dies zu klären, ist näher zu betrachten, auf welche Weise das Erwecken von Zustimmungsbereitschaft von Menschen zu ihnen vorgelegten Thesen bewerkstelligt werden kann.

Zunächst ruft die hier gewählte Begrifflichkeit für das Ziel, „Zustimmung“, unmissverständlich ins Bewusstsein, dass es sich bei der Polemik um keinen gewaltförmigen Prozess im herkömmlichen Sinne handeln kann. Dies bedeutet, dass die besagte „Überwältigung“ des polemischen Objekts mithilfe der Instanz nicht ein „äußerliches“, physisches Geschehen sein kann, dabei allenfalls metaphorisch gemeint ist, sondern eine besondere Form der Konfrontation divergierender inhaltlicher Positionen, oder genauer: ein bestimmtes Ergebnis einer inhaltlichen Auseinandersetzung ist. Indem der Polemiker vorrangig auf die Instanz einwirken muss, um durch die Gewinnung von deren Zustimmung mittelbar das Objekt und dessen abweichende Position zu „überwinden“ oder auf irgendeine Weise unschädlich oder irrelevant zu machen, wendet er sich ebenfalls nicht in einer „äußerlichen“ Form an die Leserschaft (etwa durch Drohungen), sondern er richtet sein Bemühen auf die bekannten oder mutmaßlichen Überzeugungen und Anschauungen des bzw. der Rezipienten seiner Polemik.<sup>105</sup>

Um dabei erfolgreich sein zu können, muss er „überzeugend“ sein, muss er mit seinen Thesen und ihrer Präsentation bei den zu Überzeugenden durchdringen. Da die Polemik und ihre Auseinandersetzungsform, der Disput, sich aber von der Dis-

---

104 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 5.

105 Wie weiter oben angedacht, kann sich das polemische Subjekt in der vorliegenden Betrachtung gegenüber der polemischen Instanz nicht selbst polemisch verhalten, da das grundsätzliche Problem des zwischen den unmittelbar Beteiligten unlösbaren Disputs dadurch nur verschoben würde.

kussion unterscheiden, in deren Rahmen alle „Methoden“ ausgewiesen und verhandelt werden, sachlicher Stil gewahrt und auf Gefühlsregungen (intentional oder nicht-intentional) möglichst verzichtet wird, muss dieses „polemische Überzeugen“ von einer eigenen Beschaffenheit sein. Hier kommt das breite Bedeutungsfeld der Begriffe „Überzeugen“ auf der einen und „Überreden“ auf der anderen Seite in den Blick, welches von einer geistesgeschichtlich vielfach ausgedeuteten Spannung zwischen diesen beiden Konzepten strukturiert wird, die im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht in Gänze umrissen werden kann. Auch Beiträge aus jüngerer Zeit thematisieren diese Spannung beispielsweise als eine zwar wenig trennscharfe, aber dennoch wichtige Differenzierung zur Klassifikation von „Einflussnahmen“.<sup>106</sup>

Bei Jürgen Habermas zum Beispiel findet sich das im Folgenden anzulegende Begriffspaar an prominenter Stelle in Gestalt seiner Unterscheidung von verständigungsorientierter und „strategischer Kommunikation“ wieder. Im Rahmen seiner auf der Einheit von Kommunikation und Handeln beruhenden Konzeption differenziert auch er freilich zwei grundlegende Einstellungen hinsichtlich des Zwecks von Handlungen: Verständigung und individuellen Erfolg.<sup>107</sup> Im Bereich der Sprachhandlungen lassen sich diese Zwecke einerseits im ureigenen „Telos“ der Sprache, der Verständigung,<sup>108</sup> finden und andererseits in der davon abweichenden Form der „erfolgskalkulierten Einflußnahme auf die Einstellungen des Gegenübers“,<sup>109</sup> der „strategischen Kommunikation“, die auf Beeinflussung abstellt. Auch wenn Habermas die letztere in verschiedener Hinsicht, etwa mit Blick auf ihre unterschiedlichen Erscheinungsformen, ausdeutet, steht bei ihm dennoch erstere Form der Verständigung als Mittel kommunikativen Handelns im Vordergrund. Da in der vorliegenden Studie die Polemik aber als ein wesentlich „überwältigendes“ Geschehen erkannt wurde, dürfte es nicht die Verständigung, sondern eher die Einflussnahme sein, anhand welcher ihr Charakter verstanden werden kann, und auf welche der Begriff der Überredung wiederum verweist.

Zunächst kann ein erneuter Blick auf Immanuel Kants „Kritik der reinen Vernunft“ die bisher angestellten Überlegungen in Bezug auf die anzugehende Unterscheidung von Überzeugung und Überredung verdeutlichen helfen. Letzterer hatte in diesem begrifflichen Zusammenhang festgestellt:

---

106 So greifen die Unterscheidung beispielsweise auf: Kopperschmidt, 1989: 117; Kuhlmann, 1992b: 73ff.; Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 35ff.; Kopperschmidt, 2005: 52f.; Haßlauer, 2010: 11. In ähnlicher Form findet sich dieselbe auch bei Habermas, 1989a.

107 Vgl. Habermas, 1985: 386.

108 Vgl. Habermas, 1985: 387.

109 Habermas, 1989a: 574.

„Wenn es für jedermann gültig ist, so fern er nur Vernunft hat, so ist der Grund desselben objectiv hinreichend, und das Fürwahrhalten heißt alsdann *Überzeugung*. Hat es nur in der besonderen Beschaffenheit des Subjects seinen Grund, so wird es *Überredung* genannt. Überredung ist ein bloßer Schein, weil der Grund des Urtheils, welcher lediglich im Subjecte liegt, für objectiv gehalten wird. Daher hat ein solches Urtheil auch nur Privatgültigkeit, und das Fürwahrhalten lässt sich nicht mittheilen. Wahrheit aber beruht auf der Übereinstimmung mit dem Objecte, in Ansehung dessen folglich die Urtheile eines jeden Verstandes einstimmig sein müssen.“<sup>110</sup>

Kant bestimmt die Differenz zwischen Überzeugen und Überreden folglich aus dem Gegensatz des Subjektiven und des Objektiven. Lässt man Überzeugung aber in der Wahrheit ihres Objekts gründen, dann wäre nur sie allein sinnvoll zu erklären, während Überredung sich ganz im Individuellen verliert und von daher kaum eine „überindividuelle“ Geltung oder Bedeutung für sie gefunden werden kann, wie Kant zu verstehen gibt:

„Der Probestein des Fürwahrhaltens, ob es Überzeugung oder bloße Überredung sei, ist also äußerlich die Möglichkeit, dasselbe mitzuthemen, und das Fürwahrhalten für jedes Menschen Vernunft gültig zu befinden. [...] Überredung demnach kann vor der Überzeugung subjectiv zwar nicht unterschieden werden, wenn das Subject das Fürwahrhalten bloß als Erscheinung seines eigenen Gemüths vor Augen hat; der Versuch aber, den man mit den Gründen desselben, die für uns gültig sind, an anderer Verstand macht, ob sie auf fremde Vernunft eben dieselbe Wirkung thun, als auf die unsrige, ist doch ein, obzwar nur subjectives Mittel, zwar nicht Überzeugung zu bewirken, aber doch die bloße Privatgültigkeit des Urtheils, d. i. etwas in ihm, was bloße Überredung ist, zu entdecken. [...] Überredung kann ich für mich behalten, wenn ich mich dabei wohl befinde, kann sie aber und soll sie außer mir nicht geltend machen wollen.“<sup>111</sup>

Diese Auffassung erscheint nach Perelman/Olbrechts-Tyteca für die Belange einer rhetorischen Theorie der Argumentation im Allgemeinen und die eines Polemikbegriffs im Besonderen, welcher polemische Rede und deren besondere Argumentation verständlich zu machen sucht, als ebenso unzulänglich, wie die weiter oben so genannte „analytische“ Herangehensweise. Der Grund hierfür liegt in der Konsequenz der obigen Eingrenzung, welche darin bestehe, dass insbesondere Kant damit

„nur den strikt logischen Beweis zulässt, während er eine Argumentation *ohne zwingende Schlüsse* für das Philosophieren ausschließt. Diese seine Konzeption ist aber nur insofern

---

110 Kant, 1968b: 531f. Hervorhebung im Original.

111 Kant, 1968b: 532.

haltbar, als man zugesteht, daß alles, was nicht zwingend schlüssig ist, auch nicht kommunizierbar ist.“<sup>112</sup>

Eine derart strenge Auffassung schlösse jedoch die Rhetorik, insbesondere aber die „Dialektik“ im hier avisierten Sinne aus dem Kreise der „Beweisverfahren“ weitestgehend aus, obwohl es doch, gerade im Rahmen einer Untersuchung der Polemik, möglich sein sollte, erfolgreiche oder wirkungsvolle Weisen der Argumentation thematisieren zu können, welche zwischen den „Beweisen“ von zwingender Logik und bloß „privatem Fürwahrhalten“ anzusiedeln sind.

