

DANKSAGUNG

Ohne Unterstützung ein Projekt bis zur Druckreife voranzutreiben, das hieße, in der Arbeit zu vereinsamen. Ich bin froh, dass mich ein solch trauriges Schicksal nicht ereilt hat. Daran haben verschiedene Personen einen ganz wesentlichen Anteil. Ihnen allen sei nachfolgend herzlich gedankt.

Von familiärer Seite aus haben meine Eltern Doris und Fred, meine Großeltern Brigitte und Ulrich sowie Oma Gisela und Kerstin die Rahmenbedingungen dafür geschaffen, dass ich mich mit dem beschäftigen konnte, was mich interessiert. Harald und Elisabeth haben mich häufig auf den Geschmack gebracht. Sie alle sorgten und sorgen für das große Ganze.

In fachlicher Hinsicht habe ich sehr viel Eckard Rolf zu verdanken, dessen Hilfsmaxime als Politik der freien akademischen Hand beschrieben werden könnte. Erst die Möglichkeit der freien Entfaltung eröffnet die Chance auf einen selbstgewählten Einfluss.

Als Betreuer der Arbeit hat Roland Posner mir insbesondere mit seiner präzisen und hartnäckigen Kritik geholfen, sowohl in längeren Einzelgesprächen als auch im Rahmen des gemeinsam mit Evelyn Dölling veranstalteten Doktorandenkolloquiums. Abschnitt um Abschnitt konnte ich dort der Diskussion aussetzen, die für das konkrete Fortschreiten der Arbeit unmittelbar relevant war.

Der Bruder meines Opas pflegte täglich zu sagen: „Was nützte es, ich gewönne die ganze Welt und nähme doch Schaden an meiner Seele.“ Nun habe ich zwar nicht die ganze Welt gewonnen, sondern lediglich ein Promotionsvorhaben umgesetzt, ein Unternehmen, das für die Seele aber immerhin gefährlich genug ist. Dass das Leben jenseits der Arbeit an der Arbeit nicht auch noch von den Gedanken an die Arbeit an der Arbeit beherrscht wurde, daran hat vor allem Uta mitgewirkt. Müsste ich ein Moment als das wichtigste auszeichnen, so würde ich unsere Fähigkeit nennen, gemeinsam lachen zu können.

Staffeldt, Sven (2007): Perlokutionäre Kräfte. Lexikalisierte Wirkungen sprachlicher Äußerungen im Deutschen.
Frankfurt a. M.: Lang. (= Europäische Hochschulschriften; 1954). (Zugl. Phil. Diss. TU Berlin 2006).

„Manches ist dem einen eine Schmeichelei, dem anderen eine Kränkung; und manches, was eine Artigkeit sein sollte, war eine Beleidigung. [...] Andere wieder glauben, durch ihre Beredsamkeit zu unterhalten, und martern den Geist durch ihre Geschwätzigkeit.“

(Gracian, Balthasar (1973 [span. Orig. 1647]): Handorakel und Kunst der Weltklugheit. Deutsch von Arthur Schopenhauer. Stuttgart: Kröner. Abschnitt 233. S. 99)

Staffeldt, Sven (2007): Perlokutionäre Kräfte. Lexikalisierte Wirkungen sprachlicher Äußerungen im Deutschen.
Frankfurt a. M.: Lang. (= Europäische Hochschulschriften; 1954). (Zugl. Phil. Diss. TU Berlin 2006).

INHALTSVERZEICHNIS

0. Vorbemerkungen zu Ziel, Methode und Aufbau	11
1. Stand der Forschung	23
1.1 Austin	24
1.2 Searle	32
1.3 Habermas	39
1.4 Cohen	47
1.5 Schlieben-Lange	51
1.6 Ehrich/Saile	54
1.7 Holly	63
1.8 Davis	68
1.9 Rolf	71
1.10 Eyer	74
1.11 Luge	83
Exkurs: Nachweis perlokutionärer Ausdrücke	84-86
1.12 Coulmas	88
1.13 Synopse	93
2. Zur Standardisierung der Perlokutionen	97
2.1 Zweck, Aufrichtigkeit und Erfüllung von Illokutionen	97
2.1.1 Problem I: EXPRESSIVA	102
2.1.2 Problem II: DEKLARATIVA	108
2.1.3 Erfüllungsbedingungen	110
2.2 Erfüllungsbedingungen: Das I-P-Gelenk	111
2.3 Erfolgsbedingungen illokutionärer Akte: Verankerung der Kausalität	115
2.4 Die Abbildung von Perlokutionen auf Illokutionen	116
2.5 Zusammenfassung	119
2.6 Vorläufige Perlokutionsklassen	123
2.6.1 Problem I: Gibt es Sprechakte hinter deren Vollzug?	128
2.6.2 Problem II: Ist die Sprechakttheorie zirkulär?	130
2.7 Vorläufig endgültige Perlokutionsklassen	133
3. Das begriffliche Fundament	137
3.1 Perlokutionäre Verben	137
3.2 Verwendungs- und Bezugssituation	137
3.3 Sprechakt und Kommunikationsakt	142
3.4 Illokution und illokutionärer Akt	142
3.5 Illokutionäre Kräfte	146
Exkurs: Notiz über den Kraftbegriff in der Physik	146-148
3.6 Perlokution	151
3.7 Perlokutionärer Akt	152

3.8	Perlokutionärer Versuch	153
3.9	Perlokutionäres Ziel	153
3.10	Perlokutionäre Kraft und perlokutionäre Stammkraft	153
3.10.1	Perlokutionärer Effekt	153
3.10.2	Vorbereitende Bedingungen	154
3.10.3	Illokutionäre und propositionale Aspekte (IPA)	155
3.10.4	Ort der Wirkungsentfaltung	156
3.10.5	Inkubationszeit	157
3.10.6	Effektstärke	157
3.10.7	Interaktionsmodus	159
3.10.8	Zusammenfassung	162
3.11	Synopse der begrifflichen Ebenen	163
4.	<i>EMOTIONALE</i> perlokutionäre Kräfte	171
4.1	Bedeutungsareale von <i>Gefühl</i>	171
4.2	Gesamtübersicht über die <i>EMOTIONALEN</i> perlokutionären Kräfte	175
4.2.1	<i>IOCATIVA</i>	175
4.2.2	<i>SERIATIVA</i>	179
4.2.2.1	<i>IUCUNDATIVA</i>	181
4.2.2.2	<i>INIUCUNDATIVA</i>	181
4.2.2.3	<i>HERMAPHRODITEN</i>	183
4.3	Übersicht über die Gruppen der <i>EMOTIONALEN</i> perlokutionären Kräfte	185
4.4	Die einzelnen <i>EMOTIONALEN</i> perlokutionären Kräfte	190
4.4.1	<i>IOCATIVA</i>	191
4.4.1.1	<i>LACCESSIVA</i>	191
4.4.1.2	<i>DERISATIVA</i>	191
4.4.1.3	<i>FIKTATIVA</i>	194
4.4.2	<i>SERIATIVA</i>	195
4.4.2.1	<i>IUCUNDATIVA</i>	195
4.4.2.2	<i>INIUCUNDATIVA</i>	201
4.4.2.2.1	<i>IN GEFÜHLSZUSTÄNDE VERSETZEN</i>	201
4.4.2.2.2	<i>RUFSCHÄDIGUNGEN</i>	210
4.4.2.2.3	<i>WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN</i>	218
4.4.2.2.4	<i>MISSHANDLUNGEN</i>	219
4.4.2.2.5	<i>DEM GESPÖTT PREISGEBEN</i>	221
4.4.3	<i>HERMAPHRODITEN</i>	223
5.	Ausblick	235
	Abkürzungsverzeichnis	237
	Verzeichnis der Abbildungen	239
	Verzeichnis der Tabellen	240
	Literaturverzeichnis	241

„...möchte ich auf eine Art von Sprachhandlungen hinweisen, die meines Erachtens einen zentralen Forschungsgegenstand der linguistischen Pragmatik ausmachen und doch bisher durch die Maschen ihres weitgeknüpften Programms fielen: die *perlokutiven Akte*. Falls es einen genuinen Gegenstand der linguistischen Pragmatik gibt, so wären sie es.“ (Schlieben-Lange 1974: 320)

0. VORBEMERKUNGEN ZU ZIEL, METHODE UND AUFBAU

Auf der berüchtigten letzten Seite der Berliner „Tageszeitung“ (taz) – der Seite, die einfach nur „Die Wahrheit“ heißt – ist in der Ausgabe vom 26. Juni 2006 folgende Überschrift zu einem etwas längeren Artikel über den polnischen Präsidenten zu finden: „Polens neue Kartoffel“ mit dem Untertitel „Schurken, die die Welt beherrschen wollen. Heute: Lech ‚Katsche‘ Kaczynski“. Nachdem die Presseabteilung der polnischen Botschaft in Berlin eine ins Polnische übersetzte Fassung des Artikels nach Warschau weitergeleitet hatte, wurde diese Fassung im Internet veröffentlicht. Kurz darauf sagte der polnische Präsident Lech Kaczynski seine Reise zum Weimarer Dreier-Gipfel ab, wo er u.a. auch auf die bundesdeutsche Kanzlerin Angela Merkel getroffen wäre. Als Grund für die Absage wurde eine plötzliche Unpässlichkeit des Präsidenten angegeben. Der Berliner „Tagesspiegel“ (05. Juli 2006, S. 5) berichtet von dieser Angelegenheit in einem Artikel mit der Überschrift „Deutsche Glosse ärgert Polens Präsidenten“. In demselben Artikel wird vermutet, „dass ein Schmäh-Artikel“ der taz „dem Präsidenten auf den Magen geschlagen habe“.¹ Mit Folgen: „Seine [d.i. Kaczynskis] Empörung bekam zunächst der Chef des Infodienstes zu spüren“. Letzterer habe nämlich seinen Posten räumen müssen. Der „Tagesspiegel“ berichtet weiter: „Kaczynski habe sich über den ‚beleidigenden‘ Text ‚unheimlich geärgert‘, sagt sein Sprecher Andrzej Krwaczyk.“ und: „Polens Ministerpräsident Kazimierz Marcinkiewicz nannte die Glosse verletzend.“

Eine kleinere Staatsaffäre dieser Art ist mitten im politischen Sommerloch für Tageszeitungen eine dankbare Angelegenheit. Kann sie doch über mehrere Tage, vielleicht sogar Wochen hinweg in Meldungen, Berichten und Kommentaren immer wieder aufgewärmt werden. Aber auch für pragmatisch orientierte Linguisten, die sich mit sprachlichem Handeln und dessen Wirkungen befassen, sind solche Vorfälle und vor allem die Berichterstattungen darüber von ausgesprochen großem Interesse. Der Autor des erwähnten Tagesspiegel-Artikels, Thomas Roser, tut nämlich genau das, was ansonsten Versuchspersonen tun müssten, nur ohne sich in einer verzerrenden Laborsituation zu befinden: Er charakterisiert sprachliche Äußerungen in ihrem Ergebnis und ihren Wirkungen oder greift zumindest solche Charakterisierungen auf. Der taz-Artikel wird z.B.

¹ Ein durchaus interessantes Versehen. Durch die Verwendung von *habe* statt *sei* kann die NP *ein Schmäh-Artikel* als Agens gelesen werden. Die Wendung *auf den Magen schlagen* wird auf diese Weise, wenn man so will, plastischer.

Schmäh-Artikel genannt und seine Wirkung auf den Präsidenten mit *ärgert* und *Empörung* angegeben. Darüber hinaus zitiert er den Präsidenten (*beleidigenden* Text) und einen Minister (*verletzend*) in ihren Bewertungen.

Die kursiven Ausdrücke in dem letzten Satz können dazu verwendet werden, um auf einen wesentlichen Aspekt verbaler Kommunikation Bezug zu nehmen: den Wirkungsaspekt. Es sind vor allem Verben oder Ableitungen von Verben: *schmähen*, *ärgern*, *empören*, *beleidigen*, *verletzen*. Solche Ausdrücke werden *perlokutionäre Verben* genannt.² Mit Ausdrücken dieser Art ist die Möglichkeit gegeben, explizit zu machen, welche Wirkung durch die Äußerung erzielt wurde. Was nicht bedeutet, dass alle diese Verben ausschließlich dazu verwendet werden müssten. Das Entscheidende aber ist: mit ihnen *kann* auf sprachliche Wirkungen, auf *Perlokutionen*, Bezug genommen werden. Darauf, welche Effekte Sprecher erzielen, *dadurch dass* sie sich äußern.

Obwohl der perlokutionäre Aspekt im kommunikativen Geschehen einer der wichtigsten ist, hat ihn diejenige pragmatische Disziplin der Linguistik, zu deren Gegenständen er eigentlich gehört – die Sprechakttheorie –, bisher eher als lästiges Randphänomen angesehen. Kern des sprechakttheoretischen Erkenntnisinteresses sind nach wie vor *Illokutionen*. In dem Tagesspiegel-Artikel finden sich auch illokutionäre³ Ausdrücke, z.B.: etwas *absagen* („Eine plötzliche ‚Unpässlichkeit‘ ließ Polens Präsident [...] seine Reise [...] absagen“), etwas *ausschließen* („Die heimische Presse schloss am Dienstag nicht mehr aus, dass...“), sich von etwas *distanzieren* („Jemand sollte sich von diesem Text distanzieren“). Mit diesen Verben kann darauf Bezug genommen werden, was Sprecher tun, *indem* sie sprechen. Welche sprachlichen Handlungen sie vollziehen, *indem* sie sich äußern.

Illokutionen und Perlokutionen sind zwei Seiten des Sprechens als sprachlicher Handlung. Erstere fokussieren besonders die Sprecher und ihre Handlungsziele, letztere die Hörer bzw. Betroffenen der Äußerung und die Effekte auf sie. Wer beispielsweise seine Reise *ABSAGT*⁴, legt sich darauf fest, die Reise nicht mehr anzutreten, und es würde einen Bruch dieser *ABSAGE* bedeuten, wenn die Reise dann doch stillschweigend angetreten würde. Und wer von sich sagt, er sei durch die Äußerung einer anderen Person *GEÄRGERT* worden, legt sich darauf fest, dass in ihm eine Ärger-Emotion ausgelöst wurde, und er würde unaufrecht-

² Statt *perlokutionär* ist in der Literatur auch oft *perlokutiv* anzutreffen. In dieser Arbeit wird vorwiegend *perlokutionär* verwendet. *Perlokutiv* wird hier als Synonym betrachtet und vor allem bei der Besprechung der Forschungsliteratur verwendet, wenn diese Form dort selbst vorkommt.

³ Auch hier sind zwei adjektivische Formen im Umlauf. In dieser Arbeit wird vorwiegend *illokutionär* verwendet und das synonyme *illokutiv* wieder nur, wenn andere Autoren es benutzen.

⁴ Zur Notation: *KAPITÄLCHEN* verweisen auf illokutionäre Akte/Illokutionen oder Illokutionsklassen, kursive *KAPITÄLCHEN* auf perlokutionäre Akte, Perlokutionen, perlokutionäre Effekte oder Perlokutionsklassen, kursive *Verben/Ausdrücke* auf illokutionäre oder perlokutionäre Verben/Ausdrücke. Ansonsten wird *kursiv* auch verwendet, um etwas besonders zu betonen oder allgemein als Ausdruck zu kennzeichnen.

tig sein, wenn als Emotion weder Ärger noch Wut oder Zorn, sondern vielleicht Freude vorliegt.⁵

Womit sich die linguistische Pragmatik beschäftigen soll oder kann⁶, ist nach wie vor eine wichtige Frage. Ihre Beantwortung ist eine der Möglichkeiten, ‚Pragmatik‘ zu definieren. In einem einführenden Lehrbuch ist bspw. zu lesen: „Wir könnten nun einfach sagen, daß sich Pragmatik mit Deixis, Implikatur, Präsupposition, Sprechakt und Konversation befasse.“ (Meibauer²2001: 1f.)⁷ Keine Aufzählung von Gegenständen der linguistischen Pragmatik kommt ohne den Begriff des Sprechaktes aus. Die Sprechakttheorie ist einer der wesentlichen Bereiche pragmatisch orientierter Linguistik. Ergebnisse dieser Forschungsrichtung finden ebenso Eingang in kanonische Resultats- und wissenschaftliche Problemgrammatiken, wie sie von anderen Wissenschaftszweigen interdisziplinär weiterverwendet werden. In aller Kürze drei Beispiele: (1) Das Register der Neuauflage der Duden-Grammatik weist erstmals einen Eintrag ‚Sprechakttheorie‘ auf. Im dortigen Textkapitel werden die Textfunktionen über die fünf *Illokutionsklassen* von Searle und unter Heranziehung der Modifikationen von Brinker (⁵2001) beschrieben (vgl. Duden-Grammatik⁷2005: §1937). (2) In der funktionalistisch ausgerichteten IDS-Grammatik widmet sich das Kapitel C1 ausführlich dem Zusammenhang von Sprache und *Illokution* (vgl. Zifonun et al. 1997: 98-159). (3) Zur Konzeption einer Sprache für selbstständig operierende kleine Computerprogramme (sog. Aktanten) orientieren sich Informatiker an der Beschreibung von *Illokutionen* (vgl. etwa Kupries/Noseleit (1998)).

So breit gefächert der inner- und interdisziplinäre Einfluss der Sprechakttheorie ist, so häufig wird lediglich eine Seite sprachlichen Handelns in den Vordergrund gestellt: die illokutionäre. Perlokutionäres dagegen bleibt zumeist ausgeklammert. Wenn also Sprechakttheorie als unverzichtbarer Bereich einer linguistischen Pragmatik in jeder Aufzählung erscheint, dann ist damit in erster Linie die Theorie der Illokutionen gemeint. Diese Asymmetrie in der Gewichtung des sprechakttheoretischen Interesses ist bereits mit der Geburt der Sprechakttheorie aus dem Geist der Ordinary Language Philosophy dominant. Bei Austin heißt es, der Sinn seiner – posthum unter dem Titel „How To Do Things With Words“ veröffentlichten – Vorlesungen, in denen er den lokutionären, den illokutionären und den perlokutionären Akt unterscheidet, liege „vor allem darin, daß wir uns auf den zweiten Typ konzentrieren, also auf den illokutionären Akt“ (Austin

⁵ Von der Handlungsqualität des Sprechaktes (Illokution und Perlokution) kann noch der Inhalt des Gesagten (die Proposition) und das Sagen selbst (die Lokution) unterschieden werden.

⁶ Vgl. hierzu auch Levinson (³2000: 1-58).

⁷ Eine solche extensionale Definition bedarf immer einer Ergänzung durch eine intensionale. So heißt es dort weiter: „Dennoch ist eine solche aufzählende Definition nicht sehr befriedigend, weil sie keine Antwort auf die Frage bereitstellt, was diese Gebiete eigentlich gemeinsam haben, und wie sie gegen andere Gebiete der Sprachwissenschaft abzugrenzen sind.“ (Meibauer²2001: 1f.)

²1998: 120). Austins Bemerkungen zum perlokutionären Akt sollen im Wesentlichen zur Abgrenzung dienen und damit vor allem der Beschreibung illokutionärer Akte. Auch Searle legt den Schwerpunkt von Anfang an auf die Illokutionen:

„Der Sprecher wird bezeichnenderweise seinen Kiefer und seine Zunge bewegt und Geräusche gemacht haben. Außerdem wird er einige Akte des Informierens oder Irritierens oder Langweilens vollzogen haben; er wird ferner bezeichnenderweise einige Akte des Verweisens [...] vollzogen haben; und er wird auch Akte jener Klasse vollzogen haben, die Behauptungen, Fragen Befehle, Berichte, Begrüßungen und Warnungen umfasst. Bei den Elementen der letzten Klasse handelt es sich um das, was Austin illokutionäre Akte nannte, und mit dieser Klasse werde ich mich in diesem Aufsatz befassen.“ (Searle 1974: 33)

In Lehrbüchern findet sich diese Gewichtung wieder. Ernst (2002: 97) hält es für „legitim, dass sich pragmlinguistische Untersuchungen auf den illokutionären Teil konzentrieren. [...] Ein besonderes Problem besteht beim perlokutionären Akt. Zum einen tritt dabei ein besonders starker Bezug zur außersprachlichen Wirklichkeit auf. Zum anderen ist man sofort versucht, den perlokutionären Akt mit der in der Realität eintretenden Folge gleichzusetzen“.

Auch Meibauer (²2001: 86) erwähnt den perlokutionären Akt lediglich:

„Manchmal wird hier noch ein vierter Teilakt genannt, nämlich der **perlokutionäre Akt**. Dabei handelt es sich um bestimmte Wirkungen, die der Sprecher durch seinen Sprechakt absichtlich hervorbringt. Zum Beispiel ist das Ziel des Überredens, daß der Hörer zu etwas überredet ist. Umstritten ist, ob man hier von einem Akt reden soll, oder nicht eher von einem Effekt, und inwiefern solche Effekte überhaupt systematisch erfaßt werden können. Wir werden diesen Aspekt daher vernachlässigen.“

Hindelang (³2000: 14) nennt als

„wichtiges Ziel der Sprechhandlungstheorie [...] die Beschreibung und Abgrenzung der Handlungsbedingungen der einzelnen illokutionären Akte. Das spezielle Interesse einer linguistischen Sprechhandlungstheorie besteht darüber hinaus darin, für eine bestimmte Einzelsprache, wie z.B. das Deutsche, die konventionelle Beziehung zwischen den Äußerungsakten und den illokutionären Akten zu erforschen.“

In aller Regel wird die Legitimation dieser Selbstbeschränkung auf die Illokutionen mit der These legitimiert, der illokutionäre Akt sei konventional und inner-sprachlicher, der perlokutionäre aber kausal und außersprachlicher Natur. Selbst wenn man das so Behauptete vorbehaltlos als zutreffend akzeptierte, was auch bedeutete, dass man kausal und konventional für einander widersprechend hielt: Warum sollte sich die Linguistik nicht mit nicht-konventionalen, kausalen Gegebenheiten beschäftigen dürfen? Eine der interessantesten Fragen dürfte doch wohl sein, wie Sprechende es schaffen, vermittelt des Gesprochenen so zu wirken, wie sie wirken. Welches Bewirkungspotential haben Äußerungen? Um diese Frage beantworten zu können, muss man zunächst wissen, welche Wir-

kungen überhaupt erzielt werden können. Welche Wirkmöglichkeiten sind im Sprachschatz lexikalisiert?

Die vorliegende Arbeit versteht sich als Versuch, das lexikalische Reich des Perlokutionären strukturell zu erfassen. Ihr wesentliches Ziel besteht darin, perlokutionäre Kräfte zu identifizieren, zu beschreiben und zu klassifizieren. Hauptsächliche empirische Grundlage ist dabei das DGW⁸. Methodologisch ist folgender Grundgedanke leitend: Perlokutionäre Kräfte als Bewirkungspotenzen von Äußerungen sind lexikalisiert und in Wörterbüchern identifizierbar. Bestimmte Ausdrücke können gebraucht werden, um sprachliche Wirkungsaspekte zu bezeichnen. In den Bedeutungsangaben, den konstruierten Gebrauchsbeispielen und/oder den authentischen Belegstellen der Lemmata des DGW müsste dieser Aspekt nachweisbar sein. Zum Beispiel:

krän|ken <sw. V.; hat> [mhd. krenken = schwächen, schädigen; erniedrigen]: **1.** *jmdn. mit einer Äußerung od. einer Handlung, durch die er sich zurückgesetzt, gedemütigt od. in seiner guten Absicht verkannt fühlt, in seinem Selbstgefühl treffen*: ich wollte ihn damit nicht k.; Es lässt sich nicht übersehen, dass Thomas Mann den Adressaten, den ohnehin Unterlegenen, noch k., ja demütigen wollte (Reich-Ranicki, Th. Mann 159); das ist für mich sehr kränkend; er fühlt sich [in seiner Eitelkeit] schwer, tief gekränkt; er zog sich gekränkt zurück; sein gekränkter Stolz, seine gekränkte Ehre lässt den ersten Schritt nicht zu. (DGW 5: 2262)

„Mit einer Äußerung“ ist hier die entscheidende Angabe, um *kränken* als einen Ausdruck zu identifizieren, der auf sprachliche Aktivitäten Bezug nehmen kann. Weiterhin ist mit „*jmdn. [...] in seinem Selbstgefühl treffen*“ der Wirkungsaspekt angesprochen. Man hat es also mit einem Ausdruck zu tun, mit dessen Hilfe man auf Situationen Bezug nehmen kann, in denen durch sprachliche Aktivitäten in besonderer Weise gewirkt wird. Sowohl die Bedeutungsangaben als auch die Gebrauchsweisen und Belegstellen geben weitere wichtige Informationen. Zum Beispiel steht *kränken* in einer Reihe mit Ausdrücken wie *sich zurückgesetzt fühlen* und *sich gedemütigt fühlen*. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die Ausdrücke auf eine bestimmte Weise miteinander vernetzt sind. Geht man diesen Vernetzungen nach, lässt sich ein innerhalb des DGW identifizierbares Feld von Ausdrücken nachweisen. Unter beispielsweise *demütigen* heißt es:

de|mü|ti|gen <sw. V.; hat> [mhd. diemütigen]: **a)** *jmdn. durch Worte od. Handlungen in seiner Würde, seinem Stolz verletzen*: die Besiegten d.; die Äußerung hat ihn sehr gedemütigt; die Versetzung war für ihn sehr demütigend; sie fühlte sich durch sein Benehmen gedemütigt (DGW 2: 782)

Auch hier ist wieder eine Äußerung („*durch Worte*“) kodiert. Zusätzlich zum *Selbstgefühl*, das bei *kränken* zu finden ist, ist hier die Rede von *Würde* und

⁸ Duden (³1999): Das große Wörterbuch der deutschen Sprache. In zehn Bänden. Mannheim u.a.: Dudenverlag. Einträge werden entweder ausführlich mit DGW Band: Seite oder einfach durch Angabe des Stichwortes nachgewiesen. Eine Kennzeichnung mit An- und Ausführungsstrichen wird nicht vorgenommen. Damit sollen die Einträge als Belege erkennbar abgehoben sein gegenüber Zitaten aus der Forschungsliteratur.

Stolz. Wenn man Selbstgefühl und Stolz („*ausgeprägtes, jmdm. von Natur mitgegebenes Selbstwertgefühl*“ (DGW 8: 3755)) mittels der Bedeutungsangaben als Gefühle einstuft und Würde („*Achtung gebietender Wert, der einem Menschen innewohnt*“ (DGW 10: 4566)) als besondere, soziale Ausprägung des persönlichen Wertes hinzunimmt, nehmen *kränken* und *demütigen* gemeinsam Bezug auf emotionale Wirkungen. Das spezifisch Gemeinsame liegt wiederum darin, dass hier *Selbstwertgefühle* eine Rolle spielen, also Stolz, Würde, Ehre etc. Zu derselben Gruppe zählen dann beispielsweise auch:

he|rab|wür|di|gen <sw. V.; hat>: **a)** auf verletzende Weise nicht mit dem nötigen Respekt, nicht seiner Würde, seinem Wert entsprechend behandeln: jmdn. in aller Öffentlichkeit, jmds. Namen, Verdienste h.; **b)** <h. + sich> sich erniedrigen. (DGW 4: 1737)

er|nied|rigen <sw. V.; hat>: **1. a)** *moralisch herabsetzen, herabwürdigen*: er wurde öffentlich erniedrigt; ...gegen alle, die die Gesundheit zur Handelsware erniedrigt (*degradiert*) haben (Sebastian, Krankenhaus 165); damit hast du dich selbst erniedrigt; eine erniedrigende (*demütigende*) Behandlung erfahren; (DGW 3: 1088)

Hier reichen die Duden-Angaben allerdings nicht aus, um als verursachende Tätigkeit eine Äußerung anzunehmen. Um sich Klarheit zu verschaffen, ist es nötig, in weiteren Korpora nach Äußerungen als verursachenden Einheiten zu suchen.

"So richtig blau und grün geschlagen hat er mich in den fünf Jahren nur einmal", sagte die Mutter von zwei Kindern, als wollte sie das ihr zugefügte Leid im Rückblick zum Mildereren korrigieren. Die Ohrfeigen, die sie immer dann bekam, wenn das Abendessen nicht rechtzeitig auf dem Tisch stand, die hatte sie schon fast vergessen. Nicht verziehen hat sie dem Mann den Psycho-Terror, das **Erniedrigen** mit Worten, das Abwerten, das Fertigmachen. Das Machtausüben. (N97/MAI.19019 Salzburger Nachrichten, 03.05.1997; Endlich Selbstwert finden Das Frauenhaus als Chance, in gewaltfreier) (IDS)⁹

Wenn "TV-Politik", also das, was wir oben beklagten, überhaupt Niveau haben kann, dann hatte diese Konfrontation (bei aller Härte) Niveau. Und es soll kein **Herabwürdigen** des Massenpublikums sein, wenn man seine Urteilkriterien anzuwenden sucht und, ohne viel Niveau, meint: Unterm Strich war das Programm bestes Infotainment. Die Darsteller wären auch klasse, Pardon, sehr gute Showmaster. (P95/NOV.43360 Die Presse, 17.11.1995; Ein Duell und seine Lehren...) (IDS)

Die zweite Belegstelle zeigt eine häufige Verwendung perlokutionärer Ausdrücke: die Verneinung des Vorhandenseins einer diesbezüglichen Sprecherabsicht. Das heißt natürlich auch, dass

⁹ Belegstellen aus IDS-Korpora werden so zitiert, wie sie nach dem Export erscheinen, also inkl. Nachweis durch das IDS. Sie werden nicht durch Anführungsstriche als Zitate gekennzeichnet, sondern lediglich durch die Angabe ‚(IDS)‘ hinter der Belegstelle. Suchkette ist jeweils das fett gedruckte Wort.

wenn man, ohne viel Niveau meint: Unterm Strich war das Programm bestes Infotainment. Die Darsteller wären auch klasse, Pardon, sehr gute Showmaster¹⁰

diese Äußerung unter den gegebenen Umständen eben doch recht gut geeignet sein könnte, eine „Herabwürdigung des Massenpublikums“ zu sein.

Die Beispiele sollten die ersten Schritte zur Beschreibung perlokutionärer Kräfte vor Augen führen. Zunächst muss mindestens eine Verwendung des Ausdrucks zur Bezugnahme auf Wirkungen sprachlicher Äußerungen belegt werden. Dann kann die eigentlich inhaltliche Analyse vorgenommen werden. Im Grunde handelt es sich dabei um eine Wortfeld-Untersuchung. Das Ziel besteht nicht darin, ein Handbuch für den effizienten Gebrauch von Sprache als wirkungsvollem Kommunikationswerkzeug zu verfassen. Vielmehr soll zuallererst der Boden für die Bearbeitung weitergehender Fragestellungen bereitet werden.

Ein Bedürfnis für eine derartige Fundierung wird beispielsweise in Günthner (2000) deutlich, auch wenn es dort nicht explizit als Bedürfnis, sondern als „hermeneutische[s] Problem“ (Günthner 2000: 51) erscheint. Als Gattungsanalytikerin steht Günthner vor folgendem Dilemma: Die Gattungsanalyse respektiert den Vollzugscharakter interaktiver Wirklichkeitskonstruktion. Das heißt für Analysierende, dass in einem interpretativen Verfahren die Sinnkonstitution der an der Interaktion Beteiligten nachvollzogen werden muss. Um die gemeinsame Sinnstiftung der Interaktanten herausarbeiten zu können, müssen sich die Analysierenden an Indizien orientieren, die die Interaktanten selbst manifestieren. Solche Indizien sind zum Beispiel Kontextualisierungshinweise. Der Anspruch besteht also darin, gewissermaßen von innen heraus die Sinnaspekte der Interaktion herauszuarbeiten. Alles von außen an das Material Herangetragene genügt diesem Anspruch nicht. Das betrifft natürlich auch das interaktiv erzeugte, dialogische Konstrukt Gattung selbst. Kommunikative Gattungen

„sind also nicht als gegebene Entitäten zu betrachten, die – je nach strukturellen Merkmalen – bestimmten vordefinierten Typen zuzuordnen sind, sondern als interaktiv erzeugte kommunikative Formen, die Interagierende produzieren, um bestimmte kommunikative Aufgaben zu lösen.“ (Günthner 2000: 19)

Wenn das Erkenntnisinteresse von Analysierenden nun jedoch – wie bei Günthner – speziell Vorwurfsaktivitäten betrifft: Wie kann etwas als zu dieser Gattung gehörend gerechnet werden, wenn doch erst aus der Analyse selbst die Kriterien zur Konstitution einer bestimmten Gattung gewonnen werden sollen?

„Bei einer empirischen Analyse von Vorwurfsaktivitäten stellt sich zunächst einmal die methodische Frage, wie man diese Aktivitäten im Datenkorpus überhaupt

¹⁰ Der Konjunktiv im zweiten Satz kennzeichnet diesen Teil als indirekte Redewiedergabe. Im ersten Satz wird indikativisch formuliert. Man wird aber beide – wegen des Doppelpunktes hinter „meint“ – als Redewiedergaben einstufen müssen. Der erste Satz könnte dann eine direkte(re) sein. Es könnte sich aber natürlich auch um ein potentiell Statement handeln, oder um ein eigenes Statement, das in der Form einer Redewiedergabe präsentiert wird. Der Ausschnitt belegt aber – und nur deswegen wurde er hier aufgeführt –, dass man mit Äußerungen *HERABWÜRDIGEN* kann.

identifizieren kann, wenn kein bereits vorgefasstes, statisches Konzept dessen vorliegt, was Vorwürfe konstituiert.“ (Günthner 2000: 51)

Interessanterweise greift Günthner zur Lösung des Problems in einer Bemerkung zu den verwendeten Begrifflichkeiten *Vorwurf, Frotzeln, Vorhaltungen, Be/Klagen, Beschwerden, Lästern, Beschuldigungen, Aufziehen, Hänkeln, Necken, (Ver)Spotten* etc. einerseits auf selbst durchgeführte Befragungen zurück.¹¹ Andererseits aber zitiert sie für die einzelnen Begriffe schlicht entsprechende Wörterbucheinträge (vgl. die Fußnoten in Günthner 2000: 56ff.). Es wird deutlich, dass sie nicht ohne vorgefasste¹² Begriffe auskommt.

Die vorliegende Arbeit soll genau diese Lücke für einen bestimmten Bereich des Perlokutionären schließen. Es geht nicht darum, Begriffe zu definieren mit dem Ziel, das weitere Erkenntnisinteresse darauf festzulegen, dass Äußerungen von nun an jeweils unter diese Begriffe subsumiert werden müssten. Das hauptsächlichste Interesse liegt darin, herauszufinden, welche perlokutionären Kräfte wie lexikalisiert sind. Auf welche Weise mit diesen Begrifflichkeiten weitergearbeitet wird, müssen die einzelnen Forscher selbst festlegen. Jedenfalls aber brauchen sie nicht mehr zu versuchen, ihr hermeneutisches Problem in ein paar Fußnoten zu umgehen.

Das erste Kapitel liefert einen Überblick über den Stand der Forschung. Es ist auffällig, dass die verschiedenen Arbeiten¹³ bei allen Differenzen erstaunliche Gemeinsamkeiten aufweisen. So lassen sich beispielsweise immer wieder bestimmte Illokution-Perlokution-Paare finden, und in einigen Arbeiten wird explizit festgestellt, dass einzelne Perlokutionen mit Illokutionen assoziiert sind. Wie jedoch eine derartige Assoziation sprechakttheoretisch beschrieben werden kann, diesem Problem hat sich bisher niemand gestellt. Die Überblicksdarstellung versteht sich nicht so sehr nur als Referat der einzelnen Thesen und Ergebnisse, sondern eher als der Versuch, solche übergreifenden Ausgangspunkte herauszuarbeiten. Sie dient so der Vorbereitung des zweiten Kapitels. Des Weiteren werden in der Auseinandersetzung mit einzelnen Ansätzen eigene Positionen entwickelt. Die Überblicksdarstellung leistet somit mehr als nur den Überblick über den Stand der Forschung: Sie ist wesentlicher Teil zur Entfaltung der eigenen Position.

Kapitel 2 widmet sich der Frage der Abbildbarkeit von Perlokutionen auf Illokutionen. Anhand der fünf globalen Illokutionsklassen von Searle wird aus dem bestehenden Beschreibungsapparat der Sprechakttheorie eine Theorie des Zusammenhangs von Illokution und Perlokution entwickelt. Es können auf diese Weise fünf zugeordnete Perlokutionsklassen aufgestellt werden. Nach Überprüfung, welche der Klassen entsprechend lexikalisiert ist, lässt sich eine Reduktion

¹¹ Obwohl sie „das Wissen der ‚native speakers‘ um die Pragmatik ihrer Sprachverwendung [für] sehr begrenzt“ (Günthner 2000: 47) hält.

¹² An früherer Stelle war noch die Rede von *vordefiniert*, was aber eher abwertend konnotiert zu sein scheint.

¹³ Zumeist kleinere Aufsätze oder Kapitel – die einzige Monographie zu diesem Thema ist nach wie vor Eyer (1987), die jüngste Studie Sauer (1998).

auf drei Großklassen vornehmen. Diese entsprechen erstaunlicherweise drei basalen Prozessen: Fühlen, Denken, Handeln. Scheinbar beiläufig finden sich *Gefühle*, *Gedanken* und *Handlungen* auch schon in einer häufig zitierten Bemerkung Austins:

„Saying something will often, or even normally, produce certain consequential effects upon the **feelings, thoughts, or actions** of the audience, or of the speaker, or of other persons“ (Austin 1962: 101; fett d. Verf.)

Diese Dreierkombination ist u.a. beispielsweise auch bei Schulz von Thun erwähnt – ebenso scheinbar beiläufig:

„Kaum etwas wird ‚nur so gesagt‘ – fast alle Nachrichten haben die Funktion, auf den Empfänger *Einfluß zu nehmen*. [...] Die Nachricht dient also (auch) dazu, den Empfänger zu veranlassen, bestimmte **Dinge zu tun oder zu unterlassen, zu denken oder zu fühlen**.“ (Schulz von Thun 2005: 29; fett d. Verf.)

„[Der Sender] versucht Einfluß auf das **Denken, Fühlen und Handeln** des anderen zu nehmen.“ (Schulz von Thun 2005: 44; fett d. Verf.)

Um einen Strukturvorschlag für den Bereich des Perlokutionären entwickeln zu können, bedarf es einer einheitlichen Terminologie. Kaum ein sprechakttheoretischer Begriff wird derart unterschiedlich gefasst wie der der Perlokution. Nicht nur, dass darunter ganz verschiedene Dinge verstanden werden. Manchmal ist damit eine Sprecherhandlung, manchmal eine Wirkung beim Hörer gemeint, manchmal sogar – etwa bei Weigand (²2003) – ein bestimmter Sprechakt des Hörers¹⁴. Auch die verwendete Terminologie zur Erfassung perlokutionärer Gegebenheiten ist höchst uneinheitlich. Den bisher detailliertesten Versuch, eine Terminologie zu etablieren, unternimmt Holly (1979). Leider sind die dort entwickelten Begrifflichkeiten zum Teil etwas sperrig (z.B. ‚Beendigungs-nicht-handlung‘), zum Teil etwas eigenartig (z.B. perlokutionäre Versuche = ‚Illokutionen, die im Hinblick auf die Perlokution formuliert sind‘ (Holly 1979: 10)). Die meisten terminologischen Probleme resultieren daraus, dass zwischen Akt und Effekt nicht deutlich unterschieden wird und Sprecher-, Hörer- und Äußerungsperspektive nicht deutlich auseinandergehalten werden.

Die Klärung der terminologischen Grundlage in Kapitel 3 ist zugleich eine Offenlegung der wesentlichen theoretischen Annahmen. Etwa der, dass perlokutionäre Kräfte als komplexe Einheiten betrachtet werden, die Ausprägungen in verschiedenen Dimensionen aufweisen. Damit schließt die Arbeit an grundlegende Annahmen der Illokutionslogik von Searle und Vanderveken¹⁵ für den englischsprachigen und – wie der Titel der Arbeit schon erkennen lässt – Rolf (1997) für den deutschsprachigen Raum an. Allerdings wäre eine Charakterisierung als Perlokutionslogik unangebracht: Wie auch schon bei Rolf (1997) wird hier auf die von Searle/Vanderveken hauptsächlich verwendete logiksprachliche

¹⁴ Weigand bezeichnet ansprucherfüllende reaktive Sprechakte als Perlokutionen.

¹⁵ Einschlägig hier: Searle/Vanderveken (1985), Vanderveken (1990) und Vanderveken (1991).

Ergebnissicherung verzichtet. Es handelt sich nicht um eine *Logik*. Weder die Etablierung noch die Anwendung einer Logiksprache zur Beschreibung von Perlokutionen ist das Ziel dieser Arbeit, sondern die Erfassung lexikalisierte perlokutionärer Kräfte anhand der Analyse von Wörterbucheinträgen und Korpus-Belegstellen. Insofern versteht sich die Arbeit nicht als logisch, sondern als empirisch.

Kapitel 4 schließlich präsentiert die Ergebnisse der empirischen Arbeit. Beschrieben werden *EMOTIONALE* perlokutionäre Kräfte. Das der Analyse zugrundeliegende Korpus ist die zehnbändige Ausgabe des DGW. Sowohl die Bedeutungsangaben als auch die konstruierten Beispiele und authentischen Belege werden zur Analyse herangezogen. Die wichtigsten Verweisungen stammen immer aus den Bedeutungsangaben selbst oder aus Erklärungen eines bestimmten Gebrauchs, der dann kursiv und in Klammern hinter dem jeweiligen Gebrauchsbeispiel angegeben ist. Die Explikationsteile der Wörterbucheinträge sind in ihrer Beschaffenheit heterogen. Es sind grundsätzlich alle Formen der Explikation anzutreffen, die in Wörterbüchern überhaupt vorkommen können, hauptsächlich aber erklärende Paraphrasen und die Angabe anderer Wörter, die in bestimmten semantischen Relationen zum Lemma stehen (bspw. Synonyme oder Antonyme), aber auch enzyklopädisches Wissen.¹⁶ Es ist nicht davon auszugehen, dass in den Bedeutungsangaben eines Wörterbuches *die* Bedeutung eines Wortes zu finden ist. Auch lexikographische Arbeit kann man als konstruktive Arbeit an der *langue* auffassen. Und Wörterbucheinträge als Vorschläge zur Beschreibung der Bedeutung von Wörtern durch Verdeutlichung ihrer Verwendungsmöglichkeiten. In dieser Arbeit sind in erster Linie die Verweisungen von Interesse. Die Einteilung der *EMOTIONALEN* perlokutionären Kräfte resultiert ganz wesentlich aus diesen Verweisungen. In zweiter Linie sind es die Bedeutungsangaben, anhand derer die Komponenten perlokutionärer Kräfte ermittelt werden können. Hierbei zählen nicht so sehr die Angaben als Ganze, sondern das Vorkommen einzelner Wörter, die auf bestimmte Dimensionen hinweisen. Z.B. die Dimension der Zeit durch die Angabe von *plötzlich* oder *sofort*, die

¹⁶ Verschiedene Beschreibungsverfahren unsystematisch anzuwenden, muss nicht unbedingt als Nachteil gewertet werden. Herbst/Klotz (2003: 33) vertreten z.B. die Position, dass „für Bedeutungserklärungen im Wörterbuch [...] eine sehr flexible und eventuell eklektische Anwendung semantischer Analysemethoden sinnvoll“ ist. Sie gehen davon aus, dass „die eigentliche deskriptive Leistung im Hinblick auf die semantische Analyse des Wortschatzes einer Sprache eher – wenn auch vielleicht zum Teil auf unbefriedigender theoretischer Basis – durch Wörterbücher erfolgt.“ (Ebd.) Das anzustrebende Ziel jeder lexikographischen Arbeit müsse es sein, „die Verwendungskontexte eines Wortes deutlich zu machen.“ (Herbst/Klotz 2003: 45) Allerdings muss gesagt werden, dass die Einträge im DGW gerade bei dieser Zielsetzung alles andere als unproblematisch sind. Bspw. hat die Verwendung unterschiedlicher Klammern oftmals mehr eine Verdunklung als eine Verdeutlichung des Verwendungskontextes zur Folge. Das betrifft in der Hauptsache eckige Klammern in den Bedeutungsangaben, von denen man eigentlich überhaupt nicht weiß, wozu sie von den Lexikographen verwendet werden. Weiterhin ist es unbefriedigend, dass man nicht erfährt, auf welche Weise die Bedeutungsbeschreibungen zustande kommen.

Dimension des Ortes durch die Angabe von *tief im Innersten* oder *in der Öffentlichkeit* und die Dimension der Intensität durch die Angabe von *stark* oder *heftig*. Damit sind drei Dimensionen identifiziert, in denen perlokutionäre Kräfte Ausprägungen haben können.¹⁷ Hat man einmal die Dimensionen ermittelt, können die Einträge daraufhin untersucht werden, ob sich Angaben bzgl. dieser Dimensionen finden lassen. Für die Analyse gibt es also zwei aufeinander aufbauende methodische Zugänge: Identifizierung mittels der Verweisungsstruktur und Beschreibung in den ermittelten Dimensionen mittels Auswertung der Bedeutungsangaben, sowie der Beispiele und Belegstellen.

¹⁷ In Kapitel 3.10 werden insgesamt sieben ermittelte Dimensionen vorgestellt.

1. STAND DER FORSCHUNG

Die Forschungslandschaft im Reich des Perlokutionären ist noch nicht so zerklüftet, dass Richtungen, Traditionen oder gar Schulen ausgemacht werden könnten. Nicht nur gibt es keine befestigten Forschungswege, auch der Gegenstand selbst ist alles andere als umfassend beleuchtet. Sind zu den Illokutionsklassen bereits früh diverse Monographien¹⁸ verfasst worden, werden Perlokutionen eher vereinzelt behandelt. So stellt beispielsweise Klocke in einem aktuellen Aufsatz zu formelhaften verbalen Beamtenbeleidigungen im Deutschen etwa immer noch fest:

„Die Auftretenshäufigkeit von Beleidigungen im Alltagsleben verhält sich umgekehrt proportional zur Dichte wissenschaftlicher Arbeiten zum Thema“ (Klocke 2005: 3)

Einen rein gegenstandszentrierten Überblick über den Stand der Forschung zu geben, ist deshalb nur bedingt fruchtbar. Ausgangspunkt eines jeden Überblicks bleibt die Auseinandersetzung mit Austin. Philipp hält im Fazit seiner Magisterarbeit zur Theorie der Perlokution fest:

„Die oft große Unklarheit der genauen Begriffsbestimmungen [...] veranlaßt neu vorgelegte Beiträge stets zu einer Rückwendung an den Ausgangspunkt und damit zu Austins ‚How to do Things with Words‘.“ (Philipp 2003: 141)

Was Philipp als Rückwendung, als „fast exegetische Auslegung von Austins Harvard-Vorlesungen“ (ebd., 141) bezeichnet, ist zwar tatsächlich oft alles andere als intensiv exegetisch, aber am Anfang fast aller Publikationen zu finden. Es scheint das Bedürfnis oder gar die Notwendigkeit zu geben, sich immer wieder auf Austin berufen zu müssen. Somit ist den meisten Publikationen zu den Perlokutionen etwas mit vielen sprechakttheoretischen Seminaren gemein: Sie erzählen eine Geschichte der Entwicklung der Sprechakttheorie. Obwohl der folgende Überblick sich nicht als streng chronologisch versteht, beginnt auch er bei Austin. Die wesentlichen Probleme sind bereits von Austin inauguriert worden. Wenn es von der abendländischen Philosophie heißt, sie bestünde im Grunde aus Fußnoten zu Platon, so kann Ähnliches vom Verhältnis der Sprechakttheorie zu Austin behauptet werden.¹⁹ Weil Austin eine so entscheidende Rolle für

¹⁸ Eine Übersicht über Münsteraner Veröffentlichungen, die bis auf die DEKLARATIVA die Untermuster der globalen Illokutionsklassen abdecken, liefern Kohl/Kranz (1992). Angesichts der Dichte sprechakttheoretischer Arbeiten dort ließe sich auch von der Münsteraner Schule sprechen.

¹⁹ Man könnte auch eine Verwandtschaftsmetapher bemühen und Austin als den Vater der Sprechakttheorie bezeichnen. Wer einen weiteren Bogen spannen möchte, kann zudem mit den sprachkritischen Ansätzen des 19. Jahrhunderts einen deutschen Ahnenstrang der Sprechhandlungstheorie miteinbeziehen. Vgl. hierzu Cloeren (1988). Cloeren arbeitet heraus, inwiefern Philosophen wie Hamann, Lichtenberg, Einsiedel, Herder, Jacobi, Reinhold, Gruppe u.a. „anticipated features that are considered characteristic of analytic thought in the twentieth

die Sprechakttheorie spielt, widmet sich der erste Teil des Überblicks ausführlich den Austinschen Ausführungen zum Perlokutionären. Nach der Auseinandersetzung mit Austin werden beginnend mit Searle²⁰ die in obigem Sinne Fußnoten zu diesen Ausführungen vorgestellt. Vordergründig sollen dabei die gemeinsamen Fixpunkte oder Positionsverschiebungen herausgearbeitet werden.²¹

1.1 AUSTIN

„Von J. L. Austin erzählt man sich, er und seine sprachphilosophisch interessierten Kollegen hätten in den fünfziger Jahren ein Spiel namens *Vish!* gespielt. Man schlägt ein Wort nach und sucht dann Wörter aus der Definition auf. Sobald man zum ursprünglichen Wort zurückverwiesen wird, ruft man *Vish!* (*vicious circle*, *Circulus vitiosus*).“ (Hacking 1999: 44)

Zweierlei Wirkungen²² werden in den Vorlesungen Austins postuliert: illokutionäre und perlokutionäre. Als mit illokutionären Akten verbundene Effekte stellen erstere Gelingensbedingungen für den Vollzug der Akte dar. Austin analysiert „three ways in which illocutionary acts are bound up with effects“ (Austin 1962: 117):

1. Verständnissicherung (securing of uptake):

„Man kann nicht sagen, ich hätte jemanden gewarnt, ohne daß er hört, was ich sage, und es in gewisser Weise auffaßt. [...] Im allgemeinen besteht die Wirkung darin, daß Bedeutung und Rolle der Äußerung verstanden werden. Zum Vollzug eines illokutionären Aktes gehört daher, daß man verstanden wird.“ (Austin²1998: 133)

2. Wirksamkeit (taking effect):

„Der illokutionäre Akt ‚hat Folgen‘, ‚hat Ergebnisse‘, ‚wird wirksam‘. [...] So ist die Äußerung ‚Ich taufe das Schiff ‚Queen Elizabeth‘‘ im Ergebnis die Taufe des

century“ (Cloeren 1988: 6) und relativiert: „That many twentieth-century analytic philosophers have only fragmentary knowledge of and generally low interest in the history of philosophy explains, at least in part, their claim of being totally new and revolutionary in their method.“ (Cloeren 1988: 7) Aber auch bei Einbezug philosophiegeschichtlicher Ahnenforschung bleibt Austin derjenige, der über ein paar Ideen und programmatische Grundsätze einer (allgemeinen) Sprechhandlungstheorie hinaus eine zusammenhängende (spezielle) Theorie entwickelt hat: die Sprechakttheorie.

²⁰ Wenn Austin der Vater der Sprechakttheorie ist, dann ist Searle ihr ältester Sohn.

²¹ Auf eine ausführliche Darstellung sprechakttheoretischer Grundlagen insgesamt wird hier verzichtet. Innerhalb des Überblicks wird ebenfalls nicht versucht, eine einheitliche Terminologie zu etablieren. Dafür ist ein eigenes, das Kapitel 3 reserviert.

²² ‚Effect‘ wird in der deutschen Ausgabe von ‚How to do things with words‘ oft mit ‚Wirkung‘ übersetzt. Eine ausführliche exegetische Auseinandersetzung mit Austin müsste im Grunde beide Versionen gegeneinander abgleichen. In dieser Arbeit wird dies nur an Schlüsselstellen getan. Ansonsten wird gleicherweise aus der englischen wie aus der deutschen Ausgabe zitiert.

Schiffes, sie hat die Wirkung oder Folge, daß von nun an bestimmte Handlungen – etwa über das Schiff mit dem Namen 'Generalissimus Stalin' zu sprechen – nicht in Ordnung sind.“ (Austin²1998: 133)

3. Reaktionsforderung (inviting a response or sequel):

„Wir haben gesagt, daß viele illokutionäre Akte kraft Konvention zu einer Antwort oder Reaktion auffordern. So erfordert die Aufforderung als Antwort das Gehorchen, ein Versprechen als Antwort die Erfüllung. [...] Zur Antwort bzw. Reaktion gehört eine zweite Handlung des Sprechers oder einer anderen Person.“ (Austin²1998: 133)

Verständnissicherung soll verdeutlichen, dass es sich bei illokutionären Akten um dialogische, um kommunikative Akte handelt. Das Verstehen von Rolle und Bedeutung bildet einen eigenen Problembereich, in dem erbitterte Auseinandersetzungen innerhalb der analytischen Philosophie zu verzeichnen sind, insbesondere zwischen Konventionalisten und Intentionalisten.

Wirksamkeit soll verdeutlichen, dass der Vollzug illokutionärer Akte Ergebnisse innerhalb der sozialen Welt einer Sprachgemeinschaft hat. Diese Ergebnisse werden als unmittelbar konzipiert. Im Unterschied zu Folgen sollen Ergebnisse diejenigen Veränderungen sein, die nicht *nach*, sondern *mit* dem Vollzug des Aktes eintreten. Hier findet Austins Grundgedanke des performativen Charakters jedes Sprechens seine Entsprechung.

Reaktionsforderung soll verdeutlichen, dass illokutionäre Akte im Gesprächsablauf bestimmte Anschlussmöglichkeiten eröffnen. In speziell sprachlicher Hinsicht hat die Dialoggrammatik diesen Punkt aufgegriffen. Sie interessiert sich insbesondere für Sequenzmuster. In die Gesprächsanalyse hat dieser Gedanke Eingang unter den Termini *adjacency pairs* und *conditional relevance* gefunden.

Alle diese Effekte sind nach Austin „distinct from the producing of effects which is characteristic of the perlocutionary act“. (Austin 1962: 117) Der wesentliche Unterschied wird festgemacht an Performativität und Konventionalität. Kriterien, mit denen die Dominanz der Illokution verankert wird:

„Für illokutionäre Akte gilt ausnahmslos, daß man sich für sie konventionaler Mittel bedienen muß“ (Austin²1998: 136).

„Illokutionäre Akte sind konventional; perlokutionäre Akte sind das *nicht*“ (Austin²1998: 137).

Das wichtigste konventionale Mittel, dessen man sich bedienen kann, ist die explizit performative Formel (EPF). Wird das Mittel zum Vollzug des bezeichneten illokutionären Aktes verwendet, handelt es sich um einen explizit performativen Vollzug. Die Möglichkeit, EPF's zum Vollzug der durch sie bezeichneten Akte verwenden zu können, ist als konstitutiver Kern dessen anzusehen, was Austin in seiner Regel A.1 „Verfahren“ nennt:

„Es muß ein übliches konventionales Verfahren mit einem bestimmten konventionalen Ergebnis geben; zum Verfahren gehört, daß bestimmte Personen unter bestimmten Umständen bestimmte Wörter äußern.“ (Austin²1998: 47)

„Halten wir fest, daß der illokutionäre Akt eine konventionale Handlung ist: eine Handlung, die als eine getan wird, die unter diese Konvention fällt.“ (Austin²1998: 122)

Die Existenz eines Verfahrens ermöglicht es, dass man dieses Verfahren durchführen kann, indem man den Namen des Verfahrens benutzt, um genau dieses Verfahren durchzuführen: Eine Äußerung explizit performativ zu vollziehen heißt, das zu tun, wovon man sagt, dass man es tut, *indem* man sagt, dass man es tut. S²³ kann H zu einer Party EINLADEN, indem S zu H sagt, dass S H zu einer Party einlädt. Perlokutionäre Akte dagegen können nicht performativ vollzogen werden. S *ÄRGERT* H nicht schon einfach dadurch, dass S sagt, dass S H ärgert. Wenn perlokutionäre Akte darauf abzielen, perlokutionäre Effekte auszulösen, dann gilt: Perlokutionäre Effekte stellen sich nicht allein schon, nicht zwingend bereits mit dem gelingenden Vollzug perlokutionärer Akte ein. Für S gibt es keine Möglichkeit, das Eintreten der Effekte zu kontrollieren, indem S einfach eine defektfreie Äußerung tätigt. Es liegt in gewisser Weise bei H, ob H *VERÄRGERT ÜBER ETWAS*, *ÜBERZEUGT VON ETWAS* oder *MOTIVIERT ZU ETWAS* ist. Dem Gebrauch der Sprache „zum Überreden, Erschrecken, Beunruhigen“ (Austin²1998: 121) lässt sich mit dem Gebrauch zum EINLADEN

„ganz grob [...] ein *konventionales* Benutzen [der Sprache] gegenüberstellen, wenigstens in dem Sinne, daß es explizit in der performativen Formel vor sich gehen kann“ (Austin²1998: 121)

Weil es kein solchermaßen konventionales Verfahren für den Vollzug perlokutionärer Akte gibt, ließen sich alle perlokutionären Akte – wenn der Austinsche Apparat der Unglücksfälle auf sie angewendet würde – formal dem Typ A1 der Austinschen Unglücksfälle (infelicities) zuordnen: Aufgrund des Nichtvorhandenseins eines (konventionellen) Verfahrens wären sie zur Gruppe der *Versager* (misfires) gehörende *Fehlberufungen* (misinvocations). Einer solchen Analyse zufolge käme der perlokutionäre Akt als Sprachhandlung gar nicht erst zustande.²⁴

Vor allem der Punkt der vermeintlichen Nicht-Konventionalität perlokutionärer Akte hat immer wieder zu Widerspruch angeregt.²⁵ Klarerweise *müssen* einige sprachliche Bewirkungsakte in mindestens einer Hinsicht als konventional geregelt gelten, wenn man nämlich positives Recht als konventionale Gegebenheit ansieht. Im Strafgesetzbuch sind unter den ehrverletzenden Tatbeständen beispielsweise sowohl die *BELEIDIGUNG* (§185 StGB) als auch die *VERLEUMDUNG* (§187 StGB) positiv geregelt. Wer die These von der Nicht-Konventionalität von Perlokutionen aufrecht erhalten will, müsste diese im

²³ Für SprecherIn und HörerIn werden in dieser Arbeit durchgängig die Kürzel S und H verwendet.

²⁴ Eine ähnliche These wird in radikaler Form im Übrigen auch von Ehrich/Saile (1975) vertreten, die davon ausgehen, dass perlokutionäre Akte nicht existieren.

²⁵ Insbesondere Schlieben-Lange (1976) bestreitet mit guten Argumenten die Allgemeingültigkeit dieser These.

StGB geregelten Akte als illokutionär, weil konventional einstuften. Dies aber wäre die oft gerügte Figur der *petitio principii*, der Erschleichung des Beweisgrundes.²⁶

Wie immer es sich mit der Definition *ex negativo* über die Merkmale der Nicht-Konventionalität und der Nicht-Performativität verhält: Sie allein gibt noch keinen Aufschluss über die positive Bestimmung. Wie also kann *Perlokution* bei Austin verstanden werden? Was sind Perlokutionen?

Austin nimmt folgende terminologische Bestimmungen vor:

1. lokutionärer Akt: Lokution

„The act of ‚saying something‘ in this full normal sense I call, i. e. dub, the performance of a locutionary act, and the study of utterances thus far and in these respects the study of locutions, or of the full units of speech.“ (Austin 1962: 94)

„Diese gesamte Handlung, ‚etwas sagen‘, nenne – d.h. taufe – ich den Vollzug eines lokutionären Aktes und die Untersuchung von Äußerungen unter diesen Gesichtspunkten die Untersuchung der Lokutionen, d.h. der vollständigen Einheiten der Rede.“ (Austin ²1998: 112)

1.1. phonetischer Akt: Phon

„to perform the act of uttering certain noises (a ‚phonetic‘ act), and the utterance is a phone“ (Austin 1962: 92)

„die Handlung, gewisse Geräusche zu äußern, (einen ‚phonetischen Akt‘) vollziehen; insoweit heiße das, was er äußert, ‚Phon‘.“ (Austin ²1998: 110)

1.2. phatischer Akt: Phem

„to perform the act of uttering certain vocables or words [...] This act we may call a ‚phatic‘ act, and the utterance which it is the act of uttering a ‚pHEME““ (Austin 1962: 92)

„die Handlung vollziehen, gewisse Vokabeln, also Wörter zu äußern [...] Insoweit soll die Handlung ‚phatischer Akt‘ heißen und das, was er äußert, ‚Phem‘.“ (Austin ²1998: 111)

1.3. rhetischer Akt: Rhem

„to perform the act of using that pHEME [...] with a certain more or less definite ‚sense‘ and a more or less definite ‚reference‘ (which together are equivalent to ‚meaning‘). This act we may call a ‚rhetic‘ act, and the utterance which it is the act of uttering a ‚rHEME‘.“ (Austin 1962: 93)

„die Handlung vollziehen, das Phem [...] so zu benutzen, daß mehr oder weniger genau etwas festliegt, wovon die Rede ist, und mehr oder weniger genau etwas festliegt, was darüber gesagt wird. (Liegt beides fest, so liegt die ‚Bedeutung‘

²⁶ In diese Falle tappt etwa Weigand (1984: 12): „Zwar kann man jemanden gerichtlich für eine Beleidigung verantwortlich machen, so daß man in diesen Fällen von einer Konvention des Beleidigens sprechen kann. Beleidigen wird aber damit in diesen durch die Gerichtspraxis festgelegten Fällen, z.B. bei Verwendung bestimmter Schimpfwörter, zu einer illokutiven Handlung.“

fest.) Insoweit soll die Handlung ‚rhetischer Akt‘ heißen und das, was er äußert, ‚Rhem‘.“ (Austin ²1998: 111)

2. illokutionärer Akt: Illokution

„the performance of an ‚illocutionary‘ act, i.e. performance of an act *in* saying something as opposed to performance of an act *of* saying something; and I shall refer to the doctrine of the different types of function of language here in question as the doctrine of ‚illocutionary forces‘.“ (Austin 1962: 99)

„einen Akt, den man vollzieht *indem* man etwas sagt, im Unterschied zu dem Akt, *dass* man etwas sagt; der vollzogene Akt soll ‚Illokution‘ heißen, und die Theorie der verschiedenen Funktionen, die die Sprache unter diesem Aspekt haben kann, nenne ich die Theorie der ‚illokutionären Rollen‘.“ (Austin ²1998: 117)

3. perlokutionärer Akt: Perlokution

„Saying something will often, or even normally, produce certain consequential effects upon the feelings, thoughts, or actions of the audience, or of the speaker, or of other persons: it may be done with the design, intention, purpose of producing them; and we may then say, thinking of this, that the speaker has performed an act in the nomenclature of which reference is made either [...], only obliquely, or even [...] not at all, to the performance of the locutionary or illocutionary act. We shall call the performance of an act of this kind the performance of a *perlocutionary* act or *perlocution*.“ (Austin 1962: 101)

„Wenn etwas gesagt wird, dann wird das oft, ja gewöhnlich, gewisse Wirkungen auf die Gefühle, Gedanken oder Handlungen des oder der Hörer, des Sprechers oder anderer Personen haben; und die Äußerung kann mit dem Plan, in der Absicht, zu dem Zweck getan worden sein, die Wirkungen hervorzubringen. Wenn wir das im Auge haben, dann können wir den Sprecher als Täter einer Handlung bezeichnen, in deren Namen der lokutionäre und der illokutionäre Akt nur indirekt [...] oder überhaupt nicht [...] vorkommen. Das Vollziehen einer solchen Handlung wollen wir das Vollziehen eines perlokutionären Aktes nennen und den vollzogenen Akt, wo das paßt [...] ‚Perlokution‘.“ (Austin ²1998: 118f.)

Während *Phon* unabhängig von der Sprechakttheorie gebraucht wird und *Phem* und *Rhem* sich nicht durchgesetzt haben, sind *Illokution* und *Perlokution* wirkmächtige Termini. Angesichts der englischen Originalstellen ist dies erstaunlich: Die Termini *locution*, *phone*, *pheme* und *rheme* sind jeweils explizit definiert, die Termini *illocution* und *perlocution* aber nicht. Seltsamerweise taucht im englischen Original an dieser Stelle *illocution* gar nicht auf, und bei *perlocution* heißt es lediglich: *perlocutionary act or perlocution*. Von Savigny definiert beide Begriffe für Austin als *vollzogene Akte*. Also gerade hinsichtlich der wichtigsten Termini, derjenigen, die sich am stärksten durchgesetzt haben, besteht im Austinschen Text selbst einiger Klärungsbedarf.²⁷ Bei den Austinschen Beispielen E.1 und E.2 heißt es dann auch lapidar:

²⁷ Klärungsbedürftig soll nach Meggle (1995: 1356f.) sogar die Realdefinition illokutionärer Akte sein: „Was illokutionäre Akte sind, wird weder bei Austin noch bei Searle explizit definiert, vielmehr durch Beispiele erläutert.“

„Act (A) or Locution [...] Act (B) or Illocution [...] Act (Ca) or Perlocution“
(Austin 1962: 101 und 102)

was von Savigny mit einem Komma anstelle des *or* übersetzt:

„Akt (A), Lokution [...] Akt (B), Illokution [...] Akt (C), Perlokution“ (Austin
1998: 119)

Im Grunde, so eine ketzerische Schlussfolgerung, weiß man eigentlich nicht so recht, was die Austinsche *Illokution* und was die Austinsche *Perlokution* ist.²⁸ Möglicherweise ist ja aber gerade das eine der besten Voraussetzungen für begriffliche Siegeszüge.

