

3.3 DIE KONSTRUKTION DER LESERSCHAFT DURCH DEN POLEMIKER

Die vom Polemiker angesprochene Hörer- bzw. Leserschaft, sein „Publikum“, spielt als polemische Instanz eine zentrale Rolle in der vorgelegten Konzeption von Polemik als polemischer Rede. Im Bisherigen wurde beleuchtet, auf welche Art ein polemisches Subjekt auf sein Publikum einzuwirken pflegt (nämlich überredend), nicht aber betrachtet, wie sich dieses in seinem Blickwinkel darstellt. Um die Stellung der Instanz im Rahmen der Polemik näher zu bestimmen, ist zu klären, inwiefern von der Absicht eines Redners oder Autors aus ein Vorgriff auf das Publikum geschehen kann und auf welche Art und Weise ein Polemiker seine Adressaten antizipiert bzw. wie er sie zu konzipieren hat. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass die Hörerschaft eines Redners, genau wie die Leserschaft eines Autors, von

entspringt, vgl. Schopenhauer, 1983. Nicht nur, dass sich damit verbundene Wahrheitsbehauptungen innerhalb des „Disputraums“ weder bestätigen noch widerlegen ließen; ihre inhaltliche Formulierung selbst rückt, unter diesem Licht betrachtet, in die bestenfalls zweite Reihe hinter den Akt des eigentlich disputationrelevanten Aufstellens und Geltend-Machens einer solch größtmöglichen Präntation. Mit Kuhlmanns Konzept der Überzeugung zur Grundlage ließe sich so fortfahren, dass das Erheben eines Wahrheitsanspruchs mittelbar dem Riskieren der eigenen Position zugunsten ihrer intellektuellen Redlichkeit innerhalb des Diskurses entspricht: Während der rationale Diskurs seine Argumente offen der Kritik anheimstellt, um ihre Gültigkeit und Eignung „auf Gedeih und Verderb“ zu prüfen, sticht der Polemiker in ganz ungenierter Weise direkt zum eigentlichen Ziel des Diskurses hindurch, der „Wahrheit“, dabei jedoch den allzu riskanten Weg über die Prüfung vermeidend. Ganz im Sinne des oben konzipierten Überredens hält sich der Polemiker demonstrativ an die „Wahrheit“, nur dass er nunmehr seine Absichten geradezu hinter ihr versteckt und sie, um sein Ziel zu erreichen, nahezu beliebig manipuliert. Das Strukturelement, das im Rahmen der Überzeugungsargumentation eine wichtige geltungslogische Funktion einnimmt, nämlich die offene Kritik oder genauer: ihre Ermöglichung, kehrt bei der Überredungsargumentation in der Gestalt einer exaltierten Wahrheitsbehauptung wieder, welche zwar noch dasselbe Ziel wie der Diskurs zu haben vorgibt, die Wahrheit, diesen Anspruch jedoch auch einlösen zu können nicht erweisen will. Auch wenn sich diese Entsprechung zwischen den beiden grundsätzlich unterschiedenen Argumentationsweisen vielleicht nicht umfassend durchführen lassen mag, so verdeutlicht sie doch den an dieser Stelle hervorgehobenen Unterschied zwischen ihnen, insofern sich sowohl Überzeugen als auch Überreden in ihrer Funktion an einem Wahrheitsziel orientieren, dieses im Ersteren allerdings der Korrektur und Begrenzung dient, während es im Letzteren als ein Mittel und Vehikel besonderer Interessen gedacht werden muss.

diesem notwendig vorausgesetzt werden muss, sofern sie sich Ersterem nicht sogar konkret darstellt, was bei kaum einem Autor jemals gänzlich der Fall sein wird. Letzterer hat seine Leserschaft in jedem Falle zunächst als eine hypothetische Leserschaft anzunehmen und in einem ganz ähnlichen Sinne wurde die Hörer- bzw. Leserschaft in der vorliegenden Untersuchung als ein immer denkbare „Publikum“ des polemischen Geschehens unterstellt. Im Folgenden wird angesichts des Fokus der vorliegenden Untersuchung nur mehr von der Leserschaft zu sprechen sein.

Dieselbe fungiert im vorgelegten Konzept von Polemik, welches sich auf die terminologischen Überlegungen von Jürgen Stenzel stützt, als ein „nach dem Muster der Rechtssprache [...] entscheidungsmächtig vorgestellte[s] Publikum“. ¹⁶⁴ Sie bildet insofern eine zentrale Instanz des Geschehens, an welche sich die polemische „Rede“ in ihrer Wirkung vorbei an ihrem unmittelbaren Objekt, dem „Gegner“, richtet. Ihre Rolle – die auch im Bild eines Plebiszits vorgestellt werden kann – ist es von daher, eine (hypothetische) Entscheidung über die im Rahmen der Polemik in Frage stehenden Behauptungen, Deutungen, Alternativen, Probleme etc., zu fällen. Diese Entscheidung, die ein einfachst möglich gedachtes Für oder Wider beinhaltet, welches im ersteren Falle Zustimmung oder „Approbation“ bedeutet, umfasst demnach keine inhaltliche Prüfung; sie bedeutet lediglich eine „Sanktion“, die dem Inhalt der polemischen Rede eine allgemeine Verbindlichkeit zuschreibt, ohne über seine sachliche Richtigkeit befinden zu können (auch wenn es sich dabei aus der Perspektive der Instanz durchaus um eine inhaltliche Prüfung zu handeln *scheint*). Durch dieses Votum des Publikums soll das polemische Objekt durch die „Gewalt“ allseitiger Meinungshoheit niedrigerungen und der Disput, welcher der Anlass der Polemik war, „siegreich“ beendet werden. Beim *konzeptionellen* Gebrauch der Idee der Leserschaft werden empirische Fragen, konkrete Rezipienten betreffend, nicht berührt, reicht es doch grundsätzlich über die Konzeption eines Polemikbegriffs hinaus, ob und inwieweit ein Disput tatsächlichen Niederschlag z.B. durch Publikationen findet. Aspekte der Anlage und des Charakters des Texts stehen daher nur von der Autorensseite und nicht von Seiten der Rezipienten oder des Lesers im Zentrum der Aufmerksamkeit, sodass mögliche „rezeptionsempirische“ Überlegungen und Beobachtungen unterbleiben können. Die folgenden Überlegungen betreffen allein die Anlage und die Konzeption der Polemik hinsichtlich ihrer Wirkung auf anzunehmende Adressaten.

