

# Stets gebraucht, aber kaum gelehrt: Rhetorik für Juristen

Martin Thelen, Bonn\*

## A. Einleitung

Ein Jurist muss gut reden können. Sei es im Gerichtssaal, bei einem wissenschaftlichen Vortrag oder in der mündlichen Prüfung: In kaum einer anderen Disziplin ist es so wichtig, seine Zuhörer von seinen Ansichten und Lösungswegen zu überzeugen. Gelingen kann dies nur, wenn man inhaltlich richtig argumentiert, über ein sicheres Auftreten verfügt und sich sprachlich gut ausdrücken kann. Doch während der juristische Sachverstand im Jura-Studium acht Semester lang intensiv geschult wird, kommt die Vermittlung grundlegender rhetorischer Kompetenzen in der juristischen Ausbildung viel zu kurz. Der nachfolgende Artikel gibt einen Überblick über die Wissenschaft Rhetorik, betrachtet ihren Einfluss auf die Rechtswissenschaft und analysiert die derzeitige Situation der rhetorischen Ausbildung von Juristen in Deutschland.

## B. Die Wissenschaft Rhetorik

### I. Die menschliche Rede als ihr Gegenstand

Was ist Rhetorik? Die geläufige Antwort auf diese Frage wird der Wissenschaft Rhetorik nicht gerecht. Unter Rhetorik versteht man demnach nicht mehr als die Kunst, frei zu reden.<sup>1</sup> Dadurch reduziert man die Rhetorik jedoch auf bloß eines ihrer Teilgebiete. Legt man dagegen den historisch gewachsenen wissenschaftlichen Begriff zugrunde, so geht die Rhetorik über den freien mündlichen Vortrag weit hinaus. Erfasst werden alle Formen der menschlichen Rede, seien sie mündlich oder schriftlich.<sup>2</sup>

Die Rhetorik verfügt über zwei Gesichter, ein theoretisches und praxisorientiertes: Während sich die Allgemeine Rhetorik der Beobachtung und Untersuchung menschlichen Redens widmet, geht es in der Angewandten Rhetorik um die Anwendung der von der Allgemeinen Rhetorik entwickelten Grundsätze in einer Rede. Innerhalb der Angewandten Rhetorik spielen beispielsweise die Körpersprache und die Gesprächshaltung eine besondere Rolle. Die Allgemeine und die Angewandte Rhetorik lassen sich wohl nicht voneinander trennen, d.h. sie existieren nicht jede für sich nebeneinander, sondern beeinflussen sich gegen-

seitig.<sup>3</sup> Eine anwendungsorientierte Rhetorik braucht eine theoretische Rhetorik, um auf allgemeine Prinzipien zurückgreifen zu können. Gleichsam kann sich eine theoretische Rhetorik nicht weiterentwickeln, wenn sie nicht auf Anwendungsfälle zurückgreifen kann. Theorie und Praxis prägen somit die Rhetorik gleichermaßen.

## II. System der Rhetorik

Die Allgemeinen und die Angewandten Rhetorik sind ihrerseits Teil eines allgemeinen Systems der Rhetorik, welches sich seit der Antike an den einzelnen Produktionsstadien der Rede orientiert.<sup>4</sup> Diese Produktionsstadien sind die Erkenntnis des Themas, die Gliederung des Stoffes und der Argumente, die sprachlich-stilistische Produktion, die Einprägung der Rede und schließlich der Vortrag. Der Vortrag bildet zweifelsohne den Höhepunkt der Arbeit eines Redners und das wichtigste Element der Angewandten Rhetorik.

Will der Redner für seine Sache argumentieren, stehen ihm mehrere Wege offen.<sup>5</sup> Orientieren kann man sich an einem der größten Redner der Antike, nämlich an Cicero: „So stützt sich die ganze Kunst der Rede auf drei zur Überredung taugliche Mittel, indem wir zuerst die Wahrheit dessen, was wir verteidigen, erweisen, dann die Zueignung der Zuhörer gewinnen, endlich ihre Gemüter in die Stimmung, die jedesmal der Gegenstand der Rede verlangt, versetzen sollen.“<sup>6</sup> In Anlehnung an Ciceros unterscheidet man heute drei Faktoren, die die Grundlagen für den Erfolg einer Rede bilden: Der Redner muss richtige Schlüsse ziehen, über ein gelungenes Auftreten verfügen und einen guten sprachlichen Stil verwenden können, um sein Publikum überzeugen zu können. Diese entscheidenden Faktoren sollen im Folgenden näher untersucht werden.