Vielleicht ist der Begriff des *perlokutionären Aktes* etwas klarer. Die meistzitierte Realdefinition ist bereits oben zu finden. Danach wäre der perlokutionäre Akt derjenige Akt, der vom Sprecher mit dem Plan, der Absicht, zu dem Zweck ausgeführt wird, Wirkungen auf die Gefühle, Gedanken oder Handlungen bei sich, der Hörerschaft oder Dritten auszuüben. In der neunten Vorlesung ist nun zu lesen:

„We must distinguish actions which have a **perlocutionary object** (convince, persuade) from those which merely produce a **perlocutionary sequel**. Thus we may say ‚I tried to warn him but only succeeded in alarming him‘. What is the

²⁸ So spricht auch Weigand (1984: 8) davon, dass „der Begriff der Illokution nicht geklärt ist.“ Allerdings rezipiert sie Austin ungenau, wenn sie meint, Austin (1962: 98f.) habe „die Illokution als Gebrauchsweise der Lokution bestimmt“ (Weigand 1984: 8), denn bei Austin ist dort nur die Rede von illocutionary acts, nicht von illocutions. Was den Begriff des perlokutionären Aktes betrifft, kommt sie zu dem Resultat, dass „mit Austins perlokutivem ‚Akt‘ überhaupt keine Handlung vor[liegt].“ (Ebd.) Weigand (1984: 11) behauptet: „Beim perlokutiven ‚Akt‘ Austins kann es sich nicht um einen Akt handeln, es geht weder um einen sprachlichen noch materiellen Akt“. In Weigand (²2003: 13) heißt es bzgl. dieser nunmehr um 20 Jahre gealterten Behauptung: „Wie ich in Weigand (1984b) gezeigt habe, handelt es sich bei dem Phänomen, das Austin als Perlokution fasst, weder um einen sprachlichen noch um einen materiellen Akt“. Jedoch zieht sie aus ihrer Behauptung die außerordentlich problematische Schlussfolgerung: „somit wäre der Begriff des ‚perlokutiven Akts‘ frei.“ (Weigand ²2003: 13) und rechtfertigt auf diese Weise ihren eigenwilligen Gebrauch von *Perlokution* (statt etwa *Relokution*, ein Terminus, den sie übrigens selbst als sonstige Alternative erwähnt). Höchstens wenn sich nur Austin und in Folge niemand mehr um die Perlokutionen gekümmert hätte, wäre der Begriff, wie Weigand sagt, „frei“. Das ist aber nicht der Fall. So ist die Weigandsche Verwendung des Begriffs der Perlokution eine Art feindliche Übernahme. Weigand ignoriert mit dieser Übernahme die Diskussion um die Perlokutionen. Es verwundert daher auch nicht, dass sie die Forschungsliteratur dazu im Großen und Ganzen in einer Fußnote abhandeln kann (vgl. Weigand ²2003: 12; Fußnote 9). Weigand (1984) stellt das erste Hauptreferat des vierten Lunder Symposiums „Sprache und Pragmatik“ 14.-18.05.1984 dar. Bereits der Korreferent zu ihrem Referat, Günther Öhlschläger, kritisiert die Weigandsche Eigenmächtigkeit in Bezug auf den Begriff des perlokutiven Aktes: „Für besonders unglücklich halte ich hier die Verwendung von *perlokutiver Akt* [...] Selbst wenn W.s [= Edda Weigands; d. Verf.] Kritik berechtigt wäre, daß perlokutive Akte keine Handlungen seien, wäre es zumindest unglücklich, da Verwirrung stiftend, mit der Bezeichnung *perlokutiver Akt* etwas ganz anderes zu meinen als Austin, auf den dieser Terminus zurückgeht, und als die sich an Austin anschließende Literatur.“ (Öhlschläger 1984: 23f.)

perlocutionary object of one illocution [sic] may be a sequel of another: for example, the perlocutionary object of warning, to alert someone, may be a sequel of a perlocutionary [sic] act which alarms someone. Again, deterrence may be the sequel of an illocution instead of the object of saying ‚Do not do it‘. Some perlocutionary acts [sic] always have sequels rather than objects, namely those where there is no illocutionary formula: thus I may surprise you or upset you or humiliate you by a locution, though there is no illocutionary formula ‚I surprise you by ...‘, ‚I upset you by ...‘, ‚I humiliate you by ...‘.“ (Austin 1962: 117; fett durch den Verf.)

Auch hier lohnt sich ein Vergleich mit der deutschen Übersetzung von von Savigny:

„Der perlokutionäre Akt besteht entweder darin, daß ein perlokutionäres Ziel erreicht (überzeugen, überreden) oder ein perlokutionäres Nachspiel erzeugt wird. Z.B. kann der Akt, jemanden zu warnen, sein perlokutionäres Ziel erreichen, ihn auf die Gefahr aufmerksam zu machen, und auch das perlokutionäre Nachspiel haben, ihn aufzuregen; eine Argumentation gegen eine bestimmte Ansicht kann ihr Ziel verfehlen, kann aber das perlokutionäre Nachspiel haben, unseren Gegner vom Zutreffen der Ansicht zu überzeugen („Ich habe ihn ausgerechnet überzeugt!“). Das perlokutionäre Ziel einer Illokution kann das Nachspiel einer anderen sein. Z.B. kann eine Warnung das Nachspiel erzeugen, jemanden abzuschrecken, und ‚laß das‘, eine Äußerung, deren Ziel ist, jemanden abzuschrecken, kann das Nachspiel erzeugen, den Adressaten aufmerksam zu machen oder sogar aufzuregen.“ (Austin ²1998: 134f.)

Es scheint seltsamerweise – trotz der vorherigen Definition – hier wieder einige Konfusion darüber zu herrschen, was denn nun der *perlokutionäre* Akt ist. Savigny entscheidet sich dafür, das Erreichen des Zieles oder das Erzeugen des Nachspiels als wesentlichen Bestandteil des perlokutionären Aktes zu definieren. Bei Austin aber heißt es, *actions* hätten perlocutionary objects or sequels, und es ist die Rede von einem perlocutionary object of one *illocution*. Es scheint so zu sein, dass *perlocutionary object* (perlokutionäres Ziel) und *perlocutionary sequel* (perlokutionäres Nachspiel) als Folgen *illokutionärer* Akte konzipiert sind. Nur, wenn das der Fall ist: Was sind dann *perlokutionäre* Akte? Der Hinweis „Some perlocutionary acts always have sequels rather than objects, namely those where there is no illocutionary formula“ (Austin 1962:117), macht die Sache nicht klarer. Mit „illocutionary formula“ wird wohl so etwas wie die explizit performative Formel gemeint sein. ‚No illocutionary formula‘ hieße dann wieder so viel wie: ‚kein konventionales Verfahren‘. Nur: Wieso sollte es *illocutionary* formulas für *perlokutionäre* Akte geben?²⁹

²⁹ In einigen Fällen – insbesondere bei einem speziellen Typ von Informationshandlungen – scheint es tatsächlich so etwas wie eine EPF für Perlokutionen zu geben, z.B. „Ich mache Sie hiermit darauf aufmerksam, dass...“. Nur wäre *aufmerksam machen* keine Illokution und der ganze Ausdruck sicherlich keine *illokutionäre* Formel. Die hier deutlich werdenden Spannungen scheinen aus dem Verhältnis von Illokution/Perlokution und Performativität zu resultieren.

Mit der Unterscheidung von object (Ziel) und sequel (Nachspiel) legt Austin hier aber jedenfalls eine Grundlage für die *Anbindung von Perlokutionen an Illokutionen*. Perlocutionary objects scheinen diejenigen angezielten oder anzielbaren Wirkungen zu sein, die bestimmten Handlungen (actions) in bestimmter Weise zugeordnet, die normalerweise als Folgen von Illokutionen angesehen werden können. So soll als perlocutionary object von WARNING *ALERTING* angenommen werden. Sequels hingegen sind nicht auf diese Weise mit Illokutionen verbunden. Dafür spricht auch, dass, wenn keine illokutionären Formeln existieren, mit deren Hilfe ein explizit performativer Vollzug vonstaten gehen könnte, Handlungen sequels haben sollen und nicht objects.

Sowohl objects als auch sequels unterscheiden sich aber von den illokutionären Effekten in ihrer Konzeption hinsichtlich des Zeitpunktes ihres Eintretens: Als perlokutionäre Effekte sind sie Folgen und keine Ergebnisse. Deshalb haben illokutionäre Akte nach Austin auch nur „in gewissem Sinne [etwas] mit dem Hervorbringen von Folgen zu tun“ (Austin²1998: 133). Sie bringen ihre Folgen nämlich – dies ist der *gewisse* Sinn – mit dem Vollzug hervor oder setzen sie sogar voraus; und zwar als allgemeine Gelingensbedingung der Kommunikation (Verständnissicherung, Verstehen), als wesentliche Gelingensbedingung der Veränderung der sozialen Welt (Wirksamkeit, Ergebnis) und als spezifische Gelingensbedingung der Festlegung möglicher Anschlüsse (Reaktionsforderung). Illokutionen haben nach Austin bloß konventionale Ergebnisse, Perlokutionen dagegen wirklich echte Wirkungen:

„im einen Fall haben wir den Eindruck, daß es sich wirklich um das Hervorbringen echter Wirkungen handelt, im anderen Fall sprechen wir bloß von konventionalen Ergebnissen“ (Austin²1998: 120)

Damit hat Austin den Grundstein für die Nichtbeachtung der Perlokutionen gelegt: Es soll sich um Außersprachliches handeln, um wirklich echte Wirkungen. Wer sich als Sprachwissenschaftler mit Perlokutionen befasst, läuft nach dieser Setzung Gefahr, sich mit Fachfremdem zu befassen.

Befürchtungen dieser Art sind unbegründet. Geht man von Austins *Methode* aus, die in dem Aufsatz „Ein Plädoyer für Entschuldigungen“ sehr klar formuliert ist, wird die Relevanz des Perlokutionären augenscheinlich. Austins Beschäftigung mit Illokutionen basiert in der Hauptsache auf Wörterbucharbeit. Will man beispielsweise etwas über ENTSCULDIGUNGEN herausfinden, so die Grundthese, könne man die Ausdrücke untersuchen, mit deren Hilfe man sich entschuldigt. Vor folgender Hintergrundannahme:

„Unser gemeinsamer Vorrat an Wörtern enthält alle Unterscheidungen und Zusammenhänge, die die Menschen im Laufe vieler Generationen für wichtig genug erachtet haben.“ (Austin 1986: 238)

ist folgende Grundausrichtung plausibel:

„Wenn wir untersuchen, was wir wann sagen und welche Wörter wir in welchen Situationen verwenden würden, betrachten wir wiederum nicht *nur* Wörter (oder

„Bedeutungen“, was auch immer das sein mag); sondern auch die Realitäten, über die wir mittels der Wörter sprechen“ (Austin 1986: 238)

Das

„Ziel ist, uns die Vielfalt der Situationen, in denen man sich entschuldigt, vor Augen zu führen und die Ausdrücke zu untersuchen, die man dabei verwendet.“ (Austin 1986: 244)

Die wichtigste Quelle für Texte und Ausdrücke über und zum Vollzug von ENTSCULDIGUNGEN (neben dem Recht und der Psychologie) ist das Wörterbuch:

„Erstens können wir uns des Wörterbuchs bedienen; auch ein recht dünnes genügt schon, aber man muss es *gründlich* benutzen. Zwei Methoden bieten sich an, die beide ein wenig langweilig sind, sich jedoch auszahlen. Die eine besteht darin, daß man das Buch durchliest und alle Wörter registriert, die relevant erscheinen; dies dauert nicht so lange, wie viele annehmen. Die andere Methode besteht darin, daß man von einer einigermaßen umfangreichen Auswahl offensichtlich relevanter Ausdrücke ausgeht und das Wörterbuch unter jedem dieser Stichwörter konsultiert. Man wird dann feststellen, daß in den Erläuterungen der verschiedenen Bedeutungen jedes Ausdrucks eine überraschende Anzahl anderer Ausdrücke vorkommt, die zwar natürlich häufig nicht synonym sind, aber hierhingehören. Wir schlagen dann jeden *dieser* Ausdrücke nach und füllen unser Säckel immer weiter anhand der dort gegebenen ‚Definitionen‘; und wenn wir eine Weile damit fortgefahren sind, wird im allgemeinen festgestellt, daß sich der Familienkreis zu schließen beginnt, bis er schließlich vollständig ist und wir nur noch auf Wiederholungen stoßen.“ (Austin 1986: 244f.)

Austins *Interesse* galt den Illokutionen. Seine *Methode* aber lässt sich sehr gut ebenso auf die Perlokutionen anwenden. Im Reich des Perlokutionären existieren genügend ‚offensichtlich relevante Ausdrücke‘. Das Netz der Perlokutionen im DGW ist ähnlich weit gespannt wie das der Illokutionen. Der Austinschen Grundüberlegung folgend haben wir es hier also beide Male mit Unterscheidungen und Zusammenhängen zu tun, die „die Menschen im Laufe vieler Generationen für wichtig genug erachtet haben“ (Austin 1986: 238). Es gilt also, die Austinsche Beschränkung auf die Illokutionen zu überwinden und die philosophische Exkommunikation der Perlokutionen linguistisch aufzuheben.

1.2 SEARLE

Zu den fundamentalen Einsichten von Austin gehört, dass illokutionäre Akte verunglücken können, dass sie Gelingensbedingungen haben.³⁰ Die Entwicklung der Sprechakttheorie durch Austin und Searle fußt auf diesen

³⁰ Dass „that considerations of the happiness and unhappiness type may infect statements (or some statements)“ (Austin 1962: 55), dass also konstative Äußerungen unter der Perspektive geglückt/verunglückt beobachtet werden können, war einer der Gründe, warum Austin seine Unterscheidung konstativ/performativ wieder zusammenbrechen ließ. Der andere wichtige Grund war, dass „considerations of the type of truth and falsity may infect performatives (or some performatives).“ (Ebd.)

Gelingensbedingungen. Austins Unglücksfälle kommen zustande, „if we sin against any one (or more) of [...] six rules” (Austin 1962: 15). Unglücksfällen liegen also Regeln zugrunde. Diese Annahme übernimmt Searle (1974) methodologisch als Programm zur Explikation des Begriffs ‚illokutionärer Akt‘ und demonstriert das Verfahren exemplarisch am Beispiel von VERSPRECHEN, der prominent gewordenen Lieblingsillokution von Searle:

„Ich möchte deshalb den Begriff ‚illokutionärer Akt‘ anhand der Bestimmung einer Gruppe von notwendigen und hinreichenden Bedingungen für den Vollzug einer bestimmten Art illokutionärer Akte explizieren und von dieser eine Gruppe semantischer Regeln für den Gebrauch des Ausdrucks oder syntaktischen Mittels ableiten, der (das) die Äußerung als einen illokutionären Akt dieser Art kennzeichnet.“ (Searle 1974: 34f.)

Wie Austin interessiert sich auch Searle ausschließlich für Illokutionen. Anders als Austin nimmt Searle aber an, dass die „Semantik einer Sprache als eine Reihe von Systemen konstitutiver Regeln aufgefaßt werden kann“ (Searle 1974: 37). Und obwohl einer der Hauptkritikpunkte von Searle an Austin darin besteht, Austin laufe Gefahr, die Analyse von Akten mit der Analyse von Ausdrücken zu verwechseln (vgl. Searle ⁴1998: 30), stellt Searle genau diesen Aspekt der Verschmelzung von Akt und Bedeutung des Aktausdrucks in den Vordergrund seiner Basisannahmen:

„Ich gehe in diesem Aufsatz von der Voraussetzung aus, daß die Semantik einer Sprache als eine Reihe von Systemen konstitutiver Regeln aufgefaßt werden kann, und daß illokutionäre Akte in Übereinstimmung mit diesen Gruppen konstitutiver Regeln vollzogen werden.“ (Searle 1974: 37)

In der Semantik einer Sprache, im Reich der Bedeutungen sind also Regeln zu finden, auf denen der Vollzug illokutionärer Akte basiert. Ganz in diesem Sinn kombiniert Searle seine beiden Grundannahmen:

Grundannahme 1: „Sprechen ist eine (höchst komplexe) Form regelgeleiteten Verhaltens. Eine Sprache sprechen zu lernen und zu beherrschen bedeutet (unter anderem), entsprechende Regeln zu lernen und zu beherrschen.“ (Searle ⁷1997: 24)

Grundannahme 2 (Prinzip der Ausdrückbarkeit): „Ich halte es für eine analytisch wahre Aussage in bezug auf die Sprache, daß man alles, was man meinen kann, auch sagen kann.“ (Searle ⁷1997: 32)

Kombination: „Für unsere Zwecke am wichtigsten aber ist, daß jenes Prinzip uns erlaubt, Regeln für den Vollzug von Sprechakten mit Regeln für die Äußerung bestimmter sprachlicher Elemente gleichzusetzen, da es für jeden möglichen Sprechakt ein mögliches sprachliches Element gibt, dessen Bedeutung (im gegebenen Zusammenhang der Äußerung) gewährleistet, daß seine aufrichtige Äußerung den Vollzug genau des betreffenden Sprechaktes darstellt. Um Sprechakte wie Versprechen oder Entschuldigen zu untersuchen, brauchen wir nur Sätze zu untersuchen, deren aufrichtige und richtige Äußerung ein Versprechen oder eine Entschuldigung bedeutet.“ (Searle ⁷1997: 36)

Bedeutungskomponenten illokutionärer Ausdrücke sind, so kann die These verstanden werden, eingefrorene (performative) Gebrauchsweisen dieser Ausdrücke. In die Bedeutung des Verbs *versprechen* ist beispielsweise die aufrichtige und richtige Verwendung des Verbs in der 1. Person Singular (oder auch Plural) Präsens Indikativ Aktiv eingegangen. Untersucht man die Bedeutung des Verbs *versprechen*, so erfährt man etwas über die durch das Verb bezeichnete Illokution. Damit ist die Methode vorgegeben: Illokutionäre Akte werden untersucht, indem man den regelhaften performativen Gebrauch illokutionärer Ausdrücke untersucht. Letzteren wiederum findet man als Standardbedeutung dieser Ausdrücke wieder.

Auch in der Illokutionslogik gehen Searle und Vanderveken von diesem Ansatz aus. Bei Vanderveken beispielsweise ist die Rede von einer „lexical analysis of about three hundred important speech act verbs which have an illocutionary point as part of their meaning“ (Vanderveken 1990: 166), die er direkte semantische Analyse nennt:

„I will proceed here to a *direct semantic analysis* of these verbs. I will describe their logical form and identify the actual components of the illocutionary forces or acts which they name“ (Vanderveken 1990: 166).

Die Analyse illokutionärer Akte ist weit über nur VERSPRECHEN hinaus vorangetrieben worden. Mit Searle/Vanderveken (1985) und Vanderveken (1990) sowie Rolf (1997) liegen derzeit für die Sprachen Englisch und Deutsch umfangreiche illokutionslogische Analysen einzelner illokutionärer Kräfte vor. Das gemeinsame Vorgehen besteht darin, anhand einer größeren Anzahl von illokutionären Verben oder Ausdrücken die Analyse illokutionärer Kräfte vorzunehmen. Zugrunde liegt also wieder die Vorstellung, dass zumindest einige illokutionäre Verben oder Ausdrücke lexikalische Pendanten darstellen zu illokutionären Kräften, die in konkreten Äußerungssituationen wirksam sind oder als wirksam unterstellt werden (können).

Das Programm der illokutionslogischen Analyse illokutionärer Kräfte kann als deskriptive Entfaltung und Explizierung von Gelingensbedingungen angesehen werden. Nur wenn der Akt defektfrei vollzogen wird, kann sichergestellt werden, dass der Akt über die entsprechende illokutionäre Kraft verfügt, ihm diese verliehen wird. Ein Beispiel: In Rolf (1997: 148) findet sich folgende Explikation für eine spezielle ASSERTIVE illokutionäre Kraft:

„(18) Jmdn. beschuldigen

Jmdn. beschuldigen hat eine spezielle vorbereitende Bedingung Σ und eine spezielle Bedingung θ des propositionalen Gehalts. θ besagt, daß die Person, auf die Bezug genommen wird, für die Existenz des Sachverhalts, der repräsentiert wird, verantwortlich ist; Σ besagt, daß dieser Sachverhalt negativ zu beurteilen ist. (vgl. Searle/Vanderveken 1985, 190; Vanderveken 1990, 179). Jmdn. beschuldigen hat die Form $[\Sigma] [\theta] \vdash$.“

Es lässt sich sagen, dass S jedenfalls dann nicht einem Akt diese illokutionäre Kraft verleihen konnte, dann nicht defektfrei einen Akt mit dieser Kraft vollzo-

gen hat, wenn der infrage stehende Sachverhalt ein überaus positiver für S ist. Ich kann, anders formuliert, im Normalfall niemanden *BESCHULDIGEN*, mir eine Freude bereitet zu haben. Sicherlich wäre die Verwendung des Verbs *beschuldigen* in so einem Fall der markierte Fall, und es ist mit Implikaturen zu rechnen. Eine solche Bestimmung illokutionärer Kräfte ist deutlich an dem Konzept der Gelingensbedingungen orientiert. Insofern Gelingensbedingungen auf die *Produktion* von Sprechakten abheben, sind sie sprecherzentriert.

Wenn die Erforschung von Akten und Kräften über die Analyse der Bedeutungen entsprechender Ausdrücke führt, dann stellt die Erforschung perlokutionärer Akte und Kräfte ein Problem dar: Man kann über die Analyse der Bedeutungen perlokutionärer Ausdrücke scheinbar nichts über die Akte erfahren, weil perlokutionäre Ausdrücke nicht performativ gebraucht werden können. Als Komponenten der lexikalischen Bedeutung perlokutionärer Ausdrücke kommen etwaige performative Gebrauchsweisen in diesem Sinne nicht infrage. Weil es das Phänomen der Perlokution nun aber einmal gibt, es jedoch mit dem vorhandenen Instrumentarium nicht untersucht werden kann, sind Perlokutionen für die grundlegenden methodischen Annahmen eine regelrechte Gefahr. Perlokutionen sind unbequem. Deshalb belässt es Searle bei einigen sehr knappen Bemerkungen zu den Perlokutionen. Den perlokutionären Akt separiert er als zusätzlichen Akt von den anderen drei Akten (Äußerungs-, propositionaler und illokutionärer Akt), und perlokutionäre Effekte unterscheidet Searle als kausale Wirkungen von dem illokutionären Effekt des Verstehens. Auffällig aber ist, dass Searle darum bemüht ist, die Perlokutionen an die Illokutionen anzubinden. Für Searle (⁷1997: 42) ist klar:

„Eng verbunden mit dem Begriff der illokutionären Akte sind die Konsequenzen oder *Wirkungen*, die solche Akte auf die Handlungen, Gedanken, Anschauungen usw. der Zuhörer haben. Zum Beispiel kann ich jemanden durch Argumentieren *überreden* oder *überzeugen*, durch Warnen *erschrecken* oder *alarmieren*, durch Auffordern *dazu bringen, etwas zu tun*, durch Informieren *überzeugen (aufklären, belehren, anregen, dazu bringen, etwas zu begreifen)*. Die in dieser Aufzählung kursiv gedruckten Ausdrücke bezeichnen perlokutionäre Akte.“

Schließlich führt Searle (1979: 166) Beispiele an, welchem Typ von Illokutionen (Institutionen) welche Art von Perlokutionen (primäre außersprachliche Zwecke) entspricht:

„Der primäre außersprachliche Zweck der Institution des Feststellens ist es, Informationen zu geben; der Zweck der Institution des Bittens (Befehlens, Anordnens usw.) besteht hauptsächlich darin, andere dazu zu bringen, gewisse Dinge zu tun; und der Zweck der Institution des Versprechens besteht hauptsächlich darin, feste Erwartungen über das Verhalten von Menschen zu erzeugen.“

Doch da die perlokutionären Wirkungen nach Searle nicht konventional sind, er aber gerade in der Konventionalität den entscheidenden Grund sieht, sich mit Illokutionen zu befassen, bietet er illokutionäre Entsprechungen zu diesen perlokutionären Wirkungen an:

„Die perlokutionären Wirkungen unserer Äußerungen können nicht zu den Konventionen für den Gebrauch der in den Äußerungen benutzten Mittel hinzugekommen werden, denn die nachfolgenden Reaktionen und Verhaltensweisen unserer Zuhörer können nicht zu einer Wirkung gehören, die mittels einer Konvention erreicht wird. Was die konventionalen Verfahren erreichen können, ist sozusagen die illokutionäre Entsprechung dieser verschiedenen perlokutionären Ziele. So wird beispielsweise jedes konventionale Mittel, mit dem angezeigt wird, daß die Äußerung die Rolle einer Feststellung haben soll (etwa der Modus Indikativ), den Sprecher kraft Konvention darauf festlegen, daß der im propositionalen Gehalt angegebene Sachverhalt besteht. Die Verwendung dieses Mittels in einer Äußerung gibt dem Hörer somit einen Grund, diese Proposition zu glauben, und sie drückt aus, daß der Sprecher diese Proposition glaubt. Jedes konventionale Mittel, mit dem angezeigt wird, daß die Äußerung die Rolle eines Direktivs (Bitte, Befehl, Anordnung usw.) haben soll, wird kraft Konvention als ein Versuch des Sprechers gelten, den Hörer dazu zu bringen, die im propositionalen Gehalt angegebene Handlung zu vollziehen. Der Gebrauch dieses Mittels in einer Äußerung gibt deshalb dem Hörer einen Grund, die Handlung zu vollziehen, und drückt den Wunsch des Sprechers aus, daß der Hörer die Handlung vollziehen möge. Jedes konventionale Mittel, mit dem angezeigt wird, daß die Äußerung die Rolle eines Kommissivs (Versprechen, Schwur, Gelübde) haben soll, gilt als des Sprechers Übernahme der Verpflichtung, die im propositionalen Gehalt angegebene Handlung zu vollziehen. Eine Äußerung mit diesem Mittel schafft daher für den Sprecher einen Grund, die Handlung zu vollziehen, für den Hörer einen, vom Sprecher zu erwarten, daß er die Handlung vollzieht, und sie drückt die Absicht des Sprechers aus, die Handlung zu vollziehen.“ (Ebd., 167f.)

Searle führt das Schema der illokutionären Entsprechungen zu den primären außersprachlichen, also den perlokutionären Wirkungen nur für drei der fünf von ihm aufgestellten Illokutionsklassen durch. Eine entsprechende Formulierung könnte für z.B. EXPRESSIVA auch nicht gut durchgehalten werden. Denn der Gebrauch von Mitteln in Äußerungen, die anzeigen, dass die Äußerung die Rolle eines EXPRESSIVS hat, soll H wohl kaum nur einen *Grund* geben. Und zudem: einen Grund wofür? Nur zu *GLAUBEN*, dass S sich in dem entsprechenden Zustand befindet? Haben ASSERTIVA und EXPRESSIVA dann vergleichbare illokutionäre Entsprechungen zu den perlokutionären Wirkungen?

Wenn einerseits der Gebrauchsaspekt in die Bedeutung sprechaktbezeichnender Ausdrücke eingewandert sein soll, so nimmt Searle andererseits Intentionalität als bedeutungsverleihenden Aspekt an. Beide Aspekte sind über die Begriffe der Regel und der Ausrichtung miteinander verbunden. Mit Searle (²1996) liegt der Versuch vor, Sprache *grosso modo* durch Intentionalität zu erklären. Dieses Reduktionsprogramm lässt sich in etwa so rekonstruieren:

- Sprechen ist eine Form regelgeleiteten Verhaltens.
- Die wesentlichen Regeln zum Vollzug von Sprechakten sind diejenigen konstitutiven Regeln, kraft derer die Äußerung von X im Kontext Z als Y gilt.
- Mit der wesentlichen Regel ist der illokutionäre Witz einer Äußerung erfasst.
- Aus dem illokutionären Witz ergibt sich die Ausrichtung.

- Die Möglichkeiten der Ausrichtungen von Sprechakten entsprechen der Möglichkeit der Ausrichtung von intentionalen Zuständen:
„die Taxonomie der Sprechakte ist im Grunde eine Widerspiegelung der verschiedenen Möglichkeiten, wie Repräsentationen Ausrichtungen haben können“ (Searle ²1996: 221)
- Für Sprechakte ist die Unterscheidung von propositionalem Gehalt und illokutionärer Rolle einschlägig, für intentionale Zustände diejenige von Repräsentationsgehalt und psychischem Modus.
- Mit dem Vollzug eines illokutionären Aktes wird ein intentionaler Zustand bezüglich desselben Gehaltes ausgedrückt. Dieser intentionale Zustand ist die Aufrichtigkeitsbedingung:
„Wenn ich also beispielsweise die Feststellung, daß p, mache, dann drücke ich die Überzeugung, daß p, aus. Wenn ich verspreche, H zu tun, dann drücke ich die Absicht aus, H zu tun. Wenn ich Ihnen befehle, H zu tun, dann drücke ich den Wunsch aus, daß Sie H tun.“ (Searle ²1996: 25)

Sprache wird als von Intentionalität abgeleitet beschrieben:

„Sprache leitet sich von der Intentionalität her und nicht andersherum.“ (Searle ²1996: 21)

„Sprache erzeugt nicht Intentionalität; vielmehr liefert Intentionalität [...] in einem wichtigen Sinn die Grundlage für sprachliche Handlungen.“ (Searle 1979: 161)

„Alle sprachliche Bedeutung ist abgeleitete Intentionalität.“ (Searle 2001: 113)

„Die Grenzen der Bedeutung sind die Grenzen der Intentionalität, und es ergibt sich aus unserer Analyse von Intentionalität, daß die Anzahl der Dinge, die man mit Sprache tun kann, begrenzt ist.“ (Searle 2001: 179)

Dem zugrunde liegt Searles These, dass der Geist Intentionalität verleihen kann, indem Erfüllungsbedingungen übertragen werden können:

„Der Geist verleiht der Hervorbringung von Klängen, Klecksen usw. dadurch Intentionalität, daß er der Hervorbringung der materiellen Phänomene die Erfüllungsbedingungen des Geisteszustands verleiht“ (Searle ²1996: 208)

Searle (²1996) ist ein Beitrag im Diskurs der Philosophie des Geistes. Folgende Position wird vertreten:

„Nach meiner Auffassung haben geistige Phänomene eine biologische Basis: sie sind von Hirnvorgängen verursacht und in der Hirnstruktur realisiert. Gemäß dieser Auffassung gehören Bewußtsein und Intentionalität genauso zur Biologie des Menschen wie Verdauung und Blutkreislauf. Es ist eine objektive Tatsache, daß es in der Welt gewisse *objektive* Systeme (nämlich Hirne) mit *subjektiven* Geisteszuständen gibt, und es ist eine *physikalische* Tatsache, daß solche Systeme *geistige* Merkmale haben. Die richtige Lösung des ‚Körper/Geist‘-Problems besteht nicht darin, die Wirklichkeit geistiger Phänomene zu leugnen, sondern in einer angemessenen Würdigung ihres biologischen Wesens.“ (Searle ²1996: 11)

Die für unseren Zusammenhang wichtigste These in Searle (²1996) ist die, dass sowohl intentionale Zustände als auch Sprechakte Erfüllungsbedingungen haben und die Erfüllungsbedingungen von Sprechakten mit denjenigen der intentionalen Zustände identisch sind:

„Der Sprechakt ist genau dann erfüllt, wenn der entsprechende psychische Zustand erfüllt ist, und die Erfüllungsbedingungen von Sprechakt und ausgedrücktem psychischen Zustand sind identisch.“ (Searle ²1996: 27)

Mit ‚Sprechakt‘ erfasst Searle hier wieder nur die Illokutionen, nicht die Perlokutionen, wie in dem darauffolgenden Satz deutlich wird:

„So ist beispielsweise meine Feststellung genau dann wahr, wenn die entsprechende Überzeugung korrekt ist; mein Befehl ist genau dann befolgt, wenn der ausgedrückte Wunsch erfüllt wird; und mein Versprechen ist genau dann eingehalten, wenn die ausgedrückte Absicht ausgeführt ist.“ (Searle ²1996: 27)

Im zweiten Kapitel dieser Arbeit wird eine auf diesen Annahmen basierende Theorie zur Abbildung von Perlokutionen auf Illokutionen vorgestellt. Erfüllungsbedingungen spielen dabei die entscheidende Rolle: Sie fungieren als gemeinsamer Anker von Illokution und Perlokution.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Perlokutionen bereiten Searle deswegen Schwierigkeiten, weil sie einerseits als faktisches Phänomen höchst bedeutsam sind und deshalb von der Sprechakttheorie nicht einfach ignoriert werden können. Andererseits aber ist es bei den Grundannahmen von Searle nicht möglich, sie in das herkömmliche methodische Design zu kleiden. Sie gefährden geradezu das gesamte Fundament, auf dem das Gerüst der Sprechakttheorie steht. Searle bemüht sich daher, sie über den Weg der illokutionären Entsprechungen zu integrieren. Die Autonomie von H beachtend ist die Rede davon, dass der Vollzug illokutionärer Akte H einen Grund gebe, etwas zu glauben, zu tun oder zu erwarten. Ob H jedoch etwas glaubt, tut oder erwartet, kann konventionell nicht sichergestellt werden. Da aber Sprechakttheorie konventionale Gegebenheiten zu untersuchen habe, fallen diese tatsächlichen Wirkungen aus dem Rahmen des Programms.

Ein Weg aus der Krise führt über die Präzisierung der Methode. Wenn der Anspruch aufgegeben wird, dass als Bedeutungskomponente nur der explizit performative Gebrauch infrage kommt, können auch perlokutionäre Ausdrücke untersucht werden. Es ist nicht einzusehen, warum der explizit performative Gebrauch gegenüber einem referierenden Gebrauch der Ausdrücke bei einer Bedeutungsanalyse zu favorisieren ist. Zwar basiert das System der Gelingensbedingungen auf der Möglichkeit des performativen Gebrauchs. Das heißt aber nur, dass dieses System nicht das richtige Instrumentarium zur Analyse der Perlokutionen ist. Da perlokutionäre Effekte als Wirkungen konzipiert sind, bietet sich aus einer sprechakttheoretisch internen Perspektive eher der Weg über das Zusammenspiel von Erfüllungs- und Erfolgsbedingungen an. Was aber die Methode zur Untersuchung einzelner perlokutionärer Kräfte angeht, so kann der Austinsche Ansatz der Wörterbucharbeit gewählt werden. Searle hat

ohnehin ein in gewisser Weise selbst eingestandenes Empirieproblem. In den Arbeiten bei Searle findet man Stellungnahmen wie:

„Meine Methode in dieser Arbeit ist gewissermaßen empirisch. Ich schaue mir einfach Sprachverwendungen an und komme auf diese fünf Typen von illokutionärem Witz, und wenn ich dann nachschaue, wie wirklich geredet wird, so stellt sich dann heraus – zumindest behaupte ich das –, daß sich Äußerungen darunter einordnen lassen.“ (Searle ⁴1998a: 8)

„Die ‚Rechtfertigung‘ für meine in solchen linguistischen Charakterisierungen ausgedrückten intuitiven Einsichten besteht einfach darin, daß ein bestimmter englischer Dialekt meine Muttersprache ist und ich folglich die Regeln dieses Dialekts beherrsche. [...] Daß mein Idiolekt mit dem Dialekt einer bestimmten Gruppe übereinstimmt, ist in der Tat eine empirische Hypothese (für deren Beweis ich ein Leben lang Zeit habe)“ (Searle ⁷1997: 25f.)

„Wie ich bereits betont habe, wird bei dieser Methode großes Vertrauen in die intuitiven Erkenntnisse des Sprechers, soweit er seine Muttersprache spricht, gesetzt.“ (Searle ⁷1997: 29)

Wenn eine Voraussetzung für empirisches Arbeiten Intersubjektivität ist, dann ist Searles erwähnte Methode sicher alles andere als empirisch. Die Methode der Forschung besteht hier darin, dass Searle allein sich das Sprachverhalten anschaut und eine Dokumentation der angeschauten Daten schließlich unterlässt. Eine gründliche Wörterbucharbeit ist eine der Möglichkeiten, das Empirieproblem der Searleschen Sprechakttheorie in Angriff zu nehmen und das Gespenst der Perlokution in handfeste Beschreibungen aufzulösen.

1.3 HABERMAS

Auch für Habermas scheinen Perlokutionen ein Problem darzustellen. Waren sie in Habermas (1981/1995) noch in Gänze nicht-zugebbar³¹, als strategisches Handeln verdammt und als konsequenzorientierter Sprachgebrauch nicht originär, sondern „die Subsumtion von Sprechhandlungen, die illokutionären Zielen dienen, unter Bedingungen erfolgsorientierten Handelns“ (Habermas 1981/1995: 394), so erscheinen sie in dem Aufsatzband „Nachmetaphysisches Denken“ schon in differenzierter Form als perlokutionäre Erfolge₁₋₃, wobei lediglich der

³¹ Das Kriterium der Nicht-Zugebbarkeit oder auch Nicht-Bekennbarkeit von Perlokutionen ist Strawson entlehnt, der den Begriff des illokutionären Aktes mit dem intentionalistischen Ansatz von Grice erklärt. Strawson bestimmt illokutionäre Akte durch ihre Offenheit (overtness) und die wesensmäßige Bekennbarkeit der Intentionen (essential avowability). Daran anschließend „liegt [es] nahe, die perlokutionären Akte vor allem durch ihre *essential non-avowability* zu bestimmen.“ (Schlieben-Lange 1974: 321) Während beispielsweise die Offenlegung der Absicht, jemandem zu *IMPONIEREN*, dem Erfolg schaden könnte, ist die Offenheit der Absicht, sich auf die Ausführung/Unterlassung einer zukünftigen S-Handlung für den Akt des *VERSPRECHENS* wesentlich: „Ein wesentliches Merkmal der Intentionen, die den illokutionären Komplex bilden, ist ihre Offenheit. Sie sind, wie man sagen könnte, wesentlich bekennbar.“ (Strawson 1974: 89)

perlokutionäre Erfolg₃ noch einen „*Fall latent strategischen Handelns*“ (Habermas 1988/1992: 71) darstellt. Mindestens einen Typ perlokutionärer Erfolge charakterisiert Habermas nunmehr als zugebbar:

„Diese letzte Sorte von grammatisch nicht geregelten Effekten wird in der Regel ein öffentlicher Bestandteil der Situationsdeutung oder doch von der Art sein, daß sie deklariert werden könnten, ohne den Handlungsverlauf zu beeinträchtigen.“ (Habermas 1988/1992: 71)

In „Wahrheit und Rechtfertigung“ schließlich avancieren einige Perlokutionen sogar zu zwar immer noch den Illokutionen untergeordnetem, aber immerhin schon schwach-kommunikativem Handeln. Zweckrationalität und kommunikative Rationalität sind hier in den Formen schwach-kommunikativen Handelns miteinander verschränkt:

„In den ‚schwachen‘ Formen des kommunikativen Sprachgebrauchs und des kommunikativen Handelns verschränkt sich die kommunikative Rationalität mit der Zweckrationalität erfolgsorientierter Akteure, aber immer noch so, daß die illokutionären Ziele die unter Umständen ebenfalls anvisierten ‚perlokutionären‘ Erfolge dominieren.“ (Habermas 2004: 125)

Was also ist das Problem? Warum scheint Habermas gezwungen zu sein, dem unliebsamen Stiefkind sprachlicher Interaktion mehr und mehr Relevanz zuzugestehen zu müssen?

Für die Theorie des kommunikativen Handelns spielen Illokutionen eine überaus wichtige Rolle. Ihrer bedient sich Habermas an der entscheidenden Stelle, wo es um eine Präzisierung dessen geht, was er kommunikatives Handeln nennt. Es geht Habermas im Ganzen um nichts weniger als die philosophische Explikation von Rationalität. Als zentrale Voraussetzungen für Rationalität sieht Habermas Begründbarkeit und Kritisierbarkeit. Auf eine einfache Formel gebracht: Handelnde sind rational, wenn sie sich in einem Diskurs über ihr Handeln gegenüber Kritikern an diesem Handeln mit Begründungen zur Wehr setzen könn(t)en. Wie kommt Habermas nun zu dieser Bestimmung?

„Wann immer wir den Ausdruck ‚rational‘ verwenden, unterstellen wir eine enge Beziehung zwischen Rationalität und Wissen. Unser Wissen hat propositionale Struktur: Meinungen lassen sich explizit in der Form von Aussagen darstellen. [...] In sprachlichen Äußerungen wird Wissen explizit ausgedrückt, in zielgerichteten Handlungen drückt sich ein Können, ein implizites Wissen aus [...] Wenn wir nach grammatischen Subjekten suchen, die den Prädikatsausdruck ‚rational‘ ergänzen können, dann bieten sich zunächst zwei Kandidaten an. Personen, die über Wissen verfügen, und symbolische Äußerungen, sprachliche und nicht-sprachliche, kommunikative oder nicht-kommunikative Handlungen, die Wissen verkörpern, können mehr oder weniger rational sein.“ (Habermas 1981/1995: 25)

Rational können also Personen oder symbolische Handlungen sein. Noch in demselben Abschnitt gibt Habermas die methodische Stoßrichtung an:

„Was bedeutet nun aber, daß sich Personen in einer bestimmten Lage ‚rational‘ verhalten; was heißt es, daß ihre Äußerungen als ‚rational‘ gelten dürfen?“ (Habermas 1981/1995: 25)

Es sind in Folge insbesondere die *symbolischen Äußerungen* die für die Explikation des Begriffs der Rationalität erhalten müssen. Personen sind insofern rational zu nennen, als sie sich rational verhalten oder ihrem Verhalten eine rationale Einstellung zugrunde liegt, d. h. insofern sie in der Lage sind, ihr Verhalten zu begründen. Habermas dekliniert diesen Ansatz für fünf Ebenen, für fünf Formen der Argumentation durch:

(1) *Theoretischer Diskurs*: „So nennen wir eine Person, die im kognitiv-instrumentellen Bereich begründete Meinungen äußert und effizient handelt, rational.“ (Habermas 1981/1995: 39)

(2) *Praktischer Diskurs*: „Rational nennen wir eine Person, die ihre Handlungen mit Bezugnahme auf bestehende normative Kontexte rechtfertigen kann.“ (Habermas 1981/1995: 39)

(3) *Ästhetische Kritik*: „Rational nennen wir eine Person, die ihre Bedürfnisnatur im Lichte kulturell eingespielter Wertstandards deutet; aber erst recht dann, wenn sie eine reflexive Einstellung zu den bedürfnisinterpretierenden Wertstandards selbst einnehmen kann.“ (Habermas 1981/1995: 41)

(4) *Therapeutische Kritik*: „Rational nennen wir nämlich auch, und sogar mit einer besonderen Betonung, das Verhalten einer Person, die bereit und in der Lage ist, sich von Illusionen freizumachen, und zwar von Illusionen, die nicht auf Irrtum (über Tatsachen), sondern auf Selbsttäuschung (über eigene Erlebnisse) beruhen.“ (Habermas 1981/1995: 42)

(5) *Explikativer Diskurs*: „Rational nennen wir eine Person, die sich verständigungsbereit verhält und auf Störungen der Kommunikation in der Weise reagiert, daß sie auf die sprachlichen Regeln reflektiert.“ (Habermas 1981/1995: 43)

„Unsere Überlegungen können wir dahingehend zusammenfassen, daß wir Rationalität als eine Disposition sprach- und handlungsfähiger Subjekte verstehen. Sie äußert sich in Verhaltensweisen, für die jeweils gute Gründe bestehen. Das bedeutet, daß rationale Äußerungen einer objektiven Beurteilung zugänglich sind.“ (Habermas 1981/1995: 44)

Bei der Explikation von Rationalität anhand der Verhaltensweisen sprach- und handlungsfähiger Subjekte orientiert sich Habermas immer wieder an seinen beiden Grundtypen von Handlungen: der zweckrationalen Intervention in die Welt und dem verständigungsorientierten Sprechen. Interessanterweise sieht Habermas beides als symbolische Äußerungen an. In einem ersten Beispiel sind für Habermas symbolische Äußerungen:

„eine Behauptung, mit der A in kommunikativer Absicht eine bestimmte Meinung äußert, und eine zielgerichtete Intervention in die Welt, mit der B einen bestimmten Zweck verfolgt.“ (Habermas 1981/1995: 26)

A beansprucht für seine Äußerung Wahrheit und gibt damit zu erkennen, dass sich „seine Aussage nötigenfalls *begründen* lässt“. B beansprucht mit seiner Handlung Erfolg und gibt „damit die Überzeugung zu erkennen [...], daß sich unter den gegebenen Umständen die Wahl der Mittel, die er getroffen hat, nötigenfalls *begründen* lässt“ (Habermas 1981/1995: 26).

„Mit seiner Behauptung nimmt A Bezug auf etwas, das in der objektiven Welt tatsächlich *statthat*, mit seiner Zwecktätigkeit nimmt B auf etwas Bezug, das in der objektiven Welt *statthaben soll*. Indem sie das tun, erheben beide mit ihren symbolischen Äußerungen *Ansprüche*, die kritisiert und verteidigt, d. h. *begründet* werden können. (Habermas 1981/1995: 26f.)

Die Kriterien Kritisierbarkeit und Begründbarkeit nun verweisen auf die zentrale „Idee der diskursiven Einlösung von Geltungsansprüchen in der Theorie des kommunikativen Handelns“ (Habermas 1981/1995: 27). Habermas spricht hier von *kommunikativer Rationalität*. Dieser Begriff

„führt Konnotationen mit sich, die letztlich zurückgehen auf die zentrale Erfahrung der zwanglos einigenden, konsensstiftenden Kraft argumentativer Rede, in der verschiedene Teilnehmer ihre zunächst nur subjektiven Auffassungen überwinden und sich dank der Gemeinsamkeit vernünftig motivierter Überzeugungen gleichzeitig der Einheit der objektiven Welt und der Intersubjektivität ihres Lebenszusammenhanges vergewissern.“ (Habermas 1981/1995: 28)³²

Für den Versuch, den Begriff der Rationalität an Formen des Handelns festzumachen, stellt kommunikatives Handeln gewissermaßen den Paradefall von rationaler Betätigung dar.³³

Sprechhandlungen sind als *sprachliche* Handlungen in ganz besonderer Weise ausgezeichnet, denn intuitiv soll der Sprache das Telos der Verständigung innewohnen³⁴:

„Das Konzept des kommunikativen Handelns entfaltet die Intuition, daß der Sprache das Telos der Verständigung innewohnt.“ (Habermas 1988/1992: 75)

Auf der Sprachseite der Unterscheidung Intervention/Sprechakte ist bei Habermas ein Re-Entry des hauptsächlichen Unterscheidungskriteriums zu verzeichnen: Unterscheidet sich die Intervention von Sprechakten dadurch, dass erstere als zielgerichteter Eingriff eine Zwecktätigkeit ist und letztere Akte sind, mit denen sich S mit H über etwas in der Welt (zu der auch S und H gehören) verständigt (= Verständigungshandeln), so nimmt Habermas im Bereich sprachlichen Handelns noch einmal die Unterscheidung zwischen konsequenz- oder erfolgsorientiert und verständigungsorientiert vor. Dem Prozess der Verständigung (als postuliertes Telos der Sprache) stellt Habermas die Beeinflussung, das Einwirken gegenüber.

³² Dieser Prozess der zwanglosen Einigung spielt für die Konzeption der *Diskursethik* eine ganz entscheidende Rolle.

³³ Man könnte sagen, dass Habermas „die Fähigkeit zum kommunikativen Handeln als ‚Rationalität‘ versteht.“ (Figal 2002: 381)

³⁴ In seinen *Vorlesungen zu einer sprachtheoretischen Grundlegung der Soziologie* 1970/71 findet sich im Rahmen einer Wittgenstein-Rezeption allerdings folgender Satz: „So können wir die Sprache nicht als eine Einrichtung auffassen, die einem bestimmten Zweck, etwa dem der Verständigung dient; denn im Begriff der Verständigung liegt bereits der Begriff der Sprache.“ (Habermas 1970/1995: 73) Hier würde also der Begriff Sprache dem Begriff Verständigung innewohnen. Allerdings ist nicht ganz klar, ob es sich um eine Position von Habermas handelt oder um eine Form der Rezeption.

Verständigungshandeln als Originalmodus zielt auf Einverständnis, auf Als-Gültig-Akzeptieren durch H. Dies kann H explizit tun, indem H mit Ja/Nein-Stellungnahmen auf die durch S mit seiner Äußerung erhobenen Geltungsansprüche eingeht. Als erhebbare Geltungsansprüche nennt Habermas Wahrheit, Richtigkeit und Wahrhaftigkeit³⁵, denen er die kennzeichnenden Sprechaktklassen KONSTATIVA, REGULATIVA und EXPRESSIVA zuordnet. Die Habermassche Entfaltung der Illokutionstypen orientiert sich am Bühlerschen Organonmodell (vgl. Bühler³1999: 28). Dieses als bekannt voraussetzend, soll ein Schaubild statt einer längeren textuellen Beschreibung die Orientierung von Habermas an Bühler verdeutlichen:

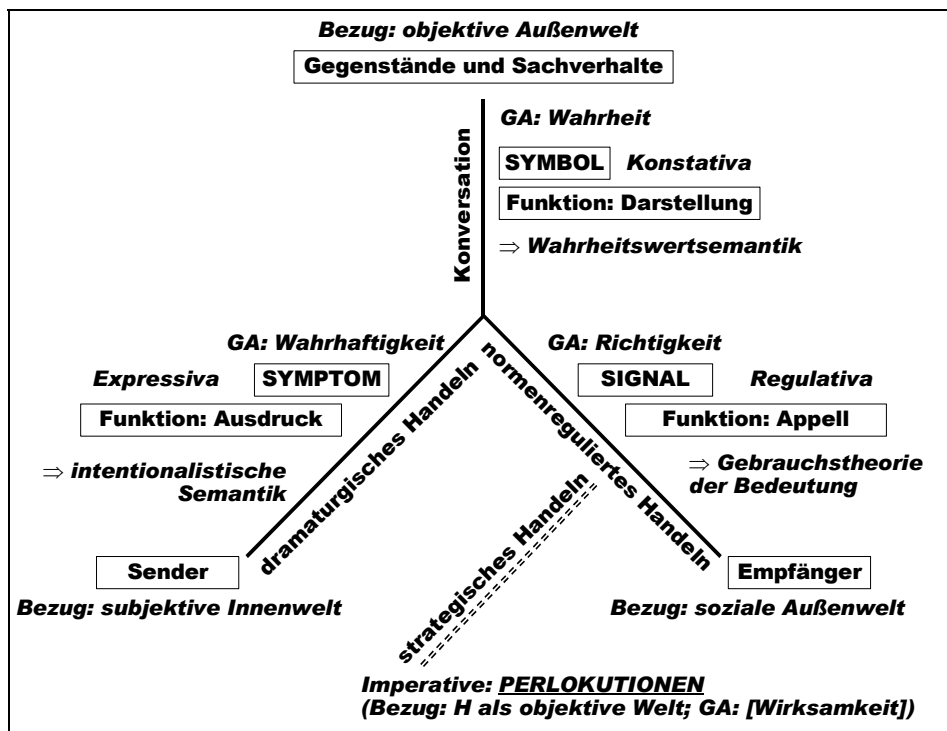


Abbildung 1: Das Habermassche Organonmodell von Bühler (gerahmt sind die Bühlerschen Bezeichnungen; GA = Geltungsanspruch)

Interessant ist der Re-Entry auf der Empfängerseite. Beim strategischen Handeln konzipiert Habermas H als Teil der objektiven Welt, auf den es einzuwirken gilt. Das Ziel der Einwirkung kann nach Habermas (1981/1995: 396) nur dann mit Aussicht auf Erfolg verfolgt werden, wenn S verdeckt operiert:

„Perlokutionäre Ziele kann der Sprecher nur dann verfolgen, wenn er sein Gegenüber darüber täuscht, daß er strategisch handelt; wenn er beispielsweise den Befehl gibt, anzugreifen, um die Truppe in einen Hinterhalt laufen zu lassen; wenn er eine Wette um dreitausend Mark anbietet, um den anderen in Verlegenheit zu

³⁵ In den *Vorlesungen* unterscheidet Habermas noch vier Typen von Geltungsansprüchen: Verständlichkeit, Wahrheit, Wahrhaftigkeit und Richtigkeit. Wird ein Wahrheitsanspruch erhoben, nennt Habermas den Gebrauch der Sprache kognitiv. Bei Wahrhaftigkeit oder Richtigkeit nennt Habermas den Gebrauch der Sprache hier kommunikativ. (Vgl. Habermas 1970/1995: 81)

bringen; wenn er am späten Abend noch eine Geschichte erzählt, um den Aufbruch eines Gastes zu verzögern usw.“

Das Kriterium der Nicht-Zugebbarkeit, der Täuschung über die eigentlichen Ziele, braucht Habermas, um zu zeigen, dass „der verständigungsorientierte Sprachgebrauch der *Originalmodus* ist“ (Habermas 1981/1995: 388). Perlokutionen verhalten sich gegenüber Illokutionen parasitär. Sprechakte sind in illokutionärer Hinsicht selbstidentifizierend.

„Das illokutionäre Ziel, das ein Sprecher mit einer Äußerung verfolgt, geht aus der für Sprechhandlungen konstitutiven Bedeutung des Gesagten selbst hervor.“ (Habermas 1981/1995: 390)

Illokutionäre Erfolge definiert H als Verstehen + Akzeptieren des Geltungsanspruches. Bei einer eventuellen diskursiven Einlösung von Geltungsansprüchen geht es für S also darum, möglichst starke Argumente zu finden, also Argumente, die „die Teilnehmer eines Diskurses überzeugen, d. h. zur Annahme des jeweiligen Geltungsanspruches motivieren“ können. (Habermas 1981/1995: 38). Bei Perlokutionen stehen dagegen kausal zu bewirkende Erfolge im Vordergrund. D.h. etwaige Ansprüche stehen nicht zur Disposition. H soll sie nicht akzeptieren, sondern in H soll schlicht ein Gefühl, ein Glaube oder eine Handlungsabsicht ausgelöst werden, ohne dass H – im schlimmsten Falle – merkt, dass S dies eigentlich beabsichtigt, ohne dass H also eine Ja/Nein-Stellungnahme geben könnte, weil H ja nicht weiß, wie H geschieht, weil H ja über die eigentlichen S-Ziele getäuscht wird.

„Perlokutionäre Ziele darf ein Sprecher, wenn er Erfolg haben will, nicht zu erkennen geben, während illokutionäre Ziele allein dadurch zu erreichen sind, daß sie ausgesprochen werden. Illokutionen werden offen geäußert; Perlokutionen dürfen nicht als solche ‚zugegeben‘ werden.“ (Habermas 1981/1995: 393)

Täuschen kann S aber nur dann, wenn S zwar nicht die eigentliche Absicht, aber doch eine andere offen legt. S darf sozusagen keinen Zweifel darüber aufkommen lassen, dass es sich um diese S-Absicht handelt, obwohl S insgeheim eine ganz andere Absicht hat. Die Äußerung mit der offengelegten Absicht muss als Mittel dienen können, das verdeckte Ziel zu erreichen:

„Perlokutionäre Effekte können mit Hilfe von Sprechhandlungen nur dann erzielt werden, wenn diese als *Mittel* in teleologische, am Erfolg orientierte Handlungen *einbezogen* werden. [...] Sprechhandlungen können diesem *nicht-illokutionären Ziel der Hörerbeeinflussung* freilich nur dienen, wenn sie für die Erreichung illokutionärer Ziele geeignet sind. Wenn der Hörer nicht verstehen würde, was der Sprecher sagt, könnte auch ein teleologisch handelnder Sprecher den Hörer nicht mithilfe kommunikativer Akte veranlassen, sich in gewünschter Weise zu verhalten. Insofern ist, was wir zunächst als ‚konsequenzorientierten Sprachgebrauch‘ bezeichnet hatten, gar kein originärer Sprachgebrauch, sondern die Subsumtion von Sprechhandlungen, die illokutionären Zielen dienen, unter Bedingungen erfolgsorientierten Handelns.“ (Habermas 1981/1995: 394)

Strategisches Handeln ist erfolgsorientiert – Konversation, normenreguliertes Handeln und dramaturgisches Handeln sind verständigungsorientiert. Mit den letzteren sind diskursiv einlösbare Geltungsansprüche der Wahrheit, Richtigkeit und Wahrhaftigkeit verbunden. Für das strategische Handeln setzt Habermas ein Äquivalent zu diesen Geltungsansprüchen in eckige Klammern: [Wirksamkeit]. (Vgl. Habermas 1981/1995: 439). Was also Interventionen von Sprechhandlungen unterscheidet, unterscheidet auch Perlokutionen von Illokutionen: Interventionen und Perlokutionen sind erfolgsorientiert und Sprechhandlungen und Illokutionen verständigungsorientiert. Perlokutionen sind darüber hinaus wesentlich nicht-zugebbar, Illokutionen wesentlich offen.

Dieser sehr klare Ansatz von Habermas ist in zwei Punkten verdächtig inkonsistent. Zum einen muss Habermas bei einer knappen Präzisierung des Begriffs des kommunikativen Handelns die Fälle von offen deklarierten Versuchen der Einflussnahme berücksichtigen:

„Mit der Bestimmung der ‚vorbehaltlosen Verfolgung illokutionärer Ziele‘ sollen Fälle latent strategischen Handelns ausgeschlossen werden, in denen der Sprecher illokutionäre Erfolge unauffällig für perlokutive Ziele einsetzt. Nun sind aber imperativische Willensäußerungen illokutionäre Akte, mit denen der Sprecher das Ziel der Einflussnahme auf die Entscheidungen des Gegenüber *offen* deklariert, wobei er die Durchsetzung seines Machtanspruchs auf ergänzende Sanktionen stützen muß. [...] Für kommunikatives Handeln sind nur solche Sprechhandlungen konstitutiv, mit denen der Sprecher kritisierbare Geltungsansprüche verbindet. In den anderen Fällen, wenn ein Sprecher mit perlokutionären Akten nicht-deklarierte Ziele verfolgt, zu denen der Hörer überhaupt nicht Stellung nehmen kann, oder wenn er illokutionäre Ziele verfolgt, zu denen der Hörer, wie gegenüber Imperativen, nicht *begründet* Stellung nehmen kann, bleibt das in sprachlicher Kommunikation stets enthaltene Potential für eine durch Einsicht in Gründe motivierte Bindung brachliegen.“ (Habermas 1981/1995: 410)

Diese Unterscheidung wiederum präzisiert Habermas in „Nachmetaphysisches Denken“. Dort bezeichnet Habermas den Fall latent strategischen Handelns als perlokutionären Erfolg₃. Dieser ist nach wie vor nicht-öffentlich. Davon zu unterscheiden sind der perlokutionäre Erfolg₁, der bei einer Aufforderung einfach darin besteht, dass H tut, wozu S H aufgefordert hat, und der perlokutionäre Erfolg₂, der grammatisch zwar nicht geregelt ist, aber doch öffentlich in dem Sinne, dass die Offenlegung einer diesbezüglichen Absicht dem Erfolg nicht schadet. Die perlokutionären Erfolge₁ ergeben sich dabei nach Habermas „aus der Bedeutung des Sprechaktes“, die perlokutionären Erfolge₂, die sich nicht aus der Bedeutung des Sprechaktes ergeben, stellen sich „auf kontingente Weise, jedoch bedingt durch einen illokutionären Erfolg“ (Habermas 1988/1992: 71) ein. Sein Beispiel in der Übersicht:

S fordert H auf, Y etwas Geld zu geben			
illokutionäre Erfolge		perlokutionäre Erfolge	
1	H versteht die Aufforderung	1	H gibt Y etwas Geld
2	H akzeptiert die Aufforderung	2	H erfreut dadurch dessen Frau
		3	„Anders verhält es sich, wenn der Sprecher den Adressaten mit seiner Aufforderung dazu veranlassen will, dem Y mit dem erhaltenen Geld die Vorbereitung zu einem Einbruch zu ermöglichen, wobei S annimmt, daß diese Straftat von H nicht gebilligt würde“ (Habermas 1988/1992: 71)

Tabelle 1: Das Habermassche Beispiel zur Unterscheidung der verschiedenen illokutionären und perlokutionären Erfolge

Dass sich die perlokutionären Erfolge₁ aus der Bedeutung des Gesagten ergeben, sie also in gewisser Weise grammatisch geregelt sind, muss heißen, dass sie in gewisser Weise als standardisiert gelten. Sie sind standardmäßig mit Illokutionen verbunden. Dahingegen sind die perlokutionären Erfolge₂ zwar nicht standardmäßig, aber immer noch mit illokutionären Erfolgen verbunden. Lediglich die perlokutionären Erfolge₃ sind nicht mehr mit Illokutionen verbunden. Habermas muss also zumindest einem Teil der Perlokutionen eine Offenheit zugestehen. Damit aber ist seine These vom illokutionären Originalmodus gefährdet. Diese These ist ja gerade damit gestützt worden, dass Illokutionen offen sind und die verdeckten Perlokutionen sich der Illokutionen bedienen müssen. Wenn nun aber auch Perlokutionen offen sein können, muss der Vorrang der Illokutionen im Grunde neu nachgewiesen werden.

Zum anderen benutzt Habermas als perlokutionär einzustufende Ausdrücke, um das Ideal kommunikativer Rationalität zu beschreiben. Der Endpunkt des Prozesses der zwanglosen Einigung im diskursiven Einlösespiel von Geltungsansprüchen soll ja sein, dass H *ÜBERZEUGT* wird, dass H *MOTIVIERT* oder *BEWEGT* wird, den jeweiligen Geltungsanspruch anzunehmen. Es drängt sich der Verdacht auf, dass am Ende dieser Einlösung eine Perlokution steht, die rational geheiligt ist. Die Habermasschen Beispiele für Perlokutionen bedienen ansonsten die Fälle, wo es entweder darum geht, dass H etwas tut oder dass H etwas fühlt. Bei den ersten führt Habermas überdurchschnittlich häufig kriminelle oder zumindest doch unangenehme Taten an.³⁶ Bei den letzteren nennt Habermas als „Prädikate, unter denen perlokutionäre Akte beschrieben werden“ z.B.

³⁶ Das oben zitierte Beispiel des Geschichtenerzählens, um das Weggehen eines Gastes zu verzögern, ist dabei eine erfrischende Ausnahme.

„in Schrecken versetzen, Beunruhigung auslösen, in Zweifel stürzen, jemanden verstimmen, irreführen, kränken, gegen sich aufbringen, demütigen usw.“ (Habermas 1981/1995: 393)

Die negativen Konnotationen dieser Beispiele sind vielleicht ein persuasives Mittel. Böseartig ließe sich sagen: Habermas versucht beim Leser den perlokutionären Erfolg₃ der *MANIPULATION* dadurch zu erreichen, dass er überwiegend negativ oder sogar moralisch verwerflich konnotierte Beispielausdrücke anführt. Man braucht aber gar nicht böseartig sein. Es reicht festzustellen, dass der höchste Gipfel der Habermasschen Rationalität perlokutionärer Natur ist: *ÜBERZEUGEN*. *ÜBERZEUGT WORDEN SEIN* ist ebenso perlokutionär wie *GEKRÄNKT WORDEN SEIN*: beides können Erfolge sprachlicher Handlungen sein. Nur eben: *ÜBERZEUGEN* kann mitunter viel länger dauern als *KRÄNKEN*. Vielleicht ein ganzes Leben lang. Und: *ÜBERZEUGEN* ist ein Effekt, der das Denken von H betrifft und vielleicht standardmäßig mit *ARGUMENTIEREN* verbunden ist, *KRÄNKEN* dagegen ein Effekt, der die Gefühle von H betrifft und vielleicht standardmäßig mit *BESCHIMPFEN* verbunden ist. Bezeichnenderweise ist in obiger Aufzählung als einziger sonstiger Ausdruck, der auf Denk-Effekte Bezug nimmt, mit *irreführen* wieder nur ein negativ konnotierter aufgeführt.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Mit dem Eingeständnis, dass manche Perlokutionen doch offen sein können, ist die Vorrangigkeit der Illokutionen bedroht. Denn die These vom kommunikativen Handeln als Originärmodus der Verständigung lässt sich unter Ausschluss der Perlokutionen nicht aufrecht erhalten.³⁷ Habermas versucht dieses Problem zu lösen, indem er Perlokutionen differenziert und mindestens einen Typ an den Sprechakt, an das Gesagte, an die Bedeutung, an Illokutionen anbindet. Er unterwandert seine eigene These aber viel stärker noch durch die Auszeichnung des *ÜBERZEUGENS* als Endpunkt der zwanglosen Einigung. Der ideale Erfolg kommunikativen Handelns ist ein perlokutionärer Erfolg. Es ließe sich die These wagen: Das Wesen der Kommunikation ist perlokutionär.

1.4 COHEN

Während Offenheit von Illokutionen im Strawsonschen Sinne als wesentliche Bekennbarkeit auf die Transparenz der kommunikativen S-Intentionen abzielt, arbeitet Cohen einen zweiten Typ von Offenheit als Gelingensbedingung heraus: die Möglichkeit des Eintretens der assoziierten Perlokution:

„The last example (trying to hire but failing because the hiring had already been done) illustrates that a kind of ‚openness‘ is required if the illocutionary force of an utterance is to be, so to speak, ‚actualized‘ as an illocutionary act. I now want to suggest that this openness, this receptivity to illocutionary force, also depends in part upon the possibility of achieving associated perlocutions.“ (Cohen 1973: 499)

³⁷ Vgl. hierzu auch Greve (2003: 90-104).

