

S O N D E R D R U C K aus: J.Kopperschmidt/H.Schanze eds. 1985:31-47
ARGUMENTE - ARGUMENTATION. Interdisziplinäre Problemzugänge.-
München: Wilhelm Fink Verlag. ISBN 3-7705-2238-9

Sonderdruck

aus:

KOPPERSCHMIDT/SCHANZE HRSG.

ARGUMENTE - ARGUMENTATION

Wilhelm Fink Verlag München

1985

Prägungen zur Argumentation und Persuasion

Beispiele aus mittelalterlichen, neuzeitlichen und zeitgenössischen Texten.

von M. Michael Nickl

Wer begriffliche Prägungen zur Verflechtung von Argumentation und Persuasion ermitteln will, stößt auf Grenzen, die sowohl in der eigenen Kompetenz liegen mögen, als auch überlieferungsbezogen editionsbedingter bzw. dokumentsortenspezifischer, erkenntnistheoretischer, sozialer, forschungsorganisatorischer oder wissenschaftspolitischer Natur sein können. Die vermutete oder tatsächliche Interferenz der beiden Kategorien 'argumentatio' und 'persuasio' in der neueren Rhetorikgeschichte, also seit dem Eindringen neuer Aristotelesübersetzungen ins Abendland im XII./XIII. Jh. bis in unsere Zeit mit ihren systematischen Entwürfen zur Persuasionsforschung und ihren empirischen Befunden, müßte erst mit gewissenhafter philologisch-linguistischer Analyse freigelegt werden. Hier können im wesentlichen nur einige Zitate zusammengestellt und wenige Handreichungen beige-steuert werden. Vorangestellt sei, daß in der zweiten Hälfte des XI. Jhs. ein gewisser Garlandus¹ mit Beinamen "Compositista" (nach De Rijk 1959) zwischen argumentatio und argumentum unterscheidet. In der ersten Hälfte des XII. Jhs. sagt Petrus Abaelardus in seiner *Dialectica* (ed. De Rijk ²1970): "non est autem idem argumentum quod argumentatio" (Trac. III, Lib. II, 462). Objektiv reduziert dies die Komplementaritätsbreite bei A. M. S. Boethius, der im ersten Viertel des VI. Jhs. argumentatio und argumentum (in gewissen Überschneidungsbereichen) als 'idem' gleichsetzte (In *Topica Ciceronis Commentaria*, Lib.I: PL 64, 1053 B-C) und dann als 'non vero idem' entgegengesetzte (De *Differentiis Topicis*, Lib.I: PL 64: 1174 C-D).

Noch eine Zwischenbemerkung: vereinbarungsgemäß werden keine homiletischen, forensischen oder poetologischen Textsorten herangezogen. Exzerpte aus Wörterbüchern erscheinen nicht erforderlich; die Rezeption von Kluge (²⁰1967, S. 801), des Grimmschen Wbs (Bd. 11, II. Abt, Spalten 674 ff. und 460-463, des hierzulande herausgegebenen Mlat. Wbs (Bd. I, S. 937f, 943f), sowie kontrastiv des ThLL (II, S. 540, 551-555) und anderer einschlägiger Wörterbücher ist vorausgesetzt. Was sich aus der Wörterbuchlektüre nicht ergibt, ist z. B., daß deutsche Rhetorikschriststeller erst im XVIII. Jh. begrifflich streng zwischen überreden und überzeugen zu unterscheiden beginnen. (Siehe unten in II).

I.

Befragen wir zunächst² einen charakteristischen Repräsentanten des Franziskanerordens, den hl. Bonaventura (Johannes Fianza 1217-1274), wohl

der markanteste Vertreter des mittelalterlichen Augustinismus, nach Warnach (S. 185) zugleich der bedeutendste (vgl. auch K. Werner 1876). S. Bonaventura vertritt die realistische Einschätzung: "melius persuadentur vita quam lingua, exemplo quam dicto" (cit. Quaracchi IX, 197). Eine grundlegende Einsicht. Sie sollte vor allem auch an die *actuosa argumentatio* herangehalten werden, um die exteriorisierte Argumentation, soweit sie in den *actus persuadendi* hineinprojiziert erscheint, in ihrer realen oder vermeintlichen Wirkung nicht zu überschätzen. Insbesondere bei Autoren des XX. Jhs. dürfte dies nicht selten berechtigt sein. Stichwort: Täuschungsmanöver. Im Hinblick auf die spitzfindige "sophisticatio" (Quaracchi: Tom. II, Dist. XXI, Art. II, Quaest. I, 498f) ist S. Bonaventura der Ansicht, die "persuasio ordinata" sei eher zum Vorspiegeln falscher Tatsachen im Sinne einer "sophisticatio" denn als "tentatio" anzusehen; letztere, die konkret erfahrbare, verführerische Versuchung (sie kann die Körpersprache implizieren) ist "persuasio ordinata ad sumendum experimentum". Auch das Phänomen der Persuasionsresistenz ist dem seraphischen Lehrer nicht verborgen geblieben. Das nachfolgende Zitat könnte ebenso aus einem zeitgenössischen Theorieentwurf stammen: "tanto difficilior est resistere alicuius persuasioni, quanto ille qui persuadet, magis amatur" (op. cit. Quaest. III). Beim hl. Bonaventura findet sich außerdem ein ziemlich umfassend vermittelter Begriff der 'persuasio rationis', der eschatologisch angelegt ist. Die auf Wahrheit fußende Überzeugung der Erkenntnis wird, ohne sich vom Glaubensfundament zu lösen, über das "fundamentum fidei" gebaut:

"Super hoc fidei fundamentum supraedificatur 'persuasio rationis', quia quod resurrectio sit futura, exigit 'renumeratio divinae iustitiae', quae homini retribuit, sicut et meruit; secundo, 'consummatio gloriae', quae omnem animae appetitum complebit vel quietabit; tertio 'perfectae naturae', quae consistit in toto composito, non in altera eius parte. Et hoc sunt rationes supra fidem fundatae" (Quaracchi, IV, Dist. XLII, Art. I, Quaest. I).

Etliche Male verwendet der hl. Thomas von Aquin (1225-1274), nach Überweg-Geyer (II, S. 419) "der klarste Kopf und der größte Systematiker des MA's", das Stichwort 'persuasio' in der Summa Theologica (ST). Das Wb von Deferrari et al. (1948, S. 833) bietet als Übersetzung "an influencing to action by statement, argument, entreaty or anything that moves the intellect or the feelings" an. Zu zahlreichen Belegen vgl. auch die Deutsche Thomas-Ausgabe: ST, P.P., Q. 83, Art. 1c-(negativ konnotiert)/ST, P.P., Q. 111, Art. 2 ad 1/ST, P.S.P., Q. 75, Art. 3c und Q. 94, Art. 6c. In der ST, Secunda Secundae, wird auf das Verhältnis fides und persuasio Bezug genommen, wobei die "rationes quae inducuntur a sanctis ad probandum ea quae sunt fidei non sunt demonstrativae"(!), "sed persuasiones quaedam manifestantes non esse impossibile quod in fide proponitur". Verschiedentlich drückt sich die Differenz überreden/überzeugen im Verbgebrauch aus: ST, P.P., Q. 84, Art. 5c/ST, S.S., Q. 177, Art. 2c/ST, P.S., Q. 17, Art. 8/ST, P.S., Q. 105, Art. 2/ST, P.T. Supplementum, Q. 75, Art. 3. Geistwesen (Engel), die als reine, aber begrenzte transphänomenale Intelligenzen beschrieben werden, können sich unmittelbar mitteilen (d.h. ohne den Umweg menschlicher Sprechsprache), kommunizieren also in besonderer Weise "per modum persuasionis" (ST, P.P., Q. 106, Art. 2 ad 2; zur locutio angelorum vgl. die 107. Frage). Die Pervertierten und Pervertierenden dieser erwähnten Intelligenzen sind in der Lage,

weitreichend "ad falsitatem persuadendam" zu wirken (op. cit. Q. 114, Art. 4). Die Fähigkeit und Fertigkeit "persuadens peccatum" kommt gleichfalls auch dem Menschen zu (ST, P.S., Q. 75, Art. 3c).

