

Herausgeber: DEUTSCHER GERMANISTENVERBAND

Gesellschaft für Hochschulgermanistik:

Prof. Dr. Thomas Anz, Philipps-Universität Marburg,

Institut für Neuere deutsche Literatur, Wilhelm-Röpke-Str. 6 A, 35039 Marburg

Tel: 06421/2824673, Fax: 06421/2828973, e-mail: anz@staff.uni-marburg.de

Fachverband Deutsch:

Fritz Tangermann, Friedenstr. 16, 14109 Berlin,

Tel (dienstl.): 030/90265773, Fax: 030/80603063, e-mail: f.tangermann@gmx.de

Redaktion: Georg Behütuns, Bessenbacher Weg 95, 63739 Aschaffenburg,

Tel: 06021/93758, Fax: 06021/94015, e-mail: georg.behuetuns@t-online.de

Satz und Layout:  Annette Tangermann, Friedenstr. 16, 14109 Berlin

Tel: 030/8055558, Fax: 030/80603063, at-label@gmx.de

Verantwortlich für den Thementeil dieses Heftes:

Prof. Dr. Thomas Anz, Philipps-Universität Marburg, Institut für Neuere deutsche Literatur,

Wilhelm-Röpke-Str. 6 A, 35039 Marburg, Tel: 06421/2824673, Fax: 06421/2828973,

e-mail: anz@staff.uni-marburg.de

Prof. Dr. Martin Huber, FernUniversität in Hagen, Institut für Neuere Deutsche und europäische

Literatur, Universitätsstraße 11, D-58084 Hagen, Tel. 02331-987-2517, Fax: 02331-987-4850

e-mail: martin.huber@fernuni-hagen.de

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht in jedem Fall die Meinung des Vorstandes wieder. Die MITTEILUNGEN erscheinen vierteljährlich im März, Juni, September, Dezember. Redaktionsschluss für die jeweiligen Hefte ist am 15.1., 15.4., 15.7. und 15.10. des Jahres. Manuskripte bitte als Ausdruck und auf Diskette (möglichst im Format Word für Windows) oder per e-mail an Herausgeber oder Redaktion einsenden.

Bezugspreise:

a) für Mitglieder des Verbandes (zugleich Jahresbeitrag) jährlich € 33,50

für Teilzeitbeschäftigte, Arbeitslose, Studierende und Pensionierte gilt ein ermäßigter Beitrag (entsprechender Nachweis gilt nicht rückwirkend und längstens drei Jahre) von € 16,75

b) für Nichtmitglieder jährlich € 33,50; Einzelheft € 8,75.

Für Bezieher im Inland jeweils inkl. MwSt., in EU-Binnenmarktländern zzgl. MwSt.

Versandkosten werden jeweils extra berechnet: Inland € 5,00, Ausland € 7,00.

Im Interesse einer reibungslosen Abwicklung Ihrer Zahlungen bittet der Verlag die Mitglieder im Inland, vom Lastschriftverfahren Gebrauch zu machen; ein Vordruck zur Einzugsermächtigung befindet sich auf der letzten Heftseite.

Ein **Aufnahmeantrag** für die Fachgruppe bzw. den Fachverband befindet sich auf dem letzten Blatt des Heftes. Bestellungen der MITTEILUNGEN ohne Aufnahmeanträge richten Sie bitte direkt an den Verlag.

Alle Bezieher der MITTEILUNGEN werden im Interesse einer lückenlosen, termingerechten Belieferung dringend gebeten, jede Adressänderung unmittelbar dem Verlag mitzuteilen. Für unverlangte Bücher und Manuskripte keine Haftung. Rücksendung nur gegen beigefügtes Porto.

Verlag: AISTHESIS VERLAG

Postfach 10 04 27, 33504 Bielefeld. Telefon: 0521/172604; Fax: 0521/172812.

www.aisthesis.de, e-mail: vogt@aisthesis.de

Anzeigenverwaltung: Medienberatung Dietrich Engler

Löwengasse 27 k, 60385 Frankfurt/M., Telefon: 069/96201777, e-mail: d.engler@t-online.de

Es gilt die Anzeigenpreisliste 4 vom 1.1.2004.

Druck: Druckerei Hubert & Co, Göttingen

MITTEILUNGEN

des Deutschen Germanistenverbandes

Heft 3/2007

54. Jahrgang

AISTHESIS VERLAG

Bielefeld 2007

Themen der folgenden Hefte:

Heft 4-2007: Textlinguistik (Teil II)

Heft 1-2008: Kinder- und Jugendliteratur

LITERATUR UND EMOTION

Dietmar Till

Text, Kommunikation und Affekt in der Tradition der Rhetorik

Zur Vorgeschichte des ›Emotional turn‹

Emotionen sind derzeit auf der Agenda der Literaturwissenschaft.¹ Während strukturbezogene Literaturkonzepte – mit Leitbegriffen wie Poetizität, Überkodierung, Autoreflexivität etc. – lange Zeit dominiert haben (vgl. Winko 2003, 11ff.), sind im Rahmen der ›kulturwissenschaftlichen Wende‹ Fragen der Kodierung, Funktion, Historizität und Ästhetik von Emotionen neu ins Blickfeld geraten. Darin schließt sich die Literaturwissenschaft der Psychologie und den Kognitionswissenschaften an, in denen das Thema Emotionen in den letzten Jahrzehnten zu einem wichtigen Forschungsgegenstand geworden ist.² In diesen Disziplinen hat sich eine ›affective science‹ (Davidson/Scherer/Goldsmith 2003) etabliert, deren Ergebnisse für die Literaturwissenschaft (u.a. im Rahmen anthropologischer Ansätze, vgl. Eibl 2004, S. 209ff.) attraktiv sind.

Wie alle wissenschaftlichen Innovationen, ist auch der ›Emotional Turn‹ (Anz 2006) eine Wende nach vorne. Sie verdeckt, dass es im alten Europa eine Disziplin gab, die lange vor der Entstehung der Literaturwissenschaften für alle Fragen der Emotionalität von Text und Kommunikation zuständig war: die Rhetorik.³ Ihr Wissen spielt im Kontext der De-

batten um Emotionalität nur eine marginale Rolle, obwohl das in ihr bewahrte anthropologische Wissen aktuell und an moderne Fragen anschlussfähig ist.

Ethos - Pathos - Logos

Die Geschichte der Rhetorik beginnt im Griechenland des 5. Jahrhunderts v. Chr. Sie geht mit politischen Veränderungen parallel, die in die Etablierung der Polis mit einer Form von Öffentlichkeit mündet, die zum Forum der Beredsamkeit im Rechtswesen, in der Volksversammlung und bei kollektiven zeremoniellen Akten wird.⁴

Das erste reflektierte Lehrbuch ist Aristoteles' *Rhetorik*, die eine ambivalente Einstellung zur Rolle der Affekte aufweist.⁵ Einerseits kritisiert Aristoteles an den zeitgenössischen Rhetorikern, dass dort nicht die auf den Intellekt bezogenen Überzeugungsmittel, sondern nur die Techniken der Affekterregung abgehandelt würden (*Rhetorik* I,2,5). Sie beschäftigten sich mit Nebensächlichkeiten wie Verleumdung, Mitleid und Zorn, die nicht den Kern der Rhetorik ausmachten (I,1,3-4). Andererseits sind Emotionen integraler Bestandteil rhetorischer Kommunikation. Deren Ziel, die Persuasion der Zuhörer (vgl. I,2,1), lässt sich durch drei Mittel erreichen, die ein Kommunikationsmodell aus Sender/Kommunikator, Botschaft und Empfänger bilden: Sie »sind zum einen im Charakter des Redners angelegt, zum anderen in der Absicht, den Zuhörer in eine bestimmte Gefühlslage zu versetzen, zuletzt in der Rede selbst, indem man etwas nachweist oder zumindest den Anschein erweckt, etwas nachzuweisen.« (I,2,3) Aristoteles unterscheidet also 1. *ethos* (Seite des Senders/Kommunikators), 2. *pathos* (Seite des Rezipienten/Empfängers) und 3. *logos* (Ebene der Botschaft). Die Überzeugungsmittel heißen ›technisch‹ (bzw. ›entechnisch‹), weil sie zum Gebiet der *technē rhetorikē* gehören. ›Außertechnische‹ Beweise wie »Zeugen, Folterungen, Schriftsätze

¹ Die Begriffe ›Emotion‹ und ›Affekt‹ werden im Folgenden weitgehend synonym verwendet. Die Begriffsgeschichte zeigt, dass sich ›Affekt‹ nicht nur mit dem (heftigen) Pathos gleichsetzen lässt, sondern häufig als Überbegriff für unterschiedliche Arten von Emotionen (dazu Oatley/Keltner/Jenkins 2006, S. 3ff.) gebraucht werden.

