

**MONIKA SCHWARZ-FRIESEL / KONSTANZE MARX /
SALLY DAMISCH**

**Persuasive Strategien der affektiven Verunsicherung
im aktuellen Diskurs:
Ironisieren, Kritisieren und Beleidigen
in öffentlichen Streitgesprächen¹**

0. Einführung: Verunsicherung als persuasive Strategie

Wenn Sigmar Gabriel in der Bundestagsdebatte zum Haushalt 2011 (15.09. 2010) folgende an die Kanzlerin gerichtete Frage stellt:

- (1) „Isses das, was Sie, Frau Kanzlerin, auf Ihrer Energie-Reise im Sommer gelernt haben? Wenn ja, habe ich eine Bitte: Bleiben Sie mal im nächsten Sommer zu Hause.“,

dann möchte er eines nicht: in die Reisepläne der Kanzlerin für den nächsten Sommer eingreifen. Obwohl Gabriel genau das explizit formuliert, erkennen die Adressatin, die Bundestagsabgeordneten, die Journalisten und die Zuschauer an den Bildschirmen die Intention, die dieser Aussage zugrunde liegt. In ironischer Manier will Gabriel zwar kritisieren oder sogar beleidigen, allerdings mit einer Überzeugungsabsicht, d.h., er will eine Einstellungsänderung beim Adressaten bewirken. Intentional adressatenorientierte Sprechhandlungen fallen in den Bereich der Persuasion, wenn der Sprachproduzent eine spezifische Wirkung beim Rezipienten erzielen will (Schwarz-Friesel 2007:223). Persuasive Strategien werden eingesetzt, um die Meinung oder Einstellung des Gesprächspartners zu verändern, ihn bzw. sie von etwas zu überzeugen. Die Aktivierung emotionaler Zustände spielt hierbei oft eine entscheidende Rolle. Persuasion basiert demzufolge nicht nur auf kognitiver Überzeugungsarbeit, sondern auch maßgeblich auf positiven oder negativen

¹ Vorliegende Ergebnisse stammen aus dem linguistischen Teilprojekt des Projektes 413: „Rhetorik der Verunsicherung – Muster negativer Affekt-Strategien und ihre persuasive Funktion“ an der TU Berlin im FB Linguistik, welches von der DFG finanziert und innerhalb des Exzellenzclusters „Languages of Emotion“ (FU Berlin) angesiedelt ist.

affektiven Prozessen. Gabriel setzt im oben genannten Beispiel negative Affekte ein, um Umstimmung herbeizuführen. Mittels Verunsicherung will er sein kommunikatives Ziel erreichen, d.h. durch ironische Kritik die Haltung der Adressaten zur Energiepolitik verändern.

Bislang zeigt die Persuasionsforschung vorwiegend Strategien auf, die durch positive Affekte überzeugen oder umstimmen sollen (vgl. Klein 1994), wie bspw. in der Werbebranche (vgl. Pohl 1998; Stöckl 1998). Wir werden zeigen, dass zu diesem Kommunikationszweck auch negative Affekte beitragen können (vgl. Kienpointner 2008) und argumentieren somit u.a. gegen Schenk (2002:417), der vor dem Hintergrund des Elaboration-Likelihood-Modells (Petty/Cacioppo 1986) einzig positiven Botschaften Überzeugungskraft zuspricht. Die Komponente der Persuasion durch negative Affekte wurde kognitionslinguistisch bislang nicht untersucht und so existiert keine empirische Forschung zur emotionalen Wirkung von negativer Verunsicherungsrhetorik.² Obgleich bereits die antiken Rhetoriker erkannt haben, dass rhetorische Mittel nicht nur positiv wirken können und genutzt werden, um die Zuhörer zu begeistern, zu gewinnen, zu erfreuen usw., sondern auch um zu verunsichern, zum Nachdenken zu bringen und emotional aufzuregen, mangelt es bis heute eklatant an Untersuchungen, die diese Typen von persuasiven Strategien erfassen und erklären.³

Authentische Äußerungen wie (1) belegen jedoch ihr Vorkommen. Will man derartige Äußerungen analysieren, muss man beachten, welche mittels negativer Affekte evozierte persuasive Kraft durch die Interaktion von Ironie, Kritik und Beleidigung ermöglicht wird. Gabriel geht es darum, affektiv zu verunsichern, Frau Merkel lächerlich zu machen und gleichzeitig sie und andere

² In der Diskursanalyse hat man sich allerdings im Rahmen von Streit- und Konfliktgesprächsanalysen mit der Dokumentation von Mustern affektiver Redebeiträge beschäftigt (Spiegel 1995; Gruber 1996; Deppermann 1999; Günthner 1999; Drescher 2003).

³ Das Phänomen der didaktischen Verunsicherung wird bereits von Platon beschrieben. In seinen Dialogen lässt er Hippias folgenden Satz sagen: „Aber Sokrates verwirrt einen immer im Gespräch, Eudikos, und tut recht wie einer der auf Beleidigung ausgeht“ (Platon. Hippias minor, 373 b3-4). Wie wir wissen, will Sokrates jedoch niemanden beleidigen, sondern überzeugen. Er versucht also mittels negativer Affekte den Anderen umzustimmen. Das Projekt „Rhetorik der Verunsicherung“ möchte sich diesen persuasiven Strategien in interdisziplinärer Weise nähern, indem Gräzistik, Latinistik und Linguistik in wechselseitiger Ergänzung ihrer methodisch unterschiedlichen empirischen, theoretischen und historischen Ansätze die funktionale Seite der negativen Rhetorik umfassend untersuchen. Ziel ist die Analyse und Herausarbeitung von Strategien affektiver Verunsicherung und Umstimmung und der Vergleich zwischen den antiken und modernen diskursiven Verunsicherungsstrategien.

Zuhörer von seiner Auffassung zu überzeugen. Auf der einen Seite beleidigt und kritisiert er die Kanzlerin, indem er ihr die Fachkompetenz in Energiefragen abspricht. Auf der anderen Seite reduziert er die Schärfe dieses Angriffs, indem er durch die ironische Redeform Humor und Kommunikationsbereitschaft signalisiert (vgl. Schwarz-Friesel 2009; 2010a; 2011) – eine Verunsicherungsstrategie.

Aus Sprecherperspektive definieren wir Verunsicherung also als einen Versuch, beim Hörer Zweifel an der eigenen Einstellung hervorzurufen. Dieser Zweifel kann sowohl durch kognitive als auch durch affektive Effekte evokiert werden. Häufig interagieren die kognitive und emotionale Prozessebene bei dem Phänomen der Verunsicherung. Aus Hörerperspektive ist Verunsicherung dementsprechend genau dieser Zweifel an der eigenen Einstellung. Die Reaktion des Hörers spielt zwar in der linguistischen Analyse insofern eine Rolle, als dass sie Indikatoren für Glückensbedingungen von Verunsicherungsprechakten liefern kann. Wir können aber nicht davon ausgehen, dass erstens die Reaktionen immer eindeutig, zweitens für den Beobachter immer sichtbar sind und drittens, dass jeder Verunsicherungsversuch auch glückt. Deshalb sind auch vom Sprecher intendierte, aber nicht geglückte Sprechakte der Verunsicherung Gegenstand unserer Untersuchung. Vom Sprecher nicht intendierte Verunsicherung, die durch Missverständnisse oder Ähnliches entsteht, werden wir aus unseren Betrachtungen ausschließen. Es ist jedoch zu beachten, dass bei der Rekonstruktion von Verunsicherung stets das methodische Problem besteht, eindeutig angeben zu können, ob Verunsicherung tatsächlich intendiert (und geplant als Strategie im Sprecherkalkül, also der Perlokution, zu verankern ist), ob die (intendierte) Verunsicherung positiv (konstruktiv) oder negativ (destruktiv) gemeint war und ob Verunsicherung tatsächlich beim Rezipienten erreicht wird (oder dieser unbeeindruckt und ohne Zweifel bleibt). Des Weiteren kann man nicht sicher sein, ob es beim Rezipienten aufgrund der Verunsicherung zu einer Veränderung in seiner Überzeugung kommt oder ob er lediglich überredet wird.⁴ Nur eindeutige meta-kommunikative und meta-kognitive Signale auf der Hörerseite (wie

⁴ Dass es einen wichtigen Unterschied zwischen Überreden und Überzeugen gibt, verdeutlichen u.a. Ortak (2004) und Merten (2005) sehr gut. Nach Ortak zielt Überreden auf die „Initiation von *Handlungsbereitschaft* ab“, während „*überzeugen* die Manifestierung einer bestimmten Haltung“ (Ortak 2004:62; Hervorhebung im Original) anstrebt. Die Differenzierung von Merten erfolgt nach ganz ähnlichen Kriterien, wenn er schreibt: „*Überzeugen* unterscheidet sich von Überreden zunächst einmal dadurch, dass Überzeugungen als Folge von Kommunikation langfristig angelegt und auf das Bewusstsein gerichtet sind, während Überredung sozusagen nur die Gunst der Situation nutzen muss, also nur solange, bis der Akt, den die Überredung auslösen soll, erfolgt ist“ (Merten 2005:300; Hervorhebung im Original).

Das hat mich jetzt wirklich überzeugt! oder *Ich gebe nach, bin aber nicht überzeugt.*) können hier als Signale für den einen oder anderen Zustand gewertet werden.⁵ Diese sind aber in authentischen Gesprächen eher selten zu beobachten.

Unsere Ausführungen werden sich dementsprechend darauf konzentrieren, das Verunsicherungspotenzial von Äußerungen zu beschreiben. Dabei liegt der Fokus auf der Frage, wie positive und negative Emotionspotenziale (vgl. hierzu Punkt 1. und Schwarz-Friesel 2007) innerhalb einer sprachlichen Äußerung zu Verunsicherung führen können.

Das unseren Analysen zugrundeliegende Korpus umfasst Bundestagsdebatten und (politische) Talkshows aus dem öffentlich-rechtlichen Rundfunk. Damit beziehen wir uns vorwiegend auf den öffentlichen Diskurs. Gespräche, die vor einem Publikum geführt und damit einer (breiten) Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden, sind für die Analyse besonders geeignet, da ein hohes Maß an emotional geprägten Äußerungen zu erwarten ist. So ist es oft Ziel dieser Fernsehsendungen, eine kontroverse Debatte zu einer häufig spezifischen, nicht selten problematischen Thematik zu initiieren. Bereits die Auswahl der Gesprächspartner erfolgt vor diesem Hintergrund. Es werden dementsprechend Vertreter eingeladen, deren klare und konträre Einstellungen zu einem Sachverhalt bekannt sind. Während die inhaltlichen Argumente der einen oder anderen Partei nicht selten allgemein bekannt sind, nutzen die geladenen Gäste die Plattform der Talkshow vor allem, um emotional zu argumentieren und die Adressaten über diesen Weg zu erreichen. Als Adressaten gelten dabei vornehmlich die Zuschauer im Studio und vor den Fernsehgeräten.⁶ Die Anwesenheit von Zuschauern oder das Bewusstsein darüber, dass Dritte Gesagtes rezipieren, beeinflussen die Gesprächsdynamik und das Redeverhalten. Dieser Effekt wird von uns berücksichtigt und wurde beispielsweise auch von Holly/Kühn/Püschel (1989), Holly (1993), Hoffmann (1995), Luginbühl (1999) hervorgehoben.⁷ Im vorliegenden Beitrag beschränken wir uns auf eine qualitative Auswertung der Gesprächssequenzen.⁸

⁵ Entsprechend sind auf der Sprecherseite Äußerungen wie *Ich habe dies (nicht) so und so gemeint* oder *Ich will dich ja nicht überreden, aber...* aufschlussreich.