Das Lemma *argumentum* verwendet S. Thomas u. a. im Sinne einer gezielten Persuasionsabsicht, "argumentum pro argumenti effectu", also nicht nur als Beweis im weiteren Sinne des Wortes (synonym mit *argumentatio*), oder Anhaltspunkt/Anzeichen/Zeichen oder kurze Inhaltsangabe, Abriß, oder als Mittel der Offenbarung/Einsicht bewirkendes Licht, sondern als etwas Wirkungsrelevantes, Überzeugungstiftendes, Gewißheitvermittelndes (vgl. das Wb von Schütz² 1895, Nachdr. 1958, 64f.). "Argumentum enim importat certitudinem" (S. Thomae Aqu. libros in sententiarum III, 23, 2: 1 ad 8). "Argumentum non apparentium": Aus der *Conclusio* zur vierten Frage, Art. 1 (ST, S.S.) sei hier auf die Rolle der "convictio" bei der Verbindung von *argumentum*, *fides* und Überzeugungsgewißheit im Gegensatz zu "apparentium" aufmerksam gemacht. Der Einfachheit halber sei die DTA, Bd. 15 (1950, 97) angeführt: "Das Verhältnis des Glaubensaktes zum Gegenstand des Verstandes aber, sofern er Gegenstand des Glaubens ist, wird damit bezeichnet, daß es heißt: 'Beweis dessen, was man nicht sieht'. Dabei wird 'Beweis' für das Ergebnis des Beweises gesetzt. Durch einen Beweis nämlich wird der Verstand dahin gebracht, irgendeinem Wahren beizupflichten; daher heißt die feste Beipflichtung des Verstandes zu der nicht sichtbaren Wahrheit des Glaubens an dieser Stelle 'Beweis' (*argumentum*). Eine andere Lesart spricht deshalb von 'Überführung' (*convictio*), weil nämlich durch die göttliche Autorität der Verstand des Glaubenden dazu überführt wird (*convincitur*), solchem beizustimmen, was er nicht sieht". Von daher folgt dann die Definition des Glaubens als "habitus mentis" (Gehaben des Geistes, nach DTA) mit mehreren begrifflichen Differenzierungen, bei denen das *argumentum*, "non apparentium" den Kern bildet.

Dessen ungeachtet ist *argumentatio* eine *oratio*, genauer eine "oratio significativa discursus rationis ab uno cognito ad aliud incognitum vel a magis cognito ad minus cognitum" (nach Schütz 1958, 64. Es geht hier nicht darum, ob diese Prägung tatsächlich dem Aquinaten zugeschrieben werden darf). Die Auffassung 'argumentatio als spezielle oratio' findet sich bereits bei Abaelard (ed. De Rijk, 462f.; vgl. auch p. LXXIXff.). Hingewiesen sei an dieser Stelle auf die strikte Trennung von Rhetorik und Theologie bei S. Thomas (ST, P.S., Q. 7, Art. 2: *rhetorica autem non est pars theologiae*). Vgl. die Belege im *Index Thomisticus*, Sectio II, Vol. 19, p. 804. Damit ist der sprachanalytische und methodologische Gehalt der zitierten Prägungen und Paraphrasierungen nicht erschöpft. Vielmehr müßten sie auf dem Hintergrund thomanischer Sprachauffassung und Diskursmethode erörtert werden, was hier nicht zu leisten ist. (Vgl. besonders die Zusammenstellung bei A. Keller S. J. in *ThPh* 49, 1974).

'Argumentacio' ist auch sub voce 'argumentum' im 'Catholicon' von Ioannes Balbus (XIII. Jh.) vorhanden: "(argumentacio est) ipsius sentencie per oracionem explicacio" (nach ed. Mainz 1460; Nachdr. Farnb. Hants 1971), gefolgt von der bekannten Einteilung nach Boethius (*de diff. top./PL* 64). Die eingangs erwähnte Differenzierung zwischen *argumentatio*

und argumentum aus dem XI. und XII. Jh., die auch später in der rhetorischen Fachliteratur objektiv eine Rolle spielt, z.B. bei Marius Nizolius 1553 (ed. Breen 1956, lib. IV, cap. 2, 1), scheint von Balbus noch nicht explizit nachvollzogen worden zu sein.

In der zweiten Hälfte des XIII. Jhs., vor/um 1264, schrieb Vincentius Bellovacensis (Vinzenz von Beauvais) sein *Speculum Doctrinale* (lib. 3, cap. 45: de argumentationibus/cap. 44 de argumentis). Ein hier interessierender, bedeutsamer Bezug zur persuasio ist m. E. ebenda nicht eruiert. In der Reprint-Ausgabe (Graz 1965 nach Douvai 1624) bringt zudem die Diskussion des *modus opponendi* und des *modus respondendi* (lib. II, 3, cap. 83/84, cap. 89, cap. 90) keine Formulierung, die eindeutig im Sinne einer Hinordnung der *argumentatio* auf *persuasio* auslegbar wäre.

Ganz anders hatte sich Vinzenz in seinem etwa um 1247 geschriebenen Werk "De eruditione filiorum nobilium" geäußert. Dort (cap. XX, cit. nach De Rijk 1980, 69) forderte er zu Maß und Mäßigung beim Disputieren auf und verurteilte all jene, die es beim Disputieren³ auf Verwirrung und Streitigkeiten abgesehen haben, um die eigenen Schwächen nicht durchblicken zu lassen. Persuasionsrelevant, gleichwohl in ihrer Wirkung eher dispers einzuschätzen, sind die sieben mala des leichtfertig-zänkischen Disputierens (Vinzenz 1247, Cap. 21 nach De Rijk 1980, 70): Stolz (*superbia*), eitle Ruhmsucht (*inanis gloria*), Dummheit (*stultitia*), frecher Vorwitz (*pōtervia*), definiert als ein "subitaneo motu et absque racione in verba obiecta prorumpere", das Streiten gegen sein eigenes besseres Wissen (*consciencie turbatio*), das Streiten gegen die anerkannte Wahrheit (*veritatis impugnatio*) und die Umnebelung der richtigen Einsicht (*intelligencie obscuratio*). Derlei Verurteilungen zielen auf jene *cautelae* (vgl. die schöne Ausgabe ed. De Rijk 1980), die unseriöserweise gewissen Opponenten und Respondenten angeraten wurden, Anweisungen nämlich zur scheinlogischen, fintenreichen Argumentationspraxis, welche den oder die Disputationsgegner durcheinanderbringen oder ad absurdum führen sollen, wenn sie unfähig waren, ernsthafte Argumente ad propositum hervorzubringen. De Rijk 1980, 71 verwirft offensichtlich zurecht die Auffassung, daß diese *cautelae* samt den ebenda edierten Traktaten zum logischen Unterrichtscurriculum gehört haben könnten.

Weitere Bedeutungsmodifikationen zu *argumentatio* weist das *Lexicon Latinitatis Nederlandicae Medii Aevi* (ed. J. W. Fuchs et O. Weijers, Vol. I, Leiden 1977) auf, da es Autoren des XV. Jhs mit heranzieht. Fuchs/Weijers 1977, 339f teilen zwei Hauptbedeutungen für *argumentatio* mit: Beweisführung und *Disputatio*. Nach Gerardus de Harderwijk, *Commentaria in summulas Petri Hispani* (ed. Coloniae 1488, 5, 265) wird *argumentatio* die "totalis oratio, composita ex premissis et conclusione" genannt. Weiter sei die Definition in der *Dialectica* des Garlandus¹ "Compotista" (XI. Jh., ed. R. M. De Rijk, Assen 1959, 94) erwähnt, "argumentatio est argumenti per orationem explicatio, id est oratio explicans argumentum". Diese Auffassung finden wir sinngemäß später wieder, z. B. bei Prokopovič (1706: *De arte rhetorica* lib. X, Kiew, ed. R. Lachmann 1982, lib. 2, cap. 7, 111), vor: "argumentatio est argumentis expositio". Ebenfalls 1706 nennt Christian Weise die *argumentatio* im weiteren Sinne *tractatio*

(vgl. seine Oratorischen Fragen ..., Leipzig, IX, 2). Ebenda Cap. X., 16: "So viel als 'Argumenta' vorhanden sind, so viel haben wir Theile oder Chrien zur 'Tractation'". Zurück zu Gerardus de Harderwijk 1488, S. 263: "(argumentatio) id est elocutio vocalis argumenti mentaliter prius facti".