² Dylan Evans konstatiert in seiner *Very short introduction* knapp: »Emotion is now a hot topic« (Evans 2003, Preface, unpag.). Dass die Beschäftigung mit Emotionen innerhalb der wissenschaftlichen Psychologie bis vor ein oder zwei Jahrzehnten ein Außenseiterphänomen war, konstatiert Städler (2003, S. 235).

³ Das Erbe der Rhetorik wird nicht ausgeschöpft (Winko 2003, S. 34f.), nur genannt (Evans 2003, S. 93f.) oder als historischer Vorläufer behandelt (Oatley/Keltner/Jenkins 2006, S. 11f.).

⁴ Eine Einführung in Geschichte und System der antiken Rhetorik bietet Fuhrmann 1990.

⁵ Die Ambivalenz kann entstehungs- bzw. überlieferungsgeschichtlich begründet sein, da das erste Kapitel des ersten Buches vielleicht aus einer anderen Vorlesung des Aristoteles stammen könnte. Auffällig jedenfalls ist, dass er sich an dieser Stelle um eine ganz klare Verhältnisbestimmung zur Dialektik (Logik) bemüht, die mit einigen Wiederholungen auch im zweiten Kapitel wieder aufgenommen wird, so dass die beiden Kapitel argumentationslogisch nicht ganz konsistent sind. Das Problem der Komposition der *Rhetorik* kann an dieser Stelle nicht eingehend diskutiert werden.

ze und dergleichen« gehören nicht dazu, weil sie nicht Teil der Rede sind (I,2,2). Letzteres ist für das Ethos, bei dem es um die Glaubwürdigkeit des Redners geht, zentral.⁶

Aristoteles bestimmt als Gegenstandsbereich der Rhetorik strittige Fragen allgemeinen Charakters, bei denen es keine einfachen und eindeutigen Antworten gibt (I,2,12). Kann der Zuhörer nicht alleine auf rationale Erwägungen bauen, um eine Entscheidung zu rechtfertigen, dann kommt dem Vertrauen, das er dem Redner gegenüber aufbringt, eine Schlüsselrolle zu: »Den Anständigen glauben wir nämlich eher und schneller, grundsätzlich in allem, ganz besonders aber, wo es eine Gewißheit nicht gibt, sondern Zweifel bleiben.« (I,2,4)

Für Aristoteles ist die Integrität des Redners ein wichtiges Beweismittel (I,2,7). Dessen Ethos beruht auf drei Ursachen: Einsicht (*phronesis*), Tugend (*arete*) und Wohlwollen (*eunoia*) (II,1,5). Bewusste Abweichungen von diesen Charaktereigenschaften sind eine Täuschung, die möglich ist. Wie überall in der *Rhetorik*, so bezieht er auch an dieser Stelle in der Frage nach der Ethik der Rhetorik keine klare Position. Cicero und Quintilian setzen hier an: Cicero glaubt, dass das Ethos des Redners dann besondere Kraft entfaltet, wenn die Sittlichkeit des Redners real ist, doch sie lässt sich, wenngleich dies schwieriger ist und häufiger scheitert, auch konstruieren (*De oratore* II,182). Dies führt zum Problem der »Stellung« und »Verstellung« (*simulatio/dissimulatio*) der Affekte.

Die Beschränkung der Beweismittel auf die rede-internen, »entechnischen« Aspekte hat bei den Interpreten bisweilen für Ratlosigkeit gesorgt (Jasinski 2001, S. 229f.). Aristoteles möchte dadurch den Gegenstandsbereich der *techne rhetorike* möglichst präzise abstecken. Zeugen und Indizien zählen damit ebenso wenig zur Rhetorik wie die Biographie des Redners. Diese Elemente sind aber in der Redesituation fraglos präsent und tragen zur Erzeugung von Überzeugung bei. Die scharfe Grenzziehung wurde deshalb im Laufe der Geschichte aufgeweicht. Bei Cicero heißt es: »Gewinnen aber lassen sich die Herzen durch die Würde eines Menschen, seine Taten und das Urteil über seine Lebensführung.« (*De oratore* II, 182) Für Quintilian ist das Ethos eine moralische Kategorie. Es kann sich in der Lebensführung des Redners, dem guten Leumund, ebenso wie in seinem lebenswürdigen Wesen zeigen, wie es in der Rede

⁶ Diese Kategorie ist bis heute in der Medienwirkungs- und der Persuasionsforschung erstaunlich wenig untersucht worden (vgl. Bonfadelli 2004, S. 283f.). Die zentrale Studie stammt aus der Yale-Forschergruppe um Carl I. Hovland vom Ende der 1940er Jahre.

Karl Eibl

Animal Poeta

Bausteine der biologischen Kultur- und Literaturtheorie

2004. 419 S.,
kart., EUR 46,- [D]
ISBN 978-3-89785-450-0



Die kulturwissenschaftliche Rezeption der Biologie ist vor 60 Jahren stehen geblieben. Dieses Buch gibt zunächst eine kritische Einführung in die beiden wichtigsten neueren Entwicklungen der Verhaltensbiologie, in die Soziobiologie und in die Evolutionäre Psychologie. Auf dieser Basis werden Bausteine der biologischen Kultur- und Literaturtheorie formuliert.

Poetogenesis

Karl Eibl, Katja Mellmann,
Rüdiger Zymner (Hrsg.)

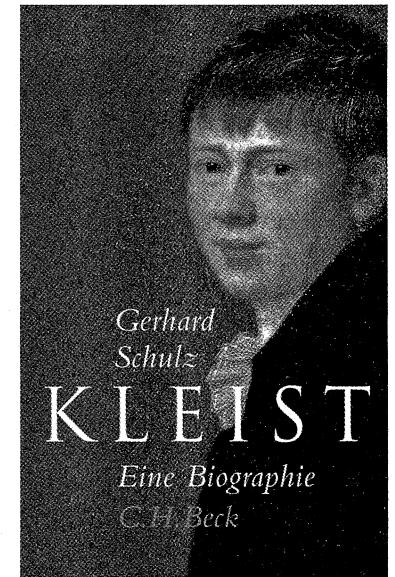
Im Rücken der Kulturen

2007. 501 S., kart., EUR 98,- [D]
ISBN 978-3-89785-454-3



Das Buch versammelt Beiträge, in denen eine Erhellung der anthropologischen Dispositionen versucht wird, die Kultur überhaupt erst möglich (und nötig) machen. Es stellt sich damit der Herausforderung eines modernen Naturalismus, für den Anthropologie immer auch Bio-Anthropologie bedeutet. Die Beiträge stammen von Vertretern der Philosophie, Psychologie, Musikwissenschaft, Ethnologie, Soziologie, Medienwissenschaft und Literaturwissenschaft.

www.mentis.de | info@mentis.de **mentis**



Gerhard Schulz, Kleist. Eine Biographie.
2007. 608 S., 57 Abb. Ln. EUR 26,90 [D]
ISBN 978-3-406-56487-1

»Heinrich von Kleist galt als ein schwieriger Mensch.