The openness of an associated perlocution consists in its being possible that the perlocution occur. [...] sometimes an illocution is no longer open to do because the associated perlocution has already been affected, whether or not by me, and whether or not there was any illocution.“ (Cohen 1973: 501)

ARGUMENTIEREN, dass *p*, obwohl *H* schon davon überzeugt ist, dass *p* – VERSPRECHEN, dass *S* die Handlung *h* tun wird, obwohl *h* schon längst getan wurde – *H* dazu AUFFORDERN, dass *H* *h* tun soll, obwohl *S* weiß, dass *H* dazu nicht in der Lage ist – in all diesen Fällen ist ein der Illokution wesentlicher Erfolg nicht erreichbar. Bei der AUFFORDERUNG ist es das üblicherweise als eine der beiden Einleitungsbedingungen gefasste *S*-Wissen über die Handlungsmöglichkeit von *H*. Wenn *H* nun nicht zu der Handlung in der Lage ist, kann *H* sinnvollerweise nicht *DAZU GEBRACHT WERDEN, h ZU TUN*. Bei dem VERSPRECHEN ist es die üblicherweise als Bedingung des propositionalen Gehaltes verlangte Zukünftigkeitsbedingung der *S*-Handlung. Wenn *S* die Ausführung einer Handlung VERSPRICHT, darf diese nicht schon ausgeführt sein. Es ist eine Art Täuschungsversuch, wenn *S* *H* gegenüber etwas schon Getanes VERSPRICHT. Oder andersherum: Unter der Bedingung der Aufrichtigkeit kann nicht sinnvoller Weise in *H* die ERWARTUNG GEWECKT werden, dass *S* etwas schon Getanes tut. In diesen Fällen ist schon bei der klassischen Beschreibung über Bedingungen und Regeln zum Vollzug der Akte jeweils eine Klausel zu finden, die auf „a kind of ‚openness‘“ (Cohen 1973: 499) der Illokution verweist. Üblicherweise wird dies aber nicht als Möglichkeit des Eintretens eines perlokutionären Effektes verstanden. Bei der ARGUMENTATION jedoch handelt es sich eindeutig um einen perlokutionären Effekt, dessen Offenheit für den illokutionären Akt konstitutiv ist: *H* darf nicht schon *DAVON ÜBERZEUGT SEIN, DASS P*. Es ist Cohens These, dass für solche Fälle, da die Illokution eine assoziierte Perlokution hat, gilt:

„the question whether the illocutions have occurred and even what the illocutions are, cannot be answered without information about the openness of the perlocutions.“ (Cohen 1973: 503)

Wenn der perlokutionäre Effekt nicht offen ist, dann soll nach Cohen in einigen Fällen eine Transformation der Illokution vonstatten gehen:

„I want to make clear, that I have not been saying, that if the associated perlocution is not open then there is no illocution, that the force is simply dissipated. The fact is that illocutionary force is transformed in some cases.“ (Cohen 1973: 503)³⁸

³⁸ Eine Transformation ist natürlich nur dann eine Transformation, wenn etwas in etwas anderes umgewandelt wird: eine Illokution₁ in eine Illokution₂. Das heißt aber nichts anderes, als dass die Illokution₁ aktuell nicht vorliegt. Cohen unterscheidet hier wörtliche Illokutionen von figurativen. Diese Unterscheidung greift Cohen im Rahmen eines Metaphernaufsatzes wieder auf und entwickelt sie weiter. Dort geht es ihm um die Beantwortung der Frage, ob „es so etwas wie eine metaphorische Illokution geben kann.“ (Cohen 1998: 32) Die These von der Transformation präzisiert Cohen dort dahingehend, dass illokutionäre Kräfte von Äußerungen, die diese anzeigen, bei Nicht-Offenheit der assoziierten Perlokution als andere, kontextuell integrierte illokutionäre Kräfte aktualisiert werden. Die aktualisierte illokutionäre Kraft (*F*)

Als Konsequenz müsste nach Cohen eine Grammatik der Illokutionen auf einer Grammatik der Perlokutionen aufbauen:

„If the suggestion of this paper is right, then a grammar of *I* [= illocution; d. Verf.] must take explicit account of *P* [= perlocution; d. Verf.]“ (Cohen 1973: 503)

Cohen korrigiert das Verhältnis von Illokution und Perlokution entscheidend. Einige Perlokutionen sind nicht mehr nur Anhängsel von illokutionären Akten. Die assoziierte Perlokution ist in logischer Hinsicht nunmehr konstitutiver Teil der Illokution. Welche Illokution aktuell vorliegt, hängt davon ab, ob die assoziierte Perlokution offen ist oder nicht. Cohen spricht sogar davon, dass die assoziierte Perlokution eine Grundlage für die Illokution ist, ein Grund überhaupt:

„the perlocution is something like the rationale for the illocution. It constitutes a general reason, a reason *überhaupt*, for performing the illocution. It gives the illocutionary act, considered as an act of a kind, a point.“ (Cohen 1973: 500).

Worum also handelt es sich bei der für die Identifizierung der Illokution so überaus wichtigen assoziierten Perlokution?

Assoziierte Perlokutionen sind solche, die in bestimmter Weise zu Illokutionen gehören, in ihrem Gefolge stehen, mit ihnen verbunden sind. Statt von ‚assoziert‘ spricht Cohen (1998: 35) auch von einer „Art logischer Verknüpfung zwischen Illokutionen und Perlokutionen“. Eine assoziierte Perlokution ist zustande gekommen „by means of an illocution it ‚belongs with‘.“ (Cohen 1973: 497) Das ist im Grunde auch schon alles, was Cohen zur Bestimmung dieser für die Illokutionen so wichtigen Perlokution anbietet. Cohen unterscheidet im Hinblick auf die Frage, ob Perlokutionen (P) mit Illokutionen (I) oder nur mit Lokutionen (L) verbunden sind, normale von obliquen³⁹ Perlokutionen. Erstere sind solche, die im Gefolge von illokutionären Akten stehen und mit Bezug auf diese direkt genannt werden können, letztere welche, deren Effekte unabhängig von Illokutionen erzielt werden. Die normale Perlokution ist die direkte, die oblique die für Cohen eher uninteressante:

„These oblique perlocutions are not of much interest [...]. I will mark off these perlocutions by calling only the normal kind – the kind diagrammed in (i) – *direct* perlocutions.“ (Cohen 1973: 496)

Direkt können Perlokutionen nach Cohen nun auf zweierlei Arten sein. Wenn die Perlokution zu der Illokution gehört, ist sie mit dieser assoziiert, wenn sie nicht zu der Illokution gehört, ist sie nicht-assoziert:

einer Äußerung nennt Cohen schließlich *Illokution* (I). Die These lautet in gestraffter Form: „Auf dem Weg zu *I* wurde *F* transformiert.“ (Cohen 1998: 43)

³⁹ Die obliquen Perlokutionen, also auf lokutionäre Aspekte zurückführbare Wirkungen, sind im deutschsprachigen Raum bisher unter dem Namen *Sprechwirkung* untersucht worden. Es handelt sich dabei vor allem um Untersuchungen, bei denen der Zusammenhang von phonetischen Eigenschaften der S-Äußerung und ihrer Wirkung auf H erforscht wird. Auf Austins Aktlehre bezogen sind dies also die auf den phonetischen Teilakt des lokutionären Aktes bezogenen Perlokutionen. S. hierzu u.a. Stock/Suttner (1976), Krech et al. (1991), wo darüber hinaus auch Wirkungen von Argumentationen untersucht werden, und Sendlmeier (2005).

„An *associated* perlocution is one brought about by means of an illocution it belongs with‘. Examples are intimidating, which is associated with threatening [...], alerting, which is associated with warning, and convincing and persuading, which are associated with arguing.“ (Cohen 1973: 497)

Folgende Tabelle, in der auch die schematischen Pfeilzeichnungen für die Zugehörigkeit der Cohenschen Perlokutionen und Beispiele zu finden sind, soll der Übersicht über diese Unterscheidungen dienen:

(i)	(ii)	(iii)
L → I → P		
direct and associated	indirect and unassociated	direct but unassociated
L: Will you please listen now I: asking to pay attention P: attracting your attention P: intimidating (einschüchtern) I: threatening (drohen) P: alerting (aufmerksam machen) I: warning (warnen) P: convincing/persuading (überzeugen/überreden) I: arguing (argumentieren)	„I might attract your attention simply by [...] the sound I produce when I say whatever I say.“ (Cohen 1973: 495)	„Let <i>P</i> be my startling or surprising you. I might do this merely by saying someone’s name (you know that I have refused to have her mentioned in my home for the past twenty years). This will be a type (ii) situation. But I might effect this <i>P</i> by singing her praises. (I often refer to her, but only hatefully and with deprecation). This is the kind of <i>P</i> diagrammed in (iii).“ (Cohen 1973: 407)

Tabelle 2: Cohens Unterscheidungen und Beispiele hinsichtlich der Frage nach dem Zusammenspiel von Lokution (L), Illokution (I) und Perlokution (P)

Zusammenfassend: Cohens Verdienst besteht vor allem darin, mit seinen Unterscheidungen einen Versuch unternommen zu haben, einigen Perlokutionen aus ihrem Außenseiterdasein herauszuhelfen: den direkten assoziierten Perlokutionen. Inwiefern diese Perlokutionen als assoziiert gelten dürfen, bleibt dabei offen. Die wesentliche These Cohens ist, dass Illokutionen, in deren Gefolge assoziierte Perlokutionen stehen, abhängig sind davon, ob diese Perlokutionen offen

sind oder nicht, ob die perlokutionären Effekte eintreten können oder nicht. Wenn die assoziierten Perlokutionen nicht offen sind, soll es nach Cohen zu einer Transformation der illokutionären Kraft einer Äußerung kommen können: Statt der wörtlichen Illokution trägt die Äußerung eine gleichermaßen nicht-wörtliche illokutionäre Kraft. Eine Anschlussfrage wäre, welche Illokutionen denn keine assoziierten Perlokutionen im Gefolge haben. So verdienstvoll Cohens Unterscheidungen auch sind, sie zementieren die Belanglosigkeit einer bestimmten Perlokution: der indirekten Perlokution. Diese wird nur als durch die Lokution verursacht konzipiert. Sie ist nach Cohen unnormal. Die normale Perlokution ist die direkt&assoziierte. Gründe für die Etablierung einer solchen Normalitätsbewertung führt Cohen jedoch nicht an.

Cohen erfasst mit seinen Unterscheidungen einen wesentlichen Punkt: Perlokutionen sind sprechakttheoretisch nicht isoliert zu beschreiben. Sie sind als gleichwertiger Teil des Sprechaktes anzusehen. Er stellt dabei in den Vordergrund, was auch bei anderen Autoren vor, nach und unabhängig von Cohen zu finden ist: den Versuch der Anbindung von Perlokutionen an Lokutionen, vor allem aber an Illokutionen. Es ließe sich sagen, dass Austins perlocutionary objects den Cohenschen direkt&assoziierten Perlokutionen entsprechen und Austins sequels den Cohenschen direkt&nicht-assoziierten und indirekten Perlokutionen. Auch bei dem Habermasschen Beispiel lässt sich eine Entsprechung finden: der Habermassche perlokutionäre Erfolg₁ ist der direkt&assoziierten Perlokution von Cohen vergleichbar: H tut, wozu S H aufgefordert hat. Ebenso ist dieser Aspekt zu finden in Searles Redeweise von illokutionären Entsprechungen zu den perlokutionären Zielen, also von Gründen für H etwas zu tun (bei DIREKTIVA), zu denken (bei ASSERTIVA) oder zu erwarten (bei KOMMISSIVA). Es sind Entsprechungen zu perlokutionären Zielen, die auf diese Weise konventional abgedeckt sind: Entsprechungen zu direkt&assoziierten Perlokutionen.

1.5 SCHLIEBEN-LANGE

Wie bereits im Eingangszitat dieser Arbeit deutlich, ist es Brigitte Schlieben-Lange, die 1974 die perlokutiven Akte zum eigentlichen genuinen Gegenstand der Pragmatik erklärt. Schlieben-Lange (1974) diskutiert in Auseinandersetzung mit Habermas vor allem zwei Annahmen:

1. dass sich die perlokutiven Akte als defizienter Modus illokutiver Akte auffassen lassen, da sie nicht-bekennbar sind, und
2. dass perlokutive Akte nicht konventional sind.

Ihr Vorgehen besteht darin, dass sie die zu dieser Zeit aktuelle Taxonomie der Sprechakte von Habermas beispielhaft in ihren perlokutiven Verkehren beschreibt. So analysiert sie beispielsweise

- *ABLENKEN*, *AUSWEICHEN*, *ANDEUTEN* und *ZU VERSTEHEN GEBEN* als perlokutive Verkehren der KOMMUNIKATIVA, die illokutionär dazu dienen,

„verschiedene Aspekte des Sinnes von Rede überhaupt auszudrücken“ wie z.B. „sagen, sich äußern, sprechen, reden; fragen, antworten, erwidern, entgegenen, zustimmen, widersprechen, einwenden, zugeben; erwähnen, wiedergeben, zitieren usw.“ (Habermas 1970f./1995: 101),

- *SPAß MACHEN, VERSCHLEIERN, IM UNKLAREN LASSEN* als perlokutive Verkehungen der KONSTATIVA, die illokutionär dazu dienen,
„den Sinn der kognitiven Verwendung von Sätzen auszudrücken“ wie z.B. „beschreiben, berichten, mitteilen, erzählen, erläutern, bemerken, dartun; erklären, voraussagen [...] versichern, beteuern, bejahen; verneinen, bestreiten, bezweifeln“ (Habermas 1970f./1995: 101f.),
- *BELEIDIGEN, HERAUSFORDERN, HOCHNEHMEN, BLOßSTELLEN* als perlokutive Verkehungen der REPRÄSENTATIVA (EXPRESSIVA), die illokutionär dazu dienen,
„den pragmatischen Sinn der Selbstdarstellung eines Sprechers vor einem Publikum auszusprechen“ wie z.B. „offenbaren, enthüllen, preisgeben, gestehen, zum Ausdruck bringen; verbergen, verhüllen, vorspiegeln, verdunkeln, verschweigen, verheimlichen, verleugnen“ (Habermas 1970f./1995: 102) und
- *BESCHIMPFEN, VERANTWORTLICH MACHEN, ZURECHTWEISEN und VORWERFEN* als perlokutive Verkehungen der REGULATIVA, die illokutionär dazu dienen,
„den normativen Sinn der hergestellten interpersonalen Beziehungen auszudrücken“ wie z.B. „befehlen, auffordern, bitten, verlangen, ermahnen, verbieten, erlauben, nahelegen, sich weigern, sich widersetzen; sich verpflichten, versprechen, vereinbaren, verantworten, bestätigen, bekräftigen, sich verbürgen, aufkündigen; entschuldigen, verzeihen; vorschlagen, ablehnen, empfehlen, annehmen; raten warnen, ermuntern usw.“ (Habermas 1970f./1995: 102)

Die Argumentation von Schlieben-Lange scheint in puncto Konventionalität nun so zu sein: Es lassen sich einzelne perlokutive Akte vor dem Hintergrund einer Klasse illokutionärer Akte beschreiben, indem etwa so etwas wie ein perlocutionary point herausgearbeitet wird. Unter Angabe kontextueller Bedingungen ergibt sich z.B. für *BLOßSTELLEN* in etwa: Eine Person wird in nicht harmloser Weise ernst als nicht annehmbar dargestellt, indem massives Fehlverhalten und Verstöße gegen geltende soziale Normen und Wertvorstellungen offenbar gemacht werden. (Vgl. Schlieben-Lange 1974: 328). Wenn es aber möglich ist, eine derartige Beschreibung in ihren wesentlichen Punkten vorzunehmen, dann kann von *BLOßSTELLEN* gesagt werden, dass es ein entsprechendes Verfahren des *BLOßSTELLENS* gibt. Falls das stimmt, liegt hier ein Fall von Konventionalität vor, wie flexibel diese auch immer sein mag: „Konventionen in dem Sinne, daß die Verfahren bis zu einem gewissen Grade gesellschaftlich verankert und vereinheitlicht sind“. (Schlieben-Lange 1974: 323) Der Nachweis, dass Perlokutionen etwas mit Konventionalität zu tun haben, wird in Schlieben-Lange (1976) anhand von drei Kriterien geführt:

Perlokutionen sind identifizierbar. Sie können als sprachliche Handlungen von Mitgliedern der Gesellschaft in eindeutiger Weise verstanden und typisiert werden.

Perlokutionäre Akte haben regelmäßige Verfahren. Beispiel: „Dadurch daß A dem B die Verletzung von für B geltenden Normen vorwirft, *beleidigt* er ihn. Dadurch daß A das Selbstwertgefühl von B stärkt, *tröstet* er ihn“ (Schlieben-Lange 1976: 63)

Perlokutionen sind sanktionierbar. Das betrifft in der Hauptsache die Frage, ob die Perlokution gesellschaftlich geduldet ist. Bestimmte Perlokutionen sind sogar strafrechtlich relevant.

In puncto Nicht-Bekennbarkeit ist die Argumentation nicht so ohne weiteres offensichtlich. Schlieben-Lange kommt etwas unvermittelt zu der ein wenig überraschenden allgemeinen Schlussfolgerung: „Sprechhandlungen gelingen weithin nur dann, wenn sie nicht durchschaut werden.“ (Schlieben-Lange 1974: 329) In Schlieben-Lange (²1979/¹1975) ist dann wieder zu lesen, Strawson treffe mit dem Merkmal der non-avowability, der Nicht-Zugebbarkeit für den Bereich der *Perlokutionen*

„ins Schwarze, und zwar nicht nur deswegen, weil aufgrund der eben ausgeführten Beschaffenheit eine performative Verwendung in der 1. Person nicht möglich ist [...], sondern auch deswegen, weil es in unserer Gesellschaft zahllose Verfahren dieser Art gibt, die beim Angesprochenen vollendete Tatsachen schaffen sollen, ohne für den Sprecher Verpflichtungen zu ergeben und ohne auf ihre Legitimität hin nachprüfbar zu sein.“ (Schlieben-Lange ²1979/¹1975: 89)

In Schlieben-Lange (1976) schließlich spielt das Strawson entlehnte Merkmal der Nicht-Bekennbarkeit ebenso wenig eine Rolle wie die Idee, Perlokutionen von den Habermasschen Typen der Sprechakte her als Verkehrung oder gar Perversion zu konzipieren. Mit der Abwendung von Habermas geht die Hinwendung zu Cohen einher. Schlieben-Lange (1976: 60) übernimmt nun die Cohenschen Unterscheidungen inklusive der Pfeildarstellungen und konzentriert sich auf den Typ von Perlokutionen, für den das meiste Interesse zu verzeichnen ist: „Wir wollen im folgenden die Frage also einengen und nur mehr nach der Konventionalität des Typs 1 ‚assozierte direkte Perlokution‘ fragen.“

Zusammenfassend: Schlieben-Lange attackiert vor allem die These der fehlenden Konventionalität bei Perlokutionen mit dem Argument, Perlokutionen seien als sozial verankerte Verfahren identifizierbar, regelmäßig und sanktionierbar. Und zwar obwohl sie perlokutionäre Akte als Eintreten des Effekts, also als kausal kennzeichnet: „Das tatsächliche Eintreten des vom Sprecher intendierten Effekts beim Hörer kennzeichnet also die perlokutionären Akte.“ (Schlieben-Lange ²1979/¹1975: 89). Unabhängig von der Frage, wie der Begriff *perlokutionärer Akt* bestimmt werden sollte, wird deutlich, dass Konventionalität und Kausalität nicht als Gegensatzpaar gedacht werden muss. Konventionalität macht sie in der Hauptsache an der Existenz entsprechender Verfahren fest. Für den Nachweis einzelner Verfahren unternimmt sie anhand einiger Beispiele den Versuch einer Beschreibung. Diese beispielhaften Versuche beweisen, dass

es möglich ist, derartige Beschreibungen in Angriff zu nehmen. Es ist vor allem ihr Verdienst, gezeigt zu haben, dass Perlokutionen als der genuine Gegenstand der Pragmatik erforschbar sind.

1.6 EHRICH/SAILE

Ehrich/Saile (1975) beschäftigen sich mit nicht-direkten Sprechakten. Für sie sind perlokutive Akte scheinbare nicht-direkte Sprechakte. In aller Kürze muss daher vorgestellt werden, was die Autoren unter direkten und unter nicht-direkten Sprechakten verstehen. Ihrer Analyse nicht-direkter Sprechakte wird dann der Analysevorschlag Searles zu den indirekten Sprechakten gegenübergestellt. Es soll hier nicht darum gehen, Fragen der Direktheit/Indirektheit von Sprechakten zu entscheiden.⁴⁰ Lediglich die Frage, ob das Etikett *nicht-direkt* auf Perlokutionen zutrifft, steht hier zur Debatte.

Direkt sind für die Autoren diejenigen Äußerungen von Sätzen, deren jeweilige kommunikative Funktion (i. e. deren Illokution; z.B. BEHAUPTUNG, FRAGE, AUFFORDERUNG)

- durch ein syntaktisches Korrelat (z.B. Behauptungs-, Frage-, Befehls-satz)
- oder durch ein entsprechendes performatives Verb
- oder durch andere, die Funktion spezifizierende Indikatoren realisiert wird.

Außerdem muss die Proposition (Referenz und Prädikation) ausgedrückt sein

- durch entspr. Namen und Prädikate
- durch syntaktische Korrelate
- durch Konjunktionen
- oder durch Referenz und Prädikation bestimmende Indikatoren.

Nicht-direkt ist ein Sprechakt für sie, wenn (I) eine Dissoziation zwischen der intendierten kommunikativen Funktion und

- dem Satztyp der Äußerung
- oder einem in ihm enthaltenen perf. Verb
- oder einem anderen illokutionären Operator besteht,

oder (II) eine Dissoziation zwischen der intendierten Proposition und

- der wörtlichen Form der Äußerung.

Nicht-direkte Sprechakte unterscheiden sie zunächst danach, ob sie indirekt (I) oder implizit (II) sind. Das Unterscheidungskriterium ist, ob (I) die für eine direkte Realisierung des eigentlichen Sprechaktes konstitutiven Voraussetzungen unter Kontextbedingungen (also interaktional) oder (II) propositional thematisiert werden. Ihre Definition des indirekten Sprechakts (I) lautet:

„Ein *indirekter Sprechakt* SPA₂ ist Teil eines direkten Sprechaktes SPA₁ und kann als der intendierte gefolgert werden, wenn SPA₁ unter gewissen Kontextbedin-

⁴⁰ Eine ausführliche Diskussion dieser Frage findet sich z.B. in Sökeland (1980).

gungen eine der für die direkte Realisierung von SPA₂ konstitutiven Voraussetzungen thematisiert.“ (Ehrich/Saile 1975: 258f.)

„Wir möchten unsere [...] Explikation für indirekte Sprechakte dahingehend spezifizieren, daß ein indirekter Sprechakt, der in seiner korrespondierenden direkten Form den Sprecher unter eine Handlungsverpflichtung gegenüber dem Hörer stellt, im allgemeinen nur dann erfolgreich performiert werden kann, wenn die Thematisierung eine sprecherseitige Bedingung trifft.“ (Ehrich/Saile 1975: 262)

Ihr Beispiel:

A lädt B zu sich nach Hause ein. B nimmt an und äußert dann

B: *Ich hoffe, du hast ein Bier im Eisschrank.*

- direkt (SPA₁): Ausdruck einer Hoffnung
- indirekt (SPA₂): Aufforderung an A, ihm ein Bier anzubieten

Ihre Definition des impliziten Sprechakts (II) lautet:

„Ein *impliziter Sprechakt* SPA₂ ist Teil eines direkten Sprechaktes SPA₁ und kann als der intendierte gefolgert werden, wenn die propositionale Komponente p einer expliziten Form von SPA₂ eine in SPA₁ enthaltene Voraussetzung ist, und wenn p durch die direkte Realisierung von SPA₁ nicht in Frage gestellt wird.“ (Ehrich/Saile 1975: 259f.)

„Wir können unsere Bestimmung für implizite Sprechakte nun wie folgt ergänzen: Ein *impliziter Sprechakt* SPA₂ ist Teil eines direkten Sprechaktes SPA₁ und kann als der intendierte gefolgert werden, wenn SPA₁ durch die Äußerung eines Satzes s_i realisiert wird, zu dem es als Folgerungselement eine Existenzaussage s_j gibt und wenn bei Erfüllung der Anwendungsbedingung eine diese berücksichtigende Formulierung von s_j als direkte Realisierung von SPA₂ gelten könnte.“ (Ehrich/Saile 1975: 266)

Ihr Beispiel:

A: *Hast du Lust, morgen zu mir zu kommen?*

B: *Ja, zum Abendessen.*

- direkt (SPA₁): Zusage und Zeitangabe
- implizit (SPA₂): B's Erwartung muss zugleich als Aufforderung an A verstanden werden.

Die wichtigere Frage ist jedoch, ob die nicht-direkten Sprechakte sich einer EPF bedienen (können) oder nicht. Perlokutive Akte nun sind für sie einer der beiden Fälle scheinbarer nicht-direkter Sprechakte, die ihrer Natur nach nicht durch eine EPF realisierbar sind. Der andere Fall sind pervertierte Sprechakte. *Scheinbar* indirekt ist der perlokutive *Akt* für die Autoren deshalb, weil der Einbezug des Effektes als konstituierendes Element für eine Perlokution die Analyse als *Handlung* ausschließt. Der Effekt kann nämlich eintreten,

„obwohl er weder vom Sprecher beabsichtigt wird, noch in der Reichweite des Sprechers liegt. In diesem Fall hat der Sprecher den Effekt also nicht zu verantworten. Daher und weil wir Handeln im Rekurs auf *Habermas* u.a. als Tätigkeit begreifen, die Absicht und Verantwortung einschließt, können für uns Überzeu-

gen, Überreden, Beleidigen usw. keine Handlungen, geschweige denn Sprechakte oder nicht-direkte Sprechakte sein: den perlokutiven ‚Akt‘ – solange man darunter eine Handlung im explizierten Sinn versteht – gibt es nicht.“ (Ehrich/Saile 1975: 273)

Zu diesem etwas befremdlichen Resultat gelangen die Autoren, weil sie nicht zwischen Akt und Eintreten des Erfolges des Aktes unterscheiden. Da aber der Erfolg einer Handlung etwas ist, was dem Handelnden im Sinne von Janich (2000)⁴¹ widerfährt, ist aus Sicht des Handelnden lediglich die Zielsetzung (also hier: das perlokutionäre Ziel) konstituierender Bestandteil der Ausgangshandlung⁴², nicht das Erfülltsein des Ziels:

„Soweit nämlich der Begriff des perlokutionären Aktes eine Handlung meint, ist festzuhalten, daß eine solche grundsätzlich zu unterscheiden ist von dem Erreichen eines mit dieser Handlung angestrebten Ziels. An einer vollzogenen Handlung ändert sich schließlich nichts, wenn ihr Ziel nicht erreicht wird.“ (Rolf 1982: 265)

Obgleich der perlokutive Akt nach Ehrich/Saile (1975) lediglich ein scheinbarer ist, so ist er als solcher aber jedenfalls nicht-direkt. Warum aber ordnen die Autoren die perlokutiven Akte den nicht-direkten Sprechakten zu? Ihre Beispiele jedenfalls weisen auf indirekte *Illokutionen* hin:

- AUFFORDERN

„Unmittelbar und explizit hat B hier nur einer Hoffnung Ausdruck gegeben, mittelbar damit aber zugleich die Aufforderung an A gerichtet, ihm ein Bier anzubieten.“ (Ehrich/Saile 1975: 257) „indirekte Aufforderung“ (Ehrich/Saile 1975: 259, 261), „etwa einer indirekten Aufforderung durch eine direkte Frage“ (Ehrich/Saile 1975: 265)

- MITTEILEN

„B hat hier unmittelbar eine Zusage abgegeben und den Zeitpunkt seines Kommens genannt. Zugleich teilt er mit dieser Äußerung die Erwartung mit, daß A ihm ein Abendessen vorsetzt.“ (Ehrich/Saile 1975: 265)

- EINLADEN/AUSLADEN

„kann B annehmen, daß diese von A nicht getragen wird und die indirekte Einladung als implizite Ausladung interpretieren“ (Ehrich/Saile 1975: 262) „In unserem Beispiel in der Kneipe mag A die an B gerichtete Aufforderung von vornherein als Einladung beabsichtigt haben“ (Ehrich/Saile 1975: 263)

⁴¹ Vgl. *Widerfahrnis* bei Janich (2000: 125): „Ereignisse, die einem zustoßen, sollen ‚Widerfahrnisse‘ heißen. [...] es stößt dem Menschen auch zu, ob ihm seine Handlungen gelingen oder misslingen.“

⁴² Zu solchen Ergebnissen gelangt eine Handlungsanalyse, wenn sie bei der S-Ausgangshandlung startet. Für Perlokutionen ist es aber, wie alle Autoren erwähnen, charakteristisch, dass dem Hörer eine wesentliche Rolle zukommt. Und zwar in einem fundamentalen Sinn: Nur H kann S darüber Auskunft geben, welcher Effekt sich bei H eingestellt hat und welcher nicht. Natürlich kann H dabei unaufrichtig sein: Perlokutionen haben in diesem Sinne Aufrichtigkeitsbedingungen! Das aber kann bedeuten: Anschlusshandlungen von H haben über die Ausgangshandlung von S eine gewisse Deutungsmacht.

- DROHEN

„Sie [d.i. die definierte und die explizit gemachte kommunikative Funktion; d. Verf.] treten auseinander, wenn die intendierte und die definierte Funktion dissoziiert sind, d.h. wenn das, was der Sprecher tut (z.B. *drohen*) nicht mit dem übereinstimmt, was er sagt, daß er tut (z.B. *warnen*).“ (Ehrich/Saile 1975: 263f.) „implizite Drohungen“ (ebd., 266)

- ENTSCULDIGEN

„Obwohl syntaktisch als Aufforderung und adverbial als besonderer Aufforderungstyp, nämlich als Bitte, indiziert, realisiert diese Äußerung vorrangig nicht eine Bitte oder Aufforderung, sondern eine Entschuldigung, anders ausgedrückt: die *Bitte* um Entschuldigung *ist* eine Entschuldigung.“ (Ehrich/Saile 1975: 270),

- ABSPRECHEN

„mit ihr spricht B in nicht-direkter Form A das Recht ab, Rechenschaft [...] zu fordern“ (Ehrich/Saile 1975: 271)

Undurchsichtiger wird es, wenn in nicht-direkter Form eine zwischen H und S bestehende Rollenbeziehung suspendiert oder umgekehrt wird. Aber auch hier funktioniert die an Grice angelehnte Analyse nur vor dem Hintergrund von *Illokutionen*:

„Eine Analyse wie diese trifft auch auf Fälle zu, in denen jemand einem anderen etwas *erlaubt*, statt es ihm zu *genehmigen* oder zu *gestatten* oder in denen er zu etwas *rät* statt es zu empfehlen. Der Versuch einer Suspendierung oder einer Umkehrung des Autoritätsverhältnisses findet (unter der Voraussetzung, daß der Sprecher aufrichtig kommuniziert) statt, wenn der dem Hörer in der Hierarchie übergeordnete Sprecher um etwas *bittet*, wo aufgrund der Rollenbeziehung eine Aufforderung oder ein Befehl erwartet werden kann oder wenn der hierarchisch subordinierte Sprecher den Hörer *lobt*, obwohl hier unter den gegebenen Bedingungen nur eine Beglückwünschung angemessen erscheint. In all diesen Fällen nimmt die explizit performative Formel die Funktion eines im allgemeinen nur implizit zu leistenden Rollentransfers, einer Verschiebung der Rollenbeziehung von einer Ebene auf die andere.“ (Ehrich/Saile 1975: 269f.)

Die nicht-direkt stattfindende Verschiebung der Rollenbeziehung wäre explizierbar in Form von DEKLARATIVA, in denen ein bestimmtes Rollenverhältnis definiert würde.

Inwiefern spielt bei *Perlokutionen* also Nicht-Direktheit eine Rolle? Die Autoren stellen fest, dass perlokutive Akte nicht explizit performativ vollzogen werden können:

„Charakteristisch ist, daß im Gegensatz zu ‚ich stelle (hiermit) fest‘ die Formel ‚ich überzeuge dich (hiermit davon)‘ nicht akzeptabel ist und sich nicht zur direkten Realisierung eines Sprechaktes eignet.“ (Ehrich/Saile 1975: 272)

Es scheint so zu sein, dass sie hier *direkt* mit *performativ vollziehbar* und *indirekt* mit *nicht performativ vollziehbar* gleichsetzen.

Diese Verkoppelung ist abzulehnen. Schon allein deshalb, weil bei implizit performativen Äußerungen im Austinschen Sinne auch Direktheit angenommen

wird und einige Illokutionen zudem gar nicht explizit performativ vollzogen werden können (z.B. PRAHLEN). Es ist darüber hinaus jedem kompetenten S möglich, vorher, währenddessen oder nachher explizit das perlokutionäre Ziel seiner Sprachhandlung anzugeben, auch wenn ein explizit performativer Vollzug dabei ausgeschlossen ist. Beispiele:

(1) *Komm zu Mama, Mama tröstet dich ein wenig.*

Hier wird direkt AUFGEFORDERT, zu einem bestimmten Ort zu kommen und VERSPROCHEN, dass ein perlokutionärer Akt vollzogen werden wird: TRÖSTEN.

(2) *Glauben Sie mir, ich war es nicht. Was soll ich noch tun, um sie zu überzeugen?*

Hier wird AUFGEFORDERT, einen bestimmten perlokutionären Effekt eintreten zu lassen, nämlich zu GLAUBEN, implizit performativ VERSICHERT, etwas nicht getan zu haben und GEFRAGT, wie man ansonsten einen bestimmten perlokutionären Akt vollziehen kann: ÜBERZEUGEN.

(3) *Nein, ich nehme dich nicht auf den Arm.*

Hier wird implizit performativ versichert, einen bestimmten perlokutionären Akt nicht zu vollziehen: AUF DEN ARM NEHMEN.

(4) *Was ich zu sagen habe, wird dich nicht gerade erfreuen.*

Hier wird implizit performativ ANGEKÜNDIGT, dass (wahrscheinlich) ein bestimmter perlokutionärer Effekt eintreten wird: NICHT-ERFREUEN.

Worin läge hier die Indirektheit? In allen diesen Fällen läge nach der Bestimmung von Ehrich/Saile (1975: 263) eine „Handlungseinheit“ vor: „intendierte und definierte (explizit gemachte) kommunikative Funktionen“ stimmen überein! Für die Perlokutionen ergibt sich: in (1) ist intendiert und definiert TRÖSTEN, in (2) ist intendiert und definiert GLAUBEN MACHEN und ÜBERZEUGEN, in (3) ist intendiert und definiert NICHT-AUF DEN ARM NEHMEN und in (4) ist intendiert und definiert NICHT-ERFREUEN⁴³. Als solche Handlungseinheiten entsprechen sie auch der Bestimmung direkter Sprechakte, nämlich dem dritten Fall:

„Als direkte Sprechakte gelten danach diejenigen Äußerungen von Sätzen, deren jeweilige kommunikative Funktion (z.B. Behauptung, Frage, Aufforderung⁴⁴) durch ein syntaktisches Korrelat dieser Funktion (Behauptungs-, Frage-, Befehlsatz) oder durch ein entsprechendes (d. h. in seiner konstativen Verwendung diese Funktion bezeichnendes) performatives Verb bzw. einen anderen, diese Funktion spezifizierenden Indikator⁴⁵ realisiert wird.“ (Ebd., 256)

⁴³ ‚Intendiert‘ hier im Sinne von: S nimmt an, die Äußerung werde einen bestimmten Effekt haben. Gewiss stellt sich S in solchen Fällen als Überbringer einer schlimmen Botschaft dar und die Inkennntnisnahme dieser Botschaft ist es, was H nicht erfreuen wird und insofern gibt S zu verstehen, nicht *er* wolle den Effekt hervorrufen, sondern die Botschaft und er *wolle* nicht den Effekt hervorrufen, sondern es wird leider unvermeidlich der Fall sein etc.

⁴⁴ Auch hier wieder nur Beispiele für Illokutionen.

⁴⁵ Dazu zählen die Autoren Adverbien, Abtönungspartikel, Akzentsetzung und bestimmte Arten von Prädikationen.

Wie illokutionäre Verben als ifid's (illocutionary force indicating devices) fungieren können, so können perlokutionäre Verben als perfid's (perlocutionary force indicating devices) fungieren.

Natürlich *kann* man perlokutionäre Akte ebenso indirekt vollziehen, wie man illokutionäre Akte indirekt vollziehen kann. Strategisches kommunikatives Handeln ist ein Paradefall dafür. Für diese Fälle stellt Searle einen leistungsfähigen Analyseapparat zur Verfügung.

Indirekt ist ein Sprechakt nach Searle, wenn mit dem Vollzug eines illokutionären Aktes (sekundäre Illokution) zugleich ein weiterer illokutionärer Akt (primäre Illokution) vollzogen wird und das eigentliche Anliegen von S (primäre Illokution) nicht explizit und somit indirekt ist. Man könnte es auf die kurze Formel bringen: Bei indirekten Sprechakten meint S, was S sagt und darüber hinaus meint S noch etwas weiteres. Das Beispiel von Searle (⁴1998b: 53) lautet

Student X: *Komm, wir gehen heute abend ins Kino.*

Student Y: *Ich muss für eine Prüfung lernen.*

„Führen wir ein bißchen Terminologie ein, um diesen Fall zu beschreiben. Wir wollen sagen, daß der *primäre* illokutionäre Akt, der mit Ys Äußerung vollzogen wird, die Ablehnung des Vorschlags von X ist, und daß Y ihn dadurch vollzieht, daß er einen *sekundären* illokutionären Akt vollzieht, und zwar stellt er fest, daß er sich für eine Prüfung vorbereiten muß. Den sekundären illokutionären Akt vollzieht er durch die Äußerung eines Satzes, dessen *wörtliche* Bedeutung die wörtliche Äußerung zum Vollzug dieses illokutionären Akts werden läßt. Wir können deshalb sagen, daß der sekundäre illokutionäre Akt wörtlich ist. Der primäre illokutionäre Akt ist es nicht.“ (Searle ⁴1998b: 54)

Searle stellt dann ein neunschrittiges Verfahren vor, wie sich die primäre Illokution aus der wörtlichen ableiten lässt. Welchen Status dieses Verfahren haben soll (theoretisch explanatives Programm oder Annahme über kognitive Vorgänge) ist unklar. Es ist aber eher unwahrscheinlich, dass ein derart umfangreiches Verfahren im Normalfall beim Verstehen indirekter Sprechakte zur Anwendung kommt.

„Folgerungsketten, die einen solchen Umfang (von acht und mehr Schritten) haben, dürfen, wenn sie nicht als Parodien oder Selbstparodien verstanden werden wollen, mit dem Anspruch auf psychologische Realität kaum vorgebracht werden.“ (Rolf 1994: 115)

Plausibel dagegen erscheint die Rückführung der Konventionalität indirekter Sprechakte auf die Bezugnahme von Gelingensbedingungen der primären Illokution. Auf sechs Gruppen verteilt listet Searle einige solcher „Sätze, die ‚konventional‘ zum Vollzug indirekter Direktive benutzt werden“ (Searle ⁴1998b: 57) auf. Die Einteilung der Gruppen ergibt sich nach Bezug der sekundären auf die primären illokutionären Akte.

- Gruppe 1 („Sätze, in denen es um H's Fähigkeit geht, h zu tun“ (Searle ⁴1998b: 57): Bezug auf die erste Einleitungsbedingung der primären Illokution

- Gruppe 2 („Sätze, in denen es um *Ss Wunsch* geht, daß *H h tut*“ (Searle ⁴1998b: 57): Bezug auf die Aufrichtigkeitsbedingung der primären Illokution
- Gruppe 3 („Sätze in denen es darum geht, daß *H h tut*“ (Searle ⁴1998b: 58)): Bezug auf die Bedingung des propositionalen Gehalts der primären Illokution
- Gruppe 4 („Sätze in denen es um *Hs Wunsch bzw. Bereitschaft* geht, *h zu tun*“ (Searle ⁴1998b: 58): Bezug auf das Pendant des illokutionären Witzes von Direktiven, auf die Erfolgesbedingung der primären Illokution
- In Gruppe 5 finden sich „Sätze, in denen es um *Gründe* geht, *h zu tun*“ (Searle ⁴1998b: 58), und in
- Gruppe 6 geht es um „Sätze, in denen eines dieser Elemente in ein anderes eingebettet ist; und Sätze, in denen ein explizit direktives illokutionäres Verbum in einen dieser Kontexte eingebettet ist“ (Searle ⁴1998b: 59).

Mit sprechakttheoretischen Verallgemeinerungen will Searle nun erklären, weshalb zwischen den in den Gruppen aufgelisteten Sätzen und den indirekten DIREKTIVEN illokutionären Akten eine systematische Beziehung besteht:

„VERALLGEMEINERUNG 1: S kann eine Bitte (oder einen andern Direktiv) dadurch indirekt vollziehen, daß er entweder fragt, ob eine Einleitungsbedingung, die sich auf *Hs* Fähigkeit bezieht, *h zu tun*, erfüllt ist, oder die Feststellung trifft, daß sie erfüllt ist.

VERALLGEMEINERUNG 2: S kann einen Direktiv dadurch indirekt vollziehen, daß er entweder fragt, ob die Bedingung des propositionalen Gehalts erfüllt ist, oder die Feststellung trifft, sie sei erfüllt.

VERALLGEMEINERUNG 3: S kann einen Direktiv dadurch indirekt vollziehen, daß er die Feststellung trifft, die Aufrichtigkeitsbedingung sei erfüllt; er kann es allerdings nicht dadurch, daß er fragt, ob sie erfüllt ist.

VERALLGEMEINERUNG 4: S kann einen Direktiv dadurch indirekt vollziehen, daß er entweder fragt, ob es gute bzw. ausreichende Gründe für den Vollzug von *h* gibt, oder die Feststellung trifft, es gebe solche Gründe. Besteht der Grund allerdings darin, daß *H h tun* will, so kann S nur fragen, ob (und nicht feststellen, daß) *H h tun* will.“ (Searle ⁴1998b: 66)

Wenn indirekte Sprechakte erfüllt werden und erfolgreich sind, dann erreicht S bei H, was S erreichen wollte, ohne explizit gemacht haben zu müssen, was S von H wollte. Es ließe sich nun die Frage stellen, ob indirekt vollzogene Akte nicht generell als perlokutionäre Akte einzuschätzen sind. S bringt H ja durch Vollzug eines direkten Aktes zu etwas, was der direkt vollzogene Akt selbst nicht expliziert hatte. Mit der FESTSTELLUNG, dass der Mülleimer voll ist, BRINGT die Mutter den Sohn DAZU, den Mülleimer hinunterzubringen – mal angenommen der Sohn tut es infolgedessen. Der Searlesche Analyseapparat lässt sich auf diese Fälle aber sehr gut anwenden. Es liegen hier zwei Illokutionen vor

(sekundär: ASSERTIV; primär: DIREKTIV) und ebenso zwei zugeordnete Perlokutionen (sekundär: *GLAUBEN MACHEN*; primär: *DAZU BRINGEN*, *ETWAS ZU TUN*). Das Standardargument dafür lautet, dass man auf beide Illokutionen (und Perlokutionen) reagieren kann. Auf die sekundäre z.B. mit „Das nennst du voll? Der ist doch noch halb leer!“, auf die primäre z.B. mit „Nun, dann bring’ ihn doch mal selbst runter.“

Ein weiteres Beispiel zur Verdeutlichung. Man kann das Interesse oder die Aufmerksamkeit von H auf einen gewissen Gegenstand lenken, z.B. auf eine Perlenkette, und damit H dazu bringen, diese Kette zu kaufen. Direkt (sekundär) ist hier das *LENKEN* des Interesses/der Aufmerksamkeit und indirekt (primär) *DAZU BRINGEN*, die Kaufhandlung vorzunehmen. Bei der (übrigens authentischen) Äußerung in diesem Perlenkettenbeispiel:

(5) *Ach schau mal, die Perlenkette ist aber schön.*

liegen zwei Illokutionen vor:

- (a) eine implizit performative AUFFORDERUNG, etwas bestimmtes anzuschauen und
- (b) eine BEHAUPTUNG die ästhetische Qualität des Objekts betreffend.

Beide sind direkt. Die direkten *Perlokutionen* wären

- (a’) *LENKEN* der Aufmerksamkeit auf etwas und
- (b’) *GLAUBEN MACHEN*, dass diese Kette schön ist bzw. dass S sie für schön hält.

Eine indirekte Illokution wäre etwa

- (c) eine AUFFORDERUNG, die Kette zu kaufen.

Die darauf bezogene indirekte Perlokution:

- (c’) H *DAZU BRINGEN*, die Kette zu kaufen.

Im Falle von (a/a’) werden kompetente Hörer wohl automatisch sowohl Illokution als auch Perlokution erkennen. Gerade bei deiktisch einzuschätzenden AUFFORDERUNGEN stellt sich der Effekt oftmals im sofortigen Anschluss ein. Man braucht im Grunde nur auf etwas zu zeigen. Es ist dann sehr wahrscheinlich, dass H auch dahin gucken wird. (5) muss nicht indirekt verstanden werden. Es kann sich im zweiten Teil auch um ein bloßes Ausdrücken handeln, ohne irgendwelche weitergehenden Absichten. Dann kann H S vielleicht eine Freude bereiten, indem H diese Kette kauft und bei nächster Gelegenheit an S verschenkt, ohne dass S dies wollte. Im indirekten Falle ist eine gewisse Interpretationsleistung seitens H nötig. Entweder, dass S diese Kette haben will und H diesem Zustand Abhilfe schaffen soll (dann wird (c) vermutet), oder dass S diese Kette haben will und S selbst diesem Zustand Abhilfe schaffen will (dann liegt nicht (c) vor), oder irgendeine andere Variante (,S will mich offensichtlich ärgern, erheitern’ etc., dann liegt nicht (c’) vor).

Fazit: Perlokutionen können indirekt sein. Indirekt sind sie aber nicht schon dadurch, dass sie nicht performativ vollzogen können. Sie sind dann indirekt, wenn sie eine gegenüber der direkten Perlokution, die für jeden Sprechakt angenommen wird, zusätzliche sind. Dieser indirekten Perlokution entspricht eine

indirekte Illokution. Sowohl für direkte als auch für indirekte Illokutionen wird angenommen, dass es jeweils auf sie abbildbare Perlokutionen gibt. Die auf direkte Illokutionen abbildbaren Perlokutionen sind direkt, die auf indirekte abbildbaren indirekt.

Die Analyse von perlokutiven Akten als scheinbare nicht-direkte Sprechakte ist abzulehnen. Ehrich/Saile (1975) führen auch kein überzeugendes Beispiel für ihre These an. Im Gegenteil: Da es sich bei ihren Beispielen für scheinbare indirekte Perlokutionen um Illokutionen handelt, schwächen sie ihre eigene Analyse und stärken – sicherlich ungewollt – die von Searle. Weiterhin ist die These unhaltbar, perlokutive Akte gäbe es als Handlungen nicht.

Eine Unterscheidung der Autoren lässt sich in das Gesamtbild der Perlokutionen jedoch gut integrieren. Ehrich/Saile (1975: 274) schlagen vor, statt von perlokutiven Akten besser „von einem perlokutiven Effekt zu sprechen, den die illokutiven Akte für die Dispositionen und Handlungen des Hörers haben mögen.“ Auch für sie ist es klar, dass perlokutionäre Effekte, die einer Illokution im Normalfall nicht zugeordnet sind, von den Effekten unterschieden werden müssen, die normalerweise mit Illokutionen zusammenhängen. Die normalerweise im Gefolge von Illokutionen stehenden perlokutionären Effekte nennen die Autoren allgemeine, die anderen spezielle. Normal bedeutet u.a., dass ein Sprecher für das Eintreten dieser Effekte verantwortlich ist. Und zwar – in einigen Fällen, wie die Autoren sagen – auch unabhängig von der S-Intention:

„Im Gegensatz zu den speziellen perlokutiven Effekten ist der Sprecher beim Vollzug eines illokutiven Aktes für dessen allgemeine Effekte verantwortlich, weil er sie intendiert *und* weil sie in seiner Reichweite liegen, d. h. weil er sich konventioneller Mittel bedient, um die allgemeinen Effekte zu erzielen. (Bei gewissen Akten hat der Sprecher auch dann die allgemeinen Effekte zu verantworten, wenn diese lediglich in der Reichweite des Aktes liegen, er die Effekte aber nicht beabsichtigt. [...]) Schließlich treten die allgemeinen Effekte ein, sofern der Hörer die sie tragenden illokutiven Akte akzeptiert.“ (Ehrich/Saile 1975: 274)

In der folgenden Tabelle sind die von Ehrich/Saile (1975) genannten Beispiele im Überblick aufgelistet:

allgemeine perlokutive Effekte		spezielle perlokutive Effekte
Illokutive Akte	Allg. Perl. Effekt	
argumentieren/ begründen/ rechtfertigen/ beweisen/ folgern/ ableiten, dass p	H ist davon überzeugt, dass p	H ist davon überzeugt, dass p als Effekt eines Gebetes. Ein Examenskandidat wird durch die knifflige Frage eines Prüfers erfreut, obwohl der Prüfer den Kandidaten damit hereinlegen wollte. (spezieller perlokutiver Effekt einer Examensfrage)
widerlegen/ entkräften, dass p	H ist davon überzeugt, dass nicht p	
glückwünschen gratulieren danken loben empfehlen	H ist erfreut	
feststellen, dass p	H lenkt seine Aufmerksamkeit auf / erinnert sich, dass p	

Tabelle 3: Die Unterscheidung allgemeine vs. spezielle perlokutionäre Effekte in Ehrich/Saile (1975)

Wieder wird eine Entsprechung deutlich: Allgemeine perlokutionäre Effekte entsprechen den Cohenschen direkt&assozierten Perlokutionen, spezielle vor allem den Cohenschen direkt&nicht-assozierten, sicherlich aber auch den indirekten.

1.7 HOLLY

Mit dem *Begriff* der Perlokution hat sich vor allem Holly (1979) beschäftigt. Er unternimmt den Versuch, eine Terminologie zu etablieren, mit deren Hilfe es möglich sein soll, die vielschichtigen Aspekte des Begriffes der Perlokution zu erfassen. Für ihn stehen folgende zu klärende Fragen im Vordergrund: „Sind Perlokutionen Handlungen? Sind Perlokutionen intentional? Sind Perlokutionen fakultativ?“ (Holly 1979: 4) Nach Holly umfasst eine Explikation des Begriffes der Perlokution fünf zu klärende Bereiche. Bei Perlokutionen geht es um den Aspekt der Wirkung (Bewirken) bei H. Damit diese Wirkung eintritt, ist eine Mitarbeit von H nötig, die über bloßes Verstehen und Akzeptieren hinausgeht (Entsprechen). Es ist zu klären, inwiefern S das Bewirken zugerechnet werden kann (Intentionalität) und ob Perlokutionen konventional sind (Konventionalität). Schließlich ist darauf zu achten, dass der methodische Zugriff auf Perlokutionen

tionen über bestimmte sprachliche Einheiten geschieht (Perlokutionäre Ausdrücke). Holly macht nun folgende Vorschläge:

1. Bewirken

- a) Perlokutionen sind als bloßes Erreichen des Ziels selbst keine Handlungen. Es handelt sich um „Beendigungs-nicht-handlungen“. (Holly 1979: 10) Das Eintreten des Effekts ist impliziert.
- b) Perlokutionäre Versuche sind „gewissermaßen Illokutionen, die im Hinblick auf die Perlokution formuliert sind.“ (Holly 1979: 10)
- c) Perlokutionäre Effekte oder Wirkungen „sind die intendierten Reaktionen beim Hörer, die den Erfolg der Sprechhandlung ausmachen, aber nicht völlig im Kontrollbereich des Sprechers liegen“ (Holly 1979: 10)

2. Entsprechen (Hörerbeitrag zum Zustandekommen der Perlokution)

- a) Verstehen: Erkennen von Illokution und Proposition als gemeinte
- b) Akzeptieren: Gelten lassen der Sprechhandlung als solcher
- c) Erfüllen: betrifft denjenigen Teil der Sprechhandlung, der als perlokutionärer Versuch formulierbar ist

3. Intentionalität

a) Bewirken₁: intentionales Erreichen des Ziels einer Handlung

- unproblematischer Normalfall:

„Der Sprecher beabsichtigt und bewirkt₁ es, den Hörer z.B. ‚einzuschüchtern‘. Dazu hat er eine Illokution verwendet, die konventionellerweise in dieser Situation als perlokutionärer Versuch des ‚Einschüchterns‘ verstanden werden muss, z.B. eine Drohung.“ (Holly 1979: 13)

- Spezialfall 1: S beabsichtigt nichts bzw. beabsichtigt aufzumuntern, bewirkt aber z.B. *Einschüchterung*; eine S-Intention liegt vor, ist S aber nicht bewusst, weil verdrängt; S verhält sich aber der Intention gemäß: das Verhalten gilt als perlokutionärer Versuch
- Spezialfall 2: S beabsichtigt nichts, bewirkt aber z.B. *Einschüchterung* und „Er war sich der Intention seiner Handlung **nicht bewußt** geworden, weil er automatisch so gehandelt hat.“ (Holly 1979: 14), S gibt aber zu, sein Handeln könne als perlokutionärer Versuch aufgefasst werden

b) Bewirken₂: nicht-intentionales Erreichen des Ziels einer Handlung

- Fall 1: S beabsichtigt nichts bzw. beabsichtigt aufzumuntern, bewirkt aber *Einschüchterung*; keinerlei (auch nicht unbewusste oder verdrängte) S-Intentionen; S gibt aber zu, sein Handeln könne als perlokutionärer Versuch aufgefasst werden: hier handelt es sich um Versehen. Hier ist nicht Intention, sondern Verantwortung das Zuschreibungskriterium. Dies

„sind die einzigen Fälle, in denen man auch ohne entsprechende (zumindest unbewußte) Intention von Handlungen und Perlokutionen sprechen kann, denn zweifellos hat der Sprecher ‚eingeschüchtert‘, wenn auch ohne oder gegen seine

Absicht, auch ohne unbewußt gewordene Intention, nur aus Versehen.“ (Holly 1979: 15)

- Fall 2: S beabsichtigt nichts bzw. beabsichtigt aufzumuntern, bewirkt aber *Einschüchterung*; S bestreitet, sein Handeln könne als perlokutionärer Versuch aufgefasst werden: hier liegt eine Über- bzw. Falschinterpretation von H vor.

„Auf keinen Fall liegt eine Perlokution vor, wenn ein Effekt beim Hörer eintritt, ohne daß der Sprecher wirklich etwas dazu getan hat [...]. Man kann dann zwar sagen, er habe es zufällig ‚bewirkt‘, daß der Hörer eingeschüchtert war, aber diesem Effekt entspricht kein perlokutionärer Versuch, auch kein unbewußter oder versehentlicher, als Handlung des Sprechers. In solchen Fällen liegt einfach ein Missverständnis oder eine Überinterpretation des Hörers vor.“ (Holly 1979: 15)

4. Konventionalität:

„Perlokutionen sind konventionell; ihr Zustandekommen hängt nämlich vom Vollzug perlokutionärer Versuche ab, die wie Illokutionen konventionell geregelt sind. Außerdem können perlokutionäre Versuche mit den Illokutionen derselben Sprechhandlungen auf konventionelle Weise verknüpft sein.“ (Holly 1979: 15)

5. Perlokutionäre Ausdrücke:

„Die Unterscheidung von ‚Perlokution‘ und ‚perlokutionärem Ausdruck‘ ist wichtig, weil manche perlokutionären Ausdrücke auch so gebraucht werden, als bezeichneten sie nicht Perlokutionen, sondern nur die perlokutionären Versuche des Sprechers, also nicht das Erreichen des Ziels beim Hörer.“ (Holly 1979: 16)

„Über perlokutionäre Effekte spricht man mit Ausdrücken über Handlungen (bzw. Unterlassungen, Bereitschaft zu Handlungen, Modalität oder Disposition von Handlungen), über Einstellungen oder über psychische Zustände (Gefühle) des Hörers. Diese von Austin erwähnte Dreiteilung liefert zugleich ein einfaches Klassifikationsschema für perlokutionäre Ausdrücke.“ (Holly 1979: 17)

Holly listet schließlich auf etwa drei Seiten 123 perlokutionäre Ausdrücke auf, die er nach der Art der Effekte gruppiert in Allgemeine, Handlungen, Einstellungen und Gefühle mit jeweiligen Untergruppen. Insgesamt findet Holly für diese Ausdrücke 37 Bedingungen (wie z.B. für *gefügig machen*, *bestechen*, *verlocken*, *verführen*: S benutzt Anreizmittel). Als praktische Anwendung analysiert Holly zwei authentische Briefe „geschrieben von je einem Verleger des ‚Stern‘, Mohn und Jahr, an den Chefredakteur dieser Illustrierten, Nannen“. (Holly 1979: 21) Leitende Frage ist,

„ob und welche Perlokutionen bzw. perlokutionäre Versuche vorliegen, wie perlokutionäre Versuche ausgedrückt werden und wie man sie erschließen kann. Ich werde mir dazu jeweils nur einen mir besonders wichtig erscheinenden Satz aus diesen beiden Briefen herausgreifen und diese beiden Textteile genauer interpretieren.“ (Holly 1979: 23)

Obwohl Holly mit der Unterscheidung Versuch/Effekt der Tatsache Rechnung trägt, dass H bei einer Begriffsbestimmung der Perlokution den eigentlichen

Ausgangspunkt der Perspektivierung bilden sollte, sind die weiteren Bestimmungen und auch die kurze Interpretation ansonsten leider wieder deutlich sprecherzentriert. In dieser Perspektive rückt das alte Problem der Intentionalität wieder in den Vordergrund. Holly benutzt hier sehr unglücklich eine Palette von Begriffen, die *intentional*, *beabsichtigt*, *unbewusst*, *verdrängt* oder auch *versehentlich* umfasst. Besonders unklar ist bei Holly das Verhältnis von Intention zu Absicht, was es heißen könnte, dass Intentionen beabsichtigt sind: „Nach meinem Verständnis sind ‚Intentionen‘ nur dann auch ‚beabsichtigt‘, wenn sie nicht unbewusst oder verdrängt repräsentiert sind.“ (Holly 1979: 14) Natürlich spielt das Unbewusste bei jeder Aktion eine nicht zu unterschätzende Rolle und vielleicht ist es sogar der entscheidende psychische Ort des Menschen. Nur: Muss sich eine Analyse der Perlokutionen wirklich des Unbewussten bedienen? Ist es notwendig, Fälle festzulegen, in denen in S unbewusste Dinge vor sich gehen, die die entsprechenden Sprechhandlungen in ihrem Zweck beeinflussen? Man würde meinen, zur Begriffsbestimmung hilft eine Spekulation über das Unbewusste von S nicht weiter. Holly hat das auch erkannt und deshalb ein Moment der Manifestation eingebaut: Entweder bestreitet S oder S gibt zu, dass sein Handeln als perlokutionärer Versuch aufgefasst werden kann. Damit bindet Holly die Frage der Zuschreibung von Verantwortlichkeit für das Auslösen perlokutionärer Effekte doch leider wieder deutlich an S und letztlich an Intentionalität. Nicht verantwortlich ist S nämlich dann, wenn wirklich nichts Intentionales mehr vorliegt (ob unbewusst oder unbeabsichtigt oder sonstwie): „Auf keinen Fall liegt eine Perlokution vor, wenn ein Effekt beim Hörer eintritt, ohne daß der Sprecher wirklich etwas dazu getan hat.“ (Holly 1979: 15) Nicht wirklich etwas dazu getan hat S nach Holly nämlich dann, wenn es keinen perlokutionären Versuch von S gegeben hat: „aber diesem Effekt entspricht kein perlokutionärer Versuch, auch kein unbewußter oder versehentlicher, als Handlung des Sprechers. In solchen Fällen liegt einfach ein Mißverständnis oder eine Überinterpretation des Hörers vor.“ (Holly 1979: 15) Zuschreibung von Verantwortlichkeit bedeutet bei Holly also, die Äußerung(en) des Sprechers so verstehen können müssen, als hätte er eine wie auch immer geartete Intention gehabt.

Der Begriff der Verantwortung ist bei Holly demnach widersprüchlich. Einerseits will Holly deutlich werden lassen,

„daß nicht die subjektive Absicht eines Sprechers über das Intendieren einer Perlokution entscheidet, sondern die Frage, was er offensichtlich getan hat und wie sein Tun (oder Unterlassen) nach den Normen seiner Gruppe verstanden wird“ (Holly 1979: 14).

Hier erscheint Verantwortung als Ersatz für Intentionalität:

„Perlokutionen sind gewöhnlich intentional. Nichtintentionales Bewirken kann nur in Ausnahmefällen Perlokution sein, wenn der Sprecher dennoch für die Wirkung verantwortlich ist“ (Holly 1979: 13)

Andererseits liegt ein bloßes Missverständnis vor, wenn S keinen perlokutionären Versuch unternommen hat, wenn also keine noch so unbewusste Intention

mehr vorgelegen hat und S *bestreitet*, dass sein Tun als perlokutionärer Versuch aufgefasst werden könne. Wenn S dies jedoch *zugibt*, handelt es sich nach Holly dagegen um ein Versehen.

Diese Probleme könnten umgangen werden, indem *statt* des Begriffes der Intentionalität der Begriff der Verantwortung zur Explikation herangezogen wird. Dass Holly S bestreiten oder zugeben lässt, sein Tun könne als perlokutionärer Versuch aufgefasst werden, weist ja daraufhin, dass man S einen diesbezüglichen Vorwurf machen kann. Die Aushandlung der Rechtfertigung dieses Vorwurfs sollte nun nicht daran festgemacht werden, ob S leugnet oder gesteht. Das macht es S zu leicht und die Zuschreibung zu schwer. Vielmehr ist doch die Frage, ob S die Verantwortung zugeschrieben werden kann – die immer mehr zur Schuld zu werden droht, je länger diese Frage diskutiert wird. M.a.W. braucht die Schuldfrage nicht unbedingt nach der Vorsätzlichkeit oder Fahrlässigkeit entschieden werden. Es reicht aus, wenn S der Erfolg objektiv zurechenbar ist. Das heißt in der Konsequenz, dass Kriterien dafür gefunden werden müssen, nach denen entschieden werden kann, ob etwas zurechenbar ist oder nicht. Es könnte die These aufgestellt werden, dass es genau um diese Kriterien geht, wenn zwischen S und H ausgehandelt wird, ob S das Auslösen des Effektes zugeschrieben werden kann oder nicht. Indizien dafür, ob S entsprechende – notfalls unbewusste – Intentionen gehabt haben mag oder nicht, sind *ein* solches Kriterium, aber bei weitem nicht das einzige. Formulierungen wie *Du hättest wissen müssen, dass du H damit beleidigst* oder *So etwas kannst du in so seiner Situation nicht sagen, es ist doch klar, dass du H damit vor den Kopf stößt* usw. weisen darauf hin, dass die *Zuschreibung* von Verantwortung für das Auslösen von Effekten auf der Ebene von Äußerungen-in-Kontexten anzutreffen ist. Und diese Ebene sollte für Linguisten eher von Interesse sein als das Intensionsdickicht von S. Es geht dem Linguisten nicht um die Frage, ob *tatsächlich* die eine oder andere S-Intention vorgelegen haben mag, sondern eher um die Frage, inwiefern S für sein Tun verantwortlich zu machen ist. Wenn überhaupt S-Intentionen im Fokus der linguistischen Debatte stehen sollen, dann nur so, dass S sich den Vorwurf gefallen lassen muss, S habe eine bestimmte S-Intention ausgedrückt, weil diese Äußerung in diesem Kontext *normalerweise* diese S-Intention im Schlepptau hat. Konventionalisiert dürfte dies beispielsweise im Falle der Beleidigung sein. Wenn S jemanden mit den Worten *Du hirnerbrannter Idiot* beschimpft, muss S sich in illokutionärer Hinsicht die Beurteilung gefallen lassen, S habe ausgedrückt, dass S wütend über H ist (oder etwas Ähnliches) und in perlokutionärer Hinsicht, S habe den Versuch unternommen, H zu beleidigen (oder etwas Ähnliches). Moores Paradox könnte auch für Perlokutionen gelten: *Ich will dich nicht beleidigen, aber du bist der Sohn einer mutterlosen Ziege*. In Hollys Terminologie: Mit den Fällen von Bewirken₂ sollte man sich überhaupt erst dann beschäftigen, wenn geklärt ist, was Bewirken₁⁴⁶ um-

⁴⁶ Auch hier ist wieder die Parallele zu Cohen deutlich: Bewirken₁ = direkt&assoziierte Perlokution, Bewirken₂ = die anderen beiden. Holly hat Cohen in seinem Aufsatz rezipiert.

fasst. D.h. es ist zunächst die Frage zu klären, welche Perlokutionen normalerweise mit welchen Illokutionen verbunden sind: Hollys „unproblematische[r] Normalfall“ (Holly 1979: 13), dass beispielsweise *EINSCHÜCHTERN* konventional mit *DROHEN* einhergeht, steht zur Diskussion.

1.8 DAVIS

Den Vollzug perlokutionärer Akte handlungstheoretisch über die Angabe notwendiger und hinreichender Bedingungen zu beschreiben, ist das Anliegen von Davis (1980). Wie auch Schlieben-Lange geht Davis nicht davon aus, dass den Perlokutionen generell das Merkmal der Konventionalität abzusprechen sei. Für Davis (1980: 47) sind Perlokutionen konventional, wenn sie Zwecke von illokutionären Akten darstellen:

„there are some perlocutionary acts which are conventional, namely those perlocutionary acts which are a purpose of some illocutionary act. [...] I am not maintaining that every illocutionary act has a perlocutionary purpose.“

Beispielsweise hat die Illokution *EINE FRAGE STELLEN* den Zweck, *EINE ANTWORT HERVORZURUFEN*. Es soll gelten:

„The connection between asking a question and eliciting an answer is similar to the connection between being a tiger and being stripped.“ (Davis 1980: 47)

Das Tigerbeispiel erinnert an die Ausführungen von Putnam (²1990) zu Stereotypen. Im Rahmen der These von der sprachlichen Arbeitsteilung führt Putnam zur Beschreibung der Nicht-Spezialisten-Bedeutung den Begriff des Stereotyps ein. Jemand, der nach der Bedeutung eines Wortes wie *Tiger* gefragt wird bzw. danach, was man mit diesem Prädikat meint, kann neben dem Zeigen auf Objekte auch eine Beschreibung des Objekts abgeben.

„Die Beschreibung, die man dann gibt, besteht normalerweise aus einem oder mehreren semantischen Merkmalen sowie einem *Stereotyp*: einer standardisierten Beschreibung bestehend aus Eigenschaften, die für die fragliche natürliche Art charakteristisch, ‚normal‘ oder jedenfalls stereotypisch sind.“ (Putnam 1980: 41)

Das Tiger-Stereotyp weist das Merkmal der Gestreiftheit auf, d.h. für gewöhnlich sind Tiger – nimmt man an – gestreift. Ebenso will der Fragende für gewöhnlich eine Antwort auf seine Frage erhalten. Dies wäre ein Teil des Frage-Stereotyps. So wie eventuell nicht alle Tiger gestreift sind, so wollen eventuell aber nicht alle Fragenden auch eine Antwort, zielt nicht jede Frage auf eine Antwort. Fragen, die nicht auf Antworten abzielen, bezeichnet Davis (1980: 47) – streifenlosen Tigern entsprechend – als abweichend, als nicht dem Standard entsprechend:

„a question asked the purpose of which is not one of those standardly connected with asking a question is still a question, although a non-standard one.“

Interessant ist nun, dass Davis Perlokutionen konsequent kausal konzipiert. Das bestimmende Merkmal des perlokutionären Aktes ist für Davis, dass S bei H perlokutionäre Effekte verursacht.