⁶ Vgl. dazu auch Luginbühl, der schreibt, dass die Politiker sich nicht deshalb in diesen Sendungen treffen, „weil sie schon lange mal miteinander darüber plaudern wollten, sondern weil sie [...] der Öffentlichkeit etwas zu Gehör bringen wollen, die ZuschauerInnen für ihre Überzeugung gewinnen [...] wollen [...] das Gespräch ist somit primär auf das Publikum [...] ausgerichtet“ (Luginbühl 1999:16).

⁷ Die öffentliche Darstellung von Politik hat sich in ihrer verbalen Form von Rede zu Gespräch verändert (vgl. auch Klein 1989:64). Trotz der damit einhergehenden grund-

1. Zum Emotionspotenzial von Verunsicherungsstrategien

Das Besondere an Verunsicherung (im Sinne einer wie im vorherigen Abschnitt erörterten persuasiven Strategie, die meinungsumbildend eingesetzt wird) ist, dass sie im Vergleich zur Beleidigung oder Kritik ein geringeres negatives Emotionspotenzial⁹ birgt, weil sie den Rezipienten nicht nur negativ evaluieren und angreifen möchte, sondern immer zugleich auch eine motivierende Komponente enthält. Diese motivierende Komponente je nach Äußerung und Kontext zu bestimmen, ist eine wichtige Aufgabe der Persuasionsforschung (und steht im Mittelpunkt unserer Projektarbeit). Die „destruktive“ (negative Affekte provozierende) Komponente bei einer Verunsicherungsstrategie irritiert zwar den Adressaten,¹⁰ gewährt so aber zugleich die notwendige Aufmerksamkeit bzw. mentale „Erschütterung“,¹¹ was ein rein auf positive Affekte zielender Persuasionsversuch oft nicht (mehr) schafft, um damit den Absichten des Sprechers Zugang zur inneren Einstellung des Adressaten zu verschaffen. Es werden demnach zwar irritierende Inhalte übermittelt, der Rezipient fühlt sich jedoch nicht degradiert, denn eine für den Akt der konstruktiv gemeinten Verunsicherung konstitutive positive Komponente schwächt die Schwere der „Irritation“ ab. So wird nicht nur verhindert, dass der Rezipient eine Verweigerungshaltung einnimmt oder gar blockiert, vielmehr wird erreicht, dass er offen für die persuasive Absicht des

sätzlichen Unterschiede (monologisch-dialogisch, kognitive Vorstrukturierungsmöglichkeiten) ergeben sich gerade bezüglich der Gesprächsform Talkshow und Gerichtsrede in der Antike vergleichbare Ausgangssituationen. In beiden Fällen gibt es die exponierten Gesprächspartner, die miteinander reden, und die Zuhörer, die die eigentlichen Rezipienten darstellen. Dieser Aspekt ist für die Vergleichbarkeit innerhalb des interdisziplinären Projekts durchaus relevant.

- ⁸ Im Rahmen der Projektarbeit „Rhetorik der Verunsicherung“ wird das Korpus auch quantitativ analysiert werden, um auch Aussagen über besonders frequente Typen von Verunsicherungsrhetorik machen zu können.
- ⁹ Unter Emotionspotenzial fassen wir allgemein „Mittel und Strukturen in Texten, die Emotionen darstellen und ausdrücken“ (Schwarz-Friesel 2007:210) können; vgl. zudem Schwarz-Friesel (ebd.:210-228) für detaillierte Ausführungen zum Emotionspotenzial in Texten.
- ¹⁰ Man muss daher Irritieren und Verunsichern voneinander abgrenzen. Irritation ist lediglich eine negative Verwunderung oder Verärgerung, sie ist ein Teil der Verunsicherung, während die Verunsicherung mit einem Zweifel an der eigenen Position einhergeht. Entsprechend kann ein Hörer irritiert, muss aber nicht zugleich verunsichert sein.
- ¹¹ Ähnlich der unsere Physis betreffenden Angst, die dafür sorgen kann, dass wir unsere Umgebung genauer wahrnehmen, um uns vor Schaden zu bewahren. Schmidt-Daffy schreibt, dass es die Aufgabe des sogenannten Furcht-Moduls sei, „Hinweise auf Gefahr möglichst rasch zu entdecken und den Organismus unmittelbar auf die notwendigen Gegenmaßnahmen vorzubereiten“ (2006:18).

Sprechers bleibt. Ob diese im Überreden (und damit der Initiation einer Handlungsbereitschaft) oder im Überzeugen (Etablierung bzw. Veränderung einer Einstellung) liegt (vgl. hierzu aber Fußnote 4), ist für unsere Argumentation zunächst zweitrangig. Wir definieren persuasive Strategien allgemeiner als „spezifisch rezipientenbeeinflussend, d.h. intentional auf eine bestimmte Wirkung ausgerichtet“ (Schwarz-Friesel 2007:223; vgl. auch Schwarz 2003), mit dem Ziel „Konvergenz in Handlungs- bzw. Bewertungsfragen herzustellen“ (Ortak 2004:89). Hierbei ist natürlich zu beachten, dass persuasive Strategien sowohl negative als auch positive Affektstrategien sein können. Persuasive Strategien mit einem negativen Emotionspotenzial, also negative Affekte bewirkende Strategien, sind bereits für den politischen und ideologischen Diskurs beschrieben worden (vgl. Kindt/Osterkamp/Bernard 2009; Schwarz-Friesel 2010b).

Wir fokussieren persuasive Strategien mit einem negativen Affekt-Effekt, die zugleich ein didaktisches Ziel verfolgen: Der Rezipient soll durch gezielte Verunsicherung zu einem Erkenntnisgewinn bzw. -wandel gebracht werden.

Die Komponente der Verunsicherung dient dabei als kognitive und emotionale Basis für die mentale Einstellungsveränderung (vgl. hierzu die mäeutische (sokratische) Methode in Fußnote 3). Die den Hörer irritierende, aus der Fassung bringende Information(svermittlung), die im Inhalt und/oder der Art und Weise der Kodierung liegen kann, soll die Veränderungsbereitschaft bzw. das Umdenken oder zumindest In-Frage-Stellen der bisherigen Einstellung erzeugen.

Diese Überlegungen machen bereits klar, wie schwierig eine Abgrenzung von Persuasion und Manipulation ist. Reicht das didaktische Anliegen, die Intention des Sprechers aus, um seine Verunsicherungsstrategie als persuasive Strategie zu klassifizieren? Welche Kriterien erlauben eine Abgrenzung von Persuasion und Manipulation?¹² Und wann ist eine scheinbar destruktive, den Hörer angreifende Äußerung tatsächlich eine positive Strategie in

¹² Mit Blick auf die wissenschaftliche Forschung (vgl. bspw. Prost 1987; Schenk 2002; Merten 2005) zu diesem Thema kann man sagen, dass Manipulation eine dem Rezipienten nicht bewusste Beeinflussung ist, während Persuasion die dem Rezipienten bewusste Beeinflussung beschreibt. Allerdings bleibt festzuhalten, dass erstens diese Differenzierung vielfach gar nicht thematisiert wird, zweitens häufig noch eine moralische Komponente ins Spiel gebracht wird und drittens es häufig auch Überschneidungen mit der Differenzierung Überreden/Überzeugen gibt, die es schwer machen, von einer einheitlichen linguistisch wissenschaftlichen Auffassung hinsichtlich der Unterscheidung zwischen Persuasion und Manipulation zu sprechen.

dem Sinne, dass sie Gutes für den Hörer beabsichtigt? Liegt die Entscheidung hierfür allein in der Sprecherintention? Didaktische Persuasionsstrategien können als Verunsicherungsstrategien vom Hörer allein als destruktiv, als Face-Angriff bewertet werden, ohne dass der Sprechakt weder glücklich noch erfolgreich ist (siehe hierzu Searle 1969).

Unter Beachtung der bereits dargestellten Aspekte zeichnet sich Verunsicherung also durch eine doppelte Zweidimensionalität aus. Einerseits muss die Sprecher-Hörer-Beziehung (Dimension I) beachtet werden. Die Zweifel an der eigenen Einstellung (= Verunsicherung) werden durch unmittelbare kognitive und affektive Effekte hervorgerufen, die der Sprecher steuert oder zumindest zu steuern versucht. Andererseits bedeutet sie relativierte vom Sprecher intendierte und vom Hörer rezipierte Irritation. Bei einer verunsichernden Äußerung interagieren sowohl positive als auch negative Emotionspotenziale (Dimension II). Wie diese (sprachlich) realisiert werden und welche Bedingungen erfüllt sein müssen, um eine sprachliche Äußerung eindeutig als verunsichernd zu identifizieren, soll nachfolgend geklärt werden.

Im Mittelpunkt unserer Untersuchungen steht also das für Verunsicherung charakteristische zweipolige Emotionspotenzial (EP). Als EP¹³ von Gesprächsbeiträgen bezeichnen wir diejenigen Komponenten sprachlicher und nicht-sprachlicher Informationen, durch die eine affektive Wertung transportiert wird und damit zu einer Emotionalisierung des Rezipienten führen kann. Auf lexikalischer Ebene enthalten bspw. evaluierende, emotionsausdrückende und emotionsbezeichnende Wörter Emotionspotenzial. Auf Satzebene können Exklamativsätze, Vergleiche und Metaphern Bewertungen vermitteln. Auch die Informationsstruktur (Fokussierung, Perspektivierung, die durch syntaktische Strukturierung und rhetorische Fragen bewirkt werden können) einer Äußerung kann maßgeblich zum EP beitragen und damit als inhärente E-Eigenschaft einer Äußerung beschrieben werden. Die Emotionalisierung beim Rezipienten wird also „durch die kognitiven Informationseinheiten ausgelöst“ (Schwarz-Friesel 2007:211). Das bedeutet, dass die Emotionalisierung weder ein rein emotionaler Prozess ist, noch, dass überhaupt eine strikte Trennung zwischen kognitiven und emotiven Effekten, die zur Verunsicherung führen, getroffen werden kann. Die Emotionalisierung des

¹³ Wir beziehen uns im Folgenden auf die Definition von Schwarz-Friesel (2007, Kap. 6) und verweisen zugleich auf die dort erörterte Unterscheidung zwischen Emotionspotenzial und Emotionalisierung. Das Emotionspotenzial ist als inhärente Eigenschaft einer Äußerung zu beschreiben, während die Emotionalisierung der Prozess ist, der beim Rezipienten aufgrund einer Äußerung mit Emotionspotenzial einsetzen kann (vgl. ebd.:212).