Aber was heißt das schon,
denn wer schließlich eicht
die Maße und Gewichte, mit
denen ein Mensch gemessen
und gewogen wird!«

Gerhard Schulz

C.H. BECK www.beck.de

durch Vortrag und Gebärden zum Ausdruck kommt (VI,2,13). Seinen guten Ruf kann der Redner als emotionales Argument einsetzen, um für die Unschuld seines Mandanten zu argumentieren: »Dadurch wird er vor allem seinen Prozeßreden dienlich sein, für die er durch seinen guten Namen Vertrauen gewinnt. Denn wer, während er redet, als ein schlechter Mann erscheint, der redet ganz gewiß schlecht. Denn er wirkt ja nicht, als wäre das recht, was er sagt, sonst müßte ja das *ethos* zum Vorschein kommen.« (VI,2,18)

Der Rezipienten-Seite ist das Pathos, also die eigentlichen Affekte, vorbehalten.⁷ Im zweiten Buch der *Rhetorik* findet sich eine Typologie unterschiedlicher, nach Alter und Lebensumständen geordneter psychologischer Affekttypen (griech. *ethe*; II,12-17). Sie äußern sich in einer ihnen angepassten Ausdrucksweise. Ethos und Stil decken sich also (III,7,6): »Wenn man also die zur Haltung passenden Wörter gebraucht, wird man eine individuelle Eigenart entwickeln, denn es sprechen der Bauer und der Gebildete wohl weder über dasselbe noch in derselben Weise.« (*Rhetorik* III,7,7; analog Cicero: *Orator* 81) Für junge Menschen hält Aristoteles die Hyperbel für eine passende Figur (III,11,15).

Strukturell setzt das Pathos ähnlich an wie das Ethos: Es versetzt die emotionale Prädisposition des Zuhörers in einen Zustand, der dessen Urteilsfähigkeit im Sinne des Redners lenkt (vgl. Martinec 2003, S. 23f.): »Denn ganz unterschiedlich treffen wir Entscheidungen, je nachdem, ob wir traurig oder fröhlich sind, ob wir lieben oder hassen.« (I,2,5) Eine kontextlose Kommunikation gibt es nicht, vielmehr sind die Stimmungen des Publikums als Ausgangsbasis für Schlussfolgerungen ebenso wichtig wie das Image des Redners (II,1,2).

Die Überlegungen in der *Rhetorik* werden am Beispiel des Zorns und seines Gegenteils, der Sanftmut (II,2-3), konkretisiert. Solche Gegensätze nach dem Muster von negativem und positivem Affekt strukturieren den Katalog im zweiten Buch: Neben Zorn/Sanftmut werden Liebe/Haß, Furcht/Zuversicht, Scham/Frechheit, Dankbarkeit/Undank, Mitleid/Ent-rüstung sowie Neid/Ehrgeiz diskutiert (II, 2-11). Der Kommunikator zielt darauf, durch seine Rede die Zuhörer in einen solchen Zustand zu verset-

⁷ Der Begriff des Pathos ist dabei durchaus komplex und bei Aristoteles (wie auch in der Tradition) keineswegs auf den engeren Bezirk der Rhetorik beschränkt. Die einzelnen Bedeutungen und die unterschiedlichen Kontexte können hier nicht dargestellt werden. Ich verweise auf den Artikel von Manfred Kraus (2003), der eine Fülle von Quellenhinweisen und weiterführenden Literaturangaben enthält.

zen, in dem sie für Zorn anfällig sind, den Gegner im Prozess dagegen als jemanden zu zeichnen, über den man zürnt.

Aristoteles behandelt im zweiten Buch die Inhaltsaspekte des Themas Emotionalität. Wie aber dieses Wissen um Ethos und Pathos beim Verfassen eines Textes instrumentalisiert werden kann, darüber gibt es im dritten Buch der *Rhetorik* wichtige Hinweise. Die dort aufgezeigten Verbindungen zu logischen und enthymematischen Textstrukturen werden in der Forschung unterschiedlich beurteilt (Wisse 1989, S. 22f.; Kraus 2003, Sp. 693).

Ethos und Pathos: schwächere und stärkere Affekte

Ethos und Pathos wirken in der Praxis zusammen, weshalb sich die scharfen Grenzen im Verlauf der Rhetorikgeschichte auflösten (Kraus 2003, Sp. 695). Beide werden, wie Ciceros *De oratore* zeigt, als Abstufungen unterschiedlicher Emotionalitätsgrade verstanden: Ethos und Pathos sind die sanfteren bzw. heftigeren Affekte (II,185-216). Deren Einsatz ist durch das Thema, die am Prozess Beteiligten und den Redeteil bestimmt. Das sanftere Ethos hat die Funktion des *conciliare*, durch das der Redner das Publikum seiner Sache vor allem am Beginn der Rede (im *exordium*) geneigt macht, während das leidenschaftliche Pathos eher für den Schluss (*peroratio*) der Rede passt, in dem der Orator noch einmal die heftigen Emotionen im Zuhörer bewegen (das *movere*) möchte.

Wirkungsmächtig ist die Koppelung von Stil und Emotion im Rahmen der Dreistillehre geworden, wie sie Cicero in seinem *Orator* präsentiert (*Orator* 69). Die drei Redefunktionen *docere/probare* (das auf den Intellekt zielende Beweisen), *delectare* (Erfreuen) und *movere* (Bewegen) werden drei Stillagen zugeordnet: dem niederen (*genus subtile*), mittleren (*genus modicum*) und heftigen (*genus vehemens*) Stil, der Krönung rhetorischer Kunst.⁸ Damit sind einerseits Ethos und Pathos aus dem Zusammenhang des Kommunikationsmodells gerissen, andererseits bringt Cicero sie mit Stiltypen zusammen, koppelt also die emotionale Funktion des Textes an kodifizierte sprachliche Mittel (*Orator* 29 und 97-99). Diese funktionale Dreistillehre ist bis ins 18. Jahrhundert fast unverändert gültig. Sie hat die Dramenpoetik beeinflusst, deren Zuordnung des mittleren Stils zur Komödie und des heftigen Stils zur Tragödie auf solche antike Theorien zurückgehen (vgl. schon Quintilian: *Institutio oratoria* VI,2,20).

⁸ Die Terminologie schwankt. Eine Übersicht dazu bei Lausberg 1960, S. 519ff., §§ 1079-1082.

Quintilians *Institutio oratoria* ist das erste Lehrbuch, das Ethos und Pathos in einem eigenständigen Kapitel zusammenfasst. Beide werden endgültig als sanftere und stärkere Emotionen unter dem Oberbegriff *adfectus*, also ›Affekt‹, konzeptualisiert (*Institutio oratoria* VI,2,8-17): Ziel der Affektwirkung ist das Auslösen einer reflexiven Emotion im Richter, die wir als *Empathie* bezeichnen können (vgl. Qatley/Keltner/Jenkins 2006, S. 156; Ekman 2007, S. 249). Quintilian beschreibt ihre Funktionsweise am Musterfall der Gerichtsrede: Der Redner muss den Richter von der Orientierung an den Fakten abbringen, die gegen den Klienten sprechen könnten. Dies gelingt ausschließlich durch Affekterregung: Wenn die Richter erst einmal »Zorn, Vorliebe, Haß und Mitleid zu spüren bekommen haben, sehen sie die Dinge schon so, *als ginge es um ihre eigene Sache*, und wie Liebende über die Schönheit kein Urteil zu fällen vermögen, weil ihr Herz ihnen vorschreibt, was die Augen sehen sollen, so verliert der Richter allen Sinn für die Ermittlung der Wahrheit, wenn er von Gefühlen eingenommen ist. Die Flut packt ihn, und er überläßt sich gleichsam einem reißenden Strom.« (VI,2,6; meine Hervorhebung) Ziel ist die Identifikation des Richters mit der Sache des Klienten, der Tausch der Positionen zwischen urteilender und angeklagter Instanz.