Nach Wolfgang Kuhlmann ist die Möglichkeit, Jemanden von etwas zu überzeugen, ohne das Konzept des zweckvollen Austauschs, der Diskussion oder des Diskurses über die dabei in Frage stehende Materie anzusetzen, grundsätzlich nicht sinnvoll zu denken.<sup>113</sup> Während auch etwa Platon sich schon, im „Gorgias“ genannten Dialog, des Gesprächs in einem ganz anderen Sinne bedient, um die Differenz von Überreden und Überzeugen theoretisch zu behandeln,<sup>114</sup> führt man dort aber dieselbe letztendlich auf den Unterschied des Glaubens (des Plausiblen) und des Wissens (des Wahren) zurück, was die ursprüngliche Frage lediglich in diese Differenz hinein verschiebt. Um Überzeugen und Überreden zu unterscheiden, will Kuhlmann deshalb auch vom sie umgreifenden kommunikativen Geschehen des Diskurses ausgehen. Hierfür nimmt er zunächst an, dass es sich beim „Diskurs“ um einen inhaltlichen Austausch mehrerer Personen zum Zwecke der „Wahrheitsfindung“ handelt,<sup>115</sup> wobei er selbst freilich keinen anspruchsvollen Begriff von

---

112 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 38f.

113 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 76f.

114 So heißt es dort im Dialog zwischen Sokrates und dem Rhetoriker Gorgias zur Definition der Redekunst tatsächlich zunächst, seitens des letzteren, dass sie mittels des Überredens das größte Gut für die Menschen hervorbringe, da sie durch sie „sowohl selbst frei sind als auch über andere herrschen, jeder in seiner Stadt.“ (Platon, Gorgias: 452d [Platon, 2011]) Mit dieser Bestimmung gibt sich Sokrates allerdings nicht zufrieden und bestimmt sie im Folgenden insofern näher, als dass er, ausgehend von einer Unterscheidung von Glauben und erlerntem Wissen und den damit zusammenhängenden Tätigkeiten des Glauben-machens und des Hervorbringens von Erkenntnis, von seinem Gesprächspartner Gorgias Zustimmung für seine Schlussfolgerung erhält, dass die Redekunst (und mit ihr die ganze Fähigkeit des Überredens) lediglich eine „Meisterin in einer glaubenmachenden, nicht in einer belehrenden Überredung“ sei (Platon, Gorgias: 454e).

115 Um die Entstehungszeit der „Restauration“ Hallers hatte Schopenhauer beispielsweise, im Rahmen seiner Schrift zur „Eristischen Dialektik“, eine ähnliche Bestimmung des Ideals der Debatte angelegt. Zur Unterstreichung seiner Grundannahme einer verwerf-

Wahrheit anlegen möchte, sondern diese lediglich mit schlicht wirklichkeitsgetreuem „Wissen“ gleichsetzt.<sup>116</sup> Die Bestimmung des Diskurses durch sein Verfahren ist also eine wesentlich Formale.

Das im Rahmen von Diskursen stattfindende Überzeugen verfüge nach Kuhlmann über eine gewissenmaßen paradoxe Struktur, da es sich bei ihm einerseits, wie auch beim Überreden, um eine Beeinflussung von Personen handelt, die andererseits aber auf der Vorstellung von der Autonomie des Individuums beruht. Im Rahmen eines ideal gedachten Versuchs der Überzeugung, in einem Diskurs zwischen den Personen A und B, könne die *überzeugenwollende* Person B, wenn sie eine Aussage mit „Wahrheitsanspruch“ vorgebracht hat, welche sie argumentativ untermauern kann und von welcher sie folglich wünschen muss, dass man sie teile und für sich übernehme, vernünftigerweise nur auf eine solche Reaktion der damit *zu überzeugenden* Person A hoffen, die „eine völlig freie, nur auf die eigene Einsicht von A zurückgehende Reaktion ist.“<sup>117</sup> Jedes andere Ergebnis des Erhebens des Geltungsanspruchs von B, das auf Zwang, z.B. Täuschung, List oder Suggestion, zurückginge, entwerte die Reaktion von Person A in ihrer Bedeutung für B. Der Grund hierfür liegt in den Bedingungen der „institutionellen Fiktion des Diskurses“ in deren Rahmen es nun mal um das gemeinsame Finden der richtigen,

---

lichen Neigung des Menschen zur „Rechthaberei“ heißt es dort: „Wäre diese nicht, wären wir von Grund aus ehrlich, so würden wir bei jeder Debatte bloß darauf ausgehn die Wahrheit zu Tage zu fördern, ganz unbekümmert ob solche unsrer zuerst aufgestellten Meinung oder der des Andern gemäß ausfiele: dies würde gleichgültig, oder wenigstens ganz und gar Nebensache seyn.“ (Schopenhauer, 1983: 9f.) Hierin findet sich die von Kuhlmann im Folgenden beschriebene, „selbstlose“ Haltung des Diskutierenden wieder.

116 Ohne diesem nicht unwichtigen Aspekt an dieser Stelle weiter nachgehen zu können, lässt sich dennoch sagen, dass Kuhlmann unter dem Zustand des „Wissens“ offenkundig ein immer nur vorläufiges und nie ganz abgeschlossenes Begreifen der Realität zu verstehen scheint (vgl. Kuhlmann, 1992b: 77f.), eine insofern immer steigerungsfähige Annäherung an die unerreichbare „Wahrheit“, wodurch es sich beim Wissen in inhaltlicher Hinsicht immer nur um einen „letzten Stand“ desselben handeln kann, auf den man sich nach freier und kritischer Prüfung der Wirklichkeit, unter Berücksichtigung des „Drucks der Realität“ (vgl. Kuhlmann, 1992b: 78), sozusagen nach „bestem Wissen und Gewissen“ geeinigt hat, ohne dass diese Einigung deshalb freilich als eigentliche Quelle des Wissens gilt.

117 Kuhlmann, 1992b: 77.

der „wahren“ Auffassung bezüglich einer in Frage stehenden Materie geht, derentwegen die Diskussion eigentlich stattfindet.<sup>118</sup>

„Nur die völlig freie Zustimmung oder Ablehnung, die der Diskurspartner im Rekurs auf seine eigenen Evidenzen gewonnen hat und frei verantworten kann, kann überhaupt als Hinweis auf Recht und Unrecht des Vorschlags verstanden werden und darum im Gesamtunternehmen Wahrheitsfindung wichtig sein. Denn nur, wenn die Diskursteilnehmer ganz frei sind, kann es sein, daß ihre Meinungen auf nichts anderes zurückgehen als *auf den Druck der Realität*, über die sie die Wahrheit herausfinden wollen.“<sup>119</sup>

Dabei ist es zunächst freilich als ganz zweitrangig anzunehmen, ob es sich um eine sachlich lösbare Materie im Sinne einer Diskussion nach Marcelo Dascal handelt oder um eine moralische oder politische Frage, die vielleicht nur durch eine Über-einkunft zu beantworten ist. Vorrangig ist, dass die Gültigkeit des gesamten Überzeugungsvorgangs auf der unbeeinflussten Berücksichtigung des für die Entscheidung für oder gegen die vorgebrachte Aussage Relevanten durch die zu überzeugende Person beruht. Nur so könne ausgeschlossen werden, dass man sich beim Denken und Erwägen auf Dauer immer wieder in Irrtümer und Illusionen verstrickt, indem mit freier Einsicht ein Standpunkt gewonnen wird, von dem aus jene gegebenenfalls kritisiert werden können. Räumt man dies ein, so Kuhlmann, dann „muß das Überzeugen von der Idee freier, *selbstverantworteter Einsicht*, von der Idee der zu bewahrenden, ja sogar zu vergrößerten *Autonomie des Adressaten* her gedacht werden.“<sup>120</sup> Der paradoxe Charakter dieser Konzeption liege nun erkennbar darin, dass (wie eingangs benannt) Person Bs Interesse, Person A von etwas erfolgreich zu überzeugen, folglich von dem „riskanten“ Bestreben begleitet sein muss, A eine vollkommen freie Entscheidung hierbei zu lassen:

„Der Versuch zu überzeugen ist insofern paradoxerweise desto besser, je größer das Risiko für seine Annahme gemacht wird. [...] Es geht um eine Art von *Einfluß*, die sicherstellen soll, daß A gerade möglichst autonom, d.h. nur selbstbestimmt, so wie er *unbeeinflusst* von anderen handeln würde, handelt.“<sup>121</sup>

---

118 Jürgen Habermas spricht in diesem Zusammenhang von der „idealen Sprechsituation“, „in der Kommunikationen nicht nur nicht durch äußere kontingente Einwirkungen, sondern auch nicht durch Zwänge behindert werden, die sich aus der Struktur der Kommunikation selbst ergeben. Die ideale Sprechsituation schließt systematische Verzerrungen der Kommunikation aus.“ (Habermas, 1989c: 177)

119 Kuhlmann, 1992b: 78. Hervorhebung A.K.

120 Kuhlmann, 1992b: 78. Hervorhebung A.K.

121 Kuhlmann, 1992b: 78. Hervorhebung im Original.

Diese Paradoxie führt Kuhlmann darauf zurück, dass die überzeugenwollende Person B ein Interesse daran hat, auf welche Weise *genau* das Ergebnis erreicht wird, dass A sich für eine bestimmte Sache entscheidet – die Überzeugung, wie deutlich geworden sein sollte, also nicht *irgendwie* zustande kommen darf, um als Überzeugung gelten zu dürfen. Freilich kann diese Konzeption aus verschiedenen Gründen problematisiert werden und so gesteht auch Kuhlmann zu, dass das hier angelegte Ideal der unbeeinflussten Einsicht in der Praxis kaum jemals ganz erreicht werden dürfte: Allein würden bei jedem faktischen Überzeugungsversuch immer auch rhetorische Mittel eingesetzt, was dem Ganzen ein Moment der Manipulation beizumengen mag, indem Person B sich beispielsweise einer bestimmten Perspektive auf die Sache, einer bestimmten Sprache und/oder bestimmter Prämissen bedienen muss, um für etwas zu argumentieren. Hiervon ausgehend lässt sich nach Kuhlmann eine grundsätzliche Kritik des vorliegenden Begriffs anstellen:

„Derjenige, der einen realen Versuch macht, A von etwas zu überzeugen, muß dabei unvermeidlich auch auf solches zurückgreifen und es ins Spiel bringen, das er für seinen Versuch der Einflußnahme für am geeignetsten hält, das aber weder er selbst noch A völlig frei nach gehöriger Kontrolle der Implikationen wählen oder übernehmen können.“<sup>122</sup>

Zu diesen „Ansatzpunkten“ der Überzeugung zählen die gemeinsame Sprache, Grundannahmen und Traditionen, verbreitete wissenschaftliche Anschauungen etc. Der problematische Charakter dieser kulturellen Voraussetzungen liege also darin, dass sie, nicht nur hinsichtlich ihrer inhaltlichen Implikationen, ebenso zufällig wie gleichsam „verbindlich“ sind, da sie sich für gewöhnlich kaum umgehen oder ersetzen lassen.<sup>123</sup> Die oben bereits eingeforderte Überzeugungskraft von Argumenten hängt in Wirklichkeit vom kontingenten Hintergrund von Sprache, Kultur und ähnlichem ab.<sup>124</sup> Gesteht man dies zu, kommt das einer prinzipiellen Grenze des Über-

---

122 Kuhlmann, 1992b: 79.

123 „Man kann derartige Instrumente [...] nicht völlig frei nach vorheriger Prüfung im Rekurs nur auf eigene, selbstverantwortete Einsicht übernehmen oder auch nicht übernehmen, weil nämlich derartiges bzw. der Gebrauch von derartigem gerade die Voraussetzung dafür ist, daß man überhaupt etwas prüfen und mehr oder weniger frei annehmen, übernehmen oder verwerfen kann.“ (Kuhlmann, 1992b: 79f. Hervorhebung A.K.) Kuhlmann verweist für diesen Gedanken auf die Schriften Hans-Georg Gadamer und Richard Rortys, die beide beispielsweise von einer faktischen „Unhintergebarkeit“ der kontingenten Sprachen ausgegangen seien.

124 Überhaupt sei die Vorstellung von einer universalen Wahrheit, auf welche ein ideal gedachter Diskurs ziele oder abzielen müsse, die nicht auf kontingente Sprachen oder Lebensformen relativierbar ist, alles andere als unzweifelhaft, räumt Kuhlmann ferner ein.

zeugens gleich, welche dasselbe über besagte Unterschiede von Sprache etc. hinaus zu verhindern geeignet ist, weil die Überzeugungskraft grundsätzlich an Kontexte gebunden wäre, die weder frei übernommen noch gewählt werden könnten. Der paradoxe „zwanglose Zwang des besseren Arguments“ (Jürgen Habermas) würde somit immer auch etwas beinhalten, dass doch nie ganz frei von Zwang ist,<sup>125</sup> sofern differierende Kontexte das Argumentieren nicht ohnehin verunmöglichen.

Kuhlmann weist diesen Kritikpunkt zurück, indem er seine Grundannahmen wiederum auf ihn anwendet: So sei es schlicht nicht möglich, zu dem Ergebnis zu kommen, dass es zwischen Überzeugen und Überreden keinen Unterschied gebe, indem man etwa die skizzierte Unterscheidung für leer erachte. „Das kann deshalb nicht resultieren“, so sein Argument, „weil damit genau das desavouiert wird, worauf die These sich stützen muß, nämlich der Untersuchungsprozeß.“<sup>126</sup> Wenn es ausschließlich das Überreden gäbe, jedes Überzeugen ein Versuch wäre, jemanden dazu zu bringen, das zu glauben, was man selbst aus kontingenten Gründen auch glaubt, dann ergäbe es zugleich auch keinerlei Sinn, zu behaupten, dass alles Überzeugen in Wirklichkeit nichts als Überreden sei: „Der Ausdruck ‚in Wirklichkeit‘, der andeuten soll, daß hier eine falsche Meinung durch eine richtige ersetzt werden soll, hätte dann seinen Sinn ebenso verloren wie die Idee eines Fehlers oder einer Korrektur.“<sup>127</sup> Die Differenz zwischen Wirklichkeit und Schein ginge mitsamt der Möglichkeit, etwas zu behaupten, selbst verloren. Dies verweise laut Kuhlmann auf das unumgängliche Erfordernis, ein *Ideal* des Überzeugens, dem man sich immer annähern kann und muss, als „regulatives Prinzip“ anzunehmen,<sup>128</sup> insbesondere wenn man sich nicht in Selbstwidersprüche verwickeln möchte. Für Kuhlmann erlauben die hier aufgedeckten inneren Bedingungen des Überzeugens einen „tieferen Blick in die Struktur der menschlichen Vernunft“, allein insofern daran ersichtlich wird, wie Rationalität und Freiheit aufeinander verweisen.<sup>129</sup>

---

125 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 80.

126 Kuhlmann, 1992b: 80.

127 Kuhlmann, 1992b: 80.

128 Das Resultat dieser Prüfung müsse demnach in aller Ausführlichkeit lauten: „Wir müssen davon ausgehen, (i) daß die (regulative) Idee des Überzeugens sinnvoll ist, (ii) daß es Handlungen gibt, die sich an der regulativen Idee orientieren, zu denen also die Bemühung des Handelnden gehört, soviel Autonomie des Adressaten wie möglich zu realisieren, (iii) daß bei diesen Handlungen zwar unvermeidlich solches im Spiel sein wird, was zu übernehmen oder nicht zu übernehmen dem Adressaten nicht ganz freigestellt werden kann, daß dies aber nicht deswegen von B ins Spiel gebracht wird, weil B hofft, mit Hilfe dieser Mittel seine Interessen besser durchzusetzen, sondern nur, weil B es gar nicht vermeiden kann.“ (Kuhlmann, 1992b: 81)

129 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 81.