### I. Die Begründungslehre

Die wichtigste Überzeugungstechnik ist das Arbeiten mit Schlüssen.<sup>7</sup> Ähnlich dem Syllogismus zieht der Redner aus Prämissen und einer Subsumtion Schlüsse, die er für seine

\* Der Autor studiert Rechtswissenschaft an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn und ist Vorsitzender des Debattierclubs der Universität Bonn e.V.

<sup>1</sup> Ueding, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (14).

<sup>2</sup> So und im Folgenden: Ueding, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (15).

<sup>3</sup> Soudry, Vorwort und Einführung, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik 2006, S. 10.

<sup>4</sup> Ueding, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (17).

<sup>5</sup> Haft, Juristische Rhetorik, 8. Auflage 2009, S. 115.

<sup>6</sup> Nachzulesen bei: Ueding, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (22).

<sup>7</sup> Ueding, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (17).

Argumentation nutzt. Man spricht von der rhetorischen Begründungslehre.<sup>8</sup> Damit der Redner sauber argumentieren kann, muss er auf richtige Prämissen zurückgreifen. Woher kann er diese aber nehmen? Eine Antwort bietet meist die Topik. Sie stellt dem Redner ein gewisses Repertoire an allgemein anerkannten Prinzipien zur Verfügung. Innerhalb der Topik unterscheidet man zwischen verschiedenen Topoi, insbesondere den unzweifelhaft wahren Sätzen und solchen, die eine herrschende Meinung artikulieren. Unzweifelhaft wahre Sätze sind vor allem solche, die sich den Naturwissenschaften entnehmen lassen (z.B. die Luft besteht teilweise aus Sauerstoff). Mit der herrschenden Meinung bezeichnet man dagegen ein soziales Phänomen: In einem bestimmten Gebiet hat sich ein sozialer Konsens in bestimmten Denk- und Handlungsmustern heraus kristallisiert.<sup>9</sup> Diese Muster stellen eine Fundgrube für Meinungswissen dar, auf welches der Redner zurückgreifen kann (z.B. Bildung ist wichtig). Um die Topik erfolgreich nutzen zu können, muss der Redner diese Topoi herausarbeiten, sein konkretes Thema subsumieren und anschließend seine Schlüsse daraus ziehen.

## 2. Affekte und Auftreten

Ein weiteres wichtiges Mittel zur Überzeugung des Publikums bildet die Erregung von Affekten. Ein Redner, der sachlich richtige Schlüsse ableitet, aber vollkommen emotionslos spricht, mag Anklang beim Publikum finden. Er wird sich aber stets den Einwand entgegenhalten lassen müssen, nicht engagiert genug für seine Sache eingetreten zu sein. Daher ist es wichtig, dass ein Redner auch die emotionale Komponente seiner Rede beherrscht, das Publikum also emotional stimuliert.<sup>10</sup> Die Erregung von Affekten muss der Redner mit einem gelungenen Auftreten verbinden. Allgemein unterscheidet man hier den Einsatz der Stimme, die Mimik und die Gestik des Redners.<sup>11</sup> Das Schwierige an diesen drei Komponenten ist, dass sie sich nicht so leicht erlernen lassen wie der gute Aufbau einer Rede; es hilft also nur, ihren Einsatz gezielt zu üben. Für den Einsatz der Stimme gilt, dass die Lautstärke regelmäßig wechseln sollte. Zudem sollte nicht zu schnell, sondern tendenziell eher langsam gesprochen werden. Was die Mimik angeht, so ist das Lächeln das wichtigste Mittel des Redners. Durch ein Lächeln signalisiert der Redner seinem Publikum, dass er sich in seiner Umgebung wohl fühlt. Dem Publikum fällt es durch das Lächeln des Redners leichter, sich mit dem Redner zu identifizieren. Zudem strahlt ein Lächeln des Redners Souveränität aus. Der gelungene Auftritt wird schließlich durch eine gute Gestik abgerundet. Der Einsatz der Gestik beginnt nicht erst, wenn der Redner schon an seinem Platz angekommen ist,

sondern bereits dann, wenn er seinen Gang nach vorne antritt. Hat der Redner seinen Platz eingenommen, muss auch seine Haltung Souveränität ausstrahlen. Dies gelingt am besten, wenn er frei und aufrecht hinter dem Pult steht.<sup>12</sup> Diese Haltung bildet die Ausgangsbasis für den gezielten Einsatz von Gesten, die je nach Redner variieren können.

