

Workshop Rhetorik

Vienna Doctoral Academy »Communicating the Law«

I. Leitlinien

Eine Kernaufgabe der juristischen Ausbildungs- wie auch Berufspraxis besteht darin, rechtliche Standpunkte und Einsichten überzeugend vorzutragen, zu präsentieren, zu Gehör zu bringen. Doktorandinnen und Doktoranden müssen den Gegenstand ihrer Untersuchung nicht nur in wissenschaftlicher Hinsicht durchdringen. Sie müssen auch die Zwischen- und Endergebnisse ihrer Arbeit so darlegen können, dass sie ihre Adressaten überzeugen, gleichermaßen im schriftlichen wie im mündlichen Bereich. Ein Hauptfeld ist selbstverständlich der mündliche Vortrag, vom ersten Zwischenbericht über wünschenswerte Teilnahmen an Fachtagungen – zum Beispiel bei Jahrestagungen der Jungen Zivilrechtswissenschaftler oder Jungen Rechtshistoriker – bis hin zur klassischen Doktorprüfung, dem Rigorosum.

Unternehmensjuristen müssen die Interessen ihrer Arbeitgeber überzeugend vertreten und so weit wie möglich durchsetzen. Anwälte müssen die Interessen ihrer Klienten überzeugend vertreten, seien diese Interessen nun im Einzelfall mehr oder weniger berechtigt. Im Prozess können nicht der Kläger und der Beklagte gleichzeitig den Sieg erringen. Für beide Parteien aber geben Anwälte bis zur Urteilsverkündung ihr Bestes – oder sollten es jedenfalls. Ohne rhetorische Geschicklichkeit kann dies kaum gelingen, weder in anwaltlichen Schriftsätzen (Klageschrift, Klageerwiderung u.s.w.) noch im mündlichen Vortrag vor Gericht (Plädoyer), geschweige denn in mündlichen Verhandlungen über einen Vergleich. Das Gleiche gilt für Unternehmensjuristen in der vielfältigen Kommunikation mit den Mitarbeitern des eigenen wie fremder Unternehmen: Wie oft wird es wohl genügen, sich schlicht und einfach auf die „objektive Rechtslage“ zu berufen? Und auf welchen Erfolg darf einer Dissertationsschrift hoffen, die sich zwar auf der Höhe des Forschungsstandes bewegt, aber schlecht geschrieben und mühsam zu lesen ist?

Postanschrift

Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Rhetorik und Europäische Rechtsgeschichte
Universität Mannheim – Schloss Westflügel – 68131 Mannheim

E-Mail (Sekretariat)

ikingma@mail.uni-mannheim

Rhetorische Techniken spielen in jedem Lebensbereich eine Rolle, von rein privaten Sozialbeziehungen bis zu Entscheidungsprozessen auf allen Ebenen von Recht, Politik und Wirtschaft. Das Recht ist nur ein Bereich unter vielen, aber ein wichtiger und leider oft vernachlässigter, jedenfalls in der Bundesrepublik Deutschland. Der Begriff „Rhetorik“ bezeichnet die Summe der Erfahrungsregeln, die dabei helfen, eigene Standpunkte überzeugend zu präsentieren und durchzusetzen.

Rhetorische Wirkung kann unabhängig von der sachlichen Richtigkeit des Standpunkts und unabhängig von der inneren Überzeugung des Vortragenden eintreten. Davon kann jeder erfahrene Anwalt erzählen. Wichtiger noch ist die Abwehrfunktion, die dem Wissen um jene Erfahrungsregeln zukommt: Rhetorisch geschulte Juristen laufen weniger Gefahr, den rhetorischen Kunstgriffen ihrer Prozessgegner und Verhandlungspartner zu erliegen. Amerikanische Juristen sind im Regelfall rhetorisch gut geschult, europäische Juristen – zumindest die deutschen – sind es nur im Ausnahmefall. Auch mit diesem Ausbildungsvorsprung hängt der Siegeszug der amerikanischen *law firms* zusammen. In Anlehnung an *Aristoteles* mag man das seufzend so ausdrücken: Mit Rhetorik muss man sich notgedrungen beschäftigen, nicht weil das gut und gerecht wäre, sondern weil es notwendig ist.¹ Wer rechtswissenschaftliche Objektivität schätzt, muss sich über drohende Verzerrungen und Fehlerquellen informieren. Den Kopf in den Sand zu stecken, hilft nicht weiter. *Cicero* hat diese Einsicht offensiv gewendet: Was sei so unentbehrlich, als stets über Waffen zu verfügen, durch die man in der Lage ist, sich selbst zu schützen, Schurken herauszufordern oder als Angegriffener zurückzuschlagen?² In diesem Sinne dient der Workshop der Vermittlung und Einübung rhetorischer Grundregeln, die schon im antiken Griechenland und Rom auf höchstem Niveau gelehrt wurden.

In der postmodernen Vortragspraxis kann man Tag für Tag beobachten, wie mittelmäßige Vorträge von Powerpoint-Technik dominiert werden, die Referenten in eine blasse, unbedeutende Nebenrolle verdrängen. Verantwortlich für diesen Effekt ist keineswegs die Computertechnik, sondern der Referent selbst, der die Grundregeln der klassischen Rhetorik missachtet. An ihrer Bedeutung für den Erfolg von Vorträgen hat sich seitdem nichts geändert. Computerprogramme veralten. Rhetorik veraltet nicht. Die Schreckgespenster der Powerpoint-Benutzer sind ihr gleichgültig. Gegen Stromausfälle, Computerabstürze und ungünstige Lichtverhältnisse ist Rhetorik immun.

¹ *Aristoteles*, Rhetorik, Buch 3, Kapitel 1 [1404a].

² *Cicero*, De oratore, Liber primus (32): „Quid autem tam necessarium quam tenere semper arma, quibus vel tectus ipse esse possis vel provocare improbos vel te ulcisci lacessitus?“ Zu interdisziplinären Zusammenhängen s. Falk/Alles, Verhaltensökonomik und Anwaltsrhetorik. Ein interdisziplinärer Forschungsbericht zu Wahrnehmungsverzerrungen bei Risikoabwägungen, Prognosen und Richtigkeitswertungen, Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 2014, S. 1209-1218 (1219).

II. Übersicht über das Kursprogramm

1. **Funktion und Begriff der Rhetorik**
2. **Historische Grundlagen der Rhetorik**
3. **Psychologische Grundlagen der Rhetorik (insbesondere Kognitions-, Entscheidungs- und Sozialpsychologie; Behavioral Law and Economics)**
4. **Rechtswissenschaft, Rechtspraxis und Rhetorik**
5. **Klassische Erfahrungsregeln der Rhetorik**