Die Prägung argumentatio als disputatio, z. B. nach Gherardus de Schueren 1477 (Teuthonista, pars 1, 143, ed. C. Boonzajer, Leiden 1804) könnte persuasionsrelevant sein. Hierzu ist zunächst die terminologia scholastica argumentationis und die Struktur, worin "articuli" und "Thesen" abgehandelt zu werden pflegten, vorauszusetzen (ab XIII. Jh., vgl. Springhetti 1967, S. 136ff., S. 145ff.). Bezogen auf die ratio procedendi sei festgehalten, daß in einer disputatio der Hoch- und Spätscholastik (vgl. Grabmann 1911, Bd. II, S. 16ff.) sehr wohl die efficacia in disputandi einkalkuliert wurde. Im gelehrten Streitgespräch wird eine Quaestio thematisiert. Das Worüber dieser problemorientierten Quaestio kann zuvor im Sophismata-Stil behandelt worden sein. Die ausschlaggebenden Argumente werden mit verteilten Rollen vorgeführt. Den Schlußakt bildet die Solutio, die zusammenfassende Problemlösung. Vgl. näher M.-D. Chenu (1960, S. 199-226), sowie Springhetti (1967, S. 101). In der schriftlichen Ausarbeitung einer Quaestio, in einem 'Articulus', nimmt die disputatio die zweite Stelle ein, wobei argumenta utraque parte quaestionis vorgebracht werden. Disputationes setzen quaestiones und die profundior intelligentia bisheriger sententiae voraus. Erst "in conflictu opinionum et systematum veniunt et nascuntur 'quaestiones', et ex his 'disputationes'". Die disputationis conclusio wurde wiederum 'sententia' genannt. Nicht nur terminologisch ist dabei zu beachten, daß die Trivium-Disziplinen Grammatica, Rhetorica et Dialectica als scientiae sermocinales konstituiert waren; von daher waren die sermocinalen Disziplinen als philosophia rationalis interpretierbar (vgl. S. Bonaventurae: De reductione artium, 4; 15). Vgl. S. Augustini (354-430): De doctrina christiana II, 31 def. dialectica. Vgl. insbesondere M. Grabmann 1909, Bd. I, S. 55ff, zu Boethius S. 148-179; außerdem S. 215ff u. S. 311ff Vgl. auch R. M. de Rijk 1980, p. 73 mit Definitionsbeispielen des XI. bis XIII. Jhs. Demgegenüber z. B. Schleiermachers Dialektik (1822) ed. Odebrecht 1942, S. 5, 47, 94ff, 120f, 404ff. Es wäre völlig verfehlt, die Verbindungslinie zum argumentationspraktischen Officium der Disputatio im Rahmen der Rhetorik - "apposite dicere ad persuasionem" (Boethius: De diff. top. IV/PL 64:1208 D) zu ignorieren. Vgl. auch R. Kilwardby O.P. (XIII. Jh.): De ortu scientiarum, Cap. LIX, 591 und Cap. LXII, 624 (ed. A. G. Judy O.P. 1976).

Disputationes³ wurden entweder als 1) ordinariae oder als 2) quodlibetales arrangiert. Besonders letztere bedurften der persuasio, um nicht vom Hundertsten ins Tausendste de quaestionibus diversis et inter se non conexis zu kommen. Selbstverständlich waren sich die Teilnehmer darüber im klaren, daß im Verlauf des Streitgesprächs gewisse Resistenzerscheinungen auftreten können bzw. erwünscht oder kalkulierbar wären. Häufig benutzte Vokabeln: obicere (obiectio), ponere vel inducere rationes, disputare ad (aliquem/hominem - neoscholastisch?), allg.: procedere, arguere, argumentari, disputare, 'inducit rationem ad unam partem',

'obiicit ad partem contrariam' und das bekannte 'sed contra' (für Pro-Argumente). Vgl. Springhetti, p. 139f. Nicht übersehen werden darf, daß die 'disputatio' in litteraria elaboratione nur als ein Teil von vier Teilen (quaestio bzw. dubitatio, disputatio, solutio disputationis bzw. corpus articuli, responsio bzw. confutatio ad argumenta) eines ausgearbeiteten, durchartikulierten Artikels zu betrachten ist, der wiederum entschieden auf seine diskursive Einlösung angelegt ist. Springhetti, p. 137: "articulus est processus elaborationis requisitas ad enuntiationem quaestionis, ad discussionem et solutionem, sine quo disputatio quaestionis non habetur". (Vgl. op. cit. p. 142; sowie Zenzen 1961, Vol. I: Teil I, Kap. III/Teil II, Kap I-III und Vol. II: Teil II, Artikel III).

Eine ganze Reihe überzeugender Belege für eine gewisse Nervosität der Polemik und Kritik als "psychologische Folge einer übertriebenen Dialektik" sowie für "die Hypertrophie der Dialektik" (z. B. im XII. Jh. bei Petrus von Poitiers) innerhalb der explicatio argumentorum bietet Grabmann 1911, Bd. 2, S. 518ff. Dies artikuliert sich in den "Sophismen der Äquivokation, der Amphibologie, des Fehlers der Verbindung und der Trennung, des Fehlers der Akzidens, des Fehlers der Frage u. a." (S. 519). "Es eröffnet sich uns da ein wahres Labyrinth von ineinander verschlungenen Fragen und Zwischenfragen, Argumenten und Gegenargumenten, Distinktionen und Lösungen ... Es ist für den Leser keine leichte Sache, sich durch das Dornengestrüpp dialektischer Subtilitäten ... den Weg zu bahnen" (S. 522f). Deren Persuasionsrelevanz läßt sich zumal auf dem Hintergrund der von Abaelard entwickelten Sic-et-non-Methode (vgl. Grabmann 1911, S. 200ff.) zwar synthetisierend erschließen bzw. scheint texthermeneutisch evident zu sein, empirisch überprüft ist sie damit freilich noch nicht (was uns dazu fehlt, sind z. B. die immensen und intensiven Lektürekennnisse wie auch die mittelalterlich adäquate, wohl intensivere Beanspruchung des Gedächtnisses).

Bei Gerardus de Harderwijk nennt das Lex. Lat. Nederl. M. A. (Vol. I, 339) eine weitere Prägung von argumentatio, die consequentia: "omnis argumentatio est consequentia, sed non omnis consequentia est argumentatio". Die Formulierung ist gewagt, consequentia meint meistens den formal gültigen Schluß. Vgl. näherhin Ivan Boh in Kretzmann/Kenny/Pinborg (eds. 1982, S. 300-314). Eine potentielle Persuasionsrelevanz ist diesen formal gültigen Schlüssen wohl genausowenig abzuspüren, wie den zwingend wahren (demonstrativen), den wahrscheinlichen (dialektischen) und den sog. sophistischen Argumenta, die in der disputatio je nach Gewißheitsgrad in Anschlag gebracht zu werden pflegten. Bezogen auf die disputatio legitima im Rahmen der ars obligatoria/ars exercitativa (vgl. De Rijk 1980, S. 76) dürfte jedoch eine virtuelle Persuasionsrelevanz vornehmlich im Hinblick auf den Wer- und den Wie-Aspekt der rhetorischen Interaktion, also kommunikatorenspezifisch hinsichtlich Kompetenz und Reputation der Disputanten und die Befindlichkeiten der Zuhörerschaft, nicht in erster Linie bezogen auf den Was-Aspekt (Inhalt) des Streitgespräches von Belang gewesen sein.

II.

