

Rhetorik aus kognitiver Sicht -Über das Wunder, wie verständliche und wirkungsvolle Texte verfasst werden

| | |
|-------|---|
| メタデータ | 言語: deu 出版者: 公開日: 2017-10-03 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: Takeuchi, Yoshiharu メールアドレス: 所属: |
| URL | http://hdl.handle.net/2297/34623 |

Rhetorik aus kognitiver Sicht

—Über das Wunder, wie verständliche und wirkungsvolle Texte verfasst werden—

Yoshiharu TAKEUCHI

1. Einleitung

Nach der „Kognitiven Wende“ sind Geisteswissenschaften ausnahmslos gezwungen, jede traditionale Denkweise aus neuer Sicht zu überprüfen. Psychologen, Sprachwissenschaftler, Philosophen und alle andere Geisteswissenschaftler sind betroffen von diesem neuen Trend der „Kognitionswissenschaft“ und streben danach, auf dem modernen Standard neue Wege zu finden und weitere Entwicklungen zu verfolgen. Rhetorik, unser alter Schatz der Rede- und Schreibkunst, kann auch nicht dieser Strömung entkommen. Aus kognitiver Sicht kann Rhetorik sich auch als eine moderne Wissenschaft verstehen, die das Wunder erklärt, wie gute, d.h. verständliche und wirkungsvolle Texte auf Grund der menschlichen kognitiven Fähigkeiten hergestellt werden können.

In der westlichen Tradition ist Rhetorik eine alte Disziplin. Entgegen naiv vereinfachten Vorurteilen behauptet man mit Recht, dass es sich mit der Rhetorik eigentlich nicht um die oberflächliche Schönheit der Äußerungen handelt. Sie greift nämlich in die Tiefe und zeigt, wie man zweckmäßig eigene Sprachtätigkeiten kontrolliert und wirkungsvolle Texte formuliert. R.Weaver 1970 definiert z.B. Rhetorik als überredende Kunst (the art of persuasion).¹

Einer der vertretenden Kognitiv-Linguisten Dirk Geeraerts 2009 zitiert z.B. den antiken Rhetoriker Quintilian als Beweis dafür, dass rhetorische Äußerungen in erster Linie zum Zweck der Verständigung des Gegenstandes eingesetzt werden sollten. In der Schule sollte auch vor allem gelernt werden, verständliche und wirkungsvolle Texte zu verfassen. Wenn ein Text ohne große Mühe gelesen oder gehört wird, dann kann er verstanden werden und beim Rezipienten gezielte Effekte ausüben. Bei Rhetorik ging und geht es also nicht um Dekoration und Schmuckhaftigkeit der Sprache, sondern um nützliche und wirkungsvolle Sprache, deren Grund in dem menschlichen Kognitionssystem und seinen Aktivität zu suchen ist.

Die Textlinguistik am Anfang der 70er Jahre betonte die Wichtigkeit der Sprachforschung, die über die Grenze der Sätze hinaus das gesamte Phänomen der Sprache samt Bedeutungen, Beteiligten und zeit-räumlichen Situation der Kommunikation mit einbezieht. Schon in ihrem Anfang hatte sie mit der traditionellen Rhetorik das Bewusstsein von der Verständlichkeit des Textes gemeinsam

(Dressler 1973, Kap.3). Die Begriffe „Kohäsion“ oder „Konfigurationen einer textuellen Welt“ stellen sich als Erklärungsversuch dar, die innere Struktur eines Textes zu beschreiben, die zur erfolgreichen Kommunikation auf Grund der Verständigungen zwischen den Kommunikationspartnern beitragen sollten.

Inzwischen ist die Kognitionswissenschaft als moderne Wissenschaft fortgeschritten und hat auch die Sichtweise der Textlinguistik erneuert. Heute vertritt man in der Textlinguistik auch kognitivistische Standpunkte: „... Kohärenz ist nicht mehr an das Vorliegen von expliziten Begriffswiederaufnahmen im Text gebunden; Kohärenz ist also keine Texteigenschaft mehr, sondern eine Eigenschaft, die durch die Interaktion von Textinformationen mit dem Vorwissen des Rezipienten erzeugt werden kann und folglich im starken Maße von dem jeweiligen Vorwissen des Lesers abhängt.“ (Göpferich 2008, S.294.ff.)

Die Sichtweise, dass in der Sprache im Sinne der schon erzeugten Texte das Geheimnis steckt, das uns so intellektuell, emotional und kreativ macht, ist ein Irrtum. Wir Menschen sind zu einem vielseitigen Geistes- und Körperleben fähig, weil unsere Kognition durch Evolution geschärft wurde. Unsere kognitiven Fähigkeiten, die unser Gehirn und Körper ermöglichen, sind Quelle all unserer geistigen Tätigkeiten. Das ist die neuere und gültige Sichtweise über uns Menschen als Lebewesen mit komplexeren Kognitionen.

Alle Texte, die unter gegebenen Kommunikationsbedingungen irgendwie gut verstanden werden, sind eigentlich voll mit rhetorischen Stilmitteln ausgestattet, die der Verfasser normalerweise nicht bewusst gebraucht. Diese Stilmittel funktionieren so, dass das Verstehen des Textes, d.h., die Verwirklichung von dem, worauf der Textverfasser abgezielt hat, durch das Einwirken des Textes auf die Kognition der Rezipienten gefördert wird. Anderes gesagt, durch rhetorischen Stilmittel werden dem Text so gut organisierte Strukturen gegeben, dass sie auf den Kognitionsstatus des Rezipienten, der in den jeweiligen Kommunikationssituationen auf mögliche Erneuerung vorbereitet ist, gut einwirken und ihn mit minimalem Aufwand zu dem gezielten Status führen.

In diesem Artikel versuche ich, anhand eines konkreten Textes zu zeigen, dass er mit rhetorischen Stilmitteln nicht nur „gut ausgestattet“ ist, sondern auch wirklich „gut organisiert ist“, um den Leser auf Grund der menschlicher Kognition zu den gezielten Verständnissen zu führen. Dabei will ich keine umfassende und ausführliche Erklärung der rhetorischen Stilmittel auf der Basis der menschlichen Kognition darstellen, sondern nur einen kleinen Teil davon skizzieren und ersichtlich machen.