Hinsichtlich der Aufgabe der Antizipation von Dasein und Beschaffenheit der Leserschaft, im vorliegenden Zusammenhang durch einen Autor polemischer Rede, sprechen Chaim Perelman und Lucie Olbrechts-Tyteca von einer „mehr oder weni-

164 Stenzel, 1986: 6.

ger systematische[n] Konstruktion“ des Argumentierenden.¹⁶⁵ Dabei setzen sie voraus, dass sich die Grenzen seines „Publikums“ durch den Umfang der Gesamtheit derjenigen abstecken lassen, die ein solcher Redner (oder Autor) durch seine Argumentation zu beeinflussen sucht, was den Charakter der willentlichen Konstruktion unterstreicht: Aus der Position des Verfassers wird die Leserschaft durch ihn als solche geschaffen; jeder den er ansprechen möchte, zählt potenziell zu seinem Adressatenkreis.¹⁶⁶ In diesem Sinne ist auch die bisher unbestimmte „Allgemeinheit“ zu verstehen, an die sich ein Polemiker mit seiner gegebenenfalls schriftlichen Polemik wendet, allerdings mit der wichtigen Einschränkung, dass diese Adressierung eben nicht völlig beliebig geschieht: Indem der Argumentierende seine Leserschaft nämlich bewusst konstruiert, wählt er unter allen *denk-* und *erwartbaren* Rezipiententypen eine bestimmte Menge und „Mischung“ derselben seinen Absichten entsprechend aus. Die Konstruktion setzt als ihre Grundlage also ein gewisses Vorverständnis oder ein hinreichendes Vorwissen bezüglich der erwartbaren tatsächlichen Rezipienten voraus,¹⁶⁷ wenn die Konstruktion gelingen, das heißt: wenn sie Wirkung entfalten soll. Anders als man vermuten möchte, kann das vorrangige Auswahlkriterium hierbei nicht beispielsweise eine vorausgehende Neigung des Adressaten für die inhaltliche Position der Polemik sein; wie Perelman/Olbrechts-Tyteca in Erinnerung rufen, ist es nämlich durchaus nicht der Tatsachenbestand der erreichbaren Rezipienten, welcher auf die Argumentation angepasst werden könnte, sondern es sind gerade umgekehrt die Argumente, welche auf die zunächst unbekanntesten und von daher nur antizipierbaren Umstände eingestellt werden müssen, wenn sie reüssieren sollen:

-
- 165 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 25. Entsprechend ihres inhaltlichen Schwerpunkts sprechen Perelman/Olbrechts-Tyteca vorzüglich von „Hörerschaften“ (statt Leserschaft), beziehen ihre Aussagen in aller Regel jedoch auch auf schriftliche Formen angewandter Rhetorik.
- 166 Hieran zeigt sich wiederum, weshalb die „intendierte Leserschaft“ von der „empirischen Leserschaft“ unterschieden werden muss; allein da der Umstand, tatsächlicher Rezipient einer Äußerung (etwa einer polemischen Rede) zu sein, wenig darüber aussagt, ob man auch dafür vorgesehen war, ihr Adressat zu werden. Wie im Folgenden gezeigt wird, ist dieser scheinbar banale Unterschied dennoch relevant für die Beurteilung der Anlage der Argumentation.
- 167 Hinsichtlich dieses nötigen Vorwissens grenzen Perelman/Olbrechts-Tyteca im weiteren Verlauf mit Blick auf ihre besonderen Begrifflichkeiten ein, dass das Musterbild einer Hörerschaft (welches die so genannte „universelle“ Hörerschaft darstellt), „von jedem danach konstruiert [wird], was er über Mitmenschen weiß, die ihm ähnlich sind, wobei er über einige, ihm bewußte Gegensätze hinwegsieht.“ (Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 44)

„Wirkungsvolle Argumentation muß demgegenüber ihre mutmaßliche Hörerschaft möglichst dicht an der Realität konzipieren. Ein unrealistisches Bild von der Hörerschaft [...] kann die ärgerlichsten Folgen haben. So bewirkt eine Argumentation, die man selbst für überzeugend hält, unter Umständen das Gegenteil bei einer Hörerschaft, für welche die tragenden Gründe gerade Gegengründe darstellen.“¹⁶⁸