Quintilian hält vom berühmten ›zwanglosen Zwang‹ des besseren Arguments nichts. Vielmehr muss der Redner, wie es schon bei Cicero heißt, wie ein Feldherr (*imperator*) die widerständige Einstellung des Gegners überwinden (*De oratore* II,187).⁹ Dies impliziert notwendig, dass der Redner mit Zeichen performativ Gewalt ausübt. Stärker als logische Schlussfolgerungen und unumstößliche Beweise wirkt die Einflussnahme auf die Gefühle des Richters. Das hängt mit zwei Eigenschaften emotionaler Überzeugungsprozesse zusammen, ihrer Prozessualität und ihrer Personalität. Dazu gibt es bereits Überlegungen in der aristotelischen *Rhetorik*: Während logische Schlussverfahren ergebnisorientiert sind – am Ende einer Beweiskette ist die aufgestellte Behauptung bewiesen oder widerlegt –, geht es bei der Einwirkung auf die Emotionen um das Vollzugsmoment: Ob »Beweisgründe und Zeugen« den Angeklagten be- oder entlasten, zeigt erst der »Urteilsspruch, was aber der vom Redner gerührte Richter empfindet, bekennt er schon, während er noch dasitzt und zuhört.« (*Institutio oratoria* VI,2,7) Personalität bedeutet, dass logische Schlussverfahren zunächst neutral sind, Schlüsse also ohne Einbezug des pragmatischen Kontexts vollzogen werden. Bei emotionalen Über-

zeugungsprozessen dagegen steht das Einwirken auf eine bestimmte Person, ein Publikum im Vordergrund. Aristoteles geht aus diesem Grund ausführlich auf die psychologischen Charaktertypen ein.

Emotionalität als Proprium der Rhetorik

Emotionen sind das mächtigste Instrument eines Redners. Ohne sie ist »alles andere nackt, nüchtern, schwach und verlorene Liebensmühe« (*Institutio oratoria* VI,2,7) Die Affekte siegen über die kaum bindende, weil emotionslose Kraft logischer Argumente. Aristoteles hält die Rhetorik gerade bei solchen Themen für überlegen, in denen es keine eindeutigen Lösungen, sondern widerstreitende Meinungen gibt, und in denen Nicht-Spezialisten unter Zeitdruck nach Lösungen suchen (*Rhetorik* I,2,12). Kurzum: Themen, bei denen Logik und Wissenschaft alleine nicht helfen. Die Ausrichtung auf das bloß Wahrscheinliche weist der Rhetorik zwar einen epistemologisch inferioreren Status zu, doch daraus leitet sich ihre spezifische kommunikative Stärke ab (*Rhetorik* I,1,14). Quintilian radikalisiert diese Beobachtung: Entscheidend für den Redeerfolg sei die rednerische ›Wucht‹ (griech. *deinosis*), für den in der Antike stellvertretend der griechische Meisterredner Demosthenes steht, der »unwürdige, schwierige, Unwillen erregende Vorgänge zu gewaltiger Wirkung« (VI,2,24) brachte.

Als ›Erzeugerin von Überzeugung‹ (Platon: *Gorgias* 455a) ist die Rhetorik im Vergleich mit der Logik immer dann überlegen, wenn die Fakten zunächst gegen die vom Redner vertretene Sache sprechen und er gegen einen Widerstand ankämpfen muss. Nicht die Fertigkeit logischen Argumentierens zeichnet den perfekten Redner aus, sondern seine Fähigkeit, auf die Emotionen einzuwirken:

Jedenfalls gibt es und gab es zu jeder Zeit nicht gerade wenige, die sich hinreichend darauf verstanden, herauszufinden, was für die Beweisführung [*probatio*] dienlich war. Ich will diese gewiß nicht geringschätzen, sondern halte sie insoweit für nützlich, dem Richter alles recht klarzumachen, und – um es so zu sagen, wie ich es denke – für wert, begabte Redner mit einem Fall vertraut zu machen. Ein Mann aber, der den Redner mitreißen und in jede gewünschte Stimmung zu versetzen vermag, so daß dieser unter der Macht seiner Rede weinen oder in Zorn geraten muß, ist immer eine Seltenheit gewesen. Und doch ist es diese Gabe, die vor Gericht das Szepter schwingt; sie macht die Beredsamkeit zur Königin. Denn die Beweisgründe ergeben sich meist aus der Natur des Falles, und für die bessere Sache sind sie immer in größerer Zahl vorhanden, so daß, wer durch sie zum Sieg gelangt ist, nur weiß, daß sein Anwalt nicht versagt hat. Wo es aber gilt, dem Gefühl der Richter Gewalt anzutun und den

⁹ Theoretische Überlegungen zur Kategorie des Widerstands bei Knappe 2000, S. 57ff.

Geist selbst von dem Blick auf die Wahrheit abzubringen, da liegt die eigentliche Aufgabe des Redners. (Institutio oratoria VI,2,4-5)

Dies legitimiert grundsätzlich immer dann Simulation, Täuschung und Lüge, wenn sie im strategischen Interesse des Redners sind. Den drohenden Vorwurf des Amoralismus dämpft Quintilian durch sein Konzept des *orator perfectus*, des Redners, der als *vir bonus* auch ethisch verantwortlich handelt.

Sind für Quintilian die Affekte das zentrale Organon der Persuasion, so gibt es in der Geschichte der abendländischen Rationalität immer wieder Gegenbewegungen, die Vernunft und Logik verabsolutieren. In der Auseinandersetzung mit der Philosophie wird die Rhetorik vor allem seit der Frühen Neuzeit in die Defensive gedrängt. Niemand hat das schärfer ausgedrückt als John Locke in seinem *Essay Concerning Human Understanding* (zuerst 1690), der die Verwendung von Figuren und Tropen für einen Fehler hält, weil diese »nur dazu dienen, unrichtige Vorstellungen unterzuschieben, die *Leidenschaften zu wecken*, dadurch das Urtheil irrezuführen und also reinen Betrug zu verüben.« (Locke 1981, Bd.2, 199; III/10; meine Hervorhebung)

Die negativ verstandenen Affekte sind es, die Lockes Argwohn erwecken: Durch Verblendung führen sie zu Fehlurteilen und sind in wissenschaftlichen Texten nicht erlaubt. Hinter diesem Argument steht die Vorstellung von einer »eigentlichen«, d.h. metaphernfreien Sprache der Wissenschaften, die keine Vieldeutigkeiten aufweist, zur eindeutigen Bezeichnung von Dingen dienen kann und wahrheitsfähig ist. Seit der Gründung der Royal Society im Jahre 1660 (Vickers 1988, S. 199f.) und bis hin zu den Protokollsätzen des Wiener Kreises hat die Idee einer transparenten Sprache die Philosophen beschäftigt. Dabei werden die Emotionen zur Zielscheibe: In Deutschland etwa üben Philosophen der Frühaufklärung radikale Kritik an der Instrumentalisierung der Affekte. Das Publikum darf nicht durch Erregung der Leidenschaften *überredet*, sondern muss mit rationalen Mitteln *überzeugt* werden, lautet die Forderung, die etwa von dem Hallenser Philosophen Andreas Rüdiger (1673-1731) erhoben wurde (Petrus 1994, S. 484). Begrifflich wird dies in die Opposition von guter *convictio* (Überzeugung) und schlechter *persuasio* (Überredung) gefasst.