- „(i) ‚S’s saying something‘ designates a perlocutionary **cause**.
- (ii) ‚H’s X-ing‘ designates a perlocutionary **effect**.
- (iii) ‚S’s causing H to X‘ designates a perlocutionary **act**.“
(Davis 1980: 39; fett d. Verf.)

Wie auch Schlieben-Lange sieht Davis also keinen Widerspruch zwischen Konventionalität und Kausalität. Zur näheren Bestimmung von *perlocutionary cause* greift Davis auf das Merkmal der linguistischen Kompetenz zurück:

„Let us add, then, as a necessary condition for a speaker’s performing of an perlocutionary act that both the speaker’s and the hearer’s linguistic competence is involved in the performance of the act.“ (Davis 1980: 42)

Die *linguistische Kompetenz* verweist darauf, dass S illokutionär oder propositional etwas meint, H versteht, was S illokutionär oder propositional meint und dass der Effekt bei H aufgrund dieses Verstehens zustande kommt. Damit grenzt auch Davis bestimmte Perlokutionen aus. Nämlich solche, bei denen der Effekt nicht aufgrund des H-Verstehens ausgelöst wird. Die so ausgegrenzten perlokutionären Akte entsprechen den indirekten Perlokutionen bei Cohen. Die standardmäßigen Verbindungen von Illokution und Perlokution entsprechen weiterhin den direkt&assozierten, die abweichenden den direkt&nicht-assozierten.

Die von Davis (1980: 51) analysierten notwendigen und hinreichenden Bedingungen für den Vollzug eines perlokutionären Aktes sind:

- „S’s φ -ing H (to ψ) by uttering p is the performance of a perlocutionary act if and only if
- (i) S performs an illocutionary act or propositional acts in uttering p
 - (ii) S means by p what p means in the language of which it is a part
 - (iii) H understands S to mean to perform some illocutionary act or propositional acts by uttering p
 - (iv) H understands S to mean something by p
 - (v) What H understands S to mean causes H to ψ or be φ -ed.“⁴⁷

Für den *intentionalen* Vollzug perlokutiver Akte stellt Davis (1980: 53) folgende Bedingungen auf:

- „Standardly S’s φ -ing H (to ψ) by uttering p is the intentional performance of a perlocutionary act if and only if
- (i) S performs an illocutionary act or propositional acts by [sic!] uttering p
 - (ii) S means by p what p means in the language of which it is a part
 - (iii) H understands what illocutionary act or propositional acts S means to perform by uttering p
 - (iv) H understands S to mean something by p
 - (v) What H understands S to mean causes H to ψ or be φ -ed.
 - (vi) S intends H to ψ or be φ -ed because H understands what he means.“

⁴⁷ φ = Variable für ein perlokutionäres Verb, ψ = Variable für jede grammatisch vollständige Verbalphrase

Davis' Beispiel ist:

- „(i) I tell you that there is a spider on your lap by [sic!] uttering ‚There’s a spider on your lap‘.
- (ii) I mean by ‚There’s a spider on your lap‘ what it means in English.
- (iii) You understand that I have told you something by uttering ‚There’s a spider on your lap‘.
- (iv) You understand what I mean by ‚There’s a spider on your lap‘.
- (v) What you understand me to mean causes you to become frightened.
- (vi) I intend that you become frightened because you understand what I mean.“
(Davis 1980: 53)

Während Perlokutionen als Parasiten des originären Sprachgebrauchs für Habermas mit dem Makel der Orientierung am Erfolg behaftet sind, sieht Davis Perlokutionen als vollwertige kommunikative Erscheinungen an, das Erreichen perlokutionärer Effekte als den Zweck der Kommunikation:

„When we talk to one another, one thing we normally seek is to be understood. [...] But often, and in some cases standardly, we want more than this. [...] It is not enough in these cases to be understood, but what we want to bring about are certain effects, on the thoughts, actions, or feeling of our hearers, for our purpose in bringing these about is the point or purpose of our communicating and the achieving of our purpose is the performance of a perlocutionary act.“ (Ebd., 54)

Mit dem Bedingungsapparat von Davis muss sich auseinandersetzen, wer den Vollzug perlokutiver Akte sprecherseitig als S-Handlungen konzipieren möchte. Wer dies tut, verfolgt ein handlungstheoretisches Interesse. Empirisch abgesichert ist ein solcher Bedingungsapparat jedenfalls nicht. Die Beispiele sind in der Regel erfunden und so konstruiert, dass das grundlegende Anliegen deutlich wird. Will man einen Ansatz entkräften, kann man z.B. Gegenbeispiele konstruieren, die unter die Bestimmungen fallen, aber keine Perlokutionen sind oder Perlokutionen sind, aber nicht unter die Bestimmungen fallen.

Wie bereits bei der Auseinandersetzung mit Searle festgestellt, scheint der Weg der Beschreibung der Perlokutionen über die Gelingensbedingungen nicht der richtige zu sein. Schaut man sich die Bedingungen von Davis einmal an, so nimmt eigentlich immer nur eine auf die Perlokutionen selbst Bezug. Nämlich die, in der festgelegt wird, dass der Effekt aufgrund des H-Verstehens ausgelöst werden muss. Alles andere sind Bedingungen, die für den Vollzug so ziemlich jeden verbalen kommunikativen Akts gelten dürften. Der gesamte Bedingungsapparat von Davis zielt nur darauf ab, die Perlokutionen an einer bestimmten Stelle in das kommunikative Geschehen *einzubinden*. Nämlich dort, wo der Effekt ausgelöst wird infolge des H-Verstehens. Ob das Auslösen des Effekts selbst noch mit in die Beschreibung des Aktes hineingenommen werden sollte, ist jedoch fraglich. Wenn aber dieses Element aus der Liste von Davis herausgenommen wird, enthält sie schlicht nichts Perlokutionäres mehr.

1.9 ROLF

Kritisch mit Davis (1980) auseinandergesetzt hat sich Rolf (1982). Ziel des Aufsatzes von Rolf ist es, „einige sehr zweifelhafte und insbesondere in handlungstheoretischer Hinsicht recht problematische Auffassungen und Meinungen“ (Rolf 1982: 262) einer Kritik zu unterziehen. Zu diesem Zweck identifiziert Rolf zwei Tendenzen in der Literatur zu Perlokutionen.

Die erste Tendenz besteht darin, „daß sie perlokutionäre Effekte mit Effekten sprachlicher Handlungen schlechthin gleichsetzt.“ (Rolf 1982: 263) Eine solche Tendenz findet Rolf u.a. schon bei Searle. Gegen diese führt Rolf Habermas ins Feld. Dieser habe gezeigt, „daß perlokutionäre Akte und perlokutionäre Effekte einer besonderen Handlungsweise zuzurechnen sind, die sich von der mit illokutionären Akten gegebenen deutlich unterscheidet.“ (Rolf 1982: 263) Perlokutionen sind erfolgsorientiert, Illokutionen verständigungsorientiert. Perlokutionäre Effekte stellen gegenüber illokutionären eine *besondere* Art von Effekten dar. Für das Erreichen ersterer bestehen keine rationalen, konventionsgestützten Erwartungen. Perlokutionäre Effekte sind als Effekte besonderer sprachlicher Handlungen gegenüber Effekten anderer sprachlicher Handlungen also abzugrenzen.

Die zweite Tendenz wird von Ansichten getragen, die sich nach Rolf (1982: 264) auszeichnen

„durch die handlungstheoretisch absurde Annahme [...], daß sie den V o l l z u g perlokutionärer Akte in irgendeiner Form abhängig machen vom faktischen Eintreten beabsichtigter Wirkungen auf seiten des Adressaten einer solchen Handlung.“

Zu den Vertretern einer solchen Position rechnet Rolf u.a. Schlieben-Lange (1979), Ehrich/Saile (1972), Holly (1979) und Davis (1980). Gegen diese Tendenz argumentiert Rolf, dass Handlung und Erfolg einer Handlung auseinandergehalten werden müssen. Für die Handlung ist der verfolgte Zweck, die intendierte Wirkung zwar wesentlich. Das *faktische Eintreten* dieser Wirkung aber stößt dem Handelnden gewissermaßen zu.

„Soweit nämlich der Begriff des perlokutionären Aktes eine Handlung meint, ist festzuhalten, daß eine solche grundsätzlich zu unterscheiden ist von dem Erreichen eines mit dieser Handlung angestrebten Ziels. An einer vollzogenen Handlung ändert sich schließlich nichts, wenn ihr Ziel erreicht wird.“ (Rolf 1982: 265)

Das Erreichen des Ziels als Erfolg einer Handlung könne demnach für deren Vollzug keine Bedingung darstellen. Wenn das so ist, dann ist gerade die Bedingung, die bei Davis das Perlokutionäre identifiziert, nicht haltbar, denn diese Bedingung hat ja das Eintreten des Erfolges, das Verursachen, zum Gegenstand.⁴⁸

⁴⁸ Das Beispiel von Davis aufgreifend, macht Rolf (1982: 268f.) einen Gegenvorschlag zur Explikation der S-Handlung des H-Erschreckens durch die an H gerichtete S-Äußerung „Auf deinem Kleid sitzt eine Spinne“. Rolf greift dabei auf das vor allem von Meggle entwickelte

Zum Teil kann die Verwirrung um die Frage des Einbezugs des Erfolges perlokutionärer Akte in die Analyse dieser Akte dadurch erklärt werden, dass entsprechende verbale Ausdrücke resultativ sind. Die Äußerung „S hat H beleidigt“ ist nämlich falsch, wenn H nicht beleidigt ist, im Gegensatz zu „S hat H versprochen, h zu tun“. Allerdings ergeben sich hier einige Schwierigkeiten. So scheinen – um nur ein Beispiel zu nennen – die meisten von Rolf (1983) als transmissiv bezeichneten Informationshandlungen (MITTEILEN, HINWEISEN, BENACHRICHTIGEN, BEKANNTGEBEN, ERINNERN, MELDEN, VERRATEN, AUSSAGEN, ANKÜNDIGEN) einen spezifischen Erfolg als Bedeutungskomponente aufzuweisen. Die Äußerung „S hat H benachrichtigt, dass p“ beispielsweise könnte nämlich falsch sein, wenn H nicht benachrichtigt ist, H nicht über die entsprechende Information verfügt. Die Bezeichnung von Rolf, *transmissiv*, verweist gerade auf diesen Aspekt. Entgegen der Zweckbestimmung von Rolf (S gibt zu verstehen, dass der Sachverhalt p besteht und H soll glauben, dass p), die eindeutig sprecherzentriert ist, bedeutet *transmissiv* ja gerade *übertragend*, bezieht H also wesentlich mit ein. Es wird niemandem etwas MITGETEILT, der daraufhin nicht weiß, was ihm mitgeteilt wurde. Falls das aber stimmen sollte, fragt sich, ob nicht doch jede Sprechhandlung gewisse Effekte mit einschließt und ob dann nicht für jede Sprechhandlung als eine Bedingung ein solcher Effekt angegeben werden muss. Zum Beispiel als klassische Ein- und Ausgabebedingung. Hat man H gedroht, wenn H dies nicht gehört hat? Oder spezifischer: Wenn H sich nicht bedroht fühlt? Es könnte sich um ein ähnliches Problem handeln, das beispielsweise bei der Handlung des Typs Licht-Anmachen besteht. Man scheint von niemandem so recht sagen zu können, er habe das Licht angemacht, wenn es nach wie vor stockdunkel in dem betreffenden Raum ist. Vielleicht aber, dass er die Handlung des Licht-Anmachens vollzogen hat, ohne dass sich der beabsichtigte Erfolg eingestellt hat.

An dieser Stelle müsste man deutlich machen, was man zum Ausgangspunkt einer Handlungsanalyse macht. Wenn es die Bezeichnungen für Handlungen sind, dann wird man bei der Beschreibung perlokutionärer Akte nicht ohne den Einbezug von Effekten auskommen. Das heißt natürlich nicht, insofern ist Rolf unbedingt zuzustimmen, dass das *faktische Eintreten* dieser Effekte als Bedingung postuliert werden sollte. Ohnehin dürfte dies eher ein Arbeitsgebiet für beispielsweise Neuropsychologen sein. Eine Beschreibung kann aber über die Analyse als semantische Implikationen verlaufen: Die Äußerung „S hat H beleidigt“ impliziert „H ist beleidigt“, und diese Implikation ist jenseits des Rechtssystems wahrscheinlich nicht zu canceln.

Auch auf der handlungstheoretischen Ebene gibt es Ansätze, die den Erfolg von Handlungen in einer ganz eigenen Weise mit einbeziehen. Beispielsweise vertritt Schönrich (2004) die These, dass die Anschlusshandlung Deutungsmacht

über die Ausgangshandlung besitzt, dass es erst die Anschlusshandlung ist, die die Ausgangshandlung individuiert:

„Jede Handlung schließt an eine vorhergehende Handlung an, und auf jede Handlung gibt es eine weitere Handlung, die wiederum an diese anschließt. Handlungen gibt es nur, weil es Anschlusshandlungen gibt, die die Ausgangshandlungen als Realisierung eines bestimmten Handlungstyps interpretieren. Die jeweilige Anschlusshandlung gewinnt dann Deutungsmacht über die Ausgangshandlung“ (Schönrich 2004: 3)

Erst der Akteur der Anschlusshandlung individuiert die Ausgangshandlung als eine Handlung eines bestimmten Typs (vgl. Schönrich 2004: 5). Dergestalt besteht die umfassende Deutungsmacht nicht nur darin, den Typ der Ausgangshandlung zu konstituieren, sondern folgerichtig auch darin, den Erfolg derselben festzulegen. Da diese These ohne Beschränkung unplausibel und viel zu weitgehend ist, führt Schönrich drei Einschränkungen der Deutungsmacht ein. Erstens muss die Anschlusshandlung auf die Ausgangshandlung abgestimmt sein, zweitens sind beide in eine Episode eingebunden, die so etwas wie eine Kohärenz absichert und dadurch „einen unendlichen Deutungsprozess“ (Schönrich 2004: 8) verhindert, und drittens spielen gewisse Korrektheitsbedingungen eine Rolle. Bereits an der ersten Einschränkung zeigt sich das gewaltige Problem dieses Ansatzes. Wenn die Anschlusshandlung auf die durch sie erst individuierte Ausgangshandlung abgestimmt sein muss, stellt sich die Frage, wer denn hier das Heft des Handelns in der Hand hält. Im Übrigen scheint der Ansatz auch nicht auf jede Handlung zuzutreffen. Was soll beispielsweise diejenige Anschlusshandlung sein, die die Ausgangshandlung als eine des Typs Licht-Anmachen individuiert?

Auf handlungstheoretischer Ebene, so kann gefolgert werden, bedarf es noch einiger Anstrengungen, um auch Perlokutionen als Handlungen analysieren zu können. Das Modell von Schönrich kann jedoch in spezifizierter Form für illokutionäre und perlokutionäre Akte genutzt werden. Es ließe sich vielleicht in etwa folgende These vertreten: Die Individuierung der illokutionären Seite einer Sprechhandlung liegt letztlich bei S, die der perlokutionären bei H. Nur S kann wissen, welche Illokution vollzogen wurde und nur H kann darüber Auskunft geben, welcher Effekt sich bei ihm eingestellt hat. Solange die Positionen von S und H sich nicht ändern, führt ein Zweifel der jeweils anderen Seite daran zur Unterstellung von Unaufrichtigkeit bei der Selbstauskunft. Aber nicht zur individuierten Umdeutung der Handlung. Scheinbar umgedeutet werden kann die Handlung dagegen in Abwesenheit der anderen Seite gegenüber Dritten. Wenn die dritte Partei jedoch die jeweiligen anderen Positionen von S bzw. H kennt, kann sie sich wiederum entscheiden, wem sie Glauben schenkt. Und wenn sie beispielsweise H Glauben schenkt, S habe H GEDROHT, entgegen der hartnäckigen Auskunft von S, S habe H lediglich etwas MITGETEILT, dann unterstellt die dritte Partei S Unaufrichtigkeit bei dessen Selbstauskunft. Auch hier geht es also nicht im handlungslogischen Sinne um Individuierung, sondern um Aufrichtigkeit.

Wie auch immer handlungstheoretisch argumentiert werden wird: Es wird sich kein Ansatz durchsetzen können, der nicht Erfolg von Vollzug zu trennen weiß. Die von Rolf kritisierte Tendenz II, den Vollzug perlokutionärer Akte vom Eintreten des jeweils beabsichtigten Erfolges abhängig zu machen, ist eine Tendenz ohne Zukunftsaussichten. Ohnehin ist aber die Angabe von Gelingensbedingungen für den Vollzug perlokutionärer Akte deshalb ein Irrweg, weil es bei Perlokutionen gerade nicht auf S, sondern auf H ankommt. Der Einbezug eines stabilen Konzepts der Perlokution in die Sprechakttheorie ist eine Möglichkeit, dem Vorwurf der Sprecherzentriertheit wirksam entgegenzutreten.

Im Übrigen findet sich in Rolf (1983) eine Unterscheidung, wie sie bei den meisten hier diskutierten Autoren in ähnlicher Form auch zu finden ist. Bei der Explikation des Begriffs des Kommunikationsziels von sprachlichen Informationshandlungen heißt es:

„mit einer Behauptung kann S H z.B. zu provozieren versuchen. Ein solches Ziel wollen wir jedoch als *sekundär* ansehen, selbst wenn es das primäre Handlungsziel von S ist [...] Wir beschränken uns in der vorliegenden Untersuchung auf das mit einer kommunikativen Handlung verfolgte *Kommunikationsziel* [...]; ein solches muß S haben, damit sein Handeln überhaupt einen Kommunikationsversuch darstellt. Zur Erläuterung: Das primäre [...] Kommunikationsziel eines den obigen Ausführungen entsprechenden Kommunikationsversuchs ist, daß H glaubt, daß p.“ (Rolf 1983: 14f.)

Was Rolf hier in dem Beispiel sekundäres Ziel einer Sprechhandlung von BEHAUPTEN nennt, also *PROVOZIEREN*, entspricht den Cohenschen direkt&nicht-assozierten Perlokutionen. Die Festlegung des primären Kommunikationsziels von BEHAUPTUNGEN, nämlich dass H *GLAUBT, DASS P*, entspricht wiederum den Cohenschen direkt&assozierten Perlokutionen. Es wird immer klarer, dass die direkt&assozierten Perlokutionen als Zielbestimmung von illokutionären Akten ein konstitutiver Bestandteil derselben sind. Das bedeutet: Illokutionen sind klarerweise nicht nur darauf ausgerichtet, verstanden zu werden, sondern auch – und zwar wesentlich – darauf, eine spezielle Wirkung zu haben.

1.10 EYER

Mit der Dissertation von Eyer aus dem Jahre 1986 liegt zwar eine detaillierte Monographie zu den Perlokutionen vor, doch ist die durchschlagende Wirkung dieser Arbeit in der Forschung bisher ausgeblieben. Woran liegt das?

Eyer analysiert und klassifiziert getrennt voneinander zuerst perlokutive Akte und dann perlokutive Verben. Die Analyse der Verben soll dazu dienen, die Analyse der Akte auf eine empirische Basis zu stellen:

„Im folgenden Kapitel soll die Analyse und Klassifikation der perlokutiven Akte ergänzt und auf eine empirische Basis gestellt werden durch die Klassifikation und Analyse der perlokutiven Verben, die perlokutive Akte bezeichnen.“ (Eyer 1987: 60)

Im Ergebnis erhält Eyer jeweils vier Klassen, die einander entsprechen sollen. Die Aktklassen P_{1-4} und die Verbklassen Π_{1-4} .

Die Akte analysiert Eyer streng handlungstheoretisch. Ausgangspunkt und Zielsetzung der Analyse ist die Entkräftung des von Eyer so genannten Austinschen Diktums (AD). Es handelt sich dabei um die folgende These Austins:

„clearly *any*, or almost any, perlocutionary act is liable to be brought off, in sufficiently special circumstances, by the issuing, with or without calculation, of any utterance whatsoever, and in particular by a straightforward constative utterance (if there is such an animal)“ (Austin 1962: 109)

Ausgangspunkt der Analyse insofern, als Eyer in der Entkräftung von AD sein erstes Klassifikationskriterium gewinnt, Zielsetzung insofern, als die Anwendung dieses Kriteriums die seiner Meinung nach linguistisch oder sprachphilosophisch einzig relevante Klasse perlokutiver Akte ergibt: diejenigen des Typs *ÜBERREDEN*.⁴⁹ AD wäre widerlegt, wenn sich perlokutive Akte finden ließen, die nicht „of any utterance whatsoever“ hervorgebracht werden können. Als einen solchen Akt sieht Eyer nun *ERBETTELN* an:

„Es läßt sich keine Situation denken, in der man beispielsweise etwas *ERBETTELN* kann, dadurch, daß man etwa *FESTSTELLT*, daß der Mond aus grünem Käse besteht. Anders gesagt: Notwendige Bedingung für das Gelingen (bzw. die Zuschreibung) des perlokutiven Akts *ERBETTELN* ist der Vollzug eines illokutiven Akts des Typs von *BITTEN* bzw. *AUFFORDERN*.“ (Eyer 1987: 9)

Gerade dieses Beispiel aber ist ungeeignet, AD zu widerlegen: Nicht die *Illokution*, die AD beinhaltet (wie sich aus der Exemplifizierung Austins *durch jede und insbesondere durch eine konstative Äußerung* ergibt), sondern die *Proposition* des Objektsatzes (*dass der Mond aus grünem Käse besteht*) wäre hier verantwortlich dafür, dass mit der Äußerung nichts erbettelt werden kann.

Zudem stimmt Eyers Behauptung einfach nicht. Es lässt sich mühelos eine Situation denken, in der genau diese Äußerung dazu geeignet ist, von jemandem z.B. ein Stück Schimmelkäse zu *ERBETTELN*. Hier die Situation:

Eine im indirekten Umgangston geübte Familie isst zu Abend. Für gewöhnlich versucht man, Anliegen aller Art so indirekt wie möglich vorzutragen. Die Mutter hat in der Familie das Sagen. Der Sohn ist ein wenig zu dick geraten und darf daher nicht alles immer sofort essen, was er essen will. Nachdem der Sohn nun bereits mehrmals versucht hat, die Mutter *DAZU ZU BRINGEN*, ihm den auf ihrer Seite befindlichen grünlichen Schimmelkäse herüberzureichen, ohne dabei den Käse auch nur zu erwähnen, versucht er es endlich mit der Äußerung „Der Mond besteht aus grünem Käse“, während er traurig durch das Fenster nach draußen blickt. Die Mutter, schon leicht *GENERVT* durch die vielen Äußerungen ihres Sohnes, gibt sich schließlich geschlagen und reicht dem Sohn den Käse mit der Bemerkung, die Kunst des Essens bestehe in zurückhaltendem Genuss.

⁴⁹ „Von genuin sprachwissenschaftlichem oder sprachphilosophischem Interesse sind demnach nur die perlokutiven Akte des Typs *ÜBB* (der Klasse P_4)“ (Eyer 1987: 94)

Denken lässt sich eine solche Situation also leicht. Ob es sie gibt, ist eine andere Sache. Es verhält sich hier ähnlich wie mit dem berühmten Chomskyschen Beispielsatz ‚Farblose grüne Ideen schlafen wütend‘. Natürlich ist man als kompetenter Sprecher potentiell immer in der Lage, metaphorisch zu verstehen. In diesem Falle müssen nur die Referenten so festgelegt werden, dass sich eine sinnvolle Aussage ergibt. Es könnte sich nämlich darum handeln, dass ursprünglich offen deklarierte Ziele der Partei der Grünen (= *grüne Ideen*) nach der Etablierung als Regierungspartei einer gewissen Zurückdrängung zufolge nicht mehr als oberste Ziele der Grünen gelten (= *farblose*) und somit nicht mehr unmittelbar handlungsleitend sind (= *schlafen*), sich jederzeit aber wieder Durchbruch verschaffen können (= *wütend*).⁵⁰ Wie man Geäußertes jedenfalls dann metaphorisch verstehen kann, wenn die wörtliche Bedeutung blockiert ist, so kann auch eine Äußerung als Andeutung verstanden werden, wenn ihr üblicher kommunikativer Sinn blockiert ist. Möglicherweise kann *jede* Äußerung als Andeutung für etwas verstanden werden, das nicht gesagt wurde. Sich etwas auszudenken ist keine Kunst.

Die Widerlegung scheidet inhaltlich, weil Eyer nicht ernsthaft mit indirekten Sprechakten rechnet. Ist sie aber unter Einbezug derselben aufrecht zu erhalten? Es könnte gesagt werden, dass der Sohn sekundär zwar eine FESTSTELLUNG vollzogen habe, es ihm primär aber um eine BITTE gegangen sei. Damit man von jemandem etwas *ERBETTELN* kann, muss H wissen, dass H S überhaupt etwas geben soll, dass S also überhaupt etwas haben will. Dass S will, dass H S etwas gibt, ist als Wunsch die Aufrichtigkeitsbedingung bestimmter DIREKTIVA. Die Einschränkung von AD scheint zu gelingen. Aber warum? Illokutionäre Akte wie AUFFORDERN oder BITTEN werden in ihrem illokutionären Witz für gewöhnlich so oder ähnlich beschrieben: S versucht H zur Ausführung/Unterlassung einer Handlung zu bewegen. Die für DIREKTIVA konstitutive Zwecksetzung ist seit jeher perlokutionär orientiert: Es geht darum, H *ZU ETWAS ZU BEWEGEN/BRINGEN*. Bei Illokutionen dieser Klasse ist die zugehörige Klasse der Perlokutionen am deutlichsten definiert. In H soll kein Glaube, dass p und kein Zustand, sondern eine Absicht ausgelöst werden, etwas zu tun oder zu unterlassen. So wie H aber kennen oder vermuten muss, was er glauben soll, so muss H wissen oder vermuten, was H tun soll. Denn der wie konkret auch immer gehaltene Inhalt einer Absicht, das *zu etwas* einer Absicht, muss existieren, damit es sich

⁵⁰ Dieses Beispiel verdanke ich Eckard Rolf, der eine solche Interpretation in einer der insgesamt drei Vorlesungen zu Metaphertheorien (WS 02/03 – WS 03/04 an der WWU Münster) angeführt hat. Rolf (2005: 51) findet bei Beardsley die auch hier vertretene Position, dass eine Interpretation immer möglich ist: „So verhält es sich in der Tat: Es gibt *keine* Attribution (der hier thematisierten Art), die *nicht* als Metapher verstanden und interpretiert werden könnte.“ Zwar ist im Chomskyschen Beispielsatz ein Oxymoron zu finden (*farblose grüne*), das als solches direkt selbst-widersprüchlich ist und nach Beardsley nicht als Metapher gilt. Jedoch ist zum einen *schlafen wütend* nach Beardsley jedenfalls eine metaphorische Attribution (Modifikation) des Subjekts *Ideen*. Zum anderen sind auch Oxymora stets interpretierbar.

um einen intentionalen Zustand handelt. Ganz allgemein könnte diese Gruppe etwa *ZU ETWAS BRINGEN/BEWEGEN* genannt werden.

Eyer setzt als „methodisches Konzept [den] *konzeptuelle[n] Epiphänomenalismus* [voraus], d.h. die Auffassung, daß von Handlungen nur relativ zur konzeptuellen Erfassung beobachtbaren Verhaltens durch einen Beobachter die Rede sein kann.“ (Eyer 1987: 2, Fußnote 5) Handlungen werden also von einem Beobachterstandpunkt aus beschrieben. Zu den Mitteln dieser Beschreibungen gehören u.a. Verben. Perlokutionäre Akte sind Bewirkungsakte, Bezeichnungen für perlokutionäre Akte enthalten die Wirkung als Bedeutungsbestandteil. Um die perlokutionären Akte analysieren zu können, stellt sich Eyer die Frage, unter welchen Bedingungen man S den bezeichneten Erfolg, die Wirkung, zurechnen kann. Eyer nennt das: Importation von Konsequenzen der Äußerung in die Bezeichnung der Perlokutionshandlung. Die allgemeinen Zuschreibungsbedingungen fasst Eyer so:

<p style="text-align: center;"><u>(Bi^e) Bedingung für die Importation von Konsequenzen</u></p> <p>Ein Beobachter B importiert die Konsequenz einer Handlung A eines Handelnden S in die Bezeichnung einer S zugeschriebenen Handlung A' gdw.</p> <ul style="list-style-type: none">(i) S A tut;(ii) B weiß oder glaubt, dass A die Konsequenz K haben wird;(iii) B keine Evidenz dafür hat, dass S nicht weiß oder glaubt, dass A die Konsequenz K haben wird. <p style="text-align: center;"><u>(BP) daran angelehnte Definition perlokutiver Akt</u></p> <p>B schreibt S den perlokutiven Akt P: HERBEIFÜHREN bzw. HERBEIFÜHREN, DASS E_p zu gdw.</p> <ul style="list-style-type: none">(i) S eine an H adressierte Äußerung Ä äußert(ii) B weiß oder glaubt, dass H wegen Ä annehmen wird, dass (der Sachverhalt) p besteht oder dass S intendiert, dass H φ tut und dass diese Annahme H dazu veranlassen wird, E_p zu manifestieren.(iii) B und H keine Evidenzen dafür haben, und B dafür Evidenzen hat, dass H keine Evidenz dafür hat, dass S nicht weiß oder glaubt, dass Ä E_p zur Konsequenz haben wird; oder(iv) B die Tatsache, dass S Ä äußert, dadurch erklärt, dass (er annimmt, dass) S weiß oder glaubt, dass H wegen Ä annehmen wird, dass p besteht oder dass S intendiert, dass H φ tut und dass diese Annahme H dazu veranlassen wird, E_p zu manifestieren. <p style="text-align: right;"><small>(vgl. Eyer 1987: 22f.)</small></p>

Abbildung 2: Eyers Bedingungen für die Importation von Konsequenzen in die Bezeichnung und für die Zuschreibung eines perlokutiven Aktes (E_p = perlokutionärer Effekt)

Für die infrage stehende Klasse perlokutionärer Akte des Typs ÜBB formuliert Eyer die aus der Widerlegung von AD resultierende wesentliche Bedingung so:

„In die Bezeichnung des perlokutiven Aktes ÜBERREDEN können nur solche Konsequenzen der Äußerung Ä importiert werden, über die gemeinsames Wissen zwischen S und H besteht. Es gibt also bei diesem perlokutiven Akt eine *nicht-kontingente Grenze* für die Importation von Konsequenzen der Äußerung in die Bezeichnung des Akts. Diese Grenze ist genau die, die für illokutionäre Akte des Typs AUF(FORDERUNG) gilt. Der Grund hierfür ist, [...] daß die hier skizzierte

notwendige Bedingung für die Zuschreibung des perlokutiven Akts ÜBERREDEN auch notwendige Bedingung für die Zuschreibung der illokutiven Akte des Typs AUFF ist.“ (Eyer 1987: 32f.)

Daraus ergibt sich der erste Schritt der Klassifikation der perlokutionären Akte:

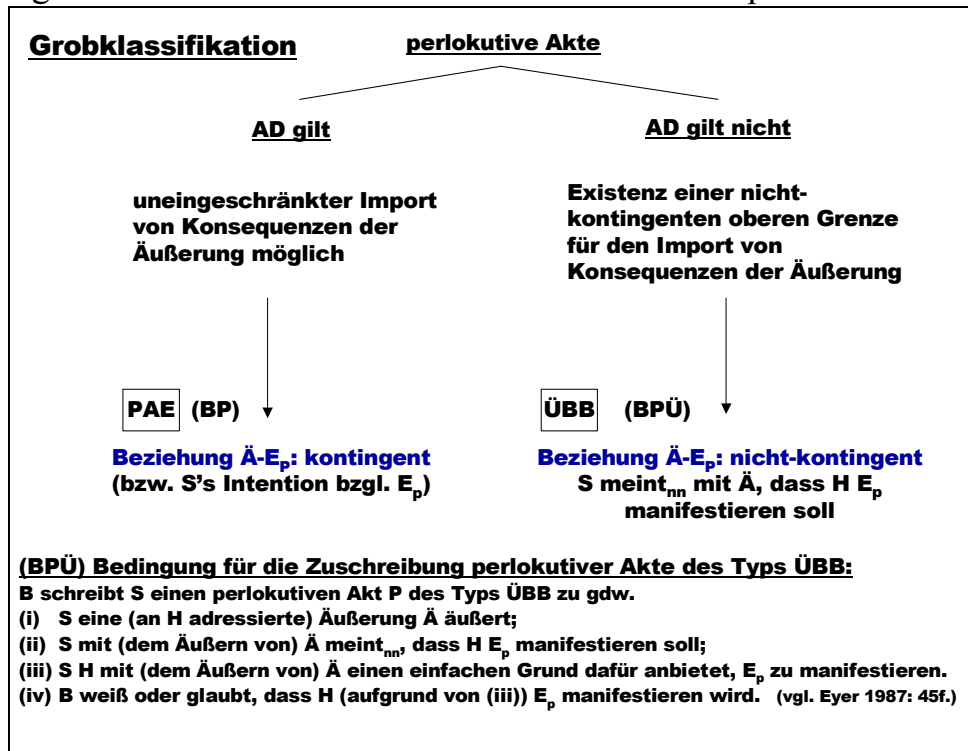


Abbildung 3: Eyers Grobklassifikation perlokutionärer Akte

Das allen Akten der Klasse ÜBERREDEN gemeinsame Merkmal ist das gemeinsame Wissen, wofür Eyer die Definition des Griceschen meaning_{NN} in einer leicht veränderten Version von Schiffer verwendet (Kürzel: MNN).⁵¹ MNN⁺ gibt die charakteristische Grundbedingung aller Akte dieser Klasse an: „perlokutive Akte des Typs ÜBB beinhalten, daß S meint_{NN}, daß H E_p manifestieren oder herbeiführen soll“ (Eyer 1987: 96). Dieses Merkmal teilen sich die perlokutionären Akte dieser Klasse mit den illokutionären des Typs AUFF. Jedoch besteht nach Eyer (1987: 109) „zwischen den perlokutiven Akten des Typs ÜBB und den erfolgreichen illokutiven Akten des Typs AUFF eine wesentliche Asymmetrie“. Bei erfolgreichen illokutionären Akten dieses Typs tut H, was H tun soll, aus einem Grund, den S ihm gegeben hat und der lediglich darin besteht, dass S von H will, dass H h tut. Einen solchen Grund nennt Eyer einen *einfachen* oder *griceschen Grund*. M.a.W.: S kann sich darauf stützen, dass seine Erwartung, dass H h tut, berechtigt ist. Eine solche Berechtigung hat S bei den perlokutionären Akten des Typs ÜBB nicht unbedingt. Dafür spielen andere Gründe eine Rolle, die S u.U. auch anführt. Diese Gründe nennt Eyer *nicht-gricesche Gründe*.

⁵¹ Vgl. Eyer 1987: 35. Auf ausführliche Auseinandersetzung wird hier verzichtet. Es ist zu vermuten, wie oben bereits mehrmals angedeutet, dass S-zentrierte intentionalistische Instrumente sicher nicht die richtigen Werkzeuge zur Analyse von Perlokutionen sind.

Die weitere Klassifikation der perlokutionären Akte ergibt sich nach Anwendung zusätzlicher Kriterien, die zum Gegenstand haben, ob die instrumentale Handlung zur Herbeiführung des Effekts in der Bezeichnung erkennbar ist, und ob der Effekt in einem Zustand oder einer Handlung besteht. Hier die Kriterien in der Übersicht:

<u>Klassifikationskriterien: Perlokutive Akte</u>	
<u>MNN</u>	meinen_{nn}-Kriterium Ist es für die Zuschreibung der perlokutiven Akte eine notwendige Bedingung, dass S mit (dem Äußern von) Ä meint _{nn} , dass H E _p manifestieren soll?
<u>HYB</u>	hybrid-Kriterium Ist die für die Herbeiführung von E _p (= finale Handlung) instrumentale Handlung in die Bezeichnung der finalen Handlung hybridisiert, d. h. ist an der Bezeichnung der finalen Handlung die instrumentale ablesbar?
<u>ME</u>	meinen_{nn}-und-Hörereffektkriterium
M/NM:	Kann E _p dadurch herbeigeführt werden, dass S mit (dem Äußern von) Ä meint _{nn} , dass H E _p manifestieren soll (M) oder nicht (NM)?
E/Z:	Besteht E _p darin, dass H eine Handlung vollzieht (E) oder ist E _p einfach ein bestimmter emotionaler oder psychischer Zustand, in den H (als kausale Wirkung von Ä) versetzt wird (Z)?
<u>weitere Abkürzungen:</u>	
PA	perlokutive Akte
ÜBB	perlokutive Akte des Typs ÜBERREDEN (also mit nicht-kontingenter oberer Grenze)
PAE	perlokutive Akte ohne nicht-kontingente obere Grenze für die Konsequenz-Importation
KOLL	perlokutive Akte, bei denen die instrumentale Handlung kollateral zur finalen ist
HYB	perlokutive Akte, bei denen die instrumentale Handlung hybrid zur finalen ist
M&E	perlokutive Akte, bei denen E _p durch meinen _{nn} herbeigeführt werden können und bei denen E _p darin besteht, dass H seinerseits einen Effekt herbeiführt (eine Handlung vollzieht)
NM&Z	perlokutive Akte, bei denen E _p nicht durch meinen _{nn} herbeigeführt werden kann und bei denen E _p einfach ein emotionaler oder psychischer H-Zustand ist

Abbildung 4: Eyers Klassifikationskriterien

Interessanterweise benutzt Eyer das Kriterium MNN an einer späteren Stelle nochmals. Eyer klassifiziert wie folgt⁵²:

⁵² Das folgende Schaubild entspricht leicht erweitert dem von Eyer (1987: 54). Die Beispiele für die Akte sind von Eyer. Die Erweiterungen betreffen die vollständige Angabe über das Vorliegen von Merkmalen, auch wenn diese nicht als Unterscheidungskriterien fungieren, und die mit Doppelpfeilen angekoppelten Verbklassen.

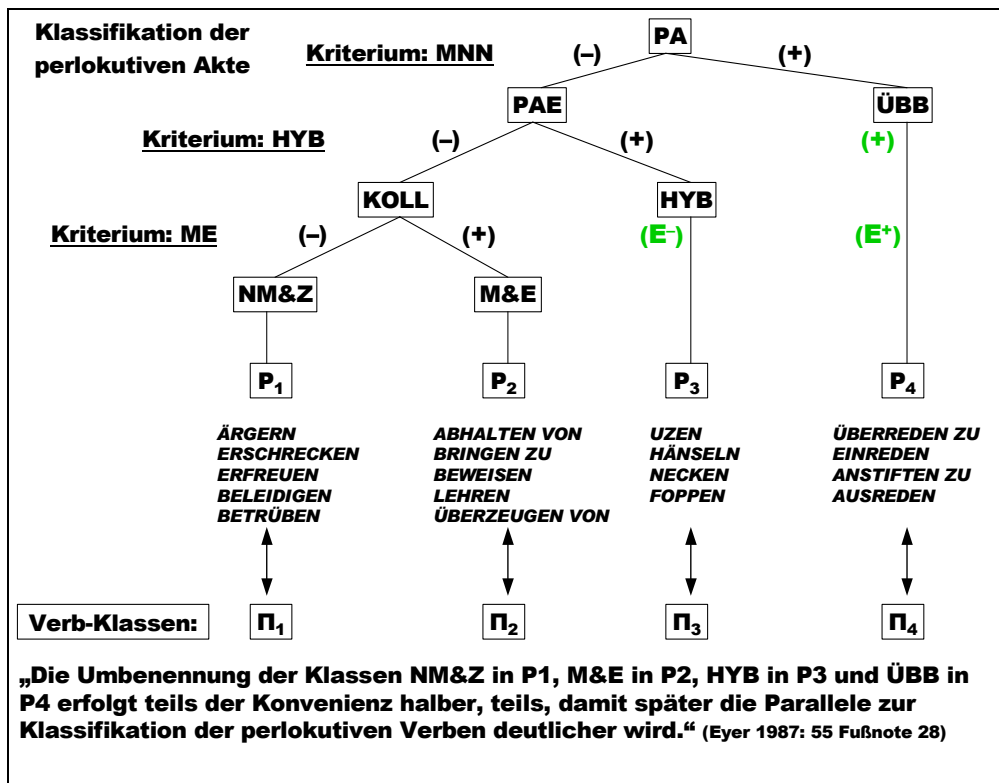


Abbildung 5: Eyers Klassifikation perlokutionärer Akte

Obwohl Eyer in seiner Arbeit Akte und Verben getrennt voneinander beschreibt, kann sich seine handlungstheoretische Beschreibung der Akte nicht lösen von den Bezeichnungen. Denn die Bezeichnungen sind in einem theoretisch fundamentalen Sinne Grundlage dafür, dass überhaupt ein Akt zugeschrieben werden kann. Die obigen Bedingungen zur Importation von Konsequenzen der Äußerung in die Bezeichnung und zur Zuschreibung des perlokutionären Aktes nehmen explizit die Bezeichnungen zu ihrem Ausgangspunkt. Die von Eyer aufgelisteten Bedingungen sind also im Grunde spezielle Gebrauchsbedingungen der Bezeichnungen. Wenn das aber so ist, dann ist die Reihenfolge von Eyer (erst die Akte, dann die Verben) zumindest forschungslogisch umgedreht (erst die Verben, dann die Akte). Man wüsste auch gar nicht, welche Akte man beschreibt, wenn man nicht wüsste, welche Namen oder Ausdrücke für diese Akte existieren. Pointiert ausgedrückt: Keine Bezeichnung, kein Akt. So sehr sich Eyer auch dagegen wehren würde: Den Ausgangspunkt einer jeden handlungstheoretischen Analyse perlokutionärer Akte bildet die (im Grunde semantische) Analyse der Bezeichnungen solcher Akte! Zudem hat Eyers Klassifikation einige Fehler: Inwiefern ist beispielsweise bei *UZEN*, *HÄNSELN*, *NECKEN* und *FOPPEN* die instrumentale Handlung an der Bezeichnung ablesbar? Inwiefern besteht der Effekt bei *BEWEISEN*⁵³ in einer Handlung? Wieso darf bei *BELEIDIGEN* kein ge-

⁵³ Es ist fraglich, ob *BEWEISEN* einen Erfolg kodiert. Wahrscheinlich handelt es sich hier eher um einen illokutionären Akt mit einem speziellen Durchsetzungsmodus. Wer *BEWEIST*, *ÜBERZEUGT* nicht zwangsläufig. *BEWEISEN* ist ein illokutionäres Mittel, um jemanden zu *ÜBERZEUGEN*. Auch bei fehlerfreiem *BEWEIS* mag dem Beweisenden u.U. kein Glauben seitens H ge-

meinsames Wissen darüber hergestellt werden, dass S will, dass H beleidigt ist? Es dürfte deutlich geworden sein, dass Eyers Klassifikation zwar durch Anwendung klarer Kriterien zustande gekommen ist, die resultierenden Klassen aber alles andere als dadurch zutreffend definierte Akte enthalten.

Wie sieht es nun mit Eyers Klassifikation der perlokutionären Verben aus? Diese ist zwar recht umfänglich, im Wesentlichen aber doch wenig informativ. Eyer untersucht in der Hauptsache Verbvalenzen. Aber schon bei der Frage, ob es sich bei dem fraglichen Verb überhaupt um ein perlokutionäres Verb handelt oder nicht, tauchen die ersten großen Probleme auf. Um diese Frage zu entscheiden, hat Eyer ein Verfahren mit drei Tests entwickelt: den dadurch-dass-Test, den indem-Test und den Performativitätstest. Keinesfalls dürfen die Verben letzteren bestehen und einen von den ersten beiden müssen sie bestehen:

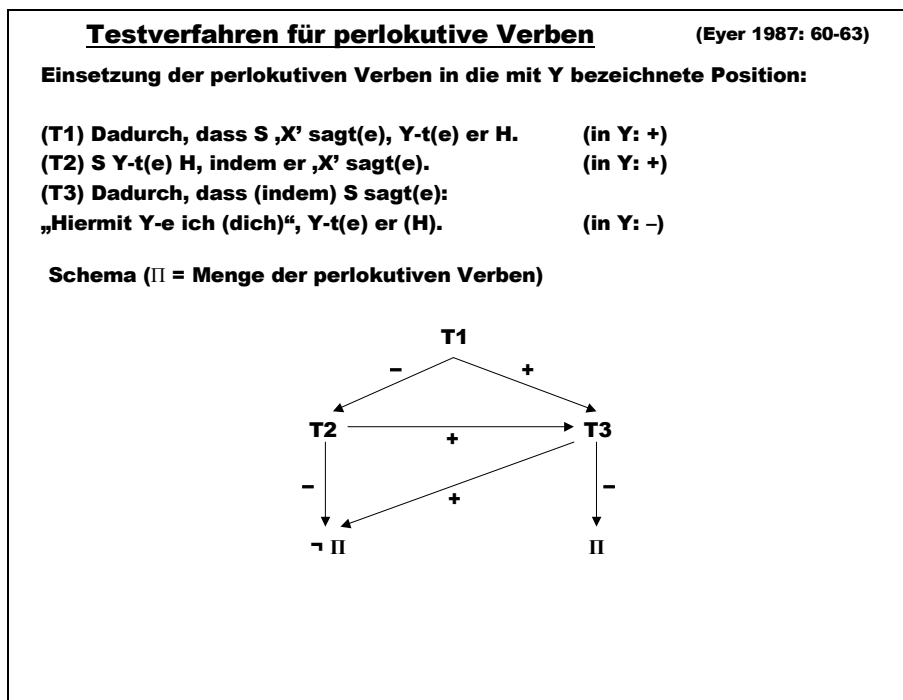


Abbildung 6: Eyers Testverfahren für perlokutionäre Verben (T^{\pm} = Testrahmen, Π^{\pm} = perl. Verb, $+\text{'}$ = besteht den Test, $-\text{'}$ = besteht den Test nicht)

Bestehen die Verben derjenigen Klasse den Test, die der Klasse der linguistisch einzig relevanten Akte entspricht? Aufgelistet hat Eyer in dieser Klasse folgende Verben:

Eyers Verbliste Π_4 : *abbetteln, abfeilschen, abgaunern, abhandeln, ablichten, abluchsen, abnötigen, abpressen, abschmeicheln, abschwatzen, abschwindeln, abtrotzen, anstiften zu, aufklären über, aufnötigen, aufschwätzen, ausreden; bereden zu, beschwätzen zu; einreden, erbetteln, erbitten, erflehen, erfragen, erheucheln, erpressen zu, erschmeicheln, erschwindeln, ertrotzen; überreden zu;*

schenkt werden. Die Existenz Gottes beispielsweise ist mehrmals bewiesen worden, ohne dass man deswegen an die Existenz Gottes glauben müsste.

Die Formulierung *Y't(e) er H* lässt eindeutig erkennen, dass Eyer bei dem Testverfahren an transitive Verben gedacht hat, bei denen H als Akkusativobjekt realisiert wird. Bei den meisten aufgelisteten Verben in der wichtigsten Klasse kann H aber nicht als Akkusativobjekt erscheinen:

abbetteln, abfeilschen, abgaunern, abhandeln, ablisten, abluchsen, abnötigen, abpressen, abschmeicheln, abschwatzen, abschwindeln, abtrotzen, aufnötigen, aufschwatzen, ausreden, einreden, erbetteln, erbitten, erlehen, erfragen, erheucheln, erschmeicheln, erschwindeln, ertrotzen.

Alle diese Verben fordern Dativ- oder Präpositionalergänzungen, aber keine H-Akkusativobjekte. Lediglich 6 von den 30 wichtigsten Verben bestehen den Test, nämlich:

anstiften zu, aufklären über, bereden zu, beschwatzen zu, erpressen zu, überreden zu.

Darüber hinaus weist auch die Untersuchung der Verben Mängel auf. Beispielweise benutzt Eyer bei der Klassifikation der Verben wieder das Hybridisierungs-Kriterium. Für zwei Klassen von Verben soll gelten, dass sie die instrumentale Handlung kodieren. Darunter wieder die zweifelhaften Fälle *uzen, hänseln, necken, foppen* usw. sowie etwa auch *anstiften zu*. Für die zwei Klassen von Verben, die eine Lokution als instrumentale Handlung nicht kodieren, hält Eyer fest:

„Man kann also nicht eigentlich sagen, daß die Verben der Klassen Π_1 und Π_2 perlokutive Akte bezeichnen, es ist vielmehr so, daß *Sätze mit Verben dieser Klassen als Prädikat* perlokutive Akte bezeichnen, wenn spezifische Bedingungen erfüllt sind.“ (Eyer 1987: 71)

Eyer gibt zwei solcher Bedingungen an: (i) Die betreffenden Sätze müssen ein *verbum dicendi* enthalten und (ii) es muss erkennbar sein, dass der Inhalt des Gesagten und nicht die Art des Gesagten für das Auslösen des Effekts verantwortlich ist.⁵⁴

Diese Beobachtung kann verallgemeinert werden: Um sicherzustellen, dass es sich um Perlokutionen handelt, die man beschreibt, müssen *Verwendungen* von Ausdrücken gefunden werden, in denen klar wird, dass mit ihnen ein durch eine oder mehrere Äußerungen ausgelöster Effekt bezeichnet wird. Also müssten als Äußerungen mit solchen Ausdrücken mindestens Sätze, wenn nicht gar kleine textuelle Abschnitte herangezogen werden. Auf diese Weise geraten dann auch Ausdrücke in den Fokus, die ohne Kontext nach dem Eyerschen Testverfahren keinesfalls als perlokutionär eingestuft werden dürften, z.B. *gefallen*. Hier der Dudeneintrag:

¹**ge|fal|len** <st. V.; hat> [mhd. gevallen, ahd. gifallan, eigtl. = zufallen, zuteil werden, zu fallen]: **1. jmds. Geschmack, Vorstellung, Erwartung entsprechen; bei jmdm.** ¹*Gefallen erregen*: das Bild gefällt mir; was ich zu sagen habe, wird dir nicht g. (DGW 3: 1405)⁵⁵

⁵⁴ Dieser Fall entspricht in etwa den Cohenschen indirekten Perlokutionen.

⁵⁵ Übrigens wieder in der häufig anzutreffenden negierten Form.

Zusammenfassend: Eyers handlungstheoretische Analyse der perlokutionären Akte ist wenig überzeugend. Obwohl er die Akte getrennt und unabhängig von den Verben untersuchen möchte, nimmt Eyers Analyse ihren theoretischen Ausgangspunkt bei der Analyse spezieller Gebrauchsbedingungen von perlokutionären Ausdrücken. Damit konfundiert Eyer, was er eigentlich auseinanderhalten möchte. Das ist im Grunde auch wenig verwunderlich, weil eine Aktanalyse nämlich nicht ohne Zuhilfenahme der Bezeichnungen für Akte auskommt. Eyers Klassen perlokutionärer Akte enthalten zudem Elemente, die augenscheinlich nicht den Kriterien entsprechen, die Eyer zur Klassifikation benutzt. Überdies gelingt Eyer die von ihm selbst als solche deklarierte empirische Absicherung nicht. Die Untersuchung der Verben stützt in keiner erkennbaren Weise die Analyse der Akte. Beide stehen unverbunden nebeneinander. Daran ändert auch die buchstäblich gleichgeschaltete Benennung von Akten (P_{1-4}) und Verben (Π_{1-4}) nichts. Die Analyse der Akte ist folglich alles andere als empirisch abgesichert. Eyers Arbeit ist zwar eine detaillierte Monographie zu den Perlokutionen, aber auch der beste Beweis dafür, dass eine S-zentrierte handlungstheoretische Analyse im Reich des Perlokutionären allein keine validen Ergebnisse erbringt.

Eine Entsprechung lässt sich dessen ungeachtet auch bei Eyer ausmachen. Mit der Widerlegung von AD erhält Eyer eine Klasse von perlokutionären Akten ($\dot{U}BB$) für deren Vollzug ein Kriterium notwendig sein soll, das auch für den Vollzug einer bestimmten Klasse illokutionärer Akte (AUFF) notwendig ist. Wenn das bedeuten soll, dass der Vollzug perlokutionärer Akte des Typs $\dot{U}BB$ jedenfalls nicht ohne den Vollzug eines illokutionären Aktes des Typs AUFF auskommt, ist $\dot{U}BB$ bei Eyer an AUFF konstitutiv gekoppelt. Damit wäre die Eyersche Klasse $\dot{U}BB$ eine Klasse mit perlokutionären Akten, die den Cohenschen direkt&assoziierten Perlokutionen entspricht.

1.11 LUGE

Konnte Eyer sein Versprechen der empirischen Absicherung seiner Analysen letztlich nicht einlösen, so ist Luge (1991) vom Geist der Empirie beseelt. In ihrem Aufsatz zu perlokutionären Effekten orientiert sie sich an solchen verba dicendi, „die nicht nur bezeichnen, daß sich jemand sprachlich geäußert hat, sondern auch, daß seine Äußerung einen bestimmten Effekt bewirkt hat.“ Sie „untersucht, wie beim Reden über sprachliche Handlungen die eingetretenen Wirkungen mit bezeichnet werden.“ (Luge 1991: 72). Der vier Jahre vor ihrer Dissertation „Redebezeichnende Verben in der Zeitungsberichterstattung“ erschienene Aufsatz erschließt den Bereich der perlokutionären Effekte methodisch ebenso konsequent über die Analyse von Ausdrücken für solche Effekte, wie ihre Dissertation sich ausführlich mit den zeitungssprachlichen Erscheinungen der Redewiedergabe beschäftigt. In beiden Arbeiten steht die Untersuchung authentischen Sprachmaterials im Vordergrund. Während sie in ihrer Dissertation „Das Skript des Zitierens“ (so der Untertitel) untersucht und somit auf der

Ebene der Beschreibung einer sprachlichen Praxis verbleibt, versucht sie in ihrem Aufsatz zu den perlokutionären Effekten über die Beschreibung einer sprachlichen Praxis zu Erkenntnissen über einen Gegenstandsbereich zu gelangen, der sich in der sprachlichen Praxis manifestiert. Redebezeichnend tauchen perlokutionäre Ausdrücke in der journalistischen Praxis jedoch sehr selten auf, weshalb sie in ihrer Dissertation eine nebengeordnete Rolle spielen und auf knapp drei Seiten verhandelt werden. Luge vermutet:

„Die fehlende Vorhersehbarkeit mag auch ein Grund sein, daß der Presseberichterstatter perlokutionäre Effekte im Vergleich zu illokutionären Sprechakten sehr selten mitteilt. Um nämlich einen perlokutionären Effekt mitteilen zu können, müßte der Berichterstatter die (kausalen) Folgen einer illokutionären Sprechhandlung erst einmal abwarten. Damit würde er die Aktualität seiner Mitteilung über eine vollzogene Sprechhandlung der Mitteilung eines perlokutionären Effekts opfern“ (Luge 1995: 58)

EXKURS: NACHWEIS PERLOKUTIONÄRER AUSDRÜCKE

Die Beobachtung von Luge über die in der Berichterstattung geringe Vorkommenshäufigkeit redebezeichnender Verben, die einen perlokutionären Effekt mit bezeichnen,⁵⁶ könnte Anlass für die Frage sein, ob und – wenn ja – wo z.B. der Gebrauch solcher Verben überhaupt relevant ist. Wer perlokutionäre Ausdrücke untersucht, sollte in der Lage sein, nachzuweisen, dass solche Ausdrücke überhaupt verwendet werden. Zu diesem Zweck habe ich drei je etwa 65 Seiten lange Romanhefte⁵⁷ daraufhin durchgesehen, wie perlokutionäre Verben dort gebraucht werden. Diese Hefte eignen sich besonders gut, da sie zum größten Teil aus Gesprächen bestehen, die überwiegend mit redewiedergebenden Ausdrücke ein- oder ausgeleitet werden. Auf insgesamt 196 Seiten sind 158 Gespräche mit direkter Redewiedergabe zu finden. Es wurden nur Passagen mit mindestens zwei Turns und S-Wechsel als Gespräch gewertet. In der überwiegenden Mehrzahl der Gespräche sind einzelne Turns mit redewiedergebenden Ausdrücken aus- oder eingeleitet. Als solche Ausdrücke sind in den drei Heften verwendet worden:

(1) lokutionär: *äußerte, begann, bemerkte, brachte hervor, ergänzte, erklärte, fiel ein, flüsterte, fügte hinzu, fuhr fort, gab zurück, hauchte, knurrte, machte, meinte, murmelte, rief, rief aus, sagte, schrie, sprach, stammelte, warf ein, wiederholte, zischte*

⁵⁶ Gegen Luge kann vermutet werden, dass insbesondere bei Skandalen u. Ä. über einen längeren Zeitraum perlokutionäre Ausdrücke verwendet werden. Die Anzahl erfassbarer redebezeichnender Verben, die einen perlokutionären Effekt mit bezeichnen, könnte hier höher sein. Vgl. bspw. die oben in den *Vorbemerkungen* zitierten perlokutionären Ausdrücke aus den Artikeln zur Kaczynski-Affäre.

⁵⁷ Es handelt sich dabei um die folgenden Hefte: Heft 1: Reutling, Gisela: Der unbekannte Geliebte. – Hamburg: Kelter. Mein Roman Nr. 118. Heft 2: Balden, Barbara: Komm und nimm mich in den Arm. – Hamburg: Kelter. Mein Roman Nr. 1753. Heft 3: Daniger, Margot: Hab den Mut zur Liebe. Hamburg: Martin Kelter. Mein Roman Nr. 114.

(2) illokutionär: *antwortete, bat, begrüßte, behauptete, berichtete, empfahl, erkundigte sich, erwiderte, forderte auf, fragte, freute sich, stellte fest, stimmte zu, verkündete, versicherte, vertraute an, verwies, wehrte ab, wich aus*

(3) perlokutionär: *beruhigte, ermunterte, tröstete*

Mit nur drei verschiedenen Ausdrücken sind die perlokutionären Verben fast gar nicht als redebezeichnende Ausdrücke vertreten. Die höchste Frequenz zeigen neutrale Ausdrücke wie *sagen, bemerken, fragen* etc. Bei der Verwendung dieser Ausdrücke nun ist zu beobachten, dass sie selten allein verwendet werden. Meist werden sie erweitert, z.B. durch Partizipien⁵⁸:

(4) Erweiterungen mit Partizip I: *antwortete lächelnd, begann stockend, bemerkte missbilligend, berichtete zögernd, fragte lächelnd, fragte lachend, fragte tastend, fragte zögernd, fügte neckend hinzu, fügte beruhigend hinzu, fügte entschuldigend hinzu, fuhr kopfschüttelnd fort, fuhr überlegend fort, hauchte flehend, lehnte dankend ab, machte beruhigend, meinte ablenkend, meinte lächelnd, meinte lachend, rief lachend, sagte kauend, sagte lachend, sagte lächelnd, sagte tröstend, wehrte errötend ab,*

(5) Erweiterungen mit Partizip II: *antwortete etwas erstaunt, ergänzte bedrückt, erkundigte sich aufgeregt, fragte aufgeregt, fragte betrübt, fragte entsetzt, fragte erschrocken, fragte erstaunt, fragte gedehnt, fragte gereizt, fragte irritiert, fragte konsterniert, fragte verwirrt, fragte verwundert, fragte verzweifelt, gab resigniert auf, gab erheitert zurück, rief erstaunt, rief ehrlich erstaunt, sagte aufgeregt, sagte angewidert, sagte so beherrscht wie möglich, obwohl in ihrem Innern ein Aufruhr tobte, sagte belustigt, sagte erschüttert über diesen unnötigen Kummer, sagte ganz erschüttert, sagte gepresst, sagte geschraubt, sagte verwirrt, sagte verwundert, schrie begeistert, stellte erbittert fest, warf erstaunt ein, wiederholte entgeistert, wiederholte entsetzt, zischte aufgebracht*

Bei einer ersten Durchsicht dieser partizipialen Erweiterungen zeigt sich, dass sich diese Position für die Verwendung von Ausdrücken, die Erfolge kodieren, besonders gut eignet. Eine systematische Übersicht soll das Ergebnis verdeutlichen:

⁵⁸ Sehr häufig tauchen vor allem natürlich auch Adjektive und Präpositionalgruppen als Erweiterungen auf.

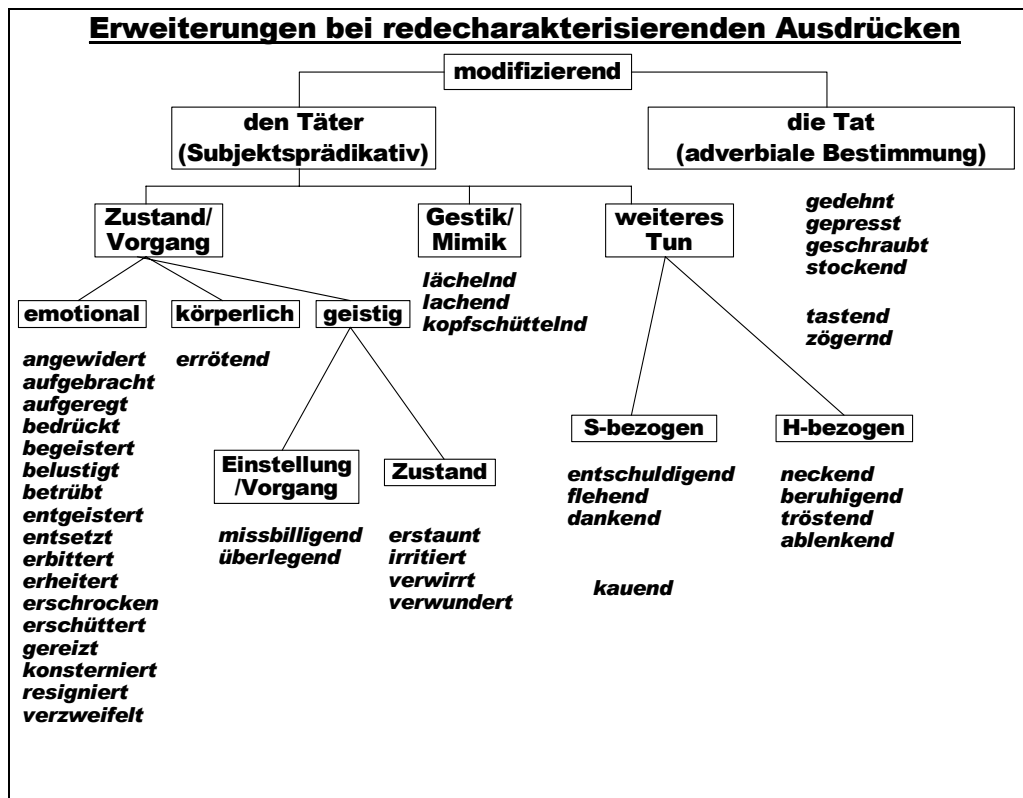


Abbildung 7: Partizipiale Erweiterungen redecharakterisierender Ausdrücke in Dreigroschenheften

Wenn das Partizip I perlokutionär ist, bezeichnet es eine weitere S-Handlung (mit Ausnahme von Verben wie *erröten*, *zittern* etc., die den körperlichen Zustand von S näher charakterisieren). S-bezogene illokutionäre Erweiterungen mit Partizip I tauchen etwa genauso häufig auf, wie H-bezogene perlokutionäre. Beim Partizip II jedoch ist eindeutig die Verwendung perlokutionärer Verben favorisiert. Es ist damit erstens überhaupt nachgewiesen, dass perlokutionäre Ausdrücke verwendet werden und zweitens, dass in Trivialromanen die bevorzugte Verwendungsweise perlokutionärer Verben als Partizip II in der Erweiterung redecharakterisierender Ausdrücke besteht. Ein solcher Gebrauch zur Bezeichnung der emotionalen Effekte ist natürlich bei Berichterstattungen nicht in erster Linie relevant. Hier geht es ja nicht so sehr um die möglichst direkte und einfach zugängliche Darstellung des Innenlebens der Protagonisten. Es dürfte deutlich geworden sein, dass illokutionäre und perlokutionäre Ausdrücke verschiedene Verwendungsweisen aufweisen, die nicht hinreichend damit beschrieben werden können, dass die einen performativ verwendbar sind, die anderen aber nicht. (Exkurs Ende)

Wie werden nach Luge nun die Wirkungen beim Reden über sprachliche Handlungen mit bezeichnet? Luge hält sich an die Rolfsche Forderung, Akt und Effekt seien zu trennen. Sie ist im Rahmen der Analyse der Verbbedeutung vor allem daran interessiert, welcher Effekt wie kodiert ist, und nicht daran, welche Auskunft das Verb über notwendige und hinreichende Bedingungen zum Vollzug der Akte gibt. Symptomatisch ist eine kleine Verwechslung in ihrer knappen

Eyer-Rezeption. Sie übt beispielsweise berechtigte Kritik an Eyer in der Frage, ob die Aktgruppe P₃ und die Verbgruppe Π₃ positiv über die Hybridisierung der instrumentalen Handlung als Lokution beschrieben werden können:

„Da Eyer zu P 3 aber auch Verben wie *neckten* und *foppen* rechnet, deren Verbehandlung allerdings auch nicht sprachlich vollzogen werden kann, sind die Verben von P 3 genau wie die von P 1 und P 2 hinsichtlich des Merkmals [+ / – Lokution] nicht markiert. Nur die Verben von P 4 weisen immer das Merkmal [+ Lokution] auf und bezeichnen deshalb immer einen perlokutionären Effekt.“ (Luge 1991: 74f.)

Symptomatisch ist diese Verwechslung deshalb, weil so schlecht zu verstehen ist, wie Eyer eine handlungstheoretische Analyse von Akten getrennt von der Analyse der Verben vornehmen kann, wenn doch im Zentrum der handlungstheoretischen Analyse die Frage steht, wann in die *Bezeichnung* dessen, was S getan hat, die perlokutionären Effekte importiert werden können, unter welchen Bedingungen also der jeweilige perlokutionäre Ausdruck verwendet werden kann.