Adressaten wird stets auch durch kognitive Verarbeitungsprozesse ausgelöst, da zum einen die sprachlichen Strukturen kognitiv verarbeitet werden und zum anderen die kognitive Evaluation ein zentraler Bestandteil von Gefühlen ist (vgl. ebd.:80).

Nicht-sprachliches EP sind für uns mimisch-gestische Signale, wie Augenzwinkern oder Schulterklopfen. Aber auch das tiefe Vertrauen zwischen zwei Menschen, die Kraft der sozialen Beziehung, die den Gesprächspartnern genau dann bewusst wird, wenn eine Äußerung scheinbar gegen die für eine derartige Beziehung gültigen Handlungsnormen verstößt, enthält (positives) EP und trägt somit zur Emotionalisierung bei.

Konstitutiv für eine verunsichernde Äußerung ist nun, dass sie immer zugleich negatives und positives EP aktiviert. Anders als bei einer reinen Beleidigung, die ausschließlich die Verletzung des Anderen und damit einen Face-Angriff bewirken will, kann eine verunsichernde Äußerung zwar ebenfalls eine Beleidigung in Form eines negativ evaluierenden Lexems enthalten (negatives EP),¹⁴ die Äußerung enthält aber immer auch positives EP, indem sie bspw. in der Modalität des Scherzes geäußert wird, indem sie mit einem Augenzwinkern versehen wird, indem sie durch Diminutivsuffixe oder Hecken-ausdrücke abgeschwächt wird etc. Anhand der Beispiele (2) und (3) soll die Abgrenzung von einer rein destruktiven Äußerung zu einer verunsichernden Äußerung nachvollzogen werden.

(2) Dein Referat war schlecht.

(3) Meinst Du nicht auch, dass Dein Referat schlecht war?

Während Äußerung (2) sich durch eine knappe Syntax und negativ evaluierende Lexik (negatives EP) auszeichnet und als reine Kritik empfunden wird, kann man Äußerung (3) vielmehr als verunsichernde Äußerung begreifen, die zwar ebenfalls in ihrer Proposition die negative Evaluation und damit auch das negative EP enthält, die aber zugleich durch eine elaboriertere Syntax und vor allem durch die rhetorische Frage und damit der indirekt verwirklichten Kritik positives EP enthält, welches dem negativen EP gegenübersteht. Durch die formale Abschwächung der Kritik wird erreicht, dass der Adressat statt emotional zu blockieren eine im Wesentlichen offene Haltung bewahrt, die wiederum Voraussetzung dafür ist, einzelne Kritikpunkte in den kognitiven Verarbeitungsprozess integrieren zu können. Die vom Sprecher inten-

¹⁴ Das Emotionspotenzial einer Äußerung kann auch implizit kodiert sein und über E-Implikaturen erschlossen werden, siehe hierzu Punkt 2.1 in diesem Beitrag.

dierte Wirkung, nämlich die Übernahme einer Einstellung (das Referat war schlecht) wird durch (3) eher erreicht als durch (2). Welche Intensität eine sprachliche Äußerung (oder auch eine nicht-sprachliche Handlung) hat bzw. wie intensiv das darin enthaltene Emotionspotenzial vom Rezipienten wahrgenommen wird, kann nicht pauschal für bestimmte Äußerungen definiert werden, sondern ist von verschiedenen situationellen und ko(n)textuellen Faktoren abhängig.¹⁵

2. Strategiebeispiele

2.1 Die Strategie der Verunsicherung durch Ironisieren

Anhand des Sprechaktes der Ironie soll nun mittels konkreter (authentischer) Beispiele crörtert werden, inwiefern die Komponente der Verunsicherung maßgeblich zum Erfolg von Äußerungen, die persuasive Ziele verfolgen, beiträgt bzw. beitragen kann.

Ein ironischer Sprechakt ist eine Äußerung, mit der der Sprachproduzent zum Schein das Gegenteil von dem bzw. etwas Anderes als das sagt, was er tatsächlich meint, wobei er dem Sprachrezipienten dies auch zu verstehen gibt.¹⁶

Ironisieren (als eine Form der verbalen Vortäuschung und eine Redeform des Scherzens und Spottens) wird seit der Antike als persuasive Strategie benutzt. Ironische Sprechakte können je nach Situation scharfe Kritik, Lob, Spaß oder Komik signalisieren. Stets wird eine implizite Bewertung (positiver oder negativer Art) vermittelt. Ob überhaupt eine ironische oder die wörtlich gemeinte Lesart der Äußerung vorliegt, lässt sich immer nur im jeweiligen Kontext erkennen: Eine Äußerung wie

(4) Du bist ein wahrer Freund!

¹⁵ Bezüglich der Frage, was zum Kontext einer Gesprächssituation gehört und demzufolge mitbestimmend für die Bedeutung von Äußerungen ist, orientieren wir uns hier an der weiten Definition Auers, der fünf verschiedene Dimensionen, die für die Kontextbestimmung notwendig sind, annimmt: 1) linguistischer Kontext (= Kotext), 2) physische Situation (Sprecher, Hörer, Ort, Zeit), 3) soziale Situation, 4) gemeinsames Hintergrundwissen der Gesprächsteilnehmer und 5) Medium der Kommunikation (vgl. 2009:91).

¹⁶ S sagt x, meint aber y. X ist erkennbar falsch. S simuliert also und gibt diese Simulation H gegenüber zu verstehen.

kann je nach Situation wörtlich verstanden ein großes Lob oder ironisch gemeint eine spöttische Kritik sein. Wenn der „Freund“ z.B. den Sprecher im Stich gelassen hat, besteht zwischen der durch die Semantik vermittelten Aussage und der tatsächlichen Sachlage eine Dissoziation. Diese für den Hörer erkennbare Dissoziation, d.h. eine Inkongruenz zwischen Äußerungsinhalt und Kontextinformation, dient als starkes Ironiesignal. Voraussetzung für das Verstehen und den Erfolg einer ironischen Äußerung ist dabei stets, dass der Sprachrezipient das tatsächlich Gemeinte über einen geistigen Schlussfolgerungsprozess, also eine konversationelle Implikatur, erschließen kann. Der Rezipient muss zum einen erkennen, dass S mit P tatsächlich Nicht-P meint, und zum anderen muss H den kommunikativen Sinn von gemeintem Nicht-P, aber gesagtem P erschließen (vgl. Schwarz-Friesel 2009 und 2011 i.Dr.).

Warum wählt der Sprecher nun diese Form der Umweg-Kommunikation, statt unzweideutig sein Missfallen, seine Enttäuschung auszudrücken? Von dem Kosten-Nutzen-Prinzip, das in der menschlichen Kommunikation waltet, ausgehend, muss der S einen Nutzen haben, gegen das Ökonomieprinzip (Drücke dich kurz und zur Sache aus) zu verstoßen. Die Erklärung für die Verwendung des Mittels der Ironie liegt im Emotionspotenzial dieser besonderen Form der Kommunikation. Der kommunikative Sinn hat bei Ironie (vom Typ wie in (4)) zwei Informationskomponenten: die Informationsvermittlung qua konversationeller Implikatur mit negativer Bewertung (z.B. Ich bin enttäuscht von Dir) und die emotionale (positive) Einstellungsvermittlung („Es ist nicht so schlimm“ / „Ich bin nicht so böse, dass unsere Beziehung deshalb kaputt ist“ / „Ich sehe das mit Humor und signalisiere dir das mittels der Ironie“). Die Einstellung des S wird vom H mittels einer E-Implikatur gezogen.¹⁷ Viele ironische Äußerungen dienen als Signale, die kommunikativ Humor und Vertrautheit zum Hörer vermitteln. Als persuasive Verunsicherungsstrategien können sie der positiven Bestätigung und emotionalen Unterstützung des Hörers dienen, etwa um Selbstkritik bzw. -zweifel des Hörers in Frage zu stellen und damit zu relativieren: Wenn z.B. die Professorin zu einer sehr guten, stets erfolgreichen Mitarbeiterin, die stets nur Bestleistungen erbracht hat und höchst erfolgreich war, aber vor einer bestimmten Aufgabe an sich selbst zweifelt, (5) sagt

- (5) Du bist ja auch bislang wirklich immer eine ganz miserable Mitarbeiterin gewesen!,

¹⁷ E-Implikaturen beziehen sich auf das Emotionspotenzial der Äußerung, I-Implikaturen dagegen betreffen die tatsächlich gemeinte Illokution (s. hierzu Schwarz-Friesel 2009; 2010a und 2011 i.Dr.).

wirkt dies im Äußerungskontext zunächst verunsichernd,¹⁸ dann aber (wie beabsichtigt) motivierend und stabilisierend. Die Sprecherin möchte mit einer solchen Äußerung klarmachen, wie ungerechtfertigt die Zweifel von H sind und zugleich humorvoll ihr Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Hörerin ausdrücken. Die positive Emotionskomponente besteht hier darin, dass sich die Adressatin der stabilen Zuneigung der Sprecherin gewiss sein kann und dadurch wird die beleidigende Proposition nicht nur relativiert, sondern kehrt sich sogar in eine positive Bewertung um. Zugleich wird die H mental gezwungen,¹⁹ ihre Selbstkritik/-zweifel zu überdenken.