In eine Debatte über das sich abzeichnende Desinteresse an der Scholastik im Spätmittelalter, desgleichen über ihre Wiederbelebung (vgl. Kretzmann/Kenny/Pinborg eds. 1982, 785-837) möchten wir nicht eintreten. Dies gilt auch für das Verhältnis von *argumentatio* und *persuasio* angesichts des Streites zwischen *antiqui* und *moderni*, sowie im Rahmen der Konzilien, Reichstage und Religionsgespräche. Humanistische Frivolität und Kirchenfeindlichkeit und die "*reactio catholica adversus excessus Humanismi prius, dein Pseudo-Reformationis*" (Springhetti 1967, 149) dürften wohl die apologetische Hinordnung öffentlich-rhetorischen Argumentierens auf den *actus persuadendi* begünstigt und verstärkt haben. Es ist gewiß nicht überraschend, wenn wir in der ersten Hälfte des XVII. Jhs. bei einem der kompetentesten Rhetoriker und Didaktiker des Jesuiten-Ordens, Nicolaus Caussinus S. J. (1583-1651), einem Systematiker, dessen Akribie ohne Übertreibung mit derjenigen M. F. Quintilians (30-96/100 n.Chr.) verglichen werden darf (vgl. Sieveke 1974, 55), einen vielschichtig ausdifferenzierten Persuasionsbegriff mit kommunikatoren-spezifischer und argumentativer Komponente auffinden, der in seiner Komplexität an zeitgenössische Definitionsversuche amerikanischer Persuasionsforscher (Bettinghaus 1980, S. 5ff. u. a.) erinnert. Am Rande des Cap. VIII/Lib. XII der Caussinischen Rhetorik (cit. ⁴1636) finden sich die Leitbegriffe *Suadendi* und *Persuadendi ars*. Lib. 12 ist überschrieben: *De eloquentia civili: quae deliberativum et iudiciale genus complectitur*. *Suasio*, *Persuasio* und *Dissuasio* verknüpfend bemerkt Caussinus S. J. (p. 765): "*Neque solum natura, ingenium, institutio, conditio, sed etiam affectus, ut amores, odia, metus, voluptates. & privata quaeque adiuncta, perquirenda sunt; Quae, quò meliùs dignoscuntur, eorum facilliorum suppeditant persuadendi rationem*". Eine Seite weiter schreibt er (p. 766): "*In eo qui suadet, duo potissimum requiruntur, auctoritas, quae ex sapientia, virtute, opibus, aetate & caeteris invalescit: Deinde amor & benevolentia in res nostras*". Für *argumentatio* bzw. Argumentationszusammenhang verwendet Caussinus ⁴1636, S. 181 (lib. IV, Cap. I) sinngemäß den Ausdruck "*quaestiones tractandae*", bezogen auf schriftlich fixierte Ausformulierungen oder "*tractatio*" (lib. VIII, p. 552). Zur *Argumentorum dispositio* vgl. Caussinus ⁴1636, lib. VI, cap. V, S. 304-306, 3. *Persuasion* verquickt bei Caussinus beides, *Emotion* und *Argumentation*. Da die *Persuasion* die eigentliche Aufgabe des Rhetors ist (vgl. Sieveke 1974, S. 55), "verwundert es schließlich nicht, daß der systematische Wissenschaftler Caussinus ... in Buch VIII eine fast hundertseitige Abhandlung über die Affekte gibt". Lib. VIII *De Affectibus* (sinngemäß etwa: Von den Einstellungshaltungen bzw. Einstellungsvarianten; also im Sinne *attitudes*, *attitude changes/consistency/intensity* etc. oder auch *formation/persistence of attitudes*), in der editio quarta 1636, die Seiten 459-555. Als Pendant dazu sei auf die Erörterung in Cap. 2/Teil II, *The Nature of the Receiver: Attitude Formation and Change*, der McCroskeyschen Einführung in die Rhetorische Kommunikation, ⁴1982, verwiesen.

Durch die *Teutsche Rhetorica* oder *Redekunst* von Johann Matthäus Meyfart (Coburg 1634) könnten⁴ wir in die Diskussion der Argumentationsbegriffe

und ihrer Äquipollenzen in deutschsprachigen Rhetoriklehrbüchern einsteigen. Die Beschreibungssprache ist gesprächsrhetorisch paraphrasierend:

"Die Rhetorica ist ein Kunst von einem vorgesetzten Ding zierlich zureden / und künstlich zu überreden. Es heisset aber zierlich reden / nicht mit lustigem Gethön die Ohren füllen und durchdringenden Machtreden: und zwar also reden / daß die jenigen/ an welche die Rede geschicht/ nach Gelegenheit der Zeit / sittiglich und gewaltiglich überredet werden" (Meyfart 1634, Nachdruck hg. v. E. Trunz, Tübingen 1977, 1. Buch, S. 59f).

Mehrfach wird auch die Wirkung der "Wohlredenheit" in weit ausholender Manier umschrieben, z. B. ebd. im 1. Buch, S. 64f.

Als Modalität *de dicto* ist die Beschreibungssprache der neunzig Jahre später erschienenen "Philosophischen Oratorie" des M. J. A. Fabricius (Leipzig 1724) schon präziser. Fabricius I, Cap. 2, § 3:

"Dieser argumentorum zehlet man sonst eine grosse menge, man hat argumenta realia und personalia, die realia theilet man in docentia und persuadentia, die personalia in conciliantia und commoventia. Zu den docentibus rechnet man explicantia, probantia, illustrantia, applicantia und so fort an. Allein mir düncket man könne sie am füglichsten zu diesen dreyen arten zehlen, wenn man die argumenta eintheilet in probantia, illustrantia und pathetica".

Angesichts des "besonderen endzweck(es)" der Beredsamkeit (Cap. 1, § 3), "durch geschickten ausdruck seiner gedancken in andern eben die gedancken und regungen erwecken, die man selbst bey sich hat und empfindet und in andern rege zu machen sucht", unterscheidet Fabricius Cap. 5 einerseits "arten von argumentis", die "nicht directe auf den willen (gehen), sondern vielmehr auf die einrichtung des verstandes und dessen überzeugung" (S. 120) und andererseits *argumenta commoventia* "oder besser: pathetica, bewegungs=gründe", "womit man bemühet ist, sich der neigungen des zuhörers oder lesers, bey solchen sachen, die in die übung müssen gebracht werden, zu bemeistern" (S. 121). Fabricius illustriert (§§ 2-21, S. 121-138) und entfaltet sodann

"die rechte kunst zu überreden und ... diejenigen gründe, wodurch theils die person des redners dem zuhörers angenehm gemacht, theils die sache demselben nach seinen hauptneigungen, appetitlich fürgelegt wird, theils aber auch allerhand regungen des willens, zum vorthail des redners, aufgebracht und eingerichtet werden".

Trotz, oder gerade wegen seiner deutsch-lateinischen Mischsprache erscheint die so dargestellte Verbindung von Argumentationsgestaltung und Persuasion bei Fabricius nachkonstruierbar durchsichtig. Auch scheint Fabricius 'überzeugen' und 'überreden' mitunter auseinanderzuhalten. Ähnlich verhält es sich bei Johann Christoph Gottsched 1726/32, wie Weithase (1961, I, S. 307; II, S. 96, Anm. 161-163) nachgewiesen hat.

"Die Terminologie schwankt zuweilen: an einigen Stellen spricht Gottsched noch von überreden, aber aus dem Zusammenhang merkt man, daß er überzeugen meint. Gottsched weiß, daß der vollkommenste Redner auch die scharfsinnigsten Philosophen, die spitzfündigsten Gegner und die gelehrtesten Männer müsse von seiner Meynung überführen können. Dieses 'überführen' bedeutet 'überzeugen'. Die weitere Argumentation beweist es ..." (vgl. *convictio* bei Th. v. Aquin in I). "Die Wirksamkeit der echten Beredsamkeit hat ihren Grund in der 'Stärke der Beweisthümer'. 'Nachdrückliche Vorstellungen, dringende Gründe ... müssen die Waffen seyn, wodurch ihre Gemüther bestritten, entkräftet und besieget werden können".

Weithase (S. 308) erwähnt übrigens Schellhafer, der zwischen 1720 und 1730 für den Wissenschaftscharakter der Rhetorik plädiert, "denn sie ist

eine gelehrte Erkenntnis, die in dem Zusammenhang ihrer Sätze überzeugend ist".