Zwei ganz wichtige Resultate von Luge sind hervorzuheben: Zum einen unterscheidet sie unter der Überschrift „Die am Sprechskript Beteiligten“ (Luge 1991: 80) zwischen zwei Hörern: dem Hörer₁ als Hörer, der zugleich vom Effekt betroffen ist, und dem Hörer₂, der aber nicht der Betroffene ist. Als H₁ ist der Hörer gleichzeitig diejenige „betroffene Person, an der sich der perlokutionäre Effekt vollzieht.“ (Luge 1991: 81) Das Sprechskript kann aber auch neben H eine dritte Person als Mitspieler haben. Die dritte Person ist dann die betroffene. An dem nicht selbst betroffenenem H₂ vollzieht sich in diesem Fall nach Luge der perlokutionäre Effekt, von dem der Dritte betroffen ist. H₂ ist dann „derjenige, an dem sich der perlokutionäre Effekt als Einstellungsveränderung gegenüber dem Betroffenen vollzieht.“ (Luge 1991: 81) Zum Tragen kommt die Unterscheidung bei – wie man sie nennen könnte – Dreiecksverhältnissen. Ihre beiden Lieblingsbeispiele für Verben, deren Gebrauch auf solchen Verhältnissen basiert oder basieren kann, sind *denunzieren* und *diffamieren*. Allerdings ist nicht genau zu verstehen, was Luge mit *vollzieht sich an* meint. Wenn S gegenüber H eine dritte Person *DENUNZIERT*, ist dann an H eine Einstellungsänderung gegenüber der dritten Person vollzogen worden? Wird das Verb *denunzieren* dazu benutzt, um auszudrücken, dass S die Einstellung von H gegenüber einer dritten Person verändert hat? Oder wird fokussiert, was S getan hat und wie es aus der Sicht desjenigen, der darauf Bezug nimmt, was S getan hat, bewertet wird, was S getan hat? Diese Dreiecksverhältnisse sind reichlich kompliziert und bedürfen einer weitergehenden Untersuchung. Es ist aber das Verdienst von Luge, auf diese perlokutionären Verhältnisse überhaupt aufmerksam gemacht zu haben.

Zum anderen stellt sie im Rahmen kleinerer morphosyntaktischer Einzelanalysen einige Besonderheiten fest. Für die Verben der vierten Gruppe von Eyer gilt: Bei trennbaren *verba dicendi* mit {ab-, auf-, aus-, ein-} wird H regelmäßig als Dativergänzung realisiert, bei den untrennbaren mit {über-, be-} als Akkusativergänzung. Im Falle der H-Akkusativergänzung wird der Effekt als zu-

Ergänzung realisiert, im Falle der H-Dativergänzung als Akkusativergänzung. Weiterhin fällt ihr auf,

„daß die trennbaren Präfixverben mit Dativergänzung zu konversen Paaren geordnet werden können:

jmdm. etw. einreden *jmdm. etw. ausreden*
jmdm. etw. abschwatzen *jmdm. etw. aufschwätzen*
jmdm. etw. abschwindeln *jmdm. etw. aufschwindeln*“ (Luge 1991: 83)

Außerdem stellt Luge (1991: 83) fest, dass perlokutionäre Effekte nicht nur durch Verben bezeichnet werden:

„Besonders geeignet sind dafür auch Funktionsverbgefüge, die sich aus freien Wortgruppen entwickeln und die in der Gegenwartssprache zunehmend lexikalisiert werden. [...] Besonders Funktionsverbgefüge mit *bringen* sind prädestiniert dafür, die Herbeiführung eines Effekts auf die Gedanken und Gefühle des Hörers (P1) oder eine Herbeiführungsrelation (P2) zu bezeichnen.

P1: *jmdn. zur Ruhe/in Verlegenheit/zum Lachen bringen* [...]

P2: *jmdn. auf einen/den Gedanken/zu der Überzeugung/zur Einsicht bringen*“

Sie interpretiert diese Ergebnisse zwar nicht, aber vielleicht ist es auch nicht die vordringliche Aufgabe linguistischer Forschung, Ergebnisse zu interpretieren. Schon Eyer hat detailliert die Valenzeigenschaften einiger Verben beschrieben, ohne weitergehende Interpretationen daran anzuschließen. Die besondere Leistung von Luge liegt darin, die Verwendung von perlokutionären Ausdrücken *beobachtet* zu haben. Während Eyer (1987: 130 Fußnote 1), ganz der Tradition folgend, seine Beispiele konstruiert und am Schluss seiner Verbaufzählung lapidar angibt, es seien „folgende Wörterbücher [...] zur Materialsammlung herangezogen“ worden, untersucht Luge authentisches Sprachmaterial. Deshalb braucht Luge auch nicht – wie Eyer es versucht – irgendetwas empirisch *abzusichern*: Ihre Untersuchungen *sind* empirisch.

1.12 COULMAS

Welche Rolle dem Verstehen aus handlungstheoretischer Sicht eingeräumt werden muss, ist umstritten. Mindestens zwei Positionen können vertreten werden. Vertreter der ersten Position konzipieren Verstehen als einen Erfolg einer Sprechhandlung. Vielleicht kann schon Searle (⁷1997: 74f.) diesem Lager zugerechnet werden, der vom Verstehen als illokutionärem Effekt spricht:

„Beim Vollzug illokutionärer Akte gelingt uns, was wir zu tun versuchen, wenn unser Zuhörer erkennt, was wir zu tun versuchen. Aber die ‚Wirkung‘ auf Seiten des Zuhörers besteht nicht in einer Überzeugung oder einer Reaktion, sondern einfach in dem Verstehen der Äußerung des Sprechers. Diese Wirkung meinte ich, als ich von illokutionären Effekten sprach.“

Searle richtet sich damit gegen einen Aspekt des Griceschen Bedeutungsbegriffs, wonach „Bedeutung unter dem Gesichtspunkt der Absicht, einen perlokutionären Akt zu vollziehen, definiert werden muß.“ (Searle ⁷1997: 69f.) Eine

solche Koppelung von Bedeutung und Perlokution in der Konzeption der reflexiven Intention sieht Searle als verfehlt an. Denn der

„vermittels der Bedeutung intendierte Effekt besteht im Verstehen des Zuhörers; Verstehen aber gehört nicht zu dem Typ von Wirkungen, der in Grices Beispielen vorkommt. Verstehen stellt keinen perlokutionären Effekt dar.“ (Searle⁷1997: 75)

H versteht die Äußerung von S, wenn H erkennt, um welchen illokutionären Akt es sich handelt. Verstehen ist nach Searle insofern konventional abgesichert, als S und H als kompetente Teilhaber einer Einzelsprache über das selbe Regelwerk verfügen. S und H können beispielsweise mit Leichtigkeit die Äußerung von „Hallo“ als einen Gruß identifizieren, weil sie über das selbe System semantischer Regeln verfügen.

Der Position, die Verstehen als Erfolg eines illokutionären Aktes ansieht, ist diejenige entgegengesetzt, die Verstehen als *Voraussetzung* für den Erfolg von Kommunikationsversuchen konzipiert. Ein Vertreter dieser Position ist Rolf, der vor einer Verwechslung von Erfolg und Verstehen warnt und Verstehen nicht einmal als notwendige Gelingensbedingung für den Vollzug illokutionärer Akte ansieht:

„Das Verstehen ist nämlich *nicht* das Ziel, sondern lediglich eine *Voraussetzung* dafür, daß H eine propositionale Einstellung infolge eines an ihn gerichteten Kommunikationsversuchs_{si} einnimmt.“ (Rolf 1983: 41)

„*Gelingen*, d. h. regelgerecht realisiert werden kann eine Feststellung strenggenommen sogar, ohne daß sie bemerkt, geschweige denn verstanden wird.“ (Rolf 1983: 42)

Schon die Überschrift des Kapitels seiner theoretischen Studie über Faktoren des sprachlichen Verstehensprozesses, in dem sich Coulmas mit Perlokutionen beschäftigt, lässt erkennen, dass Coulmas eher einer modifizierten Fassung der ersten Position zugeneigt zu sein scheint: „Wirkungen von Sprechhandlungen als Dimension der handlungstheoretischen Beschreibung des Verstehensprozesses“. Verstehen scheint hier in einem viel umfassenderen Sinne die Rezeptionsleistungen von H insgesamt zu bezeichnen. Wenn es der Zweck einer Handlung ist, in bestimmter Weise zu wirken, und diese Wirkung eine Dimension des Verstehensprozesses ist, dann ist Verstehen etwas, was sowohl in illokutionärer als auch in perlokutionärer Hinsicht einen Erfolg darstellt. Coulmas bindet Verstehen also nicht – wie Searle – ausschließlich an den illokutionären Akt.

Die Unterscheidung von Inhalts- und Beziehungsebene der Kommunikation (vgl. Watzlawick/Beavin/Jackson⁹1996: 53-56) aufgreifend, stellt Coulmas fest, die Sprechakttheorie kümmere sich um den Beziehungsaspekt, indem sie versucht, lediglich „den Begriff der Illokution als kommunikationsrelevante Größe auf der Beziehungsebene zur sprachlichen Handlungsbeschreibung zu konkretisieren“. (Coulmas 1977: 102) Demgegenüber möchte Coulmas zeigen, „daß auf der Beziehungsebene der entscheidende Aspekt der Kommunikation die Wirkungen sind, die im Rahmen der Sprechakttheorie als perlokutionäre Effekte konzeptualisiert sind.“ (Coulmas 1977: 102) Von da an beschäftigt sich

Coulmas im weiteren Fortgang des Kapitels mit den Perlokutionen. Eine Analyse von Kommunikation, die nur auf S zugeschnitten ist, muss notwendig unvollständig bleiben. Die Einbeziehung von H ist nach Coulmas über den Weg der Analyse von Perlokutionen möglich:

„Mit der Analyse der Perlokution eröffnet sich die Möglichkeit, den Hörer in stärkerem Maße in die Analyse des Sprachgebrauchs in kommunikativen Handlungszusammenhängen einzubeziehen und seine Rolle für deren Zustandekommen zu beurteilen.“ (Coulmas 1977: 116)

Seltsamerweise scheint dabei die Frage, inwiefern Perlokutionen etwas mit Verstehen zu tun haben, ein wenig aus dem Blickfeld zu geraten. Und nicht nur das: Es offenbart sich an mehreren Stellen wieder ein Verstehensbegriff, der mit dem Wirkungsbegriff eigentlich überhaupt nichts mehr zu tun hat:

„Die Zweckgerichtetheit sprachlicher Handlungen, die von so vielen Theoretikern immer wieder betont wird, ist ihre Wirkungsbezogenheit. Verstanden zu werden, ist nur ein Minimalzweck von Sprechfähigkeit; der weitergehende Zweck ist, wie bei jeder anderen menschlichen Handlungsweise, Eintreten irgendeiner Wirkung.“ (Coulmas 1977: 102)

„anders als beim illokutionären Akt [...] wird in dem Bericht über einen perlokutionären Akt sowohl etwas über den Sprecher als auch über den Hörer ausgesagt; ohne ein über das reaktionslose Verstehen der Sprechhandlung resp. des geäußerten Texts hinausgehenden Beitrag des Hörers kommt der perlokutionäre Akt nicht zustande.“ (Coulmas 1977: 115f.)

„jede Sprechhandlung hat ein perlokutionäres Ziel: sie soll den Intentionen des Verursachers entsprechend auf eine ganz bestimmte Weise vom Hörer verstanden werden, und dieser soll auf eine ganz bestimmte Weise reagieren.“ (Coulmas 1977: 144f.)

Ist Verstehen also doch nur der Illokution zugeordnet? Wenn das aber so sein sollte: Warum beschäftigt sich Coulmas im Rahmen seiner theoretischen Studie zum Verstehensprozess mit den Perlokutionen? Wegen dieser grundlegenden Unklarheit wird hier die Frage des Zusammenhangs von Sprechhandlung und Verstehen nicht weiter diskutiert. In der Auseinandersetzung mit Coulmas stehen folgend die isolierbaren Thesen und Schlussfolgerungen zu den Perlokution im Vordergrund.

Der wichtigste Aspekt in den Ausführungen von Coulmas ist die konsequente H-Perspektive. Nicht nur, dass Sprecherzentriertheit einer Kommunikationstheorie deren Unvollständigkeit bedeutet, weshalb Coulmas an vielen Stellen beständig fordert, die H-Perspektive in die Analyse als gleichgewichtig mit einzubeziehen, aus dieser Forderung resultiert auch ein grundlegender Begriff für die Analyse von Perlokutionen: derjenige der Verantwortlichkeit.

„Ich bin der Meinung, daß die Intendiertheit der Effekte für die Bestimmung von perlokutionären Akten (sowie für des Handlungsbegriffs im allgemeinen) nur von sekundärer Bedeutung ist: denn die Askription einer Perlokution zu einem Agenten unterstellt nicht die Intendiertheit der Wirkungen seiner Handlungen, sondern nur seine Verantwortlichkeit für dieselben.“ (Coulmas 1977: 105)

Man könne S beispielsweise für das Auslösen von H-Effekten verantwortlich machen, ohne S diesbezügliche Absichten zu unterstellen. Verantwortlich ist S also keinesfalls nur unter der Maßgabe, dass etwaige S-Absichten vorgelegen haben müssen, sondern auch unter der Maßgabe, dass S hätte vorhersehen können, dass die S-Äußerung diesen oder jenen Effekt haben wird:

„Verantwortlichkeit als Bestimmungskriterium für Handlungen umfasst also sowohl Tätigkeiten, deren Konsequenzen vom Agenten intendiert und eingetreten sind, als auch Tätigkeiten, deren Konsequenzen vom Agenten zwar nicht intendiert sind, die jedoch unter Zugrundelegung eines Maßstabs der Normalität von Antizipierbarkeit für die Mitglieder der jeweiligen Gruppe in der jeweiligen Handlungssituation als voraussehbar gelten müssen und für die er deshalb verantwortlich gemacht wird.“ (Coulmas 1977: 106)

Für Coulmas (1977: 106) ist klar, dass der Begriff der Verantwortlichkeit gegenüber dem Begriff der Intendiertheit „von größerer Wichtigkeit ist und die Bestimmung des Handlungsbegriffs auf den des Wissens zurückführt.“

Den Nachweis, dass Intentionalität kein geeignetes Definitionskriterium für perlokutionäre Akte ist, führt Coulmas anhand einer Untersuchung seines etwa 250 Ausdrücke umfassenden Korpus' von Bezeichnungen perlokutionärer Akte. Wenn die Verben in ein Satzmuster der Art *Er hat ihn versehentlich ge-PA-t* (PA = Perlokutionärer Akt) eingesetzt werden, dürften sich – wenn Intendiertheit eine notwendige Bedingung für die Realisierung perlokutionärer Akte wäre – keine semantisch akzeptablen Sätze ergeben. Aber

„Durch die Substitution erhalten wir sowohl ganz normale Sätze, wie ‚Er hat ihn versehentlich beleidigt‘, ‚Er hat versehentlich seinen Stolz verletzt‘ etc. als auch in diesem speziellen Sinn unakzeptable Sätze wie *, ‚Er hat ihn versehentlich korrumpiert‘ oder *, ‚Er hat ihn versehentlich überfahren‘.“ (Coulmas 1977: 123)

Coulmas stellt fest, dass neben den von ihm als SOZIAL und MOTIVATION i.e.S. klassifizierten Verben insbesondere „die unter ‚EMOTIONAL‘ gruppierten Verben mit ganz wenigen Ausnahmen eine negative Eintragung in der Matrix“ (Coulmas 1977: 123) hinsichtlich der Intendiertheit haben. Intendiertheit scheint für die Verben dieser Gruppen also – im Unterschied zu den von Coulmas unter KOGNITION zusammengefassten Verben – keine konstitutive Bedingung zu sein. Dass die unterschiedlichen Verbgruppen bei dem Intentionalitätstest gegeneinander, aber nicht innerhalb variieren, sieht Coulmas als gewisse Rechtfertigung seiner, wie Coulmas sie nennt, vortheoretischen Klassifizierung an. Diese Klassifizierung resultiert aus einer ersten Einschätzung, welcher Art der von dem Verb bezeichnete Effekt ist. Coulmas klassifiziert wie folgt:

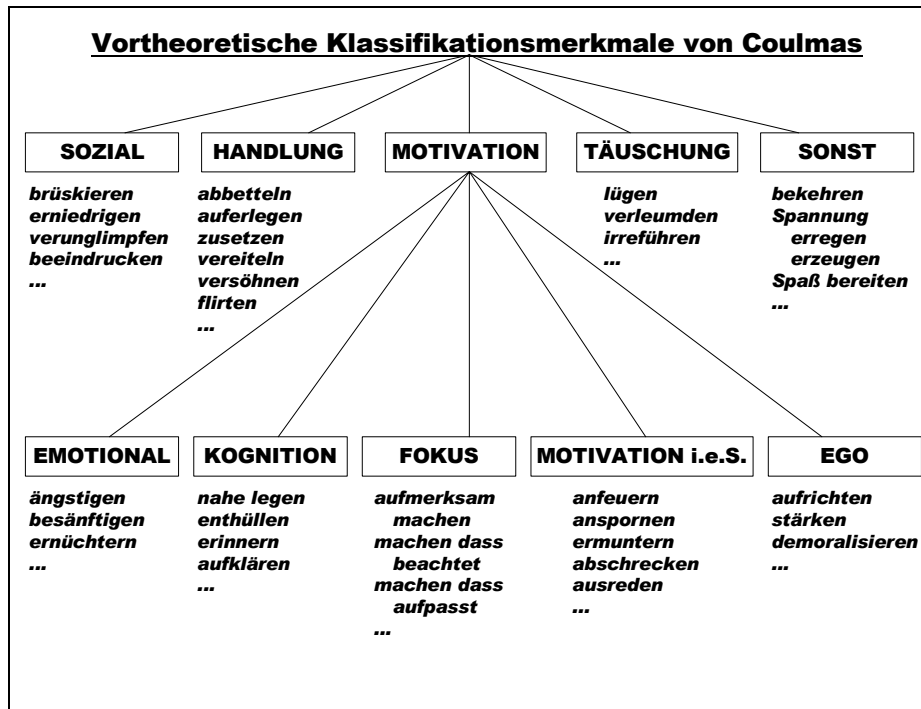


Abbildung 8: Vorläufige Klassifikation perlokutionärer Ausdrücke nach Art des bezeichneten Effekts (vgl. Coulmas 1977: 294-301)

Die so gruppierten Verben testet Coulmas neben Intendiertheit noch auf weitere Faktoren hin. Im Folgenden werden kurz die wichtigsten weiteren Testergebnisse von Coulmas vorgestellt.

- (1) Das Ergebnis des *Agentizitätstests* ist, dass „die Realisierung des perlokutionären Akts sehr weitgehend vom Hörer abhängt.“ (Coulmas 1977: 126) In diese Richtung geht auch der *Vergewissungstest*. Nicht sinnvoll ist nach Coulmas *Hast du mich ge-PA-t?* bzw. *Ist das dieser oder jener PA?* im Unterschied zu der sinnvollen Frage nach der Illokution *Hast du mich ge-IA-t?* bzw. *Ist das dieser oder jener IA?*
- (2) Das Ergebnis des *Faktizitätstests* (Rahmen: *Ich habe ihn ge-PA-t, aber er hat nicht reagiert*) ist, dass bei Verwendung des perlokutionären Verbs das Resultat der durch das Verb bezeichneten Handlung auf H-Seite vom Verwender nicht bestritten werden kann. Aus diesem Grunde bestehen die Verben auch den *Schlafstest* (Rahmen: *Ich habe ihn ge-PA-t, aber er hat geschlafen*) nicht.
- (3) Das Ergebnis des *Versuchstests* ist, dass eine Ankündigung der Art *Ich werde ihn PA-en* nur als *Ich werde versuchen, eine solche Handlung durchzuführen* mit dem Effekt, dass... verstanden werden kann.
- (4) Das Ergebnis des *Nonverbale-Performanz-Tests* ist, „daß es eine ganze Reihe von perlokutionären Akten gibt, die nicht mit nonverbalen Mitteln durchgeführt werden können.“ (Coulmas 1977: 136) Aber:

„Als Grundlage eines Abgrenzungstests gegenüber Illokutionen ist dieser Test ungeeignet; das ergibt sich schon daraus, daß es [...] auch viele illokutionäre Akte gibt, die nonverbale Entsprechungen haben.“ (Coulmas 1977: 137)

- (5) Das Ergebnis des Iterationstests (Rahmen: Er hat ihn dreimal ge-PA-t) ist:

„Iterativ können die meisten perlokutionären Verben nur verwendet werden, wenn entweder die Folgen der Handlung zunichte gemacht wurden oder ein völlig neuer Handlungskontext aufgesucht wird.“ (Coulmas 1977: 138)

- (6) Das Ergebnis des *Reflexivtests* ist: „Die überwiegende Mehrzahl der Verben erweist sich jedoch als auf ausschließlich partnerbezogene Tätigkeiten referierend; sie sind transitiv und nicht reflexiv.“ (Coulmas 1977: 140)

- (7) Das Ergebnis des *Komplementtests* ist, das nur bei einer bestimmten Gruppe eine auffällige Häufung von Verben zu finden sei, die die Möglichkeit der Komplementbildung (mit z.B. *dass*) aufweisen.

„Die einzig auffällige Häufung positiver Werte findet sich unter diesem Merkmal in der Gruppe der kognitiven Verben, die wir auch Verben des Informierens nennen können. [...] Wie schon mehrfach betont, weisen diese Verben, obwohl sie resultativ sind, einen relativ starken illokutiven Zug auf: die Konsequenzen der entsprechenden Handlungen liegen weitgehend im Kontrollbereich des Handelnden.“ (Coulmas 1977: 141)

Abschließend hält Coulmas fest:

„Daß ein kompetenter Sprecher weiß, wie diese Verben auf angemessene Weise verwendet werden, bedeutet, daß er über spezifische perlokutionäre Handlungskonzepte verfügt, was ihn zum normalen Kommunizieren in normalen Interaktionssituationen befähigt. Das Wissen über die Verwendungsbedingungen der perlokutionäre Akte bezeichnenden Verben entspricht einer Menge heuristischer kommunikativer Strategien, die auf die Realisierung kommunikativer Ziele (i.e. Konsequenzen von Sprechhandlungen) gerichtet sind.“ (Coulmas 1977: 142)

1.13 SYNOPSE

Bei allen Unterschieden bis in die Terminologie⁵⁹ ist den meisten Ansätzen eines gemein: Beinahe alle Autoren gehen davon aus, dass es mindestens eine Art von Perlokutionen gibt, die auf besondere Weise mit Illokutionen verbunden ist. Die normalerweise, im Standardfall oder sogar konventionell im Gefolge bestimmter Illokutionen stehen. Als solche Paare sind beispielsweise zu finden: ARGUMENTIEREN–ÜBERZEUGEN, DROHEN–EINSCHÜCHTERN, BESCHIMPFEN–BELEIDIGEN, BITTEN–ÜBERREDEN, GRATULIEREN–ERFREUEN, BEHAUPTEN–GLAUBEN MACHEN, WARNEN–AUFMERKSAM MACHEN etc. In der folgenden Tabelle sind die verschiedenen Bezeichnungen dieser Art von zugeordneten Perlokutionen in der mittleren Spalte zu finden. Bis auf Holly (1979), dem es bei Bewirken_{1/2} vornehmlich um

⁵⁹ Vgl. hierzu auch die Tabelle in Luge (1991: 73).

die Frage des Zusammenhangs von Bewirken und Intentionalität ging, lassen sich die verschiedenen Bezeichnungen der Autoren denselben Sachzusammenhängen zuordnen.⁶⁰

Austin (1962)	perlocutionary objects	perlocutionary sequels	
Ehrich/Saile (1975)	allgemeine perlokutionäre Effekte	spezielle perlokutionäre Effekte	
Searle (1979)	perlokutionäre Ziele mit illokutionären Entsprechungen		
Habermas (1988/92)	perlokutionärer Erfolg ₁	perl. Erfolg _{2/3}	
Rolf (1997)	Folgeaspekt (Erfolg) des illokutionären Aktes		
Cohen (1973) Schlieben-Lange (1976)	direkt&assoziierte Perlokution	direkt&nicht-assoziierte Perlokution	indirekte Perlokution
	perlokutionäre Akte		
Davis (1980)	perl. acts which are a purpose of some illocutionary act (standardly connected)	non-standard or deviant	
Rolf (1983)	primäres Kommunikationsziel	sekundäres Kommunikationsziel	
Eyer (1987)	P ₄ (ÜBB)	P ₁₋₃ (PAE)	
Holly (1979)	Bewirken ₁ : unproblematischer Normalfall	Bewirken ₁ : Spezialfälle Bewirken ₂ : Versehen oder Über- bzw. Falschinterpretation	

Tabelle 4: Synopse der Bezeichnungen für die verschiedenen im Gefolge von Illokutionen stehenden Perlokutionen

⁶⁰ Holly (1979) wurde dennoch in die Synopse aufgenommen, weil die Klärung des Verhältnisses von Bewirken und Intentionalität ein Aspekt der Klärung des Verhältnisses von Illokution und Perlokution sein kann. Beispielsweise könnten S bestimmte Intentionen zugeschrieben werden, wenn S bestimmte illokutionäre Akte vollzieht. Und zwar unabhängig von der Frage, ob diese Intentionen vorliegen. S wird dann für das Bewirken verantwortlich gemacht. Bei Bewirken₁ ist der von Holly so genannte unproblematische Normalfall derjenige, der der direkt&assoziierten Perlokution Cohens entspricht. Holly (1979: 13) spricht hier z.B. von der Verwendung einer Illokution, „die konventionellerweise in dieser Situation als perlokutionärer Versuch des ‚Einschüchterns‘ verstanden werden muss, z.B. eine Drohung.“ Der Folgeaspekt illokutionärer Akte aus Rolf (1997) wurde bereits mit in die Synopse einbezogen, obwohl sich eine Auseinandersetzung erst im nächsten Kapitel findet. Die Unterscheidung von Ergebnis- und Folgeaspekt ist dort der Ausgangspunkt für die Frage nach der Abbildbarkeit von Perlokutionen auf Illokutionen.

In die Synopse könnten noch weitere Ansätze aufgenommen werden. Beispielsweise ist der positive Bescheid in der Dialogtheorie von Hundsnurscher ein Indiz für das Eintreten des intendierten perlokutionären Effektes, also der direkt&assoziierten Perlokution Cohens. Wenn Sp2 (= Sprecher2) auf einen initialen Sprechakt von Sp1 hin einen positiven Bescheid gibt, ist die Sequenz beendet, weil das Ziel des initialen Sprechaktes erreicht ist:

„Der (initiale) Sprechakt von Sp1 legt sozusagen den intentionalen Rahmen für die Sequenz fest, mit ihm gibt der Sprecher sein Handlungsziel zu erkennen: z.B. im Falle einer Behauptung, daß der andere ihm Glauben schenken möge; im Falle einer Aufforderung, daß der andere sich zur Ausführung der gewünschten Handlung bereit finde; im Falle eines Versprechens, daß der andere sich darauf verlassen möge; im Falle einer Gefühlsäußerung, daß der andere dafür sein Verständnis zeige. [...] Hat Sp1 auf seinen initialen Sprechakt hin einen positiven Bescheid erhalten („Kommst du mit ins Kino?“ – „Ja.“) so hat er sein intendiertes Handlungsziel erreicht, der von ihm gewünschte perlokutionäre Effekt seines sprachlichen Handelns, nämlich, daß sein Partner Bereitschaft signalisiert, ist erreicht.“ (Hundsnurscher 1994: 217f.)

In Posners zeichentheoretischer Explikation der fünf Illokutionsklassen von Searle ist es der Primärinterpretant, der der direkt&assoziierten Perlokution entspricht. Als beabsichtigte Primärwirkung ist der Primärinterpretant das Ziel einer Kommunikationshandlung:

„Als Primärinterpretanten eines Kommunikationsaktes bezeichnen wir das, was der Adressat tun muß, damit der Kommunikationsakt erfolgreich ist. Der Primärinterpretant ist also mit der vom Sender beabsichtigten Primärwirkung des Kommunikationsakts identisch. [...] Das, worum es dabei geht, ist bei Deklarationen eine Veränderung im gesellschaftlichen Bereich, bei Direktiven ein Verhalten des Adressaten, und bei Assertiven, Expressiven und Kommissiven ein Glaube des Adressaten.“ (Posner 1996: 1680)

Formalisiert: E(e) bei DEKLARATIONEN (Vorkommen des Ereignisses e); T(a,r) bei DIREKTIVA (Empfänger a tut r); G(a,p) bei ASSERTIVA (Empfänger a glaubt p); G(a,Z(b)) bei EXPRESSIVA (Empfänger a glaubt, dass Zeichenproduzent b sich im Zustand Z befindet); G(a,I(b,T(b,g))) bei KOMMISSIVA (Empfänger a glaubt, dass Zeichenproduzent b die Absicht/Intention I hat, g zu tun). Für *Kommunikationsakte* reicht es nach Posner weiterhin nicht aus, dass nur der Erfolg eintritt. Der Erfolg muss auch *infolge* des Aktes, also der Zeichenproduktion, eintreten. Dies nennt Posner Primärprozess (primäre Erfolgsbedingung):

„Das Eintreten der beabsichtigten Wirkung allein reicht nicht aus, damit ein Kommunikationsakt erfolgreich ist. Wenn der Adressat die Türe schließt, bevor er dazu aufgefordert wird, so kann dies nicht als Erfüllung dieser Aufforderung gewertet werden. Da Kommunizieren im Produzieren des Zeichens *f* besteht, kann es nur dann als erfolgreich angesehen werden, wenn die beabsichtigte Wirkung durch das Auftreten dieses Zeichens verursacht wird.“ (Posner 1996: 1680)

Deswegen ist dieser zeichentheoretische Ansatz in seinem Fundament als kausal konzipiert zu betrachten. In allen Einbettungen geht es letztlich immer darum, dass das Vorkommen des Zeichens *f* zum Primärinterpretanten führt, also um

folgende Primärprozesse: $E(f) \rightarrow E(e)$ bei DEKLARATIONEN, $E(f) \rightarrow T(a,r)$ bei DIREKTIVA, $E(f) \rightarrow G(a,p)$ bei ASSERTIVA, $E(f) \rightarrow G(a,Z(b))$ bei EXPRESSIVA und $E(f) \rightarrow G(a,I(b,T(b,g)))$ bei KOMMISSIVA. Wie komplex nun auch der jeweilige Zeichenprozess von der untersten Stufe der Kausalität bis zur obersten der Kommunikation ist: Der Primärprozess bleibt immer derselbe, er wird lediglich immer tiefer eingebettet.

Alle Ansätze wurden hier verglichen mit den Unterscheidungen von Cohen (1973). Es hat sich insbesondere gezeigt, dass fast in jedem Ansatz eine Entsprechung zu den Cohenschen direkt&assozierten Perlokutionen existiert. Daraus kann der Schluss gezogen werden, dass die Frage des Zusammenhangs von Perlokution und Illokution eine außerordentlich wichtige Rolle spielt. Diejenigen Perlokutionen sind nach Cohen *assoziert*, die standardmäßig im Gefolge bestimmter Illokutionen stehen. Die terminologische Wahl Cohens macht zugleich die angenommene Art der Beziehung deutlich. Es soll sich um eine Assoziationsbeziehung handeln. Doch was heißt das? *Assoziation* ist ein unscharfer Terminus, der in den verschiedensten Bereichen die unterschiedlichste Anwendung findet. Es ist im Grunde genauso unpräzise, von einer Perlokution zu sagen, sie sei assoziiert, wie, sie sei konventional, wenn man es dabei belässt, wenn man also nicht sagt, *auf welche Weise* sie assoziiert ist oder *worin* die Konvention besteht. Auch die Annahme einer Kausalbeziehung hilft in dieser Frage nicht weiter, denn diese Kausalbeziehung ist im Grunde eine Setzung und keine Erklärung. Es wäre zu erklären, warum gerade *diese* und nicht eine *andere* Wirkung in der Konzeption erscheint. So ist es wegen der Zwecksetzung von DIREKTIVEN zwar per definitionem klar, worin die spezielle Wirkung zu sehen ist (dass H nämlich tut, was S von H will), doch schon bei ASSERTIVA wird es schwierig. Intuitiv plausibel ist die anvisierte Wirkung, dass H glaubt, was S sagt. Aber warum ist das so? Ebenso gut könnte es doch auch das Ziel von ASSERTIVA sein, H beispielsweise zu *VERBLÜFFEN*. Keiner der bisherigen Ansätze liefert dafür eine Erklärung.

Einen Vorschlag, auf welche Weise eine Verbindung von Illokution und Perlokution theorieintern konstruiert werden kann, soll das nächste Kapitel liefern. Dieser theoriebautechnische Vorschlag ist nicht empirisch orientiert. Es handelt sich um den Versuch, die vorhandenen, auf die Illokutionen zugeschnittenen Explikationen so zu rekombinieren, dass die Perlokutionen in den Schoß der Sprechakttheorie zurückkehren können. Die vielen Versuche der Anbindung der Perlokutionen an Illokutionen belegen das große theoretische Interesse an einer solchen sprechakttheoretischen Aussöhnung mit den Perlokutionen unter der Bedingung ihrer Standardisierung.

„Man kann nicht einmal sagen, daß der Gegenstand früher vorhanden sei als der Gesichtspunkt, aus dem man ihn betrachtet; vielmehr ist es der Gesichtspunkt, der das Objekt erschafft“ (de Saussure ²1967: 9)

2. ZUR STANDARDISIERUNG DER PERLOKUTIONEN

2.1 ZWECK, AUFRICHTIGKEIT UND ERFÜLLUNG VON ILLOKUTIONEN

Üblicherweise werden illokutionäre Akte über die Angabe der Gelingensbedingungen für deren Vollzug beschrieben. Auch die Illokutionslogik ist diesem Programm verpflichtet. Die Komponenten illokutionärer Kräfte (illokutionärer Zweck, Durchsetzungsmodus, Bedingung des propositionalen Gehaltes, vorbereitende Bedingung, Aufrichtigkeitsbedingung und deren Stärkegrad)⁶¹ sind erwachsen aus dem Searleschen Beschreibungsapparat von Bedingungen und Regeln für den gelingenden Vollzug illokutionärer Akte. Auch der Zweck ist eine dieser Bedingungen: die wesentliche nämlich. Der illokutionäre Zweck ist diejenige konstitutive Komponente einer illokutionären Kraft, aufgrund derer sie zu einer der fünf Klassen (ASSERTIV, DIREKTIV, KOMMISSIV, EXPRESSIV, DEKLARATIV) gehört. Der Zweck ist allen Mitgliedern einer Klasse illokutionärer Kräfte gemein. Nach Rolf (1997) lassen sich zwei Aspekte illokutionärer Zwecke unterscheiden: der sprecherseitige Ergebnisaspekt und der Hörerseitige Folgeaspekt. Das Ergebnis des gelungenen Vollzugs eines illokutionären Aktes ist das, was S getan hat. Mit Vollzug eines ASSERTIVEN Aktes hat S beispielsweise gesagt, wie es sich in einer bestimmten Angelegenheit verhält.

„Der illokutionäre Zweck ist durch das charakterisiert, was der Sprecher tut oder getan hat, wenn er einen Sprechakt vollzieht oder vollzogen hat. Man könnte auch sagen, daß der illokutionäre Zweck durch das *Handlungsergebnis* bestimmt wird. Von dem Ergebnis einer Handlung aber können deren Wirkungen unterschieden werden.“ (Rolf 1997: 26)

Das Ergebnis entspricht dem, was Austin unter *Wirksamkeit (taking effect)* verstanden hatte. Hinsichtlich der vom Ergebnis zu unterscheidenden Wirkung nun lässt sich mit Rolf (1997: 27) Folgendes sagen:

„Handlungen werden nicht hinsichtlich eines Tuns, sondern im Hinblick auf ein Herbeiführen vollzogen – nicht hinsichtlich der Ergebnisse, sondern im Hinblick auf deren Wirkungen, d.h. hinsichtlich bestimmter Folgen.“

In diesem Punkt besteht – wohl wegen der intuitiven Plausibilität – lagerübergreifende Einmütigkeit.⁶² Ein paar Beispiele:

⁶¹ Vgl. Rolf (1997: 23-35).

⁶² Die Differenzen bestehen darin, inwieweit und/oder wie diese Wirkungen jeweils in die Beschreibung von Handlungen aufgenommen werden sollen.

„das Ziel der sprachlichen Handlung ist nicht der illokutionäre Akt als solcher, sondern das Ziel ist der Effekt, der sich durch den Sprechaktvollzug herbeiführen läßt. Sprecher warnen nicht, damit ein anderer gewarnt wird, sondern um durch ihre Warnung eine Handlung zu verhindern, usw.“ (Zillig 1982: 319f.)

„Handlungen sind nicht als isolierte Verhaltenseinheiten zu definieren, sondern stehen in einem untrennbaren Verhältnis mit ihren Wirkungen und Konsequenzen, deren Vernachlässigung die Analyse sprachlichen Verhaltens notwendig unvollständig bleiben läßt.“ (Coulmas 1977: 100f.)

„Für den Handelnden geht es beim Handeln um das Bewirken von Wirkungen“ (Schmidt 2003: 63f.)

„When we talk to one another, one thing we normally seek is to be understood. [...] But often, and in some cases standardly, we want more than this. [...] It is not enough in these cases to be understood, but what we want to bring about are certain effects, on the thoughts, actions, or feeling of our hearers, for our purpose in bringing these about is the point or purpose of our communicating and the achieving of our purpose is the performance of a perlocutionary act.“ (Davis 1980: 3)

„Der Mensch spricht, um zu wirken“ (Wittlinger/Sendlmeier 2005: 75)

Jeder ASSERTIVE Akt zielt beispielsweise darauf ab, dass der von S erhobene Wahrheitsanspruch anerkannt wird, dass H dem, was S sagt, Glauben schenkt. Dieser den ASSERTIVEN Akten inhärente Folgeaspekt spielt im Alltag eine wesentliche Rolle, wenn auch unauffällig. Wird jeder ASSERTIVE Akt hinsichtlich des Wahrheitsgehaltes einmal probeweise angezweifelt, so droht dem Gespräch der baldige Abbruch. Diese Probe kann jederzeit in alltäglicher Konversation angestellt werden. Reagiert man beispielsweise auf die MITTEILUNG, S habe irgendwen getroffen, hartnäckig mit der Äußerung von Zweifeln darüber, ob dies wahr ist, schaukelt sich das Gespräch sehr schnell zu einem Punkt hoch, an dem etwaige S-Äußerungen der Art *Glaub' doch was du willst* deutlich die Art des emotionalen Zustandes erkennen lassen, in dem S sich mittlerweile befindet. Es stellt sich ein ähnlicher Effekt ein wie der, den die Schüler Garfinkels beobachten konnten, als sie in sog. Brechungsexperimenten die Selbstverständlichkeit der Indexikalität sprachlicher Äußerungen durch Problematisierung infrage stellten:

„Nach ein oder zwei Nachfragen reagierten die Befragten nicht mehr mit weiteren Erläuterungen, sondern mit Verärgerung, Abbruch (Themenwechsel), oder sie vermuteten eine bestimmte Strategie hinter dem Verhalten ihres Gesprächspartners, der sich offenbar ‚dumm stellt‘.“ (Auer 1999: 131)

Natürlich haben nicht nur ASSERTIVA einen Folgeaspekt. In Anlehnung an Rolf (1997: 29) können Ergebnis- und Folgeaspekt illokutionärer Akte wie folgt festgelegt werden:

	Ergebnisaspekt des ill. Zwecks	Folgeaspekt des ill. Zwecks
ASSERTIV	S-Sagen, wie es sich verhält	H-Glaube, dass es sich so verhält
KOMMISSIV	S-Selbstfestlegung auf Vollzug/Unterlassung einer Handlung h	H-Erwartung, dass S h tun wird
DIREKTIV	S-Versuch, H zu Vollzug/Unterlassung einer Handlung h zu bewegen	H-Absicht, h zu tun
EXPRESSIV	S-Versuch, H's emotionale Gesamtlage zu beeinflussen ⁶³	H-Emotion
DEKLARATIV	mit S-Sagen die Welt entsprechend dem Gesagten verändern	H-Akzeptanz der geschaffenen institutionellen Wirklichkeit ⁶⁴

Tabelle 5: Ergebnis- und Folgeaspekte der verschiedenen illokutionären Zwecke

Die Begründung für diese Festlegung wird über das Zusammenspiel von drei Bedingungstypen geleistet: mithilfe der Aufrichtigkeitsbedingung und des illokutionären Zwecks als zwei *Gelingensbedingungen* von Illokutionen, sowie mithilfe der *Erfüllungs-* und der *Erfolgsbedingungen* von Illokutionen.

Zu den Gelingensbedingungen gehören neben dem Zweck als der wesentlichen auch die Bedingung der Aufrichtigkeit. Mit Vollzug eines illokutiven Aktes wird ein bestimmter intentionaler Zustand zum Ausdruck gebracht. Und zwar unabhängig von der Frage, ob dieser intentionale Zustand bei S vorliegt oder nicht. Mit einem ASSERTIVEN Akt wird beispielsweise zum Ausdruck gebracht, dass S glaubt, dass es sich so verhält, wie S sagt. Nur weil dies so ist, können Akte auch unaufrichtig vollzogen werden. Ein unaufrichtiger Vollzug ASSERTIVER Akte besteht einfach darin, dass S nicht glaubt, was S sagt. Dieses Zum-Ausdruck-Bringen des jeweiligen Zustandes lässt sich durch Moores Paradox nachweisen: **Ich habe gestern xy getroffen, aber ich glaube nicht daran* oder für KOMMISSIVA **Ich verspreche dir, h zu tun, aber ich habe nicht die Absicht, h zu tun* usw. In folgender Tabelle sind die Aufrichtigkeitsbedingungen für den Vollzug der verschiedenen illokutionären Akte zu finden:

⁶³ Obwohl in Rolf (1997) eine Neubestimmung des EXPRESSIVEN Zwecks vorgenommen wurde, findet sich in Rolf (1997: 29) als Ergebnisaspekt nur „Gefühle ausdrücken“. Nimmt man Rolfs Neubestimmung ernst, müsste als Ergebnis der Versuch der emotionalen Einflussnahme angenommen werden.

⁶⁴ In Rolf (1997: 29) ist hier die Rede von „Unterstellung einer institutionellen Wirklichkeit“. Diese Festlegung würde nur die sozusagen assertive Seite des Folgeaspektes von DEKLARATIVEN erfassen.

	Aufrichtigkeitsbedingung
ASSERTIV	S-Glaube (<i>dass ein bestimmter Sachverhalt so besteht</i>)
KOMMISSIV	S-Absicht (<i>etwas zu tun</i>)
DIREKTIV	S-Wunsch (<i>dass etwas getan werde</i>)
EXPRESSIV	S-Emotion (<i>Bewertungen von Ereignissen, Akteuren oder Objekten</i>)
DEKLARATIV	- (bzw.: S-Glaube bei ASSERTIVEN DEKLARATIVA)

Tabelle 6: Aufrichtigkeitsbedingungen

Als intentionaler Zustand, also als ein auf etwas gerichteter Zustand, haben diese Aufrichtigkeitsbedingungen spezifische Erfüllungsbedingungen. Diese Erfüllungsbedingungen der intentionalen Zustände übertragen sich auf den Sprechakt als Ganzen. Was den intentionalen Zustand erfüllt, der die Aufrichtigkeitsbedingung eines Sprechaktes ist, erfüllt auch den Sprechakt, dessen Aufrichtigkeitsbedingung er ist. Es gilt:

„Der Sprechakt ist genau dann erfüllt, wenn der entsprechende psychische Zustand erfüllt ist, und die Erfüllungsbedingungen von Sprechakt und ausgedrücktem psychischen Zustand sind identisch.“ (Searle²1996: 27)

Im Überblick:

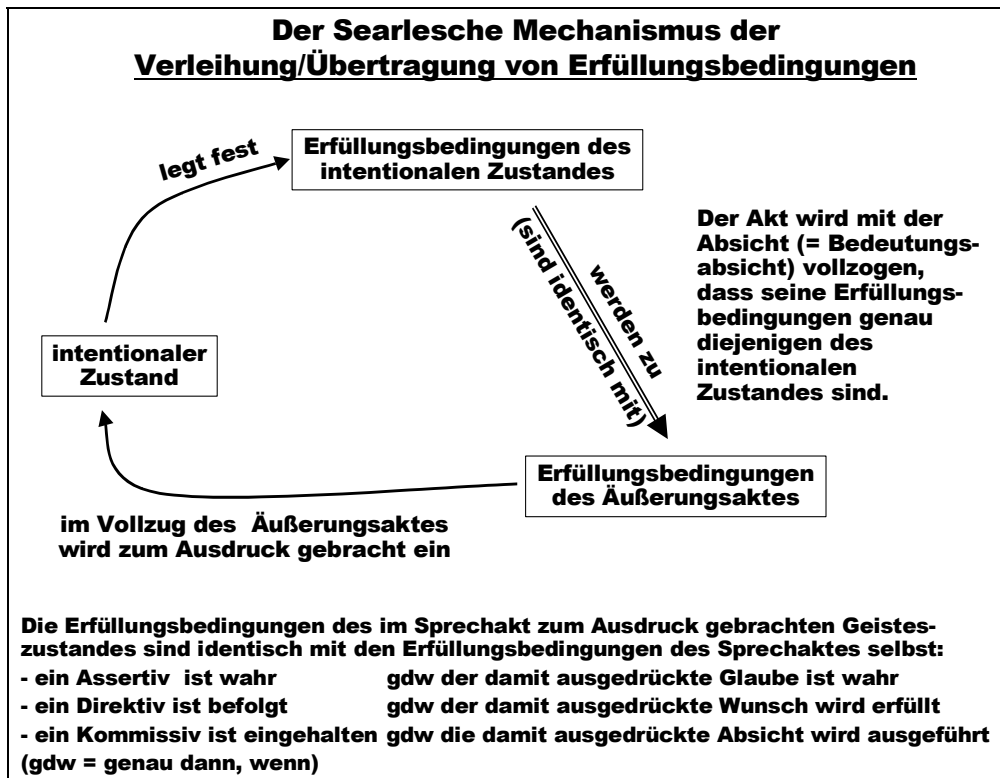


Abbildung 9: Die Verleihung von Erfüllungsbedingungen durch deren Übertragung (vgl. Searle²1996: 203-226)

Bei den EXPRESSIVA und den DEKLARATIVA ergeben sich hierbei Schwierigkeiten.

Für die DEKLARATIVA nimmt Searle (²1996: 222f.) eine „Form des Wortzaubers“ an:

„Wir können im vorhinein ausmachen, daß gewisse Arten von Sprechakten gewisse Sachverhalte dadurch herbeiführen können, daß sie diese als herbeigeführt repräsentieren. Solche Sprechakte haben beide Ausrichtungen [...] Wir können so zwar keine Eier braten, aber immerhin Sitzungen vertagen, zurücktreten, Brautleute zu Mann und Frau machen und Krieg erklären.“

In seiner 12 Jahre später erschienenen Schrift *The Construction of Social Reality* entfaltet Searle den Grundgedanken dieser Form des Wortzaubers. Immerhin ist der bedeutungstheoretische Kern des Programms der Reduktion auf Intentionalität auch hier enthalten: DEKLARATIVA haben Erfüllungsbedingungen. Inwiefern wird im übernächsten Abschnitt gezeigt.

Für die EXPRESSIVA jedoch nimmt Searle dies nicht an. Der Witz EXPRESSIVER Sprechakte bestehe einfach darin, den intentionalen Zustand zum Ausdruck zu bringen, wobei zwar ein Sachverhalt vorausgesetzt werde und damit auch der S-Glaube, dass dieser Sachverhalt besteht. Dieser Sachverhalt aber wird eben *vorausgesetzt* und nicht repräsentiert:

„Der illokutionäre Witz von Expressiven (wie z.B. der Entschuldigung, dem Dank oder der Gratulation) ist es einfach, einen intentionalen Zustand – die Aufrichtigkeitsbedingung des Sprechakts – auszudrücken, der sich auf irgendeinen Sachverhalt bezieht, dessen Bestehen vorausgesetzt wird. Wenn ich mich beispielsweise dafür entschuldige, daß ich Ihnen auf den Fuß getreten bin, dann drücke ich damit aus, daß es mir leid tut, daß ich Ihnen auf den Fuß getreten bin.“ (Searle ²1996: 219)

Nun ist es ziemlich unbefriedigend, den Kernmechanismus der Verleihung von Bedeutung, des Meinens, bei einer der fünf Klassen von bedeutungshaltigen Sprechakten nicht wiederzufinden, ohne eine andere Erklärung dafür anbieten zu können, woher Sprechakte dieses Typs ihre Bedeutung erhalten. Denn immerhin ist es einer der beiden Teile der Bedeutungsabsicht⁶⁵, der nach Searle (²1996: 213) „das Herzstücks des Meinens“ ist: die Repräsentationsabsicht. Wenn EXPRESSIVA nun also nicht-repräsentational sind, woher bekommen sie ihre Bedeutung? Oder andersherum: Der Vollzug eines Sprechaktes der anderen vier Typen bringt auch einen Zustand zum Ausdruck. Warum soll es für die Bestimmung der EXPRESSIVA ausreichen, dass ein Zustand ausgedrückt wird und für die anderen nicht? Im nächsten Abschnitt wird dafür argumentiert werden, dass EXPRESSIVA möglicherweise trotz fehlender Repräsentation dennoch eine Ausrichtung besitzen und es dieser Ausrichtung zu verdanken ist, dass EXPRESSIVA Erfüllungsbedingungen haben. Basis dafür ist die Rolfsche Neubestimmung des illokutionären Zweckes.

⁶⁵ Nach Searle besteht diese Absicht immer in der Absicht, zu repräsentieren (Repräsentationsabsicht) und in der Interaktion in der Absicht, zu kommunizieren (Kommunikationsabsicht). Letztere besteht nach Searle darin, dass H erkennen möge, dass der Akt mit der Repräsentationsabsicht vollzogen wird.

2.1.1 PROBLEM I: EXPRESSIVA

Searle hatte den illokutionären Zweck von EXPRESSIVA dahingehend bestimmt, dass S zum Ausdruck bringt, in welchem emotionalen Zustand S sich befindet. Rolf (1997) hält dagegen fest, dass der Vollzug eines Sprechaktes ohnehin den die Aufrichtigkeitsbedingung bildenden Zustand zum Ausdruck bringt. Bei den EXPRESSIVA würden sich bei Searle also Aufrichtigkeitsbedingung und Zweck überschneiden. Des Weiteren ist der Zweck eines EXPRESSIVS ja nicht einfach nur darin zu sehen, dass S einen emotionalen Zustand ausdrückt. Der Zweck von WILLKOMMEN HEIßEN liegt nicht einfach nur darin, dass S hier einen S-Zustand – etwa Freude über den Besuch von H – ausdrückt. Es liegt auf der Hand, dass EXPRESSIVA – wie alle anderen Sprechakte auch – deutlich auch auf H ausgerichtet sind. Eine Reaktion von H auf ein WILLKOMMEN HEIßEN durch S, in der H beispielsweise seinem Unmut über sein Erscheinen an diesem Ort Luft macht, dürfte von dem Zweck von WILLKOMMEN HEIßEN sicherlich nicht mehr abgedeckt sein. H soll sich – ebenso wie S – freuen, dass H nunmehr hier bei S ist usw. WILLKOMMEN HEIßEN zielt also – grob gesprochen – darauf ab, in H einen positiven emotionalen Zustand auszulösen. Dies ist der illokutionäre Zweck von Sprechhandlungen dieses Typs. Im Gegensatz dazu zielt beispielsweise TADELN nicht darauf ab, H in Freude zu versetzen. Hier liegt der illokutionäre Zweck dieses Typs – grob gesprochen – darin, in H einen negativen emotionalen Zustand auszulösen.

Obwohl Rolf (1997: 223) den Zweck von EXPRESSIVA neu fasst als „den Versuch einer Beeinflussung der emotionalen (Gesamt-)Lage des Adressaten“, bestimmt Rolf den Ergebnisaspekt weiterhin als das Zum-Ausdruck-Bringen von Gefühlen. Wenn nun aber das Ergebnis den illokutionären Zweck charakterisiert, dann ist es immer noch dieses Zum-Ausdruck-Bringen von Gefühlen, was den Zweck wesentlich ausmacht. An dieser Stelle ist die Unterscheidung von Ergebnis und Folge inkonsequent. Auch bei den anderen Klassen könnte nämlich das Ergebnis im Grunde so gefasst werden, dass S jeweils den spezifischen Zustand der Aufrichtigkeitsbedingung zum Ausdruck gebracht hat. Rolf vermengt also im Ergebnisaspekt der EXPRESSIVA – ebenso wie Searle – die Aufrichtigkeitsbedingung mit dem Zweck. Stattdessen können EXPRESSIVA besser – wie DIREKTIVA – auch in ihrem Ergebnisaspekt auf H ausgerichtet bestimmt werden (siehe oben Tabelle 5).

Wenn diese Zwecksetzung akzeptiert wird, dann kann ein neuer Typ von Ausrichtung eingeführt werden. Searle (²1996: 221) hatte angenommen:

„die Taxonomie der Sprechakte ist im Grunde eine Widerspiegelung der verschiedenen Möglichkeiten, wie Repräsentationen Ausrichtungen haben können.“

Bei ASSERTIVA wird ein Weltzustand repräsentiert, hier sollen also die Worte in Übereinstimmung mit der Welt gebracht werden. Ihre Ausrichtung ist Geist-auf-Welt (↓). An anderen Stellen nennt Searle diese Ausrichtung auch Wort-auf-Welt. Diese Unterscheidung zwischen Geist und Wort wird bei den EXPRESSIVA

eine ganz entscheidende Rolle spielen. Bei DIREKTIVA wird eine zukünftige H-Handlung repräsentiert, hier soll also die Welt den Worten passend gemacht werden. Ihre Ausrichtung ist Welt-auf-Wort (\uparrow). Bei KOMMISSIVA wird eine zukünftige S-Handlung repräsentiert, auch hier soll also die Welt den Worten passend gemacht werden. Ihre Ausrichtung ist daher ebenfalls Welt-auf-Wort (\uparrow). Bei DEKLARATIVA wird die Welt entsprechend den Worten verändert (Welt-auf-Wort-Ausrichtung), indem sie als verändert repräsentiert wird (Wort-auf-Welt-Ausrichtung). DEKLARATIVA haben also beide Ausrichtungen (\updownarrow). Bei ASSERTIVEN DEKLARATIVA – den sog. Tatsachenentscheidungen – kommt noch hinzu, dass mit ihnen ein Glaube ausgedrückt wird, dass es sich so verhält. Sie haben also zusätzlich noch die Wort-auf-Welt-Ausrichtung ($\downarrow\uparrow$). Mit EXPRESSIVEN Sprechakten wird nach Searle nichts repräsentiert. Zwar ließe sich eventuell sagen, dass einfach der spezifische emotionale Zustand von S repräsentiert wird. Doch dies würde bedeuten, dass der Inhalt des Zustandes, der Zustand selbst ist, was in einen infiniten Regress führte. Der anlässliche Sachverhalt (also beispielsweise, dass S H auf den Fuß getreten ist), wird ebenfalls nicht repräsentiert, sondern lediglich vorausgesetzt. Der Witz eines EXPRESSIVS besteht ja nach Searle nicht darin, eine Aussage über die Welt zu machen, die wahr oder falsch sein kann, sondern einen S-Zustand auszudrücken.

Nach Searle soll nun gelten:

„Der Geist verleiht der Hervorbringung von Klängen, Klecksen usw. dadurch Intentionalität, daß er der Hervorbringung der materiellen Phänomene die Erfüllungsbedingungen des Geisteszustands verleiht“ (Searle²1996: 208)

Am Beispiel der ASSERTIVA demonstriert: Der Geist verleiht den Worten dadurch Intentionalität, dass er der Äußerung dieser Worte die Erfüllungsbedingungen des Glaubens verleiht, welche der repräsentationale Gehalt des Glaubens festlegt: das Bestehen eines bestimmten Sachverhaltes. Die Absicht, einen bestimmten ASSERTIVEN Akt zu vollziehen, legt fest, was als die Wahrheit dieses ASSERTIVS gilt. Die Intentionalität des Geistes ist insofern intrinsisch, als die Geisteszustände mit ihrem repräsentationalen Gehalt festlegen, was der Fall ist, damit sie erfüllt sind, und die der Worte insofern extrinsisch, als sie ihre Erfüllungsbedingungen von den Geisteszuständen erhalten. Doch Ausrichtung ist bei weitem nicht nur eine Sache von Geist und *Welt*. Zwar kann davon gesprochen werden, dass im Bereich der Worte für die Ausrichtung nur Wort und Welt von Interesse sind, denn Äußerungen repräsentieren relativ unabhängig davon, wer sie tätigt, mögen sie auch einmal daher ihre Ausrichtung erhalten haben, und ebenso relativ unabhängig davon, wer sie zur Kenntnis nimmt. Worte sind einem Prozess der Verselbstständigung ausgeliefert. Ansonsten wäre es unmöglich, ein Schriftstück zu verstehen, von dem man überhaupt nicht weiß, wer es verfasst hat, und das auch nicht für einen selbst bestimmt ist. Dass Worte sich derart verselbstständigen können, ist geradezu eine wesentliche Bedingung der Kommunikation. Man könnte dies auch als Tradierung oder Konventionalisierung bezeichnen. Gemeint ist so etwas wie die Möglichkeit der, wie Bühler

(³1999: 255) es ausdrückt, „Entbindung der einzelnen Sprachäußerung aus den Situationshilfen, aus dem Zeigfeld der Sprache“. Dies ist auch bei Indikatoren für Expressivität möglich. Jede Untersuchung von Schimpfwörtern beispielsweise hat solch herausgelöste Einheiten zum Gegenstand. Mit einer Schimpfwortäußerung wie etwa *Du Schwein* wird nun aber nicht ein Sachverhalt repräsentiert. Es geht nicht darum, ob es der Wahrheit entspricht, ob H ein bestimmtes Haustier ist.⁶⁶ Vielmehr bringt S – im Sinne Searles – einen bestimmten Zustand zum Ausdruck. S bringt zum Ausdruck, wie S zu H (oder zu etwas, das S oder H getan hat) steht und bezweckt damit ganz sicher nicht, dass H sich darüber freut, dass S H ein Schwein schimpft. S versucht nämlich – im Sinne Rolfs – mit seiner Schimpfwortäußerung die Stimmungslage von H negativ zu beeinflussen. Wenn S dies nicht schafft und H sich beispielsweise davon völlig unbeeindruckt zeigt,⁶⁷ ist dieser EXPRESSIVE Sprechakt nicht erfüllt. H soll in seinem Zustand kompatibel zu dem Zustand von S gemacht werden. Nun könnte H als Teil der Welt angesehen werden. Dann läge hier Welt-auf-Geist-Ausrichtung vor. Philosophisch kommt dem Anderen als einem mit Geist beseelten Wesen aber eine ganz entscheidende Rolle zu, die sich wesentlich von der Rolle der sonstigen Welt unterscheidet.⁶⁸ Man ist nicht allein auf der Welt, sondern mit seinesgleichen. Diese Besonderheit des anderen Geistes sollte auch und gerade sprechakttheoretisch anerkannt werden. Wenn sich ein S-Geisteszustand nun also auf H richtet, dann richtet er sich nicht nur auf die Welt, sondern auf ein Wesen, von dem angenommen wird, dass es ebenfalls zu solchen Geisteszuständen fähig ist wie S selbst. Genau genommen richtet sich der S-Geisteszustand also nicht auf H, sondern auf einen H-Geisteszustand, auf eine H-Emotion. Und zwar in der Weise, dass die H-Emotion der S-Emotion passend gemacht werden soll. Emotionen wollen adäquat erwidert sein. Dies ist also als Konsequenz der Neubestimmung des illokutionären Zweckes die Ausrichtung von EXPRESSIVA:

⁶⁶ Im dritten Kapitel dieser Arbeit wird mithilfe der Unterscheidung von wörtlicher und Äußerungsillokution gezeigt, wie derartige Komplexitäten von Äußerungen präzise analysiert werden können.

⁶⁷ Man braucht nur einmal annehmen, H befinde sich im Wachschlaf, wovon S zunächst nichts weiß, was S nach seiner Äußerung aber erfährt.

⁶⁸ Hier knüpft eine ganze Reihe philosophischer, psychologischer und kommunikationstheoretischer Fragestellungen an. Sei es die Rolle von Alter bei der Konstitution des Ego im deutschen Idealismus (z.B. bei Fichte oder Hegel) oder die herausragende Rolle des Anderen in der Psychoanalyse (z.B. bei Freud oder Lacan), oder das Problem des Fremdpsychischen, des Solipsismus, des Konstruktivismus und des Skeptizismus oder die Rolle der Reflexivität für die Kommunikation (z.B. bei Luhmann, Merten oder S. J. Schmidt) – Alter spielt als Alter Ego eine ganz entscheidende Rolle im kommunikativen Umgang miteinander: Über Alter können (und müssen) vor dem Horizont von Ego Erwartungen angestellt werden. Stellvertretend ein Klassiker unter den Linguisten: „Der Vorstellungsinhalt selbst ist also unübertragbar. Alles, was wir von dem eines andern Individuums zu wissen glauben, beruht nur auf Schlüssen aus unserem eigenen. Wir setzen dabei voraus, dass die fremde Seele in demselben Verhältnis zur Aussenwelt steht wie die unsrige, dass die nämlichen psychischen Eindrücke in ihr die gleichen Vorstellungen erzeugen wie in der unsrigen, und dass diese Vorstellungen sich in der gleichen Weise verbinden.“ (Paul ⁹1975: 15)

Geist-auf-Geist. Wenn aber von H angenommen wird, H sei zu den gleichen Zuständen fähig wie S, dann wird von den H-Geisteszuständen im Zusammenhang eines EXPRESSIVEN Sprechaktes ebenfalls angenommen, dass sie sich wieder auf einen S-Zustand richten. Die Geist-auf-Geist-Ausrichtung ist also unter Einbezug der Annahmen über die Geisteszustände von H eine doppelte, sie kann symbolisiert werden mit ‚↔‘.

Sind EXPRESSIVA nicht vielleicht doch eher auf die Welt ausgerichtet? Immerhin freut man sich *über* etwas, hat Angst *vor* etwas oder ist verärgert *wegen* etwas. Die ausgedrückten Gefühle (S-Emotionen) bei den EXPRESSIVA sind die Aufrichtigkeitsbedingungen. Das Ergebnis EXPRESSIVER Akte besteht darin, einen Versuch der Beeinflussung der emotionalen Gesamtlage von H unternommen zu haben und der Folgeaspekt besteht in einer H-Emotion. Die S-Emotionen sind nicht in gleicher Weise intentional wie die Aufrichtigkeitsbedingungen der anderen Illokutionen. Sie beziehen sich zwar u.U. auf etwas in der Welt (z.B. Freude über das Erscheinen von H oder Ärger über die 5 des Sohnes in der Mathearbeit), repräsentieren diese Sachverhalte aber nicht. Diese Sachverhalte stellen keine Erfüllungsbedingungen dar, sondern sind sozusagen Anlässe. Während die Erfüllungsbedingungen bei den ASSERTIVA, den KOMMISSIVA und den DIREKTIVA nun jeweils identisch sind mit denen der intentionalen Zustände, die die Aufrichtigkeitsbedingung darstellen, scheint dies bei EXPRESSIVA, die sich auf anlässliche Sachverhalte beziehen, auf den ersten Blick nicht der Fall zu sein. Dies wird wohl auch der wesentliche Grund für Searle gewesen sein, die Bestimmung des Zweckes als Zum-Ausdruck-bringen von Gefühlen beizubehalten, und für Rolf, dies weiterhin als Ergebnisaspekt zu führen.

Die Lösung dieses Problems besteht darin, dass die Weltzustände, die als Anlässe fungieren, solche sind, in denen H eine ausgezeichnete Rolle spielt. Es geht darum, dass H GETADELT wird, weil H etwas getan hat; dass H GELOBT wird, weil H etwas getan hat; dass H GEGRÜBT wird, weil H gerade vorbeigeht; dass H GRATULIERT wird, weil H zum Beispiel Geburtstag hat usw. Darüber hinaus sind als vorbereitende Bedingungen oftmals solche zu finden, die darauf Bezug nehmen, wie der Weltzustand aus H's Sicht zu bewerten ist, z.B.⁶⁹

- BEGLÜCKWÜNSCHEN: das von H Erreichte ist in H's Interesse
- GRATULIEREN: der Anlass ist ein für H freudiges Ereignis
- KONDOLIEREN: der Anlass ist für H ein Unglück

Anlass für EXPRESSIVA sind also Weltzustände, zu denen auch H in einer bestimmten Beziehung steht (z.B. in einer Verursacher- oder Betroffenenrelation). Zwar sind diese Weltzustände nicht die Erfüllungsbedingungen des Sprechaktes, aber sie können ein verbindendes Element sein. Bei EXPRESSIVA geht es in der Zwecksetzung um die Beeinflussung von H-Emotionen, die sich auf den gleichen Weltzustand beziehen, der Anlass ist für den Sprechakt und für die S-

⁶⁹ Alle folgenden Bestimmungen der vorbereitenden Bedingungen sind zu finden in Rolf (1997: 232-235).

Emotion, welche die Aufrichtigkeitsbedingung darstellt. Auf diese Weise wird erklärlich, warum H sich nach einem S-VORWURF mit der einfachen Äußerung von *Es tut mir Leid* oder Ähnlichem ENTSCULDIGEN kann. Ob dies dann von S akzeptiert wird, ist eine andere Frage. Vermittels des anlässlichen Weltzustandes ist die zum Ausdruck gebrachte S-Emotion auf eine H-Emotion gerichtet. Der beispielsweise S-Zorn einer BESCHIMPFUNG ist über den anlässlichen Weltzustand, für dessen Bestehen H verantwortlich gemacht wird, gerichtet auf das Selbstwertgefühl von H. Dieses soll vermindert werden:

„Beschimpfungen zielen, grob gesprochen, auf eine Beeinträchtigung des Selbstwertgefühls des Adressaten“ (Hundsnurscher 1993: 149)⁷⁰

Dass EXPRESSIVA nicht auf Weltzustände *gerichtet* sind, sie nicht *repräsentieren*, wird außerdem durch die Beobachtung belegt, dass nicht für alle EXPRESSIVA anlässliche Weltzustände notwendig sind. So richten sich LIEBESERKLÄRUNGEN beispielsweise direkt auf H, ist die S-Liebe direkt auf eine H-Liebe gerichtet. Zumindest hier bedarf es keines Anlasses, spielt also die Gerichtetheit auf einen Weltsachverhalt keine Rolle. EXPRESSIVA haben eine Geist-auf-Geist-Ausrichtung (\leftrightarrow).