Der Sprechakt der Ironie kann also (in bestimmten Kontexten) als ein typisches Beispiel für eine persuasive Verunsicherungsstrategie mit der Kombination von negativem und positivem Emotionspotenzial betrachtet werden. Das nächste Beispiel, aus einem Transkript zur Talkshow „Hart aber fair: Blutige Trümmer in Gaza – wie weit geht unsere Solidarität mit Israel?“ vom 21.01.2009, in der es um den Nahostkonflikt ging, entnommen, zeigt jedoch deutlich die in 0. und 1. erörterten Probleme bei der Rekonstruktion der illokutionären und perlokutionären Komponenten ironischer Äußerungen. Zudem wird deutlich, wie wichtig der Grad der Vertrautheit zwischen den Kommunizierenden und die (öffentliche) Gesprächssituation für das Gelingen von Verunsicherungsstrategien sind: Um die relevante Äußerung verstehen zu können, müssen die vorherigen Äußerungen bekannt sein:

- (6) Kienzle: Es geht um die Ursache des Konfliktes 1947, und damals wurden sie vertrieben und Sie [*an Friedman gerichtet*] lassen sie nicht zurück.
- Friedman: Aber warum schreien Sie mich an? Das heißt: Wer lässt sie nicht zurück? Ich bin deutscher Staatsbürger.
- Kienzle: Aber manchmal wirken Sie wie ein israelischer Propagandist.
- Friedman: Darüber Moment. Darüber möchte ich einen Moment sprechen. Wenn Herr Kienzle sagt, dass ich wie ein israelischer Propagandist wirke, wenn er mich anspricht

¹⁸ Im authentischen Fall reagierte die H mit ostentativer Verunsicherung, was sich zunächst durch die entsetzte Mimik und das verbale Signal „Oh, danke sehr!“ zeigte und dann im Fluchtverhalten aus der Kommunikationssituation mündete. Bald darauf erschien die so Verunsicherte und „zur-Vernunft-Gebrachte“ jedoch deutlich entspannter wieder.

¹⁹ Damit ist diese Äußerung mittels affektiver Verunsicherung persuasiv erfolgreicher, als eine Äußerung mittels positiv affektiver Stimulation à la: Du wirst deine Prüfung schon bestehen, weil Du bisher immer eine gute Studentin warst.

wie einen Israeli, dann ist er mitten in der Antisemitismusdebatte. Ein deutscher Jude, der sich für Israel einsetzt, ist also ein Deutscher, der eigentlich Israeli ist. Frau Merkel hat sich vor ein paar Wochen eindeutig engagiert für Israel, hat gesagt: Ursache und Wirkung ist eindeutig. Ist sie jetzt auch eine israelische Agentin?

Friedman weiß, dass seine Zuhörer und das Publikum wissen, dass Frau Merkel keine israelische Agentin ist. Durch die Frage nach einem (scheinbaren) Fakt, der allen als Nicht-Fakt bekannt ist, will er transparent machen, wie unsinnig und vorurteilsbelastet der Vorwurf ist, jüdische Deutsche als „israelische Propagandisten“ zu charakterisieren, nur, weil sie sich zu Israel bekennen. Statt polarisierend und polemisch auf die Unsinnigkeit der Aussage Kienzles zu reagieren, signalisiert er durch das Mittel der Ironie, dass er zwar die Absurdität des Vorwurfs gegen ihn transparent machen, dies aber ohne explizite Bloßstellung oder scharfe offensive Zurechtweisung erreichen will. Vielmehr möchte er durch die irritierende Frage zwar einerseits persuasiv zu einem Umdenken bewegen, andererseits aber das Gespräch nicht beenden oder in eine Konfrontation führen. Die ironische Frage dient also der Kritikvermittlung bei gleichzeitiger Konfliktreduzierung. Friedman zeigt konversationellen Humor und vermittelt somit gegenüber seinen ernst und humorlos argumentierenden Gesprächspartnern ein Überlegenheitsgefühl, das zumindest dem Zuschauer nicht verborgen bleibt.

Die Reaktion von Kienzle jedoch macht klar, dass dieser sich von seiner starren, stereotypbelasteten Denk- und Argumentationsart nicht löst:

(7) Kienzle: Jetzt kommen Sie mit der alten Antisemitismus-Keule.

Zwar lässt die Äußerung erkennen, dass Kienzle den Vorwurf Friedmans erkannt hat, diesen aber nicht akzeptiert. Er greift auch nicht das Humorsignal auf. Friedman gelingt es also offensichtlich nicht, seine Gesprächsteilnehmer so zu verunsichern, dass sie ihre Einstellung revidieren. Er kann aber zumindest davon ausgehen, dass beim kritischen (Fernseh-)zuschauer mittels des Erkennens 1. der Dissoziation zwischen realem Fakt und scheinbar postuliertem Fakt und 2. des Humorsignals ein persuasiver Effekt eintritt.

Wir erkennen, dass die vom Sprecher intendierte Verunsicherung beim Rezipienten erfolglos sein kann. Dennoch besteht bei öffentlichen Streitgesprächen und Talkshows stets die Möglichkeit, dass der S die Zuhörer im Raum und/oder am Bildschirm überzeugen kann.

2.2 Die Strategie der Verunsicherung durch Kritisieren

Während in 2.1 erläutert wurde, wie das Ironisieren u.a. als eine Strategie genutzt werden kann, Kritik so zu üben, dass im Idealfall der Gesprächspartner, zumindest aber die Zeugen eines öffentlichen Diskurses – die Zuhörer und Zuschauer – verunsichert und zum Überdenken ihres Standpunktes veranlasst werden (vgl. Bsp. (6)), soll in diesem Abschnitt auf sprachliche Mittel und weitere Strategien eingegangen werden, die kritische Inhalte persuasiv transportieren. Hierbei stellt sich auch die Frage, inwieweit rein rationale Kritik schon Verunsicherungspotenzial birgt? Ein optimaler kritisierender Sprechakt sollte sich gerade dadurch auszeichnen, dass er auf der Oberfläche möglichst wenig bis gar keine emotionalen Inhalte transportiert. So wird in Beispiel (8) lediglich die Beschaffenheit einer essbaren Substanz moniert.

(8) Diese Suppe ist versalzen.

Die Person, die zu verantworten hat, dass die Suppe versalzen ist, wird also nicht direkt für ihre mangelhaften Kochkünste kritisiert. Dank seiner pragmatischen Kompetenz jedoch entschlüsselt der Adressat über konversationelle Implikaturen (vgl. Abschnitt 2.1) nicht nur die Kritik an der eigenen Handlungsweise im aktuellen Fall (das einmalige Versalzen der Suppe), sondern auch die Zweifel an der Fähigkeit, eine Suppe richtig zu würzen und damit möglicherweise an einer für die Person typischen Eigenschaft. Somit birgt eine vordergründig neutrale Äußerung ein in seiner Ausprägung schwer zu präzisierendes Emotionspotenzial, das an die Konstitution der kritisierten Person und die damit verbundene Reaktion (die nicht sprachlich sein muss) gekoppelt ist.

Gerade beim Kritisieren ist das Maß an Emotionspotenzial von sprachlichen Äußerungen von den einzelnen Gesprächspartnern abhängig und in vielen Fällen kaum kontrolliert in den Produktionsprozess zu integrieren. So haben die zahlreichen didaktischen Angebote zum Üben von und Umgang mit Kritik ihre Berechtigung.

Im Folgenden soll gezeigt werden, dass die Komponente der Verunsicherung auch beim Kritisieren zum Erfolg und damit dazu führen kann, einer emotionalen Blockadehaltung vorzubeugen und einen Reflexionsprozess beim Adressaten zu initiieren, der letztendlich eine Handlungs- oder gar Einstellungsänderung bewirken kann. Das soll anhand von authentischen Beispielen aus dem öffentlichen Diskurs nachvollzogen werden. Zu bedenken ist dabei, dass Kritik in der Öffentlichkeit für den Adressaten stets auch die Gefahr birgt,

neben dem privaten auch ein öffentliches Gesicht zu verlieren. Er hat also doppelten Grund, sich vor der Bloßstellung zu schützen. Derjenige, der Kritik üben will, muss dieser Selbstschutzhaltung geschickt vorbeugen, wenn er a) den Adressaten erreichen will und b) die Zuschauer von der eigenen Seriosität überzeugen und zur Übernahme seiner Einstellung animieren will. Polemische oder irrationale Kritik verfehlt dieses Ziel in derartigen Diskursen oftmals.

Eine Form der Kritik, die in öffentlichen Diskursen zur Anwendung kommt, bedient sich einer Pauschalisierungstaktik und richtet sich an eine nicht spezialisierte Masse von Rezipienten, die nicht der Gesprächsrunde angehören, sondern Gesagtes als Zuschauer im Publikum oder an den Bildschirmen verfolgen. Mit einer Äußerung wie in (9) adressiert der Sprecher also keine Person, die direkt reagieren könnte, sondern gibt ein Gesamturteil ab, dem sich ein Teil der Zuhörerschaft sogar anschließen kann. Andere mögen mit dem Inhalt der Aussage nicht einverstanden sein. Kommuniziert wird weder die Zustimmung noch die Ablehnung. Wer sich nicht angesprochen fühlt, fühlt sich auch nicht angegriffen und damit nicht dazu aufgefordert, seine Einstellung zu überdenken. Damit sind Formen der Kritik wie in (9), am 17.02.2011 von Rainer Langhans bei „Markus Lanz“ geäußert, auf der Folie unserer Argumentation wenig verunsichernd und wenig persuasiv.²⁰

- (9) [...] wir sind doch Supermaterialisten, was wir glauben, was wir alles materiell brauchen, das ist doch alles Quatsch und es hat uns noch nicht mal glücklich gemacht. Also wir sind doch dringend bedürftig – gerade wir hier als Abendland – diese nicht-materiellen Dimensionen mal überhaupt ansatzweise zu erschließen und wenn's Leute erst tun, wenn sie älter werden, okay, die meisten tun's auch da nicht, die sind total unglücklich und krank und brauchen viel Aspirin [...].

Die folgende Analyse bezieht sich also auf Verunsicherungsstrategien, die durch eine Konstituente des Kritisierens gekennzeichnet sind, sich aber von reiner Kritik unterscheiden, die

- a) direkt geäußert wird und dadurch möglicherweise zu einer Abwehrhaltung beim Rezipienten führt (vgl. Bsp. (2)) und die

²⁰ Ein nicht zu vernachlässigender Aspekt ist die „Wir-Form“, in der der Sprecher seine Kritik präsentiert. Das sorgt für einen positiven Effekt, weil der Zuhörer anerkennt, dass sich der Sprecher nicht aus dem Adressatenkreis ausschließt, also auch an sich Kritik übt. Das kann zum positiven „öffentlichen Gesicht“ des Sprechers beitragen, ist aber für unsere Ausführungen nicht relevant, weil diese Strategie nicht verunsichernd wirkt.

b) zu pauschal geäußert wird und damit Träger/Verteidiger von zu revidierenden Einstellungen nicht adressiert (vgl. Bsp. (9)).