Das Wissen um oder eine Vorstellung von den Personen oder dem Personenkreis, auf den eine Argumentation gerichtet ist, ist von daher eine wichtige Voraussetzung für deren erfolgreiche Wirkung. Wie Perelman/Olbrechts-Tyteca folgerichtig anmerken, kann diese notwendige Berücksichtigung der Leserschaft leicht das Ausmaß psychologischer oder soziologischer Studien annehmen – nicht ohne Grund hat schon Aristoteles in seiner „Rhetorik“ eine umfangreichere Klassifikation von Hörerschaften unternommen.¹⁶⁹ Für die Zwecke der vorliegenden Untersuchung soll es aber genügen, festzuhalten, dass die Konstruktion der Leserschaft wesentlich über die Wahl der vorgebrachten Argumente von Statten gehen muss, es sich also, eingedenk des hypothetischen Charakters des Umreißen der Leserschaft, um einen „methodischen“, vielleicht sogar „argumentationsstrategischen“ Vorgang handelt: „Das Erkennen der Hörerschaft läßt sich nicht unabhängig von dem Erkennen der Mittel zu ihrer Beeinflussung vorstellen. Die Frage nach der Natur der Hörerschaft hängt nämlich mit der nach ihrer Konditionierung zusammen.“¹⁷⁰ Setzt man für den vergleichsweise engen Terminus der „Konditionierung“ die breitere Bedeutung von voraussetzender *Prägung* und insbesondere anzunehmender *Empfänglichkeit* für weitere Beeinflussung ein (zu welcher sich die betreffenden Individuen überdies teilweise verhalten können), wird abermals deutlich, dass die Konstruktion der Leserschaft immer auch zugleich mit ihrer „Festlegung“ im Sinne einer intendierten Beeinflussung durch die Adressierung einhergeht. In diesem Sinne gibt es mit Perelman/Olbrechts-Tyteca, neben verschiedenen Methoden der nichtsprachlichen bzw. außertextlichen Beeinflussung des Publikums, die im vorliegenden Kontext nicht berücksichtigt werden sollen, auch „eine Konditionierung durch die Rede selbst, dergestalt, daß die Hörerschaft am Ende der Rede nicht mehr genau dieselbe

168 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 26.

169 Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 26. Schließlich unterschied man im Rahmen antiker Rhetorik sogar Gattungen von „rednerischen Fällen“ entlang der Rollen, die die jeweils angesprochenen Hörerschaften dabei spielten, sodass etwa zwischen beratender, gerichtlicher und darstellender Rede differenziert wurde, je nachdem, ob das Publikum beraten, urteilen oder sich bloß anhand der Rede vergnügen sollte. Perelman/Olbrechts-Tyteca wollen an die Tradition dieser Unterscheidung jedoch nicht anknüpfen.

170 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 30.

ist wie zu Beginn.¹⁷¹ Diese Festlegung der Leserschaft durch das planvolle Einwirken auf dieselbe, setzt jedoch eine durchgängige und dauernde Anpassung des Autors an seine angenommenen Rezipienten voraus: Der Verfasser der polemischen Rede muss dieselbe immer im Hinblick auf den zu erreichenden Adressaten verfertigen, von dem er bereits eine bestimmte Vorstellung in sich trägt, welche die Bedingungen von dessen erfolgreicher Überzeugung umfasst.

Diese Vorgehensweise erscheint hinsichtlich der Auffassung vom Verhältnis von Autor und Leserschaft nicht zufällig zirkulär: Anders als ein wirklicher Redner, der seine Hörschaft zunächst zwar ebenfals antizipieren muss, sich irgendwann jedoch vielleicht auch an ihre Beschaffenheit, sicherlich aber an ihre Reaktionen etc. anpassen kann und muss, bleibt die Leserschaft dem Autor auch mit zunehmender „Publikumserfahrung“ als Ganze unbekannt. Er verlässt bei der Konstruktion „seiner“ Leserschaft also niemals das Reißbrett, da seine „Rede“ immer eine über das Medium und die Distanz vermittelte ist. Insofern spielt sich der gesamte Konstruktionsprozess zwischen den beiden Polen der (mehr oder weniger wissensbasierten) Annahmen über die Beschaffenheit der Leserschaft auf der einen Seite (ihre Prägung) und der Argumentation mit den dazugehörigen Aussageabsichten auf der anderen Seite ab. Die Leserschaft ist daher dementsprechend zu konzipieren, *was* man zu vermitteln sucht, und *wie* man dies bei *wem* vermitteln zu können meint. Da die Breite und die Zahl der in Betracht zu ziehenden, möglichen Eigenschaften einer Leserschaft aber unbegrenzt sein dürften und der Stand von Kenntnis und Vorwissen bezüglich seiner tatsächlichen Leser, welche den Hintergrund der Antizipation der Leserschaft bildet, niemals eine sichere Größe sein kann, ist ein jeder Autor gezwungen, seine Argumentation vor allem seinen Zielen entsprechend auszurichten und sich dabei solcher Verfahren zu bedienen, die angesichts derartiger Unwägbarkeiten das größtmögliche Maß an Erfolg versprechen. Im Rahmen der Betrachtung der Leserschaft ist also ebenfalls eine Beschäftigung mit der inhaltlichen Dimension des Geschehens angezeigt.