## 3. Sprachlicher Stil

Die beiden genannten Überzeugungstechniken werden komplettiert durch einen gelungenen sprachlichen Stil, insbesondere den gezielten Einsatz rhetorischer Figuren. Sie stellen Abweichungen vom gewöhnlichen Sprachgebrauch dar und erlangen dadurch eine besondere Wirkung.<sup>13</sup> Die Anzahl der rhetorischen Figuren ist kaum zu überblicken, daher sei nur die wichtigste von allen genannt: Die Metapher. Bei ihr handelt es sich um einen verkürzten Vergleich.<sup>14</sup> Bestimmte Eigenschaften, die einer anderen Person oder Sache zugeschrieben werden, werden auf einen anderen Sachverhalt übertragen. Passen aber die Eigenschaften, die dem Vergleich zugrunde liegen, nicht richtig, provoziert dies sofort Gegenbilder. So kann z.B. die Einigkeit propagierende Metapher „Wir sitzen doch alle in einem Boot“ schnell in das negative Gegenbild „Sie meinen: Wir fahren alle mit der Titanic“ verkehrt werden.

## C. Rhetorik und Rechtswissenschaft

Natürlich stellt sich jetzt die Frage, ob und wie die Juristen etwas von der Rhetorik für ihre Zwecke lernen können. Dazu muss man sich nur eines vor Augen führen: Juristen arbeiten mit Menschen und für Menschen. Ihr Ziel ist es, den Richter oder ihr Publikum von ihrem eigenen Lösungsansatz zu überzeugen. Erfolgreich können sie dabei nur sein, wenn sie drei wesentliche Dinge berücksichtigen: Sie müssen erstens inhaltlich sauber argumentieren, zweitens über ein gelungenes Auftreten verfügen und drittens sich sprachlich gut ausdrücken können. Diese Aufzählung kommt einem sehr vertraut vor, denn sie deckt sich weitgehend mit den oben genannten rhetorischen Fähigkeiten des Redners.<sup>15</sup>

## I. Begründungslehre und juristisches Argumentieren

Die Begründungslehre eines Redners und die Argumentationskunst eines Juristen mögen sich bisweilen unterscheiden. Gemeinsam ist ihnen jedenfalls, dass sie beide von einem unbekanntem Thema bzw. einem unbekanntem Sachverhalt ausgehen und für oder gegen ein Ergebnis argumentieren müssen. Während der Redner auf die Topoi zurückgreift, stehen dem Juristen oft allgemeine Rechtsgedanken und Prinzipien zur Verfügung, um sein Ergebnis zu begründen. Gemeinsam ist beiden jedenfalls, dass sie

<sup>8</sup> So und im Folgenden: *Walter*, Kleine Rhetorikschule für Juristen, 2009, S. 54.

<sup>9</sup> *Ueding*, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (17).

<sup>10</sup> *Ueding*, Was ist Rhetorik?, in: Soudry (Hrsg.), Rhetorik, 2006, S. 13 (22).

<sup>11</sup> So und im Folgenden: *Walter*, Kleine Rhetorikschule für Juristen, 2009, S. 89 ff.

<sup>12</sup> *Hoeren*, Rhetorik für Juristen, JuS-Magazin, 2005, S. 8 (10).

<sup>13</sup> *Haft*, Juristische Rhetorik, 8. Auflage 2009, S. 124.

<sup>14</sup> *Haft*, Juristische Rhetorik, 8. Auflage 2009, S. 129.

<sup>15</sup> Zur Diskussion um den Begriff der juristischen Rhetorik, vgl.: *Haft*, Juristische Rhetorik, 8. Auflage 2009, S. 14; *Walter*, Kleine Rhetorikschule für Juristen, S. 14.

ihr konkretes Thema mit dem allgemeinen Prinzip, welches sie identifiziert haben, verbinden müssen. Wer z.B. gegen die Frauenquote in Vorständen von Unternehmen argumentiert, kann nicht einfach behaupten, die Quote sei ungerecht und verstoße gegen Art. 3 GG. Er muss vielmehr erklären, dass dann Männer mit gleicher oder besserer Qualifikation nur aufgrund ihres Geschlechts diskriminiert werden könnten und es damit zu einer ungerechtfertigten Ungleichbehandlung käme. Umgekehrt kann derjenige, der für die Quote argumentiert nicht einfach behaupten, man ver helfe der Gleichberechtigung in der Wirtschaft zur Durchsetzung. Er muss stattdessen z.B. ausführen, dass Frauen benachteiligt seien, da Männer über bessere persönliche Kontakte verfügten und für Frauen die viel beschworene „gläserne Decke“ existiere. Wie sich Redner oder Jurist auch entscheiden mögen – beide müssen ihre Argumentation transparent machen. Bloß allgemeine Gedanken in den Raum zu werfen, hilft nichts. Stattdessen müssen beide die Verknüpfung von Thema und allgemeinen Prinzipien suchen. Dies gilt in der Rede genauso wie in der juristischen Klausur.