Anhand dieser Konzeption des Überzeugens will Kuhlmann in einem zweiten Schritt zeigen, was unter dem Überreden zu verstehen ist und inwiefern sich dasselbe sogar als eine bestimmte Modifikation des Überzeugens aufweisen lässt. Zunächst stellt er fest, dass es beim Überreden, anders als beim Überzeugen, Abstufungen gebe: man könne mehr oder weniger überreden, und die Breite der möglichen Einflussnahme variere vom eigentlichen Überzeugen auf der einen Seite bis zur Anwendung schlichter Gewalt auf der anderen Seite. Um den hier in Frage stehenden Unterschied zu erläutern, schematisiert Kuhlmann seine bisherigen Überlegungen weiter: Dabei geht er zunächst grundsätzlich davon aus, dass der oben beschriebene kontingente Hintergrund von Sprache, Kultur und Tradition etc., in welchem Person A wie eine jede andere immer schon steht (und welcher ihre mögliche Autonomie im obigen Beispiel begrenzt), ihre Entscheidungen und Auffassungen stets in Form von bestimmten Neigungen oder einem bestimmten Antrieb, auf eine Sache X hin, beeinflusst.<sup>130</sup> Derartige Neigungen oder Antriebe seien bei jedem wirksam, gerade auch wenn er oder sie von aktiven, willentlichen Beeinflussungen anderer Personen *völlig frei* ist. Im grundlegenden Fall des Überzeugens müsse nun die Person B, die die Absicht hat, Person A von einer ihrerseits gewollten Sache X<sub>B</sub> zu *überzeugen*, die vorhandenen Neigungen von A, stattdessen zum Beispiel ihrer eigenen Sache X<sub>A</sub> nachzugehen, aufhalten und thematisieren, damit A sich gegebenenfalls der Argumente von B wegen von X<sub>A</sub> auf X<sub>B</sub> frei umentscheidet.<sup>131</sup> Um zu gewährleisten, dass diese Entscheidung tatsächlich eine freie ist, ist durch Person B

„die Richtung von A's Denken und Handeln zu problematisieren und A so dazu zu bringen, Stärke und Richtung seiner Antriebe (sowie was dazu gehört: Situationsverständnis, Interpretation der Präferenzen, sowie die Voraussetzungen dazu: Sprache, logische Mittel etc.) *selbst zu kontrollieren*, in eigene Regie zu übernehmen, *autonom zu werden*.“<sup>132</sup>

130 Diese Wirkung des eigenen kulturellen o.ä. Hintergrunds kann nach Kuhlmann mitunter stark ausfallen, so stark, dass eben darum vielleicht nicht immer von einer freien Entscheidung gesprochen werden kann: „Daher ist nicht sichergestellt, daß A tatsächlich das tut, was er eigentlich will [!]. Es ist nicht ausgeschlossen, daß er hinsichtlich der Interpretation seiner Präferenzen, seiner Situation und seiner Möglichkeiten in vielem eingenommen bleibt von Tradition, Vorurteilen, Gewohnheiten, Ideologien, durch eine bestimmte Sprache etc., d.h. daß A abhängig bleibt von vielen anonymen Einflüssen, die ihm seine Entscheidung mindestens zum Teil abnehmen.“ (Kuhlmann, 1992b: 83)

131 Die hier verwendeten formalen Bezeichnungen wurden für die Zwecke der vorliegenden Untersuchung gegenüber der Fassung von Kuhlmann (1992b) leicht vereinfacht.

132 Kuhlmann, 1992b: 83f. Hervorhebung A.K.

Das Einwirken von B auf A geschieht beim Überzeugen also auf eine offene Art und Weise, es geschieht ausdrücklich und steigert in dieser Vorstellung die Autonomie von A ganz wesentlich, indem diese(r) sich seiner oder ihrer Alternativen nunmehr bewusst wird und gerade deshalb frei entscheiden kann.<sup>133</sup>

Beim Überreden findet Kuhlmann zufolge allerdings etwas grundsätzlich Anderes statt: Eine weitere hypothetische Person C, die A wiederum von einer ihrerseits bevorzugten Sache  $X_C$  *überreden* will, beeinflusse ihre Zielperson auf eine andere Weise als B dies zugunsten von  $X_B$  tut, obwohl auch jene an den „ursprünglichen“ Neigungen von A ansetzt. „C wird die immer schon vorhandenen bloß faktischen Antriebe von A [...] nicht suspendieren, sondern aufnehmen. Er wird *daran anknüpfen*, sie entweder so lassen, wie sie sind, oder sie stillschweigend verstärken, weiter herauslocken oder auch abschwächen.“<sup>134</sup> Dieser Ansatz des Überredens erscheint mit Kuhlmann nicht zufällig etwas sinister: „Er [Person C] wird ferner die Richtung, in die A tendiert, *nicht offen problematisieren*, sondern *ohne echten Diskurs* unauffällig modifizieren, verändern und beides im Sinne seines eigenen Interesses am gewünschten Effekt.“<sup>135</sup> Das Ausnutzen und Verstärken der immer schon vorhandenen „Fremdbestimmung“ von A (durch seine oder ihre eigenen „ursprünglichen“ Neigungen) zu den eigenen Zwecken mache also den Kern des Überredungsversuchs von Person C aus. Wo sich eigentlich ein wirklicher Diskurs entspinnen würde, wesentlich getragen durch das „aufrichtige“ Interesse aller Beteiligten am argumentativen Austausch, wandelt sich dieser bereits in seinen Anfängen, von C möglichst unmerklich betrieben, in ein bloßes „Bereden“, das vom Versuch der Überredung bestimmt ist. Die „Heimlichkeit“ der Überredung ist also eine wichtige Voraussetzung ihres Erfolgs.

Für Kuhlmann ist es hierbei ferner wichtig zu betonen, dass in allen drei angesprochenen Fällen – der vorausgesetzten „unbeeinflussten“ Entscheidung von A allein, der Überzeugung von A durch B sowie der Überredung von A durch C – die Person A immer als „Täter oder Urheber des Endresultats“ verstanden werden muss, durch die dargestellten Beeinflussungsweisen also keine Übertragung von Verantwortlichkeiten für die Übernahme von Anschauungen oder Handlungen statt-

---

133 Wie Kuhlmann ferner anmerkt, wechseln die grundlegenden Fälle von „unbeeinflusstem Willen“ und Überzeugung, von dieser Warte betrachtet, bemerkenswerter Weise die Plätze, indem nun der ursprünglich „freie“ und „unbeeinflusste“ Entscheid von A – in dem diese(r) nur ihren oder seinen eigenen Neigungen „ausgeliefert“ war – als der weniger autonome erscheint, als derjenige, in dem A, durch das Bewusstmachen ihrer oder seiner Alternativen und Neigungen durch die Argumentation von B, eine bewusste Entscheidung treffen muss bzw. kann.

134 Kuhlmann, 1992b: 84. Hervorhebung A.K.

135 Kuhlmann, 1992b: 84. Hervorhebung A.K.

findet.<sup>136</sup> Vor diesem Hintergrund wird deutlich, inwiefern das Überreden als eine Modifikation, als Sonderfall der grundlegenden Typen betrachtet werden kann.<sup>137</sup> Ein Versuch zu überreden beginne grundsätzlich nämlich immer bei der notwendigen Struktur des Überzeugens, welche dann auf spezifische Weise verändert wird, indem man ihr zentrales, autonomiewahrendes oder -generierendes Moment ausklammert, oder wie Kuhlmann es ausdrückt:

„Das Wesentliche am Überreden muß [...] darin gesehen werden, daß es hier um *systematische Vermeidung oder Verhinderung des offenen Diskurses* geht, durch Ablenkung, durch Überspielen von Problemen, durch Einfärben der Sache, die für Eindeutigkeit sorgt, durch Heranziehen und Einsetzen von Emotionen etc.“<sup>138</sup>

Das besondere Merkmal, das den bemerkenswerten paradoxalen Aufbau des Überzeugens nach Kuhlmann bedinge, die freie Prüfung des Vorgebrachten und der eigenen Neigungen für oder gegen das in Frage Stehende, welche das Überzeugen zum Regelfall des ideal gedachten Diskurses macht, wird durch den Überredungsversuch gerade geschmälert und im Erfolgsfall gänzlich vermieden. Zwar muss auch der Überredende an den Eigenimpulsen des zu Überredenden anknüpfen, jedoch thematisiert und problematisiert er sie nicht hin auf eine eigene Aussage- oder Beeinflussungsabsicht, sondern er beeinflusst in seinem Sinne, ohne dass er es zur Aussprache kommen lässt. Kuhlmann spitzt diesen Gedanken auf die hiermit beabsichtigte Beschränkung des „Gesichtsfelds“ des zu Überredenden zu:

„Die Pointe des Überredens ist: A darf nicht vor *offene Probleme*, vor einen offenen Horizont von Möglichkeiten, Perspektiven, Gesichtspunkten gestellt werden, bei deren Erörterung er

---

136 Das jeweilige Resultat, für welches  $X_A$ ,  $X_B$  oder  $X_C$  stehen, geht stets zurück auf einen Impuls, der bei A ursprünglich beginnt und der ihm oder ihr weder weitergegeben noch untergeschoben wurde. Dieser Impuls konnte durch eine andere Instanz, Person B oder C, allenfalls „ausgelöst“ oder „freigegeben“, nicht aber von diesen erzeugt werden, vgl. Kuhlmann, 1992b: 84.