Rhetorik hat eine lange Tradition und kennt vielfältige Stilmittel, gute Texte zu formulieren. Aus der kognitiven Sicht gesehen erklärt sich dies dadurch, dass die lange Geschichte der menschlichen Sprachtätigkeiten aufgrund unserer kognitiven Fähigkeit, den mentalen Status der anderen zu erraten und uns selbst den anderen verständlich zu machen, so reichliche Spuren hinter sich gelassen hat.²

Wir Menschen haben uns stets große Mühe gegeben, um uns mit der Sprache verständlich darzustellen.³ Voraussetzung dafür lautet, dass unsere kognitive Fähigkeit unter den natürlichen und alltäglichen Bedingungen automatisch, aktiv und kreativ arbeitet.

2. Theoretische Voraussetzung

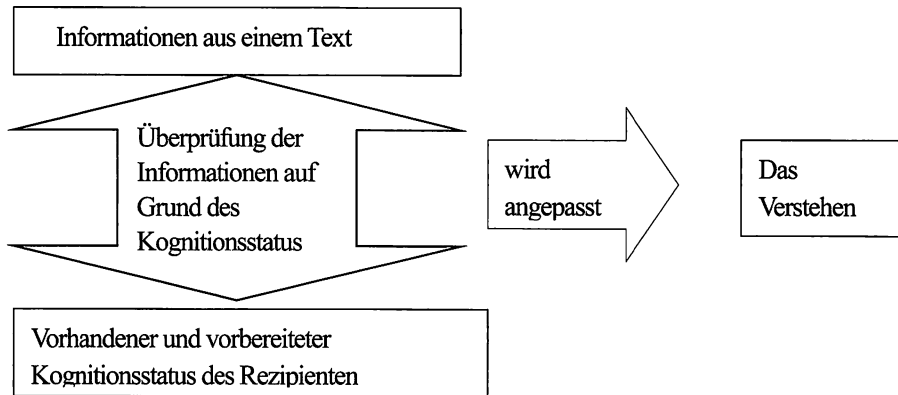
Ich will in diesem Beitrag einen konkreten Text analysieren und anatomisch erklären, wie die natürliche Texte so organisiert sind, dass sie den Zweck des Textverfassers erreichen und wie einzelne rhetorischen Stilmittel kognitionswissenschaftlich verstanden werden können. Aber davor müssen wir nun kurz skizzieren, was an theoretischen Voraussetzungen zu erläutern ist.

In der bisherigen Diskussion der Textlinguistik fehlten oft kognitive Aspekte, was beim Textverstehen auf der Seite des Rezipienten passiert, und wie bei der Textproduktion der Prozess des Textverstehens berücksichtigt wird, wie somit ein optimaler Text organisiert wird. In diesem Sinne hört sich der Ansatz von Göpferich 2006 plausibel an, der einen kognitivistischen Standpunkt der Textlinguistik vertritt und zusammengefasst hat, wie man das Verstehen eines Textes als Theorie begreifen sollte: „... ist das Verstehen und Behalten eines Textes also von den im Gedächtnis des Rezipienten bereits vorhandenen Schemata abhängig, die u.a. durch die über bottom-up-Prozesse aus dem Text aufgenommene Information aktiviert und somit in das Verstehen eingebracht werden können.“⁴ In Anlehnung an diesen Ansatz skizziere ich nun kurz, welche theoretische Voraussetzung wir für unsere Diskussion zu Grunde legen sollten.

Um einen Text zu verstehen, brauchen wir genügende Vorkenntnisse und vorausschauende Erwartung für die zu akzeptierenden Informationen, die dem Rezipienten zur Verfügung stehen. Ein so „gut vorbereiteter Kognitionsstatus des Rezipienten“ ist nötig für ein erfolgreiches Textverstehen, und diese Vorkenntnisse heißen nach Göpferich „Schemata im Gedächtnis des Rezipienten“.

Wenn die Informationen, die der Rezipient aus dem Text herausholt, dem vorbereiteten Kognitionsstatus größtenteils entsprechen, ist gutes Verstehen des Textes möglich. Wenn der Rezipient nicht genügende Vorkenntnisse besitzt, oder wenn er anderes denkt, als im Text beabsichtigt wird, ist es nicht einfach zu erwarten, dass ein Text gut verstanden und akzeptiert wird.⁵ Die Figur (1) stellt dieses Verhältnis vom Textverstehen auf der Seite der Rezipienten anschaulich dar:

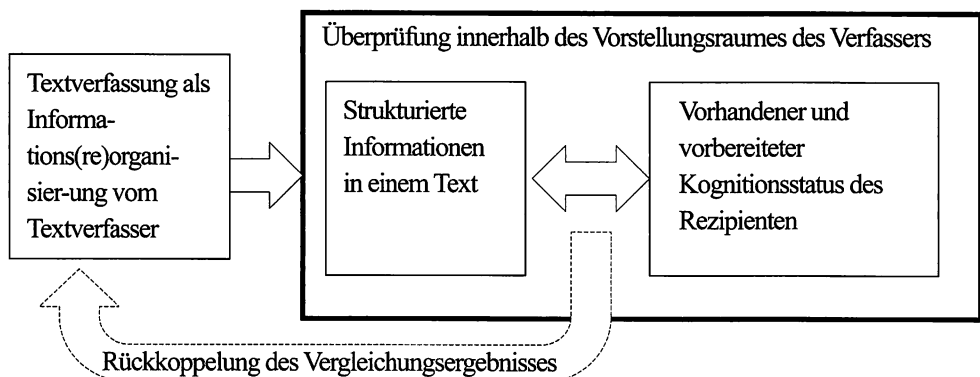
1) Verstehensprozess eines Textes auf der Seite des Rezipienten



Der Textverfasser produziert den Text nicht einfach automatisch wie bei den Textilmaschinen in einer Fabrik. Ein Textverfasser unterscheidet sich von einem Textilautomaten dadurch, dass er die geplante Organisation seiner Produkte mehrmals reorganisieren kann, bevor er dem Text mit Lauten oder Buchstaben endgültige Form verleiht.