Es ergibt sich dann allerdings ein scheinbares Folgeproblem bei sog. ABREAGIERENDEN EXPRESSIVA (also z.B. FROHLOCKEN, JUBELN und HOFFNUNG ÄÜßERN oder JAMMERN, FLUCHEN und ANGST ÄÜßERN).⁷¹ Marten-Cleef (1991: 77) bestimmt den speziellen Zweck dieser Untertypen EXPRESSIVER Sprechakte so:

„Mit Sprechakten dieses Typs macht der Sprecher seinen Gefühlen Luft, u. U. auch ohne Rücksicht auf einen Zuhörer und sogar auch, ohne daß jemand zuhört. Der spezielle Handlungssinn besteht (nur) darin, bestimmte Gefühle zu äußern, um dadurch intrasubjektive Spannungen abzureagieren.“

Ein potentieller Adressat spiele hierbei lediglich die Rolle eines Beobachters. Damit erkennt Marten-Cleef den wesentlichen Punkt: ABREAGIERENDE EXPRESSIVA sind nicht dialogisch ausgerichtet! Als solche im Grunde monologisch ausgerichteten Akte sind sie nicht ohne weiteres kommunikativ. Natürlich *können* sie es sein, und wenn das erste Axiom von Watzlawick et al. (⁹1996: 50-53) zutrifft, müssen sie es sogar sein, wie jedes Verhalten oder Nicht-Verhalten in Gegenwart anderer. Sind sie aber auch dann noch kommunikativ, wenn es keine anderen gibt? Ein Begriff von Kommunikationssituationen, in denen nur S existierte, deckt sich nicht mit der Kommunikativität von Illokutionen. Für die Kommunikationssituation der Sprechakttheorie sind mindestens zwei Personen

⁷⁰ Diese Einschätzung ist übrigens weitgehend durch die Belege im DGW gedeckt: In der Bedeutungsangabe bei *beschimpfen* tauchen *beleidigen* und *schmähen* auf, *schmähen* verweist in der Bedeutungsangabe auf *beschimpfen* und auf *beleidigen*, bei *beleidigen* ist die Rede von einer Verletzung der *Ehre* und bei *Ehre* von einem Ansehen aufgrund des (besonders *sittlichen*) Wertes einer Person.

⁷¹ Zur Klassifizierung der EXPRESSIVA vgl. Marten-Cleef (1991).

notwendig, S und H. Kann S sich zwar abgreagieren⁷², ohne dass es irgendwelche H gibt, die S dabei beobachten oder zuhören, so HEISST S aber beispielsweise niemanden WILLKOMMEN, wenn H nicht hört (oder sieht), was S sagt. Dies ist bereits bei Austin als *securing of uptake* zu finden. Der Vollzug des EXPRESSIVEN Aktes WILLKOMMEN HEISSEN ist defizitär und damit nicht gelungen, wenn H nichts davon mitbekommt, wenn es H gar nicht gibt. Das spezifische Ergebnis eines illokutionären Aktes liegt nur dann vor, wenn das Verständnis gesichert ist. Die Verpflichtung, h zu tun, als Ergebnis eines KOMMISSIVS, besteht ebenso nur dann, wenn es H gibt, dem gegenüber der Akt vollzogen wurde. Es ist zum Beispiel deshalb sehr einfach und folgenlos, ein nur sich selbst gegebenes Versprechen zu brechen, weil man sich selbst gegenüber nicht in derselben Weise einen Verpflichtungsgrad erzielt hat, wie man ihn erzielt hätte, wenn man sich gleichlautend H gegenüber geäußert hätte. Jedes sich selbst gegebene Versprechen droht zu scheitern an einem omnipräsenten *Ach, was soll's*: an der mangels einer Verpflichtung fehlenden Bindewirkung. Im alltäglichen Sprachgebrauch findet dieser Sachverhalt seinen Niederschlag eventuell darin, dass man viel eher von sich sagt, man habe sich dies oder jenes geschworen, als man habe sich dies oder jenes versprochen. Mit Verwendung des Verbs *schwören* nimmt man nämlich auf einen Akt Bezug, der sich durch einen erhöhten Stärkegrad der Aufrichtigkeitsbedingung auszeichnet. Man muss sich schon etwas schwören, damit bei einem selbst der Eindruck entsteht, man sei zu etwas verpflichtet. Es bedürfte einer ändernden Erweiterung sprechakttheoretischer Grundsätze, um auch monologisches Sprechen einzubeziehen. Vielleicht könnten über eine derartige Erweiterung dann auch solche ritualisierten Formen wie die des Betens oder des Aufsagens von Gedichten erfasst werden. Eines kann die Sprechakttheorie aber schon jetzt über die Geist-auf-Geist-Ausrichtung erfassen: z. B. das an H gerichtete oder gar gemeinsame JUBELN zum Zwecke beiderseitiger Freude.

Unter Einbezug der in ihrem Zweck neu bestimmten EXPRESSIVA kann der Searlesche Mechanismus der Verleihung von Erfüllungsbedingungen mithilfe der Bedeutungsabsicht nun so zusammengefasst werden:

Die Absicht, einen bestimmten ASSERTIV zu vollziehen, muss festlegen, was als *Wahrheit* dieses ASSERTIVS gilt. Die Absicht, einen bestimmten DIREKTIV zu vollziehen, muss festlegen, was als *Befolgung* dieses DIREKTIVS gilt. Die Ab-

⁷² Zudem ist mit *ABREAGIEREN* ein S betreffender perlokutionärer Vorgang erfasst. Bei diesen Akten tätigt S nämlich lokutionäre Akte, um bei sich selbst einen bestimmten Effekt zu erzielen, den Marten-Cleef im Spannungsausgleich sieht. Obwohl also in den Fällen ohne H der Versuch vorliegt, die eigene emotionale Gesamtlage zu beeinflussen, liegt kein gelungener illokutionärer Akt vor. *SICH ABREAGIEREN* ist ein perlokutionärer Akt, der durch ein Jubeln vollzogen werden kann. Dieses Jubeln als Ausdrücken von Freude dient ohne Zuhörerschaft nur der Erzielung dieses Zweckes: Die übermäßige Freude als im Grunde belastender Zustand des Körpers muss abreagiert werden. Marten-Cleef benutzt hier also interessanterweise ein perlokutionäres Kriterium zur Typisierung illokutionärer Akte. Die von Marten-Cleef als abreagierend typisierten Akte können aber sehr wohl als illokutionäre Akte gefasst werden. Dafür wäre es notwendig, H in die Beschreibung mit aufzunehmen.

sicht, einen bestimmten KOMMISSIV zu vollziehen, muss festlegen, was als *Einhaltung* dieses KOMMISSIVS gilt. Und die Absicht, einen bestimmten EXPRESSIV zu vollziehen, muss festlegen, was als *Erwiderung* dieses EXPRESSIVS gilt.

2.1.2 PROBLEM II: DEKLARATIVA

Das Zusammenspiel von Aufrichtigkeits- und Erfüllungsbedingungen scheint bei den DEKLARATIVA seine Grenze zu finden, denn DEKLARATIVA haben mit Ausnahme der sog. ASSERTIVEN DEKLARATIVA keine Aufrichtigkeitsbedingungen.⁷³ Letztere sind Tatsachenentscheidungen, in denen mit der Festlegung eines Weltzustandes als gültig ein Glaube zum Ausdruck gebracht wird, dass es sich auch so verhält. Klassisches Beispiel ist das AUS-GEBEN eines Balles beim z.B. Tennis. Bei den anderen DEKLARATIVA spielt Aufrichtigkeit keine Rolle. Die Erfüllungsbedingungen können sich also deswegen nicht von dem intentionalen Zustand, der die Aufrichtigkeitsbedingung darstellt, auf den ganzen Sprechakt übertragen, weil es eine solche nicht gibt. Wann aber ist der Sprechakt dann erfüllt?

Das Ergebnis eines DEKLARATIVEN Sprechaktes besteht darin, dass S mit der Äußerung die Welt entsprechend dieser Äußerung verändert (hat). Wenn S gelingend einen DEKLARATIVEN Akt vollzieht, verändert S die Welt: Es tritt das ein, wovon S sagt, dass es eintritt. Wenn ein DEKLARATIVER Sprechakt gelingt, ist er damit also auch erfüllt. M.a.W.: Alle DEKLARATIVA sind explizit performativ. Performativität bei den DEKLARATIVA bedeutet aber etwas ganz anderes als bei Akten der anderen Illokutionsklassen. Akte (explizit) performativ zu vollziehen bedeutet allgemein, das zu tun, wovon man sagt, dass man es tut, indem man sagt, dass man es tut. Bei ASSERTIVEN, DIREKTIVEN und KOMMISSIVEN Akten bezieht sich ein solcher Vollzug nur auf die illokutionäre Kraft. Hier bedeutet Performativität: den illokutionären Akt zu vollziehen, von dem sagt, dass

⁷³ In Searle/Vanderveken (1985: 61) ist jedoch die Rede davon, dass Glaube und Wunsch die intentionalen Zustände der DEKLARATIVEN illokutionären Stammkraft (primitive declarative illocutionary force) seien: „its sole psychological states are belief and desire“. Beide sollen sich darauf beziehen, dass mit der Äußerung der entsprechende Weltzustand hergestellt wird. Rolf (1997: 198) formuliert: „Dabei bezieht sich weder der doxastische Teil der Aufrichtigkeitsbedingung (glaubt) noch der volitive (will) einfach auf den vom propositionalen Gehalt repräsentierten Zustand, sondern auf den Umstand, daß dieser Zustand durch die Äußerung zustande kommt.“ Während aber beispielsweise bei einem VERSPRECHEN mit der fehlenden Absicht, das Versprochene zu tun, Unaufrichtigkeit zu verzeichnen ist, würde man doch wohl nicht sagen wollen, dass ein DEKLARATIVER Akt unaufrichtig vollzogen wird oder nicht. Diese Dimension spielt bei DEKLARATIVA keine Rolle. Ob der Ernennende daran glaubt oder nicht und es will oder nicht, dass seine Äußerung die Kraft hat, den Weltzustand herzustellen, ist keine Gelingensbedingung für das ERNENNEN. Immerhin: Mit dem Vollzug des Aktes ERNENNEN bringt S sicherlich zum Ausdruck, dass S von sich meint, S könne diesen Akt gelingend vollziehen, S habe die Autorität usw. Obwohl der DEKLARATIV nicht unaufrichtig vollzogen wird, wenn diese Überzeugung fehlt, so wird mit dem Vollzug doch zum Ausdruck gebracht, dass man diese Überzeugung hat.

man ihn vollzieht, indem man sagt, dass man ihn vollzieht. Bei den DEKLARATIVEN Akten aber bezieht sich der performative Vollzug auf die illokutionäre Kraft *und* auf die Proposition, weil die Proposition den Ergebnisaspekt des illokutionären Zweckes dieser Kraft enthält. Dies findet seinen Niederschlag u.a. in der regelhaften Verwendung von Aussagesätzen, in denen von einem Referenten dasjenige prädiziert wird, was als Weltzustand durch den DEKLARATIVEN Akt hergestellt werden soll, z.B. *Du bist entlassen, Die Sitzung ist eröffnet* etc.⁷⁴ Hier bedeutet Performativität also: den Weltzustand herstellen, von dem man sagt, dass man ihn herstellt oder dass er besteht, indem man sagt, dass man ihn herstellt (*Hiermit eröffne ich die Sitzung*) oder dass er besteht (*Die Sitzung ist hiermit eröffnet*). Was die Schwierigkeit einer Klassifikation DEKLARATIVER Akte ausmacht, dass es nämlich so viele Akte zu geben scheint, wie es Weltzustände gibt, die durch diese Akte hergestellt werden können, dass also der Inhalt bei der Klassifikation eine wesentliche Rolle spielt, wirkt sich auch auf den Mechanismus des performativen Vollzugs aus. Deshalb spielt auch immer die Bedingung des propositionalen Gehaltes eine konstitutiv notwendige Rolle. Die Klasse der DEKLARATIVA ist die einzige Klasse illokutionärer Kräfte, deren einzelne Mitglieder *alle* eine spezifische Ausprägung in der Dimension der *Bedingung des propositionalen Gehaltes* aufweisen. Beispiel ERNENNEN:

„(10) *Jmdn. ernennen*

Jemanden zu etwas ernennen hat die vorbereitende Bedingung Σ , daß im Hinblick auf die Besetzung einer bestimmten (Autoritäts-)Position zuvor eine Wahl oder ein Selektionsprozess stattgefunden hat – mit dem Ergebnis, daß der zu Ernennende (aus-) gewählt worden ist. Die Bedingung θ des propositionalen Gehaltes besagt, daß dem zu Ernennenden vom Zeitpunkt der Äußerung an der mit der zu besetzenden Position in Verbindung zu bringende Titel verliehen wird.“ (Rolf 1997: 202)

⁷⁴ Schon Austin hatte diese Form als „weitere Standardform“ zugelassen, „bei der das Verb im Passiv und in der zweiten oder dritten Person steht aber nicht in der ersten. Ich denke hier an Beispiele wie das Schild mit der Aufschrift ‚Reisende werden gebeten, den Bahnkörper nur an dieser Stelle zu überqueren‘ oder die Urkunde, in der es heißt: ‚Hiermit sind Sie befugt‘, das und das zu tun. Diese Beispiele sind zweifellos performativ, und oft bedarf es einer Unterschrift, die anzeigt, wer es ist, der den Akt des Warnens, Ermächtigen oder dergleichen vollzieht. Es ist ganz bezeichnend für solche performativen Äußerungen – die natürlich vor allem in schriftlicher Form vorkommen –, daß das Wörtchen ‚hiermit‘ entweder tatsächlich dasteht oder ohne weiteres eingefügt werden kann.“ (Austin 1986: 316) Die Eigenart von DEKLARATIVA zeigt sich auch in dem Austinschen Beispiel: *befugt sein* ist das Ergebnis und ERMÄCHTIGEN der entsprechende illokutionäre Akt, mit dem die Befugnis übertragen wird. Dahingegen ist im ersten Beispiel mit *bitten* ein illokutionäres Verb zu finden und mit WARNUNG der illokutionäre Akt bezeichnet. Wenn mit einer Bitte eine Warnung vollzogen wird, so liegt ein indirekter Sprechakt vor. Im zweiten Beispiel aber ist das Verhältnis anders: Das Ergebnis des ERMÄCHTIGENS ist, dass H die Befugnis hat, das und das zu tun. Bezogen auf das Austinsche Beispiel sind die zwei Standardformen für den performativen Vollzug des Ermächtigen: (1) *Hiermit ermächtige ich dich (oder: ihn/sie), das und das zu tun* und (2.1) *Hiermit bist du (oder: ist er/sie) befugt, das und das zu tun* oder (2.2) *Hiermit bist du (oder: ist er/sie) ermächtigt, das und das zu tun*.

Der gelingende Vollzug hat als Ergebnis die Veränderung der Welt, die Schaffung der in Rede stehenden sozialen Tatsache. Wurde eine Person gelingend zu etwas ERNANNT, so trägt diese Person von nun an diesen Titel, hat diese Position inne. Derartige soziale Tatsachen sind im Sinne von Searle (1995/96) zwar ontologisch subjektiv, epistemisch aber objektiv. Das heißt, es sind „things that exist only because we believe them to exist“. (Searle 1995/96: 1)

„One of the most fascinating features of institutional facts is that a very large number, though by no means all of them, can be created by explicit performative utterances. Performatives are members of the class of speech act I call ‚declarations‘. In declarations the state of affairs represented by the propositional content of the speech act is brought into existence by the successful performance of that very speech act. Institutional facts can be created with the performative utterance of such sentences as ‚The meeting is adjourned‘ [...], ‚War is hereby declared‘ etc.“ (Searle 1995/96: 34)

Als grundlegender intentionaler Zustand, der kollektive Dimensionen annehmen kann, ist bei den DEKLARATIVA also ein Glaube anzunehmen. Dieser bildet zwar nicht die Aufrichtigkeitsbedingung. Er ist aber Existenzvoraussetzung. Jedes DEKLARATIVE Verfahren verdankt ihm seine soziale Existenz. So ist ganz grundsätzlich – vor jedem Vollzug oder im Sinne des Searleschen Hintergrundes: hinter jedem Vollzug – bei allen DEKLARATIVA ein Glaube anzunehmen, der sich auf die Möglichkeit der Herstellung des jeweils im propositionalen Gehalt repräsentierten Weltzustandes richtet. Daher beziehen DEKLARATIVA ihre Erfüllungsbedingungen: Sie sind erfüllt, wenn der betreffende Weltzustand besteht, der durch deren Vollzug hergestellt werden soll.

2.1.3 ERFÜLLUNGSBEDINGUNGEN

Nachdem die zwei vermeintlichen Problemfälle nunmehr geklärt sind, können die Erfüllungsbedingungen aller Illokutionsklassen in einer Übersichtstabelle wie folgt aufgelistet werden:

	Aufrichtigkeitsbedingung	Erfüllungsbedingung
ASSERTIV	S-Glaube, dass p	p ist wahr, trifft zu
KOMMISSIV	S-Absicht, h zu tun	S tut h
DIREKTIV	S-Wunsch, dass H h tut	H tut h
EXPRESSIV	S-Emotion	H-Emotion
DEKLARATIV	- (bzw. zus.: S-Glaube, dass p bei ASSERTIVEN DEKLARATIVA)	Weltzustand ist herbeigeführt (bzw. zus.: p ist wahr, trifft zu bei ASSERTIVEN DEKLARATIVA)

Tabelle 7: Erfüllungsbedingungen der Sprechakte

2.2 ERFÜLLUNGSBEDINGUNGEN: DAS I-P-GELENK

Das entscheidende Moment für die Standardisierung der Perlokutionen ist deren Einbezug über die Erfüllungsbedingungen. Um die Verbindungen von Illokutionen und Perlokutionen theoretisch einzuholen, können als Gelenkstelle die Erfüllungsbedingungen herangezogen werden. Was die Illokution erfüllt, erfüllt auch die Perlokution. Als Arbeitshypothese wird festgehalten:

These I

Die auf Illokutionen abbildbaren Perlokutionen haben dieselben Erfüllungsbedingungen wie die Illokutionen, auf die sie abgebildet sind.

Für alle Sprechaktklassen mit Aufrichtigkeitsbedingungen gilt: Was die intentionalen Zustände erfüllt, erfüllt auch den Sprechakt, dessen Aufrichtigkeitsbedingungen sie sind. Die erste Arbeitshypothese (These I) entfaltet ihre Wirkung für den Bereich des Illokutionären wie folgt:

(1) Im Falle der DIREKTIVA ist der S-Wunsch auf die H-Handlung/Unterlassung gerichtet. Der DIREKTIVE Sprechakt wird erfüllt, wenn H tut/unterlässt, was H tun/unterlassen soll.

Beispiel: S fordert H auf, das Zimmer zu verlassen. Diese AUFFORDERUNG ist dann erfüllt, wenn H das Zimmer verlässt.

(2) Im Falle der KOMMISSIVA ist die S-Absicht auf die S-Handlung/Unterlassung gerichtet. Der KOMMISSIVE Sprechakt ist erfüllt, wenn S tut/unterlässt, wozu S sich verpflichtet hat.

Beispiel: S verspricht H, dessen Fahrrad zu reparieren. Dieses VERSPRECHEN ist dann erfüllt, wenn S H's Fahrrad repariert.

(3) Im Falle der ASSERTIVA ist der S-Glaube auf den behaupteten Sachverhalt gerichtet. Der ASSERTIVE Sprechakt ist dann erfüllt, wenn der Sachverhalt so besteht, wie er behauptet wurde.

Beispiel: S prognostiziert, H's Lebenspartner werde fremdgehen. Diese PROGNOSE ist dann erfüllt, wenn H's Lebenspartner fremdgeht.

(4) Im Falle der DEKLARATIVA ergibt sich die Erfüllungsbedingung aufgrund des performativen Charakters ohne irgendeine Aufrichtigkeitsbedingung. DEKLARATIVE Sprechakte sind erfüllt, wenn der fragliche Weltzustand nach Vollzug besteht/nicht besteht. Das gilt auch im Falle der ASSERTIVEN DEKLARATIVA.

Beispiel: S tauft H auf den Namen Klaus. Diese TAUFE ist dann erfüllt, wenn H den Namen Klaus trägt.

(5) Im Falle der EXPRESSIVA ist der emotionale S-Zustand auf einen emotionalen H-Zustand gerichtet. Der EXPRESSIVE Sprechakt ist dann erfüllt, wenn H sich in dem emotionalen Zustand befindet, in dem H sich befinden soll.

Beispiel: S lobt H. Dieses LOB ist dann erfüllt, wenn H sich darüber freut.

Laut These I gelten diese Erfüllungsbedingungen nun auch für die mit den Illokutionen verbundenen Perlokutionen. Im Einzelnen ergibt sich:

(1') Die auf DIREKTIVA abbildbaren Perlokutionen sind dann erfüllt, wenn H tut/unterlässt, was H tun/unterlassen soll.

(2') Die auf KOMMISSIVA abbildbaren Perlokutionen sind dann erfüllt, wenn S tut/unterlässt, wozu S sich verpflichtet hat.

(3') Die auf ASSERTIVA abbildbaren Perlokutionen sind dann erfüllt, wenn der Sachverhalt so zutrifft, wie er behauptet wurde.

(4') Die auf DEKLARATIVA abbildbaren Perlokutionen sind dann erfüllt, wenn der fragliche Weltzustand nach Vollzug besteht/nicht besteht.

(5') Die auf EXPRESSIVA abbildbaren Perlokutionen sind dann erfüllt, wenn H sich in dem emotionalen Zustand befindet, in dem H sich befinden soll.

An These I, dass die auf Illokutionen abbildbaren Perlokutionen dieselben Erfüllungsbedingungen haben wie die Illokutionen, auf die sie abgebildet sind, schließt sich an:

These II

Perlokutionen haben auf die Erfüllungsbedingungen ausgerichtete Aufrichtigkeitsbedingungen.

Diese These bedarf der Erläuterung.

Jede menschliche Gesellschaft ist kommunikativ verankert. Menschen sind hochkomplexe, kognitiv autonome biologische Systeme in Umwelten. Wahr-

nehmungen und Erfahrungen sind subjektabhängig. Meine Wahrnehmungen kann niemand sonst machen. Wirklichkeit ist immer meine Wirklichkeit. Zu erfahren, wie es ist, eine Fledermaus zu sein, ist ebenso unmöglich, wie Gewissheit über die Gedanken anderer Menschen zu erlangen. Aber im Unterschied zu dem Paar Mensch-Fledermaus ist das Paar Mensch-Mensch auf besondere Weise koppelbar. Nämlich über reflexive Mechanismen wie Erwartungs-Erwartungen und Unterstellungs-Unterstellungen (vgl. Schmidt (²1996)). In Alter erkennt Ego seinesgleichen und nimmt an, dass Alter nichts weiter ist als ein Alter-Ego, dem es dann die Fähigkeit zuschreibt, Ego seinerseits auch als Alter-Ego zu erkennen. Reflexionsmechanismen dieser oder ähnlicher Art finden sich in allen Bereichen auf unterschiedlichem Niveau wieder und funktionieren prinzipiell immer gleich nach dem spiralenartigen Muster Ego xy-t, dass Alter xy-t, dass Ego xy-t usw. Theoretisch ist dieses Muster unendlich iterierbar. Kognitiver Verarbeitung aber droht schon ab der vierten Stufe die Überlastung. So ist es beispielsweise sicherlich auch für wissenschaftlich geschulte Leser nicht auf Anhieb möglich, folgenden aus dem Zusammenhang gerissenen Satz zunächst einmal nur zu verstehen:

„Im obigen Beispiel beabsichtigte der Angestellte zwar, daß sein Chef glaubt, daß der Angestellte will, daß er denkt, der Angestellte habe gute Karten, der Angestellte beabsichtigte aber *nicht*, daß der Chef denkt, daß der Angestellte *beabsichtigt*, daß der Chef denkt, daß der Angestellte von ihm will, daß er denkt, der Angestellte habe gute Karten.“ (Grice 1993a: 25)

Auch der sprachliche Umgang von Menschen miteinander ist geprägt von Annahmen über die anderen Menschen. Selbst wenn Sprache genetisch bedingt sein sollte und möglicherweise sogar als Organ betrachtet werden kann, so ist eine *Funktion* des Sprechens unbestreitbar: die kommunikative. Es gehört zur alltäglichen Grunderfahrung, dass ich mich mithilfe sprachlicher Äußerungen insoweit verständlich machen kann, dass andere wissen, was ich von ihnen will. Ich sage beispielsweise der Verkäuferin in der Bäckerei, dass ich gern vier Brötchen hätte, und nehme dabei selbstverständlich und im Normalfall nicht einmal bewusst an, dass sie weiß, was ich von ihr will. Und ich weiß auch, was ich in etwa sagen muss, wenn ich vier Brötchen kaufen möchte. Natürlich ist Sprache nicht das einzige Kommunikationsmittel. Ich kann auch auf den Brötchenkorb zeigen und vier Finger hochhalten. Beides sind kommunikative Akte. Entscheidend ist nun, dass ich bei Zweifeln darüber, ob die Verkäuferin verstanden hat, was ich von ihr will, nicht einfach ihren Kopf aufmachen kann, um nachzusehen, welche Gedanken sie hat. Selbst wenn ich ihren Kopf öffnete, fände ich dort nicht ihre Gedanken. Ich bin also auf Indizien angewiesen, anhand derer ich erschließe, ob sie mich verstanden hat oder nicht. Ein Indiz dafür, dass sie mich nicht verstanden hat, ist beispielsweise, dass Sie mir vier Baguette-Brötchen einpackt, obwohl ich doch einfache haben wollte. Ein solcher „Indizienprozess“ spielt nun auch bei den Perlokutionen die entscheidende Rolle. Beispielsweise bin ich geneigt, H-Tränen nach meiner Äußerung, als Indiz dafür zu werten, dass ich bei H eine gewisse Traurigkeit o. Ä. ausgelöst habe.

Betrachtet man diesen Indizienprozess von H aus, dann kann man sagen, dass H in der Situation ist, ein mehr oder weniger klares Indiz darüber zu geben, was die S-Äußerung bei ihm angerichtet hat. Im klarsten Falle ist das eine explizit thematisierende Äußerung seitens H. Es kann sich aber auch einfach um eine bestätigende Äußerung handeln, an der zu erkennen ist, dass ein bestimmter Effekt erzielt wurde. Zum Beispiel ist an der H-Äußerung *Schön* auf die S-Äußerung *Gestern habe ich xy getroffen* zu erkennen, dass H fraglos das Mitgeteilte als wahr anerkennt. Dies gibt H mit seiner Anschlussäußerung zu erkennen: dass H glaubt, dass S xy getroffen hat. Dieser H-Glaube ist erfüllt, wenn der Sprechakt erfüllt ist, und der Sprechakt ist erfüllt, wenn der S-Glaube erfüllt ist. H-Glaube und S-Glaube sind auf dasselbe gerichtet. Die den H-Glauben indizierende EXPRESSIVE H-Äußerung *Schön* hat selbst eine eigene Aufrichtigkeitsbedingung: dass H es nämlich schön findet, also einen bestimmten H-Zustand. Insofern ist die Äußerung von H eine eigenständige, wenn auch reagierende Äußerung mit einer eigenen illokutionären Kraft.⁷⁵ Mit dieser Äußerung aber gibt H ganz grundsätzlich zu erkennen, ob sich der anvisierte Effekt der S-Äußerung bei ihm eingestellt hat: der H-Glaube. M.a.W.: H gibt vor, dass er glaubt, was S gesagt hat. Dieses Vorgeben ist aufrichtig genau dann, wenn H glaubt, was S gesagt hat. Etwas anderes als die H-Indizien stehen S nicht zur Beurteilung der Perlokution zur Verfügung. Perlokutionen sind eine kommunikative Angelegenheit! Wenn H etwas vorgibt, kann H dies auch unaufrichtig tun. Die assoziierte Perlokution, dass H glaubt, was S gesagt hat, hat demnach die triviale Aufrichtigkeitsbedingung, dass H glaubt, was S gesagt hat. Zu dieser Perlokution muss H sich stellen. Wird H mit einem ASSERTIV konfrontiert, ist H damit konfrontiert, zu glauben oder nicht, was S sagt. Diese Frage steht im Raum. Solange H nicht ein anderes Indiz gibt, sollte S zunächst einmal davon ausgehen können, dass die assoziierte Perlokution unproblematisch ist. Es kommt bei der Konzeption von Perlokutionen also weniger darauf an, was faktisch bewirkt wird, als darauf, welche Wirkung im kommunikativen Verlauf zu erkennen gegeben wird. Es scheint als grösste Orientierung zu gelten: Gehe vom Vorliegen der assoziierten Perlokution aus, solange nichts Gegenteiliges zu erkennen ist. Nachträgliche Indizien für das Gegenteil können zur Korrektur dieser Annahme führen.

Die These II, dass Perlokutionen Aufrichtigkeitsbedingungen haben, entfaltet sich ausgehend von den gemeinsamen Erfüllungsbedingungen für die fünf Klassen wie folgt:

(1) Wenn die Erfüllungsbedingung der auf DIREKTIVA abbildbaren Perlokutionen in einer H-Handlung/Unterlassung besteht, dann besteht die darauf gerichtete

⁷⁵ Deshalb ist der Vorschlag von Weigand (²2003), Perlokutionen als ansprucherfüllende Sprechakte anzusehen, inadäquat. Perlokutionen sind Wirkungsaspekte von S-Äußerungen und als solche von sequenzgebundenen H-Sprechakten zu trennen. Es handelt sich um zwei verschiedene Sachbereiche.

te Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution in H's Absicht, das zu tun/unterlassen, was H tun/unterlassen soll.

(2) Wenn die Erfüllungsbedingung der auf KOMMISSIVA abbildbaren Perlokutionen in einer S-Handlung/Unterlassung besteht, dann besteht die darauf gerichtete Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution in H's Erwartung bzgl. dieser S-Handlung/Unterlassung.

(3) Wenn die Erfüllungsbedingung der auf ASSERTIVA abbildbaren Perlokutionen in dem Zutreffen des behaupteten Sachverhalts besteht, dann besteht die darauf gerichtete Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution in dem H-Glauben, es verhalte sich so, wie behauptet.

(4) Die auf DEKLARATIVA abbildbaren Perlokutionen haben wie die DEKLARATIVA keine Aufrichtigkeitsbedingung.

(5) Wenn die Erfüllungsbedingung der auf EXPRESSIVA abbildbaren Perlokutionen in einer H-Emotion besteht, dann besteht die darauf gerichtete Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution in eben dieser H-Emotion.

2.3 ERFOLGSBEDINGUNGEN ILLOKUTIONÄRER AKTE: VERANKERUNG DER KAUSALITÄT

Über das I-P-Gelenk Erfüllungsbedingungen ist die erste Verbindung von Illokution (I) und Perlokution (P) hergestellt. Diese Verbindung ruht auf den Annahmen über intentionale Zustände: Illokutionen und Perlokutionen sind auf dasselbe gerichtet und das, worauf sie gerichtet sind, erfüllt beide. Perlokutionen müssen noch einem zweiten Aspekt gerecht werden: der Kausalität. Dies geschieht über den Einbezug eines dritten Typs von Bedingungen: den Erfolgsbedingungen. Die Frage zu stellen, ob eine Äußerung mit einer speziellen illokutionären Kraft über das Gelingen und das Erfülltsein hinaus auch erfolgreich war, heißt wissen zu wollen, ob die Perlokution auch *infolge* dieser Äußerung mit dieser Illokution eingetreten ist. These III greift diesen Komplex auf:

These III

Die Erfolgsbedingungen illokutionärer Akte sind identisch mit den Aufrichtigkeitsbedingungen der Perlokutionen.

Da der der Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution entsprechende H-intentionale Zustand auf die Erfüllungsbedingung gerichtet ist, gilt:

„Die Erfüllungsbedingungen illokutionärer Akte sind identisch mit den Erfüllungsbedingungen ihrer Erfolgsbedingungen, das heißt des Folgeaspekts des illokutionären Zwecks.“ (Rolf 1997: 30)

M.a.W.: Was Rolf als den Hörerseitigen Folgeaspekt illokutionärer Akte bestimmt, kann im Sinne von Cohen als direkt&assoziierte Perlokution angesehen werden. Die bisherigen Ausführungen in diesem zweiten Kapitel sollten gezeigt haben, dass dieser Sprechakttheoretisch interne Einbezug der Perlokutionen theoriebautechnisch auf einem sicheren Fundament steht, das noch bei Cohen aus nur einem Wort besteht: *assoziiert*. Folgend wird mithilfe einiger Abbildungen zusammenfassend veranschaulicht, wie diese Assoziationsbeziehung verankert ist. Das wesentliche Verbindungsglied sind die Erfüllungsbedingungen. Sie fungieren als I-P-Gelenk.

2.4 DIE ABBILDUNG VON PERLOKUTIONEN AUF ILLOKUTIONEN

Über das Zusammenspiel der drei Bedingungstypen können Perlokutionen auf Illokutionen abgebildet werden. In schematischer Darstellung für die fünf Klassen (die Namen für die Perlokutionsklassen orientieren sich an den H-Bereichen der H-intentionalen Zustände, die die Aufrichtigkeitsbedingungen für die Perlokutionen darstellen):

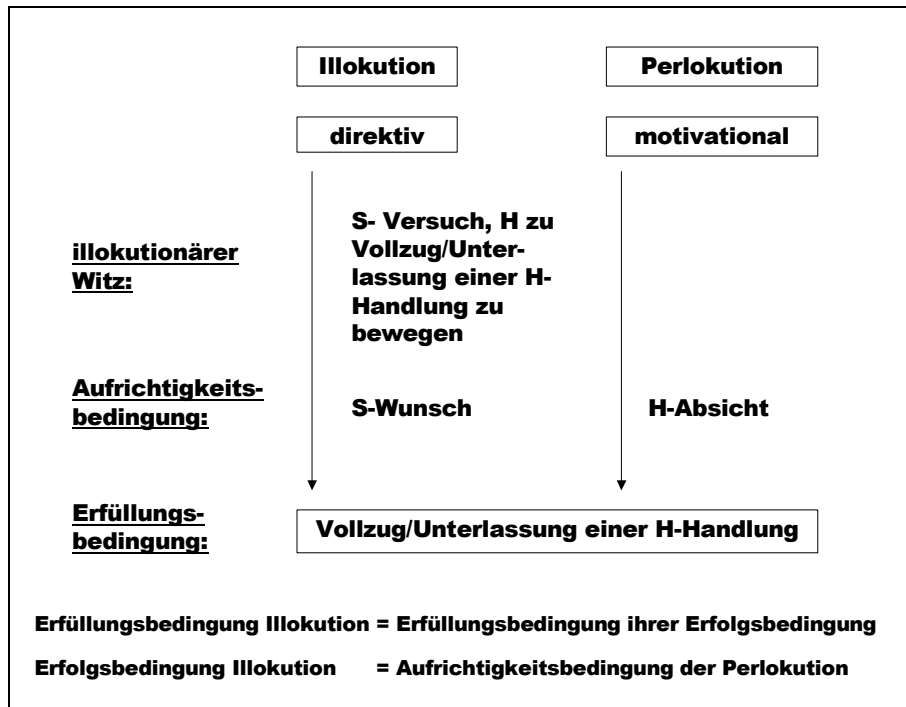


Abbildung 10: DIREKTIV – *MOTIVATIONAL*

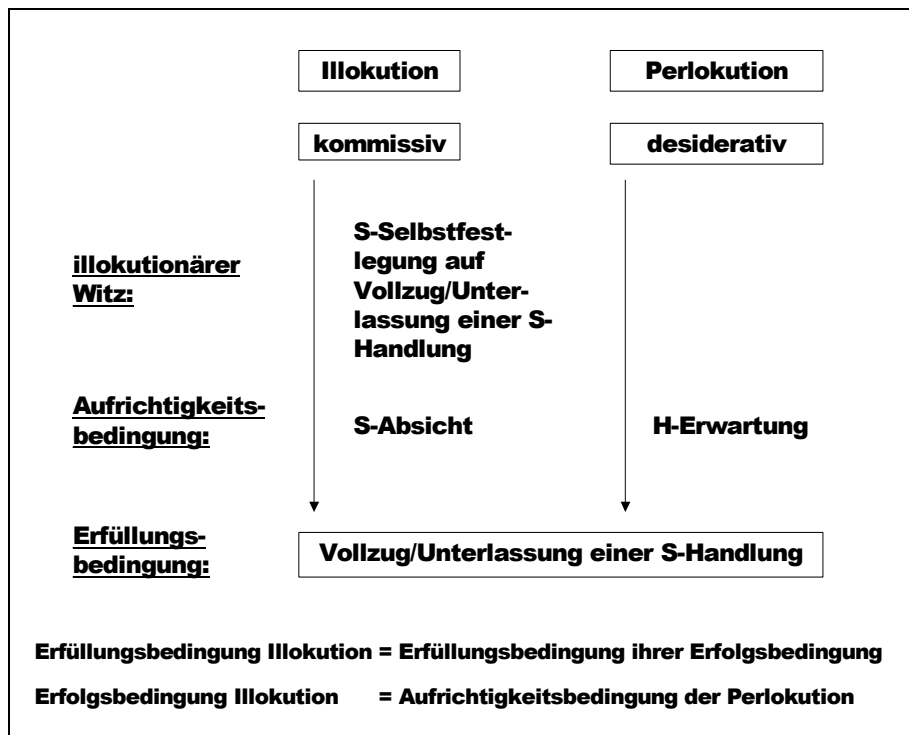


Abbildung 11: KOMMISSIV – *DESIDERATIV*

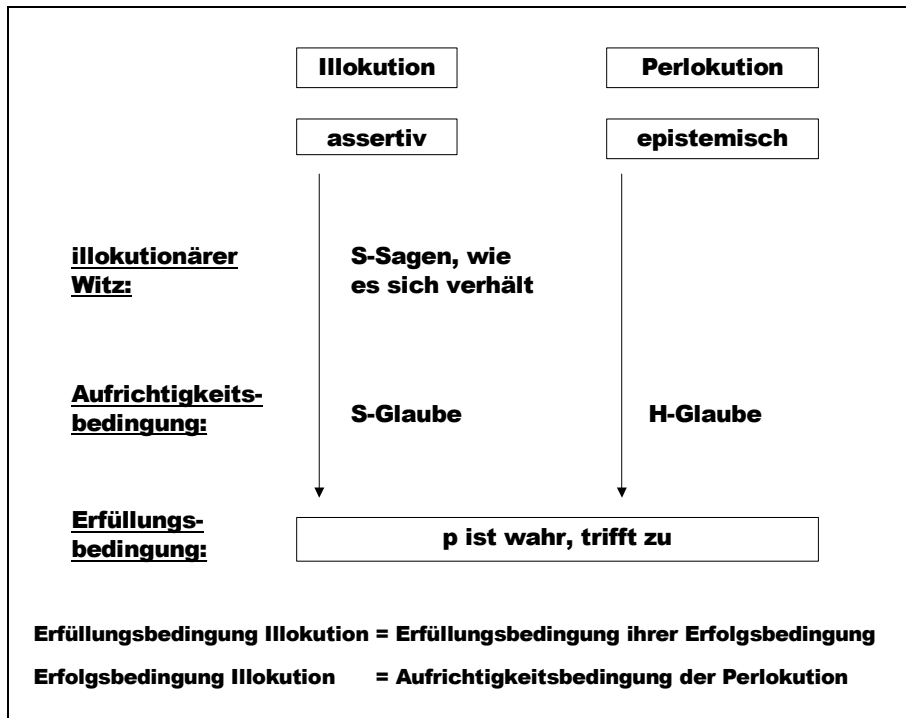


Abbildung 12: ASSERTIV – EPITEMISCH

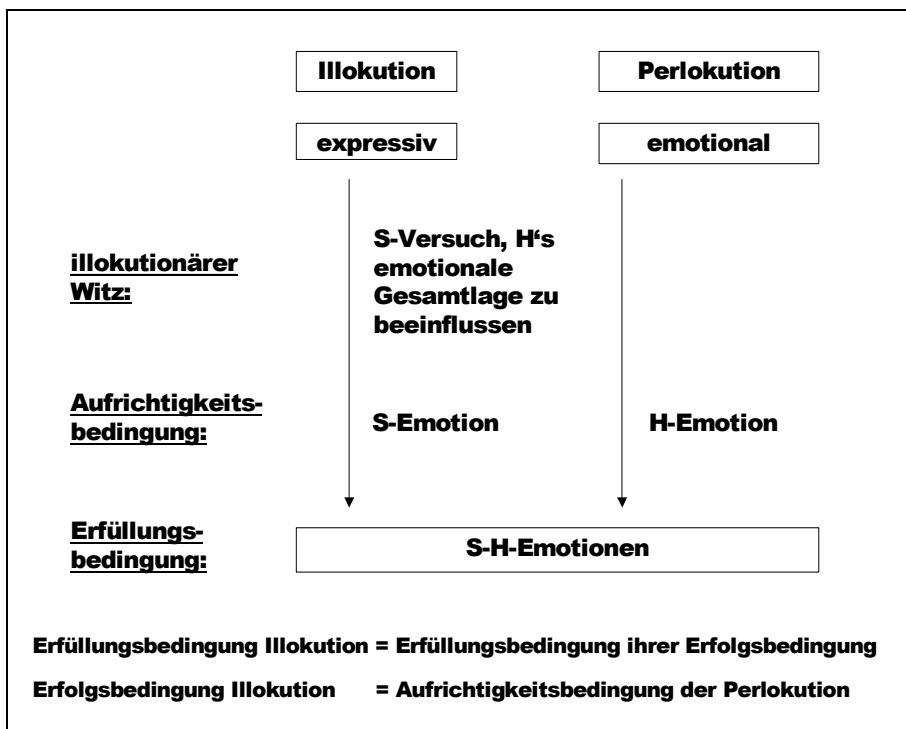


Abbildung 13: EXPRESSIV – EMOTIONAL

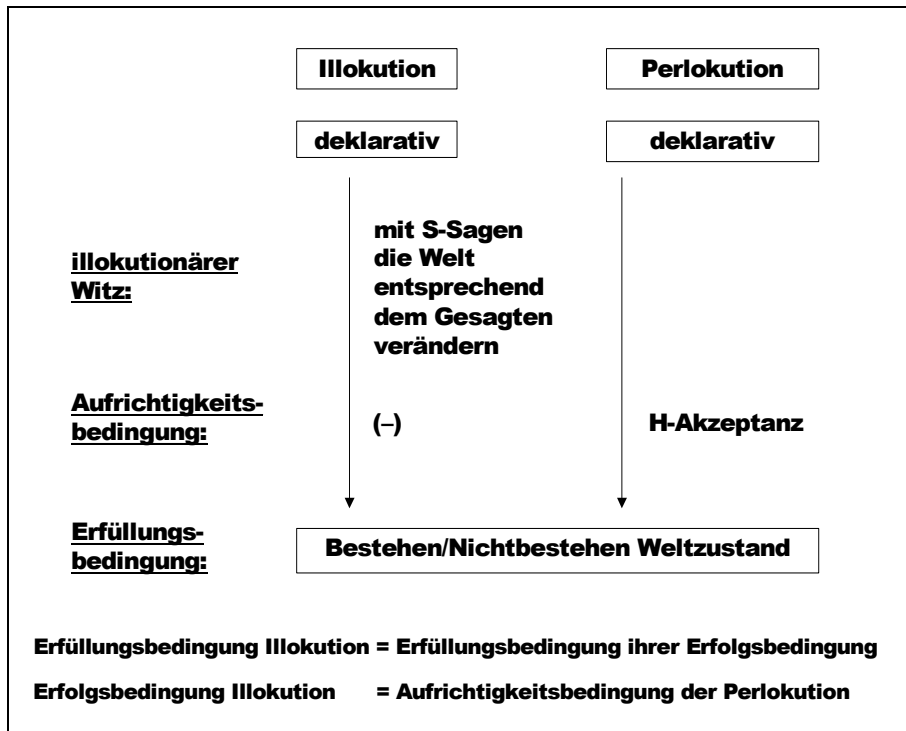


Abbildung 14: DEKLARATIV – DEKLARATIV

Und für die ASSERTIVEN DEKLARATIVA:

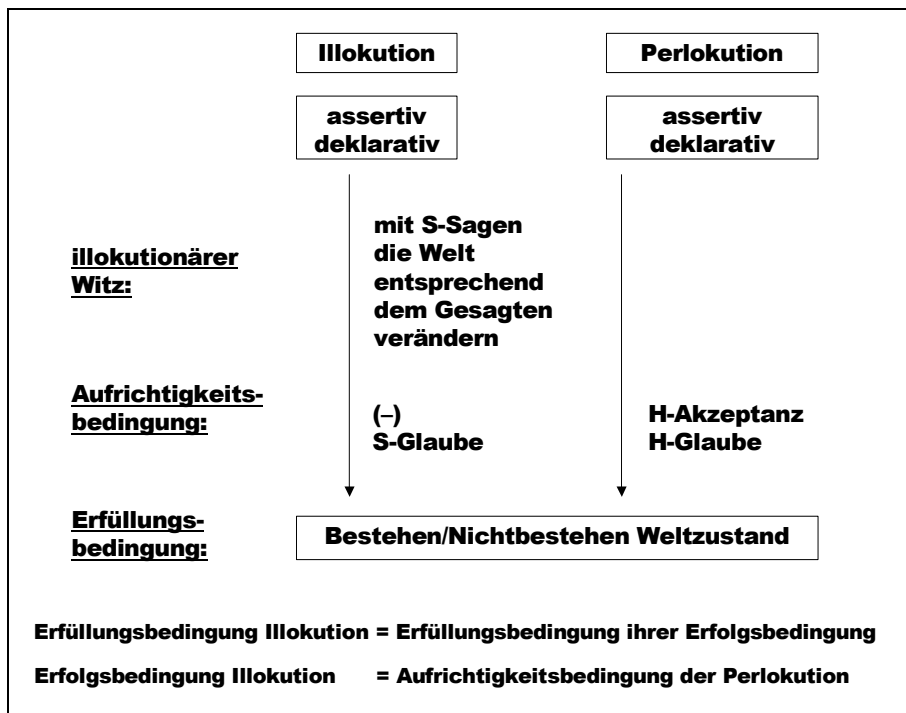


Abbildung 15: ASSERTIV DEKLARATIV – ASSERTIV DEKLARATIV

2.5 ZUSAMMENFASSUNG

Die Verbindung von Perlokution und Illokution ist über folgenden Mechanismus abgesichert. Illokutionen haben Aufrichtigkeitsbedingungen. Diese sind als intentionale Zustände auf etwas gerichtet. Das, worauf sie gerichtet sind, ist

jeweils ihre Erfüllungsbedingung. Diese Erfüllungsbedingung überträgt sich – insoweit sind die der Aufrichtigkeitsbedingung entsprechenden intentionalen Zustände bedeutungsverleihend – auf den Sprechakt als ganzen. Was den intentionalen Zustand der Aufrichtigkeitsbedingung erfüllt, erfüllt auch den Sprechakt. Diese Übertragung macht nicht bei der Illokution halt. Mit der Erfüllungsbedingung des ganzen Sprechakts ist auch festgelegt, was der Fall sein muss, damit die Perlokution erfüllt ist. Dass also der Sprechakt eine bestimmte Erfüllungsbedingung hat, bedeutet, dass Illokution und Perlokution dieselbe Erfüllungsbedingung haben. Das, worauf der intentionale Zustand der Aufrichtigkeitsbedingung der Illokution gerichtet ist, ist auch das, worauf die Perlokution ausgerichtet sein muss. Wenn das so ist, hat die Perlokution eine Aufrichtigkeitsbedingung. Diese ist derjenige intentionale Zustand, vermöge dessen sich die Perlokution auf dasjenige richtet, auf das sich auch die Illokution richtet. Daraus ergibt sich für die einzelnen Klassen:

Die Aufrichtigkeitsbedingung von *ASSERTIVA* ist ein S-Glaube. Dieser richtet sich auf einen Sachverhalt *p*. Es ist also der S-Glaube, dass *p*. Das Bestehen des Sachverhaltes *p* ist die Erfüllungsbedingung dieses Glaubens, damit des ganzen Sprechakts und damit auch der Perlokution. Der intentionale Zustand, der die Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution ist, muss auf *p* gerichtet sein. Wenn es um nicht offensichtliche Sachverhalte geht, die auch nicht einfach (wie bei *EXPRESSIVA*) vorausgesetzt werden, sondern deren Bestehen *ASSERTIERT* wird, so geht es zunächst einmal darum, ob *H* glaubt, dass dieser Sachverhalt besteht. Wie illokutionär der S-Glaube auf *p* gerichtet ist, ist perlokutionär der H-Glaube auf *p* gerichtet. Die Aufrichtigkeitsbedingung der den *ASSERTIVA* zugeordneten Perlokution besteht also in dem H-Glauben, dass *p*. Dieser Perlokutionstyp erhält das Etikett *EPISTEMISCH*.

Die Aufrichtigkeitsbedingung von *DIREKTIVA* ist ein S-Wunsch. Dieser richtet sich auf einen Sachverhalt *p*, der darin besteht, dass *H* etwas (*h*) tun möge. Es ist der S-Wunsch, dass *H* *h* tut. Dass *H* *h* tut, ist die Erfüllungsbedingung dieses Wunsches, damit des ganzen Sprechakts und damit auch der Perlokution. Der intentionale Zustand, der die Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution ist, muss auf *p* gerichtet sein. Da *p* darin besteht, dass *H* *h* tut und eine generelle Bedingung für ein Tun die Absicht ist, es zu tun, besteht die Aufrichtigkeitsbedingung der den *DIREKTIVA* zugeordneten Perlokution in einer H-Absicht, *h* zu tun. Dieser Perlokutionstyp erhält das Etikett *MOTIVATIONAL*.

Die Aufrichtigkeitsbedingung von *EXPRESSIVA* ist eine S-Emotion. Diese bezieht sich auf einen – wenn es einen solchen gibt – anlässlichen Sachverhalt *p*, zu dem *H* in besonderer Beziehung steht. Dabei kann sich die S-Emotion weder auf einen H-Glauben, dass *p*, einen H-Wunsch, dass *p* oder eine H-Absicht, dass *p* richten, weil mit einem *EXPRESSIV* die Existenz von *p* vorausgesetzt wird. Deshalb ist *p* selbst nicht Teil der Erfüllungsbedingung. Vielmehr ist die S-Emotion auf *H* gerichtet. Auf *H* gerichtet zu sein, bedeutet, auf einen intentionalen Zustand von *H* gerichtet zu sein. Denn nicht als rein körperliches Objekt erfüllt *H* die S-Emotion, die die Aufrichtigkeitsbedingung eines *EXPRESSIVEN*

Sprechaktes ausmacht, sondern als psychologisch eigenständiges Wesen, das auf die S-Emotion mit eigenen Zuständen auf Grundlage einer Bewertung nach beispielsweise positiv/negativ reagiert.⁷⁶ Emotionen sind solche Bewertungen/Einstellungen oder sie basieren auf Bewertungen.⁷⁷ Sie drücken aus, wie H zu etwas steht. Die S-Emotion richtet sich also auf eine H-Emotion. Von der H-Emotion muss nun aber das Gleiche angenommen werden können, wie von der S-Emotion. Sie ist auf eine S-Emotion ausgerichtet und bringt auf diese Weise, anders als beispielsweise ein H-Glaube, eine Erweiterung der Erfüllungsbedingung des Sprechaktes mit sich. Die Erfüllungsbedingung besteht also aus einem – wenn man so will – reflexiven Geflecht von S-Emotion und H-Emotion. Abkürzend kann man sagen, dass die komplexe Erfüllungsbedingung eines EXPRESSIVEN Sprechaktes in einer Beziehung⁷⁸ aus S-H-Emotionen besteht. Aus

⁷⁶ Weil S die Zustände von H nicht direkt beobachten kann, ist S auf Indizien angewiesen, die S eine Einschätzung erlauben, in welchem Zustand sich H befindet. Ein solches Indiz ist die Reaktion von H. Wer eine Liebeserklärung mit einer Liebeserklärung erwidert, gibt beispielsweise ein explizites Indiz dafür, dass auch bei ihm/ihr Liebe vorliegt. Fluchtartiges Wegrennen nach einer Liebeserklärung dagegen wäre ein starkes Indiz dafür, dass in dieser Situation andere Zustände als Liebe eine Rolle spielen.

⁷⁷ Vgl. aus dem psychologischen Lager Hülshoff (²2001: 14): „Emotionen sind körperlich-seelische Reaktionen, durch die ein Umweltereignis aufgenommen, verarbeitet, klassifiziert und interpretiert wird, wobei eine Bewertung stattfindet.“ oder aus dem philosophischen Lager Wollheim (2001: 31): „die Rolle der Emotionen besteht genau darin, [...] den Menschen *Orientierung* und eine *Einstellung zur Welt* zu verschaffen. Wenn die Überzeugungen uns eine Karte unserer Welt bilden und unsere Wünsche bestimmen, wohin die Reise gehen soll, dann wird diese Welt durch Emotionen bunt – lebhaft oder düster, je nachdem.“ Solche Positionen sind nicht unumstritten. Hirnphysiologen beispielsweise bestreiten, dass Bewertungen allein für das Zustandekommen einer Emotion ausreichen, und schon gar nicht bewusste. Z.B. Ledoux (²2003: 305f.) in Bezug auf Furcht: „Es muß noch etwas hinzukommen, damit aus kognitiven Bewertungen Emotionen, aus Erlebnissen emotionale Erlebnisse werden. Dieses Etwas ist natürlich die Aktivierung des von der Evolution geschaffenen Systems für den Umgang mit Gefahren.“ Kognitivisten brauchen sich aber auf Bewusstheit von Bewertungen nicht einlassen. Vgl. Hartmann (2005: 159): „Die Kontroverse zwischen Kognitivisten und Nicht-Kognitivisten lief in der Hauptsache auf folgenden Punkt hinaus: Während die einen annehmen, Gefühle seien konstitutiv auf Überzeugungen, Urteile oder Wertungen bezogen, vertreten die anderen die Ansicht, dass zumindest die Grundgefühle ohne Intervention solcher kognitiven Elemente auskommen. Sofern sie ihre Gegenstände bewerten, tun sie dies automatisch und ohne Bewusstsein der Akteure. Es ist schon erwähnt worden, was an dieser Stelle nicht kontrovers sein sollte: Kognitivisten behaupten in der Regel nicht, dass sich das fühlende Selbst der für das Gefühl wesentlichen Überzeugungen oder Wertungen bewusst sein müsste. Auch wenn das nicht immer so ausbuchstabiert wird, ist ihre These eine schwächere. Will man ein einzelnes Gefühl rekonstruieren, dann muss man an irgendeinem Punkt auf kognitive Elemente zurückgreifen.“ So ist auch die Einschätzung einer Situation als zumindest potentiell gefährlich – von welchem Hirnsystem und wie bewusst oder automatisch auch immer sie vorgenommen wird – nichts anderes als die *Bewertung* einer Situation, aufgrund derer ein Gefahrensystem überhaupt erst aktiviert wird.

⁷⁸ *Beziehung* meint hier nicht, den u.a. von Watzlawick et al. oder Schulz von Thun oder anderen herausgearbeiteten Beziehungsaspekt von Kommunikation im allgemeinen. Dort geht es darum, dass mit jeder Äußerung zu erkennen gegeben wird, wie S die Beziehung von S und

diesem Grund ist es auch so schwierig, emotional dominierte Dialoge rational zu ernüchtern. Während z.B. bei *ASSERTIVA* mit einem positiven Bescheid, dass H glaubt, dass p, die Erfüllung des Sprechaktes angezeigt werden kann, so bleibt die Transitivität von Emotionen im Grunde unerfüllt bestehen. Es handelt sich um eine potentiell unendliche transitive Schleife. Ritualisierte Formen *EXPRESSIV* geprägter Kommunikation sind ein Mittel, dieser Unerfülltheit auszuweichen. Im Grunde aber ist jedes Ende *EXPRESSIVER* Sequenzen scheinbar, denn die intentionalen Zustände bleiben aufeinander ausgerichtet: Emotionen binden! Wie dem auch sei: Die Aufrichtigkeitsbedingung der den *EXPRESSIVA* zugeordneten Perlokutionen besteht in der H-Emotion. Dieser Perlokutionstyp erhält das Etikett *EMOTIONAL*.

Die Aufrichtigkeitsbedingung von *KOMMISSIVA* ist eine S-Absicht. Diese richtet sich auf einen Sachverhalt p, der darin besteht, dass S etwas (h) tun wird. Es ist die S-Absicht, h zu tun. Dass S h tut, ist die Erfüllungsbedingung dieser Absicht, damit des ganzen Sprechakts und damit auch der Perlokution. Der intentionale Zustand, der die Aufrichtigkeitsbedingung der Perlokution ist, muss auf p gerichtet sein. Anders als bei den *EXPRESSIVA* ist p als zukünftiges S-Tun nicht vorausgesetzt. H soll also zunächst einmal glauben, dass S h tun wird. Dieser Glaube reicht aber nicht aus. Eine der vorbereitenden Bedingungen der *KOMMISSIVA* hat zum Inhalt, dass die Ausführung von h in H's Interesse ist.⁷⁹ H-Interesse ist eine H-Emotion. Bei *KOMMISSIVA* geht es also nicht nur darum, ob H glaubt, dass S h tun wird, sondern auch, wie H dies emotional bewertet. Wenn man Erwartung als einen intentionalen Zustand bestimmt, der diese beiden Aspekte vereint, dann ist die Aufrichtigkeitsbedingung der den *KOMMISSIVA* zugeordneten Perlokution eine H-Erwartung. Dieser Perlokutionstyp erhält das Etikett *DESIDERATIV*.

DEKLARATIVA haben keine Aufrichtigkeitsbedingung. Wie in Abschnitt 2.1.2 erläutert, sind sie erfüllt, wenn der betreffende Weltzustand besteht, der durch

H zueinander definiert. Hier geht es darum, dass S-Emotionen auf H und H-Emotionen wieder auf S ausgerichtet sind. M.a.W.: Hier geht es um die ansteckende Emotionalität *EXPRESSIVER* Sprechakte.

⁷⁹ Vgl. Rolf (1997: 164f.): „So, wie es für die direktive Stammkraft [...] konstitutiv ist, daß der Sprecher etwas vom Hörer will, so leitet die kommissive Stammkraft einen Teil ihrer Identität aus dem Umstand ab, daß der Hörer etwas vom Sprecher will; zumindest präsupponiert der Sprecher im Falle der Äußerung eines Kommissivs, daß es sich so verhält. Wer einen Kommissiv vollzieht, verpflichtet sich gegenüber dem Adressaten – das ist das Handlungsergebnis –, A zu tun. Es scheint ein logisches Merkmal des Begriffs solch einer Verpflichtung zu sein, daß man sie nur unter der Bedingung übernommen haben kann, daß deren Erfüllung im Interesse der Person liegt, der gegenüber man die Verpflichtung hat.“ Folgerichtig zählt Rolf (1997: 179f.) *DROHEN* daher nicht zu den *KOMMISSIVA*, sondern zu den *DIREKTIVA*. Im Unterschied zu Searle/Vanderveken (1985: 192f.), die sowohl *PROMISE* als auch *THREATEN* zu den *KOMMISSIVA* rechnen und danach unterscheiden, ob es H nutzt: „The special features of ‚promise‘ that distinguish it from other commissive verbs are, first, a promise is always made to a hearer to do something for his benefit [...] Speech acts of threatening differ from promising, first, in that the undertaking is not to do something for the benefit of the hearer but rather to his detriment.“

deren Vollzug hergestellt werden soll. Diese Weltzustände sind sozialer Natur. Die mit DEKLARATIVA einhergehende Änderung der Welt besteht darin, dass Dinge und Lebewesen einen bestimmten sozial gültigen Status erhalten. Zur Absicherung des Verfahrens sind bestimmte Institutionen notwendig. Für eine VERURTEILUNG beispielsweise ein Gericht und weitergehend das gesamte Rechtssystem. Für eine EXKOMMUNIKATION die Kirche mit ihrem eigenen Recht usw. Der Status einer Sache oder Person hat Auswirkungen auf die Zukunft. Diese Auswirkungen sind ebenfalls wieder sozial. Wird jemand z.B. EXKOMMUNIZIERT, darf er nicht mehr die Sakramente empfangen. Daran müssen sich die Geistlichen halten. Es wird ein bestimmtes Verhalten infolge eines DEKLARATIVS verlangt. Demnach zielen DEKLARATIVA auf die Ausbildung bestimmter Absichten. DEKLARATIVA basieren auf dem Glauben, dass mit ihnen die soziale Welt verändert wird, und zielen darauf ab, dass sich die Teilnehmer einer Gesellschaft diesen Veränderungen entsprechend verhalten. Wenn man Akzeptanz als einen intentionalen Zustand bestimmt, der diese beiden Aspekte vereint, dann ist die Aufrichtigkeitsbedingung der den DEKLARATIVA zugeordneten Perlokution die H-Akzeptanz. Um die besondere Rolle der Performativität zu betonen, erhält dieser Perlokutionstyp das Etikett *DEKLARATIV*.⁸⁰

2.6 VORLÄUFIGE PERLOKUTIONSKLASSEN

Der Einbezug der Perlokutionen in das theoretische Gesamtgerüst der Sprechakttheorie über das Zusammenspiel von Gelingens-, Erfüllungs- und Erfolgsbedingungen hat fünf mögliche Klassen von Perlokutionen ergeben: *EPISTEMISCH*, *MOTIVATIONAL*, *EMOTIONAL*, *DESIDERATIV* und *DEKLARATIV*. Eine der wesentlichen Stützen der Sprechakttheorie besteht darin, dass im Wortschatz einer Sprache Elemente zu finden sind, mit denen auf sprachliche Akte Bezug genommen werden kann. Als eine der Bedeutungskomponenten illokutionärer Verben, so eine Grundannahme Searles, sind die Bedingungen des performativen Gebrauchs dieser Verben anzusehen. Die semantische Analyse von Ausdrücken für sprachliche Handlungen, so die weitergehende Annahme, kann Aufschluss über die Bedingungen für den Vollzug derjenigen Akte liefern, die diese Ausdrücke bezeichnen. Wie weitgehend auch immer man den Zusammenhang von Bedeutung und Gebrauch, von Semantik und Pragmatik ansieht, etwas sollte klar sein: Theoretisch gibt es zwar Mengen ohne Elemente und Klassen ohne Mitglieder. Wer aber über die *Klassenbildung* hinaus daran interessiert ist, herauszufinden, über welche Eigenschaften die Mitglieder einer Klasse verfügen, für den sind leere Mengen oder Klassen ohne Mitglieder nicht von Belang. Um der Logik oder Systematik willen postulierte Klassen müssen als nächstes auf ihre empirische Relevanz hin befragt werden. Prüfstein sollte zunächst immer sein, ob es Einheiten gibt, die Mitglieder dieser Klasse sind. Für Perlokutionsklassen be-

⁸⁰ Bei den ASSERTIVEN DEKLARATIVA kommt noch ein dem S-Glauben korrespondierender H-Glaube, dass p hinzu.

deutet dies, dass sie daraufhin überprüft werden müssen, ob es Lexeme gibt, die Mitglieder dieser einzelnen Klassen denotieren können.

Von besonderem methodischen Interesse waren für sprechakttheoretische Basisuntersuchungen bisher zumeist Verben und Verbgruppen. Dieses Interesse kulminiert derzeit in dem vom IDS herausgegebenen „Handbuch deutscher Kommunikationsverben“ (folgend: HDKV).⁸¹ Mit Ausnahme einiger weniger Verben (z.B. *überreden*, *überzeugen*, *unterbinden*) sind die meisten der von den Autoren dort beschriebenen Sprechaktverben illokutionär. Dieses Ungleichgewicht spiegelt den derzeitigen Entwicklungsstand der Sprechakttheorie wider. Nur bei wenigen Autoren findet sich eine Liste perlokutionärer Ausdrücke als empirisches Basismaterial.⁸² Die an dieser Stelle der Arbeit wichtige Frage ist: Lassen sich für alle ermittelten Perlokutionsklassen Ausdrücke finden, deren Denotate Mitglieder dieser Klassen sind?

Eine Zuordnung zu einer der Klassen muss über das wesentliche Merkmal vorgenommen werden. Dieses Merkmal soll ja allen Mitgliedern gemein sein. Wie bei den Illokutionen als konstitutiver Hauptbestandteil der illokutionäre Zweck anzusehen ist, so übernimmt diese Rolle bei den Perlokutionen die Aufrichtigkeitsbedingung. Das wesentliche Merkmal ergibt sich also aus der Aufrichtigkeitsbedingung. Sie gibt an, worum es bei der jeweiligen Perlokution geht. Für die Gruppe der *EPISTEMISCHEN* beispielsweise müssen demnach Ausdrücke gefunden werden, mit deren Hilfe auf Situationen Bezug genommen wird, in denen S-Äußerungen in H einen Glauben auslösen. Beispielsweise *überzeugen*:

über|zeu|gen <sw. V.; hat> [mhd. überziugen, urspr. = jmdn. vor Gericht durch Zeugen überführen]: **1. a)** (*einen anderen*) *durch einleuchtende Gründe, Beweise dazu bringen, etw. als wahr, richtig, notwendig anzuerkennen*: jmdn. von der Richtigkeit einer Handlungsweise ü.; er hat mich von seiner Unschuld überzeugt; wir konnten ihn nicht [davon] ü./er war nur schwer [davon] zu ü./er ließ sich nicht [davon] ü., dass ...; seine Ausführungen haben mich nicht überzeugt; Später gelang es Eutyches, den Kaiser von der Wahrheit zu ü. (Thieß, Reich 499); (DGW 9: 4044)

⁸¹ Harras et al. (2004). Mit etwa 170 Lemmata machen die Sprechaktverben, sortiert nach den fünf Illokutionsklassen Searles, etwa zwei Drittel des gesamten Handbuches aus. Die Autoren räumen den illokutionären Verben, also den Sprechaktverben, damit die größte Bedeutung ein: „Der Schwerpunkt dieses Handbuchs liegt auf den Sprechaktverben des Deutschen. Bis auf die Gruppe der Deklarative [...] ist für die Paradigmen der Repräsentative (Assertive), Direktive, Kommissive und Expressive Vollständigkeit angestrebt worden.“ (Harras et al. 2004: 7) Ausführlicher besprochen wird dieses Handbuch in meiner Rezension (Staffeldt (2005)).