## II. Das Auftreten von Juristen

Unter Juristen wird das Hervorrufen von Affekten sehr argwöhnisch betrachtet, sollen sie doch ohne emotionale Bindungen nur anhand des Gesetzes urteilen. Legt man diese Idealvorstellung zugrunde, ist dieser Überzeugungstechnik unter Juristen eher eine niedrige Bedeutung zuzumessen. Nichtsdestotrotz soll es immer wieder Juristen geben, die voll auf diese Karte setzen.

Unabdingbar für jeden Juristen ist dagegen ein gelungenes Auftreten. Ein Jurist, der bereits mit eingezogenem Kopf den Gerichtssaal betritt, strahlt keine Souveränität aus. Vielmehr wird er beim Richter den Eindruck erwecken, dass er sich seiner Sache nicht sicher ist. Sein Mandant wird daran zweifeln, ob er den richtigen Anwalt konsultiert hat, scheint dieser doch nicht an einen erfolgreichen Verlauf des Prozesses zu glauben. Gleiches gilt für die mündliche Prüfung oder einen wissenschaftlichen Vortrag. Wer nicht aufrecht und sicher stehen kann, vermittelt seinem Gegenüber schnell den Eindruck von mangelndem Selbstbewusstsein und – in letzter Konsequenz – von Schwäche. Für Juristen ist dieser Eindruck fatal, müssen sie doch ihren Lösungsansatz verteidigen und versuchen, Richter, Prüfer und Publikum von dessen Richtigkeit zu überzeugen. Weder Richter noch Prüfer noch Publikum werden sich aber leicht überzeugen lassen, wenn der erste Eindruck bereits negativ ausfällt. Tatsächlich achten manche Zuhörer unbewusst mehr auf körperliche Signale als auf die Rede selbst.<sup>16</sup> Durch ein gutes Auftreten kann man sich diesen Umstand zunutze machen und Sympathien gewinnen. Daher lohnt es sich auch, das eigene Auftreten kritisch zu beobachten und es stetig zu verbessern.

## III. Juristische Sprache

Gerade Juristen stehen (bisweilen nicht zu Unrecht) im Ruf, über einen extrem trockenen Sprachstil zu verfügen.

Dies mag schon allein an technischen Ausdrücken wie „Zwischenfeststellungswiderklage“ liegen, ist aber auf der anderen Seite dem Diktat eines möglichst sachlichen Sprachstils geschuldet. Nichtsdestotrotz muss der Jurist über einen guten sprachlichen Stil verfügen. Dies gilt insbesondere dann, wenn er sich einem Laienpublikum gegenüber sieht, dem juristische Fachtermini nicht geläufig sind. Durch den gezielten Einsatz von Metaphern und anderen sprachlichen Figuren macht der Jurist es seinen Zuhörern deutlich leichter, das Thema zu verstehen. Wer einem Laien das Prinzip der Verhältnismäßigkeit erklären muss, kann dies versuchen, in dem er Begriffe wie „Erforderlichkeit“, „legitimer Zweck“ und „Geeignetheit“ verwendet. Dem Laien werden die Begriffe wie leere Worthüllen vorkommen. Da sie sehr abstrakt sind, wird er sie sich kaum einprägen können. Ein Jurist, der etwas von Rhetorik versteht, kann es sich hier viel einfacher machen, indem er – insoweit natürlich stark vereinfachend – schlichtweg erklärt: „Verhältnismäßigkeit bedeutet: Nicht mit Kanonen auf Spatzen schießen“. Die Vorteile einer solchen Metapher sind offensichtlich. Sie ist prägnant und bleibt den Zuhörern viel leichter im Gedächtnis als eine komplizierte Erklärung. Für Juristen ist die Kunst der Bildersprache von besonderer Relevanz, da sie – wie das Beispiel zeigt – ihr Publikum deutlich leichter erreichen können. Gerade in Gesprächen mit Mandanten zahlt sich diese Kunst aus. Juristen neigen häufig dazu, ihren eigenen Kategorien zu sehr verhaftet zu bleiben und zu vergessen, dass das Publikum vieles nicht durchblicken kann. Ein gelungenes Bild überwindet diese Distanz zwischen begrifflichem Denken der Juristen und dem Bedürfnis des Publikums nach Einfachheit.