An Beispiel (10) lässt sich nun wiederum gut zeigen, wie zwei gleichartige Strategien der kritisierenden Verunsicherung verschiedene Effekte hervorrufen und damit glücken oder missglücken können. Es sei kurz zusammengefasst, dass dem im Rahmen der Sendung „Markus Lanz“ am 17.02.2011 stattgefundenen Gespräch ein längerer Monolog von Désirée Nick vorausgeht, indem sie die scheinheilige Ansicht der katholischen Kirche, die eine intakte Familie einzig über das institutionalisierte Zusammenleben von Vater, Mutter, Kind definiert, kritisiert und betont, dass gerade in anscheinend intakten Familien die größten Verbrechen emotionaler Art verübt werden, unter denen Kinder ein Leben lang zu leiden hätten.²¹

- (10) Gabriele Kuby [*fällt ins Wort*] Haben Sie Kinder, haben sie eigentlich auch Kinder?
 Désirée Nick: Aber natürlich. Ich bin allein erziehende Mutter.
 Gabriele Kuby: Ja, wie viel?
 Désirée Nick: „Wie viel?“ haben Sie gefragt? Sind wir beim Bund deutscher Mädchen, oder was?
 Gabriele Kuby: Nee, ich wollte nur fragen, wie viel Kinder sie haben. Ich hab drei, wie viel haben Sie denn?
 Désirée Nick: Was ist denn das für ein primitiver Schlagabtausch?

Gabriele Kuby (im Folgenden Sprecherin A) versucht hier in drei Stufen Désirée Nick (im Folgenden Sprecherin B) als nicht kompetent für die Beurteilung des Sachverhalts zu disqualifizieren. A wählt hierfür keine direkte Form, somit auch keine reine Kritik, sondern bedient sich zum einen formell einer Frage und zum anderen verlagert A den Redegegenstand von der allgemeinen sachlichen Ebene auf die spezifisch persönliche Ebene. Die Kritik an der vermeintlichen Inkompetenz von B wird indirekt über eine Frage kommuniziert (Stufe 1). In Searles (1969) Terminologie ist die primäre Illokution des Sprechaktes die Feststellung: B ist nicht geeignet, über den Gesprächsgegenstand X zu urteilen. Die sekundäre Illokution des Sprechaktes ist die Frage danach, ob B Kinder hat. Die indirekte Formulierung gibt B nun die Möglichkeit, die Kritik und damit den Verunsicherungsversuch zu ignorieren und schlicht auf die Frage zu antworten. A verfolgt jedoch weiterhin das Ziel, B

²¹ Gabriele Kuby ist katholisch und Publizistin, sie setzt sich für die Neubesinnung auf christliche Werte ein. Désirée Nick war Religionslehrerin und arbeitet heute als Schauspielerin und Solokünstlerin.

im Gesprächsfluss zu stoppen und sie als adäquate Gesprächspartnerin zu diskreditieren. Mit der Frage „Ja, wie viel?“ wird ein weiterer Versuch unternommen (Stufe 2), B zu verunsichern und die intendierte Kritik zu untermauern. Dieser scheitert abermals, denn B nimmt nun diese Frage zum Anlass, Empörung auszudrücken und ihrerseits Kritik zu üben. Dies gelingt erneut über eine Verunsicherungsstrategie, weil sie ebenfalls als indirekter Sprechakt (sekundäre Illokution: Frage) realisiert wird. Im Gegensatz zu As Verunsicherungsversuchen glückt die Strategie von B jedoch. Warum? Zunächst argumentiert B aus einer Verteidigungsposition heraus und kann sich im öffentlichen Diskurs der ideellen Unterstützung eines Großteils des Publikums gewiss sein. Die Zuschauer können aus zwei Gründen zur Identifizierung mit B bereit sein: Zum einen motiviert Bs kurzzeitige Opferrolle dazu, zum anderen kann es die inhaltliche Übereinstimmung mit B sein. So bindet B ein Thema in die Frage ein, das in der Öffentlichkeit nur eine Position zulässt. Die entschiedene Verneinung der Ideologie des Dritten Reiches ist unumstritten und B sichert sich also weiterhin die Unterstützung des Publikums. Der gewählte Satzmodus Frage versetzt A in die Position, in irgendeiner Form antworten oder reagieren zu müssen. A steht nun zweifach – sowohl kognitiv als auch psychologisch/emotional unter Druck: Über einen Schlussprozess²² zieht A die anklagende I-Implikatur, sie sympathisiere mit der Ideologie des Dritten Reiches und muss sich eine kognitive Strategie überlegen, wie sie sich glaubwürdig diesem Vorwurf entgegenstellen kann. Gleichzeitig muss A die E-Implikatur (vgl. Schwarz-Friesel 2009) entschlüsseln, wie verachtungswürdig nicht nur B, sondern auch das Publikum es finden muss, wenn sie mit der Ideologie des Dritten Reiches sympathisiert. Während über die E-Implikatur im Falle der Ironie also eher positive Signale transportiert werden, scheinen E-Implikaturen bei kritischen Äußerungen analog zur dechiffrierten I-Implikatur eher negativ bestärkende Signale zu beinhalten. Der Positivpol der verunsichernden Kritik muss also formal über spezifische sprachliche Mittel, wie z.B. die rhetorische Frage oder die Metapher (vgl. Bsp. (11)), besetzt werden. A zieht sich nun mit dem expliziten Hinweis auf die sekundäre Illokution ihrer Aussagen zurück, fragt aber noch einmal nach der Anzahl der

²² B sagt, dass P. P ist die Frage, ob wir beim Bund deutscher Mädchen sind. B weiß, dass wir nicht beim Bund deutscher Mädchen sind. A weiß, dass B das weiß. A geht davon aus, dass B das Kooperationsprinzip und die Griceschen Maximen beachtet. P muss also relevant sein, B fragt zwar P, meint aber wahrscheinlich P_{plus} . B impliziert P_{plus} und möchte, dass A P_{plus} aus der Äußerung erschließen kann. P_{plus} ergibt sich aus der Kritik/Anklage A sympathisiere mit der Ideologie des Dritten Reiches (I-Implikatur) und der eindeutigen Evaluation: Diese Einstellung ist vollkommen inakzeptabel (E-Implikatur) (vgl. zum hier skizzierten Schlussprozess Grice 1975; Meibauer 2008; Schwarz-Friesel 2010a).

Kinder von B. Die nach wie vor kritische Einstellung von A wird dabei dadurch untermauert, dass A sich selbst anhand der Anzahl der eigenen Kinder als qualifiziert herausstellt, den Gesprächsgegenstand zu beurteilen, sie verharrt in ihrer Angriffsposition (Stufe 3) und auf der Beziehungsebene des Gespräches. Diese Reaktion erscheint unprofessionell, hilflos und gleichzeitig renitent und kann als Indikator für geglückte Verunsicherung gewertet werden. Das Kommunikationsziel von A bleibt somit unerreicht, ihre Kritik verebbt. B enthebt in ihrem nächsten Gesprächsturn den Gesprächsgegenstand nun der Beziehungsebene und argumentiert meta-kommunikativ, wiederum allerdings in Form eines indirekten Sprechaktes. Tatsächlich wird hier das Gespräch als „primitiver Schlagabtausch“ und damit die Initiatorin dieses „Schlagabtausches“ als „primitiv“ kritisiert. An dieser Stelle des Gespräches greift der Moderator mit dem Hinweis ein, dass es sich bei As Aussage nur um eine Frage gehandelt habe, er verweist also erneut auf die sekundäre Illokution der Äußerung. Damit versucht er A in ihrer Verunsicherung aufzufangen, denn natürlich hat auch er As Intention rekonstruiert und weiß, dass die Äußerungen nicht nur als Fragen intendiert waren, wie nun behauptet wird. An dieser Stelle droht das bis dahin moderate Gespräch an Ausgewogenheit zu verlieren, der Moderator ist nun bemüht, das Gleichgewicht wiederherzustellen. Sowohl A als auch B versuchen hier auf der Grundlage einer kritisierenden Konstituente zu verunsichern, beide bedienen sich des abschwächenden Mittels der Frage (Positivpol des Emotionspotenzials) – im Fall von B gelingt es, im Fall von A nicht. Hierfür lässt sich Begründung 1 anführen, die zum jetzigen Zeitpunkt der Analyse aber noch als Hypothese aufgefasst werden muss.

1. Im öffentlichen Diskurs kann Verunsicherung nicht auf der Beziehungsebene erreicht werden.

Daraus folgt eine weitere Hypothese. Weil im öffentlichen Diskurs professionelle Sprecher aufeinander treffen, wird

2. Verunsicherung nur auf Sachebene oder auf einer meta-kommunikativen Ebene erreicht.
3. Verunsicherung, deren Konstituente Kritik ist, erfolgt größtenteils über Fragen.

Interessanterweise zeigen Belege aus unserem Korpus, dass kritische Äußerungen oftmals eine Verlagerung der Konversation von der Sachebene auf die Beziehungsebene initiieren, die dann aber durch die Reaktion des Hörers re-

flektiert und argumentativ genutzt wird. Überwiegend handelt es sich hierbei formell um rhetorische Fragen (vgl. auch Kienpointner 2008), in Beispiel (11) aus einem Transskript der Talkshow „Hart aber fair“ vom 11.03.2009 sogar im wechselseitigen „Frage-Frage-Spiel“. ²³

(11) T. Westerholt: Wie viele dieser Spiele haben Sie selbst schon mal gespielt?

W. Bosbach: Äh dd äh muss ich Baum im Regenwald sein, um mich für die Rettung des Regenwaldes einzusetzen
* also äad dd was ist das was ist das denn für n Argument? Entschuldige mal was ist das denn für n Argument?

Auch hier versucht Tom Westerholt (im Folgenden Sprecher A) über die Frage nach persönlichen Erfahrungen Wolfgang Bosbach (im Folgenden Sprecher B) die Kompetenz abzusprechen, in der diskutierten Frage zu urteilen. Dieser nun wehrt sich geschickt gegen diesen Vorwurf und verlagert die Kommunikation über einen Zwischenschritt (Frage 1) zurück auf die Sachebene, um letztlich auf meta-kommunikativer Ebene Kritik an der Argumentationsweise von A zu üben. Diese Kritik ist wieder als Frage formuliert. So kann die indirekte Unterstellung höflich verworfen werden, gleichzeitig eröffnet sich ein potenziell persuasiver Raum, in dem Sprecher B nicht nur A, sondern auch das Publikum davon überzeugen kann, dass nicht in jedem Fall und ausschließlich eigene Erfahrungen Kompetenz zum Beurteilen vermitteln. Gleichzeitig ist den hier erwähnten erfolgreichen Strategien eine ironische Komponente inhärent. Dies zeigt, dass oftmals diverse Strategien im Zusammenspiel zum Erfolg eines verunsichernden Sprechakts beitragen können.