Vor diesem Hintergrund wollen die Verfasser von Rhetoriken der Frühaufklärung ihre Disziplin retten. Sie schlagen deshalb eine neue Aufgabenverteilung zwischen Philosophie und Rhetorik vor: Erstere sei für die Findung von Wahrheit, mithin also die Erkenntnisgewinnung zustän-

dig, letztere für die Vermittlung an ein Laien-Publikum, das nicht über die nötigen Kenntnisse verfügt, um alle logischen Schlüsse verstehen zu können.¹⁰ Dafür ist der moderate Einsatz von Affekten erlaubt, allerdings mit dem Gebot, dass nur Inhalte vermittelt werden, deren Wahrheit erwiesen ist: Rhetorik wird zum Supplement der Logik. In der *Anweisung zur verbesserten Teutschen Oratorie* (1725) des Jenaer Rhetorikprofessors Friedrich Andreas Hallbauer (1692-1750) heißt es: »Das Hauptwerck in der Beredsamkeit ist, den Verstand zu überzeugen, und den Willen zu bewegen. [...] Denn die Menschen lassen sich, vermittelst ihrer Affekten, führen, wo man sie hin haben will.« (Hallbauer 1725/1974, S. 326)

»Authentizität« als Voraussetzung rednerischen Erfolgs

Damit Emotionen ihre Wirkung entfalten können, muss der Redner »authentisch« wirken: Einem Redner, der sich ungeschickt verstellt und dessen Überredungsintention spürbar wird, glaubt man nicht mehr. Der Affekt kann für den Redner auf unterschiedliche Weise problematisch werden. Auch bei emotionalen Themen muss er einen kühlen Kopf bewahren und handlungsmächtig bleiben, bei Gegenständen, die ihn kalt lassen, doch emotionale Involviertheit zeigen, ohne die die Persuasion nicht zustande kommt. Zwischen diesen Polen spielt sich die Diskussion ab.

Wer »ohne Affekt redet«, schreibt auch der Frühaufklärer Hallbauer, »spiele die Person eines Comödiantens. Das Herze lacht, und er will andere zur Traurigkeit bewegen. O wie kaltsinnig kommt da alles heraus: es rauschet alles vorbei, wie eine Fluth.« (Hallbauer 1725/1974, S. 324) Denn »man glaubt einem Redner kaum, weil man gewahr wird, daß er nicht von Herzen redet: und wenn er sich lange Mühe gegeben, bringet er doch wol weiter nichts zuwege, als daß die Zuhörer Mitleiden mit ihm haben.« (Ebd.) Die intendierte Affekterregung kippt ins Gegenteil um; sie fällt auf den Redner zurück, dessen Glaubwürdigkeit verspielt ist.¹¹

Nach rhetorischer Vorstellung muss der Redner, will er erfolgreich sein, eine »Affekt-Brücke« (Lausberg 1960, S. 141) zwischen sich und dem Publikum herstellen (vgl. Stiff 1994, S. 122ff.). Dabei sind beide Seiten der Kommunikation aufeinander bezogen: Emotionen im Publikum rühren kann nach Vorstellung der Rhetoriker nur, wer selbst gerührt

¹⁰ Diese Beobachtung bestätigt empirisch auch die Medienwirkungsforschung (Bonfadelli 2004, S. 287).

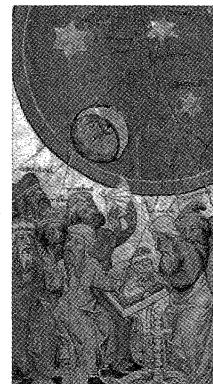
¹¹ Neuere Untersuchungen der Medienwirkungsforschung zu diesem Thema fasst Bonfadelli (2004, S. 283f.) zusammen.

ist: »Das erste ist es also, daß bei uns selbst die Regungen stark sind, die bei dem Richter stark sein sollen, und wir uns selbst ergreifen lassen, ehe wir Ergriffenheit zu erregen versuchen.« (Quintilian: *Institutio oratoria* VI,2,28) Platon hat hierfür in seinem Dialog *Ion* das Bild von der magnetischen Kette geprägt. Sie inspiriert den Dichter-Sänger, der, im Stadium des *enthusiasmos*, in Stande ist, seine Zuhörer zu begeistern (Platon: *Ion* 533d und 535e-536d). Ähnlich Aristoteles: »Denn wenn man in Begeisterung versetzt ist, läßt man solche Äußerungen fallen, so daß auch die Zuhörer das ganz selbstverständlich in sich aufnehmen, weil sie in ähnlicher Stimmung sind.« (*Rhetorik* III,7,11)

Während Cicero davon ausgeht, dass niemand »Schmerz und Mitleid, Neid und Haß erregen« könne, der nicht selbst »von den Empfindungen« (*De oratore* II,189) bewegt ist, geht Quintilian einen Schritt weiter und beschreibt die Erregung der Affekte als disponible Imaginations-Technik – die Technik der »Selbst-Affektation«:

Aber wie ist es möglich, sich ergreifen zu lassen? Die Gemütsbewegungen stehen doch nicht in unserer Gewalt! Auch hiervon will ich zu sprechen versuchen. Jeder, der das, was die Griechen *phantasiai* nennen – wir könnten »visiones« (Phantasiebilder) dafür sagen –, wodurch die Bilder abwesender Dinge so im Geiste vergegenwärtigt werden, daß wir sie scheinbar vor Augen sehen und sie wie leibhaftig vor uns haben: jeder also, der diese Erscheinung gut erfaßt hat, wird in den Gefühlswirkungen am stärksten sein. Manche nennen den *euphantasiotos* (phantasievoll), der sich Dinge, Stimmen und Vorgänge am wirklichkeitsgetreuesten vorstellen kann, und das kann uns, wenn wir wollen, leicht gelingen. (VI,2, 29-30)

Das Urbild produziert bei der mentalen Repräsentation durch Erinnerung auch die Emotionen wieder, die mit dem Bild verbunden sind. Quintilian bezeichnet die damit verbundene literarische Technik der »lebendigen« Beschreibung als *illustratio* oder *evidentia* (VI,2,32). Der griechische Terminus für dieses anschauliche Schildern ist *enargeia* (vgl. Kemmann 1996). Der Trick dabei ist, dass der Redner einerseits emotional wirklich ergriffen ist – sonst könnte er nicht authentisch sein und entfaltet keine Wirksamkeit –, andererseits aber von dem schweren Leid, über das er spricht, nicht tief betroffen ist. Die Technik der Selbst-Affektation gleicht der eines Schauspielers: »Oft habe ich es erlebt«, berichtet der Rhetorikprofessor, »daß Schauspieler und Komödianten, nachdem sie nach einem ernsteren Auftritt die Maske abgelegt hatten, noch weinten, während sie heraustraten.« (VI,2,35) Zugleich wird die Differenz zur Rhetorik der Aufklärung deutlich: Während bei Quintilian die Affekte zwar nicht im



Karin Donhauser, Annette Fischer,
Lars Mecklenburg

■ Moutons Interaktive Einführung in die Historische Linguistik des Deutschen / The Mouton Interactive Introduction to Historical Linguistics of German

2007.

CD ROM. Einzelplatznutzung € 24,95* [D] / sFr 40,-*
ISBN 978-3-11-017617-9

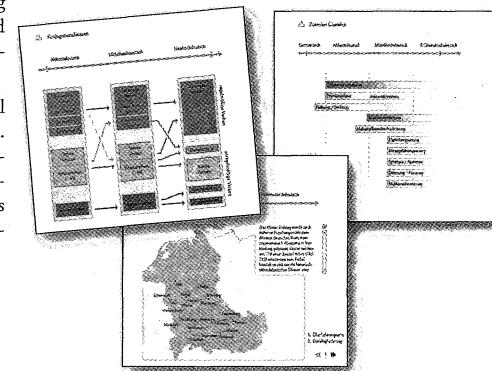
Onlineversion. Jahres Abo-Preis € 398,- [D] / sFr 637,-
ISSN 1862-9903

Moutons Interaktive Einführung in die Historische Linguistik des Deutschen gibt einen umfassenden Überblick über die sprachhistorische Entwicklung des Deutschen von seinen Anfängen bis zur Gegenwart.