137 Es gelte dies allein schon in zwei Hinsichten, nämlich zunächst dadurch, dass das Überreden immer von Überzeugen her bestimmt ist, da etwas *zusätzliches* hinzutrete, um aus Überzeugen Überreden zu machen, ohne das sich der Fall nicht verändert, und außerdem dadurch, dass jeder Versuch des Überredens sich selbst freilich stets als Überzeugung gerieren muss, um seitens des Adressaten auf Akzeptanz zu stoßen, vgl. Kuhlmann, 1992b: 85.

138 Kuhlmann, 1992b: 87. Hervorhebung im Original.

sich auf seine wirklichen Interessen, seine wirkliche Situation besinnen müßte oder könnte. Er darf keinen Anlass zu einer Diskussion finden.“<sup>139</sup>

Die von Kuhlmann unternommene Bestimmung der Überredung als einer Überzeugung „mit anderen Mitteln“ sozusagen verkehrt deren Wesenskern in sein Gegenteil: „Vermeidung oder Verhinderung des Diskurses ist *Einschränkung der Autonomie* von A“, <sup>140</sup> wodurch die Überredung das Gegenteil dessen erreicht, was inzwischen als die besondere Leistung des Überzeugens erkannt wurde. Auch das Interesse der Person C daran, A zu X<sub>C</sub> zu überreden, differiert von dem Bs bezüglich X<sub>B</sub>: Während man Person B ein grundsätzliches Interesse an der „Wahrheitsfindung“ im obigen Sinne als ein Motiv des Überzeugungsversuchs unterstellt, welches sich unter Umständen mit seinem weiteren Eigeninteresse decken kann und das B veranlasste, das Risiko der Ablehnung von X<sub>B</sub> durch A möglichst zu vergrößern (um so dessen Entscheidung umso freier sein zu lassen), kann man nicht annehmen, dass C ein irgend geartetes Interesse daran hat, dass As Entscheidung für X<sub>C</sub> in gleichem Sinne riskant ist. Fällt das grundsätzliche Interesse weg, zu einem richtigen oder „wahren“ Ergebnis zu kommen, und bleibt nur noch das Eigeninteresse als Motivation der Beeinflussung übrig, dann hat auch die offene, „ehrliche“ und insofern riskante Argumentation keinen Nutzen mehr. Die derart „verdeckte“ Argumentation nimmt also einen Mangel oder Verlust an Mündigkeit bei ihrem Adressaten zumindest billigend in Kauf. Eine *direkte* Einschränkung der Autonomie As durch C findet dabei dennoch nicht statt, geschieht die Überredung doch dadurch, dass C Eigenimpulse (Neigungen) von A aufnimmt und stillschweigend modifiziert, weshalb in der Folge das Eigeninteresse von C und das Interesse deren sicherer Durchsetzung die modifizierten Neigungen von A wesentlich prägt – wodurch er bzw. sie sich jedoch immer noch *selbst* einschränkt.<sup>141</sup> Die Wirkung ist im Ergebnis aber vergleichbar, wie Kuhlmann befindet: „Tendenziell wird somit A mit seinen Entscheidungen und Handlungen zu einem bloßen Mittel oder Instrument für die Realisierung des von C gewünschten Effekts.“<sup>142</sup>

Nachdem in der dargelegten Unterscheidung Wolfgang Kuhlmanns zwischen Überzeugung und Überredung gleichsam zwei grundsätzlich verschiedene Weisen des Argumentierens skizziert wurden, lässt sich die den vorliegenden Gedankengang ursprünglich motivierende Frage wieder aufgreifen: nämlich auf welche Weise die Polemik das Erwecken der Zustimmungsbereitschaft von Menschen zu ihnen vorgelegten Thesen bewerkstelligt. Während sich bei der Erörterung der Rolle der

---

139 Kuhlmann, 1992b: 87. Hervorhebung A.K.

140 Kuhlmann, 1992b: 87. Hervorhebung im Original.

141 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 87.

142 Kuhlmann, 1992b: 87.

durch die polemische Rede zu erregenden Emotionen und beim Abstecken des Wirkungskreises der Aggression innerhalb derselben insbesondere ergeben hatte, dass das Argumentieren letztlich zum unerlässlichen Kerngehalt einer jeden Polemik gehört, sofern sie wirksam sein möchte, blieb zunächst dennoch offen, wie dessen Gebrauch in polemiceis genau zu verstehen ist.

Vor dem Hintergrund der Klassifizierung der Polemik (bzw. des Disputs) als eines konfrontativen, nicht ohne weiteres lösungsorientierten Typus der inhaltlichen Auseinandersetzung, war diesbezüglich bereits deutlich geworden, dass es das Wirken der Polemik auf Dritte ist, das heißt auf die polemische Instanz, welches den Disput in inhaltlicher Hinsicht überwindet, ohne ihn im engeren Sinne zu lösen: Es gilt der Darstellung oder dem Inhalt der Polemik eine „allgemeine Geltung“ oder Anerkennung zu verschaffen, die sich in der Zustimmung jener Instanz, z.B. einer Leserschaft, konkret ausdrückt. Hierfür ist Argumentation von Nöten, da das Geben von Gründen das einzige Mittel ist, um jemanden indirekt zu etwas zu bewegen, ohne direkt Gewalt auf ihn anwenden zu müssen, da selbst Täuschung oder List sich in der Regel der Argumente (wenn auch nicht immer „wahrhaftiger“ Argumente) bedienen.<sup>143</sup> Die Möglichkeit einer genaueren Eingrenzung eines spezifisch „polemischen Argumentierens“ ergab sich hieraus aber noch nicht. Folgerichtigerweise wird jedoch dasjenige Argumentieren, dessen sich der Polemiker bedient, kein solches sein, das dem Auseinandersetzungstypus beispielsweise der Diskussion im obigen Sinne entspricht, welches gestützt auf formallogische Beweise und ebensolche Schlussfolgerungen im Rahmen rationaler Diskurse zweifelsfreie „Wahrheiten“ zum Ergebnis haben kann: Sofern es das vorrangige Ziel der polemischen Rede ist, Zustimmung oder Akzeptanz für ihre Inhalte zu erlangen, handelt es sich bei der Argumentation der Polemik kaum um eine analytische, sondern vielmehr um eine rhetorische und in diesem Sinne „dialektische“ Verfahrensweise.<sup>144</sup> In der somit grundsätzlich auf dem Wege des Gesprächs, also der Rede oder des traktathaften Monologs (einer in sich „diskursiven“ Abhandlung), stattfindenden inhaltlichen Auseinandersetzung der Polemik im engeren Sinne, ist es daher vorrangig die Wirkung beim „Publikum“, die über Erfolg oder Misserfolg derselben entscheidet und weniger die inhaltliche Aussage.

Sinnvoll angestellt werden kann eine solche Differenzierung zwischen der Wirkung eines Inhalts und dem Inhalt, auf dessen Grundlage dieselbe erreicht wird, freilich vor allem dann, wenn die Art und Weise der Auseinandersetzung und der Argumentation als von den Kriterien inhaltlicher Richtigkeit getrennt betrachtet

---

143 Hinsichtlich der argumentativen Rolle von Gründen im Rahmen „erfolgskalkulierter“, also beeinflussender Rede hat sich Jürgen Habermas betont skeptisch geäußert, vgl. Habermas, 1989a: 574.

144 Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 6.

wird. Auch dies erlaubt die Unterscheidung zwischen Überzeugen und Überreden, indem letzteres in der hier dargelegten Konzeption ohnehin als eine Form der Auseinandersetzung erkannt wird, deren Absicht von der einer *ideal* gedachten inhaltlichen Auseinandersetzung, dem Zweck eines Diskurses, weg verweist: Überredung dient im von Kuhlmann vorgeschlagenen Sinne in erster Linie der Beeinflussung in der vom Beeinflussenden bevorzugten Richtung, ihrer Angemessenheit oder Unangemessenheit hinsichtlich der in Frage stehenden sachlichen Gesichtspunkte letzten Endes völlig ungeachtet. Vor diesem Hintergrund wird schließlich deutlich, wie das „Überwältigen“ des polemischen Objekts, des Gegners, unter Zuhilfenahme der Instanz, mit der „methodischen“ Anforderung zusammenzudenken ist, dass die Polemik grundsätzlich argumentiere und auch ihre augenfälligsten Merkmale (die Unsachlichkeit gegebenenfalls und ihre emotive Wesensart) in dieser Hinsicht stets nur Mittel zum Zweck sind: Es ist der spezifische Charakter des Argumentierens im Rahmen der Polemik, der dies hervorbringt, und dieser ist in der Verwendung beziehungsweise dem Ziel der Argumentation, dem „Überzeugen“ der polemischen Instanz, zu finden.