2.3 Die Strategie der Verunsicherung durch Beleidigen

Anhand beleidigender Sprechakte soll im Folgenden dargestellt werden, inwieweit Beleidigungen zur Verunsicherung beitragen und persuasives Potenzial enthalten. Anders als Ironisieren, welches als sprachliches Mittel zur Umsetzung diverser Sprechakte dienen kann, gehört das Beleidigen zur per-

²³ Sendung zum Thema: „Was macht Kinder zu Amokläufern?“ Im konkreten Diskurs geht es um die negative Auswirkung von gewaltverherrlichenden Computerspielen auf Jugendliche. Tom Westerholt ist Computerspiel-Experte beim WDT Jugendlradio „Eins Live“, Wolfgang Bosbach ist CDU-Politiker.

lokutionären Ebene eines Sprechaktes und kann durch verschiedene sprachliche Mittel verwirklicht werden.

Beleidigungen zählen ebenso wie Unterstellungen, Vorwürfe, Beschimpfungen u.a. zur verbalen Gewalt,²⁴ die gerade in öffentlichen Gesprächen immer einen Angriff bzw. eine Bedrohung des Selbstbildes und damit auch der Ehre des Adressaten darstellen (vgl. Meier 2008:87). Typische und zu erwartende Reaktionen auf eine Beleidigung können Gegenbeleidigungen oder Rückzug und (vorübergehender) Abbruch des Gesprächs bzw. der sozialen Beziehung sein (ebd.:80). Damit verbunden ist in den allermeisten Fällen eine mentale Verschlussenheit gegenüber neuen Argumenten und Vorschlägen. Warum lassen wir uns aber nun innerhalb eines Gesprächs von etwas überzeugen, obwohl wir beleidigt werden? Oder anders gefragt: Wie kommt es, dass wir in Streitgesprächen, wo es unser Ziel ist, den anderen von unserer Einstellung zu überzeugen oder zu überreden,²⁵ beleidigende Äußerungen tätigen?

Wie bereits erwähnt, können wir Beleidigen als eine erfolgreiche persuasive Strategie genau dann anwenden, wenn wir unsere beleidigende Äußerung in ihrem negativen Emotionspotenzial reduzieren.²⁶

Um den Unterschied zwischen einer reinen Beleidigung ohne persuasives Potenzial und einer Verunsicherung qua Beleidigung mit persuasivem Poten-

²⁴ In der Linguistik widmete man sich gerade in jüngster Vergangenheit im Zuge der Entwicklung technischer und digitaler Medien dem Phänomen der öffentlichen verbalen Gewalt, die der physischen Gewalt in nichts nachsteht (vgl. u.a. Luginbühl 1999; Herrmann/Krämer/Kuch 2007; Krämer/Koch 2010;). Vor allem die Definition Luginbühls scheint für unsere Zwecke geeignet, da sie nicht nur das Intentionalitätsmerkmal ausklammert, sondern sich explizit auf dialogische Kommunikationssituationen bezieht: „Ein Akt verbaler Gewalt liegt dann vor, wenn eine Person eine Sprechhandlung vollzieht, die, sei es intentional und feindlich oder nicht, eine am Gespräch teilnehmende Person in deren durch die Textsorte gewährtem konversationellen Spielraum in einer dramatischen Weise einschränkt und so diese Person in ihrer Integrität, ihren Einflussmöglichkeiten und ihrer sprachlichen ‚Funktionsfähigkeit‘ schädigt, einschränkt oder gefährdet, wobei eine Gefährdung infolge der dialogischen Kommunikationsform relevant sein dürfte“ (1999:83).

²⁵ Wenn Kleinke schreibt, „Ziel des [Streit-]Gesprächs ist nicht die gemeinsame Lösung, sondern die Durchsetzung des eigenen Standpunktes“ (2007:300), verweist sie implizit auf die bereits problematisierte Dichotomie von Überreden und Überzeugen. Aufgrund der von uns nicht vorzunehmenden Unterscheidung zwischen Überzeugen und Überreden innerhalb unseres Datenmaterials liegt unser Hauptinteresse jedoch nicht auf dieser Differenzierung.

²⁶ Vgl. hier auch die Ausführungen zum Emotionspotenzial unter 1. in diesem Beitrag.

zial zu verdeutlichen, soll ein Schlagabtausch aus der Bundestagsdebatte vom 22.04.2010 betrachtet werden. Gregor Gysi bemängelt, dass es zu wenige Fachärzte für Psychiatrie bei der Bundeswehr, besonders für Soldaten im Einsatz, gibt. Daraufhin wirft Martin Lindner ein:²⁷

(12) Sie brauchen auch einen!

Diese Äußerung kann als reine Beleidigung angesehen werden. Indem Lindner Gysi unterstellt, er sei geistesgestört, verletzt er dessen Ehre.²⁸ Dieser Zuruf erfolgt ungefragt und recht unmotiviert. Später wurde dieser Zwischenruf vom Bundestagspräsidenten Lammert geahndet und Lindner bekam eine Rüge wegen eines unparlamentarischen und persönlich herabsetzenden Ausdrucks. Die Rolle, die der Bundestagspräsident in diesen Sitzungen unter anderem inne hat, nämlich über die ethische und moralische Vertretbarkeit der Äußerungen zu wachen, übernehmen in politischen Talkshows in abgeschwächter Form die Zuschauer in ihrer Funktion als potenzielle Wähler.²⁹ Während die übermäßige Ausdehnung der normativen Regeln im Beispiel (12) schnell und direkt gerügt wird, stehen den Zuschauern in Talkshows jedoch nur begrenzt Möglichkeiten zur direkten und zeitnahen Zurechtweisung zur Verfügung (Buh-Rufe der Zuschauer als Empörungssignal). Gysis Reaktion auf diesen Zwischenruf lautet:

(13) Herr Lindner, Sie können mich ruhig als geistig gestört betrachten, aber das sagt etwas über Ihr Niveau aus, nicht über mein Niveau, um das auch einmal ganz klar zu sagen.

An der Oberfläche betrachtet handelt es sich hier um eine höflich kritische Replik (Ansprache mit „Herr“ und Name, signalisierte Zustimmung vor der Einschränkung). Es ist jedoch zu erkennen, dass die scheinbare Feststellung

²⁷ Schon die Parteizugehörigkeit der beiden Sprecher (Gysi – DIE LINKE, Lindner – FDP) verweist auf die starke Oppositionsbeziehung.

²⁸ Die Beleidigung erfolgt hier durch einen indirekten Sprechakt, der jedoch schon einen fast konventionalisierten Implikaturenprozess auslöst und damit ohne nennenswerten kognitiven Mehraufwand verarbeitet wird. (Jemand, der einen Psychiater braucht, ist geisteskrank.)

²⁹ Klein zeigt, dass die Zuschauer von öffentlichen Gesprächsrunden normative Ansprüche an das Verhalten der Teilnehmer (sei nicht unhöflich, beleidige nicht) haben (1989:78). Diese Ansprüche entstammen der normalen sozialen Sprecherkompetenz, die jedem gesellschaftlichen Mitglied inhärent ist, also auch den Talkgästen. Um die Zuschauer – und damit die potenziellen Wähler – nicht zu verschrecken, werden die normativen Ansprüche der Zuschauer zu Regeln für das Gesprächsverhalten der Talkgäste (vgl. ebd.:67).

„sagt etwas über Ihr Niveau aus“ impliziert ‚Sie haben kein Niveau‘, was durch den expliziten Vergleich mit sich selbst und die Phrase „um das auch einmal ganz klar zu sagen“ verstärkt wird. Einem in der Öffentlichkeit stehenden Politiker öffentlich Niveaulosigkeit vorzuwerfen, ist ein Angriff auf dessen Image und Ehre und damit auch eine Beleidigung.³⁰ Diese wird aber durch die Indirektheit, durch die höfliche Form und vor allem durch die zunächst ausgedrückte Zustimmung in ihrer Schärfe reduziert und eröffnet die Möglichkeit, dass Gysis Persuasionsversuch Erfolg haben kann: Lindner von der Unsinnigkeit derartig unqualifizierter Zwischenrufe zu überzeugen. Die sekundäre assertive Illokution entpuppt sich in ihrer primären Illokution als ein Direktiv, also als eine mentale Aufforderung im Sinne von: ‚Ihre niveaulosen Zwischenrufe sollten Sie sich zukünftig sparen‘.³¹ Warum äußert Gysi das nicht direkt? Hier wird die dialogische Kommunikationssituation relevant. Gysi muss zwei Aufgaben erfüllen: Erstens sich verteidigen und zweitens das Gespräch wieder auf ein angemessenes Niveau heben.³² Nicht nur Gysi hat die Beleidigung wahrgenommen, sondern auch alle anderen im Saal. Selbst wenn Gysi sich von Lindners Worten nicht persönlich getroffen fühlt, muss er vor den anderen seine Ehre wieder herstellen. Eine reine Gegenbeleidigung würde jedoch Gysis positivem Face schaden.³³ Ein rein auf positive Affekte zielender Persuasionsversuch wäre hier aber genauso wenig hilfreich, da damit die Ehrverletzung nicht ausgeglichen wäre und Gysi sich als jemand präsentieren würde, den man offenbar folgenlos diskriminieren kann oder schlimmer, der keine Ehre hat, die man verletzen kann. Indem Gysi nun Lindner indirekt beleidigt und sich dabei auf die Qualität und Kompetenz hinsichtlich der Zwischenrufe beschränkt, signalisiert er Stärke und Eloquenz. Mit dem metakommunikativen Verweis führt er die Debatte zugleich wieder auf ein sachlicheres Niveau zurück. Der negative Affekt durch die

³⁰ An dieser Stelle wird deutlich, wie schwer sich mitunter Kritik und Beleidigung eindeutig voneinander abgrenzen lassen.

³¹ Inwiefern Gysi tatsächlich Lindner von der Niveaulosigkeit der Zwischenrufe überzeugen möchte und ihn daraus folgernd zukünftig davon abhalten möchte, kann nicht mit Sicherheit gesagt werden. Es ist natürlich auch denkbar, dass Gysi ausschließlich die Absicht verfolgt, Lindner Niveaulosigkeit vorzuwerfen und ihn damit zu beleidigen. Uns geht es jedoch in diesem Beitrag generell um die Beschreibung des persuasiven Potenzials einer verunsichernden Äußerung und nicht vordergründig um die persuasive Absicht – da diese aus bekannten Gründen schwerlich eindeutig zu rekonstruieren ist.

³² Allerdings kann Gysi hier als angegriffenes Opfer reagieren. Diese Rolle gestattet ihm seitens der Zuschauer eine höhere Aggression als demjenigen, der den Angriff (unmotiviert) beginnt.

³³ Positives Face im Sinne von Brown/Levinson (1987) meint das Bedürfnis des Sprechers nach Anerkennung und Akzeptanz in der Gemeinschaft.

Beleidigung ist also notwendig, um nicht unterlegen zu wirken, und der positive Affekt durch eloquente Redeweise ist notwendig, um das sich selbst zugeschriebene Niveau unter Beweis zu stellen.