Perelman/Olbrechts-Tyteca kommen in diesem Problemzusammenhang auf die grundsätzlich unterschiedenen Argumentationsweisen des Überzeugens und des Überredens zurück, indem sie in Ersterem zunächst ein „argumentatives Verfahren“ erblicken, „das von allen Hörschaften unterschiedslos akzeptiert wird, oder wenigstens von allen aus kompetenten und vernünftigen Menschen zusammengesetzten Hörschaften.“¹⁷² Der Fokus richtet sich also wiederum auf die inhaltliche Beschaffenheit der Argumentation, wobei abermals die Frage der Objektivität als Kriterium in den Mittelpunkt rückt, insofern dieselbe es erlaubt, „historische oder lokale Umstände so zu ‚transzendieren‘, daß die verteidigten Thesen von allen akzep-

171 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 31.

172 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 35.

tiert werden können“.¹⁷³ Obwohl Perelman/Olbrechts-Tyteca betonen, nicht frei von Skepsis bezüglich des der Unterscheidung von Überzeugen und Überreden zu Grunde liegenden Rationalitätskriteriums zu sein,¹⁷⁴ stützen sie sich gleichwohl auf dasselbe, wenn auch in einer eher formalen Art und Weise:¹⁷⁵

„Wir schlagen also vor, eine Argumentation *überredend* [...] zu nennen, wenn sie nur bei einer partikulären Hörschaft [...] gelten soll, und sie *überzeugend* (*convaincante*) zu nennen, wenn sie mit dem Geltungsanspruch auf Zustimmung bei allen vernünftigen Wesen verbunden wird.“¹⁷⁶

Zunächst wird dieser Bedeutungsunterschied als „dünn“ bezeichnet, im Folgenden aber dennoch als idealtypisch, in der Realität kaum jemals in Reinform anzutreffen, und vor allem als abhängig von der Vorstellung des Redners davon (bzw. der Vorstellung des Autors), was er für die „Verkörperung des Vernünftigen“ hält, womit die Problematik des Vernunftkriteriums durch Verschiebung in die Perspektive des Subjekts offenbar einstweilig eingeeht werden soll.¹⁷⁷ Mit ihrer Unterscheidung

173 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 35.

174 Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 36: „Die Kriterien, nach denen man gemeinhin annimmt, Überzeugung von Überredung unterscheiden zu können, basieren immer auf dem entscheidenden Anspruch, man könne aus einer Ganzheit, sei es aus einem Verhaltenskomplex oder aus einem Ensemble von Fähigkeiten, bestimmte Elemente heraustrennen, die dann als vernünftig gelten.“ Dies könne man sogar auf die Vernunftschlüsse selbst anwenden, wobei sich auch dann zeige, dass manches zu überzeugen, nicht aber zu überreden vermag, was Perelman/Olbrechts-Tyteca zufolge offenbar problematisch ist. Das grundsätzliche Problem jedenfalls bleibe bestehen: „Aber in dieser Weise über den Syllogismus zu sprechen, bedeutet zugleich, daß man ihn aus jeglichem Kontext herauslöst. Dies wiederum unterstellt, daß seine Prämissen ganz und gar unabhängig im Geiste existieren, wodurch man sie zu unerschütterlichen, unantastbaren Wahrheiten umformt.“ Bezüglich solcher „Wahrheiten“ scheinen Perelman/Olbrechts-Tyteca ähnliche Vorbehalte zu hegen, wie sie schon bei Kuhlmann (1992b) begegneten.

175 Ähnlich Kopperschmidt (2005: 52) räumen Perelman/Olbrechts-Tyteca ein, sich dabei sozusagen einem Zwang der sprachlichen Umstände oder des allgemeinen Sprachgebrauchs zu beugen, nach dem „überzeugen“ und „überreden“ nun einmal unterschieden würden, vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 37.

176 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 37. Hervorhebung im Original.

177 Dabei bricht ihre kritische Auseinandersetzung mit einer derartigen Begründung des Unterschieds zwischen den beiden Argumentationsweisen damit nicht abrupt ab. Vielmehr vertiefen Perelman/Olbrechts-Tyteca dieselbe zunächst noch im Rahmen an dieser Stelle aber nicht weiter verfolgter Überlegungen: „Jeder Mensch glaubt an eine Ge-

heben Perelman/Olbrechts-Tyteca gleich auf die im vorliegenden Kontext in Frage stehende Rolle des Publikums bzw. der Leserschaft ab, insofern ihre Paarung von Überzeugen/Überreden auf verschiedene Formen desselben verweisen soll: Richtet sich ein Überredenwollender an eine „besondere“ oder partikuläre Hörerschaft, die zunächst unbestimmt bleibt, so wende sich ein Überzeugenwollender, der den Anspruch erhebt, alle „Vernünftigen“ zur Zustimmung bewegen zu können, an eine andere Art von Hörerschaft, an ein offenbar „weiteres“ Publikum. Hierdurch wird jenes erstere, partikuläre, zugleich als ein enges, gewissermaßen *beschränktes* Publikum erkennbar. Das weitere Publikum, welches das Kriterium der Vernünftigkeit repräsentiert, da vor seinen Mitgliedern nur dementsprechende Aussagen gelten gelassen werden, wird im Folgenden als „universelle Hörerschaft“ bezeichnet.