Beim Textverfassen überprüft das Kognitionssystem des Verfassers mehrmals, ob es möglich wäre, mit den aus dem vorläufig geplanten Text herauslesbaren Informationen auf der Basis des vorgegebenen Kognitionsstatus des Rezipienten ein gutes Verstehen zu erreichen. Bei der Überprüfung, die voraussagt, dass das gezielte Verstehen nicht gelingen kann, sollten Information zurückfließen, und der Text sollte zu einer besseren Form revidiert und erneut dem Überprüfungsprozess ausgeliefert werden. Wenn so beurteilt wird, dass mit dem Text gezieltes Verstehen erreicht werden kann, dann ist dieses Überprüfungs- und Revidierungskreis geschlossen, und der Text wird gesprochen oder geschrieben. Normalerweise läuft dieser Prozess zum großen Teil, ohne bewusst zu werden.⁶ Schematisch stellt sich dieses Verhältnis in der Figur (2) folgendermaßen dar:

2) Textproduktion



3. Ein Textfragment als Basis der konkreten Diskussion

Die Essays des Verhaltensbiologe K. Lorenz werden nicht nur von Tier- und Naturfreunden, sondern vom breiten Leserkreis gern gelesen, weil sie dem Leser bestimmte Bewunderungsgefühle für Natur und Lebewesen erwecken und in dem Sinne kann man sie den gut organisierten und erfolgreichen Texten einordnen. Im Folgenden zitiere ich ein kurzes Fragment aus einem Essay über seine bemerkenswerte Begegnung mit einem neugeborenen Gänsekind, das als "Gänsekind Martina" bekannt ist und einen bedeutenden Anlass dafür gegeben hat, dass der wichtige genetische Begriff der „Prägung“ festgestellt wurde (K.Lorenz 1983: S.108-109)

Das Fragment besteht aus zwei Paragraphen und vor ihm steht eine Vorgeschichte, die ungefähr viermal länger als das Zitat ist. Hier wird erzählt, wie der Autor das Gänsekind nach der Brutzeit zur Geburt gebracht und sein In-die-Welt-kommen betrachtet hat, wie er die „Prägung“ ausgelöst hat, und dass nur er für das Gänsekind als Mutter galt. Aber ohne es für eine Weile zu wissen, dass er diese Prägung ausgelöst hatte, wollte er es seiner großen Hausgans anvertrauen und steckte es unter deren Bauch. Dann hörte er „das „Pfeifen des Verlassenseins“, also des nach ihm suchenden, weinenden Gänsekinds. Im Folgenden kommt diese Passage, in der geschildert ist, wie er schließlich erfahren musste, dass er eine schwere Verpflichtung übernommen hatte:

Hoch aufgerichtet, ununterbrochen laut pfeifend stand das arme Kind auf halbem Wege zwischen der Gans und mir. Da machte ich eine kleine Bewegung – und schon war das Weinen gestillt und das Kind kam, mit lang vorgestelltem Halse, eifrig grüßend auf mich zu: Wiwiwiwiwi... Das war gewiß rührend, aber ich hatte nicht die Absicht, Gänsemutter zu spielen. Ich packte also das Kind, steckte es wieder tief unter den Bauch der Alten und lief davon.⁽¹⁾ Ich kam keine zehn Stritte weit, da hörte ich schon hinter mir: Pfühp.. pfühp.. pfühp.. und das arme Kind kam verzweifelt gelaufen. *Stehen* konnte es noch nicht, nur auf den Fersen sitzen, auch bei langsamem Gehen war es noch recht unsicher und wackelig. Aber unter dem Druck der Not hatte es doch schon die *Bewegungsweise des schußartigen, sehr schnellen Laufens in seiner Gewalt.*^(2,1) Bei manchen *Hühnervögeln* ist dieselbe merkwürdige und doch zweckmäßige Reihenfolge im Heranreifen verschiedener Bewegungsweisen noch ausgesprochener. Vor allem kleine Rebhühner und Fasanen können viel früher laufen als langsam gehen oder stillstehen.^(2,2) Es hätte einen Stein rühren können, wie das arme Kind mit überschnappendem Stimmchen weinend hinter mir herkam, stolpernd und sich überkugelnd, aber mit erstaunlicher Geschwindigkeit und einer Entschlossenheit, deren Bedeutung nicht mißzuverstehen war: Ich, nicht die weiße Hausgans, sei ihm Mutter!⁽³⁾ Seufzend schulterte ich mein Kreuzchen und trug es ins Haus zurück. Obwohl es damals nur hundert Gramm wog, wußte ich sehr genau, wie schwer

es zu tragen sein würde, wie viel ehrliche Arbeit und wieviel Zeit es kosten würde, es würdig zu tragen⁽⁴⁾

4. Analyse - Kognitive Herkunft der rhetorischen Stilmittel

4.1 Übergreifende Textstrukturierungen, den Leser zu überreden

Durch diesen Text werden dem Leser, grob gesagt, die im Folgenden genannten Überzeugungen mit bestimmter Begeisterung erweckt, und deshalb kann er als ein erfolgreicher Text gelten:

- (i) Das Leben eines kleinen Tierkindes ist süß und, lieb.
- (ii) Ein Lebewesen kommt mit wunderbar präziser Vorprogrammierung auf die Welt, indem z.B. ein Gänsekind schon vor dem langsamen Gehen oder Stillstehen laufen kann.
- (iii) Der Verfasser kommt zu einer Überzeugung mit schwerer Verantwortung, dass er dem winzigen Gänsekind Mutter sei.
- (iv) Als führende Tierforscher und -freund hat er diese Verantwortung übernommen und dieses Tun ist sehr beeindruckend.

Die Überzeugungen (i) - (iv) entstehen, grob betrachtet, jeweils durch das Lesen der Textteile (1), (2)=(2.1)+(2.2), (3) (4), die am Ende jener Textteile markiert sind. (Natürlich sind sie schon in dem vorlaufenden Text vorbereitet, aber der Einfachheit halber diskutieren wir hier nicht darüber)

4.1.1 Repetition, Gradierung und Antithese als Stilmittel zum Überreden

4.1.1.1 Eine eher banale und langweilige Überzeugung als Vorbereitung zur Rezeption der gezielten interessanteren Überzeugung

Wenn es der Hauptziel dieses Fragments wäre, die Überzeugungen (i) beim Leser entstehen zu lassen, würde ein normaler erwachsener Leser es zu banal empfinden. Der Verfasser schreibt am Ende des Textteils (1) selbst: „aber ich hatte nicht die Absicht, Gänsenmutter zu spielen“ und deshalb hat er das Gänsekind tief unter dem Bauch der Hausgänse gesteckt und ist davon gelaufen. Er hat die Überzeugung (i) nicht für wichtig gehalten. Aber das heißt nicht, dass hier die Darstellung von (i) überflüssig und sinnlos ist. Sie funktioniert hier als die Vorbereitung, den Leser zu einer in (ii) genannten noch interessanteren Überzeugungen über das Wunder der Natur zu führen. Diese Stilmittel nennt die traditionelle Rhetorik „Repetition“, „Gradierung“, und „Antithese“. Wir möchten nun wissen, wie sie auf welcher kognitiven Basis so funktionieren.