"Sehr zutreffend", so bemerkt Weithase außerdem, "hat Schellhafer die Diskrepanz zwischen dem eigentlichen Wesen der Rhetorik und einzelnen rednerischen Leistungen minderen Grades erklärt: die Darstellungsweise der Rhetorik in der Praxis der Beredsamkeit ist nicht in allen Fällen wissenschaftlich einwandfrei; aber dieser Fehler liegt 'nicht in der Sache selber', sondern in der Unzulänglichkeit einzelner Redner. Nicht wissenschaftlich ausgebildete Redner können den Wissenschaftscharakter des Faches ebensowenig auslöschen wie Kurfuscher denjenigen der Medizin".

Aus dem anglo-amerikanischen Sprachraum sei exemplarisch George Campbells 1776 erstmals publizierte "Philosophy of Rhetoric" (ed. L. F. Bitzer 1963, 2nd print, 1969) konsultiert. Im Kapitel VII, Section IV des ersten Buches findet sich folgende Schlußfolgerung:

"when persuasion is the end, passion also must be engaged ... To say that it is possible to persuade without speaking to the passions, is but at best a kind of specious nonsense. The coolest reasoner always in persuading addresseth himself to the passions some way or other ... But if so much depend on passion, where is the scope for argument? ... in order to persuade, there are two things which must be carefully studied by the orator. The first is, to excite some desire or passion in the hearers; the second is to satisfy their judgment that there is a connexion between the action to which he would persuade them, and the gratification of the desire or passion which he excites. This is the analysis of persuasion. The former is effected by communicating lively and glowing ideas of the object; the latter, unless so evident of itself as to supersede the necessity, by presenting the best and most forcible arguments which the nature of the subject admits. In the one lies the pathetic, in the other the argumentative. These ... incorporated together ... constitute that vehemence of contention, to which the greatest exploits of eloquence ought doubtless to be ascribed" (G. Campbell, S. 77f).

Hinsichtlich der begrifflichen Dimensionierung ("scope for argument") lehnt Campbell (S. 78) sowohl "the pathetic without the rational" als auch die Umkehrung, "the rational without the pathetic" ab. "Argumentation" gebraucht Campbell (S. 276) synonym mit dem Ausdruck "way of arguing" (S. 274). "Persuasion" und "conviction" werden ansatzweise auseinander gehalten (Book II, Chap. VIII, S. 274/275ff.): "the principal scope for employing persuasion is, when the mind balances, or may be supposed to balance, in determining what choice to make in respect of conduct, whether to do this or to do that, or at least whether to do or to forbear" (S. 274). Das Verb "to convince" bleibt nicht abgetrennt von rhetorischer Beeinflussung: "... if the hearers are judicious, no practical effect is produced. They cannot by such declamation be influenced to a particular action, because not convinced that that action will conduce to the gratifying of passion raised". Im anderen Fall: "You have proved, beyond contradiction, that acting thus is the sure way to procure such an object. I perceive that your reasoning is conclusive: but I am not affected by it" (S. 78). Grundsätzlich geht George Campbell davon aus, bei aller Sprechttätigkeit sei das Ziel des Redners "information" und "conviction" (Book I, Chap. 1, S. 2f). "Accordingly the predominant quality of the former is 'perspicuity', of the latter, 'argument'".

III.

Auch wenn das Ergebnis nicht fest zu umreißen sein mag, erscheint es exemplarisch gerechtfertigt, eine Reihe zeitgenössischer Entwürfe heranzuziehen, die begrifflich auf Argumentation und Persuasion rekurrieren:

J. Kopperschmidts ¹1973 publizierte "Allgemeine Rhetorik / Einführung in die Theorie der Persuasiven Kommunikation" und das Buch "Argumentation" (= Sprache u. Vernunft, Teil II, 1980) vom selben Autor. Kopperschmidt ¹1973, Kap. 6, S. 121ff thematisiert Argumentation als Begründungsverfahren Persuasiver Kommunikation, in 6.1. (ebd.) die Überzeugungskraft als Schlüssigkeit der Argumentation. Dort wird auf S. 122 versucht,

"die Überzeugungskraft als Eigenschaft der in Persuasiven Sprechakten geäußerten Argumente in Analogie zur Wahrheit als der Eigenschaft der in Behauptungs-Sprechakten artikulierten Aussagen – bzw. zur Akzeptierbarkeit eines Rates und Erfüllbarkeit einer Bitte zu verstehen und entsprechend nach den Bedingungen der argumentativen Überzeugungskraft' zu fragen".

Der Persuasiven Kommunikation wird "argumentativer Charakter" zugesprochen (z. B. S. 123). Als Überzeugungskraft wird "die spezifische Schlüssigkeit des argumentativen Begründungsverfahrens" bezeichnet (S. 123). Kopperschmidt (II, 1980) bringt folgende terminologische Charakterisierungen: Argumentation rangiert neben Information als "eine mögliche Redeleistung" (S. 26); Argumentation wird jedoch auch als "die reflexive Kommunikationsform" verstanden (S. 34), darüberhinaus ist sie "ein rechtsanaloges Verfahren" (S. 49), bzw. "ein Verfahren, dessen 'Methode' die rationale Vermittlung zwischen 'dubia' und 'certa' ist", nämlich "ein rationales Begründungsverfahren" (S. 50; nach Quintilians Inst. Orat., Lib. V, 10,11). "Argumentation ist schließlich ein Verfahren, dessen 'Ziel' die gelingende Vermittlung zwischen 'dubia' und 'certa' ist, die als 'fides' (Zustimmung) bzw. 'probatio' (Billigung) qualifiziert wird" (S. 51). Ziel argumentativer Geltungseinlösung ist deren "konsensuelle Ratifikation" (ebd.). Der Diskursfunktion von Argumentation ordnet Kopperschmidt (II, 1980, S. 53) die situative Geltungsproblematisierung, die argumentative Geltungseinlösung und die konsensuelle Geltungsratifikation zu, was auch Voraussetzung, Prozeß und Ziel der Argumentation meint (S. 54-133). Diese prädominant rationalistische Konstruktion und Rekonstruktion von Argumentation wird allerdings aufgehoben, sofern es gestattet ist, folgende grundsätzliche Äußerung Kopperschmidts (1980, S. 153f) heranzuhalten: "Es bleibt richtig, daß Rede nicht nur, was der konstitutive Verständigungsbezug kommunikativen Handelns unterstellt, eine 'Alternative zur Gewalt' ist, sondern daß Rede ... auch eine, wenn nicht sogar die subtilste und wirksamste 'Form der Gewalt' ist" (vgl. auch Kopp. ¹1973, S. 190).

Wenden wir uns einigen bezeichnenden anglo-amerikanischen Prägungen und Paraphrasierungen im XX. Jh. zu. Wenige Beispiele sollen auch hier lediglich die begrifflichen Vorstellungen verdeutlichen helfen. Oftmals wird betont, daß Persuasion im gelingenden Vollzug als psychosozialer Akt weit über rationale Argumentation hinausgreift. Beispielsweise definiert William Macpherson 1920 wie folgt: "the process of persuasion is fundamentally, a non-rational process, dominated much more by the emotional and impulsive part of our nature than by the rational" (S. 12). Auch 'self-persuasion' wird thematisiert (S. 14). "The intellectual element, in so far as its function is to convince others of the truth of the propositions advanced, appears mainly in the form of argument" (S. 171). Macpherson unterscheidet nach deduktiven und induktiven Argumenten. Deren Zuhilfenahme wird bei vier Arten von persuasion benötigt:

"political (including also social and economic subjects), legal, religious, and explanatory".(S. 197) Letztgenannte subsumiert "such discourses as aim at interpreting the meaning of events, at enforcing the lessons of the past, at inaugurating new movements, commemorating the lives of great men, or simply at giving pleasure. They may be appropriately termed explanatory because the exposition and explanation of ideas is their essential and predominating object" (ebd.). Ausnahmen sind nicht zu übersehen: "Many discourses, written or spoken, that may be termed explanatory, cannot be properly described as forms of persuasion" (S. 198). Was die Einstellungshaltungen anbelangt, liefert Macpherson recht drastische Formulierungen:

"For most of us, the strongest motive to belief is furnished by the herd instinct in one form or another — The most potent factors in the determination of our beliefs are our primal instincts, race and rationality, education, books, newspapers, and the immediate circle of our neighbours and friends — The mental process, also, that follows the initial belief in persuasion may be described as being non-rational, since it is essentially an emotional process — underlying all the judgments that constitute it are instincts, tendencies, emotions, sentiments, or passions that we seek to satisfy. In the course of our persuasions we are apt to accept unquestioningly all ideas that harmonise with reinforce those emotions, while such as appear to be inconsistent with them we reject" (S. 97f).