Diese universelle Hörerschaft repräsentiert für Perelman/Olbrechts-Tyteca argumentative Rationalität, vermittelt durch ihre Rolle als ihr „natürlicher“ Adressat, dadurch, dass für und vor dieser Hörerschaft nur solche Argumente als adäquat gedacht werden, denen „alle vernünftigen Wesen“ oder eben nur ein solches Publikum zustimmen würden, welches sich „aus der ganzen Menschheit [!] oder wenigstens aus allen erwachsenen und normalen Menschen“ zusammensetzt.¹⁷⁸ Rationalität wird dadurch formal bzw. indirekt auf eine „inhaltliche“ Weise bestimmt, indem

samtheit von Tatsachen und Wahrheiten, die jeder ‚normale‘ Mitmensch seiner Meinung nach zustimmen muß, weil sie für jedes vernünftige Wesen gültig ist. Aber ist das wirklich so? Ist diese Unterstellung einer absoluten Geltung für jede aus vernünftigen Lesewesen zusammengesetzte Hörerschaft nicht unmäßig? Selbst der gewissenhafteste Autor kann sich in diesem Punkte nur der Prüfung der Fakten und dem Urteil seiner Leser unterwerfen. Er wird auf jeden Fall alles tun, [...] um zu überzeugen, wenn er annimmt, daß er sich tatsächlich an eine solche Hörerschaft wendet.“ (Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 37) Vor dem gleichen Problem stehend, von dem aus Kuhlmann (1992b) zu der Einsicht gelangte, dass ein „materieller“ Begriff des Überzeugens unerlässlich ist, bleiben Perelman/Olbrechts-Tyteca an dieser Stelle zumindest eine eindeutige Antwort schuldig. Stattdessen thematisieren sie im Folgenden die freilich nicht unberechtigte Kritik an solchen Konzeptionen der Vernunft, welche dieselbe in sehr strenger Weise auf ein universal gültiges Prinzip zurückführen wollen, und favorisieren eine demgegenüber „offenere“ Konzeption der Rationalität, die sich folglich auch in den hier aufgegriffenen Begrifflichkeiten niederschlägt: „In diesem Sinne haben jede Kultur und jedes Individuum ihre eigene Konzeption von einer universellen Hörerschaft, und die Erforschung ihrer Metamorphosen wäre sehr lehrreich, denn sie ließe uns erkennen, was die Menschen im Laufe der Geschichte als wirklich (*réel*), wahr (*vrai*) und objektiv gültig (*objectivement valable*) erachtet haben.“ (Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 44f.)

178 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 40.

Gehalte, die als rational angesehen werden, durchwegs nur solche sein sollen, die von allen „normalen“, weil etwa „vernünftigen“ Erwachsenen, akzeptiert werden (können bzw. würden). Diese nur scheinbar zirkuläre Bestimmung löst das Problem der unter modernen Bedingungen für Perelman/Olbrechts-Tyteca offenbar nicht anders beizukommenden Vernünftigkeit dadurch, dass die dazugehörige „Beweislast“ umgekehrt wird: Vernünftig ist nicht etwas, dem Menschen auf Grund von dessen (näher zu bestimmender) Vernünftigkeit zustimmen, sondern vielmehr dasjenige, dem die überwiegende Zahl der Menschen beistimmen würde, gerade weil es *insofern* als vernünftig, also in seinen Gründen verallgemeinerbar, als *allgemein zustimmungsfähig*, angesehen wird. Vernünftigkeit wird damit zu einer strukturellen bzw. prozessualen Eigenschaft, die sich z.B. in Reziprozität und Nachvollziehbarkeit erschließt.

Die Autoren machen es sich im Folgenden nicht leicht damit, dieses Rationalitätskriterium inhaltlich präziser zu bestimmen; eher wollen sie sich ihm anhand seiner Funktion und Verwendung in Argumentationszusammenhängen annähern, ohne seine Problematik zu verschweigen: „Eine Argumentation, die sich an eine universelle Hörerschaft richtet, muß den Leser [!] von der zwingenden Natur der beigebrachten Gründe, von deren Evidenz und deren überzeitlichen und absoluten, von lokalen oder historischen Zufälligkeiten unabhängigen Gültigkeit überzeugen.“¹⁷⁹ Das Überzeugen durch das Aufzeigen evidenter Geltungsgründe aber scheint ihnen nicht mehr mit dem rhetorischen Charakter der Argumentation vereinbar, da dort „wo vernünftige Evidenz im Spiel ist, die Zustimmung der Menschen an eine *zwingend schlüssige Wahrheit* gekoppelt [erscheint], so daß Argumentationsprozesse keinerlei Rolle mehr spielen.“¹⁸⁰ Stattdessen würde in derselben wirkungsvolle (im

179 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 42.

180 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 43. Zu dieser sich angeblich stellenden entscheidungstheoretischen Problematik der Rationalität heißt es weiters: „Das Individuum mit seiner Freiheit der Erwägung und der Wahl tritt, *durch die Vernunft bezwungen* und aller Möglichkeit des Zweifels beraubt, vor ihr zurück. In letzter Konsequenz dürfte also die für eine universelle Hörerschaft wirkungsvolle Rhetorik nur aus geschickter Handhabung von logischen Beweisen bestehen.“ (Hervorhebung A.K.) Mag die Vorstellung eines denkenden und deshalb durch die Vernunft „bezwungenen“ Individuums selbst schon eigenartig erscheinen, so wirft doch die Idee der Beraubung von der Möglichkeit des Zweifels durch die Unterwerfung unter die Vernunft, welche nicht selten als das jedem methodischen Zweifel zu Grunde liegende Prinzip gedacht wird, grundsätzliche methodologische Fragen auf, die an dieser Stelle aber nicht weiter verfolgt werden können. Überhaupt sei hier nur auf die entsprechenden, weiter oben angeführten Überlegungen bei Kuhlmann verwiesen, in deren Rahmen das unbeeinflusste, „vernünftige“