Wir Lebewesen in dieser ökologischen Umwelt sind so zum Weiterleben durch die Evolution gestaltet, dass möglichst Energieverlust vermieden, aber die Gewinnchance zum Überleben vergrößert wird. Raubtiere z.B. treiben nicht den ganzen Tag Jagd, sondern liegen eher lange Zeit halb

dösend auf der Wiese, denn sie brauchen nicht zu viele Beute zu fangen, die sie nicht auffressen können. Sich energieverwenderisch zu verhalten, kann auch zu nicht erwünschten Ergebnissen führen, wie auf Jagd nicht fit zu sein. Sie verhalten sich besser so, dass sie größtenteils ruhig bleiben, ihre Aufmerksamkeit nur dann „vorbereitend“ stärker erwecken, wenn sie Hunger haben oder Angriffe der anderen vorahnen, um dann hochgradig aktiv zu werden, wenn sie auf Jagd oder in den Kampf müssen. „Vorbereiten“ heißt nicht nur aufmerksam zu werden. Die Aktion muss erprobt werden, und in der Probe muss das Nervensystem aktiviert werden, das auch bei der Aktion arbeiten soll. Durch diese Probe wird das Nervensystem vor der Aktion aufgewärmt und das ermöglicht es, besser zu arbeiten.

Zurück zu dem sprachlichen Text. Kognitiv gesehen, versteht sich die Annahme einer Überzeugung als Nervenaktivierung bestimmter Vernetzungsmuster. Die Annahme der eher banalen Überzeugung (i) gilt als die Vorbereitung zur gezielten, neuen und eindrucksvolleren Überzeugung (ii), wenn zwischen den beiden Nervenaktivierungen eine gewisse Parallelität besteht. Die Aktivierung eines größtenteils gleich strukturierten Nervensystems erleichtert dem Leser, die Überzeugung (ii) zu akzeptieren, die der Autor ihm eigentlich geben wollte.

Die Parallelität der beiden Überzeugungen besteht darin: es handelt sich bei beiden Fällen um die bewundernswerten Schönheiten eines Lebewesens; die erste bezieht sich auf oberflächliches Aussehen und die zweite auf die verborgene präzise Beschaffenheit seiner biologischen Existenz, die durch die lange Geschichte der Evolution entsteht. Die rhetorischen Stilmittel der Repetition, Gradierung und Antithese lassen sich hier als ein kognitiver Versuch erklären, durch vorherlaufende ähnliche Erfahrung das Zustandekommen des beabsichtigten Effektes vorzubereiten (rehearsal effect).

4.1.1.2 Erwartungen wecken und Information zur erwarteten und nicht vorhersehbaren Überzeugung geben

Die Parallelität zwischen diesen Vorbereitenden und Vorbereiteten Überzeugungen versteht sich auch als Voraussetzung, dass die erste der zweiten gegenüber in einer schwächeren oder gegensätzlichen Beziehung (Gradierung od. Antithese) steht. Wie wir Dummheit und Klugheit aber nicht Dummheit und Kräftigkeit im Vergleich oder im Gegensatz stellen können, kann man ohne diese Parallelität eigentlich nicht davon sprechen, ob A und B in Gradierungs- oder Antithese-Beziehung stehen.

Die Überzeugung (i) ist oberflächlich interessant aber (ii) ist noch interessanter und deswegen beeindruckend. Die Gradierung sollte hier genauer „Steigerung“ heißen, weil die Bewertung der Überzeugung (ii) höher als (i) steht. Als Antithese gegen die vorgegebene banale Überzeugung (i) wirkt (ii) beeindruckend. Daher sollte diese Antithese auch genauer „positive Antithese“ heißen, weil

in (i) eine negative und in (ii) eine positive Bewertung stehen. Jedenfalls ist Antithese ein extremer Fall von Graduierung.

Es ist eigentlich nicht bedeutend, dass die Bewertung der beabsichtigten Überzeugung gesteigert in eine positive Bewertung übergeht. In möglichen Situationen kann eine Äußerung wie „Er ist dumm ... aber sein Bruder ist klug“, wie auch „Er ist klug ... aber sein Bruder ist dumm“ als gut und sinnvoll verstanden werden. Die Relevanz der gelungenen Überzeugung spielt hier die entscheidende Rolle und nur in Abhängigkeit von einer gegebenen Bedingung kann eine Information als wichtig geschätzt werden.

Die vorher gegebenen Überzeugung „er ist dumm/klug“ stellt z.B. einmal den Relevanzwert der Überzeugung „sein Bruder ist klug/dumm“ hoch, weil sie auf Grund von jener nur schwer gezogen wird („die Brüder ähneln sich“). So wirkt hier die vorhergegebene Überzeugung in die Richtung, den Relevanzwert der nachherkommenden zu erhöhen: Aus der vorhergegebenen Überzeugung ist die demnächst kommende nicht vorhersehbar und erst aus der nachhergegebenen Information kann man zu dieser Überzeugung kommen; deshalb muss hier die zweite Information als eine wichtige Information akzeptiert werden. Wenn eine Folgerung aus der vorlaufenden Information mit der aus der nachherkommenden identisch ist, braucht man sie nicht ernsthaft zu hören.

Die Präferenz des Wichtigen hat ihre Quelle auch in unserer evolutionären Geschichte. Wie im vorigen Paragraph erwähnt, spannt z.B. ein Raubtier seine Aufmerksamkeit an, nur wenn sie gebracht wird. Das Tier bekommt immer wieder visuelle oder akustische Informationen darüber, ob seine Beute zu weit von ihm steht oder in seine Nähe kommt. Denn die von ihm weit stehende Beute langweilt es. Sie nicht fangen zu können, ist normal und vorhersehbar. Es muss nur die Informationen für wichtig halten, von denen erwünschte und nicht einfach vorhersehbare und deshalb bedeutende Überzeugungen abgeleitet werden können, und eine solche Information heißt z.B.: „seine Beute steht zufällig und seltenerweise in der Nähe.“

4.1.2 Topoi zur Bildung neuer, interessanter und erwünschterer Überzeugungen

4.1.2.1 Wie man zu weitgehenden Überzeugungen gelangt

Wir haben im vorigen Abschnitt gesehen, dass die Überzeugung (ii) bei einem Leser geschickt durch gute Strukturierung des Textes zur Stande kommt. Wir argumentieren jetzt, dass (ii) wieder eine gute Vorbereitung zum Entstehen weiterer Überzeugung (iii) ist.