Die *Einführung* bietet

- zahlreiche Hörbeispiele aus allen Sprachstufen
- übersichtliche Schemata und ausgewähltes Kartenmaterial
- umfangreiches Text- und Bildmaterial zu Alltag, Literatur, Wissenschaft, Religion und Verwaltung
- vielfältige Funktionen, die dem Benutzer eine auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmte Anwendung des Programms ermöglichen (Glossar, Notizfunktion...)
- eine ausführliche Behandlung des Bereiches der Syntax und Diskussion aktueller Sprachwandeltheorien

Die *Einführung* ist ein Hilfsmittel für die zeitgemäße Lehre in B.A. und M.A. Studiengängen: einzelne Elemente können je nach Wissensstand sowohl für die Lehre als auch das Selbststudium aufbereitet und verwendet werden.



Mouton
de Gruyter
Berlin · New York

*Unverbindliche Preisempfehlung. Preisänderungen vorbehalten.

Kostenlose Testversion www.mouton-online.com

engeren Sinne vorgetäuscht, doch künstlich induziert sind, hält Hallbauer rigoros am Postulat emotionaler Aufrichtigkeit fest. Im Zeichen der beginnenden ›Ausdrucksästhetik‹ werden Texte als direkte Repräsentation des Inneren ihres Urhebers verstanden – und eben nicht, wie in der rhetorischen Tradition –, Affekte als etwas prinzipiell Simulier- und Produzierbares angesehen. Mit dem seit der Aufklärung die Produktionsästhetik dominierenden ›Authentizitätspakt‹ – manifest besonders in der Lyrik als Ausdruck von Subjektivität, wie sie um 1800 zu einer Leitgattung aufsteigt – ist die Rhetorik nicht mehr kompatibel.

Emotionalität, Text, Performanz: Figurenlehre und körperliche Beredsamkeit

Die Auseinandersetzung der Rhetorik mit ›Emotionalität‹ ist nicht auf einzelne Affekte und ihre Funktion im Persuasionsprozess, mithin also eine inhaltliche Seite, beschränkt. Daneben gibt es, wie auch die Persuasionsforschung betont (Dillard/Meijnders 2002, S. 310), eine zweite Seite, die der stilistischen Gestaltung der emotionalen Inhalte, mit der die Affekte zum Ausdruck gebracht und ihre Wirkung noch intensiviert werden kann.¹² Dies leisten rhetorische Figuren und Tropen, daneben die Techniken der *compositio*, also die effektive syntaktische und rhythmische Textgestaltung (Vickers 1988, S. 294ff.; Martinec 2003, S. 31f.).

Aristoteles bestimmt jenen Stil als ›angemessen‹, der in der Lage ist, Ethos und Pathos zu transportieren (*Rhetorik* III,7,1). Den pathetischen Stil darf der Redner nur verwenden, wenn der Gegenstand der Rede entsprechendes Gewicht hat (III,7,2): »Der Sachverhalt und die ihm angepaßte Ausdrucksweise erst wirken überzeugend.« (III,7,4) Hintergrund ist, dass die emotionale Seite des Ausdrucks stärker wirkt als die inhaltliche, weil die ›Seele‹ des Menschen bei der Rezeption der Rede stets die Präsupposition von Authentizität macht¹³, weshalb der Redner Inhalt und Form in Kongruenz bringen muss: »Die Seele erliegt nämlich einem Trugschluß, da ja der Redner ihrer Meinung nach die Wahrheit spreche, weil sich die Leute in solchen Situationen so verhalten, daß sie glauben, die Sachlage sei so, auch wenn sie nicht der Darstellung des Redners entspricht, und der Zuhörer stets dem mit Pathos Sprechenden in seinen

¹² Vgl. auch Simone Winkos analoge Unterscheidung von Thematisierung und Präsentation von Emotionen (Winko 2003, S. 110ff.).

¹³ Letztlich ist dies eine Vorwegnahme einer der Kommunikationsmaximen von Grice, dem Postulat der ›Wahrhaftigkeit‹.

Emotionen folgt, auch wenn dieser nichts Wesentliches aussagt.« (III,7, 4-5)

Quintilian betont, dass es zwischen den Affekt-Inhalten und den Ausdrucksformen, den Figuren, eine Differenz gibt: Figur und Affekt sind nicht ein- und dasselbe, denn eine Figur drücke niemals »einfach einen Sachverhalt aus [*enuntiatio*]« (*Institutio oratoria* IX,1,23) Das Zürnen, Verachten oder die Empfindung von Mitleid selbst ist also noch keine Figur. Quintilian klassifiziert solche Repräsentationen von Emotionen im Text deshalb nicht als Figuren, sondern als ganz normale Eigenschaften eines ›natürlichen‹ emotionalen Stils (IX,2,3), weil er Figuren als bewusste und ›künstliche‹ Abweichungen vom normalen Sprachgebrauch ansieht (IX,1,2).

In diesem Kontext diskutiert Quintilian zwei Fragen: Zum einen kritisiert er die zu seiner Zeit bereits uferlos werdende Nomenklatur der Figuren (vgl. IX,1,8 und 22) und wirft dabei andererseits, eher im Vorübergehen, ein Zentralproblem auf: das der Polyvalenz von figuraler Struktur und pragmatisch-emotionaler Funktion. Beide Aspekte sind nicht im Sinne eines Codes fest aneinander gekoppelt (Culler 1975/2002, S. 209f.). Das wird am Beispiel der Wiederholungsfiguren augenfällig: Durch Verwendung von repetitiven Verfahren lässt sich ein Text emotional nachdrücklicher gestalten, ein Sachverhalt kann aber durch Wiederholung einfach nur klarer dargestellt werden. Dieselbe sprachliche Struktur kann unterschiedliche Funktionen haben.

Für Quintilian sind Figuren die Emotionserreger par excellence: »Die Gefühlsregungen nun gar lassen sich durch nichts stärker lenken. Denn wenn schon der Ausdruck der Stirn, Augen und Hände starken Eindruck auf die Erregung der Gemüter [*ad motum animorum*] macht, wieviel mehr erst der Ausdruck der Rede selbst, wenn er ihr Mienenspiel so zurechtlegt, wie es der gewünschten Wirkung entspricht?« (IX,1,21) Er siedelt sie auf einer Grenze zwischen ›Künstlichkeit‹ (und rhetorischer ›Kunst‹, *ars*) und ›Natürlichkeit‹ an: Einerseits sind sie ›natürlich‹, weil sie keine Abweichungen von einer ›Nullstufe‹ sind, da der Ausdruck von Emotionen durch Figuren ein normales Phänomen ist. Andererseits sind sie ›künstlich‹, insofern der Redner sie bewusst und kunstvoll verwendet, um im Rahmen einer kommunikativen Strategie einen Effekt zu erzielen: Das Problem der Polyvalenz von Struktur und Funktion stellt sich schon bei Quintilian. Unter den Ausrufen etwa – der paradigmatischen Affekt-Figur überhaupt – will er nur solche als Figur gelten lassen, die vom Redner vorgetäuscht (*simulata*) und kunstvoll gebildet (*arte composita*) sind (IX,2,26-27). Zugleich hält Quintilian aber daran fest, dass auch die *ex-*

clamatio Äußerung eines authentischen Gefühlsausdrucks (*adfectus enim est*; IX,3,97) ist. Zwischen diesen beiden Polen – der ›künstlichen‹ Deviationstheorie auf der einen Seite und der ›natürlichen‹ Ausdruckstheorie auf der anderen – spielt sich die Diskussion ab.