## D. Rhetorische Ausbildung an deutschen Jura-Fakultäten

Juristen sind also wie kaum eine andere Berufsgruppe auf den Einsatz rhetorischer Fähigkeiten angewiesen. Wie werden diese Fähigkeiten in der Ausbildung geschult? Welche Angebote und Lehrmodelle gibt es? Die Antwort ist ernüchternd: Zwar gibt es mittlerweile einige Angebote im Bereich der Rhetorik, doch reichen die bestehenden Kapazitäten kaum aus, um allen Studierenden eine ausreichende rhetorische Ausbildung zu gewähren. Allgemein kann man drei Ausbildungsmodelle unterscheiden: Einige Hochschulen bieten Rhetorik-Kurse für all ihre Studierenden an, einige verlagern die Kompetenz auf einen Lehrstuhl und wieder andere bieten Rhetorik-Seminare im Rahmen der juristischen Schlüsselqualifikationen an. Im Folgenden werden die verschiedenen Modelle anhand einiger Beispiele erläutert. Die Aufzählung der verschiedenen Angebote und Hochschulen ist nicht abschließend.

### I. Allgemeines Kurse

Einige Hochschulen bieten Rhetorik-Kurse für all ihre Studierenden an. Als ein Beispiel sei hier das „Zentrum für Schlüsselqualifikationen“ der Albert-Ludwigs-Universität

<sup>16</sup> Hoeren, Rhetorik für Juristen, JuS-Magazin, 2005, S. 8.

Freiburg genannt.<sup>17</sup> Das Freiburger Ausbildungsangebot fällt besonders mannigfaltig aus. In mehreren Veranstaltungen erlernen die Studierenden die Grundlagen der Rhetorik, angefangen bei der Vorbereitung der Rede und abschließend mit ihrem Halten. Hinzu kommen Kurse zur Moderation, Stimmbildung und zur Improvisation. Die Kurse sind in der Regel auf 18 Teilnehmer beschränkt.

Die Humboldt-Universität zu Berlin verfügt über ein ähnliches Konzept: Das hochschuleigene „Career Center“ bietet zahlreiche Rhetorik-Kurse, u.a. mit den Titeln „Rhetorik“, „Rhetorik und Kommunikation“ und „Selbstpräsentation“ an.<sup>18</sup> Unterschieden wird vor allem zwischen Kursen, die die Moderation oder die Gesprächsführung betreffen und solchen, die sich die eigene Darstellung des Redners zum Inhalt gemacht haben.

Die Philipps-Universität Marburg unterscheidet dagegen innerhalb ihres Zentrums für Schlüsselqualifikationen zwischen verschiedenen Arten der Schlüsselqualifikationen.<sup>19</sup> Die rhetorische Ausbildung fällt unter die sog. „Economic and Business Soft Skills“. Innerhalb des dritten Moduls mit dem Titel „Rhetorik und Präsentationstechniken“ werden dann verschiedene Blockveranstaltungen angeboten, die ihren Schwerpunkt entweder in der Kommunikation oder in der (Selbst-)Präsentation haben. Eine Besonderheit stellen die Kurse „interkulturelle Wirtschaftskommunikation“ und „Communication Training for (prospective) managers“ dar, welche sich jeweils der Kommunikation und Präsentation in einem besonderen kulturellen Umfeld widmen. Das Marburger Rhetorik-Angebot legt damit einen Schwerpunkt im Bereich der Kommunikation in Wirtschaftsfragen.

## II. Kompetenzzentren für Juristen mit Schwerpunkten in der Rhetorik

Einige andere Hochschulen bieten dagegen unter dem Dach eines besonderen Lehrstuhls oder im Rahmen eines eigenen Kompetenzzentrums eine Vielzahl von Rhetorik-Kursen speziell für Jura-Studenten an. So verfügt die Juristische Fakultät der Universität Heidelberg über ein eigenes „Career Service“, welches ein Seminar mit dem Namen „Rhetorik & Präsentationstechniken für Juristen“ anbietet.<sup>20</sup> Dieses Seminar legt einen Schwerpunkt darauf, wie ein Vortrag lebendig gestaltet, gelungen begonnen und bewusst beendet werden kann.

Einen ähnlichen Weg beschreitet die Goethe-Universität in Frankfurt am Main: Im eigenen Fachbereichszentrum

für Schlüsselqualifikationen bietet sie speziell auf Juristen zugeschnittene Rhetorik-Schulungen an.<sup>21</sup> So vermittelt das Seminar „Rhetorik für Juristen“ u.a. die Fähigkeit, juristische Sachverhalte gekonnt zu vermitteln. Im Kurs „Kommunikation und Gesprächsführung“ erlernen die Teilnehmer vor allem Grundlagen der Kommunikation, die für den späteren Anwaltsberuf essentiell sind. Ziel ist es vor allem, Mandanten durch ein gelungenes Auftreten für sich zu gewinnen und durch eine gute Kommunikation in Streitfällen zu vermitteln. Abgerundet wird das Angebot durch das Seminar „Argumentation und Verfahren“, in welchem vor allem die juristische Argumentation und Problemlösung eingeübt wird. Damit verzahnt das Frankfurter Angebot rhetorische und juristische Fragen sehr eng miteinander und bezieht vor allem Fragen des anwaltlichen Berufslebens mit ein.