- (ii) Ein Lebewesen kommt mit wunderbar präziser Vorprogrammierung auf die Welt, indem z.B. ein Gänsekind schon vor dem langsamen Gehen oder Stillstehen laufen kann.
- (iii) Der Verfasser kommt zu einer Überzeugung mit schwerer Verantwortung, dass er dem winzigen Gänsekind Mutter sei.

Der Autor ist ein professioneller Verhaltensforscher und kommt zur Überzeugung (ii), die ihm eigentlich schon als wissenschaftliche Kenntnis vorher klar war. Wenn einmal ihm diese Überzeugung (ii) wieder bewusst wird, und ein Gänsekind vor sein Auge kommt, das sich genau nach dieser Überzeugung verhält, wird es ihm gezwungenermaßen klar, dass hier der Fall vorliegt: er ist die Mutter und das Gänsekind sein Kind. Das ist eine weiter gehende Erkenntnis, die ihm vorher nicht bewusst war. Der Leser vollzieht diesen Schritt nach und eignet sich diese Erkenntnis selber an.

4.1.2.2 Logik der Vertiefung und Erneuerung von Überzeugungen

Seit Aristoteles ist der Begriff Topos ein wichtiger Begriff der Rhetorik, der auf unterschiedliche Weise als Logik zum Überreden charakterisiert werden kann. Jeder Topos versteht sich jeweils als Muster, aufgrund dessen eine Schlussfolgerung gezogen werden. Aristoteles nannte 28 Topoi und R.Weaver 8. Aber die Unterteilung und die Zahl der Topoi halte ich nicht für wichtig, weil es aus der heutigen kognitionswissenschaftlichen Sicht klar ist, dass unser Kognitionssystem kompliziert organisiert ist und nicht so vereinfacht geschildert werden kann.

R.Weaver hält es für einen wichtigsten Topos, dass wir Schlussfolgerung aufgrund von Definitionen ziehen können. Wir definieren z.B. „eine gute Forschung“ als „viel zitierte“. Dann kann ein Aufsatz dadurch als eine gute Arbeit dargestellt werden, indem erwähnt wird, dass er viel zitiert ist. In situativen Umständen werden auch gezwungenermaßen Schlüsse gezogen. Man kommt z.B. in einer enthusiastischen Umgebung, in der sich alle für eine Richtung entscheiden, zu einer irrationalen Entscheidung, die man selber später nicht mehr verstehen kann. Der Faschismus der Vergangenheit könnte hierfür ein gutes Beispiel sein. M.E. gibt es unter unserer kognitiven Fähigkeiten unzählige Arten, zu einer „angemessenen“ Entscheidung zu kommen. Aus dieser Sicht gilt eine solche Auswahl einer politischen Richtung, die später als Irrtum gesehen werden kann, wenigstens in einem bestimmten Sinne als „angemessen“, dass dadurch bestrafende Sanktionen von der Mehrheit vermieden werden könnte.

Man braucht immer Kenntnisse, die als Denkmuster oder Schemata funktionieren, um irgendwelche Schlüsse zu ziehen oder eine Entscheidung zu treffen. In dem Sinne haben die Rhetoriker Recht, wenn sie behaupten, dass die Herstellung des überredenden Textes durch verschiedene Arten von „Topoi“ untermauert wird. Aus kognitionswissenschaftlicher Sicht sollten sie aber nicht als erlernbare Stilmittel, sondern als Emergenzen unserer reichen und flexiblen aber überhaupt nicht formal-logischen kognitiven Fähigkeit betrachtet werden.

4.1.2.3 Vertiefung und Erneuerung von Überzeugungen durch Definitionen

Man könnte diesen Übergang von (ii) zu (iii) durch die Einwirkung der Definitions- und Situationstopoi so erklären, dass durch (ii) das Verhalten des Gänsekinds neu definiert wird, und diese neue Definition des Verhaltens als biologisch vorprogrammierte notwendige Aktivität, von der Leben und Tod abhängt, dazu zwingt, aufgrund dieser Situation zu einer Überzeugung (iii) zu kommen. Anders gesagt, kann ein Leser die Überzeugung (iii) mit dem Autor teilen: Er kann die Logik des Autors, auf deren Basis er zu der neuen Überzeugung (iii) kommt, gut nachvollziehen, weil im Text die Situation (ii) vorbereitet wird, aus der man mühelos zur beabsichtigten Überzeugung (iii) kommen kann, vorausgesetzt, dass normale kognitive Fähigkeiten zur Verfügung stehen.

4.1.3 Ethos und Pathos als Mittel des Überredens

Aristoteles unterschied Logos, Ethos und Pathos in seiner Rhetorik aber es ist nicht erstaunlich, dass diese drei Faktoren sich in der Wirklichkeit überschneiden. In normaler natürlicher Logik spielen Moral und Emotionen unbedingt bedeutende Rollen, besonders wenn es sich um situative Folgerungen handelt.

Im Textteil (3) wird geschildert, wie das „arme“ Gänsekind dem Autor „stolpernd und sich überkugelnd, aber mit erstaunlicher Geschwindigkeit und einer Entschlossenheit“ hinterherläuft und er gut versteht, dass er ihm Mutter ist. Durch diese Schilderung zur Überzeugung (iii) zu kommen, muss man natürlich vorher die Überzeugung (ii) haben. Aber hier wirkt auch die Emotion. Ohne die Voraussetzung der allgemein menschlichen Natur, dass wir ein winziges zum Überleben strebendes Lebewesen für „arm“ halten und Mitleid zu ihm empfinden, sollte es dem Autor und dem Leser schwer fallen, zur Überzeugung (iii) zu kommen.