In der Frühen Neuzeit sind beide Pole präsent, wobei die seit der Erfindung des Buchdrucks zahlreich erscheinenden Traktate primär Taxonomien der Figuren bieten – Roland Barthes spricht von einer regelrechten »Einteilungswut« (Barthes 1988, S. 87f.) –, welche die sprachliche Struktur und die emotionale Funktion als Code (vgl. Eco 1972, S. 186–188) koppeln wollen. In Johann Matthäus Meyfarts *Teutscher Rhetorica* (1634) werden die Figuren nach dem Schema von Definition und Gebrauch nacheinander abgehandelt. Im Falle der Epizeuxis etwa, einer Wiederholungsfigur, folgt auf die Darstellung verschiedener Realisierungen der Repetition die Diskussion der Wirkung:

Zum Beschluß ist zu mercken/das [!] Epizeuxis eine hefftige und gewaltige Figur sey/vnnd diene wohl die *Gemüther* zu den *Schmertzten/Zorn/Verwunderungen*/zubewegen. (Meyfart 1634/1977, I, S. 255)

Dieses Schema leitet sich aus der römischen Rhetorik ab. In der anonymen *Rhetorica ad Herennium* etwa wird die Wiederholungsfigur der *conduplicatio* analog definiert: »Eine Wiederholung ist die Wiederaufnahme eines und desselben Wortes oder mehrerer Wörter [= Strukturdefinition] mit der Absicht der Steigerung oder der Erregung von Mitleid [= Wirkung].« (IV,28,38)

Seit dem 17. Jahrhundert existiert neben dieser ›Scholastik‹ der Figuren eine zweite Strömung, die sich u.a. auf Quintilians figurales Ausdruckstheorem beruft. Wichtiger Repräsentant ist Bernard Lamy mit seinem Werk *De l'art de parler* (1675).¹⁴ Er definiert sie als ›Sprache der Leidenschaften‹: »Les passions ont un langage particulier. Les expressions qui sont les caracteres des passions sont appellées Figures.« (Lamy 1980, S. 76) Jeder Sprecher kann Figuren bilden, ohne über rhetorisches Wissen zu verfügen. Sie sind kein oberflächlicher Schmuck und keine Abweichung von einer Normalsprache, sondern basieren auf dem Ausdruck des Individuums, der über die cartesianische Physiologie unmittelbar an den Körper rückgebunden wird (Till 2004, S. 331f.).

Lamys Theorie von der Entsprechung von Affekt und Ausdruck ist für die Frühaufklärer eine entscheidende Quelle. In Gottscheds *Ausführlicher*

¹⁴ Zum diskursgeschichtlichen Kontext der ›cartesianischen‹ Rhetorik vgl. Till 2004, S. 310f.

Redekunst (1736) wird die Definition der Figuren als »Sprache der Leidenschaften« (Gottsched 1736/1973, 273), von der unmittelbaren Repräsentation der Affekte im Text, übernommen:

Die Sprache ist eine Abbildung der Seelen und dessen, was in ihrem Innersten vorgehet. Ist nun in derselben alles ruhig, so drücket sie auch alle ihre Gedanken auf eine gewöhnliche Art aus. Ist aber das Gemüthe gestört, das Herz aufgebracht und in voller Bewegung; alsdann bringet auch die Zunge Wörter hervor, die diesen verwirrten Zustand der Seelen an den Tag legen. (Gottsched 1736/1973, S. 273)

Eine solche Rede ist nicht nur Abbildung des ›Inneren‹ des Sprechers, sondern hat eine große »Stärke und Gewalt über die Gemüther« (Gottsched 1736/1973, S. 274) der Zuhörer. Der unvermittelt sich einstellende Affekt kann also doch funktionalisiert werden: »So kan auch ein Redner durch die hefftigen Figuren der Rede seine Zuhörer schrecken, betrüben, erfreuen, erzürnen, und ihnen ihren Beyfall recht abdringen.« (Gottsched 1736/1973, S. 274)

Gottsched geht bei seiner Beschreibung der affektinduzierten und -erregenden Figuration nicht von der Deviationstheorie aus, sondern bezieht sich auf Quintilians Ausdruckstheorie. Der Römer geht vom griechischen Begriff für die rhetorischen Figuren, *schemata*, aus, was übersetzt in etwa ›Haltungen‹ bedeutet (IX,1,1–2). Quintilian vergleicht den Redner mit einem Fechter, der die Angriffe des Gegners mit den Bewegungen des Körpers, auch mit Antäuschungen und Finten, pariert (IX,1,20).

Gottsched kommt auf diesen Vergleich zurück (Gottsched 1736/1973, 274). Er deutet auf die enge Verbindung von Figurentheorie und körperlicher Beredsamkeit (*actio/pronuntiatio*) hin. Cicero bestimmt letztere als die ›Sprache des Körpers‹ (*sermo corporis*; *De oratore* III,222). Bei Gottsched heißt es:

Man kann die Figuren einer Rede, auch mit den Minen, oder veränderlichen Gesichtszügen vergleichen. Ein ruhiges Gemüthe zeigt sich durch eine ordentliche Stellung des Antlitzes. Aber ein fröhliches, trauriges, zorniges, hönisches, neidisches, mitleidiges, u.s.w. malet sich auch in den Minen ganz sichtbarlich ab. (Gottsched 1736/1973, S. 273)

Zwischen der Art und Weise, wie Quintilian die Gestik beschreibt, und seiner Definition der Figuren besteht ein Entsprechungsverhältnis: Gesten sind affekterregende Sprachhandlungs-Gebärden, weil der Redner mit den Bewegungen der Hände »fordern, versprechen, rufen, entlassen, drohen, flehen, verwünschen, fürchten, fragen und verneinen« kann. Wir ge-

ben mit ihnen »der Freude, der Trauer, dem Zweifel, dem Eingeständnis, der Reue, dem Ausmaß, der Fülle, der Anzahl und Zeit Ausdruck.« Gesten sind für den Römer »die gemeinsame Sprache der Menschheit« (*Institutio oratoria* XI,3,85-86).

Schluss: Rationalität und Emotionalität – ein Gegensatz?

Rationalität und Emotionalität wurden in der abendländischen Geistesgeschichte oft als unversöhnliche Gegensätze angesehen (Stiff 1993, S. 129ff.): Mit Mitteln der Logik wird der Intellekt überzeugt, die Rhetorik überredet durch den – als schädlich oder wenigstens inferior angesehenen – Appell an die Emotionen. Diese Auffassung ist in den letzten zwei Jahrzehnten in die Kritik geraten. Heute betont man, dass es Persuasion ohne Beteiligung von Emotionen nicht geben kann (Dillard/Meijnders 2002, S. 309), weil diese in entscheidender Weise an kognitiven Prozessen (etwa bei der Strukturierung und Speicherung von Informationen) beteiligt sind (Oatley/Keltner/Jenkins 2006, S. 258ff.). Die emotionale Einstellung des Publikums kann in der Frage, ob die Argumente eines Redners überzeugend wirken, eine zentrale Größe sein (Evans 2003, S. 85f.; Oatley/Keltner/Jenkins 2006, S. 282ff.). Das Erbe der Rhetorik erscheint nach dem »Emotional turn« aktueller denn je.