Seitdem in der zweiten Hälfte des XX. Jhs. die empirisch-nachprüfbar Erforschung des Zusammenhangs von Argumentation und Persuasion erhebliche Fortschritte verzeichnen konnte - den Auftakt in den Sozial- und Kommunikationswissenschaften bildeten u. a. die Arbeiten von Hovland/Lumsdaine/Sheffield 1949 (Experiments on Mass Communication), Lumsdaine/Janis 1953 (Resistance to 'Counter-propaganda' Produced by One-Sided and Two-Sided 'Propaganda' Presentations) und Hovland (ed. 1957) "The Order of Presentation in Persuasion" - scheint dies nicht zuletzt die begriffliche Fixierung von Argumentation und Persuasion im Sinne weiterer Explikationsversuche beeinflusst zu haben. Der Ausdruck "fields of argument", den Toulmin 1958 (hier: Repr. 1974, S. 8, S. 14) einführte und der die aktuelle Argumentationstheorie beschäftigt, könnte auch mit bestimmten Seiten und Rücksichten der amerikanischen Persuasionsforschung in Zusammenhang gebracht werden (Information-Processing/adherence/one-sided vs. two-sided speech). "Two arguments will be said to belong to the same field when the data and conclusions in each of the two arguments are, respectively, of the same logical type: They will be said to come from different fields when the backing or the conclusions in each of the two arguments are not of the same logical type" (Toulmin, S. 14). Weder die "Basic" noch die "Modified Form of Argument" und ihre bisherige Rezeption und Interpretation sollen hier diskutiert werden. Sehen wir uns weitere Definitionen bzw. begriffliche Eingrenzungen an. McBurney/Mills 1964, S. 1 fassen Argumentation als eine "method of analysis and reasoning" auf, "designed to provide acceptable bases for belief and action". Nach A. Freeley 1966, S. 7 sind Argumentation und Persuasion Bestandteile des gleichen Prozesses, die sich nur in der Nachdrücklichkeit (der Äußerungen) unterscheiden, wobei (argumentation) "gives priority to logical appeals while taking cognizance of ethical and emotional appeals". Robert Huber 1963, S. 4 definiert (argument) "as that process in communication in which logic is used to influence others". W. R. Fisher/E. M. Sayles 1966, S. 3f bringen

folgende definitivische Kollokation: "argument may be used to mean: (1) a series of locally related statements, (2) an instance of reasoning in ordinary speaking and writing, and (3) the process of employing any number of instances of reasoning to influence beliefs". Anderson/Dovre 1968, S. 3 implizieren den Gebrauch von "rational analysis" und "logical appeals" in ihrer Argument-Auffassung, die teleologisch dadurch gekennzeichnet ist, daß sie eine Verfahrensweise ist, "to resolve conflicts, secure decisions, and affect attitude and behavior". Eine engere Auffassung vertritt McCroskey ⁴1982, S. 81: "A particular part of a message that is designed to gain acceptance of a particular conclusion is an argument". Zu ergänzen ist u. a. der Terminus "arranging", womit McCroskey ⁴1982, S. 169 "the process of organizing the arguments and supporting materials in such a manner as to produce the desired effect" bezeichnet. Ebenda sind auch "selecting" (the process of choosing the arguments and supporting materials for the message) und "apportioning" (the process of determining the amount of stress individual arguments and supporting materials should receive in the message) einzubeziehen. Rieke/Sillars 1975, S. 6f bieten folgende Definition an: "By the process of argumentation we mean that on-going transaction of advancing claims, supporting them with reasons, and the advancing of competing claims with appropriate support, the mutual criticism of them, and the granting of adherence to one ... In complex situations, argumentation may take on a form called decision making." Darüberhinaus verwenden Rieke/Sillars 1975, S. 7 die Dichotomie "general" und "special argumentation".

"A great deal of argumentation in which we engage occurs in the ordinary course of life under no particular format. We call this 'general argumentation'. Here, there may be no formal statement of claim, no provision for counterargument, and no explicit decision making. It typically is quite spontaneous. In what we call special argumentation the opposite is true. In specialized fields of argumentation"

(vgl. demgegenüber die Sprechweise Toulmins: arguments in different fields/field of arguments/ fields of argument - N.)

"such as law, scholarship, forensics, politics, and business, there are, in addition to the conventions of general argumentation, commonly established formats for 'special argumentation'. The modes of support employed will usually be heavily drawn from the epistemology, language, values, etc., of the field in which the argumentation occurs. In other words, the arguments will reflect the specialized character of the audience" (S. 7f).

Gegen die Anschauung von Persuasion als einer "one-way-street" wendet sich u. a. E. P. Bettinghaus ³1980, S. 5 und setzt dafür die Auffassung eines interaktiven Prozesses, dessen Konzeptualisierung, Objektivierungsprobleme und Komplexitätsschranken sowohl durch die Forschungsmethoden als auch durch die "mutual persuasive efforts of people and nations working together to build better interpersonal relationships and better societies" (S. 6) mitbestimmt sind. In persuasiver Kommunikation liegen Situationen vor, in denen Menschen "deliberately produce messages designed to elicit specific behavior or influence specific attitudes on the part of a receiver or group of receivers. As a minimal condition, to be labeled as persuasive, a communication situation must involve 'a conscious attempt by one individual to change the attitudes, beliefs or behavior of another individual or group of individuals through the transmission of some message'".

Recht anschauliche Beschreibungsskizzen seiner Lemmata, Kollokationen und Markierungen beinhaltet der Matlon-Index 1980. Kennwort 'Argumentation': "The study of the processes involved in the development of ideas through reasoned discourse" (S. 480). Schlagwort 'Persuasion': "The study of the principles and strategies of communication that are intended to modify attitudes and actions" (S. 422). Ebd. sind zur Argumentation über sechzig, zur Persuasion etwa achtzig weiterführende Markierungen vorhanden.

Eine systematische Aufarbeitung neuerer Befunde und Entwürfe der Persuasionsforschung hat Mary John Smith 1982 veröffentlicht. Persuasion erscheint wesentlich weiter dimensioniert als Argumentation. Im Zusammenhang mit dem "information-processing paradigm" bzw. "traditional persuasive paradigm", "exemplified by commercial advertising, political speaking, sermons, and other forms of public information dispersal" wird vom "principal overt symbolizer", "covert argumentation", "response messages", "counterargumentation" (the generation of arguments, including warnings and mendations, that contradict the external source's arguments) und "supportive argumentation" (additional information, not contained in the messages, is sought to bolster the original claims made by the source) gesprochen (S. 17). Ein anderes Paradigma: "self-persuasion or active participation paradigm" (S. 18f.; vgl. auch S. 199ff.: role playing/modeling: observational learning/desensitization/behavior modification). Dieses Paradigma ist hauptsächlich dadurch charakterisiert, daß "people generate their own 'original messages' containing reasons for changing beliefs or behaviors" und es von daher die Stimulierung von "original self-generated arguments" (S. 18f) hervorkehrt. Mary John Smith kommt zum Ergebnis, es sei nunmehr erforderlich geworden, die bisherigen theoretischen Annahmen über das Wesen der Persuasionsprozesse zu rekonzeptualisieren und nicht zuletzt die benutzte Beschreibungssprache umzuarbeiten (S. 314: "to revamp"). Trotz der Vielfalt an Aspekten und Ansätzen zeichnen sich thematische Konzeptualisierungsgemeinsamkeiten in der Persuasionsforschung ab:

"First, the theorists — agree that the function of persuasion is to effect the 'internalization' or 'private acceptance' of new ways of believing and behaving through the exchange of 'messages'. Second, it is assumed that persuasive communication entails the perception of 'choice' on the part of message recipients to accept or reject the recommendations contained in persuasive messages. Third, the theorists agree that persuasive effects are mediated by the 'interpretation' or 'meaning' people assign to persuasive messages. Fourth, there is consensus that persuasion is a 'transactional activity', involving mutual interaction and influence among people. Finally, the theorists agree that people's responses to messages may take the form either of 'cognitive' reorganization or overt 'behavioral' change. Cognitive reorganization entails creation, reinforcement, or change in internal processes like beliefs or feelings, and behavioral change signifies overt actions prompted by altered cognitive dispositions" (M. J. Smith 1982, S. 7).