Im Textteil (4) wird geschildert, dass der Autor das Gänsekind ins Haus zurücktrug, und es sehr schwer empfand, das hundert Gramm wiegende Kind würdig zu tragen. Wie kann man durch diese Schilderung zur Überzeugung (iv) kommen, dass er als führende Tierforscher und -freund diese Verantwortung auf sich genommen hat, und dieses Tun sehr beeindruckend ist? Hier spielt eine Art allgemeine Moral mit, dass ein Mensch Verantwortung für das übernehmen soll, was er verursacht hat und nicht davon laufen sollte. Diese Moral sollte besonderes stark gelten, wenn der Betroffene ein Professioneller ist, ein Politiker, Wissenschaftler usw. Erst unter dieser Voraussetzung kann man diese Schilderung gut verstehen, und zur Überzeugung (iv) kommen.

Eine gute Anwendung rhetorischer Mittel zeigt sich darin, dass der Autor unter Voraussetzungen der Beschaffenheit unserer moralischen oder emotionalen Kognition durch Schilderung seiner Erfahrungen die gezielten Texteffekte erzielen kann.

4.2 Persuasive Textstrukturierungen

4.2.1 Erzählung und Erklärung

Erfahrungen speichern wir im Gedächtnis. Für uns sind nicht alle Gegebenheiten auf der Welt Gegenstände der Erfahrung. Unser Perzeptionssystem und die Datenverarbeitung im Gehirn sind schon evolutionsbiologisch präformiert und akzeptieren überwiegend nur für das Leben bedeutende Informationen. Unsere Erfahrungen sind nicht nur durch das Perzeptionssystem, sondern auch durch das Kognitionssystem begrenzt. Wenn ich am Tag in die Stadt gehe, habe ich unzählige menschliche Gesichter vor den Augen, die als Bilder auf der Netzhaut abgebildet werden. Aber ich sehe nicht alle Gesichter, nur eine begrenzte Zahl davon wird als Gesichter einzelner Personen wahrgenommen, und nur ein Teil davon wird im Gedächtnis gespeichert. Wir erfahren nur begrenzt Gegenstände, die uns bedeutend sind.

Kognitionswissenschaft unterscheidet verschiedene Gedächtnistypen vor allem danach, ob die gespeicherten Informationen erstmalig von dem erfahrenden Subjekt empfunden werden oder schon als Festes dem Wissenssystem zugeordnet sind. Im episodischen und autobiografischen Gedächtnis sind Ereignissen, die normalerweise von einer Person erfahren werden, nach der zeitlichen Reihenfolge gespeichert. In dem semantischen Gedächtnis dagegen sind die Erfahrungen nach sachlogischen Kriterien sortiert gespeichert. Diese Ordnungen entstehen erst nach der kognitiven Verarbeitungen unmittelbar erfahrener Informationen.

Bei Erzählungen kommen Informationen aus dem zuerst genannten Typ des Gedächtnisses. Ereignisse, die von einem Person erfahren wurden, lassen sich nach ihrer zeitlichen Folge aus dem Gedächtnis aufrufen und im Text in dieser Reihenfolge darstellen. Der Leser empfindet nun die Informationen nach dieser zeitlichen Verkettung so, als ob sie seine eigene Erfahrung wäre. Bei Erklärungen kommen die Informationen aus dem zweiten Gedächtnistyp und der Leser muss sie als etabliertes Wissen akzeptieren. (diese zwei grundsätzlich unterschiedlichen Kognitionstypen kann man als „erfahrend“ und „wissend“ charakterisieren (Takeuchi 2005 und 2011)).

Unser Textfragment besteht aus Äußerungen überwiegend erzählerischer Natur [(1), (2.1), (3) und (4)] und ist nur partiell erklärend (2.2). Der Autor dieses Essays wollte nicht in der Weise den Leser überreden, dass einfach ein Gedanke als gegeben angenommen wird, indem der Leser auf Grund der reichenhaltigen wissenschaftlichen Hintergründe die Zusammenhänge ohne große Mühe versteht. Der Leser käme zwar lieber so zu dem intendierten Gedanken, wie wenn er ihn aus seiner persönlichen Erfahrung direkt gewonnen hätte. Vielmehr wird die Erkenntnis durch eine gezielt eingesetzte Pseudo-Erfahrung überzeugend vermittelt. Nur einmal stellt der Autor in diesem Textfragment seine wissenschaftliche Überzeugung in (2.2) explizit dar. Der Leser vollzieht die Erfahrung des Autors überwiegend in der Form der Erzählung nach, und dabei kann er miterleben, wie der Autor durch seine Erfahrung zu den gezielten Überzeugungen kommt

4.2.2 Hypotypose und Onomatopöie in der Erzählung

Unsere Erfahrungen sind von vornherein durch körperliche und kognitive Bedingungen begrenzt. Wir sehen nur, was wir sehen können. Wenn wir aber unserer Erfahrung eine einfache mechanische sprachliche Form geben, dann wird der hergestellte Text langweilig: lang, monoton, schwer verständlich, gibt wenig Eindruck, usw. Weil bei der Pseudo-Erfahrung im Vorgang des Lesens konkrete Umgebungsbedingungen (lebensbezogene Interesse und Notwendigkeit, sinnliche Stimuli, miterlebende Teilnehmer usw.) fehlen, die bei der originalen Erfahrungen da waren, kann der Leser nicht das Gleiche erfahren, auch wenn alle Informationen im Text gegeben sind.

Hypotypose ist ein rhetorischer Begriff, der besagt, dass sinnliche Darstellungen bestimmte Wirkung haben können. Aber alle Aspekte einer Erfahrung zu versinnlichen, also zu darstellen, wie das Subjekt es jeweils sinnlich erfährt, ist nicht möglich. Informationen, die als sinnliche Eindrücke wahrgenommen werden, sind zahlreich, und um einzelne Information zu versprachlichen, bedarf es eines hoffnungslos langen Schreibprozesses.

Den Begriff „Versinnlichen“ sollte man allerdings nicht wörtlich nehmen. Hypotypose heißt die Kunst, einen Text zu fassen, durch dessen Lektüre man einen Eindruck bekommt, als ob man direkt, d.h. sinnlich das jeweilige Ereignis erfährt. Um einen so gestalteten Text zu schreiben, braucht man die Fähigkeit, zu verstehen, welche sinnlichen Informationen für Erfahrungen bedeutend und entscheidend sind. Der Verfasser muss auch wissen, ob die für ihn wichtigen und eindrucksvollen Sinnerfahrungen auch auf andere gleichermaßen wirken. (Viele Autoren irren sich gerade in diesem Punkt und schreiben nur Texte, die ihnen allein Spaß machen!) Wenn der Autor weiß, was sowohl für ihn, als auch für den Leser auch wichtig ist, kann er aus seiner Erfahrung solche bedeutenden Elementen auswählen und zu einem Text konkretisieren.