Mit Blick auf die hier vorgeschlagene Unterscheidung kann die weiter oben aufgeworfene Frage nach der besonderen Beschaffenheit dieses „Überzeugens“ beantwortet werden: Die Art und Weise, auf die das polemische Subjekt bei der Instanz durchdringt und erfolgreich ist, ist die des erfolgreichen Überredens (schon da man der Instanz andernfalls gar nicht bedurfte). Der somit gleichermaßen auf Jürgen Stenzels wie Wolfgang Kuhlmanns Überlegungen aufbauende, idealtypisch gedachte Modellfall der polemischen Rede liefert das eingangs geforderte „Arbeitsverständnis“ von Polemik, indem er das eher analytische Konzept der polemischen Situation und die wertende Unterscheidung von Überzeugen und Überreden miteinander verbindet. Die auf dieser Grundlage vertretene These lautet, dass Polemik in intentional-„methodischer“ Hinsicht letztendlich auf das Überreden des „Publikums“ in direkter Weise abstellt und dadurch gewissermaßen auch, jedoch allenfalls mittelbar, wiederum auf das „Über-Reden“ des polemischen Objekts, also des eigentlichen Gegners innerhalb der polemischen Situation; dies nämlich insofern der letztere durch die „Meinungsmacht“, die der Polemiker zu erringen sucht, in seiner divergierenden Position überwunden werden soll. Allein schon der Umstand, dass sich der Polemiker an seinem direkten Widerpart vorbei an ein „Publikum“ richten muss, ist also als ein gewichtiger Anhaltspunkt dafür zu werten, dass er daselbe zu überreden sucht: Er *muss* es *überreden* wollen, gerade weil er seinen unmittelbaren Kontrahenten, das polemische Objekt, nicht *überzeugen kann*. Könnte er Letzteren aber überzeugen, so läge per definitionem von vornherein kein Disput vor, da der Gegner und seine Meinung dann nicht problematisch wären und man sich irgendwie einigen könnte, wohingegen dessen abweichende Position „aus dem Weg zu räumen“, zu überwinden, aber als der ursprüngliche Anstoß des Disputs, als Anlass der Polemik angenommen werden muss.

Der äußere Umstand, dass ein Disput vorliegt, die Situation argumentativ also als ausweglos gilt, wird vor diesem Hintergrund insofern als ein theoretisch nicht gänzlich einholbares Kontextkriterium erkennbar, dessen zufälliges Vorliegen sich allenfalls registrieren, aber nur schwer „vorhersagen“ lässt. Seine Entstehung kann nicht als ein zwangsläufiges oder notwendiges Geschehen (jeder Kommunikation etwa) angenommen werden, zumal dies hieße, Kriterien dafür angeben zu wollen, in welchen Situationen, nicht nur anhand welcher thematischer Gegenstände, argumentativ nicht lösbare Streitfälle entstehen.<sup>145</sup> Da das Vorliegen einer solchen Situation aber wesentlich von der *Auffassung* oder dem Willen der Beteiligten abhängt, dass ein bestimmter Sachverhalt argumentativ nicht verhandelt werden *könne* (etwa da das nicht sein „dürfe“), lässt sich die Kontextbedingung des „tatsächlichen“ Disputs auf die Auffassung oder das Verhalten des mutmaßlichen Polemikers (und gegebenenfalls seines Gegners) verkürzen.

Unter diesem Blickwinkel betrachtet genügt es also für die Zwecke der vorliegenden Untersuchung, die Auffassung der Beteiligten oder der untersuchten Redner oder Autoren, dass man eine eigentlich unlösbare Konfrontation auszufechten habe, als besagte Bedingung dafür anzusetzen, darin eine Polemik zu vermuten, *sofern* sich in der Folge eine entsprechende polemische Argumentationsweise bei ihnen aufzeigen lasse. Gegenüber allen Spekulationen über die Bedingungen des Vorliegens von Disputen, welche eine Klassifikation wie die Dascalische sie indirekt nötig macht, hat diese Vorgehensweise den Vorteil, die „Verantwortlichkeit“ des Redners oder Autors für das Vorliegen einer Polemik nicht zu verhehlen. An seinen Ausführungen ist letztendlich nachzuweisen, ob und inwiefern eine bestimmte Form argumentativer Beeinflussung vorliegt oder nicht; formale Kriterien, wie die im Bisherigen um größerer Klarheit willen gebrauchten Klassifikationen oder Typisierungen, können diese Analyseleistung allein nicht erbringen.

Auch liefert die erklärte *Absicht* des Protagonisten, im Rahmen des zu untersuchenden kommunikativen Geschehens, eine eigentlich unlösbare Auseinanderset-

---

145 Problematisiert werden soll damit der Gedanke, dass es von bestimmten, fest umreißbaren Themen abhinge, ob und wann ein argumentativ nicht weiter lösbarer Disput entstehe, etwa regelmäßig bei besonders „sensiblen“ Themen, wie religiösen oder moralischen Anschauungen etc. Dies mag allenfalls als Erfahrungswert festgestellt werden können; eine sichere oder regelförmige Aussage darüber treffen zu wollen, scheint sich aber aus dem Grund zu verbieten, dass es immer von den an einer konkreten Gesprächssituation beteiligten Personen abhängen wird, zu welchem Zeitpunkt und anhand welches Gegenstands ein (scheinbar) unüberwindlicher Disput entsteht. Die zufälligen Temperamente der Kommunikationspartner und insbesondere aber deren bewusste und unbewusste Auffassungen davon, welche Themen einen *unverhandelbaren Sachkern* besitzen und wo dieser beginne, definieren diese beiden Punkte.

zung auszufechten, einen weiteren Anhaltspunkt zur Abgrenzung des bisher umrissenen Begriffs der Polemik vom Phänomen des „bloßen“ Diskurses. Das polemische Subjekt wird in demselben nämlich als grundsätzlich daran interessiert betrachtet, einen Diskurs zu vermeiden, insofern der Prozess der Überredung gerade durch die Abwesenheit diskursiven inhaltlichen Austauschs gekennzeichnet ist. Damit eine solche Vermeidung schließlich aber erfolgreich sein kann und nicht trotzdem, gegen den Willen des eigentlich überredenwollenden C, ein Diskurs de facto stattfindet – beispielsweise indem die zu überredende Person A die Argumente von C in Frage stellt und einfach zurückweist, woraufhin letzterer genötigt wäre, dieselben *offen* zu modifizieren oder zumindest zu variieren, wenn das Gespräch nicht abbrechen soll –, muss die Argumentation in der Folge so beschaffen sein, dass sie mit größter Sicherheit einen offenen Diskurs über die in Frage stehende Sache X verhindert. Es kann also nicht genügen, lediglich festzustellen, dass Überredung den Diskurs zu vermeiden sucht; es muss für einen trennscharfen Begriff einer auf Überredung basierenden Polemik angegeben werden können, auf welche Weise genau sich der Diskurs umgehen lässt.

Hierfür hat Kuhlmann eine ebenso bestechende, wie einfache Verfahrensweise aufgezeigt: Den Kern eines jeden Überredungsversuchs hatte er in Abgrenzung zum Überzeugen darin gesehen, dass der Überredende (C) die Neigungen des Adressaten (A) nicht thematisiert und problematisiert, um sie zu ändern, sondern ihn in denselben manipuliert. Bei dieser grundsätzlich anderen Haltung der Entscheidung As und ihren Grundlagen gegenüber beginnt die von der Überzeugung grundverschiedene Motivationslage der Überredung, die nicht an der Autonomie ihres Adressaten interessiert ist. Die Vermeidung eines echten Diskurses zwischen den Beteiligten beginnt dort, wo C versucht, Person As „Gesichtsfeld einzuschränken“, wie dieser Vorgang hier bezeichnet worden ist, also seine individuelle Wahrnehmung der in Frage stehenden Thematik oder Problematik zu manipulieren. Kuhlmann seinerseits spricht davon, dass der Überredende verhindern muss, dass sein Adressat sich durch das Gespräch vor einen „offenen Horizont von Möglichkeiten“ gestellt sieht,<sup>146</sup> welcher ihn oder sie anregen könnte, mit seiner Entscheidung eine wirkliche Wahl treffen zu wollen. Die mit der Überredung also nicht erst im Ergebnis, sondern schon während der Entscheidung (für eine Meinung, Auffassung, Handlung etc.) verbundene, mittelbare Einschränkung der Autonomie des Überredeten liegt folglich nicht in den sprachlichen *Mitteln* der Überredung begründet – diese sind prinzipiell dieselben, wie im Falle des Überzeugens –, sondern erwächst aus der *inhaltlichen* Dimension des Austauschs von Argumenten. Abermals „untergräbt“ etwas sich paradoxerweise gewissermaßen selbst, um sein Ziel zu erreichen; im vorliegenden Fall sind es Argumente, die – wie auch Kuhlmann festgestellt hat –