Unter Persuasion versteht Mary John Smith eine symbolische Tätigkeit, die darauf abzielt, die Verinnerlichung oder die bereitwillige Aufnahme neuer kognitiver Zustände bzw. Verhältnisse oder Muster des offenkundigen Verhaltens durch den Austausch von Mitteilungen einzuleiten bzw. zu bewirken; (vorausgesetzt, "overt behavior" ist nicht bloß mit "Oberflächenverhalten" zu übersetzen, was auch "overt human action" auf S. 338 nahelegt). Im Wortlaut: (persuasion is best viewed as) "a symbolic activity whose purpose is to effect the internalization or voluntary

acceptance of new cognitive states or patterns of overt behavior through the exchange of messages" (S. 7). Demzufolge hat ein Persuasionsprozeß stattgefunden, wenn sich jemand diejenigen Absichten, Bedeutungen, Zwecke zueigen gemacht hat, die bestimmten Mitteilungen in einer Atmosphäre wahrgenommener Wahlfreiheit zugeschrieben worden sind. Dabei bleibt das Individuum als relativ freies vorausgesetzt. Der theoretische Blickwinkel ist ereignis- und umsetzungsorientiert und von Antworten, Erwiderungen, Reaktionen abhängig, besitzt sonach eine beratende Komponente.

"Persuasion theories explain by stipulating relationships between 'human responses' and those 'generative forces' responsible for the responses. Thus, we may define a persuasion theory as 'a statement or set of statements specifying an explanatory relationship between patterns of cognitive or behavioral responses to messages and some generative force responsible for the responses'" (M. J. Smith, S. 56).

Dessen ungeachtet ist der Persuasionsforschung ein praktischer und genereller Dauerbrenner nicht unbemerkt geblieben, der die Argumentationsforschung besonders angeht: "namely the inability to influence others who consistently refuse to 'be bothered by the facts'" (Mary John Smith in: Communication Monographs, Vol.49, 1982, S. 125). Sicherlich wurde dieses Phänomen nicht erst in den achtziger Jahren des XX. Jhs. gesichtet. Infante 1981 mag dies zusammen mit anderen Erscheinungen und Teilergebnissen der Erforschung argumentativen Verhaltens bewogen haben, "argumentativeness" neu zu konzeptualisieren: "as a generally trait which predisposes the individual to advocate positions on controversial issues and to attempt refutation of positions which other people take on such issues" (S. 265). Diese Eigentümlichkeit wurde unterschieden von "verbal aggressiveness (attacking a person's self-concept instead of an issue)" und "communication apprehension (anxiety about real or anticipated communication)". "Argumentativeness" wird im Sinne eines "excitation-avoidance or excitation-inhibition conflict" verstanden. Dazu entwickelten die Autoren eine recht einprägsame Notation. "The individual's general trait to be argumentative, ARG_{gt}, was thus viewed as an interaction of the tendency to approach arguments, ARG_{ap}, and the tendency to avoid arguments, ARG_{av}. The tendency to avoid arguments was conceived as a debilitating factor, which weakens the tendency to approach arguments by the anxiety associated with arguing. This was expressed as follows: ARG_{gt} = ARG_{ap} - ARG_{av}." (S. 266).

Angesichts inkompatibler Prägungen und Bestimmungen in Sachen Argumentation und Persuasion ist die begriffliche Reflexion dieser Grundtermini unabweisbar geworden. "The shift in terminology - field of arguments, forum of argumentation, and context for arguing - is deliberate. The phenomena of interest at each of those three levels are captured in ordinary language (sometimes) by the different terminology." (J. W. Wenzel 1981 beim Review-Symposium zu Referaten, die 1979 auf der Sommerkonferenz "on argumentation" in Utah und ihren Nachfolge-Veranstaltungen gehalten worden waren). Wenzel 1981, S. 2 definiert bzw. beschreibt die erwähnten drei "reasonable components of the study of argumentation" folgendermaßen: "1. The conceptual and propositional contents of knowledge structures, including their characteristic formal properties." Hier setzt Wenzel "a 'field' of arguments" an. "2. The particular dis-

ciplinary, professional, and institutional practices characteristic of a rational enterprise which aims to create knowledge structures". Dies nennt Wenzel "organized ways of conducting inquiry forums of argumentation". (Die Diskussion etwaiger terminologischer Barbarismen bleibe ausgeklammert - N.). "3. The general sociocultural (historical, linguistic, interpersonal, etc.) environment" faßt Wenzel "as offering an innumerable number of 'contexts for arguing'" auf. D. Zarefsky 1981 konzentriert sich ebenfalls auf begriffliche Aspekte der "argument fields". Seine "persistent questions in the theory of argument fields" greifen "its diffuse and open-ended nature" auf und bestätigen, verkürzt gesagt, das kategoriale Durcheinander eines Segments der zeitgenössischen argumentationstheoretischen Diskussion. Zarefsky 1981, S. 10: "It is of value in stimulating a number of quite diverse lines of inquiry. Yet, having said that, I should add that greater conceptual clarity and precise definition now seem seeded if all those diverse lines of inquiry are to yield productive results". Für solche Ergebnisse könnte das Herausarbeiten normativer Konsistenzfragen⁵ förderlich sein, vgl. die Kritik von M. O. Sillars/P. Ganer 1982 am sprachlogischen Argumentationsmodell (S. 184) und ihr Plädoyer für 'values and beliefs' als Schlüssel zum Verständnis von Argumentationsprozessen (S. 201): "By moving our research efforts in the direction of value consistency argumentation researchers may be able to provide a basis für reviving the now moribound field of persuasion research" (S. 199). Dieser Modus concipiendi vergegenwärtigt nicht zuletzt eine scholastische Programmatik.

Anmerkungen

- 1 'ein gewisser Garlandus ...' besagt, daß 'Garlandus' (= einer aus Garland, möglicherweise aus dem Pariser 'Clos de Garlande') eine Wirkungsstätte bezeichnet. 'Compotista' bzw. 'Computista' ist eine Berufsbezeichnung (computus), siehe Otto Meyers 'Clavis Mediaevalis' 1966 (p. 55 mit Nachweisen), die angibt, daß der Betreffende mit Kalender- und Festtagsberechnungen (z. B. Osterfeste) befaßt gewesen ist und/oder komputistische Werke (vorausberechnende Kalender, Oster-Termine etc., Traktate) verfaßt hat. Die durch De Rijk, hrsg. 1959 ('Garlandus Compotista: Dialectica') motivierte und inzwischen bei einzelnen Autoren usuell gewordene, namengebende Notation 'Garlandus compotista', z. B. bei Eleonore Stump (1982, S. 275ff) und Ivan Boh (1982, S. 303ff) in Kretzmann/Kenny/Pinborg (Hrsg.), ist mit entsprechender Vorsicht zur Kenntnis zu nehmen.
- 2 Die aus Platzgründen schmale Auswahl beschränkt sich auf wenige systematisch durchgeführte, einflußreiche Lehrwerke, die einen entschiedenen Wissenschaftlichkeitsanspruch implizieren und die in repräsentativen Ausgaben vorliegen. Einflüsse des aristotelischen 'Organon' und Handschriftenstudien zu den 'Scientiae sermocinales' werden hier nicht thematisiert. Editions-kritische Diskussionen um quellenmäßige Adäquanz bleiben ausgeklammert (vgl. jedoch Ludwig Hödl, (Hrsg.), 1978: 'Probleme der Edition mlat. und nlat. Texte' = DFG-Kolloquium 1973, Boppard, darin: F. Fuhrmann, 1-34; S. Hödl, 75-79). Biographische Angaben folgen mit teils nur ungefährender Gewißheit den zitierten Ausgaben und den einschlägigen Lexika.
- 3 Hypothesen über die wie auch immer geartete, etwaige Hinordnung von argumentatio auf persuasio innerhalb hoch- und spätscholastischer Disputationen sind wegen des Nichtvorhandenseinkönnens beliebig oft reproduzierbarer, kommunikator- und kommunikationsspezifischer Ausgangsdaten (z. B. Tondokumente) bekanntlich nicht empirisch überprüfbar, von daher wohl kaum mit hinreichender Sicherheit entscheidbar. Auch hinsichtlich der sogenannten 'disputatio legitima' (s. Grabmann 1911/II: 20) sind solche Hypothesen ersichtlich nicht empirisch-kritisch falsifizierbar.
- 4 Vereinbarungsgemäß wird auf eine eingehende Erörterung der Argumentationsbegriffe deutschsprachiger Rhetoriklehrbücher verzichtet.
- 5 Siehe M. O. Sillars/P. Ganer, 1982, in Cox/Willard eds., S. 184-201 ('Values and Beliefs: A Systematic Basis für Argumentation'); S. 199: " - the unifying principle is con-