Im Abschnitt 2 habe ich die theoretische Voraussetzung für unsere Überprüfung der rhetorischen Stilmittel aus kognitiver Sicht dargestellt. Wir Lebewesen sind vorbereitet auf neue Erfahrungen, und ein komplexes Kognitionssystem gibt die zahlreichen Schemata vor. Dieses System setzt die Fähigkeit voraus, den anderen zu verstehen.

Mit dem konkreten Beispiel versuche ich den Sachverhalt zu verdeutlichen. Der Textteil (1) fängt an mit der Schilderung von dem Gänsekind. Dessen hoch aufgerichtete Haltung und ununterbrochen laut pfeifende Stimme zu schildern ist wichtig, weil es sich gerade damit bemerkbar darstellt. Dieses Verhalten ist vorprogrammiert und führt nicht nur die Gänsemutter sondern auch einen Menschen dazu hinzuschauen. Die Stellung auf halbem Weg zwischen der Gans und dem Autor ist auch wichtig, weil sie gerade verdeutlicht, dass die Wahl der Mutter noch nicht getroffen ist. In diesem Textfragment wird erzählt, wie der Autor zur Mutter des Gänsekindes wurde, und diese Schilderung markiert die Anfangssituation der ganzen Geschichte.

Nach dieser Markierung kommt die Schilderung, dass der Autor eine kleine Bewegung machte und das Gänsekind darauf reagierte und zu ihm eifrig grüßend kam. Diese Bewegung ist das, was diese Wahl „ihn seiner Mutter“ ausgelöst hat. Wir wissen alle, dass es immer Anfang gibt, wenn es etwas passiert. Unter einer bestimmten Situationen passiert etwas, und das verursacht den Lauf der demzufolgenden Geschichte. Das ist eine der uns gegebenen Schemata und der Autor gibt hier nur diesen für diese Schema passende Informationen. Der Leser versteht dann irgendwann etwas später, dass diese Informationen nach dieser Schema gegeben ist, und kann die ganze Geschichte als ein Geschehen akzeptieren.

Auf die Markierung folgt die Schilderung der Bewegung des Autors, auf die das Gänsekind dann reagiert und auf ihn zuläuft. Diese Bewegung ist das, was die Wahl der Mutter auslöst. Es passiert also etwas, und das verursacht den Lauf der nachfolgenden Geschichte. Das ist ein uns gegebenes Schema [Cause-Effect-Schema einer Geschichte], und der Autor gibt hier nur die für dieses Schema passenden Informationen. Der Leser kann dann später die ganze Geschichte als ein Geschehen akzeptieren.

Obwohl die Stimme des Gänsekindes für den Autor meistens zu hören war, kommen onomatopoetische Äußerungen nur zweimal in diesem Textfragment vor. Einmal, als das Gänsekind zum ersten Mal zu ihm kommt: „Wiwiwiwi...“ Die Bedeutung dieser Äußerung entspricht der Anrede „Mutter“ an ihn. Zum zweiten Mal dann, nach der Schilderung des stolpernden Laufes, kommt diese Stimme „Pfühp.. pfühp.. pfühp...“ Dieser Lauf leitet dann die allgemeinen Überlegungen des Autors ein, die zur Übernahme der Verantwortung des Mutterseins führen.

Durch onomatopoetische Ausdrücke wird theoretisch ein Text versinnlicht und kann lebhaft wirken, allerdings nur dann, wenn die Stilmittel an Stellen verwendet werden, die besonders lebhaft empfunden werden. Da Onomatopöie eigentlich als sprachlicher Ausdruck figurativ und inhaltsarm ist, kann sie nur sehr begrenzt zur Textstrukturierung beitragen. Aber wenn sie als Akzent gesetzt wird, kann sie einzelne Teile des Textes so wirken lassen, als ob der Leser das Ereignis selber erfährt.

4.3 Metapher und Überbetonung

Der Begriff „Metapher“ ist keineswegs nur literarischer Schmuck oder Dekoration. Goerge Lakoff und Mark Johnson (vor allem 1980, 1999) haben die kreative Funktion der Rhetorik aus kognitiver Sicht klar dargestellt. Sie haben betont, dass die Metapher unserer menschlichen Intelligenz zu Grunde liegt.

Wir erfahren immer wieder neue Arten von Gegenständen oder Ereignissen, für die wir noch keine passenden Begriffe kennen, was unsere Geistestätigkeit stört. Daher suchen wir diesen Erfahrungen schnell passende Begriffe zu geben. Unsere metaphorische Kompetenz arbeitet daran, aufgrund uns schon vertrauter Erfahrungen (source), für die wir schon Begriffe haben, neue (goal) zu verstehen. In

vielen Fällen kann dies gelingen, und dabei spricht man von einer metaphorischen Projektion (Source-Begriff / Goal-Begriff). Dadurch wird unser Verstehen über uns und unsere Umwelt erweitert und vertieft.

Ein Beispiel aus unserem Textfragment: „Obwohl es damals nur hundert Gramm wog, wußte ich sehr genau, wie schwer es zu tragen sein würde ...“ Hier wird nicht gemeint, dass hundert Gramm dem Autor als schweres Gewicht erscheinen, sondern auf die Verantwortung Bezug genommen werden, dem Gänsekind eine Mutter zu sein. Die Metapher ist schon abgenutzt, aber wie viele Sprachen in der Welt kennt die deutsche Sprache nur begrenzte Möglichkeiten, die Ernsthaftigkeit der Verantwortung durch andere erfahrungsnähere (meistens sinnliche oder physische) Begriffe auszudrücken. Aber trotzdem können hier wir feststellen, dass es nicht eine tote, sondern eine wirkende Metapher ist. Der Autor erwähnt das Gewicht des Gänsekindes, bevor er es metaphorisch umdeutet und diese Kombination macht die Authentizität seiner Empfindung realer, weil das der Metapher zugrundeliegende Nervensystem aktiviert wird.