---

146 Kuhlmann, 1992b: 87.

gerade das verhindern sollen, worauf das Argumentieren selbst verweist, nämlich den Diskurs und die offene Erörterung von Entscheidungen.<sup>147</sup>

Kuhlmann denkt diese insofern inhaltlich zu bewerkstelligende Autonomiebeschränkung auf elegante Weise, umschreibt die argumentativ zu vermittelnde Perspektive auf den „Diskurs“, welche denselben im Blick des Adressaten, des zu Überredenden faktisch beenden soll, indem sie sich selbst zweckmäßig einengt, wie folgt:

„Der Witz bei bestimmten Typen des Überredens scheint mir darin zu liegen, daß suggeriert oder der Anschein erweckt wird, die Diskussion – die eigentlich zu führen wäre – sei schon erledigt, die Sache sei klar entschieden, und hier sei nun das schlagende, siegreiche Argument (der wesentliche Gesichtspunkt, die schlagende Deutung der Situation etc.), das sich gegen alle anderen durchgesetzt habe.“<sup>148</sup>

Die Unverfrorenheit dieses Gedankens darf nicht seine Konsequenz verdecken: der Überredende nutzt Argumente, um seinem Gesprächspartner oder seiner Leser- bzw. Hörerschaft zu vermitteln, dass der Argumente – von den Seinigen abgesehen – nunmehr genug gewechselt seien. Kuhlmann präzisiert dies:

„C übergibt A zwar etwas, das den *Status und die Funktion eines Arguments* hat, mindestens auf A's weitere Handlungen so wirkt. Dieses wird von A aber gerade nicht – wie ein Argument im Diskurs – frei, d.h. im Bewußtsein aller Implikationen und Risiken, die damit von A kontrolliert und verantwortet werden, übernommen.“<sup>149</sup>

Stattdessen wird der Kontext des Arguments (seine Implikationen und Risiken) geradezu verschleiert, die Offenheit der Situation der selbstverantworteten Entscheidung wird dem zu überredenden A gegenüber verheimlicht: „Die Sache wird parteilich und *als schon entschieden*, als selbstverständlich so und so zu lösen, dargestellt, d.h. das freie Übernehmen des Vorschlags durch A wird erschlichen“.<sup>150</sup> Die Einengung des „Gesichtsfelds“ oder des Entscheidungsspielraums, welcher letztlich die Autonomie von A praktisch verkörpert, geschieht argumentativ, das heißt vermittelt *über die Inhalte* der Argumentation, also dergestalt, dass dem zu Überredenden ein manipuliertes „Bild“ seiner Möglichkeiten kommuniziert wird; ein Bild,

---

147 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 88.

148 Kuhlmann, 1992b: 88.

149 Kuhlmann, 1992b: 88. Hervorhebung A.K.

150 Kuhlmann, 1992b: 88. Hervorhebung im Original.

welches alles andere als frei von willentlichen, berechneten Einflüssen anderer Personen auf den Adressaten ist.<sup>151</sup>

Das manipulierte bzw. manipulative „Bild“ engt den „offenen Horizont von Möglichkeiten“ der Person A dadurch ein, dass ihr eine neue und gezielt verändernde Auffassung vom Stand des scheinbaren Diskurses selbst übermittelt wird. In Bezug auf den Diskurs unternimmt die Überredung gewissermaßen eine Metabetrachtung auf diesen, deren Ergebnis nach dem Willen des Überredenden immer schon feststeht: der Diskurs sei beendet, seine Fragen entschieden. Spätestens hier ist klar, weshalb sich ein jeder Überredungsversuch als Versuch des Überzeugens gerieren, jede Überredung selbst den Eindruck erwecken muss, dass ein wirklicher Diskurs vorliegt<sup>152</sup> – dieser aber jedoch bereits abgeschlossen ist: Dass die zu überredende Person A glaubt, dass sie sich im Prozess einer freien und unparteilichen Erörterung von Möglichkeiten befindet, ist zweifellos Voraussetzung dafür, dass sie den scheinbaren Diskurs mit Person C, der an einer solchen Erörterung gar nicht gelegen ist, aufrechterhält. Zugleich jedoch muss C, indem er oder sie überredet, A vor „vollendete Tatsachen“ stellen, die scheinbar einzig plausible oder gangbare Alternative präsentieren, welche der Diskurs hervorgebracht habe und denselben mit diesem Schritt beschließen, in guter Hoffnung, dass A ihn nicht „unnötigerweise“ wieder eröffnen möge.

Anhand eines solchen durch die Überredung bestimmten Begriffs der Polemik mag sich ihre (historisch eher spätere) pejorative Konnotation erhellen;<sup>153</sup> die Differenzierung zwischen Überzeugen und Überreden wird gemeinhin als eine wertende verstanden.<sup>154</sup> Wie bei Kuhlmann im herangezogenen Beispiel begründet man dies nicht selten von der Abweichung vom auf rationaler, also nachvollziehbarer Argumentation beruhenden Ideal des Überzeugens her, so etwa auch Josef Kopperschmidt: „Wem vorgeworfen wird, bloß überreden zu wollen, dem wird mithin vorgeworfen, den Sinn des Argumentierens zu pervertieren, nämlich an Verständigung ‚ernsthaft‘ gar nicht interessiert zu sein.“<sup>155</sup>

Die entscheidende Gemeinsamkeit von Polemik und Überredung lässt sich aber in einem der vorrangigen Gründe der Diskriminierung der ersteren sehen: ihrer vergleichsweisen „Gewalttätigkeit“. Entsprechend stellte Wolfgang Kuhlmann das „Unfaire“ und „Gewaltsame“ für das Überreden darin fest, dass es „Momente der

---

151 Wenn freilich auch kaum je eine Auffassung von der möglichen Breite der eigenen Denk- und Handlungsalternativen wirklich „objektiv“ sein wird, ist der durch Überredung erreichte Grad der Subjektivität dennoch sicherlich einer der Ausgeprägtesten.

152 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 85.

153 Vgl. Albrecht, 2003; Stauffer, 2003.

154 Vgl. Kopperschmidt, 2005: 52.

155 Kopperschmidt, 2005: 53.

Täuschung, des Lügens, der Verheimlichung, des Erschleichens“ umfasst, es habe etwas Gewaltförmiges an sich, da es bei ihm „nicht um die völlig freie Zustimmung von A, sondern darum [geht], daß A überhaupt zustimmt, daß A nicht merkt, daß er eigentlich Gründe hätte, nicht zuzustimmen.“<sup>156</sup> In dieser normativ vom Überzeugen her bestimmten Verletzung der Autonomie des Überredeten liegt das Gewaltmoment, welches sich ganz analog im oben angesprochenen „Überwältigen“ der Polemik wiederfinden lässt: Im herangezogenen Begriff derselben ist es das „Plebiszit“ mittels der polemischen Instanz, das das Subjekt über seine in Frage stehende Position durchführt, welches das Objekt der Polemik, den Gegner, überwinden soll. Die mehr oder weniger unsanfte Gewalt allseitiger Meinungsheer soll ihn niederringen. Auch hier findet geradezu eine Missachtung der Position des Gegners und seiner ganzen Stellung innerhalb des Disputs statt. Die inhaltliche Position des Gegners und sein etwaiges Recht hinsichtlich des in Frage Stehenden werden überhaupt nicht einbedacht, sie sind lediglich erleidendes Objekt der Polemik, nicht aber ihr Teilnehmer. Sowohl gegenüber dem Objekt als auch der Instanz übt der Polemiker also ein gewisses Maß an „Gewalt“ aus, da er letztere einer Form der Agitation aussetzt, welche jenes zum „Aggressionsobjekt der polemischen Instanz“ werden lässt.<sup>157</sup>