Es soll ein weiteres Beispiel aus der Sendung „Hart aber fair“ vom 01.09.2010 betrachtet werden, in der es in der sogenannten „Sarrazin-Debatte“ um diskriminierende Aussagen in Sarrazins Buch „Deutschland schafft sich ab“ ging. Friedman fragt Sarrazin provozierend, ob er ihm fehlende Intelligenz unterstellen wolle. Woraufhin Sarrazin antwortet:

- (14) Sarrazin: Nein, ich habe jetzt mal versuchsweise unterstellt, dass Sie die Wahrheit gesagt haben und das Buch ganz gelesen haben.
- Friedman: Ja.
- Sarrazin: Und dann, wenn Sie es ganz gelesen hätten und das sagen, was Sie gesagt haben, können Sie nicht sehr klug sein.

Sarrazin wendet hier ein manipulatives argumentatives Schlussverfahren an. Er stellt zwei Prämissen auf, lässt sich diese von seinem Gesprächspartner Friedman bestätigen und stellt die daraus gezogene Konklusion, welche die Beleidigung enthält, als logischen und einzig richtigen Schluss dar. Die Beleidigung besteht erstens in der Unterstellung, dass Friedman dazu tendiere, zu lügen, was durch das Modaladverb *versuchsweise* deutlich wird. Damit bringt Sarrazin zum Ausdruck, dass Friedman im Normalfall nicht die Wahrheit sagt. Zweitens behauptet Sarrazin, dass Friedman mit zu geringer Intelligenz ausgestattet ist, um in dieser Talkrunde relevante und richtige Äußerungen zu tätigen. Sowohl als dumm als auch als notorischer Lügner in der Öffentlichkeit bezeichnet zu werden, kann man aus der Perspektive Friedmans eindeutig als einen Angriff auf die Ehre und damit als Beleidigung begreifen.

Auch hier stellt sich wieder die Frage, warum greift Sarrazin seinen Gesprächspartner nicht direkt an, sondern formuliert seine Äußerung so, dass die Beleidigung nur qua Implikatur erschlossen werden kann? Die Antwort liegt abermals in der dialogischen Kommunikationssituation. Es ist der Zuschauer, der von der Schwäche der Friedmanschen Argumentation überzeugt werden soll. Um dieses Ziel zu erreichen, wird die gesamte Person Friedman angegriffen und als unfähig bezeichnet. Würde Sarrazin das auf direktem Wege tun und *expressis verbis* äußern, er halte Friedman für einen dummen Lügner, müsste er mit Sanktionen rechnen, die letztlich kontraproduktive

Auswirkungen hätten.³⁴ Damit die Zuschauer also nicht abgestoßen, sondern nur verunsichert und bestenfalls überzeugt werden, muss Sarrazin die vorgebrachte Beleidigung abschwächen, wofür er sich folgender Mittel bedient: Indirekte Sprechakte, argumentative Folgeschlussverfahren (beide bereits beschrieben) und sprachliche Elaboriertheit. Diese trägt einerseits dazu bei, dass die Richtigkeit der Konklusion für evident gehalten wird. Je eloquenter etwas formuliert wird, desto unkritischer wird das Gesagte auf seinen Wahrheitsgehalt hin untersucht. Zugleich aber, und das ist vielleicht der wirkungsvollere Effekt, weckt diese geschickte Sprachverwendung positive Gefühle bei den Zuschauern, einfach weil diese gelungene und witzige Redebeiträge honorieren.³⁵ Hier zeigt sich sehr deutlich, wie kognitive und emotionale Ebene zusammenwirken und diese beiden Effekte eben nicht voneinander zu trennen sind (vgl. Schwarz-Friesel 2007:117). Das argumentative Schlussverfahren trägt zwar auf kognitiver Verarbeitungsebene zum persuasiven Potenzial der Äußerung bei. Die damit verbundene syntaktisch elaborierte Redeform führt unterdessen zu einem Wohlklang, der zugleich auf emotiver Ebene zum persuasiven Potenzial beiträgt. Diese doppelte Positivität verdeckt die indirekte Beleidigung nicht, sondern im Gegenteil, lässt sie vielmehr richtig und gerechtfertigt erscheinen. Was auf kognitiver Ebene verurteilt wird (nämlich seine Gesprächspartner zu beleidigen), wird durch positive Affekte legitimiert.

Wie diese zwei Beispiele gezeigt haben, werden in öffentlichen Diskursen durchaus Beleidigungen, die den Gesprächspartner als Person angreifen, genutzt, um zu verunsichern und von sich zu überzeugen. Interessanterweise wird das negative Emotionspotenzial einer Beleidigung durch Gegenmaßnahmen nicht nur verringert, sondern die Beleidigung wird durch positive Affekte, die ebenfalls durch die Äußerung evoziert werden, für den Adressanten, der in derartigen öffentlichen Gesprächen der Zuschauer ist, annehmbar, nachvollziehbar und zustimmbar gemacht.

³⁴ Die Zuschauer würden ein derartig rüdes Diskussionsverhalten bestrafen, indem sie letztlich dem Opfer dieser verbalen Gewaltattacke ihre Sympathien schenken würden und die Glaubwürdigkeit des Sprechers in Frage ziehen würden (vgl. dazu auch Klein 1989:81, der aber auch Gründe nennt, warum Politiker dennoch so häufig gegen die Gesprächsregeln verstoßen und damit die so dringend benötigten Sympathiepunkte riskieren).

³⁵ Nach Sarrazins Äußerung applaudiert das Publikum, so dass sich die oben gemachte Annahme mindestens für einen Teil der Zuschauer bestätigt.

3. Schluss

Wir haben uns in dem vorliegenden Beitrag mit dem persuasiven Emotionspotenzial von Verunsicherungsstrategien beschäftigt, die beim Hörer durch einen scheinbaren Angriff (Beleidigung), eine ostentative Dissoziation (Ironie) oder In-Frage-Stellen (Kritik) Zweifel aktivieren und auf dieser Basis eine Einstellungsveränderung bewirken sollen. Wir haben festgestellt, dass sich Verunsicherungsstrategien dadurch auszeichnen, dass sie neben dem negativen Emotionspotenzial auch positives Emotionspotenzial besitzen, welches durch seine abschwächende Wirkung ermöglicht, mit der Äußerung nicht nur zu verletzen oder zu verstören, sondern persuasiv konstruktiv erfolgreich zu sein. Gerade in öffentlichen Streitgesprächen mit Zuschauern ist es für den Sprecher von enormer Bedeutung, einerseits seine Äußerungen angemessen und nach kommunikativen Höflichkeitsmaximen zu gestalten und andererseits engagiert und entschieden seinen Standpunkt zu vertreten. Das abschwächende Potenzial kann dabei nicht nur auf sprachlicher Ebene verwirklicht werden. Häufig signalisiert der Sprecher auch para- und nonverbal (z.B. durch Schulter Schlag, Augenzwinkern etc.), dass die Intensität des negativen Emotionspotenzials reduziert werden soll. Manchmal reicht allein die Situation aus, um die Gesprächsteilnehmer vermuten zu lassen, dass es sich um keinen vollkommen ernst gemeinten Angriff handelt. Auf sprachlicher Ebene sind es vor allem indirekte und ironische Sprechakte, Übertreibungen, Fragen oder besonders elaborierte Satzkonstruktionen, die signalisieren, dass der Sprecher mehr als nur beleidigen oder kritisieren will. Es zeigt sich außerdem, dass ein Verschieben des Gesprächsgegenstandes auf die Meta-Ebene eine häufig angewendete und durchaus erfolgreiche Verunsicherungsstrategie ist, während das Verschieben des Gesprächsthemas von der Sach- auf die Beziehungsebene kaum zu erfolgreicher Verunsicherung oder gar Persuasion führt.

Die in diesem Aufsatz thematisierten Sprechakte Ironisieren, Beleidigen und Kritisieren sind in Abbildung 1 zusammenfassend dargestellt. Bei persuasiven Verunsicherungsstrategien, deren negatives Emotionspotenzial in einer Beleidigung besteht, wird das negative EP immer höher sein als das positive EP ($EP_{neg} > EP_{pos}$).³⁶ Bei kritisierenden verunsichernden Äußerungen ist das negative und positive EP von annähernd gleicher Intensität ($EP_{neg} \sim EP_{pos}$). Die hier verwendeten Pfeile sind zweigeteilt, sie weisen sowohl gepunktete

³⁶ Dass nun eine beleidigende Äußerung überhaupt noch positives Emotionspotenzial aufweisen kann, liegt daran, dass neben dem negativen EP auf semantischer Ebene Signale darauf verweisen, dass der Sprecher mit diesem aggressiven und antisozialen Mittel eigentlich ein eher prosoziales Ziel erreichen will.

als auch durchgezogene Bereiche auf. Der gepunktete Bereich illustriert eine gewisse Flexibilität hinsichtlich der Intensität, die jedoch auf einen gewissen Bereich beschränkt ist, wenn die entsprechenden sprachlichen Äußerungen anderen gegenübergestellt werden. Bei verunsichernden persuasiven Äußerungen, die ironischer Manier sind, können die Emotionspotenziale grundsätzlich verschiedene Intensitäten haben, deswegen sind in unserer Abbildung diese Pfeile vollständig gepunktet. Ironie als sprachliches Mittel kann zur Verwirklichung von kritisierenden, beleidigenden, provozierenden u.a. Sprechakten verwendet werden. Wird eine Beleidigung ironisch geäußert, dann ist das in der Äußerung enthaltene negative EP höher als das positive. Wie jedoch im Abschnitt 2.1 dargestellt wurde, ist durch die E-Implikatur bei vielen ironischen Äußerungen das positive EP höher als das negative.

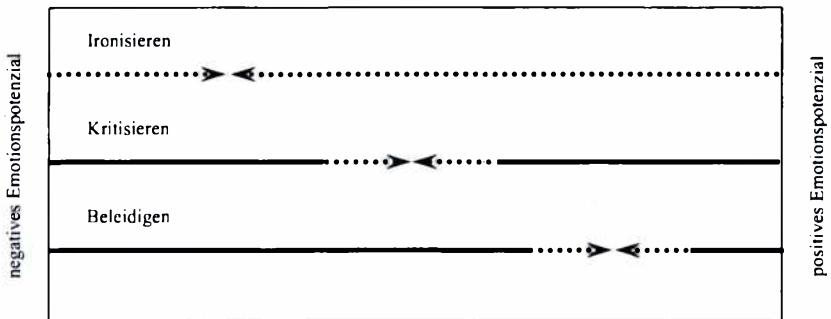


Abbildung 1: Verortung der Verunsicherungsstrategien Ironisieren, Kritisieren und Beleidigen auf einer dynamischen Skala der Emotionspotenziale

Verunsicherungsstrategien ähneln nicht nur destruktiven, beleidigenden und expressiv negativen Sprechakten, sondern sie haben auch Gemeinsamkeiten mit motivierenden Sprechakten. So kann ein Kompliment durchaus einen Hörer verunsichern, wenn dieser z.B. ein anderes Selbstbild von sich hat, als im Kompliment kodiert wird. Eine motivierende Äußerung evoziert dann u.U. Zweifel und führt im persuasiv erfolgreichen Fall zu einer neuen Überzeugung und damit zu einem neuen, positiveren Selbstbild. Wie man jedoch hier die Grenze zwischen Motivation und Verunsicherung ziehen kann, muss zukünftig ebenso eruiert werden, wie auch der Zusammenhang zwischen Verunsicherungs-, Persuasions- und Emotionspotenzial noch genauerer Analysen bedarf.