⁸² So z.B. bei Coulmas (1977), Holly (1979) und Eyer (1987). Die – wenn man so will – Unbeliebtheit perlokutionärer Ausdrücke könnte ihre Ursache darin haben, dass es relativ schwer ist, Tests zu entwickeln, mit denen definitiv zu ermitteln ist, ob es sich um einen perlokutionären Ausdruck handelt oder nicht. In dieser Arbeit wird ein Ausdruck als perlokutionär eingestuft, wenn sich mindestens eine Verwendung finden lässt, in der mit diesem Ausdruck auf Wirkungsaspekte einer sprachlichen Handlung Bezug genommen wird. Siehe die Besprechung des Tests von Eyer (Abschnitt 1.10).

Sowohl die Bedeutungsangaben als auch die Belegstellen dieses Verbs in der Verwendung 1a) verweisen darauf, dass es hier darum geht, dass H etwas als *wahr* anerkennt. Etwas als wahr anzuerkennen heißt, zu glauben, dass es sich so verhält. Es geht bei dem Denotat der Verwendung des Verbs *überzeugen* in der Variante 1a) also darum, in H einen bestimmten Glauben auszulösen. So beschreibt auch das HDKV die Sprecherabsicht bei *überzeugen* mit: „S will: H erkennt: S hält für wahr : P [Absatz] S will: H hält für wahr: P“ (Harras et al. 2004: 73). Dass mit demselben Verb auch noch auf Situationen anderen Typs Bezug genommen werden kann, stellt keinen Problemfall dar, weil es sich hier um die unecht reflexive Variante des Verbs handelt, bei der nicht mehr S-Äußerungen im Vordergrund stehen. Beispielsweise führt das DGW noch an:

2. <ü. + sich> *sich durch eigenes Nachprüfen vergewissern*: sich persönlich, mit eigenen Augen von etwas ü.; du kannst dich jederzeit [selbst] davon ü., dass es so ist; bitte überzeugen Sie sich selbst!; Das Mädchen überzeugte sich von der Qualität der Adern in seiner Armbeuge (Fries, Weg 232); (DGW 9: 4044)

Sich mit eigenen Augen von etwas überzeugen bezeichnet natürlich keinen Effekt einer sprachlichen Äußerung. Weiterhin – und das sieht auf den ersten Blick wie ein Problem aus – gibt es eine Verwendung des Verbs, in der nicht auf *EPISTEMISCHE* Effekte Bezug genommen wird, sondern eher auf *MOTIVATIONALE*:

ab|re|den <sw. V.; hat> (veraltend): 1. *jmdn. durch eindringliches Reden davon zu überzeugen suchen, etw. nicht zu tun*: er versuchte vergebens, ihm davon abzureden. 2. *verabreden, vereinbaren*: sie haben den Plan heimlich miteinander abgeredet; • Das war nun eine abgeredete Kriegslist (Mörke, Mozart 241). (DGW 1: 97)

In der ersten Bedeutungsangabe von *abreden* beispielsweise taucht diese Verwendung des Verbs auf: *jmdn. davon überzeugen, etw. zu tun / nicht zu tun*. Es bieten sich zwei Zuordnungsstrategien an:

(I) Entweder nimmt man an, es handele sich in Wahrheit um zwei Lexeme, nämlich ¹*überzeugen* und ²*überzeugen*. Eine solche Annahme läuft aber Gefahr, so ziemlich jedes Lexem unüberschaubar häufig zu vervielfältigen, und muss auch erst einmal die gefährliche Wunderwaffe der Gegenseite, Ockhams Rasiermesser nämlich, neutralisieren: *Entia non sunt multiplicanda praeter necessitatem*.

(II) Oder die eine der beiden Varianten wird auf die andere zurückgeführt, wobei die andere als Voraussetzung angesehen wird.⁸³ In diesem Falle würde

⁸³ So zum Beispiel Ortak (2004: 63f.): „Ein Sprecher wird sich erst dann zu einer Handlung überreden lassen, wenn er – zumindest im Entscheidungsmoment – überzeugt ist, daß sie sinnvoll ist [...] Der Umkehrschluss, daß das Überzeugen das Überreden ebenfalls voraussetzt und somit beide persuasive Strategien in einem interdependenten Verhältnis zueinander stehen, ist nicht möglich. [...] Genau hierin liegt der charakteristische Unterschied zwischen den beiden Operationen Überreden und Überzeugen: Das Überreden erfordert gegenüber dem Überzeugen noch eine zusätzliche Bedingung, und zwar den Handlungsvollzug als Folge der persuasiven Kommunikation. Das Überreden ist eine komplexe persuasive Handlung, die folgenreicher eine andere Handlung evoziert. Durch diese Folgebedingung [...] transzendiert

man dann sagen: Bei *überzeugen* handelt es sich darum, dass H etwas als richtig anerkennt, dass H also glaubt, etwas sei richtig, und *richtig* kann auf das Bestehen von Sachverhalten ebenso Bezug nehmen wie auf das Ausführen von Handlungen. Die als richtig anerkannten Sachverhalte hält man für wahr, die als richtig anerkannten Handlungen beurteilt man als ausführungswert. Ob sie aber ausgeführt werden, wäre eine andere Sache. Damit sei erwiesen, dass es sich bei dieser Variante nicht um *MOTIVATIONALE* handeln kann. Denn der Erfolg, dass H h tut, sei hier – im Unterschied zu den *MOTIVATIONALEN* – nicht mitbezeichnet. Als Beispiel eines solchen *MOTIVATIONALEN* Ausdrucks wäre *erbetteln* anzuführen:

er|bet|teln <sw. V.; hat>: **a)** *durch Betteln erhalten, zu erhalten versuchen*: milde Gaben e.; Hanna wagte sich ... an einen Bauernhof heran, um Brot zu e. (Rinser, Mitte 83); du hast dir das Geld in den Häusern erbettelt; **b)** *durch wiederholtes, inständiges Bitten erreichen, zu erreichen versuchen*: die Erlaubnis für etw. von den Eltern e.; Verzweifelt hatte ich seine Unterschrift auf dem Urlaubsschein erbettelt (v. d. Grün, Irrlicht 8). (DGW 3: 1064)

Dagegen könnte eingewandt werden, dass nicht alle Ausdrücke, die der Gruppe der *MOTIVATIONALEN* zuzuordnen sind, diesen Erfolg, dass H h tut, mitbezeichnen. Es gibt auch andere Fälle von *MOTIVATIONALEN*, wie z.B. *überreden*, die sich als schwierig erweisen, wenn man die Verwendung daraufhin testet, ob dieser Erfolg mitbezeichnet ist. So könnte ein Beleg, der sich im HDKV zu *überreden* findet, problemlos so erweitert werden, dass klar wird, dass der fragliche Erfolg nicht mitbezeichnet ist, also z.B. der dortige Beleg 5: *Schönbohm hat sie zum Verzicht auf die Kandidatur überredet. Doch offenbar hat sie es sich nun wieder anders überlegt, denn sie hat gestern erklärt, sie werde kandidieren.* Gegen dieses Argument könnte man mit der Annahme einer Implikatur ins Feld ziehen. Der zweite Satz stelle nämlich nichts anderes als Annullierung der Implikatur dar. Es handelt sich weder um eine Implikation noch um eine konventionale Implikatur noch um eine Präsupposition. Die ersten beiden könnten nämlich nicht annulliert werden und letztere bleibt unter Negation konstant. Vielmehr liege wahrscheinlich eine standardisierte konversationale Implikatur vor, deren Träger der Ausdruck *überreden* ist. Die Implikatur würde in etwa lauten: *Wer überredet wird, etwas zu tun, tut dies auch.* Dass eine solche Implikatur annulliert werden kann, liegt daran, dass die Absicht, etwas zu tun, noch längst nicht garantiert, dass das Beabsichtigte auch getan wird. Denn es kann zwar der Erfolg, dass H h tut, annulliert werden, nicht aber, dass in H in dem Moment, da H überredet war, die Absicht bestanden hat, die fragliche Handlung auszuführen. Wenn der Erfolg, dass H h tut, als Implikatur angesehen wird, so wird deutlich, dass der minimale Bedeutungsbestandteil von *überreden* hinsichtlich des

es das persuasive Sprachspiel. Das Überzeugen bringt es demgegenüber zum Abschluß. Sobald Sp2 zustimmt, ist die persuasive *Erfolgsbedingung* erfüllt – unabhängig von den möglicherweise angestrebten Folgen.“ Und zustimmen kann man eben auch zur Ausführung von Handlungen.

Erfolges derjenige der ausgelösten H-Absicht ist. Damit aber wäre einigermaßen überraschend diejenige Position geschwächt, die das Implikaturenargument für sich angeführt hat. Die *MOTIVATIONALE* Variante von *überzeugen* lässt sich nicht ohne weiteres auf die *EPISTEMISCHE* zurückführen, einfach indem man behauptet, bei den *MOTIVATIONALEN* sei der Erfolg, dass H h tut, mitbezeichnet. Denn was mitbezeichnet ist – das stellt das Implikaturenargument heraus – ist in allen Fällen zwar die H-Absicht, h zu tun, aber nur in einigen auch das h-Tun selbst.

Beide Strategien, den Ausdruck eindeutig einer Klasse zuzuordnen, schlagen also fehl. Was tun? Das Problem entsteht bei dem Versuch, einen *Ausdruck* der einen oder anderen Klasse zuzuordnen. Äußerungen sind sprachliche Handlungen. Zur Bezeichnung sprachlicher Handlungen stellt der Wortschatz des Deutschen etliche Ausdrücke zur Verfügung. Zu diesen Ausdrücken gehören beispielsweise die sog. illokutionären Verben. Jede sprachliche Handlung kann klassifiziert werden. Die Klassifizierung einer Handlung richtet sich nach den Kriterien zur Klassifizierung. Die hinlänglich bekannten Searleschen Klassifizierungskriterien illokutionärer Akte sind u.a. Ausrichtung, psychischer Zustand und Zweck (vgl. Searle (⁴1998a)). Sogenannte illokutionäre Verben sind sprachliche Mittel zur Bezeichnung sprachlicher Handlungen. Sie können ganz unterschiedlich verwendet werden. Nach Hindelang (³2000: 21-43) ist es der Gebrauch von Sprechhandlungsbezeichnenden Ausdrücken (SB-Ausdrücken) als Namen für Sprechhandlungsmuster, der für die Sprechakttheorie einschlägig ist. Zwar kann im Sinne der Grundannahme der Sprechakttheorie davon ausgegangen werden, dass „in den Sprechhandlungsbezeichnenden Lexemen eine ganze Reihe von wesentlichen Unterscheidungen angelegt sind“ (Hindelang ³2000: 39), jedoch ist eine semantische Analyse der Lexeme nicht vollständig gleichzusetzen mit einer Analyse der durch sie bezeichneten Akktypen:

„SB-Ausdrücke werden semantisch beschrieben, indem man die Gesamtheit ihrer Gebrauchsmöglichkeiten und Gebrauchsbedingungen aufführt. Ein Sprechhandlungsmuster X wird beschrieben, indem man die Regeln formuliert, die für den Vollzug von X gelten“ (Hindelang ³2000: 39)

Eine Aktklasse hat als Mitglieder Akktypen und nicht Verben. Als Bezeichnungen dieser Akktypen kann mit Verben zwar Bezug auf diese Akktypen genommen werden, doch bedeutet dies nicht, dass mit einem Verb auf nur *einen* Akktyp Bezug genommen werden muss. Der Gebrauch von SB-Ausdrücken als Namen für Sprechhandlungsmuster unterscheidet sich genau darin vom performativen oder referierenden Gebrauch der SB-Ausdrücke. Als Namen für Sprechhandlungsmuster sollen sie einen und nur einen Akktyp bezeichnen. Dieser Unterschied im – wenn man so will – alltäglichen und wissenschaftlichen Gebrauch der SB-Ausdrücke wird üblicherweise graphisch kenntlich gemacht, indem man beispielsweise – wie auch in dieser Arbeit – Kapitälchen benutzt, wenn man mit dem Verb auf Akte Bezug nimmt. Es ist also zunächst einmal so, dass nicht die Verben als Ausdrücke der Alltagssprache eindeutig einer Aktklasse zugeordnet werden müssten, sondern die Akktypen. Wenn man also bemerkt, dass *überzeugen* dafür verwendet werden kann, auf einen Akktyp der Klasse der *EPISTEMI-*

SCHEN Bezug zu nehmen, manchmal aber auch, um auf einen Akttyp der Klasse der *MOTIVATIONALEN* Bezug zu nehmen, und manchmal sogar, um auf die Wirkung des Spiels einer Fußballmannschaft Bezug zu nehmen, so ist dies Beleg für die Breite des Gebrauchsspektrums dieses Verbs. Es bedeutet aber nicht, dass ein Akttyp, der den Namen *ÜBERZEUGEN* trägt, sowohl zu der Klasse der *EPIS-TEMISCHEN* als auch zu der Klasse der *MOTIVATIONALEN* gehörte. Hier offenbaren sich zwei bisher ungelöste Probleme der Sprechakttheorie.

2.6.1 PROBLEM I: GIBT ES SPRECHAKTE HINTER DEREN VOLLZUG?

Besonders deutlich wird dieses erste Problem in der philosophischen Kritik von Krämer (2001). Searle rechnet Krämer (2001: 55-73) zu den Vertretern des von ihr sog. Zwei-Welten-Modells. Dieses Modell unterscheidet eine Welt der reinen Sprache von einer Welt ihrer Anwendung. De Saussures Unterscheidung von *langue* und *parole* ist diesem Modell ebenso verpflichtet wie Chomskys Unterscheidung von Kompetenz und Performanz. Während sich die *langue* nun beispielsweise durch ihren durchgängig systematischen Charakter auszeichnet, so kann dies von der *parole* als konkreter Anwendung der *langue* nicht ohne Weiteres gesagt werden. Ähnlich sieht Krämer das Verhältnis von Sprechakt als Sprechhandlungsmuster und dem Vollzug als dessen Realisierung:

„Im Kern geht es darum, zu verstehen, daß Searle mit ‚Sprechakt‘ gerade nicht den ‚Vollzug eines Sprechaktes‘ meint. Durch die Standardform und die auf ihr beruhende Klassifizierung ist festgelegt, daß nicht die raum-zeitlich situierten Äußerungen, sondern ein raum-zeit-indifferenter Äußerungstyp als Sprechakt zählt. Eine konkrete Äußerung ist nicht ein Sprechakt, sondern vollzieht (realisiert, konkretisiert) einen Sprechakt.“ (Krämer 2001: 68)

Die Searleschen Sprechakte sind also Einheiten der *langue*, wie Searle selbst sie ja auch als solche verstanden wissen will:

„Ich behaupte jedoch, daß es sich bei der adäquaten Untersuchung von Sprechakten um eine Untersuchung der *langue* handelt.“ (Searle⁷1997: 32)

Damit stellen die Sprechakte gewissermaßen ideale Einheiten dar. Krämer bezeichnet das hinter diesem Modell stehende Sprachbild als intellektualistisch oder auch logosorientiert.⁸⁴ Das heißt: Die Befürworter dieses Zwei-Welten-Modells führen eine Unterscheidung ein (z.B. Sprechakt und Vollzug) und stellen eine Seite in ihrer Relevanz hierarchisch über die andere. Beispielsweise wäre die Seite der Sprechakte als Regelvorgabe für deren Vollzug diesem logisch vorgeordnet. Sprechen bedeutet, Sprechakte zu vollziehen. Die Regeln für diesen Vollzug sind mit dem Sprechakt vorgegeben, welchen ontologischen Status ein Sprechakt auch immer haben mag. Es gibt diesem Sprachbild zufolge also

⁸⁴ In Krämer (2002: 110) nennt sie den diesem Sprachbild inhärenten Primat der Sprache gegenüber dem Sprechen einen „impliziten Platonismus des logosorientierten Sprachkonzeptes“.

eine Sprache hinter dem Sprechen, einen Sprechakt hinter dem Vollzug. Insbesondere gegen dieses *hinter*, gegen diese Virtualisierungsstrategie richtet sich Krämer. In einer Kurzvorstellung ihrer grundlegenden philosophischen Ausrichtung auf einer Internetseite der FU Berlin nennt sie als einen von drei wesentlichen Punkten ihrer methodischen Orientierung den Aspekt einer *flachen Ontologie*:

„Die methodische Orientierung, der ich gegenwärtig folge, kann als ‚*anthropologischer Kulturalismus*‘ gekennzeichnet werden, bei dem es auf drei Aspekte ankommt: (1) ‚*Flache Ontologie*‘: Statt eines Zwei-Welten-Modells, das zwischen einer Regel und ihrer Anwendung, einem Muster und seiner Aktualisierung, einem Typus und seiner Instantiierung im Sinne unterschiedlicher ‚Seinsweisen‘ und ‚Rangstufen‘, unterscheidet, wird im Anschluß an Wittgenstein eine ‚flache Ontologie‘ verfolgt.“⁸⁵

Sie kritisiert etwas, das Mitterer ganz allgemein als „*Paradogma* der dualistischen Philosophie“ (Mitterer 2001: 9) bezeichnet: die Konstruktion des Verhältnisses von einem Jenseits und einem Diesseits des Diskurses.

„Die gemeinsame Basis des philosophischen Diskurses bilden duale Voraussetzungen. Durch diese Voraussetzungen können Bereiche des Zufälligen und Kontingenten, des Denkens und Sprechens, von einer Ebene jenseits der Beliebigkeit des menschlichen Diskurses unterschieden werden. [Absatz] In der Philosophie liegt diese Ebene unter der Sprachebene: als Welt, als Objekt, als das-worüber-wir-reden und in der Theologie wird sie darüber angesiedelt.“ (Mitterer 2001: 8)

Das Jenseits sei dabei „nichts weiter [...] als das eigene Diesseits noch einmal“ (Mitterer 2001: 8). Nur eben logischer, systematischer, reiner. Mitterer versucht

„die Unterscheidungen zwischen diesen Ebenen als argumentative Setzungen zu (re-) konstruieren, die dem Diskurs vorausgesetzt werden. Dadurch verlieren sie den Status von Voraussetzungen und ich kann mich für sie entscheiden, aber auch gegen sie.“ (Mitterer 2001: 8)

Das *Paradogma* der dualistischen Sprechakttheorie als weitere Exemplifizierung des Grundgedankens von Mitterer könnte mit der Krämerschen Verortung so gefasst werden: Die Sprechakttheorie unterscheidet eine diesseitige Ebene des Vollzugs von einer jenseitigen der Sprechakte, die als Jenseits hinter dem Diesseits die Regeln des Vollzugs (ver-)birgt.

Das bedeutet: Wer immer eine Klasse von Perlokutionen aufstellt, übernimmt diese dualistische Voraussetzung, setzt sie fort und treibt damit eine Virtualisierung der Objekte sprachwissenschaftlicher Disziplinen voran, muss sich dann aber folgende Frage gefallen lassen: Wo ist denn die *langue*? Zeige mir die *langue*!

Die *langue* zu zeigen, ist relativ einfach. Zunächst einmal beinhaltet jede Resultatsgrammatik die *langue*. Um die *langue* zu zeigen, reicht ein Verweis auf solche Grammatiken aus. Dies ist mit der Forderung einer flachen Ontologie

⁸⁵ <http://userpage.fu-berlin.de/~mihost/OW-ws-0405.html> (aufgerufen am 21.09.05). Die anderen beiden benennt sie mit *Inkorporation* und *Handlung als Gebrauch*.

vereinbar. Wenn Resultatsgrammatiken als Spur der *langue* begriffen werden, so wird der Aspekt ihrer *Produktion* virulent. Wer immer eine Grammatik schreibt, macht einen erneuten Entwurf einer *langue*. Ein Modell *für* eine *langue*. Wer immer Sprachwissenschaft betreibt, entwirft einen Teil der *langue*. Die Konzeption von Teilaspekten oder einer *langue* in toto ist eine der vordringlichsten sprachwissenschaftlichen Aufgaben. Sie korrespondiert einerseits mit dem alltäglichen Bedürfnis, im Sinne einer Übereinstimmung mit dieser *langue* korrekt zu sprechen, muss andererseits aber beispielsweise auch und gerade widerständige Tendenzen beobachten (z.B. die Frage, welchen Kasus die Präposition *wegen* fordert). Denn eine gänzlich unflexible *langue* kann von niemandem mehr ernst genommen werden, sie büßt jede praktische Relevanz ein. Jeder *langue*-Entwurf muss sich an der *parole* messen lassen! Auch wenn Resultatsgrammatiken sich als zutreffende Beschreibung verstehen, gilt: Deskriptionen sind diskursiv verankert und daher immer nur vorläufig endgültig. Das gilt erst recht für Problemgrammatiken und sprachwissenschaftliche Forschungsbeiträge ganz allgemein. Jeder Entwurf einer *langue* trägt die Möglichkeit eines Gegenentwurfes in sich. Entwürfe zu falsifizieren und eigene Entwürfe dagegenzustellen, ist wissenschaftliches Alltagsgeschäft. Deshalb besteht ein ganz wesentlicher Teil wissenschaftlicher Arbeit immer darin, einen Forschungsüberblick zu geben. Die Forschungsliteratur zu sprachwissenschaftlichen Themen zu beobachten, heißt, die Entwürfe der *langue* zu beobachten. Eine Arbeit, deren Teilziel darin besteht, Perlokutionsklassen zu ermitteln, arbeitet mit am Entwurf der *langue*. Schreiben wir also Grammatik!

2.6.2 PROBLEM II: IST DIE SPRECHAKTTHEORIE ZIRKULÄR?

Die jeweiligen Typen von Sprechakten sind illokutionär bestimmbar über die Angabe von Regeln für deren Vollzug. Wie gelangt man zu den Regeln? Über die Analyse von Ausdrücken, deren aufrichtiger Gebrauch in der 1. Person Singular Präsens Indikativ Aktiv der Vollzug desjenigen Aktes ist, den sie bezeichnen. Es sind also die Gebrauchsbedingungen dieses Verbs in dieser Flexion, die nach Searle Aufschluss über die Regeln des von dem Verb bezeichneten Sprechaktes hinsichtlich der Illokution geben.

Ein ähnliches Verfahren wenden auch die Autoren des HDKV an:

„Der Schwerpunkt der Darstellung liegt auf den Sprechaktverben des Deutschen, d.h. auf Verben, mit denen auf Sprechakte Bezug genommen wird, wie z.B. mit *mitteilen* auf den Akt des Mitteilens, mit *versprechen* auf den Akt des Versprechens oder mit *loben* auf den Akt des Lobens. Dies bedeutet auch, dass die grundlegenden Eigenschaften der Akte, auf die mit den Verben Bezug genommen wird, zugleich auch grundlegende semantische Eigenschaften der Verben darstellen.“ (Harras et al. 2004: 11)

Eine – wie sie es nennen – induktive Analyse, deren Herzstück der Vergleich des Vorkommens dieser Verben im authentischen Gebrauch ist, liefert als Ergebnis kategoriale semantische Aspekte, die

„sich ohne Weiteres auf die Bedingungen abbilden [lassen], die Searle/Vanderveken (1985) und Vanderveken (1990) für illokutionäre Kräfte (‘illocutionary forces’) von Sprechakten formuliert haben: Die Bedingungen des propositionalen Gehaltes entsprechen dem Aspekt des propositionalen Gehalts, die Bedingung der Aufrichtigkeit entspricht dem Aspekt der propositionalen Einstellung von S, die Vorbereitungsbedingungen entsprechen dem Aspekt der Voraussetzungen von S, und die Bedingungen des illokutionären Zwecks (‘illocutionary point’) entspricht dem Aspekt der Sprecherabsicht. [Absatz] Die aus der induktiven Analyse gewonnenen kategorialen Aspekte liefern die Basis für ein konzeptuelles Ordnungssystem, das für die Bedeutungszuschreibung der Verben des Wortschatzausschnittes konstitutiv ist: Für jeden Aspekt werden [...] stufenweise die jeweils möglichen Ausprägungen ermittelt.“ (Harras et al. 2004: 12)

Geht es Searle vornehmlich um die Beschreibung von illokutionären Akten und Kräften, so geht es den Autoren des HDKV vornehmlich um die Beschreibung der Bedeutung von Kommunikationsverben. Die von den Verben bezeichneten Akte spielen für die Autoren dabei insofern eine Rolle, als sie Akte der Bezugssituation sind (also der Situation, auf die mit Verwendung dieser Ausdrücke Bezug genommen werden kann) und die Bezugssituation als Bedeutung dieser Verben angesehen wird. Diese zwei unterschiedlichen Erkenntnisinteressen basieren also auf derselben Grundannahme: Der wesentliche Bedeutungsbestandteil von sprechaktbezeichnenden Verben ist der durch sie bezeichnete Sprechakt mit seinem situativen Setting. Kombiniert man diese beiden Ansätze, so ergibt sich ein Zirkelschluss:

Searle: Sprechen ist eine Form regelgeleiteten Verhaltens. Eine Sprache sprechen bedeutet, Sprechakte auszuführen. Sprechen bedeutet also, in Übereinstimmung mit Regeln Akte zu vollziehen. Alles, was man meinen kann, kann man auch sagen. Insbesondere kann man meinen und damit auch sagen, was man tut oder getan hat, indem man spricht oder gesprochen hat: Es ist möglich, die Illokution zu explizieren. Dies kann mit illokutionären Verben getan werden. Für jeden möglichen Sprechakt gibt es also

„ein mögliches sprachliches Element [...], dessen Bedeutung (im gegebenen Zusammenhang der Äußerung) gewährleistet, daß seine aufrichtige Äußerung den Vollzug genau des betreffenden Sprechaktes darstellt. Um Sprechakte wie Versprechen oder Entschuldigen zu untersuchen, brauchen wir nur Sätze zu untersuchen, deren aufrichtige und richtige Äußerung ein Versprechen oder eine Entschuldigung bedeutet“ (Searle 1997: 36)

Der aufrichtige und richtige performative Gebrauch illokutionärer Verben ist der Vollzug von Sprechakten, die durch diese Verben bezeichnet werden. Die Möglichkeit, Sprechakte zu vollziehen, beruht auf den Regeln für den performativen Gebrauch dieser illokutionären Verben. Um Sprechakte zu untersuchen, braucht man nur Äußerungen mit performativ gebrauchten illokutionären Verben untersuchen. Diese Gebrauchsregeln nun machen den sprechakttheoretisch relevanten Teil der Bedeutung des Verbs aus. Kurz gesagt: Methodisch schreitet die Analyse von der Ermittlung der Verbbedeutung zur Beschreibung des Sprechakts fort.

HDKV: Es gibt einen Bestand an Verben, der auf Situationen Bezug nimmt, die dadurch gekennzeichnet sind, dass S zu H etwas sagt, dass S Sprechakte vollzieht. Die Bedeutung dieser Verben beschreibt man, indem man die Bezugssituationen analysiert. Diese Analyse beginnt induktiv, indem man den Gebrauch verschiedener Verben miteinander vergleicht. Man erhält auf diese Weise ein konzeptuelles Ordnungssystem, dessen kategoriale semantische Aspekte den Rahmen für die weitere Bedeutungsbeschreibung abgeben. Die Einzelanalysen bestehen nun darin, dass ermittelt wird, welche Ausprägungen jeweils in diesen Kategorien zu beobachten sind. Kurz gesagt: Methodisch schreitet die Analyse von der Beschreibung des Sprechakts zur Ermittlung der Verbbedeutung fort.

Kombiniert: Über die Ermittlung der Verbbedeutung gelangt man zur Beschreibung der Sprechakte und über die Beschreibung der Sprechakte zur Ermittlung der Verbbedeutung.

Die Zirkularität resultiert aus der Möglichkeit des performativen Gebrauchs. Performativität ist gerade durch eine zirkuläre Struktur ausgezeichnet: tun, was man sagt, indem man sagt, was man tut, also einen Sprechakt A vollziehen, indem man sagt, dass man A vollzieht. Das HDKV steigt methodisch sozusagen beim Tun ein, bei der Analyse der Bezugssituation der Verben, Searle dagegen beim Sagen, bei der Analyse der Gebrauchsbedingungen des Verbs. Wer Performativität, also die grundlegende Entdeckung von Austin, akzeptiert, ist auf die Zirkelstruktur festgelegt. Dass Verben und Akte nicht identisch sind, spielt für den Zirkel keine Rolle. Verben sind Einheiten des Lexikons, Akte sind Einheiten einer Praxis. Wer Verben untersucht, untersucht nicht direkt Akte. Nur: Wie können Akte untersucht werden? Kann man Akte sehen oder beobachten? Was sieht man, wenn man Akte beobachtet? Menschen mit bestimmter Mimik und Gestik sowie einige Körperbewegungen. Und man hört Äußerungen. Hört man aber auch Akte? Etwas *als* Akt zu sehen oder zu hören, bedeutet, ein beobachtetes Tun *als* Handlung einschätzen. Was hat S getan, indem S seine Lippen bewegte und einige deutsche Sätze äußerte? Für einen Akt ist konstitutiv, wie man ihn bezeichnet. Die Bezeichnung hängt davon ab, welchen Zweck man als aktkonstituierend annimmt. Ein und dieselbe Bewegungsabfolge kann als Lichtanmachen oder als Zeichengeben eingeschätzt werden. Falls das so sein sollte: Wenn man Akte mit Verben bezeichnet, so kann man dies zutreffend tun oder nicht. Ein und dieselbe Äußerung kann als *EINSCHÜCHTERN* oder *ÜBERZEUGEN* eingeschätzt werden. Je nachdem, welche Art von Wirkung man als konstituierend ansieht. Dies kann man nur deswegen tun, weil es überhaupt möglich ist, mit Verben Akte zu bezeichnen. Was heißt es aber, wenn man von S sagt, S habe H *EINGESCHÜCHTERT* im Unterschied zu S habe H *ÜBERZEUGT*? Und dies ist genau die methodische Frage: Was sagt man, wenn man sagt, S habe *gePERLOKUTION*? Welche Auskunft gibt uns der auf Perlokutionäres Bezugnehmende Ausdruck über die perlokutionäre Kraft der S-Äußerung? Eine Antwort erhält man nur dadurch, dass man die Bedeutung dieses Ausdrucks analysiert. Den von Searle eingeschlagenen Weg vom Verb zum Akt beizubehalten,

ist also methodisch auch im Reich des Perlokutionären, wo Performativität keine Rolle spielt, die richtige Entscheidung. Um sicherzustellen, dass man auch tatsächlich den perlokutionären Bedeutungsgehalt des Ausdrucks untersucht, muss man die Bedeutung untersuchen, die für die Verwendung dieses Ausdrucks zur Bezeichnung von Sprachwirkungen einschlägig ist. So wäre beispielsweise *sich überzeugen* nur in Verwendungsvarianten zu untersuchen, in denen mit diesem Verb auf Wirkungen sprachlicher Äußerungen Bezug genommen wird. Man müsste also Verwendungen der Art *Indem a immer wieder xy zu sich sagte, überzeugte sich a selbst von yz* finden und untersuchen. Bedeutungen zu untersuchen, heißt also nicht, ein für allemal feste lexikalische Sememe o.Ä. zu postulieren. Vielmehr steht bei der Analyse ein Ausdruck-in-Funktion⁸⁶ im Vordergrund.

2.7 VORLÄUFIG ENDGÜLTIGE PERLOKUTIONSKLASSEN

Lassen sich – so die erste methodisch wichtige Frage – für alle ermittelten Perlokutionsklassen Ausdrücke finden, deren Denotate Mitglieder dieser Klassen sind? Relativ unproblematisch ist dies für die Klassen *EPISTEMISCH*, *MOTIVATIONAL* und *EMOTIONAL*. Hier lassen sich zahlreiche Ausdrücke finden, die in mindestens einer Verwendung auf Perlokutionen dieser Klassen Bezug nehmen. Die Klasse der *EMOTIONALEN* wird dabei von den meisten Ausdrücken bestätigt. In erster Näherung lassen sich hier etwa 300 Ausdrücke finden. Die *MOTIVATIONALEN* sind mit etwa 200 Ausdrücken auch noch ganz gut vertreten. Mit etwa 70 Ausdrücken ist die Klasse der *EPISTEMISCHEN* schon deutlich kleiner. Doch wie sieht es bei den *DESIDERATIVEN* aus? Das wesentliche Merkmal besteht in der H-Erwartung. Lassen sich also Ausdrücke finden, die darauf Bezug nehmen, dass S mit einer Äußerung in H eine Erwartung auslöst? *Erwarten* und *hoffen* wären Kandidaten für die direkte Bezeichnung des H-Zustandes. Jedoch findet sich nicht so ohne weiteres eine Verwendung dieser Verben, in der sie einen Erfolg einer S-Äußerung bezeichnen. Sie können höchstens kombiniert werden mit beispielsweise *machen zu jmdn. hoffen machen*. Aber es lässt sich kaum ein Beleg der Art *Seine Äußerung macht mich hoffen* finden. Nimmt man also einmal an, für die Klasse der *DESIDERATIVEN* ließen sich keine Ausdrücke finden. Woran könnte das liegen? Erwartung wurde oben analysiert als ein komplexer Zustand, der sich aus einem Glauben und einer Emotion bezüglich des zukünftigen Eintreffens eines Ereignisses zusammensetzt. Diese Komplexität spiegelt sich auch in den Angaben des DGW zu *Erwartung* und *erwarten* wider. Hier der Eintrag für *Erwartung*:

Er|war|tung, die; -, -en: **1.** <o. Pl.> *Zustand des Wartens, Spannung*: er war voll[er] E.; er verbrachte den Tag in gespannter, froher, banger E.; sie leben in E. des Todes. **2.** <meist Pl.> *vorausschauende Vermutung, Annahme, Hoffnung*: Die

⁸⁶ Die Wortbildung dieses Terminus basiert auf dem Muster, das Schmidt (1973: 16) mit seinem Begriff der „Texte-in-Funktion“ geprägt hat.

-en an die Ehe sind eminent groß (Ruthe, Partnerwahl 13); hoch gespannte, allzu hoch gespannte, übertriebene -en hegen; sie hat unsere, die in sie gesetzten -en erfüllt, enttäuscht; das bestätigt meine -en, entspricht ganz meiner E.; der Minister gab der E. Ausdruck, sprach die E. aus, dass ...; er hat sich in seinen -en getäuscht; in der E. (*indem ich hoffe*), dass ...

Es lässt sich die These aufstellen, dass nur dann Perlokutionen mit Ausdrücken bezeichnet werden, wenn die H-Zustände nicht klassenübergreifend komplex sind. Wenn diese These stimmt, dürften sich auch für die *DEKLARATIVA* keine eigenen Ausdrücke finden lassen. Hier war Akzeptanz das gemeinsame Merkmal, das sich aus einem Glauben und einer Absicht zusammensetzt. *Akzeptieren* hat ein breiteres Anwendungsspektrum und taucht insbesondere auch in einer illokutionären (KOMMISSIVEN) Variante auf:

ak|zept|ie|ren <sw. V.; hat> [lat. *acceptare*, Intensivbildung zu *gleichbed. accipere*, zu: *capere*, kapiere]: *annehmen, hinnehmen, billigen; anerkennen; mit jmdm. od. etw. einverstanden sein*: eine Entschuldigung a.; der Vorschlag wurde von allen akzeptiert; er wurde von der Gruppe akzeptiert; Das Wichtigste aber: Sie akzeptieren mich als Frau und als Boss (Freizeitmagazin 26, 1978, 2); er akzeptierte schließlich, dass er zurückstehen musste; er akzeptierte (*nahm das Angebot an*); da er bald das von niemandem ernannte und von allen akzeptierte Oberhaupt ... war (Reich-Ranicki, Th. Mann 52).

Interessant ist der letzte Beleg: *da er bald das von niemandem ernannte und von allen akzeptierte Oberhaupt ... war*. Hier ist ein Weltzustand, der für gewöhnlich durch einen DEKLARATIVEN Akt hergestellt wird, nur deswegen eingetreten, weil Akzeptanz bzgl. des Bestehens des Sachverhaltes besteht. Tatsächlich lassen sich bei den *DEKLARATIVA* ebenfalls keine eigenen Bezeichnungen finden. Die These von der Einfachheit der H-Zustände als perlokutionärer Aufrichtigkeitsbedingung wird bestätigt. Anders als bei den *DESIDERATIVA* muss bei den *DEKLARATIVA* aber die besondere Rolle der Performativität beachtet werden. Gelingt der Vollzug, ist der Weltzustand hergestellt und Zuwiderhandlungen gegen diesen Weltzustand (also manifestierte Nichtakzeptanz) können sanktioniert werden. Hier fallen Gelingen und Erfüllung zusammen, und der Erfolg besitzt unter theoretischer Perspektive keine Relevanz. Fehlende Akzeptanz ändert nämlich nichts an dem Bestehen des Weltzustandes. Dies ist anders bei den *KOMMISSIVA*. Hier hat der antizipierte Erfolg Auswirkungen auf das Gelingen. Wenn H nicht glauben wird, dass S h tun wird, oder wenn H sich nicht in dem korrespondierenden emotionalen Zustand befinden wird, H sich beispielsweise vor dem fürchtet, was S VERSPRICHT, ist das Gelingen bedroht. Man kann mit perlokutionären Ausdrücken nun entweder auf die *EPISTEMISCHE* Seite Bezug nehmen, oder auf die *EMOTIONALE*. Aber nicht auf beide zugleich. Dabei wird häufiger ein Bezug auf die emotionale Seite zu finden sein, weil Emotionen den Sachverhalt voraussetzen, um den es geht (hier: dass S h tun wird). Dieses Voraussetzen von p ist aber etwas anderes als ein Glaube, dass p. Wer beispielsweise Angst vor p hat, setzt p voraus, muss aber nicht glauben, dass p auch eintritt.

Man kann beispielsweise eine Angst vor dem Fliegen haben, ohne auch nur ein einziges Mal geflogen zu sein.

Zusammenfassend: Eine Durchsicht des DGW hat ergeben, dass sich lediglich drei der fünf postulierten Klassen empirisch rechtfertigen lassen: die *EPIS-TEMISCHEN*, die *MOTIVATIONALEN* und die *EMOTIONALEN*. Wie in der Illokutionslogik die fünf Illokutionsklassen für illokutionäre Kräfte als familienbildend angenommen werden, so werden hier die drei belegten Perlokutionsklassen für perlokutionäre Kräfte als familienbildend angesehen.

Seinen Ursprung hatte dieses Klassifizierungsvorhaben in der Beobachtung, dass in der Forschungsliteratur ein verstärktes Interesse an dem Zusammenhang von Illokution und Perlokution herrscht. Dieser Zusammenhang wurde sprechakttheoretisch intern rekonstruiert. Dabei wurden die in der Literatur üblichen Begriffe übernommen, ohne ein eigenes Begriffsfundament expliziert zu haben. Es ging ja darum, aus den verschiedenen Ansätzen die wesentlichen Gemeinsamkeiten zu filtern. Eine Begriffsdefinition wäre dabei hinderlich gewesen. Nachdem als Resultat der bisherigen Arbeit die drei Perlokutionsklassen nunmehr ermittelt sind, kann im nächsten Kapitel endlich ein wenig Klarheit in die Welt der perlokutionären Begriffe gebracht werden. Wurden also bisher die tragenden Säulen der Sprechakttheorie restauriert, so geht es nun an das begriffliche Fundament.

„Allerdings ist der am meisten umstrittene und vernachlässigte Teil der Sprechakttheorie [...] der perlokutive Akt. Bei aller Betonung, daß der Mensch sprachlich mit dem konventions- und regelgebundenen Vollzug illokutiver Akte handelt, die Wirkungen auslösen, welche ohne die sprachlichen Handlungen nicht denkbar gewesen wären, wird mit der Perlokution äußerst ambivalent verfahren.“ (Richter 1991: 144f.)

3. DAS BEGRIFFLICHE FUNDAMENT

3.1 PERLOKUTIONÄRE VERBEN

Als perlokutionär wird ein Verb eingestuft, wenn man mithilfe dieses Verbs in einer Äußerung auf den Aspekt sprachlicher Wirkung Bezug nehmen kann. Ein Verb ist also nicht per se perlokutionär, sondern wird gebraucht, um auf Perlokutionen Bezug nehmen zu können, wobei es von sekundärem Interesse ist, wozu es sonst noch gebraucht werden kann. Aus diesem Grund muss auch kein Testverfahren entworfen werden. Vielmehr hängt die Entscheidung über die Einstufung als perlokutionär jeweils nur davon ab, ob sich eine Verwendung dieses Verbs finden lässt, in der auf sprachliche Wirkungen Bezug genommen wird. Nur insofern dies möglich ist und nur in dieser Verwendung ist das entsprechende Verb von Interesse. Es handelt sich also um Verben-in-Funktion. Der Architektonik des HDKV folgend kann der Gebrauch und die Bedeutung der Verben beschrieben werden, indem man die Verwendungs- und die Bezugssituation beschreibt.

3.2 VERWENDUNGS- UND BEZUGSSITUATION

Einer der Grundannahmen der Sprechakttheorie zufolge ist als mindestens ein Bedeutungsbestandteil illokutionärer Verben der mit einem solchen Verb bezeichnete Akt anzusehen. Mit so genannten illokutionären Verben kann aber auch noch auf ganz andere Situationen Bezug genommen werden. Zum Beispiel *drohen*:

dro|hen <sw. V.; hat> [mhd. *dron*, Nebenform von: *dro(u)wen*, *dröuwen*, ahd. *drouwen*, *dräuen*]: **1. a)** *jmdn. durch Gesten od. emphatische, nachdrückliche Worte einzuschüchtern versuchen, damit er etw. nicht zu tun wagt*: *jmdm. mit dem Finger, mit der Faust, mit dem Stock d.; er hat mir gedroht*; Meistens fangen sie (= die Strauße) mit ... Flügelschlagen an zu tanzen; sie wollen d. und Eindruck machen (Grzimek, *Serengeti* 133); eine drohende Haltung einnehmen; **b)** *darauf hinweisen, dass man etw. für jmdn. Unangenehmes tun wird, falls er sich nicht den Forderungen entsprechend verhält*: [*jmdm.*] mit Entlassung d.; Meistens reagiert sie panisch, oder sie droht mit Selbstmord (Schreiber, *Krise* 178); sie drohten damit, die Geiseln zu erschießen; er drohte, den Saal räumen zu lassen. **2. als etw.**

Gefährliches, Unangenehmes möglicherweise eintreffen, als Gefahr o. Ä. bevorstehen: eine Gefahr, Unheil droht; dem Land droht eine Wirtschaftskrise; das ... Flehen der Menschen ..., die sich alle vom Tod bedroht fühlten oder wenigstens glaubten, dass ihnen der Tod drohe (Seghers, Transit 189); drohende Gefahren; Justinians Finanzwirtschaft ist die eines Mannes, der unaufhörlich vor drohendem Bankerott steht (Thieß, Reich 509); • <mit Akk.-Obj.:> Vater, bring Er die Tochter weg – sie droht eine Ohnmacht (Schiller, Kabale II, 6). **3. im Begriff sein, etw. Gefährliches, Unangenehmes o. Ä. zu tun**: er drohte vor Erschöpfung zusammenzuberechnen; das Haus droht einzustürzen. • **4. androhen**: Der Strafen denke, die die heil'ge Kirche der mangelhaften Beichte droht (Schiller, Maria Stuart V, 7).

Nun könnte man natürlich ein drohen₁ mit Dativergänzung (was hier der Bedeutung 1 entspräche) von einem drohen₂ ohne Dativergänzung (was hier der Bedeutung 2 entspräche) unterscheiden und darüber hinaus ein drohen₃ postulieren, welches eine zu-Ergänzung fordert (was hier den Bedeutungen 3 und teilweise 1b entspräche), und ein drohen₄, das eine Akkusativergänzung fordert, heute aber nicht mehr existiert (was der mit dem Punkt unter 2 aufgeführten Bedeutung entspräche). Das Verbalsubstantiv *Drohung* nun würde nur von drohen₁ abgeleitet:

Drohung, die; -, -en [mhd. nicht belegt, ahd. drounga]: *das Drohen (1), drohende Äußerung, Geste o. Ä.*: eine offene, versteckte D.; das sind [alles] leere -en; eine D. ausstoßen, wahr machen; Die Polizei darf ... kein Geständnis erpressen, weder durch D. noch durch Lockung (Mostar, Unschuldig 6); jmdn. durch -en einschüchtern; Ich werde es nicht vergessen, sagte er ..., indes sie zu kindlicher D. den ... Zeigefinger hob (Maass, Gouffé 334); wie ein Unwetter war diese Flut von -en ... über Törleß weggerauscht (Musil, Törleß 135).

Wenn man sich nicht in eine Diskussion darüber verstricken lassen möchte, wie viele Lexeme mit der Nennform *drohen* es gibt, kann man jedenfalls sagen⁸⁷: Auch bei der Einschätzung, ob es sich um ein illokutionäres Verb handelt, spielt als Verwendung die Bezugnahme auf spezielle Situationen eine Rolle. Die hier interessierende Verwendungsvariante von *drohen* liegt darin, dass man auf eine Situation Bezug nimmt, in der S etwas zu H sagt, um H von der Ausführung einer Handlung h abzubringen, indem S ankündigt, etwas für H Unangenehmes zu tun, wenn H nicht von der Ausführung von h absieht. In dieser Verwendungsvariante wird H üblicherweise als Dativergänzung (z.B. *ihm*) realisiert, die S-Handlung als *mit*-Präpositionalergänzung (z.B. *mit Entlassung*) oder als *zu*-Infinitivergänzung (z.B. *den Saal räumen zu lassen*). Es wird regelmäßig mindestens eine oder es werden zwei dieser Ergänzungen realisiert. In besonderen Fällen aber kann auch keine Ergänzung realisiert werden, z.B.: *sie wollen drohen und Eindruck machen*. Dieser letzte Beleg nimmt allerdings Bezug auf eine Situation, in der nicht S etwas äußert, sondern Strauße mit ihren Flügeln schla-

⁸⁷ Wenn man sich unbedingt festlegen will, kann man eine bedeutungsminimalistische (vgl. Posner (1979)) Position einnehmen und als minimalen Bedeutungsgehalt von *drohen* das ‚zukünftige Eintreffen eines unangenehmen Ereignisses‘ o.Ä. ansetzen.

gen und tanzen (DGW-Beleg s. oben) und fällt insofern nicht unter den Fall, dass S etwas zu H sagt.⁸⁸

Mit Verben wird nicht nur auf eine Situation Bezug genommen, sondern sie werden selbst in einer Situation verwendet. Wer von S sagt, S habe *übertrieben*, nimmt auf eine Situation Bezug, in der S gegenüber H gesagt hat, wie es sich in einer bestimmten Angelegenheit verhält. Zugleich aber bringt derjenige, der dies von S sagt, auch noch zum Ausdruck, wie er/sie die Darstellung von S beurteilt. Im DGW ist zu lesen:

über|trei|ben <st. V.; hat> [mhd. übertriben = zu weit treiben]: **a)** *in aufbau-schender Weise darstellen*: furchtbar, maßlos ü.; er muss immer ü.; ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass ...; das ist übertrieben (*das ist eine Übertreibung 2 a*)

Auch bei perlokutionären Ausdrücken kann diese Unterscheidung fruchtbar angewendet werden. Beispielsweise gibt es eine Reihe von Verben, mit denen man auf Rufschädigungen Bezug nehmen kann (z.B. *diffamieren*, *verunglimpfen*, *diskriminieren*), die man aber nicht verwenden kann, ohne damit zum Ausdruck zu bringen, dass man selbst die S-Taten negativ bewertet. Deshalb sind etwaige an S zurück gerichtete Äußerungen, S habe *DIFFAMIERT*, *VERUNGLIMPFT* oder *DISKRIMINIERT*, über den ASSERTIVEN Charakter hinaus zugleich auch immer VORWERFENDER Natur.

Die Unterscheidung von Verwendungssituation und Bezugssituation ermöglicht eine Beschreibung von Gebrauch und Bedeutung des jeweiligen Verbs. Sie fungiert im HDKV als Basisunterscheidung. Mit ihrer Hilfe ist es möglich, Konnotationen präzise zu erfassen. Zum Beispiel *beschönigen*:

„Der Sprecher, der den Ausdruck *beschönigen* verwendet, gibt damit auch zu verstehen, dass er die positive Darstellung des Sprechers der Bezugssituation für unangemessen hält.“ (Harras et al. 2004: 273).

Die Autoren des HDKV konzipieren sowohl Verwendungs- als auch Bezugssituation über vier Rollen: Sprecher (S), Sprecher-Einstellung (E(S)), Äußerungsprodukt (Sa(P)) und Hörer (H). Das Grundgerüst der Situationstypik veranschaulichen die Autoren so:

⁸⁸ Wenn es allerdings um die Aktbeschreibung geht, so könnte eine Frage sein, ob es im Tierreich nicht zahlreiche Entsprechungen zu dem gibt, was man im verbalen kommunikativen Geschehen von Menschen untereinander illokutionäre oder perlokutionäre Akte nennt. So spricht man auch vom Betteln eines Hundes oder vom Gruß eines Affen, ebenso vom imponierenden oder vom abschreckenden Geschrei. Vielleicht ist die Verwendung dieser Verben zur Bezeichnung dessen, was Tiere tun, keine Anthropomorphisierung, sondern Ausdruck für die Annahme, dass eine Tier-Mensch-Kommunikation – wie rudimentär auch immer – und vielleicht sogar eine Tier-Tier-Kommunikation auf einer gemeinsamen Basis einiger intentionaler Zustände beruht. Interessanterweise spricht man Tieren für gewöhnlich zwar die Fähigkeit ab, etwas darstellen zu können (vielleicht mit Ausnahme einiger Einzelercheinungen wie dem Schwänzeltanz der Bienen), nicht jedoch die Fähigkeit, bestimmten Wünschen Ausdruck zu verleihen.

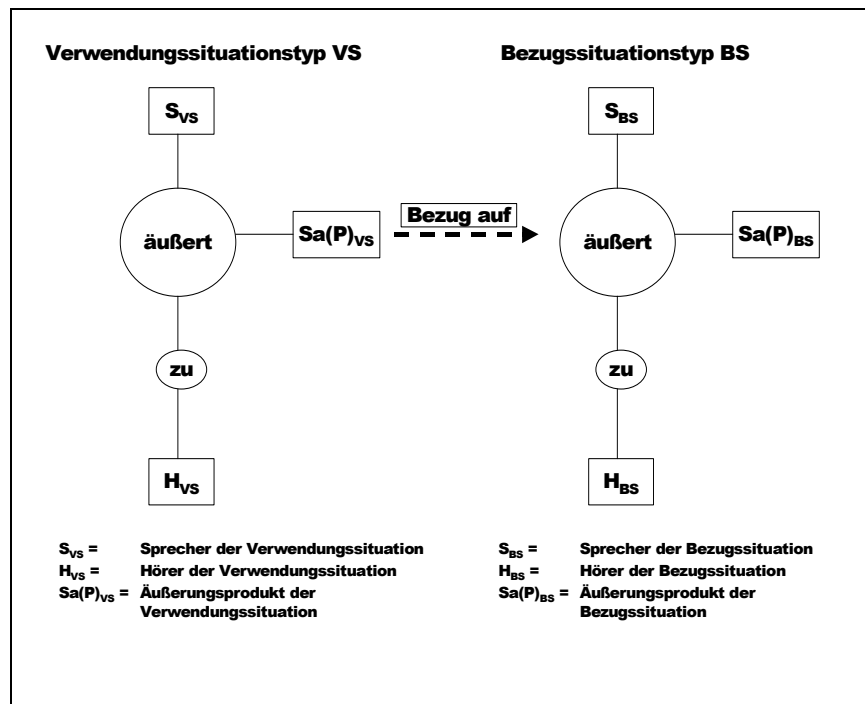


Abbildung 16: Situationstypen im HDKV

Beispiel *kränken*:

krän|ken <sw. V.; hat> [mhd. krenken = schwächen, schädigen; erniedrigen]: **1.** *jmdn. mit einer Äußerung od. einer Handlung, durch die er sich zurückgesetzt, gedemütigt od. in seiner guten Absicht verkannt fühlt, in seinem Selbstgefühl treffen*: ich wollte ihn damit nicht k.; Es lässt sich nicht übersehen, dass Thomas Mann den Adressaten, den ohnehin Unterlegenen, noch k., ja demütigen wollte (Reich-Ranicki, Th. Mann 159);

Die Verwendung des Verbs *kränken* in dem letzten Beleg durch Reich-Ranicki lässt sich über die Angabe der Situationsrollen so beschreiben:

Verwendungssituation:

S_{VS} = Reich-Ranicki
 H_{VS} = Leser (z.B. Sie oder die seines Mann-Buches)
 $Sa(P)_{VS}$ = „Es lässt sich nicht übersehen, dass ...“

Bezugssituation:

S_{BS} = Thomas Mann
 H_{BS} = ?? (der *Adressat*, der *ohnehin Unterlegene*)
 $Sa(P)_{BS}$ = ?? (mit irgendetwas, das Th. Mann geäußert hat)

Die komplexen Sprechereinstellungen können allein aus dieser Belegstelle heraus nicht ohne weiteres vollständig ermittelt werden. Immerhin aber hat man einige Anhaltspunkte: Sie müssen hinsichtlich des S_{BS} ⁸⁹ derjenigen, die bei *demütigen* anzunehmen ist, vergleichbar sein. Es bietet sich also an, dort weiterzumachen:

⁸⁹ Über die $E(S_{VS})$, also von Reich-Ranicki, kann man allein aufgrund dieses Belegs keine Aussagen machen.

de|nü|ti|gen <sw. V.; hat> [mhd. diemütigen]: **a)** *jmdn. durch Worte od. Handlungen in seiner Würde, seinem Stolz verletzen*: die Besiegten d.; die Äußerung hat ihn sehr gedemütigt; die Versetzung war für ihn sehr demütigend; sie fühlte sich durch sein Benehmen gedemütigt;

Würde, Stolz und Selbstgefühl lassen die Einordnung in die Gruppe der *EMOTIONALEN* zu. Es geht also um H-Emotionen. *In seinem Selbstgefühl verletzen* verweist zum einen darauf, dass es darum geht, eine bestimmte H-Emotion anzugreifen und zum anderen darauf, dass H dieser Angriff wehtut: es geht um die Verwundung von H im Bereich seines Selbstgefühls. Aus der Verwendung von *ohnehin* beim Eintrag *kränken (den ohnehin Unterlegenen noch k.)* lässt sich darüber hinaus erschließen, dass ein Ziel darin liegt, den H_{BS} unterlegen sein zu lassen. Dies wird deutlich, wenn man sich den Eintrag, insbesondere die Belegstellen zu *ohnehin* im DGW ansieht:

oh|ne|hin <Adv.>: *unabhängig davon; auf jeden Fall; sowieso*: das hätte uns o. nichts genützt; Am Persischen Golf bringen sich Menschen um. Die Umwelt und die Tiere bleiben dabei o. auf der Strecke (natur 3, 1991, 8); Ausgebildet wird in den USA o. kaum (Woche 7. 3. 97, 11); damit schüchterte sie die o. verängstigten Kinder noch mehr ein; Wieder einmal ließen sich die o. ahnungslosen Ausstellungsbesucher zum Narren halten (Kronauer, Bogenschütze 118).

Wer schon verängstigt ist, bräuchte eigentlich nicht auch noch eingeschüchtert werden, und wer sowieso ahnungslos ist, nicht zum Narren gehalten usw. Und wer Besiegte *DEMÜTIGT* und Unterlegene *KRÄNKT*, vergrößert Sieg und Überlegenheit.

Auf diese Weise gelangt man in etwa zu folgender Minimalbestimmung der komplexen Einstellung von S_{BS} :

$E(S_{BS}) = H_{BS}$ in einen negativen emotionalen Zustand durch Verringerung seines Selbstgefühls versetzen, um sich H_{BS} auf diese Weise unterlegen zu machen

Die Unterscheidung von Verwendungs- und Bezugssituation ist bei der Beschreibung von Gebrauch und Bedeutung der infrage stehenden Verben von großer Relevanz. Wer immer sich aus der Analyse von Verben Aufschlüsse über Illokutionäres und Perlokutionäres erhofft, kann mit diesem Instrument verschiedene Beschreibungsebenen präzise auseinanderhalten. Im Übrigen lässt sich auch der performative von dem referierenden Gebrauch mit dieser Unterscheidung erfassen: Performativ wird das entsprechende Verb gebraucht, wenn die Verwendungs- mit der Bezugssituation zusammenfällt. Ansonsten liegt referierender Gebrauch vor.

3.3 SPRECHAKT UND KOMMUNIKATIONSAKT

Der Bestimmung von Sprechakt liegt hier das einfache und hinlänglich bekannte Modell von Austin zugrunde.⁹⁰ Alle für diese Arbeit wichtigen Unterscheidungen sind vor dem Hintergrund dieses Modells entworfen. Sprechakte sind mündliche oder schriftliche Verbaläußerungen (Lokutionen im Sinne Austins), die als kommunikative Handlungen (Illokutionen im Sinne Austins) über das Verstehen (illokutionärer Effekt im Sinne Searles) hinaus bestimmte Effekte auf H (perlokutionäre Effekte) haben. Jede für H verständliche verbale Äußerung kann als S-Äußerung mit einer mehr oder weniger bestimmten S-Illokution und einem mehr oder weniger bestimmten H-Effekt aufgefasst werden. In einer Metakommunikationssituation ist S die letzte Instanz zur Bekanntgabe der Illokution, H die letzte Instanz zur Bekanntgabe des Effekts.

Es ist grundsätzlich möglich, illokutionäre Effekte (Verstehen) und perlokutionäre Effekte auch anders als über Lokutionen zu erzielen. Darauf haben schon Austin und Searle hingewiesen. Bei diesen lokutionslosen Fällen handelt es sich aber per definitionem nicht mehr um *Sprechakte*. Man könnte die Bestimmung von Lokution so erweitern, dass auch nonverbales Verhalten erfasst wird. *Sprechakt* müsste dann durch *Kommunikationsakt* ersetzt werden.⁹¹ Eine derartige Erweiterung würde es u.a. auch ermöglichen, gestisch-kommunikative Praktiken und tierische Kommunikation sprechakttheoretisch zu beschreiben.

3.4 ILLOKUTION UND ILLOKUTIONÄRER AKT

Illokution wird hier verstanden als Sinnaspekt₁ einer Äußerung. Sie erfasst die S-Lokution als kommunikative Handlung. Mit *Sinn* ist dabei *kommunikativer Sinn*⁹² oder *Verwendungssinn* gemeint. Kommunikativer Sinn ist eine Beschreibungskategorie der Semantik. Illokution wird hier also semantisch konzipiert als

⁹⁰ Searles Aktlehre weicht in einem Punkt von der Austins ab: Den rhetischen Teilakt des lokutionären Aktes von Austin konzipiert Searle als eigenständigen propositionalen Akt. Damit werden Aspekte der intentionalistischen Bedeutungstheorie in das Aktmodell insofern integriert, als nicht mehr das Gesagte Träger der Bedeutung (im Sinne von Referenz und Prädikation) ist, sondern der Sprecher sowohl Referenz als auch Prädikation mit sprachlichen Hilfsmitteln vollzieht. Ein eigenständiger propositionaler Akt verweist also auf eine Konzeption von meaning, die sich an dem Griceschen Konzept von speaker meaning orientiert. Burkhardt (1986) unterzieht beide Aktmodelle einer Kritik. Allerdings bringt seine Kritik eine Proliferation von Akten mit sich. In seiner eigenen Aktlehre, die sich als Explikation der Aktlehre von Henne (1975) versteht und also konsequent Hörerakte mit einbezieht, postuliert Burkhardt nicht weniger als 20 Akte, nämlich 10 Sprechakte (S-bezogen) und 10 korrespondierende Hörverstehensakte (H-bezogen), die zusammen das bilden, was Burkhardt *Sozialer Akt* nennt (vgl. Burkhardt 1986: 99-156 und Henne 1975: 47-81).

⁹¹ Eine solche Ersetzung hat beispielsweise Posner (1996) bei seiner zeichentheoretischen Fundierung der Searleschen Illokutionsklassen vorgenommen.

⁹² Diesen Terminus verwenden beispielsweise auch Bierwisch (1979: 122), Schwarz/Chur (³2001: 28-32) und Löbner (2003: 12f.).

eine Ebene der Bedeutung einer Äußerung. In diesem Sinne ist sie das, was als konventionell verankert auch in Resultatsgrammatiken Eingang findet.⁹³

Eine S-Lokution ist als Vollzug eines illokutionären Aktes eine S-Handlung unter der Perspektive ihres auf H gerichteten Zweckes. Eine S-Handlung ist kommunikativ, wenn sie so beschaffen ist, dass H ihren Zweck grundsätzlich verstehen kann. Grundsätzlich verstehbar ist ein Zweck für H, wenn H die Möglichkeit hat, herauszufinden, was S von H will. Verstehen wird dabei im Normalfall automatisch und höchstens schwach bewusst erfolgen, kann aber auch durch Metakommunikation abgesichert werden.

Als illokutionärer Akt ist das Äußern einer Proposition (oder einer propositionslosen Formel) mit einer illokutionären Kraft zu verstehen. Propositionen bestehen (wie das Austinsche *meaning*) aus Referenz und Prädikation (Austin: *reference* und *sense*). Nicht immer ist die Proposition komplett ausformuliert, beispielsweise beim Äußern von Begrüßungs- und Verabschiedungsformeln (z.B. *mein* oder *tschüss*) oder bestätigenden Antworten (z.B. *ja*). Bei ersteren soll nach Searle, da es sich um EXPRESSIVA handelt, keine Proposition vorliegen (sie sind propositionslos), bei letzteren bleibt eine zuvor geäußerte oder kontextuell erschließbare Proposition der Bezugspunkt.

Die Entdeckung der Möglichkeit des indirekten Vollzugs von Sprechakten hat die Unterscheidung von wörtlicher (sekundärer) und eigentlicher (primärer) Illokution mit sich gebracht. Ein indirekter Vollzug eines Sprechaktes bedeutet, dass zwei Illokutionen vorliegen, von denen die eine an der sprachlichen Äußerung ablesbar und die andere möglicherweise erschließbar ist. Die an der sprachlichen Oberfläche ablesbare wörtliche Illokution ist diejenige Illokution, die eine solche Äußerung für gewöhnlich hat. Sie ist insofern als standardisiert oder konventionell zu betrachten. Die Frage, welche Illokution diese oder jene Äußerung für gewöhnlich hat, ist die Frage nach der von Rolf (1983: 18) als methodischer Fehler gebrandmarkten *Sprechaktinterpretation von Sätzen*. Dagegen sollen Ausdrücke nach Rolf erst als Mittel zur Realisierung von Sprechakten methodisch eine Rolle spielen:

⁹³ Diese semantisch-pragmatische Ausrichtung ist im Grunde nicht neu, wurde unter dem bedeutungs- und verwendungsfeindlichen Primat der Grammatik bzw. Syntax aber eher stiefmütterlich behandelt, obwohl Bedeutung und Verwendung den Bezugspunkt einer jeden Syntax bilden. Beispielsweise wurden Satzarten – bei allen Problemen, die eine solche Integration des Verwendungsaspektes bisher hatte – schon immer auch unter Rückgriff auf ihre möglichen Verwendungen, also hinsichtlich ihres Illokutionspotentials beschrieben und so als beispielsweise Frage-, Aussage- oder Aufforderungssatz auch benannt. Meibauer (1986: 19) formuliert z.B.: „Es ist eine natürliche Vorstellung, daß Aussagesätze dazu dienen, Behauptungen zu machen, genauso, wie Befehlssätze dazu dienen, Aufforderungen auszudrücken und mit Fragesätzen Fragen gestellt werden können, und daß sie diese als ‚wörtliche Bedeutung‘ haben.“ Seit Einzug der Sprechakttheorie in das Lager der Linguistik sind viele Veröffentlichungen zu dem Problem des Form-Funktion-Zusammenhangs, also der Beziehung von Satzart/-typ, Satzmodus und Illokution zu verzeichnen. Für einen Überblick über die Literatur s. Meibauer (²2001: 83). Vgl. auch Kapitel D2 der IDS-Grammatik „Der Modus kommunikativer Minimaleinheiten“ (Zifonun et al. 1997: 605-675).

„Von Satztypen oder (allgemeiner) von (komplexen) Ausdruckstypen kann in einer sprechakttheoretischen Untersuchung erst dann die Rede sein, wenn die *Mittel* anzuführen sind, mit denen die thematisierten Typen sprachlicher Handlungen realisiert werden können.“ (Rolf 1983: 24)

Diese methodische Ausrichtung ist auch bei Hindelang (³2000) zu finden. Die Analyse schreitet dort vom Handlungsmuster über semantische Muster und grammatische Differenzierungen zur Äußerungsform fort. Methodisch ist immer folgende Frage leitend: (I) Mit welchen Äußerungsformen können Handlungen dieses Typs vollzogen werden? Doch warum sollte man nicht auch die umgekehrte Frage stellen dürfen: (II) Welche sprachliche Handlung kann mit dieser Äußerungsform vollzogen werden?