Aber auch innerhalb der Philosophie gibt es bemerkenswerte Versuche, die diskreditierten Emotionen zu rehabilitieren und damit jene »Verleumdung der Rhetorik«, die der Argumentationstheoretiker Steven Toulmin beklagt hat, zu überwinden (Toulmin 1986). Sogar in Feldern wie der Logik und der Argumentationstheorie, traditionell Disziplinen, die nicht gerade als rhetorikaffin bezeichnet werden können, zeichnet sich ein Interesse an Fragen der Emotionalität ab. Douglas Walton etwa, einer der bekanntesten angelsächsischen Argumentationstheoretiker, hat 1992 in einem Buch *The Place of Emotion in Argument* zu bestimmen versucht. Es geht ihm darin um eine Untersuchung gerade solche Schlussformen wie etwa dem *argumentum ad hominem*, das als klassischer logischer Fehlschluss gilt (Walton 1992, S. 191ff.) – dennoch seine emotionale Überzeugungskraft entfaltet.

Literatur

- Anz, Thomas (2006): „Emotional Turn? Beobachtungen zur Gefühlsforschung“, in: *literaturkritik.de*, 12/2006. http://www.literaturkritik.de/public/rezension.php?rez_id=10267.
- Aristoteles: *Rhetorik*. Hg. u. übers. v. Gernot Krapinger. Stuttgart 1999.
- Barthes, Roland (1988): „Die alte Rhetorik“, in: *Das semiologische Abenteuer*. Frankfurt/M., S. 15–101.
- Bonfadelli, Heinz (2004): *Medienwirkungsforschung I. Grundlagen und theoretische Perspektiven*. 3. Aufl., Konstanz.
- Cicero: *De oratore/Über den Redner*. Hg. u. übers. v. Harald Merklin. 2. Aufl., Stuttgart 1991.
- Cicero: *Orator*. Hg. Bernhard Kytzler. 4. Aufl., München/Zürich 1990.
- Culler, Jonathan (2002): *Structuralist Poetics. Structuralism, Linguistics, and the Study of Literature* [1975]. London/New York.
- Davidson, Richard/Scherer, Klaus R./Goldsmith, H.H. (2003) (Hg.): *Handbook of Affective Science*. Oxford u.a.
- Dillard, James Price/Meijnders, Anneloes (2002): „Persuasion and the Structure of Affect“, in: *The Persuasion Handbook*. Hg. James Price Dillard/Michael Pfau. Thousand Oaks/London/New Delhi, S. 309-327.
- Eco, Umberto (1972): *Einführung in die Semiotik*, übers. v. Jürgen Trabant. München.
- Eibl, Karl (2004): *Animal poeta. Bausteine einer biologischen Kultur- und Literaturtheorie*. Paderborn.
- Ekman, Paul (2007): *Gefühle lesen. Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren*. München.
- Evans, Dylan (2003): *Emotion. A Very Short Introduction*. Oxford.
- Fuhrmann, Manfred (1990): *Die antike Rhetorik. Eine Einführung*. 3. Aufl., München/Zürich.
- Gottsched, Johann Christoph (1736[1973]): *Ausführliche Redekunst*. Leipzig, Reprint Hildesheim/New York.
- Hallbauer, Friedrich Andreas (1725[1974]): *Anweisung zur Verbesserten Teutschen Oratione*. Jena, Reprint Kronberg.
- Horaz: *Ars Poetica/Die Dichtkunst*. Hg. u. übers. v. Eckart Schäfer. Stuttgart 1972.
- Jasinski, James (2001): *Sourcebook on Rhetoric. Key Concepts in Contemporary Rhetorical Studies*. Thousand Oaks/London/Delhi.
- Kemmann, Ansgar (1996): „Evidentia, Evidenz“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 3. Hg. Gert Ueding. Tübingen, Sp. 33-47.
- Knape, Joachim (2000): *Was ist Rhetorik?* Stuttgart.

- Kraus, Manfred (2003): „Pathos“, in: *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 6. Hg. Gert Ueding. Tübingen, Sp. 689-701.
- Locke, Johan (1981): *Versuch über den menschlichen Verstand*. 2 Bde. 4. Aufl., Hamburg.
- Martinec, Thomas (2003): *Lessings Theorie der Tragödienwirkung. Humanistische Tradition und aufklärerische Erkenntniskritik*. Tübingen.
- Meyfart, Johann Matthäus (1634[1977]): *Teutsche Rhetorica/Oder Redekunst*. Coburg, Reprint hg. Erich Trunz. Tübingen.
- Petrus, Klaus (1994): „Convictio oder persuasio? Etappen einer Debatte in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts (Rüdiger – Fabricius – Gottsched)“, in: *Zeitschrift für deutsche Philologie* 113, S. 481-495.
- Platon: *Ion*. Hg. u. übers. v. Hellmut Flashar. Stuttgart 1988.
- Quintilian: *Ausbildung des Redners. Zwölf Bücher. Institutionis oratoriae libri XII*. 2 Bde. Hg. u. übers. v. Helmut Rahn. 3. Aufl., Darmstadt 1995.
- Städtler, Thomas (2003): *Lexikon der Psychologie. Wörterbuch, Handbuch, Studienbuch*. Stuttgart.
- Stiff, James B. (1993): *Persuasive Communication*. New York/London.
- Till, Dietmar (2004): *Transformationen der Rhetorik. Untersuchungen zum Wandel der Rhetoriktheorie im 17. und 18. Jh.* Tübingen.
- Toulmin, Steven (1986): „Die Verleumdung der Rhetorik“, in: *neue hefte für philosophie* 26, S. 55-68.
- Vickers, Brian (1988): *In Defence of Rhetoric*. Oxford.
- Walton, Douglas (1992): *The Place of Emotion in Argument*. University Park.
- Winko, Simone (2003): *Kodierte Gefühle. Zu einer Poetik der Emotionen in lyrischen und poetologischen Texten um 1900*. Berlin.
- Wisse, Jakob (1989): *Ethos and Pathos from Aristotle to Cicero*. Amsterdam.

Literatur und Leben

V&R



Das Kafka-Handbuch bietet auf der Grundlage der aktuellen Forschung einen umfassenden Überblick zu Leben, Werk, Deutung und Wirkung des Autors.

Bettina v. Jagow / Oliver Jahraus (Hg.)

Kafka-Handbuch

Leben – Werk – Wirkung

2007. Ca. 576 Seiten, gebunden

ca. € 49,90 D

ISBN 978-3-525-20852-6



Literaturgeschichte ist immer auch Skandalgeschichte. Welche Autoren sind betroffen, welche Mechanismen sind am Werk?

Stefan Neuhaus / Johann Holzner (Hg.)

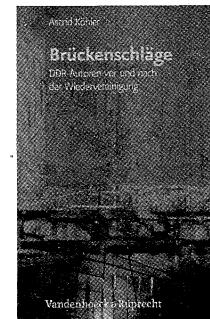
Literatur als Skandal

Fälle – Funktionen – Folgen

2007. 735 Seiten mit 3 Abb., gebunden

€ 72,90 D

ISBN 978-3-525-20855-7



Das Buch bietet werkbiografische Neubewertungen von 7 Autoren der ehemaligen DDR über die »Zäsur« von 1990 hinweg.

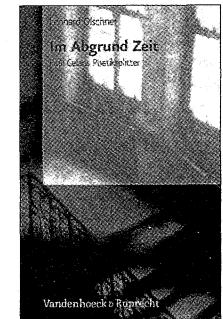
Astrid Köhler

Brückenschläge

DDR-Autoren vor und nach der Wiedervereinigung

2007. 255 Seiten, gebunden € 29,90 D

ISBN 978-3-525-20853-3



Diese Studie sucht begehbbare Wege zur Poetik und Lyrik Paul Celans durch die exemplarische Lektüre ausgewählter Gedichte in ihrer Bedeutung für die Poetik.

Leonard Olschner

Im Abgrund Zeit

Paul Celans Poetiksplitter

2007. Ca. 240 Seiten, gebunden

ca. € 29,90 D

ISBN 978-3-525-20854-0

Vandenhoeck & Ruprecht

Weitere Informationen: Vandenhoeck & Ruprecht, Germanistik 37070 Göttingen info@v-r.de www.v-r.de