Sinne von: überzeugende) Rhetorik in Richtung der Logik aufgelöst werden. Unbeschadet ihrer diesbezüglich nicht völlig unberechtigten Skepsis genügt es im vorliegenden Zusammenhang,¹⁸¹ das Kriterium der Rationalität in der Gestalt einer notwendigen Konstruktion des Redners bzw. des Autors zu denken, um das Konzept des Überzeugens anwenden zu können:

„Statt an die Existenz einer universellen Hörerschaft wie an einen göttlichen Geist zu glauben, der nur zu ‚der Wahrheit‘ sein Einverständnis geben kann, könnte man viel angemessener *jeden Redenden durch sein fiktives Bild* von jener universellen Hörerschaft charakterisieren, die er für seine Ansichten zu gewinnen sucht.“¹⁸²

Das Rationalitätskriterium fungiert hier eher als ein normatives Ideal allein im Rahmen der Argumentation des Redners bzw. Autors, anstatt als irgend geartet absolute Referenzgröße: „Das Einverständnis einer universellen Hörerschaft ist also keine Tatsachenfrage, sondern eine Geltungsfrage“.¹⁸³ Dieses Verständnis der Funktion der universellen Hörer- bzw. Leserschaft als formalem Rationalitätskriterium können Perelman/Olbrechts-Tyteca insofern untermauern, als nicht allein die folgerichtige Anrede einer solchen Hörerschaft eine Rede rational-überzeugend sein lasse, sondern sich auch der Redende selbst (der dann als *Überzeugenwollender* auftritt) diesem Kriterium von vornherein unterwerfen müsse:

„Nur wenn *beide*, die mit sich selbst zu Rate gehende Person [die überzeugen will, A.K.] und die Partner im Gespräch, als *Verkörperung der universellen Hörerschaft* aufgefaßt werden, erlangen sie jenes sonst der Vernunft vorbehaltene philosophische Vorrecht, demzufolge Ar-

Urteil eines Gesprächsteilnehmers geradezu als Inbegriff der individuellen Autonomie erscheint.

181 Ihre diesbezügliche Kritik stützt sich vor allem auf die historischen Erfahrungen der methodologischen Auseinandersetzung mit der Vernunft: „Der Rationalismus hatte mit dem Vorsatz, jegliche Rhetorik aus der Philosophie zu verbannen, ein sehr ehrgeiziges Programm formuliert; es sollte Übereinstimmung der Menschen durch vernünftige Evidenz [...] herbeiführen. Aber kaum waren die Forderungen der Cartesianischen Methode verkündet, als sich auch schon Descartes selbst recht kritisch über sie äußerte. Wie soll man wahre von falschen Evidenzen unterscheiden? [...] Die Konzeptionen, die sich die Menschen im Laufe der Geschichte von ‚objektiven Tatsachen‘ oder von ‚evidenten Wahrheiten‘ gemacht haben, erfuhren oft genug so gründliche Veränderungen, daß in dieser Hinsicht Mißtrauen am Platze ist.“ (Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 44)

182 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 44. Hervorhebung A.K.

183 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 42.

gumentation, die an sie beide gerichtet ist, oft gleichgesetzt wurde mit einem logischen Diskurs.“¹⁸⁴

Auch hier findet sich also die Idee des Diskurses wieder, in einer den Überlegungen Kuhlmanns ganz parallelen Bedeutung, nämlich als Inbegriff derjenigen Auseinandersetzungs- oder Gesprächsform, in der echtes Überzeugen stattfinden kann. Verändert ist im vorliegenden Fall lediglich die Verortung des Diskurses, indem der Diskursbegriff nicht unmittelbar der Klassifikation inhaltlicher Auseinandersetzung dient, sondern ein normatives Ideal versinnbildlicht, das auf eine bestimmte Form von inhaltlicher Auseinandersetzung verweist, nämlich die erfolgreiche Überzeugung. In der Überzeugen/Überreden-Unterscheidung von Perelman/Olbrechts-Tyteca spielt die rhetorische oder Gesprächssituation allerdings eine größere Rolle als bei Kuhlmann, auch wenn die Art und Weise, auf welche der Gesprächspartner von ihnen „konstruiert“ wird, mitunter nämlich als Repräsentant – potenziell aller – vernünftiger Subjekte, deutliche Parallelen aufweisen mag zu dessen Ansatz: In diesem achtet der Überzeugenwollende seinen Adressaten, damit freilich einer Norm für alle potenziellen Gesprächsteilnehmer nachkommend, als autonomes Subjekt, indem er seine argumentativen Beeinflussungsversuche als solche offen und unverstellt zu erkennen gibt, um dessen Urteil nicht zu verfälschen. Eine solche grundlegende „Anerkennung“ der Rolle des „Gesprächspartners“ im Rahmen der Argumentation, also der universellen *sowie* in gewisser Hinsicht auch der partikulären Leserschaft, räumen Perelman/Olbrechts-Tyteca gleichfalls ein, wobei sie damit eine größere Nähe zur diskursorientierten Unterscheidung Kuhlmanns verraten, als man sie vermuten möchte:

„Die Tatsache, daß man argumentiert, bedeutet zugleich, daß man darauf verzichtet hat, ausschließlich auf Gewalt zurückzugreifen, daß man auf die Zustimmung des Gesprächspartners, die man mit Hilfe einer vernünftigen Überredung [!] erlangt, Wert legt und daß man den Gesprächspartner nicht als ein Objekt behandelt, sondern daß man an seine Urteilsfreiheit appelliert.“¹⁸⁵

184 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 41. Hervorhebung A.K. Dieser Gedanke Perelman/Olbrechts-Tytecas von der Verkörperung der universellen Hörerschaft, als einer Gewähr des vor und in ihr stattfindenden Diskurses, darf freilich nicht mit der im Weiteren vorgeschlagenen Möglichkeit der Verkörperung derselben im Kontext der polemischen bzw. überredenden Rede zum Zwecke ihrer rhetorischen Objektivierung (und letzten Endes auch ihrer Abwertung oder Inkriminierung) verwechselt werden.

185 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 76.

Angesichts des überredenden Charakters der an eine partikuläre Leserschaft gerichteten Rede ist Perelman/Olbrechts-Tyteca eine ähnliche Grundannahme hinsichtlich der durch das Kommunikationsgeschehen nicht direkt tangierten Autonomie des bzw. der Rezipienten zuzuschreiben, wie sie durch Kuhlmann gemacht wurde. In beiden Fällen der Überzeugen/Überreden-Unterscheidung, der „Überzeugungsrede“, wie ex negativo auch ihrem jeweiligen Gegenpart, ist aber dennoch ein „unverzerrter“ Diskurs das Idealbild bzw. das Mittel der Wahl, welches in der einen wie anderen Sichtweise der „Wahrheitsfindung“ dienlich ist. Die bei Kuhlmann deutlicher als „defizient“ charakterisierte Form der Auseinandersetzung, das Überreden, wird bei diesem (von Diskurs her) als eine Modifikation des Überzeugens dargestellt. Ähnliches lässt sich auch vom Überreden nach Perelman/Olbrechts-Tyteca sagen, indem bei ihnen die entsprechende Form des Publikums, die partikuläre Hörschaft, anhand ihres Abweichens vom Muster der universellen Hörschaft bestimmt wird, wenn es etwa heißt:

„Jede Argumentation, die *nur* auf eine partikuläre Hörschaft abzielt, hat den Nachteil, daß der Redende genau in dem Maße, in dem er sich der jeweiligen Perspektive seiner Hörer anpaßt, ein Risiko eingeht. Er kann sich auf Thesen stützen, die *nur* diese Personen akzeptieren, andere aber, an die er sich im Augenblick nicht richtet, als befremdlich oder gar als Gehentese ablehnen.“¹⁸⁶

Wie es der gewählte Begriff schon nahelegt, ist es die *Beschränkung* auf bestimmte Rezipienten und deren mutmaßlich beschränkte Auffassungsbereitschaft (wenn nicht sogar Auffassungsgabe), welche die vom Überredewollenden konstruierte Leserschaft als solche kennzeichnet: Die partikuläre Leserschaft wird dadurch als Abweichung vom Regelfall charakterisiert, dass der Kreis der adressierten Personen freilich „unter-“ und auf gewisse Weise „innerhalb“ des weiten Umkreises der universellen Leserschaft sich befindet, diese jenen also überragt, da ihre Mitglieder „alles“ erfassen und das ihnen Vorgelegte am „Allgemeinen“ messen. Die Mitglieder des „besonderen“ Publikums hingegen geben sich per definitionem mit weniger zufrieden und lassen sich insbesondere – was wiederum rationalitätstheoretisch erhellend ist – auch von lediglich lokal oder historisch beschränkt gültigen Argumenten „überzeugen“. In der Überwindung solcher im weitesten Sinne kultureller, gewissermaßen „enger“ Umstände wurde eine wesentliche Bedingung und auch ein Zweck des wirklichen Überzeugens erkannt.¹⁸⁷ Dieser Gedanke fand sich auch bei Kuhlmann,¹⁸⁸ wo zunächst vielleicht unbewusste kulturelle oder traditionsbedingte

186 Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 41. Hervorhebung A.K.

187 Vgl. etwa Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 35, 42.

188 Vgl. Kuhlmann, 1992b: 79ff.

Vorprägungen und Neigungen von Gesprächsteilnehmern durch Explikation im Diskurs in ihrer normativen Kraft „überwunden“ und in autonome Willensentscheidungen überführt werden sollten.

Im Hinblick auf die Begrifflichkeiten für die Art und Weise der inhaltlichen Beeinflussung schlagen Perelman/Olbrechts-Tyteca jedoch, ganz entsprechend ihres eher „rhetorologischen“ Interesses, eine (gegenüber Kuhlmann umgekehrte) Denkrichtung ein: Während in dessen Behandlung der Überzeugen/Überreden-Unterscheidung das Überreden als Sonderform des Überzeugens konzipiert wurde, stellt bei Jenen das Überzeugen zunächst vielmehr eine besondere Form des Argumentierens an sich dar. Eine Argumentation nämlich, deren Behauptungen sich vor einem universellen Publikum messen lassen müssen, wobei die Argumentation dann mittels der (wörtlich verstandenen) „Überredung“ stattfindet, die insofern als Regelfall gilt,¹⁸⁹ und von daher sicherlich weniger negativ aufzufassen ist, als dies für Kuhlmann angenommen werden muss.