LITERATUR

- Auer, Peter (2009): Context and contextualization. In: Verschueren, Jef; Östman, Jan-Ola (eds.): Key Notions for Pragmatics. Amsterdam, Philadelphia: Benjamins Publishing Company, 86-101.
- Brown, Penelope; Levinson, Stephen C. (1987): Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press.
- Deppermann, Arnulf (1999): Glaubwürdigkeit im Konflikt. Frankfurt am Main u.a.: Lang.
- Drescher, Martina (2003): Sprachliche Affektivität. Darstellung emotionaler Beteiligung am Beispiel von Gesprächen aus dem Französischen. Tübingen: Niemeyer.
- Grice, Herbert Paul (1975): Logic and conversation. In: Cole, Peter (ed.) (1975): Speech acts. New York: Academic Press, 41-58 (= Syntax and Semantics 3).
- Gruber, Helmut (1996): Streitgespräche. Zur Pragmatik einer Diskursform. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Günthner, Susanne (1999): Vorwürfe in der Alltagskommunikation. In: Bergmann, Jörg; Luckmann, Thomas (Hrsg.): Kommunikative Konstruktion von Moral. Bd. 1: Struktur und Dynamik der Formen moralischer Kommunikation. Opladen: Westdeutscher Verlag, 206-241.
- Herrmann, Steffen Kitty; Krämer, Sybille; Kuch, Hannes (Hrsg.) (2007): Verletzende Worte. Die Grammatik sprachlicher Missachtung. Bielefeld: transcript.
- Hoffmann, Michael (1995): Wenn Politiker streiten ... Probleme bei der Bestimmung und Analyse von Persuasion. In: Pohl, Inge (Hrsg.): Semantik von Wort, Satz und Text. Beiträge des Kolloquiums „Semantik von Wort, Satz und Text“ in Rostock 1994. Frankfurt am Main u.a.: Lang, 217-231.
- Holly, Werner (1993): Zur Inszenierung von Konfrontation in politischen Fernsehinterviews. In: Grewenig, Adi (Hrsg.): Inszenierte Information. Politik und strategische Kommunikation in den Medien. Opladen: Verlag für Sozialwissenschaften, 164-197.
- Holly, Werner; Kühn, Peter; Püschel, Ulrich (Hrsg.) (1989): Redeshows. Fernsehdiskussionen in der Diskussion. Tübingen: Niemeyer.
- Kienpointner, Manfred (2008): Impoliteness and emotional arguments. In: Journal of Politeness Research. Language, Behavior, Culture 4(2008)2:243-265.
- Kindt, Walther; Osterkamp, Swen; Bernard, Tim (2009): Illegitime Argumentations- und Emotionalisierungsstrategien im Irak-Konflikt. In: Frankfurter Rundschau 07.03.2009, 9.
- Klein, Josef (1989): Überlegungen zur linguistischen Analyse fernsehtypischer Formen politischer Selbstdarstellung. In: Holly, Werner; Kühn, Peter; Püschel, Ulrich (Hrsg.): Redeshows. Fernsehdiskussionen in der Diskussion. Tübingen: Niemeyer, 64-91.
- Klein, Josef (1994): Medienneutrale und medienspezifische Verfahren der Absicherung von Bewertungen in Presse und Fernsehen. Typologie und semiotische Distribution. In: Moilanen, Markku; Tiittula, Liisa (Hrsg.): Überredung in der Presse. Texte, Strategien, Analysen. Berlin, New York: de Gruyter, 3-17.

- Kleinke, Sonja (2007): Sprachliche Strategien verbaler Ablehnung in öffentlichen Diskussionsforen im Internet. In: Herrmann, Steffen Kitty; Krämer, Sybille; Kuch, Hannes (Hrsg.): Verletzende Worte. Die Grammatik sprachlicher Missachtung. Bielefeld: transcript, 311-336.
- Krämer, Sybille; Koch, Elke (Hrsg.) (2010): Gewalt in der Sprache. Rhetoriken verletzenden Sprechens. München: Fink.
- Luginbühl, Martin (1999): Gewalt im Gespräch. Verbale Gewalt in politischen Fernsehdiskussionen am Beispiel der „Arena“. Frankfurt am Main u.a.: Lang.
- Meibauer, Jörg (2008): Pragmatik: eine Einführung. Tübingen: Stauffenburg (= Stauffenburg-Einführungen 12).
- Meier, Simon (2008): „Wie war das gleich?“ – Interaktive Sinnkonstitution von Beleidigungen, aufgezeigt anhand eines literarischen Beispiels. In: Zeitschrift für Angewandte Linguistik (2008)49:73-94.
- Merten, Klaus (2005): Kommunikation und Persuasion. In: Bentele, Günter; Fröhlich, Romy; Szyszka, Peter (Hrsg.): Handbuch der Public Relations. Wissenschaftliche Grundlagen und berufliches Handeln. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, 297-308.
- Ortak, Nuri (2004): Persuasion. Zur textlinguistischen Beschreibung eines dialogischen Stratemusters. Tübingen: Niemeyer.
- Petty, Richard E.; Cacioppo, John T. (1986): Communication and Persuasion – Central and peripheral Routes to Attitude Change. New York: Springer.
- Pohl, Inge (1998): Zu persuasiven Potenzialen pragmatischer Präsuppositionen in Werbetexten. In: Hoffmann, Michael; Keßler, Christine (Hrsg.): Beiträge zur Persuasionsforschung: Unter besonderer Berücksichtigung textlinguistischer und stilistischer Aspekte. Frankfurt am Main u.a.: Lang, 255-271.
- Prost, Winfried (1987): Manipulieren durch Sprache. Unterschwellige Beeinflussung erkennen, einsetzen und abwehren. München: Heyne.
- Schenk, Michael (2002): Persuasion. Begriff, Dimension, Konzept. In: Noelle-Neumann, Elisabeth; Schulz, Winfried; Wilke, Jürgen (Hrsg.): Lexikon Publizistik Massenkommunikation. Frankfurt am Main: Fischer, 407-421.
- Schmidt-Daffy, Martin (2006): Das schnelle Entdecken von Bedrohung: Neukonzeption der Gesicht-in-der-Menge-Aufgabe und Validierung im Kontext von Zustandsangst. Berlin: dissertation.de – Verlag im Internet GmbH.
- Schwarz, Monika (2003): „Damit Sie auch heute noch kraftvoll zuhören können!“ Zur kommunikativen und kognitiven Funktion intertextueller Markierungen in der aktuellen Werbung. In: Sprachtheorie und germanistische Linguistik 13(2003)1:3-24.
- Schwarz-Friesel, Monika (2007): Sprache und Emotion. Tübingen, Basel: Francke.
- Schwarz-Friesel, Monika (2009): Ironie als indirekter expressiver Sprechakt: Zur Funktion emotionsbasierter Implikaturen bei kognitiver Simulation. In: Bachmann-Stein, Andrea; Merten, Stephan; Roth, Christine (Hrsg.): Perspektiven auf Wort, Satz und Text. Semantierungsprozesse auf unterschiedlichen Ebenen des Sprachsystems. Festschrift für Inge Pohl. Trier: Wissenschaftlicher Verlag, 223-232.

Schwarz-Friesel, Monika (2010a): *Expressive Bedeutung und E-Implikaturen – Zur Relevanz konzeptueller Bewertungen bei indirekten Sprechakten: Das Streichbarkeitskriterium und seine kognitive Realität*. In: Rudnitzky, W. (Hrsg.): *Kultura kak tekst (Kultur als Text)*. SGT, 12-27.

Schwarz-Friesel, Monika (2010b): „Ich habe gar nichts gegen Juden!“ Der „legitime“ Antisemitismus der Mitte. In: Schwarz-Friesel, Monika; Friesel, Evyatar; Reinharz, Jehuda (Hrsg.): *Aktueller Antisemitismus – ein Phänomen der Mitte*. Berlin, New York: de Gruyter, 27-50.

Schwarz-Friesel, Monika (2011 i.Dr.): *Ironie*. In: Klabunde, Ralf; Primus, Beatrice (Hrsg.): *Semantik und Pragmatik*. Berlin, New York: de Gruyter (= Wörterbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft 10).

Searle, John Rogers (1969): *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Spiegel, Carmen (1995): *Streit. Eine linguistische Untersuchung verbaler Interaktionen in alltäglichen Zusammenhängen*. Tübingen: Narr.

Stöckl, Hartmut (1998): *Alles Müller oder was? – Nicht immer, aber immer öfter*. *Werbliche Kommunikation als Vermittler zwischen öffentlichem und privatem Diskurs*. In: Hoffmann, Michael; Keßler, Christine (Hrsg.): *Beiträge zur Persuasionsforschung: Unter besonderer Berücksichtigung textlinguistischer und stilistischer Aspekte*. Frankfurt am Main u.a.: Lang, 293-310.

QUELLEN FÜR BEISPIELBELEGE

Eigler, Gunther (Hrsg.) (2001): *Platon. Werke in acht Bänden. Griechisch und Deutsch. Deutsche Übersetzung von Friedrich Schleiermacher*. Erster Bd. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Fernsehsendungen

Hart aber fair: *Blutige Trümmer im Gaza – wie weit geht unsere Solidarität mit Israel*. 21.01.2009, WDR.

Hart aber fair: *Was macht Kinder zu Amokläufern?* 11.03.2009, WDR.

Hart aber fair: *Deutschland streitet über Sarrazin*. 01.09.2010, WDR.

Markus Lanz. 17.02.2011, ZDF.

Bundestagsdebatten

Bundestagsdebatte 22.04.2010 (Plenarprotokoll 17/37, Deutscher Bundestag, Stenografischer Bericht, 37. Sitzung, Berlin, Donnerstag, den 22. April 2010).

Bundestagsdebatte 15.09.2010 (Plenarprotokoll 17/58, Deutscher Bundestag, Stenografischer Bericht, 58. Sitzung, Berlin, Mittwoch, den 15. September 2010).