Noch ein Beispiel: „Es hätte einen Stein rühren können, wie das arme Kind ... hinter mir herkam ...“ Diese auch nicht ofenfrische Metapher wirkt hier als Überbetonung seiner Empfindung. Diese archaische Redeweise kann eine bestimmte Wirkung haben, wenn sie – wie bei onomatopoeischen Äußerungen - nicht zu oft und nur an den bedeutendsten Stellen gebraucht wird. Archaische Redeweisen machen Äußerungen meistens ernsthafter. Hier handelt es sich gerade um die Bewunderung, die den Autor zur Übernahme von Verantwortung geführt hat. Der Leser versteht hier, dass er diese Empfindung des Autors ernst nehmen soll, was die Sympathie für das nach folgende Tun des Autors nachvollziehbar macht.

5. Zum Schluss: Rhetorik als Fenster zur Kognition

Wir haben versucht, rhetorische Stilmittel aus der kognitionswissenschaftlichen Perspektive zu interpretieren. Unsere Kognition ist durch eine lange Geschichte der Evolution geschärft und in den Stand versetzt worden, solche Situationen besonders geschickt zu erfassen, in denen wir kooperativ, einander verstehend und mitwirkend handeln. Rhetorische Stilmittel verstehen sich als ein Teil von Emergenzen dieser menschlichen kognitiven Aktivitäten, deren vielfältige Formen gesammelt, sortiert und dokumentiert sind. Dass viele Philosophen für längere Zeit mit Rhetorik beschäftigt waren, ist nicht verwunderlich, weil ihre Aufgabe darin besteht, das Wesen des menschlichen Denkens zu erklären. Der vorliegende Versuch ist größtenteils der modern Entwicklung der Kognitionswissenschaften wie Gehirnforschung, Neurowissenschaft, Psychologie oder Kognitive Linguistik geschuldet, und in diesem Punkt nehmen wir heute eine sehr bevorzugte Position im Vergleich zu den antiken Rhetorikern ein.

Anmerkungen

- 1 R.Weaver 1970.S.140
- 2 Die Kenntnis, dass nur Menschen oder Schimpansen es verstehen, dass andere Subjekte anderes denken als „ich“, ist relativ neu. Kognitive Wissenschaftler sprechen von einem „Theory of Mind“ und glauben, dass diese Fähigkeit einschlägig ist, die uns Menschen zu Menschen macht.(Premack, D.G. & Woodruff, G 1978, Baron-Cohen, S. 1991)
- 3 Weinrich 1993 gibt ein gutes Beispiel dafür, dass die textlinguistische Fassung der Grammatik als Schatzkammer einer Sprache, nämlich des Deutschen, geschätzt werden sollte, wodurch man zahlreiche Tipps über die Schreibkunst erhält. Darüber hinaus kann man bei ihm auch verstehen, wie unsere Kognition arbeitet.
- 4 Göpferich 2007
- 5 Takeuchi 2011 beschreibt diesen Zusammenhang von der Möglichkeit des Textverstehens wie folgt: „Man versteht nur, was man vorher schon versteht oder erwartet hat“
- 6 Es ist auch eine wichtige Behauptung der Kognitiven Linguistik, dass überwiegende Kognitionsprozesse arbeiten, ohne bewusst zu werden. Alles, was uns mit unserem Bewusstsein wahrnehmbar ist, sollte man als Emergenz aus dieser verborgenen Aktivitäten unserer Kognition verstehen, die wir mit unserem Bewusstsein nicht direkt begreifen können. (Vergleiche Lakoff und Johnson 1999!)

Literatur:

- Adamzik, Kirsten 2004: *Textlinguistik. Eine Einführende Darstellung*. Niemeyer
- Baron-Cohen, S. 1991: Precursors to a theory of mind: Understanding attention in others. In A. Whiten (Ed.), *Natural theories of mind: Evolution, development and simulation of everyday mindreading* (pp. 233-251). Oxford: Basil Blackwell.
- Bybee, Joan 2010: *Language, Usage and Cognition*. Cambridge Univ. Press
- Dressler, W. 1973: *Einführung in die Textlinguistik, 2. Aufl.* Tübingen
- Eroms, Hans-Werner 2007: *Stil und Stilistik: Eine Einführung*. Erich Schmidt, Berlin
- Geeraerts, Dirk 2009: *Theories of Lexical Semantics*. Oxford Linguistics
- Göpferich, Susanne 2008: Textverstehen und Textverständlichkeit. In: Nina Janich (Hg.) 2008: *Textlinguistik, 15 Einführungen*. Narr. 291-312
- Lakoff, G. and Johnson, M. 1980: *Metaphors We Live By*. University of Chicago Press
- 1999: *Philosophy in the Flesh: the Embodied Mind and its Challenge to Western Thought*. Basic Books
- Langacker, R. W. 2000: A dynamic usage-based model. In M. Barlow and S. Kemmer (eds.) *Usage-Based Models of Language*. 1-63, Stanford, CA: CLSI

- Lorenz, K. 1983: *Er redete mit dem Vieh, den Vögeln und den Fischen*. Deutscher Taschenbuch Verlag. München.
- Premack, D. G. & Woodruff, G. 1978: Does the chimpanzee have a theory of mind? *Behavioral and Brain Sciences*, 1, 515-526.
- Sperber, D. & Wilson, D. 1995: *Relevance: Communication and Cognition, Second Edition*, Oxford/Cambridge: Blackwell
- Takeuchi, Y. 2004: Eine evolutionslinguistische Überlegung der logischen Ausdrücke – Was die Sprache über unsere Kognition nicht verrät. *Studien zum deutschsprachigen Kulturkreis* 2, 1-23
- 2005: Kognitivlinguistische Texttheorie – Über die Motiviertheit der Textformen durch “verstandene”, “verstehende” und “handelnde” Kognition. In: Michiko Ueki (Hg.) 2005: *Neue Horizonte durch Textgrammatik. Studienreihe der JGG*. 36, 28-48
- 2008: Kognitive Erzählungstheorie aus der ökologischen und evolutionären Sicht - Kognitive Mechanismen und Funktionen der Erzählung, Entwicklung und Evolution der Erzählungskompetenz, *Studies and Essays, Language and Literature* 28. 1-52
- Weaver, Richard M. 1970: *Language is sermonic*. Louisiana State University Press. Baton Rouge
- Weinrich, H. 1992: *Textgrammatik Der Deutsch Sprache*. Langenscheidt