Ähnlich verfährt die Juristische Fakultät der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Alle Angebote im Bereich der Schlüsselqualifikationen werden zentral im Institut für Anwaltsrecht und Anwaltspraxis angeboten.<sup>22</sup> Dort unterteilt sich die rhetorische Ausbildung in die beiden Bereiche „Rhetorik für Jurastudierende“ und „Grundlagen erfolgreicher Kommunikation“. Bereits durch den Namen des federführenden Instituts wird auch hier die enge Verzahnung der Rhetorik mit dem anwaltlichen Berufsleben deutlich gemacht.

## III. Rhetorik-Kurse als Teil der allgemeinen Schlüsselqualifikationen

Die restlichen Universitäten bieten dagegen nur allgemeine Rhetorik-Kurse oder Seminare an und lassen keine besondere Schwerpunktsetzung gerade in diesem Bereich erkennen. Vielmehr stehen die Rhetorik-Angebote auf einer Stufe mit den eher juristisch geprägten Schlüsselqualifikationen, z.B. der Vernehmungslehre und der Mediation. Diesen Weg beschreiten u.a. die Universitäten Bonn<sup>23</sup>, Köln<sup>24</sup> und Bochum<sup>25</sup>. Sie bieten jeweils eine Grundlagen- und eine darauf aufbauenden Vertiefungsveranstaltung unter der Leitung eines erfahrenen Rhetorik-Dozenten an. In Kleingruppen wird den Studenten u.a. die Möglichkeit gegeben, einen Vortrag zu halten. Zudem wird eine gelungene Argumentation eingeübt.

<sup>21</sup> Goethe Universität Frankfurt am Main, Fachbereichszentrum für Schlüsselqualifikationen, Programm Sommersemester 2012, [http://www.jura.uni-frankfurt.de/zentrum\\_slq/Aktuelles/InfoBroschue-re2012.pdf](http://www.jura.uni-frankfurt.de/zentrum_slq/Aktuelles/InfoBroschue-re2012.pdf), S. 28, Abruf vom 22.08.2012.

<sup>22</sup> Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Institut für Anwaltsrecht und Anwaltspraxis, [http://www.arap.jura.uni-erlangen.de/veranstaltungen\\_studierende/](http://www.arap.jura.uni-erlangen.de/veranstaltungen_studierende/), Abruf vom 22.08.2012.

<sup>23</sup> Universität Bonn, Fachbereich Rechtswissenschaften, Schlüsselkompetenzen, <http://jura.uni-bonn.de/index.php?id=4508>, Abruf vom 22.08.2012.

<sup>24</sup> Universität zu Köln, Kölner Lehr-, Informations- und Prüfungs-Service, <https://klips.uni-koeln.de/qisserver/rds?state=wtree&search=1&trex=step&root120121=30135|29932|29954&P.vx=mittel>, Abruf vom 22.08.2012.

<sup>25</sup> Ruhr-Universität Bochum, Schlüsselqualifikationen, Juristische Fakultät, <http://www.jura.ruhr-uni-bochum.de/studium/schuelsselqualifikationen/index.html.de>, Abruf vom 22.08.2012.

<sup>17</sup> Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Zentrum für Schlüsselqualifikationen, [http://www.zfs.uni-freiburg.de/lehrveranstaltungen/bok/kommunikation/index\\_html#vorlesungszeit](http://www.zfs.uni-freiburg.de/lehrveranstaltungen/bok/kommunikation/index_html#vorlesungszeit), Abruf vom 22.08.2012.

<sup>18</sup> Humboldt Universität zu Berlin, Career Center, <http://www.careercenter.hu-berlin.de/kurse/sommersemester/sose12/bachelorkurse/kompetenzbereich>, Abruf vom 22.08.2012.

<sup>19</sup> Philipps Universität Marburg, Zentrum für Schlüsselqualifikationen, <http://www.uni-marburg.de/fb02/studium/zfsq/ecoskills/veranstaltungen/va-sose2012/sose2012>, Abruf vom 22.08.2012.

<sup>20</sup> Universität Heidelberg, Career Service, <http://www.uni-heidelberg.de/studium/imstudium/careerservice/veranstaltungen/jurainfo.html>, Abruf vom 22.08.2012.