Auch hinsichtlich der Rolle der weiter oben angesprochenen „Wahrheit“ der Polemik, der Wahrheitsansprüche, die durch Polemiker in ihren Ausführungen nicht selten ausdrücklich oder auch indirekt erhoben werden, ermöglicht der vorliegende Polemikbegriff eine verstehende Einordnung. Schon Karl Ludwig von Haller hatte anlässlich des selbst eingestandenem Bedürfnisses, sich für den polemischen Ton und Inhalt seiner „Restauration“ zu rechtfertigen, unbeugsam bekannt, dass er zwar gewillt sei, „unpartheyisch [zu] seyn zwischen menschlichen Ansprüchen und Interessen, den König und Bettler nicht achten, wenn es darum zu thun ist das höchste göttliche Gesez über sie beyde herrschen zu lassen.“ Zugleich aber weigerte er sich dennoch „unpartheyisch, lau und gleichgültig zwischen diesem Gesez und seiner Verläugnung [zu sein], zwischen *der Wahrheit und der Lüge*, der Gerechtigkeit und der Ungerechtigkeit selbst.“<sup>158</sup> Es könne weder Frieden noch Gemeinschaft möglich sein, wo es für Haller um die Wahrheit und damit um das Ganze ginge. Nun sind Wahrheitsansprüche in polemischen Reden sicherlich nichts ungewöhnliches, insofern diese den mithin stärksten Anspruch darstellen, welcher mit einem Argument erhoben werden kann, und die Polemik oder der Disput, wie es in Marcelo Dascal's präziser Klassifikation hieß,<sup>159</sup> immer auf den „Sieg“ abziele bzw. es bei diesen, um

---

156 Kuhlmann, 1992b: 89.

157 Stenzel, 1986: 7.

158 Haller, 1820a: LIX. Hervorhebung A.K.

159 Vgl. Dascal, 1998: 22.

mit Jürgen Stenzel zu sprechen, immer um die „Vernichtung“ der gegnerischen Position gehe.<sup>160</sup> Zwischentöne oder gar Vermittlung liegen also nicht im Wesen des Disputs und sind hier von daher nicht für die Polemik vorgesehen. Vielmehr neigt sie stets zum Maximalanspruch hinsichtlich ihrer inhaltlichen Ziele; solange diese nicht durchgesetzt sind, ist die Konfrontation nicht beendet. Allein der „Sieg“ entscheidet den Disput (oder legt ihn vielmehr bei) und es sind bei derartig zugespitzten Erwartungen oder Absichten erfahrungsgemäß recht bald die „größten Kaliber“, die stärksten Argumente, die man zum Einsatz bringt, da der Konfrontationsdruck eskalierende Wirkung entfaltet.<sup>161</sup>

Der Wahrheitsanspruch oder der Anspruch, die plausible oder sachgemäße, tragfähige oder umsetzbare Position hinsichtlich einer offenen Frage zu vertreten, liegt insofern in der „Natur“ der Polemik. Dabei ergibt sich aus der dargelegten Situationslogik des Disputs aber zugleich, dass in ihm keinerlei Mittel verfügbar sind, die geeignet wären, einen solchen Wahrheitsanspruch zu „verifizieren“, ihn auf irgendeine Weise einzulösen (allein da man solcherart Methoden nicht einvernehmlich anwenden *will*): Die Frage, ob eine angeblich wahre Aussage als solche überhaupt ausgewiesen werden könnte, kann also getrost dahingestellt bleiben – es ist in der Situation eines polemischen Aufeinanderprallens divergierender Positionen schlichtweg nicht möglich, über den Dissens hinweg zu vermitteln, sodass gegebenenfalls „Wahrheit“ gegen „Wahrheit“ steht und sich hieran auf inhaltlichem Wege nichts ändern lässt. Von daher wird deutlich, dass der Inhalt des polemischen Wahrheitsanspruchs in seiner *praktischen* Bedeutung letztendlich ohnehin als unerheblich betrachtet werden kann: Allenfalls kann er durch das Mittel der Überredung eine Meinungshoheit erlangen, Sanktion erreichen, die ihm zwar eine gewisse allgemeine Verbindlichkeit verschafft, jedoch hinsichtlich seiner inhaltlichen Aussage keinerlei Richtigkeit zu- oder aberkennt – dies allein schon darum, weil es sich beim „Plebiszit“ vor der polemischen Instanz nicht um eine inhaltliche Prüfung handelt.<sup>162</sup> Die Zustimmung, die sich im Rahmen der Polemik vor dem „Publikum“

---

160 Vgl. Stenzel, 1986: 6. Ebenso schon Pehlke, 1968: 134.

161 Vgl. hierzu auch Haßlauer, 2010: 20.

162 Dabei muss man freilich annehmen, dass es sich beim „Plebiszit“, welches das polemische Subjekt über seine Position vor der polemischen Instanz durchführt, um mit Hilfe von deren Meinungsmacht die differierende Position des polemischen Objekts zu überwinden, *aus der Perspektive der Instanz* durchaus um eine inhaltliche Prüfung – wie etwa als Ergebnis eines Diskurses – zu handeln *scheint*. Wie oben erwähnt wurde, ist der zu Überredende im hier aufgegriffenen Konzept von Überredung stets in dem Eindruck zu halten, dass er durch rationale und gültige Argumente *überzeugt* wurde, also Teilnehmer eines wirklichen Diskurses war. Wie jedoch unlängst dargelegt wurde, ist diese Auffassung trügerisch und sie zu erhalten, liegt durchaus im Interesse des

finden lässt, ist schließlich etwas gänzlich anderes, als das Ergebnis eines rationalen Diskurses: inhaltlich muss man in ihr die Folge einer Manipulation sehen, während sie der Form nach, durch ihre „hypothetische Übermacht“ über das polemische Objekt, eine sublimierte Art von Gewaltanwendung darstellt.

In Anbetracht dieser inhaltlichen Impasse mag es gerechtfertigt sein, den Blick einmal von der inhaltlichen Ebene weg, hin auf einen formalen Aspekt dieser Wahrheitsansprüche zu richten: Wie wiederholt angemerkt worden ist, muss sich jeder Versuch der Überredung notwendig als ein Versuch des argumentativen Überzeugens gebärden, um Gehör zu finden und erfolgreich sein zu können. Dieses Gebärden kann nicht anders von Statten gehen, als dass der Überredende gegenüber dem zu Überredenden in geeigneter Art und Weise den Eindruck vermittelt, dass ein Diskurs zwischen ihnen stattfindet oder eher: stattgefunden habe. Die Argumentation des Überredenden muss inhaltlich also beispielsweise vermitteln, dass ihm die entscheidenden Fakten dargelegt, die aussagekräftigsten Belege beigebracht, die wichtigsten Argumente bezüglich der in Frage stehenden Thematik unterbreitet wurden und das infolgedessen lediglich eine (oder mehrere bestimmte) „vernünftige“ Entscheidungs- oder Betrachtungsmöglichkeiten zur Wahl naheliegen. Nicht selten mag diese Darlegung des insofern „Relevanten“ auf die Art geschehen, dass dem Rezipienten eine ganze Lesart der in Betracht zu ziehenden Dinge, eine bestimmte „Weltsicht“ in Bezug auf einen bestimmten Gesichtspunkt ausgebreitet wird (beispielsweise eine religiöse oder moralische Großkonzeption), in deren Rahmen die angebrachten Argumente und Belege überhaupt erst ihre Überzeugungskraft entfalten können. Auf diese Weise suggeriert der Überredende seinem Adressaten, dass der Diskurs geschlossen ist; er manipuliert seine Sichtweise, sein „Gesichtsfeld“, um diesen zu einer ihm gelegenen Entscheidung zu verleiten. Auf den Rahmen der Polemik bezogen heißt das, dass der Polemiker der polemischen Instanz vermitteln muss, dass ihre Entscheidung letztendlich bereits feststehen sollte, da es keine „vernünftige“ Alternative zu dem ihr Nahegelegten gebe.<sup>163</sup>

---

Überredenden. Grundsätzlich aber gilt, was Schopenhauer über den Disput festgestellt hat: „Also die objektive Wahrheit eines Satzes und die Gültigkeit desselben in der Approbation der Streiter und Hörer sind zweierlei.“ (Schopenhauer, 1983: 9)

- 163 In diesem Sinne lässt sich fortdenken, dass nicht die durch mannigfaltige Argumente beanspruchte Wahrheit selbst, die den entsprechenden Behauptungen inhaltlich zuzukomme, ein zentrales Merkmal der polemischen Rede sein muss – was freilich in mehrfacher Hinsicht unsinnig wäre anzunehmen –, sondern es vielmehr das Berufen auf die Wahrheit und den Wahrheitsgehalt der von ihr vorgebrachten Punkte ist, welches der Polemik wesentlich eignet. Es wäre demnach vorrangig der Akt des Erhebens eines entsprechenden Anspruchs, der den spezifischen Charakter der Polemik ausmacht, und welcher, um mit Arthur Schopenhauer zu sprechen, ihrem „rechthaberischen“ Geist