sistency". Die Autoren betrachten Konsistenz als Kongruenz oder als Kognitive Dissonanz (vgl. die Termini im Hwb der Massenkommunikation und Medienforschung' von A. Silbermann 1982, S. 250f, S. 221f) und bekräftigen, daß 'Konsistenz' eine Hauptrolle in der Persuasionsforschung spielt. Sillars/Ganer argumentieren, daß Wertfragen nicht nur "to theoretical conclusions and assessments" hinführen, sondern auch im Rahmen empirischer Untersuchungen bearbeitbar sind (S. 200). "To ignore the centrality of the role of values and beliefs is to consider the role of argumentation in human discourse only partially" (S. 201).

Verwendete Literatur

- Abelard, P.: *Dialectica*. (Hrsg.) L. M. de Rijk. 2. Auflage. Assen 1970
- Anderson, J. M., P. J. Dovre: *Readings in Argumentation*. Boston 1968
- Beisecker, T., D. Parson: *Process of Social Influence / Readings in Persuasion*, Englewood Cliffs NJ 1972
- Bettinghaus, E. P.: *Persuasive Communication*. 3. Auflage. New York 1980
- S. Bonaventurae Opera Omnia, Tomus II (ed. P. Bernardini a portu Romatino) 1885; Tomus IV (ed. P. Bernardini) 1889; Tomus IX (ed. P. David Fleming) Florenz 1901. Ad Claras Aquas (Quaracchi)
- Cox, J. R., G. A. Willard, (Hrsg.): *Advances in Argumentation Theory and Research*. Carbondale/Edwardsville 1982
- Fisher, W. R., E. M. Sayles: *The Nature and Functions of Argument*. In: G. R. Miller, T. R. Nilsen (Hrsg.): *Perspectives on Argumentation*. Chicago 1966, zit. nach Rieke/Sillars 1975, S. 10
- Fotheringham, W.: *Perspectives on Persuasion*. Boston 1966
- Freely, A. J.: *Argumentation and Debate*. 2. Auflage. Belmont, California 1966
- Gottsched, J. C.: *Der Deutschen Gesellschaft in Leipzig Gesammelte Reden und Gedichte*. Leipzig 1732
- Grabmann, M.: *Mittelalterliches Geistesleben. Abhandlungen zur Geschichte der Scholastik und Mystik*. 3 Bde. München 1926; 1936; 1956 (ed. Ludwig Ott)
- ders.: *Die Geschichte der scholastischen Methode*. 2 Bde. Freiburg/i. B. 1909/11
- ders.: *Die Geschichte der katholischen Theologie seit dem Ausgang der Väterzeit*. Freiburg 1933 (Nachdruck Darmstadt 1961)
- Huber, B. R.: *Influencing Through Argument*. New York 1963
- Infante, D. A.: *Trait Argumentativeness as a Predictor of Communicative Behavior in Situations Requiring Argument*. In: *CSSJ*, Vol. 32, 1981, 4, S. 265-272
- Kretzmann, N., A. Kenny, J. Pinborg, (Hrsg.): *The Cambridge History of Later Medieval Philosophy*. 1. Auflage. Cambridge 1982
- Macpherson, W.: *The Psychology of Persuasion*. London 1920
- Matton, R. J., (Hrsg.): *Index to Journals in Communication Studies through 1979*. Annandale Va. 1980
- McBurney, J. H., G. E. Mills: *Argumentation and Debate*. New York 1964
- McCroskey, J. C.: *An Introduction to Rhetorical Communication*. 4. Auflage. Englewood Cliffs NJ 1982
- Murphy, J. J.: *Rhetoric in the Middle Ages*. 1. Auflage. Berkeley etc. 1974, (²1981)
- Nickl, M. M.: *Kommentar zur interdisziplinären Rhetorikforschung*. In: D. Peschel (Hrsg.): *Germanistik in Erlangen. Hundert Jahre nach der Gründung des Deutschen Seminars (= Erlanger Forschungen, Reihe A, Bd. 31)*, Erlangen 1983, S. 451-488
- De Rijk, L. M.: *Die mittelalterlichen Traktate De modo opponendi et respondendi*. Münster 1980 (= *Beitrag z. Geschichte d. Philosophie u. Theologie des Mittelalters/NF*, Bd. 17)
- Rieke, G. D., M. Q. Sillars: *Argumentation and the Decision Making Process*. New York etc. 1975, (²1984)
- Smith, Mary John: *Persuasion and Human Action. A review and Critique of Social Influence Theories*. Belmont, California 1982
- Springhetti, A. e S. J.: *Latinitas Fontium Philosophiae Scholasticae*. (= *Bibliotheca Veterum Sapientia*. Series A. Vol. VI). Rom 1967
- Scheidel, T. M.: *Persuasive Speaking*. Glenview 1967
- S. Thomae Aquinatis Summa Theologiae. Hrsg. von Nicolai, Sylvii, Billuart et C.-J. Drioux. 8 Bde. 12. Auflage. Luxemburg 1880
- S. Thomae Aquinatis Operum Omnium Indices Et Concordantiae. 1974-1980 (= *Index Thomisticus*)

Nickl: Argumentation und Persuasion

- Toulmin, S. E.: The Uses of Argument. 1. Auflage. Cambridge 1958 (cit. Repr. 1974)
- Warnach, V.: Erkennen und Sprechen bei Thomas v. Aquin. In: Divus Thomas. Jg. 15. (1937), S. 189-219, S. 263-290; vgl. Jg. 16. (1938), S. 161-196
- ders.: Das äußere Sprechen. In: Divus Thomas. Jg. 16. (1938), S. 393-419
- Weithase, I.: Zur Geschichte der gesprochenen deutschen Sprache. 2 Bde. Tübingen 1961
- Wenzel, J. W.: Fields, Forums and Contexts of Argument. Paper: 67th SCA-Convention. Anaheim/California 14. Nov. 1981
- Werner, Karl: Die Psychologie und Erkenntnislehre des Johannes Bonaventura. In: Sitzungsberichte der Kaiserl. Akad. der Wiss., phil.-hist. Classe. Jg. 1876. Nachdruck New York 1973
- ders.: Psychologie des Mittelalters: Die nominalisierende Psychologie der Scholastik des späteren MA. Der Averroismus in der christl.-peripat. Psychologie des späteren MA. Die Augustinische Psychologie in ihrer mittelalterlich-scholastischen Einkleidung u. Gestaltung. In: Sitzungsberichte der Kaiserl. Akad. d. Wiss., phil.-hist. Classe. Jg. 1881/82. Nachdruck Amsterdam 1964
- Zarefsky, D.: Persistent Questions in the Theory of Argument Fields. Paper, pres. at the SCA-Convention. Anaheim/California 14. Nov. 1981
- Zenzen, E. e O. S. B.: Elementa Philosophiae aristotelico-thomisticae. 2 Bde. 13. Auflage. Barcelona/Freiburg/Rom/NewYork 1961