#### IV. Vergleich und Kritik

Vergleicht man die Angebote der verschiedenen Hochschulen in der rhetorischen Ausbildung, fällt auf, dass diese sehr unterschiedlich ausfallen. Während einige Hochschulen nur ein oder zwei spezielle Veranstaltungen anbieten, verfügen andere über ein breit gefächertes Angebot, welches zudem Fragen des (anwaltlichen) Berufslebens mit einbezieht. Gemeinsam ist allen Hochschulen, dass die zur Verfügung stehenden Kapazitäten kaum ausreichen, um jedem Jura-Studenten eine rhetorische Ausbildung zu garantieren. Während des Semesters finden die Veranstaltungen in der Regel mehrmals statt, sind aber auf 10 bis 20 Teilnehmer beschränkt. Kaum eine Veranstaltung findet zudem während des ganzen Semesters statt. Vielmehr beschränkt sich die Veranstaltung auf ein oder zwei Tage. Diese Verfahrensweise offenbart eine pädagogische Schwäche: Die Teilnehmer erlernen höchstens die Grundlagen der Rhetorik, mehr aber nicht. Im Rahmen eines zweitägigen Seminars mit 20 Teilnehmern kann niemand seinen persönlichen Rede-Stil quasi im Schnelldurchlauf erlernen. Dazu bedarf es vielmehr eines kontinuierlichen Trainings. Dies gilt vor allem für das Abgewöhnen unpassender Marotten, die einem selbst nicht bewusst sind, z.B. das Kauen am Stift oder das permanente Verschränken der Arme.<sup>26</sup> Ein zweitägiges Rhetorik-Seminar bietet lediglich einen ersten Einstieg, um ein Gespür für die eigenen rhetorischen Schwächen und Stärken zu entwickeln. Mehr kann die Veranstaltung aufgrund der geringen Zeit aber nicht bieten. Eine detaillierte Auseinandersetzung mit den vorgestellten klassischen drei Elementen der Rede unterbleibt aus Zeitnot. Wünschenswert ist dagegen ein regelmäßiges Training. Doch eine solch intensive Form der rhetorischen Übung bieten die deutschen Hochschulen derzeit nicht. Es wäre allerdings verfehlt, in Zeiten des staatlichen Sparens und des Wegfalls der Studiengebühren die Schuld an dieser Ausbildungslücke allein den Hochschulen zuzuweisen. Wo kein Geld in der Kasse ist, kann auch kein Rhetorik-Trainer engagiert werden oder das bestehende Angebot ausgebaut werden. Zudem bieten viele Hochschulen neben Rhetorik-Kursen noch weitere kostenintensive juristische Zusatzangebote, wie z.B. Verhandlungsmanagement und Vernehmungslehre an. Für Jura-Studenten hat die bestehende Lücke in der rhetorischen Ausbildung drei Konsequenzen: Erstens müssen sie sich um ihre rhetorische Ausbildung selbst kümmern. Zweitens gilt es, eine alternative Ausbildungsmöglichkeit zu finden, die möglichst kostenlos ist. Drittens sollte diese Ausbildungsmöglichkeit das regelmäßige Trainieren der rhetorischen Fähigkeiten ermöglichen. Wo finden sie ein solches Angebot? Die Debattierclubs können eine Antwort sein.

#### E. Die Debattierclubs als Ort gelebter Rhetorik

Da eine gute rhetorische Ausbildung immer auf ihre Anwendung zielt, muss es einen Ort geben, an dem der Redner seine Fähigkeiten trainieren kann. Die Debattierclubs verfügen hier über eine einzigartige Ausbildung, indem sie

die Debatte ganz in den Vordergrund stellen: Zwei Teams mit jeweils drei Rednern treten gegeneinander an. Ein Team vertritt die Pro-Seite, das andere die Contra-Seite. Ziel beider Teams ist es, das Publikum von seiner Position zu überzeugen und damit eine hypothetische Abstimmung zu gewinnen. Innerhalb der Debatte müssen die einzelnen Redner die verschiedenen Lehren der Rhetorik beachten: Sie müssen saubere Schlüsse ziehen und ihrer Meinung zur inhaltlichen Richtigkeit verhelfen. Zudem müssen sie engagiert für ihre Sache eintreten und mit passender Gestik, Mimik und Körpersprache ihre Argumente untermalen. Zuletzt müssen sie ihrer Rede durch den geschickten Einsatz sprachlicher Figuren einen guten äußerlichen Anstrich verpassen. Es lässt sich also unschwer erkennen, dass der Debattierclub genau der Ort ist, an dem die Rhetorik ausgelebt werden kann.