Gefragt wurde eingangs nach einem Konzept von Leserschaft, an dem gezeigt werden kann, wie sich die je spezifische Absicht eines Autors in der Konstruktion der Leserschaft niederschlägt, sodass diese Intention bei der Betrachtung der mutmaßlich überreden wollenden inhaltlichen Darstellung einer Polemik gegebenenfalls aufgewiesen und ihr Vorliegen plausibilisiert werden kann. Wie dargestellt wurde, nimmt jene Absicht die Gestalt eines Willens zur „Beschränkung des Gesichtsfelds“ des zu Überredenden an. Beantworten lässt sich diese Frage mit Blick auf den markantesten Unterschied zwischen den Ansätzen Kuhlmanns und Perelman/Olbrechts-Tytecas, da letztere anhand ihres rhetorischen Interesses aufzeigen können, dass die beiden unterschiedlichen Argumentationsweisen verschiedene Konzeptionen des Publikums voraussetzen: Stellt das Publikum (bzw. die polemische Instanz) nach Kuhlmann nur lediglich das in der Gesprächssituation notwendig anzunehmende Gegenüber bzw. den Adressaten des überzeugenden oder überredenden Subjekts dar, welches gegebenenfalls in seiner Autonomie beschränkt wird, so treten bei Perelman/Olbrechts-Tyteca verschiedene Formen dieselbe zu denken in den Blick. Sie präzisieren dadurch die anfänglich vage Vorstellung des Publikums, indem mit Hilfe ihrer Unterscheidungsfälle die diesbezüglichen Argumentationsabsichten eines Autors bereits im Prozess der Argumentation erkenn- und erklärbar gemacht werden: der Autor kann durch sein „fiktives Bild“ von der universellen oder auch der partikulären Leserschaft entweder als potenziell Überzeugen-

189 Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 25, etwa anhand der auf die allgemeine Konstruktion der Hörerschaft bezogenen Feststellung: „Jeder Redende denkt nämlich mehr oder weniger bewußt an Menschen, die er zu *überreden* sucht, und die daher die Hörerschaft bilden, an die sich sein Reden richtet.“ (Hervorhebung A.K.) Sowie: Perelman/Olbrechts-Tyteca, 2004: 76, wo von „vernünftiger Überredung“ gesprochen wird.

der oder eben Überredender charakterisiert werden. Demzufolge wäre im Rahmen einer entsprechenden Untersuchung nachzuzeichnen, ob bzw. dass ein Autor seine Leserschaft eher dem Typus einer partikulären oder dem einer universellen Leserschaft entsprechend konzipiert.

3.4 POLEMISCHE ÜBERREDUNG ALS DAS HERVORBRINGEN DER EIGENEN LESERSCHAFT

Die bisher behandelten Unterscheidungen von Überzeugen und Überreden, von Kuhlmann einerseits und von Perelman/Olbrechts-Tyteca andererseits, lassen sich in ihrer jeweils spezifischen Erklärungsleistung auf solche Art miteinander kombinieren, dass jeder Ansatz seine Perspektive in die Konzeption des analytischen Polemikbegriffs einbringt. Eingesetzt in den formalen Rahmen der „polemischen Situation“ nach Jürgen Stenzel, ergibt sich ein anspruchsvoller und freilich spezifischer Begriff der Polemik, dessen Anwendung hinreichenden Aufschluss über die Grundlagen einer polemischen Argumentationsweise und deren Möglichkeitsbedingungen liefern kann: Um eine „Rede“ bzw. eine monologische Abhandlung eines Sachverhalts als polemische Positionierung auszuweisen und dabei zu verdeutlichen, dass die betreffende inhaltliche Auseinandersetzung vorrangig *nicht* mit einer „neutralen“, also einer sachlich-überzeugenden Intention unternommen wurde, sondern eine parteiische, gegebenenfalls mit besonderen, nicht verallgemeinerbaren Absichten verbundene, inhaltliche Zielsetzung verfolgt, die nicht offen zu überzeugen, sondern zu überreden versucht, ist darzustellen, inwiefern sie dem kombinierten Modell des hier konzipierten Polemikbegriffs entspricht oder damit in ihrem polemischen Gehalt plausibilisiert werden kann.

Dazu ist zunächst eine Abhandlung eines bestimmten Themas durch ein polemisches Subjekt anzusetzen, welche sich gegen eine konkurrierende oder gegenteilige Darstellung oder Position eines Antagonisten, des polemischen Objekts, richtet, wodurch bzw. nachdem man miteinander in einem Konflikt steht, welcher zumindest seitens des Subjekts als nicht durch inhaltliche Argumentation ausräumbar verstanden wird. Für die Art und Weise der inhaltlichen Darlegung bei Abhandlung des polemischen Themas durch das Subjekt wurde eingangs angenommen, dass der Polemiker auf den „Sieg“ bzw. die „Vernichtung“ des Gegners abstellt, was konkret bedeutet, dass die Polemik den Widerstreit der Meinungen oder Lehren letztendlich immer zu überwinden sucht. Allerdings erstrebt sie dies nicht dadurch, dass Frieden durch Ausgleich oder Vermittlung der Positionen hergestellt, sondern indem der Streit zu Gunsten einer seiner „Parteien“ entschieden wird. Diese „Alleinherrschaft“ seiner Position versucht der Polemiker durch ein imaginäres „Plebiszit“ (Michael Pehlke) mittels einer Instanz aufzurichten, die den Streit beilegen kann. Damit ist