Wichtig, insbesondere für Anfänger ist, dass es nach der Debatte ein ausführliches und objektives Feedback anhand eines speziell ausgearbeiteten Kriterien-Katalogs gibt. Hier nimmt sich ein neutraler und erfahrener Juror Woche für Woche sieben Minuten lang Zeit, um jeweils nur eine einzige Person zu beobachten. Mit seinem geschulten Blick kann er bereits in kurzer Zeit zahlreiche Anfängerfehler beobachten und korrigieren. Ein Rhetorik-Trainer hat diese Möglichkeiten in der Regel nicht, sodass ihm einige Fehler gar nicht auffallen und damit entgehen werden. Ein Debattierclub vergisst dagegen nicht. Selbst nach einer Woche wissen sowohl die Juroren als auch die Redner noch, wo es beim letzten Mal Kritik gab. Dies versetzt beide, Akteur und Rezipienten, in die sehr vorteilhafte Position, nicht wieder bei null anfangen zu müssen. Stattdessen können beide darauf achten, dass die Kritik aufgenommen und umgesetzt wird. Zugleich kann man sich anderen Schwächen zuwenden und sich abzeichnende Stärken ausbauen. Ferner können die Teilnehmer einer Debatte der Kritik des Jurors an anderen Rednern entnehmen, was sie auf jeden Fall unterlassen sollten. In relativer kurzer Zeit kann sich auf diese Weise aus einem Debattier-Frischling ein alter Hase entwickeln. Die erlernten Fähigkeiten kann der Student dann in den verschiedenen Seminaren, mündlichen Prüfungen und Vorträgen anwenden, die er während seines Studiums zu meistern hat. Insofern bieten die Debattierclubs eine ideale Ergänzung und Vorbereitung, insbesondere für jene Redner, die bisher kaum vor einem größeren Publikum gesprochen haben.

Hinzu kommt ein weiterer großer Vorteil: Debattierclubs eröffnen Studenten die einzige Zugangsmöglichkeiten zu überregionalen Turnieren, die von der Wochenzeitung „Die ZEIT“ gesponsort und daher auch „ZEIT-Debatten“ genannt werden.<sup>27</sup> An einem einzigen Wochenende muss jeder Redner bis zu 40 Minuten reden und mehrere Debatten unmittelbar hintereinander zusammen mit seinem Team meistern. Gefragt ist permanente geistige Höchstleistung. Denn jedes Thema ist anders, jede Gegenseite fährt eine andere Strategie und jeder Juror hat andere Vorstellungen von einer guten Debatte. Für die Redner bedeutet dies einerseits Dauerstress, andererseits eine

<sup>26</sup> Walter, Kleine Rhetorikschule für Juristen, 2009, S. 89.

<sup>27</sup> Alle Informationen auf der Seite des Dachverbandes der Debattierclubs unter: <http://vdch.de/zeit-debatten/>.

ungemeine Chance. Zu keiner anderen Gelegenheit sind sie so gefordert wie auf einem Turnier, da eine Debatte die nächste jagt. Zu keiner anderen Gelegenheit erhalten sie ein kompetenteres Feedback als von Juroren auf einem Turnier. Und niemals sonst können sie so viele Eindrücke von anderen Rednern auf sich wirken lassen.<sup>28</sup>

### **F. Fazit**

Rechtswissenschaft und Rhetorik gehören zusammen. Sei es im Berufsleben oder in der Ausbildung: Überall muss der Jurist seine rhetorischen Fertigkeiten unter Beweis stellen. Doch die hohen beruflichen Anforderungen zeitigen kaum Reaktionen in der Ausbildung. Immer noch nimmt die rhetorische Ausbildung von Juristen eine stark untergeordnete Rolle ein. Viele Hochschulen bieten nur wenige Kurse oder Seminare an und schaffen es nicht, eine flächendeckende Ausbildung zu gewährleisten. Diese Lücke im Ausbildungssystem muss dringend geschlossen werden. Eine wichtige Stellung können hier die Debattierclubs einnehmen. Gut zu reden, lernt man nicht über Nacht oder durch eine bloße Beschäftigung mit der Theorie. Nur in den Debattierclubs kann man seine rhetorischen Fähigkeiten durch regelmäßiges Training verbessern und lernen, erfolgreich zu streiten. Juristen sollten daher die Mahnung ihres großen Vorbildes Cicero beachten, der schon wusste: „Reden lernt man nur durch reden“.

<sup>28</sup> Alle Informationen über den Bonner Debattierclub unter: <http://www.debattierclub-bonn.de/>.