Frage (II) kann man sinnvoll überhaupt erst dann beantworten, wenn man weiß, welche Handlungstypen es gibt. Insofern könnte angenommen werden, dass die Beantwortung von (I) die Antwort auf (II) enthält. Das ist aber nicht der Fall, da die Möglichkeit besteht, dass ein und dieselbe Äußerungsform für den Vollzug verschiedener Handlungen gebraucht werden kann. Dies konstatiert Hindelang selbst:

„WEISUNGEN können einerseits durch Äußerungsformen vollzogen werden, die auch bei BEFEHLEN vorkommen, andererseits findet man bei Weisungen Formulierungen, die man genausogut dazu verwenden könnte, um eine BITTE vorzutragen.“ (Hindelang ³2000: 74)

Das liegt daran, dass für alle DIREKTIVA auf einer „semantische[n] Zwischenebene“ (Hindelang ³2000: 71) dieselben semantischen Muster erfasst werden.⁹⁴ Die Einführung von semantischen Mustern auf einer Ebene zwischen Pragmatik und Syntax ist der

„Versuch [...], die Semantik der Äußerungsformen als Klassifikationskriterium heranzuziehen. Die semantischen Gruppen lassen sich bilden, wenn man F [d.i. die Menge der Äußerungsformen; d. Verf.] aus dem Verwendungskontext abstrahiert.“ (Hindelang 1978: 155)

In vier semantischen Dimensionen (Befolgung, Präferenz, Deontik, Kompetenz) geordnet, „lassen sich die [von Hindelang aufgelisteten] Beispiele in FRAGEN und HINWEISE aufteilen“ (Hindelang 1978: 158). Es soll sich hierbei um auf der Zwischenebene verortete semantische Klassifikationskriterien und nicht um

⁹⁴ Hindelang (³2000) nennt insgesamt acht semantische Muster, die als methodische Brücke auf dem Analyseweg vom DIREKTIVEN Handlungsmuster zur Äußerungsform dienen: Präferenzhinweis und –frage, Befolgungsfestlegung und –frage, deontischer Hinweis und deontische Frage sowie Kompetenzhinweis und –frage. Hindelang versucht über die Einführung der semantischen Muster das Problem der indirekten Sprechakte zu lösen. Die Gruppe der zur Realisierung von Sprechakten benutzten Äußerungsformen, die einem semantischen Muster folgen, rechnet Hindelang als zweite Gruppe (G_2) zu der Gruppe der *konventionellen Äußerungsformen* zum Vollzug von Sprechakten (=G) (vgl. Hindelang 1978: 161), wobei G_1 die Gruppe der performativen konventionellen Äußerungsformen ist. Diesen Gruppen nebengeordnet ist die Gruppe der Andeutungen. Alle zusammen bilden die Menge F aller Äußerungsformen.

Sprechakttypen oder syntaktische Begriffe handeln. Diese Lösung Hindelang ist ausgesprochen kreativ. Einerseits analysiert Hindelang als eine Gruppe von DIREKTIVEN Sprechakten beispielsweise FRAGEN⁹⁵. Andererseits tauchen *Fragen* auch bei den semantischen Mustern auf, wobei es sich ausdrücklich weder um einen Sprechakttyp noch um eine syntaktische Einheit (also etwa einen Satztyp) handeln soll. Was also sind diese geheimnisvollen semantischen Muster? Nach Hindelang (1978: 156) wird es mit der Einführung semantischer Muster möglich, „isolierte Äußerungsformen daraufhin zu befragen, wovon ‚in ihnen die Rede ist‘ bzw. welche allgemeinen Aspekte der Aufforderungssituation thematisiert werden.“ Aber trifft denn diese Redeweise zu? Wird in der Äußerungsform *Sie müssen diesen Brief schnell abschreiben*, die Hindelang als Beispiel für den Vollzug einer WEISUNG über das semantische Untermuster *Deontischer Hinweis* konstruiert, ein deontischer Hinweis *thematisiert*? Ist in dieser Äußerungsform *die Rede* von einem deontischen Hinweis? Oder wird nicht viel eher ein deontischer Hinweis *gegeben*? Es ist einfach so, dass auch deontische Fragen gestellt und auch deontische Hinweise gegeben werden. Hindelang bleibt die Antwort schuldig, was das spezifisch Semantische an diesen Mustern sein soll. Würde er diese Frage in Angriff nehmen, käme er um den pragmatischen Aspekt von FRAGEN und HINWEISEN nicht herum. Zwar verwehrt sich Hindelang gegen den Searleschen Mechanismus der indirekten Sprechakte, doch handelt er sich das große Problem ein, zu erklären, was es heißen könnte, dass etwas in *semantischer* Hinsicht eine Frage ist, und eben nicht in *pragmatischer* eine FRAGE oder in *syntaktischer* ein Interrogativsatz.

Eines aber ist klar: Zu den semantischen Mustern gelangt Hindelang nur, weil er Äußerungsformen, wie er es formuliert, aus dem Verwendungskontext abstrahiert und daraufhin untersucht, wovon in ihnen die Rede ist. Hier schlägt Hindelang also die seinem Programm vom Handlungsmuster zur Äußerungsform entgegengesetzte Richtung ein. Falls sich herausstellen sollte, dass Hindelangs semantische Muster verkappte Illokutionen sind, so wäre mindestens ein Grund offensichtlich, die obige Frage (II) zu beantworten. Aber auch unabhängig von Hindelang ist diese Frage von höchster Relevanz. Wenn von ifid's (illocutionary force indicating devices) die Rede ist, so steht die Frage im Vordergrund, wofür diese oder jene Erscheinung (z.B. Intonationsverläufe, Satztypen, Adverbien, Partikeln, Modalisierungen etc.) eine Art Anzeichen ist, welches nun die Illokution ist, die dieses Mittel anzeigt.⁹⁶

⁹⁵ Siehe hierzu insbesondere Hindelang (1981).

⁹⁶ Besonders Sökeland (1980) hat hier wesentliche Unterscheidungen (Basisillokution, übliche Illokution und tatsächliche Illokution bzw. Basisindikatoren und Sekundärindikatoren) vorgenommen, auf die ich mich im Abschnitt 3.12 stütze.

3.5 ILLOKUTIONÄRE KRÄFTE

Kraft durchzieht als Begriff beinahe jeden Lebensbereich. Manchen Kräutern wird heilende Kraft zugesprochen und manche Pillen sollen die Kraft der zwei Herzen besitzen, Vulkane und Flutwellen *haben* als Naturgewalten ungeheure Kräfte, ebenso Tiger und Krokodile als animalische Räuber. Militär und Wirtschaft dagegen *sind* Kräfte, die aber ebenfalls nicht zu unterschätzen sind. Neben einer Muskelkraft als rein körperlicher Kraft soll es Verstandes- und Vorstellungskräfte als rein geistige geben. Man kann am Ende seiner Kräfte sein und hat dann vielleicht Kraft spendende Strahlen der Sonne nötig. Kraft kann man tanken, aufbieten, sparen oder verbrauchen usw. usf. So vielfältig die syntagmatischen und paradigmatischen Beziehungen des Lexems sind, so breit ist auch das Spektrum der Verwendung in einzelnen wissenschaftlichen Bereichen. Ein Kraftbegriff spielt u.a. in der Biologie, der Physik, der Soziologie, der Philosophie, der Psychologie und der Linguistik eine Rolle.

Wenn ein Begriff in derart vielen Bereichen anzutreffen ist, dürfte zweierlei klar sein: Zum einen handelt es sich um ein grundlegendes Konzept zur Erfassung unterschiedlichster Prozesswirklichkeiten. Es verbindet sich zwanglos mit anderen Konzepten, was sich u.a. in geläufigen Wortbildungsprodukten zeigt. Zum Beispiel mit – was den Menschen betrifft – der Unterscheidung von Körper und Geist, insbesondere von Muskeln und Verstand, oder von Wahrnehmung, Vorstellung und Einbildung. Zum anderen muss, wer *Kraft* als einen wissenschaftlichen Begriff verwenden will, eine brauchbare Definition dieses Begriffs liefern. Vor allem in der Physik spielt der Kraftbegriff seit langer Zeit eine prominente Rolle. Man würde erwarten, dass der Begriff der Kraft dort exakt definiert ist.

EXKURS: NOTIZ ÜBER DEN KRAFTBEGRIFF IN DER PHYSIK

In der Physik spricht man von einer Kraft F in Bezug auf ihre *Wirkung*. Das Wissen in dem Bereich der Newtonschen Mechanik ist seit langer Zeit fest im Kanon verankertes Schulwissen. In *Physik in Übersichten. Wissensspeicher für die Klassen 9 und 10* heißt es beispielsweise: „Die Kraft erkennt man an ihren Wirkungen.“ (Göbel et al. ¹⁰1980: 64) und übereinstimmend im *Schülerduden Physik*: „Eine K[raft] erkennt man nur an ihrer Wirkung.“ (Schülerduden Physik ⁵2004: 227). Wirkungen können statisch (z.B. Verformungen) oder dynamisch (z.B. Änderung des Bewegungszustandes) sein. Die heute gültige Einheit zur Quantifizierung der Kraft ist Newton (N), wobei die Gültigkeit festgelegt ist durch das Système International d’unités. Es gilt das zweite Newtonsche Grundgesetz (Aktionsprinzip), das je nach Lehrbuch anders formuliert ist, in der Sache jedoch denselben Gehalt hat: „Wirkt eine Kraft auf einen ruhenden oder bewegten Körper, so ändert sich dessen Geschwindigkeit. Die wirkende Kraft F ist proportional der Beschleunigung a .“ (Göbel et al. ¹⁰1980: 67). Oder als dynamisches Grundgesetz unter dem Stichwort *Newtonsche Axiome* im Schülerduden:

„Die Beschleunigung a eines Körpers ist der einwirkenden Kraft F und seiner Masse m proportional und erfolgt in Richtung der Kraft: $F=m \cdot a$.“ (Schülerduden Physik ⁵2004: 291)⁹⁷ 1N ist nun genau die Kraft, die auf ein Objekt mit der Masse $m=1\text{kg}$ bei einer Beschleunigung von 1m/s^2 wirkt. Auf solch ein Objekt wirkt auf der Erde eine errechenbare Gewichtskraft G , nach dem Newtonschen Grundgesetz nämlich: $G(\text{Erde})=m \cdot g(\text{Erde})$, wobei $g(\text{Erde})$ die Fallbeschleunigung auf der Erde ist ($\approx 9,81 \text{ m/s}^2$). $G(\text{Erde})$ ist also 9,81N. Weiterhin gilt das Wechselwirkungsgesetz (auch: Reaktionsprinzip, zweites Newtonsches Grundgesetz): „Wirkt auf einen Körper eine Kraft, so tritt gleichzeitig eine Gegenkraft auf, die den gleichen Betrag hat, aber entgegengesetzt gerichtet ist.“ (Göbel et al. ¹⁰1980: 65). Dabei greifen Kraft (actio) und Gegenkraft (reactio) an verschiedenen Körpern an, sie wirken stets *zwischen* zwei Körpern. Wenn ich eine Kugel an einem Faden mit meiner Hand kreisförmig schwinde, so wirkt auf diese Kugel eine zu meiner Hand hin gerichtete Radialkraft, und gleichzeitig greift eine genau entgegengesetzte an meiner Hand an. Wäre dies nicht der Fall, würde die Kugel auf meine Hand fallen. Außerdem wirkt auf die Kugel noch die Zentrifugalkraft, und zwar in einem Winkel von 90° zur Radialkraft in Drehrichtung. Jene ist aber nicht die Gegenkraft zu dieser, denn beide greifen an demselben Objekt an.

Interessanterweise ist nun die Bezugsgröße von *Kraft*, *Wirkung*, reserviert für einen ganz bestimmten Zusammenhang: „Wirkung = Energie mal Zeit“ (Knerr 1995: 627). Es heißt in diesem *Lexikon Physik* weiter, *Wirkung* „bezieht sich zunächst auf die Arbeit, die gegen einen konstanten Widerstand geleistet wird, wenn man z.B. mit einem Fahrrad einen Berg hinauffährt.“ (Knerr 1995: 627). Unter *Energie* ist zu lesen: „Der Energiebegriff hat sich aus dem Begriff der \rightarrow Arbeit entwickelt“ (Knerr 1995: 201) und unter *Arbeit* findet man den Ausgangspunkt, Arbeit sei „als eine Verknüpfung der wirkenden Kraft mit dem Weg“ (Knerr 1995: 56) definiert worden. Je weiter man sich in die Mechanik begibt, desto klarer wird: Die Begriffe, mit denen die Physik die Welt erfasst, bilden zusammen ein zirkuläres methodisches Universum, in dem der eine Begriff in der Regel durch die Beziehung zweier oder mehrerer anderer Begriffe zueinander erklärt wird. Der in jedem Lehrbuch in der einen oder anderen Form zu findende Satz „Kräfte kann man nur an ihren Wirkungen erkennen.“ (Grehn ²1988: 30) zeigt nun ganz deutlich, dass der Begriff *Kraft* im Grunde einer Erklärung bedarf, die außerhalb des zirkulär stabilisierten Begriffsapparates liegt. Dass man *Arbeit* nicht erkennen kann, scheint dagegen kein Problem zu sein. Arbeit ist einfach Kraft mal Weg. Arbeit ist, wenn man so will, eine entontologisierte physikalische Größe, die in der Axiomatik eine prominente Rolle spielt und insofern ausreichend physikalisch wirklich ist, als es Messverfahren gibt, zum Beispiel zur Weg-, Zeit- oder zur Massenmessung. Kraft aber scheint nicht in demselben Maße *nur* Masse mal Beschleunigung zu sein. Es ist offenbar nö-

⁹⁷ Im Original sind über F und a jeweils nach rechts zeigende Pfeile, die die Gerichtetheit von Kraft und Beschleunigung symbolisieren.

tig, in Standardwerken oder Lexika darauf hinzuweisen, dass Kräfte nur an ihren Wirkungen zu erkennen sind. Eine Ursache für dieses Bedürfnis ist vielleicht, dass die drei Newtonschen Gesetze (Trägheitsprinzip, Aktionsprinzip, Reaktionsprinzip), in denen Kraft die entscheidende Rolle spielt, „aus anderen Gesetzmäßigkeiten nicht weiter ableitbar“ (Lindström/Langkau 1996: 30) sind, und dass sich ihre Gültigkeit erst daraus ergibt, „daß man durch logisch mathematische Ableitung aus ihnen bei vorgegebener Wechselwirkung eine zutreffende Beschreibung der resultierenden Bewegung erhält.“ (Lindström/Langkau 1996: 30) Zwar lassen sich mithilfe der Newtonschen Gesetze eine Vielzahl anderer, in Formeln ausdrückbarer Gesetzmäßigkeiten deduktiv ableiten, sie selbst aber sind nicht abgeleitet. Ihre Bestätigung erhalten sie erst induktiv über durch Messungen erfolgende Verifikationen von aus ihnen abgeleiteten Gesetzmäßigkeiten. Die Besonderheit des Begriffes *Kraft* ist also, dass er sich der wünschenswerten Zirkulationsbewegung entzieht. Man wäre fast versucht zu sagen, Kraft sei gleichzusetzen mit einem unbewegten Beweger. Es verwundert dann auch nicht, dass in dem oben bereits zitierten *Lexikon Physik* zu lesen ist: „Niemand weiß wirklich, was eine K[raft] ist.“ (Knerr 1995: 327)

Nun ist aber der Kraftbegriff einer der wichtigsten physikalischen Begriffe, zumindest in der Mechanik. Allein schon die Aufzählung einiger verschiedener Kräfte lässt erahnen, welche Relevanz ihm zukommt: Corioliskraft, Federkraft, Gleitreibungskraft, Gravitationskraft (Massenanziehungskraft), Reibungskraft, Scheinkraft, Schubkraft, Stoßkraft, Trägheitskraft, Wechselwirkungskraft, Zentralkraft, Zentrifugalkraft (Fliehkraft), Zentripetalkraft (Radialkraft) usw. Obwohl *Kraft* also ein derart wichtiger Begriff ist, scheint er wesentlich weniger *abgesichert* zu sein, als ähnlich wichtige Begriffe wie *Arbeit*, *Energie* usw. Die wichtigste Erkenntnis über den Kraftbegriff in der Physik ist schlicht, dass er in enger Verbindung steht zu dem Begriff der *Wirkung*: Kräfte erkennt man an ihren Wirkungen. Wenn nun aber die Physik, die ja gemeinhin als exakte Wissenschaft gilt, einen – im Grunde – Hilfsbegriff an so prominenten Stellen benötigt, sollte es auch anderen Wissenschaften erlaubt sein, solcherlei terminologische Hilfen in ihrem Begriffsapparat zu verankern.

(Exkurs Ende)

Die Weiterentwicklung der Sprechakttheorie zu einer Illokutionären Logik stützt sich wesentlich auf den Kraftbegriff. Zwar tauchte auch schon bei Austin die Bezeichnung *illocutionary force* auf. Doch ist der Begriff dort alles andere als genau expliziert und von Savigny übersetzt *force* mit *Rolle*. Noch in seinem Aufsatz *Eine Taxonomie illokutionärer Akte* spricht Searle davon, dass die Kraftmetapher irreführend sei,

„weil mit ihr so getan wird, als nähmen verschiedene illokutionäre Kräfte verschiedene Positionen in einem einzigen Kraftkontinuum ein. In Wirklichkeit gibt es mehrere verschiedene einander überschneidende Kontinua.“ (Searle ⁴1998a: 18)

Selbst Rolf (1983: 4) meint noch: „Eine Beschreibung von Sprechakttypen ist auf den Kraftbegriff nicht angewiesen“, wohingegen sich Rolf (1997) schon im Titel erkennbar wieder dieses Begriffes bedient: *Illokutionäre Kräfte*.⁹⁸

Ob die Verwendung des Ausdruckes *Kraft* in Bezug auf Illokutionen metaphorisch zu verstehen ist, bleibt ebenso unklar wie die Frage, ob es denn wirklich irreführend wäre, *wenn* es sich hier um eine Metapher handelte. Die Bemerkung über die Kontinua klärt jedenfalls nichts. Wie dem auch sei: Der Begriff der *Rolle* scheint eher Konnotationen in Richtung Inszenierung mit sich zu bringen i.S.v. *eine Rolle in einem Stück spielen* oder *eine Handlungsrolle ausüben*. *Kraft* hingegen scheint physikalistische Konnotationen zu besitzen. Ganz der traditionellen Verknüpfung von Handlung und Bedeutung ausgeliefert, oszilliert auch der Begriff der *illokutionären Kraft* zwischen diesen Polen:

„Illokutionskräfte sind Eigenschaften sprachlicher Handlungen. Was Illokutionskraft genannt wird, ist ein Bedeutungs- oder Sinnaspekt von Äußerungen, man kann auch sagen, daß deren jeweilige Funktion gemeint ist, wenn von illokutionären Kräften die Rede ist.“ (Rolf 1997: 7)

Dass eine Äußerung als sprachliche Handlung in einem Kontext eine bestimmte kommunikative und als solche verstehbare Funktion besitzt, z.B. die Funktion der MITTEILUNG, der WARNUNG oder des WILLKOMMENHEIßENS, ist – nimmt man einmal die physikalische Kopplung von Kraft und Wirkung an – die Wirkung der illokutionären Kraft dieser Äußerung. Die Äußerung hatte die illokutionäre Kraft, eine MITTEILUNG, eine WARNUNG oder ein WILLKOMMENHEIßEN zu sein. Anders als in der Physik jedoch scheint die Kausalkette zweifach unterbrochen zu sein: Zum einen verleiht S seinen Äußerungen zwar die illokutionäre Kraft durch Übertragung von Erfüllungsbedingungen. Jedoch muss S sich dieses Vorgangs nicht insoweit bewusst sein, dass S wüsste, welche Kraft genau S nun übertragen habe. Und zwar nicht nur hinsichtlich der Frage, ob die S-Äußerung nun z.B. der eine oder andere ASSERTIV war, sondern auch ob es klassenübergreifend nicht statt z.B. einer MITTEILUNG doch eher eine DROHUNG war. Der Mechanismus des indirekten Vollzugs von Sprechakten ist m.a.W. anfällig für Interferenzen aller Art, z.B. für die Inanspruchnahme durch unbewusste Tendenzen, was eine Art Freudscher Fehlleistung wäre. Zum anderen ist durch die Übertragung von Erfüllungsbedingungen noch längst nicht gesichert, dass H dies auch so versteht.

Diese Frage scheint gewaltig zu sein, stellt doch aber kein ernsthaftes Problem dar. Eine illokutionäre Kraft ist eine Eigenschaft, die eine S-Äußerung in einer Kommunikationssituation haben kann. Wer immer sich als H und S über die Handlungsfunktion der einen oder anderen Äußerung verständigt, also die Frage verhandelt, was S getan hat, indem S dies oder jenes gesagt hat, als welche kommunikative Handlung die S-Äußerung verstanden werden kann, nimmt

⁹⁸ Es besteht hier insofern kein Widerspruch, als die Beschreibung von Sprechakttypen als pragmatische Beschreibung von Handlungsmustern und Bedingungen etwas anderes ist als die Beschreibung von illokutionären Kräften als Eigenschaften von Äußerungen.

Bezug auf eine solche Kraft. Jede Verhandlung setzt einen Verhandlungsgegenstand voraus. Eine Verhandlung über die illokutionäre Kraft einer Äußerung, setzt trivialerweise illokutionäre Kräfte voraus. Doch in der Regel werden alltägliche Kommunikationen nicht mit ausführlichen Verhandlungen überfrachtet. S und H verlassen sich als kompetente S derselben Sprache in jeder alltäglichen Situation darauf, dass die Möglichkeit besteht, sich illokutionär verständlich zu machen. Es ist völlig unproblematisch, zu verstehen, was S von H will, wenn S an der Kneipentheke zu H sagt *Ein Bier, bitte*. Oder wenn S zu H auf dem Fußgängerweg sagt *Sie haben gerade Ihr Portemonnaie verloren*. Und wenn illokutionäre Unklarheiten bestehen, können diese geklärt werden: *Habe ich Sie richtig verstanden: Sie haben Ihren Wunsch zum Ausdruck gebracht, dass ich Ihnen ein Bier geben soll?* Aber sicher hat dies – wenn überhaupt – nur ein Bruchteil der Kneipiers in der beruflichen Praxis schon einmal getan.

Die Gesamtheit der illokutionären Kräfte nun ist die Gesamtheit der Handlungsfunktionen, die sprachliche Äußerungen generell in einem Kontext ausüben können. Der konstitutive Hauptbestandteil einer illokutionären Kraft ist der für die Äußerung als sprachliche kommunikative Handlung konstitutive Zweck. Die Frage, welche illokutionären Kräfte es gibt, beinhaltet also die Frage, welche illokutionären Zwecke es gibt. Ilokutionär ist dieser Zweck insofern, als die Handlung kommunikativ ist. Ilokutionäre Akte sind kommunikative S-Handlungen. Kommunikativ bedeutet, dass ihr Zweck grundsätzlich verstehbar ist. Wer einen illokutionären Akt vollzieht, gibt etwas zu verstehen. In illokutionärer Hinsicht kommt es also darauf an, dass H verstehen kann, was S von H will. Dieser Bezug ist ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal. Ilokutionäre Akte sind kommunikativ, perlokutionäre können, müssen es aber nicht sein. Erstere sind verstehensbezogen, letztere wirkungsbezogen insofern, als sie über ein Verstehen als dem illokutionären Effekt hinaus in ihrem Zweck auf das Bewirken weiterer Effekte zielen.

Neben dem illokutionären Zweck als dem klassenbildenden konstitutiven Merkmal können illokutionäre Kräfte weitere Komponenten besitzen. Von solchen Komponenten spricht man auch als von den Ausprägungen in bestimmten Dimensionen. Jede einzelne illokutionäre Kraft gehört einer Familie an, deren Zusammenhalt durch die sog. illokutionäre Stammkraft gesichert wird. Sie weist diejenigen Ausprägungen auf, die alle Mitglieder der Familie gemein haben. Insofern ist die Rede von Ilokutionsfamilien nicht gleichbedeutend mit der Rede von Wittgensteinschen Familienähnlichkeiten. Entsprechend der Unterscheidung fünf unterschiedlicher Zwecke (ASSERTIV, DIREKTIV, KOMMISSIV, EXPRESSIV, DEKLARATIV) werden fünf Ilokutionskraftfamilien angenommen. Als Dimensionen können mit Rolf (1997) neben dem Zweck (Π) angesetzt werden: vorbereitende Bedingungen (Σ), propositionale Bedingungen (θ), Aufrichtigkeitsbedingung (Ψ), Durchsetzungsmodus (μ) und Stärkegrad der Aufrichtigkeitsbedingung (η). Die DIREKTIVE Stammkraft weist folgende Ausprägungen auf: Π : H soll etwas tun, Σ : H ist dazu in der Lage, θ : H-Handlung und Ψ : S-

Wunsch. Einzelne illokutionäre Kräfte haben darüber hinaus weitere Ausprägungen. Zum Beispiel ANBETTELN:

„Beim Anbetteln ist der Durchsetzungsmodus μ der Unterwürfigkeit mit einem erhöhten Stärkegrad der Aufrichtigkeitsbedingung kombiniert: Es wird ein starker Wunsch ausgedrückt, und es wird Unterwürfigkeit gezeigt.“ (Rolf 1997: 192)

3.6 PERLOKUTION

Perlokution wird hier verstanden als Sinnaspekt₂ einer Äußerung. Während sich Illokution als Sinnaspekt₁ auf den kommunikativen Zweck der S-Lokution als S-Handlung richtet, verweist die Perlokution auf über das Verstehen hinausgehende Wirkungsaspekte dieser kommunikativen Handlungen. Perlokutionen erfassen S-Lokutionen somit als spezifisch verursachende kommunikative S-Handlungen. Eine kommunikative S-Handlung ist spezifisch verursachend unter der Perspektive der auf sie bezogenen Effekte. Auf sie bezogen sind auf ihren illokutionären Zweck bezogene Effekte. Perlokutionen sind also als den Illokutionen zugeordnete Bewirkungen im Cohenschen Sinne direkt&assoziiert und im Austinschen perlocutionary objects. Es handelt sich um semantische Eigenschaften von Äußerungen. Über faktische Wirkungen ist mit dem Begriff der Perlokution nichts gesagt. Perlokutionen sind diejenigen Wirkungen, die der Illokution zugeordnet sind und mit denen H dergestalt konfrontiert wird, dass H zu erkennen geben sollte, ob diese Wirkung bei H eingetreten ist oder nicht. Wer mit einem ASSERTIV konfrontiert wird, wird damit konfrontiert, etwas Bestimmtes zu glauben oder nicht. Wer mit einem DIREKTIV konfrontiert wird, wird damit konfrontiert, etwas Bestimmtes tun zu wollen oder nicht. Wer mit einem EXPRESSIV konfrontiert wird, wird damit konfrontiert sich in bestimmter Weise zu fühlen oder nicht. Wer mit einem KOMMISSIV konfrontiert wird, wird damit konfrontiert, ein bestimmtes zukünftiges S-Tun zu erwarten oder nicht. Wer mit einem DEKLARATIV konfrontiert wird, wird damit konfrontiert, eine bestimmte soziale Tatsache zu akzeptieren oder nicht. Ein positives Zu-Erkennen-Geben kann dabei im einfachsten Fall in der nichtkonfligierenden Fortsetzung der Kommunikation gesehen werden. Unter Berücksichtigung der Ergebnisse des zweiten Kapitels dieser Arbeit kann mit der folgenden Tabelle eine Übersicht über die semantische Konzeption von Perlokutionen als spezifische Verursachung gegeben werden:⁹⁹

⁹⁹ Krebs (1993: 40) ergänzt die Searleschen Illokutionsklassen „um fünf grundlegende perlokutionäre Zielsetzungen“. Jedoch ist ihre Ergänzung in keiner Weise in die Sprechakttheorie integriert. Weder hat Krebs ihre fünf Klassen theoretisch fundiert noch praktisch nachgewiesen. Zudem lassen sie sich auf drei Gruppen reduzieren. Krebs (1993: 41) schreibt: „In **perlokutionärer Hinsicht** kann ein Sprecher das emotionale Ziel haben, beim Adressaten bestimmte Gefühle, Stimmungen auszulösen, das intellektuelle Ziel, ihn hinsichtlich Meinungen, Urteilen, Interpretationsrastern zu beeinflussen, das motivationale Ziel, Motivationen beim Adressaten zu wecken, das aktionale Ziel, ihn zu bestimmtem Verhalten zu veranlassen, und das manipulative Ziel, den Adressaten glauben zu machen, der Sprecher verfolge be-

Illokution	illokutionärer Effekt	Perlokution
ASSERTIV	H versteht, dass S sagt, wie es ist	EPISTEMISCH H-Glaube, dass es so ist
DIREKTIV	H versteht, dass H h tun soll	MOTIVATIONAL H-Absicht, h zu tun
EXPRESSIV	H versteht, dass H sich so fühlen soll	EMOTIONAL H-Emotion
KOMMISSIV	H versteht, dass S h tun wird	H-Erwartung = H-Glaube, dass S h tun wird + H-Emotion bzgl. h
DEKLARATIV	H versteht, dass es so ist	H-Akzeptanz = H-Glaube, dass es so ist + H-Bereitschaft, sich entsprechend zu verhalten

Tabelle 8: Perlokutionen als spezifische Wirkungsaspekte von Äußerungen

3.7 PERLOKUTIONÄRER AKT

Unter einem perlokutionären Akt wird die S-Lokution als verursachende S-Handlung verstanden. Eine S-Lokution ist verursachend unter der Perspektive ihrer auf ihren perlokutionären Zweck bezogenen Effekte. Perlokutionäre Zwecke sind im Unterschied zu illokutionären nicht notwendig kommunikativer Natur und daher nicht notwendig darauf ausgerichtet, verstanden zu werden. Als Zwecke sind sie auf Wirkungen der S-Lokutionen gerichtet. Insofern sind perlokutionäre Akte strategisch. Sie *können* als für H verstehbar offenbart werden, müssen es aber nicht. Wenn die S-Lokution so beschaffen ist, dass der perlokutionäre Zweck des perlokutionären Aktes für H verstehbar sein soll, ist der perlokutionäre Akt kommunikativ. Ebenso kann H natürlich trotz verdeckter Zwecksetzungen die Strategie von S durchschauen und die S-Äußerung somit in gewisser Weise entlarven. Wie Illokutionen semantischer und illokutionäre Akte pragmatischer Natur sind, so werden auch Perlokutionen als semantische und perlokutionäre Akte hier als pragmatische Größen konzipiert. Erfüllt ist ein perlokutionärer Akt, wenn das Ziel erreicht, der intendierte Effekt also eingetreten ist. Gelingen ist ein perlokutionärer Akt, wenn der perlokutionäre Versuch defektfrei ist. Erfolgreich ist ein perlokutionärer Akt, wenn der Effekt infolge des Aktes eintritt.

stimmte illokutionäre bzw. perlokutionäre Ziele, die er tatsächlich nicht verfolgt.“ Das manipulative Ziel ist dabei eine Art intellektuelles (es geht um falsche Meinungen, Urteile etc.) und das aktionale Ziel eine Art motivationales (es geht darum, nicht nur zu motivieren, sondern darum, dass H auch tut, wozu H motiviert ist).

3.8 PERLOKUTIONÄRER VERSUCH

Ein perlokutionärer Versuch liegt vor, wenn S es unternimmt, mittels einer Lokution perlokutionäre Ziele zu erreichen. Wenn ein perlokutionärer Akt gelingt, heißt das nicht automatisch, dass der perlokutionäre Effekt auch ausgelöst wird. Deshalb ist das Einzige, was S unternehmen kann, um perlokutionäre Akte erfolgreich werden zu lassen, ein perlokutionärer Versuch. Ob die intendierten perlokutionären Effekte eintreten oder nicht, hängt ganz wesentlich von H ab. Damit in Zusammenhang steht die Auskunftsgewalt von H über etwaig bei H ausgelöste Effekte.

3.9 PERLOKUTIONÄRES ZIEL

Das perlokutionäre Ziel besteht in dem von S intendierten perlokutionären Effekt, dem Effekt, den S bei H auslösen möchte. Effekte gehören zu einer Klasse. Allen Effekten einer Klasse gemein ist der perlokutionäre Zweck. Es können drei klassenbildende perlokutionäre Zwecke angesetzt werden: *EPISTEMISCHE* (H-Glaube auslösen), *MOTIVATIONALE* (H-Absicht auslösen) und *EMOTIONALE* (H-Emotion auslösen).

3.10 PERLOKUTIONÄRE KRAFT UND PERLOKUTIONÄRE STAMMKRAFT

Eine Äußerung hatte eine perlokutionäre Kraft, wenn sie als die Ursache für das Eintreten perlokutionärer Effekte angesehen wird oder werden kann. Eine perlokutionäre Kraft ist das Vermögen einer Äußerung, einen bestimmten H-Effekt auszulösen. Perlokutionäre Kräfte sind ebenso wie illokutionäre Kräfte komponentiell. Sie können Ausprägungen in verschiedenen Dimensionen aufweisen. Familienbildend sind perlokutionäre Stammkräfte. Die wichtigste Komponente perlokutionärer Kräfte ist der perlokutionäre Effekt. Entsprechend der in Kapitel zwei erarbeiteten Klassifikation sind die folgenden drei Perlokutionskraftfamilien (Stammkräfte) anzusetzen: *EPISTEMISCHE* (H-Glaube), *MOTIVATIONALE* (H-Absicht) und *EMOTIONALE* (H-Emotion). Die einzelnen perlokutionären Kräfte können Ausprägungen in weiteren verschiedenen Dimensionen aufweisen. In den folgenden Abschnitten werden die weiteren Dimensionen vorgestellt.

3.10.1 PERLOKUTIONÄRER EFFEKT

Das, was bei H oder/und B ausgelöst wird oder werden kann infolge der S-Lokution, ist ein perlokutionärer Effekt. Zur Bestimmung von perlokutionären Effekten muss nicht auf Intentionen von S zurückgegriffen werden. Insbesondere nicht auf perlokutionäre Ziele und Versuche. Ausgelöste Effekte können, müssen aber nicht S-intendiert sein. In einer Zweipersonenkonstellation (S und H, wobei H = B) gilt: Die letzte Instanz zur Bekanntgabe des ausgelösten

H-Effektes ist H. Da perlokutionäre Kräfte unter dem Wirkungsaspekt klassifiziert werden, ist der perlokutionäre Effekt der konstitutive Hauptbestandteil einer perlokutionären Kraft. Hier gilt, was allgemein für Kräfte gilt: Man erkennt sie an ihren Wirkungen.

3.10.2 VORBEREITENDE BEDINGUNGEN

Die Bezeichnungen, mit denen auf Situationen Bezug genommen werden kann, in der sprachliche Äußerungen bestimmte Wirkungen haben (also im Sinne von Ausdrücken-in-Funktion, kurz: perlokutionäre Ausdrücke), haben als einen Bedeutungsbestandteil oftmals eine Voraussetzung.

Beispiel (1) *AUFRICHTEN*:

auf|rich|ten <sw. V.; hat>: **1.** *aus liegender od. gebeugter Haltung in die Höhe richten, gerade richten, hochrichten* **3. a)** *trösten, jmdm. Mut zusprechen*: einen Verzweifelten [durch Zuspruch] a.; Irgendwie braucht man jemand, der einen wieder ein bisschen aufrichtet, dass man nicht so stumpfsinnig dahindämmert (Klee, Pennbrüder 113); während Beatrice sich mit Sahne vergnügt, sie, die er meint a. zu müssen (Frisch, Gantenbein 478); **b)** <a. + sich> *wieder Mut schöpfen*: ich habe mich an ihm, seinem Zuspruch aufgerichtet; jener Komsomolzenroman, der so viele sowjetische Jugendliche beeinflusste, an dem sie sich aufrichteten, wenn sie Zweifel hatten (Leonhard, Revolution 54). (DGW 1: 343)

Aus der ersten Bedeutungsangabe wird klar, dass die mit *aufrichten* bezeichnete Tätigkeit mit Objekten vorgenommen wird, die in bestimmter Weise unten sind. Sich beispielsweise horizontal ausdehnen (*liegende Haltung*) und nun aber eine vertikale Ausrichtung bekommen. Die Richtung geht von unten nach oben. Diese Bedeutung ist bei *aufrichten* als perlokutionär gebrauchtem Ausdruck (3) erhalten geblieben. In den Bedeutungsangaben erscheint die Vertikalisierung jedoch gleich gekoppelt mit einer anderen Polarisierung: seelischen Zuständen nämlich. Gute seelische Zustände sind für gewöhnlich als oben metaphorisiert, schlechte als unten. Es handelt sich hierbei um sog. Orientierungsmetaphern. Oben sind zum Beispiel: glücklich, gesund, gut usw., unten hingegen: traurig, krank, schlecht usw.¹⁰⁰ Im obigen Beispiel heißt es von Beatrice, sie *vergnüge* sich mit Sahne. Mit *Vergnügen* ist ihre emotionale Verfassung bereits am oberen Pol. Sie braucht nicht mehr aufgerichtet werden, worauf *meint zu müssen* Bezug nimmt. Als vorbereitende Bedingung kann für *AUFRICHTEN* extrahiert werden: Aufgerichtet werden kann nur eine Person, die in irgendeiner Hinsicht unten ist (beispielsweise die Stimmung betreffend).

Beispiel (2) *VERBLÜFFEN*:

ver|blü|ffen <sw. V.; hat> [aus dem Niederd. < mniederd. vorbluffen = in Schrecken versetzen, überrumpeln, zu niederd. bluffen = jmdm. einen Schrecken einjagen, wohl lautm.]: *machen, dass jmd. durch etw., womit er nicht gerechnet, was er nicht erwartet hat, überrascht u. voll sprachlosem Erstaunen ist*: sich nicht v. lassen; sie verblüffte ihre Lehrer durch geistreiche Bemerkungen; Mit einem Eifer,

¹⁰⁰ Vgl. hierzu auch Lakoff/Johnson (³2003: 22-30).

der Kollegen und Vorgesetzte verblüffte (Prodöhl, Tod 147); <auch o. Akk.-Obj.:> seine Offenheit verblüffte; Er verblüffte durch unübliche Formulierungen (Brückner, Quints 196); <oft im 2. Part.:> ein ganz verblüfftes Gesicht machen; Willie stutzte verblüfft (Büttner, Alf 226); ich war [über die Antwort] etwas verblüfft. (DGW 9: 4186)

Aus *womit er nicht gerechnet, was er nicht erwartet hat* lässt sich hier direkt die vorbereitende Bedingung für verblüffen extrahieren: Verblüfft werden kann nur eine Person, die nicht schon die betreffende Geschehenserwartung hatte. Das hat Auswirkungen auf den Gebrauch dieses Ausdrucks. Wenn S berichtet (bzw. erzählt) *sie verblüffte ihre Lehrer durch geistreiche Bemerkungen*, drückt S damit auch aus, dass S von den Lehrern glaubt, sie würden nicht mit geistreichen Bemerkungen von ihr gerechnet haben.

3.10.3 ILLOKUTIONÄRE UND PROPOSITIONALE ASPEKTE (IPA)

Aus den folgenden beiden Bedeutungsangaben zu *foppen* und *verleumden* wird ersichtlich, dass mit Unwährem *GEFOPPT* oder *VERLEUMDET* wird:

fop|pen <sw. V.; hat> [spätmhd. = lügen, aus der Gaunerspr.; H. u.]: *jmdm. (meist im Scherz) etw. Unwahres sagen [u. sich darüber freuen, wenn er od. sie es glaubt]*: man wollte ihn [damit] f.; sie fühlte sich gefoppt; Ü in dieser wilden Nacht, die ihn foppte mit Verheißungen (Maass, Gouffé 188). (DGW 3: 1281)

ver|leum|den <sw. V.; hat> [mhd. verliumden, zu: liumde, Nebenf. von: liumunt, Leumund]: *über jmdn. Unwahres verbreiten mit der Absicht, seinem Ansehen zu schaden; diffamieren*: jmdn. aus Hass, Neid v.; sie ist böswillig [von den Nachbarn] verleumdet worden; Zehn Jahre später ... wurden die Männer des 20. Juli von der Presse der Sowjetzone verleumdet und beschimpft (Leonhard, Revolution 261). (DGW 9: 4246)

Wahr oder unwahr ist die Erfüllungsbedingung von ASSERTIVA. Insofern könnte hier gesagt werden: Wenn S jemanden *FOPPT* oder *VERLEUMDET*, hat S gesagt, wie es ist, und es ist aber nicht so, wie S gesagt hat. Aus dem Nachsatz der Bedeutungsangabe bei *foppen* wird deutlich, dass S dabei unaufrichtig ist, selbst also weiß, dass es sich nicht so verhält. Propositionen sind für sich – entgegen der Festlegung von Wunderlich (1976: 71), Propositionen seien stets wahr oder falsch – weder wahr noch falsch. Sie sind wahrheitswertfähig. Wahr oder falsch sein zu können, ist als Erfüllungsbedingung an eine bestimmte Illokutionsklasse gebunden: an ASSERTIVA. Bei DIREKTIVA ist nicht von Wahrheit oder Falschheit die Rede, sondern von Befolgen oder Nichtbefolgen und bei KOMMISSIVA von Einhalten oder Nichteinhalten.¹⁰¹ In der Alltagssprache ist meist eine Verkür-

¹⁰¹ Wunderlich (1976: 70) spricht hier, da es sich um Zukünftiges handelt, von offenen Propositionen, die „mindestens eine Leerstelle [enthalten], die durch ein Individuum des Verwendungskontextes zu ersetzen ist, damit eine Proposition entsteht (im Falle der Aufforderung durch den Adressaten).“ Noch bei Vater (2005) ist der Zusammenhang von Illokution, Proposition und Wahrheitswert gegenüber Wunderlich (1976) nur andeutungsweise korrigiert: „Der

zung dergestalt anzutreffen, dass das Gesagte wahr oder falsch sei. Würde man diese Verkürzung akzeptieren, ließe sich dieser Aspekt auch als Bedingung des propositionalen Gehaltes fassen. Wie dem auch sei: Jedenfalls wird mit *unwahr* auf die nicht vorliegende Erfüllungsbedingung von ASSERTIVA Bezug genommen.

3.10.4 ORT DER WIRKUNGSENTFALTUNG

Wie oben/unten so ist auch innen/außen als Orientierungsmetapher virulent. Dabei geht *innen* auch mit *tief* einher (z.B. *tief im Innersten*). Beispiel (1) *erschüttern*:

er|schüt|tern <sw. V.; hat> [zu mhd. erschütten, ahd. irscutten, zu schütten in dessen alter Bed. „schütteln“]: **2.** *im Innersten bewegen, ergreifen*: der Tod des Freundes hat ihn tief erschüttert; ihn kann so leicht nichts e. (ugs.; *aus der Fassung bringen*); eine erschütternde Nachricht, Szene; das Resultat ist nicht gerade erschütternd (ugs.; *ist nur von geringer Bedeutung*); über etw. tief erschüttert sein. (DGW 3: 1096)

Er|schüt|te|rung, die; -, -en: **2.** *tiefe Ergriffenheit*: eine schwere seelische E.; seine E. kaum verbergen können; seine E. über etw. zeigen; ihr Tod löste allgemeine, tiefe E. aus; stumm, weinend vor E. stand er da. (DGW 3: 1096)

Die Wirkung von *erschüttern* entfaltet sich tief im Innersten. Hier spielt eine weitere Metapher eine Rolle, nämlich eine ontologische Gefäß- bzw. Substanzmetapher.¹⁰² Das Innerste wird konzeptualisiert als eine tiefe Substanz, die stark in Bewegung gebracht werden kann. Dieselbe Erscheinung ist bei *treffen* zu verzeichnen:

treffen <st. V.> [mhd. treffen, ahd. tref(f)an, urspr. = schlagen, stoßen]: **6.** (*im Innersten*) *verletzen, erschüttern* <hat>: jmdn. tief, schwer t.; die Todesnachricht hat ihn furchtbar getroffen; „Vielleicht hat ihn eine schwere seelische Erschütterung getroffen?“, mutmaßte die Großmutter (H. Weber, Einzug 150); Am schwersten mag ihn getroffen haben, dass sich auch die geliebte Schwester nicht mehr um ihn kümmern wollte (Reich-Ranicki, Th. Mann 220); jmdn. in seinem Stolz, bis ins Innerste t. (DGW 9: 3956f.)

Propositionsakt betrifft den zugrundeliegenden, also das, was bei Verbindung mit der Illokution ‚Aussage‘ wahr oder falsch sein kann.“ (Vater 2005: 15; nach *zugrundeliegenden* ist ein Leerzeichen vor dem Komma, es fehlt da wohl ein Wort, vielleicht *Inhalt* – ein durchaus interessantes Versehen) „Nach WUNDERLICH (1976) sind Illokutionen immer mit einem ‚propositionalen Gehalt‘ verbunden; dieser kann nur bei Aussagen ‚Proposition‘ im vollen Sinne des Wortes genannt werden (mit einem Wahrheitsgehalt)“ (Vater 2005: 49) Nur die von Vater dort angeführten Beispiele für ‚Propositionen im vollen Sinne des Wortes‘ können nach Vater (2005: 49) wahr oder falsch sein, offene nicht. Und volle Propositionen können auch nur ‚bei Verbindung mit der Illokution AUSSAGE‘ wahr oder falsch sein.

¹⁰² Lakoff/Johnson (³2003: 39f.) rechnen die Innen/Außen-Unterscheidung nicht einzeln zu den Orientierungsmetaphern, sondern behandeln sie als Eigenschaft von Gefäßmetaphern, da mit Räumen üblicherweise zugleich ein Innen und ein Außen gegeben ist.

Als Ort der Wirkungsentfaltung ist für *ERSCHÜTTERN* und *TREFFEN* festzuhalten: tief im Innersten.

3.10.5 INKUBATIONSZEIT

Inkubationszeit ist diejenige Zeit, die zwischen Äußerung und Eintreten des Effektes vergeht. Einige Effekte sind beispielsweise sofort eintretend. Bei *ängstigen* ist in der Bedeutungsangabe u.a. *jmdm. Angst einjagen* zu finden und unter *einjagen* (das auf eine bestimmte Gruppe von Emotionen beschränkt zu sein scheint) die temporale Bestimmung *plötzlich*:

ängst|igen <sw. V.; hat>: **1.** *in Angst, Sorge, Unruhe versetzen; jmdm. Angst einjagen*: ein unheimlicher Traum ängstigte ihn; Das drohende Wort „Invasion“ ängstigte die Menschen (Weber, Tote 141). **2.** <ä. + sich> (*vor jmdm., etw./um jmdn., etw.*) *Angst haben; sich (um jmdn., etw.) Sorgen machen*: die Mutter ängstigte sich um ihr Kind; ich ängstige mich vor der Zukunft.

ein|jalgen <sw. V.; hat>: (*ein heftiges Gefühl der Angst o. Ä.*) *plötzlich in jmdm. hervorrufen, bewirken*: Der Gedanke, in die Hölle zu kommen, jagte ihm einen Schrecken ein (Nigg, Wiederkehr 94); Die Angst, die Hortense ihm eingejagt hatte, saß ihm noch immer lähmend in den Gliedern (Apitz, Wölfe 104).

ÄNGSTIGEN, JMDM. ANGST oder *EINEN SCHRECKEN EINJAGEN* usw. passiert plötzlich, rasend schnell, sofort. Die Inkubationszeit konvergiert gegen Null. Bei *VERBITTERN* hingegen ist die Inkubationszeit recht hoch und der Effekt in seiner Wirkung bleibend. Das hängt auch damit zusammen, dass diese Kraft im Regelfall eine erhebliche Menge an Äußerungen erfordert.

3.10.6 EFFEKTSTÄRKE

Aus adverbialen oder attributiven Angaben lässt sich mitunter eine Skalierung extrahieren. Bei *empören* soll es sich um eine *starke* Entrüstung, bei *Empörung* um eine *starke* Emotion handeln. Ebenso bei *shockieren*, wo von einem *heftig* Anstoß erregen die Rede ist:

em|pö|ren <sw. V.; hat> [mhd. enböeren = [sich] erheben; nur mittelbar zusammenhängend mit mhd., ahd. bor, empor]: **1. a)** *in [starke] Entrüstung versetzen, aufbringen, erzürnen*: seine Worte empörten mich; sie fand sein Verhalten empörend; **b)** <e. + sich> *sich sehr entrüsten, wütend werden; in Erregung geraten*: sich über jmdn., über jmds. Benehmen e.; ich bin empört!; sie wandte sich empört ab. (DGW 3: 1021)

Em|pö|rung, die; -, -en: **1.** <o. Pl.> *von starken Emotionen begleitete Entrüstung als Reaktion auf Verstöße gegen moralische Konventionen*: ihn erfüllte eine tiefe, ehrliche E. über dieses Treiben; seiner E. [über etw.] Luft machen; Christinas Unbehagen wandelte sich in offene E. (Bernstorff, Leute 4); sie war voller E.; er bebte vor E. (DGW 3: 1020)

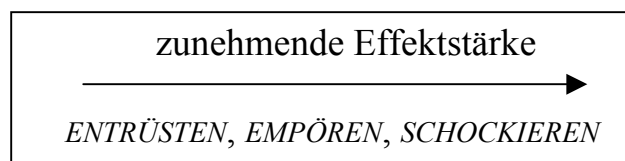
ent|rüs|ten <sw. V.; hat> [mhd. entrüsten = die Rüstung abnehmen, entwaffnen; aus der Fassung bringen, in Zorn versetzen]: **b) jmdn. zornig machen u. dadurch in Empörung versetzen**: er war entrüstet über das, was hier geschah; Die Vermutung, das Ganze sei nur eine raffinierte Werbekampagne für die Baufirma und seine Shoppingmall, entrüstet ihn (Woche 20. 2. 98, 19); ein entrüstetes (*Empörung verratendes*) Gesicht. (DGW 3: 1045)¹⁰³

scho|ckie|ren <sw. V.; hat> [frz. choquer, ²Schock]: *jmdn. (bes. durch etw., was in provozierender Weise von der sittlichen, gesellschaftlichen Norm abweicht) in Entrüstung versetzen; bei jmdm. heftig Anstoß erregen*: die Bürger s.; der Film schockierte das Publikum; Nicola ... schockierte ihre Familie mit Nacktfotos in dem US-Herrenmagazin „Oui“ (Spiegel 25, 1974, 122); „Rabbi“ ..., „es wird Sie s., aber wenn ich ehrlich bin, mache ich mir nicht viel aus meinem Vater ...“ (Kemelman [Übers.], Dienstag 96); der frühe Treffer der Gäste schockierte die Einheimischen (erschreckte u. lähmte sie) über weite Strecken der ersten Halbzeit (Saarbr. Zeitung 24. 12. 79, 17); schockiert sein; Die Hochschule finanzierte das Projekt mit 4 000 Mark und war am Ende über das Produkt ganz schön schockiert (Hörzu 36, 1973, 100); Von ihr wird man keine schockierenden ... Ansichten hören (Bund 9. 8. 80, 43); Nach dem letzten schockierenden Massaker an Palästinentern (SZ 26./27. 2. 94, 5). (DGW 8: 3423)

Hinsichtlich der Effektstärke ist festzuhalten: *EMPÖREN* ist im Effekt vergleichbar, aber stärker als *ENTRÜSTEN* und *SCHOCKIEREN* im Effekt stärker als *ANSTOß ERREGEN*. Für den Fall, dass sich *ENTRÜSTEN* und *ANSTOß ERREGEN* als eine Kraft fassen lassen und daher in der Effektstärke gleich sind, kann auch gesagt werden: *EMPÖREN* und *SCHOCKIEREN* sind im Effekt stärker als *ENTRÜSTEN*. Die Attribuierungen unter *Schock* lassen eine weitere Feinskalierung zu:

²**Schock**, der; -[e]s, -s, selten: -e [frz. choc, zu: choquer = (an)stoßen, beleidigen, wohl < mniederl. schocken = stoßen; vgl. schaukeln]: **1. durch ein außergewöhnlich belastendes Ereignis bei jmdm. ausgelöste seelische Erschütterung [aufgrund deren er nicht mehr fähig ist, seine Reaktionen zu kontrollieren]**: ein seelischer, psychischer S.; bei der Todesnachricht erlitt, bekam sie einen [schweren, leichten] S.; sein Entschluss war ein S. für sie, hat ihr einen S. versetzt, gegeben (*hat sie sehr bestürzt, hart getroffen*); Ihr Vater musste seine Werkstatt dichtmachen, und den S. hat er nicht verkraftet (Bieler, Bär 414); unter S. (*Schockwirkung 2*) stehen, handeln; sie muss sich erst mal von dem S. erholen; Ü Bertha ... hatte nach dem ersten S. (*Schreck*) über die unerwarteten und wenig erwünschten Gäste doch eine Mehlsuppe zustande gebracht (Heym, Schwarzenberg 22); Diesmal steht ganz Israel unter S. (SZ 26./27. 2. 94, 5). (DGW 8: 3422f.)

Hinsichtlich der Effektstärke lassen sich *ENTRÜSTEN*, *EMPÖREN* und *SCHOCKIEREN* nunmehr in folgender Weise auf einer Skala verorten:



¹⁰³ Natürlich besteht ein gewisses logisches Problem darin, dass in der Bedeutungsangabe von *entrüsten* wieder *Empörung* auftaucht und *Empörung* eine *starke Entrüstung* sein soll. Aber es ist auffällig, dass die Attribuierung *starke* nur bei *empören*/*Empörung* auftaucht.

3.10.7 INTERAKTIONSMODUS

Diese Dimension ist die schillerndste. Interaktionsmodalitäten spielten bisher in soziologischen Analysen und in der Gesprächsanalyse eine Rolle. Der Begriff ist zurückzuführen auf den Goffmanschen Begriff des ‚keying‘.¹⁰⁴ Eingeführt wurde er im deutschsprachigen Wissenschaftsraum möglicherweise von Kallmeyer, so jedenfalls Günthner (2000: 171; FN 16):

„Der Kallmeyersche Begriff der ‚Interaktionsmodalität‘ wurde in den letzten Jahren speziell innerhalb der linguistischen Interaktionsforschung aufgegriffen und weiterentwickelt.“¹⁰⁵

Nach wie vor ist der Bereich der Interaktionsmodalität noch nicht gut erforscht. So nimmt beispielsweise Kotthoff (1998: 166) immer noch Bezug auf die Einschätzung von Streeck (1994: 579), in der es heißt:

„Unser Verständnis der Interaktionsmodalitäten ist offenbar noch nicht so differenziert, daß man eine Typologie versuchen könnte: wir wissen noch wenig darüber, welche Modalitäten zu unterscheiden sind (und ob diese Unterscheidungen alle auf einer Ebene anzusiedeln sind), noch mit welchen kommunikativen Mitteln sie markiert werden (vgl. jedoch Kallmeyer/Keim 1987). Unklar ist auch, welchen linearen Einheiten der Interaktion Modalitäten zugeordnet sind – Sätzen, Äußerungen, Redebeiträgen (Turns) oder Gesprächsabschnitten?“

Streeck (1994) beschäftigt sich insbesondere mit Kunst als einer solchen Modalität: „Die Gesprächsmodalität, die in diesem Beitrag zur Sprache kommt, nenne ich [...] ‚Kunst‘ bzw. ‚Kunstorientiertheit‘.“ (Streeck 1994: 579) Als Interaktionsmodalitäten tauchen in verschiedenen Publikationen auch auf: Scherzhaftigkeit, Spaßhaftigkeit, spaßig, spielerisch, spielerisch-spaßhaft, kritisch, ernsthaft, nichternst, nicht ganz ernst gemeint, die Modalität des Spaßigen oder Freudigen, sachlich, fiktiv, ironisch.¹⁰⁶ Sie nehmen Bezug auf das Wie von Interaktionen:

¹⁰⁴ Vgl. Kotthoff (1998: 166f.): „Der Goffmansche und der Hymessche Begriff des ‚keying‘ kann mit Interaktionsmodulation oder –modalisierung gleichgesetzt werden (und wurde so auch ins Deutsche übersetzt).“ Zum Verhältnis von Modulation und Modalität heißt es ebenda in Fußnote 6: „Der Terminus Interaktionsmodulation kennzeichnet den Prozeß der Herstellung einer Interaktionsmodalität. Der letztgenannte Terminus verweist also eher auf das Ergebnis und der erstgenannte auf den Prozeß der Herstellung.“ Es geht beim ‚keying‘ zunächst einmal um die Kontextualisierung der Interaktion. Aber: „Nicht jede Kontextualisierung kann gleichzeitig als Interaktionsmodalisierung aufgefasst werden.“ (Kotthoff 1998: 167) Das heißt: Nicht mit jeder Kontextualisierung wird auch die Modalität festgelegt. Zum Beispiel ist „nicht jedes Agieren im Spielrahmen [...] komisch.“ (Kotthoff 1998: 167)

¹⁰⁵ An derselben Stelle listet Günthner folgende weiterführende Literaturangaben zu diesem Begriff auf: Müller (1983), Schütte (1987), Kallmeyer (1994), Streeck (1994), Spiegel (1995), Günthner (1995) und Kotthoff (1998). Als Basistext ist – bei Günthner irrtümlich Kallmeyer (1979a) – Kallmeyer (1979b) anzusehen.

¹⁰⁶ Alle Beispiele aus Kotthoff (1998) oder Günthner (2000).

„Interaktionsmodalität bezeichnet die Art und Weise, *wie* Kommunikationsteilnehmende ein Gespräch führen, bzw. wie sie Episoden innerhalb eines Gespräches als ‚ernst‘, ‚scherzhaft‘, ‚sachlich‘, ‚fiktiv‘, ‚ironisch‘ etc. rahmen.“ (Günthner 2000: 171)

Spiegel (1995: 233) sieht Ernst und Spaß als die beiden „Grund- oder Basismodalitäten“ an, die in verschiedenen Variationen vorliegen können. Für Spaß z. B. Pflaumerei, Ironie und Komik, für Ernst z.B. traurig, ärgerlich, aggressiv und sachlich. In Interaktionen sind Modalitäten auf vielfältige Weise miteinander verflochten. Modalitäten können in ein und derselben Interaktion seitens der Interaktanten kongruieren oder harmonisieren, korrespondieren, kollidieren, konfliktieren, konkurrieren. Es können auch „Mißverständnisse hinsichtlich der gerade geltenden Modalität vorliegen, so z.B. wenn etwas spaßig Gemeintes ernst genommen wird.“ (Spiegel 1995: 234).

In ihren Analysen zu drei Gattungen von Vorwurfsaktivitäten (in-situ-Vorwürfe, Frotzeln und Beschwerden) siedelt Günthner Frotzeln als eine „kleine Gattung zwischen Vorwurf und Spiel“ (Günthner 2000: 155) an. Diese Verortung stützt sich ganz wesentlich auf den Begriff der Interaktionsmodalität. Wenn sie als kommunikative Gattungen auf der einen Seite (I) *necken* und *blödeln* anführt und auf der anderen (II) *Beleidigungen*, *Sticheleien*, *Anmache* sowie *spitze Bemerkungen* (vgl. Günthner 2000: 170), so sind diese beiden Typen dadurch zu unterscheiden, dass sie an zwei verschiedenen Polen einer Skala des Interaktionsmodus angesiedelt sind. Die Aktivitäten des Typs (I) weisen eine spielerisch-spaßhafte Modalität auf, diejenigen des Typs (II) eine aggressiv-provokante. Auf derselben Skala nimmt die Modalität ernsthaft-kritisch eine weitere Position dazwischen ein. Frotzeln liegt nach Günthner nun zwischen der spielerisch-spaßigen und ernsthaft-kritischen Modalität und hat somit Anteile beider. Diese „Ambivalenz von Ernst und Spaß“ (Günthner 2000: 200) sieht sie als Hauptmerkmal dieser kleinen Gattung an. Des Weiteren charakterisiert sie Frotzeläußerungen in ihren Analysen auch als „spöttische Bemerkung“ (Günthner 2000: 160) oder sie spricht davon, dass der „spielerische Aspekt des Frotzeln [...] es [...] erlaubt, die verbale Provokation und Irritation leicht zu nehmen“. (Günthner 2000: 162) Günthner selbst hat keine Skala entworfen. Aus ihren Analysen aber könnte annähernd folgende zugrundeliegende Skalierung herausgearbeitet werden:

Noch im DWB¹⁰⁸ wird in der ersten Bedeutungsangabe zu *neck*en auf *peinigen* und *quälen* zurückgegriffen und erst in der Zweitbedeutung deutet sich mit *schelmisch* bzw. *scherzhaft* die spielerisch-spaßhafte Modalität an:

1) *durch allerlei plagen reizen, und beunruhigen, peinigen und quälen*

2) *überhaupt durch mutwillige Handlungen oder Worte in böswilliger, tückischer und schadenfroher oder in schelmischer und scherzhafter Absicht einen beunruhigen und reizen, ihn ärgern, zum Besten haben, hänseln, narren foppen* (DWB, unter *neck*en)

Interaktionsmodalitäten sind rein sprechakttheoretisch nicht ganz leicht einzuordnen. Einerseits nehmen sie Bezug auf intentionale Komponenten. Die Unterscheidung von Spaß und Ernst beispielsweise könnte als eine aufgefasst werden, die die Aufrichtigkeitsbedingung betrifft. Andererseits beziehen sie sich auf emotionale Gegebenheiten oder den Ausdruck von Emotionen (z.B. aggressiv). In jedem Fall aber sind Interaktionsmodalitäten metakommunikativer Natur. Sie zeigen an, wie das Gesagte aufzufassen ist. Als solche Hinweise haben sie einen auf H ausgerichteten Wirkaspekt: H soll sie verstehen (insofern sind sie illokutionär) und/oder sich entsprechend darauf einstellen (insofern sind sie perlokutionär).

Kurz: Perlokutionäre Kräfte wie beispielsweise *FOPPEN* können Ausprägungen in der Dimension der Interaktionsmodalität aufweisen. In Anlehnung an Spiegel (1995: 233) werden als Basismodalitäten Scherz und Ernst angenommen.

3.10.8 ZUSAMMENFASSUNG

Die Dimensionen, in denen perlokutionäre Kräfte Ausprägungen aufweisen können, wurden ermittelt durch eine vergleichende Analyse der Angaben zu perlokutionär gebrauchten Ausdrücken im DGW. Es haben sich folgende Dimensionen ergeben: 1.) perlokutionärer Effekt, 2.) vorbereitende Bedingungen, 3.) illokutionäre und propositionale Aspekte, 4.) Ort der Wirkungsentfaltung, 5.) Inkubationszeit, 6.) Effektstärke und 7.) Interaktionsmodus. Unabhängig von der Frage eines etwaigen ontologischen Status verstehen sich diese Dimensionen in der Hauptsache als Kategorien zur Analyse perlokutionärer Kräfte. Insofern sind sie wesentlich theoriegebunden. Des Weiteren sind sie aus einer ersten Analyse *EMOTIONALER* perlokutionärer Kräfte gewonnen. Möglicherweise ergeben sich unter Berücksichtigung der anderen Klassen weitere oder andere Dimensionen,

bildungsbedeutung probeweise einmal folgend könnte kühn paraphrasiert werden: Wer jemanden neckt, der nagt kräftig an demselben.

¹⁰⁸ Das Grimmsche Deutsche Wörterbuch (DWB) liegt in elektronischem Format als Der Digitale Grimm (2004) vor. Es handelt sich um die Erstbearbeitung. Der erste Band wurde 1854 veröffentlicht, die erste Gesamtausgabe mit 16 Bänden in 32 Teilbänden (etwa 320.000 Stichwörter) 1960. Vgl. Gärtner (2004). Einträge hieraus werden mit: DWB, unter *Stichwort* nachgewiesen.

in denen perlokutionäre Kräfte Ausprägungen haben können. Insofern ist diese Liste vorläufiger Natur. Prüfstein wird zunächst einmal sein, ob mit diesen Dimensionen emotionale perlokutionäre Kräfte ausreichend differenziert beschrieben werden können. Ein Vorschlag zur Beschreibung einzelner perlokutionärer Kräfte mithilfe dieser Kategorien wird in Kapitel vier vorgestellt.

3.11 SYNOPSE DER BEGRIFFLICHEN EBENEN

Geäußertes hat in lexikalisch-semantischer Hinsicht eine Bedeutung und in kommunikativ-semantischer Hinsicht einen Sinn. In pragmatischer Hinsicht hat die Äußerung als sprachliche Handlung in Bezug auf den Akteur, den Verursacher, einen Zweck und als Bewirkung in Bezug auf den Betroffenen einen Effekt.¹⁰⁹

Geäußertes hat lexikalisch-semantische Bedeutung, insofern die einzelnen Teile der Äußerung (Morpheme, Wörter und Sätze) jeweils wörtliche Bedeutungen und im Kontext aktualisierte Äußerungsbedeutungen besitzen. Diese in der Semantik geläufige Unterscheidung zwischen wörtlicher Bedeutung und Äußerungsbedeutung wird hier vorausgesetzt. Sie basiert im Wesentlichen darauf, dass – grob gesprochen – in der Äußerungsbedeutung die Referenten festgelegt sind.¹¹⁰

Geäußertes hat neben der lexikalisch-semantischen Bedeutung einen kommunikativ-semantischen Sinn, insofern es unter der Verwendungsperspektive als Mittel zum Vollzug einer Handlung und zum Auslösen einer Wirkung verstanden werden kann. Im ersten Fall wird der Sinn Illokution, im zweiten Perlokution genannt, wobei es sich um die direkt&assoziierte Perlokution im Sinne Cohens handelt. Auch der Sinn kann wieder in wörtlicher Sinn und Äußerungssinn unterteilt werden.

Dies löst einige Probleme der Sprechakttheorie. Eine prominente Äußerung zur Stabilisierung eines kommunikativ verankerten Intimverhältnisses namens Liebe ist bekanntlich „Ich liebe dich.“¹¹¹ Die Schwierigkeit lag bisher darin, zu entscheiden, welcher illokutionäre Akt mit dieser Äußerung vollzogen wird. Zunächst einmal sieht es so aus, als läge ein ASSERTIV vor. Was S sagt, kann wahr oder falsch sein. Und tatsächlich kann S mit dieser Äußerung lügen. Das Problem besteht dann aber darin, dass nur S als Garant über wahr und falsch fungiert und die Aufrichtigkeitsbedingung, dass S auch glaubt, was S sagt, hier bedeuten würde, dass S von sich glauben (und nicht etwa fühlen) müsste, dass S H liebt. Nun ist Liebe aber sicherlich – wenn es nicht nur als Kommunikations-

¹⁰⁹ *Eine/n* ist hier unbestimmter Artikel und kein Zahlwort.

¹¹⁰ Vgl. hierzu auch Löbner (2003).

¹¹¹ Ohne Bezug auf emotionale Zustände kann Liebe auch als symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium (vgl. hierzu Luhmann (2003)) konzipiert werden, das kommunikative Komplexität reduziert. Man weiß, wie man als Interaktant in einer Liebeskommunikation zu sprechen hat. Das Äußern dieser *berühmten drei Worte* gehört dabei ganz sicher zu den Gepflogenheiten.

medium, sondern auch als S-Zustand betrachtet wird – ein Gefühl. Gefühle aber sind die Aufrichtigkeitsbedingungen von EXPRESSIVEN Sprechakten. S drückt mit seiner Äußerung also seine Liebe zu H aus. Jetzt sieht es so aus, als handele es sich hier um einen EXPRESSIV. Was tun? Bisher hatte man drei Möglichkeiten, dieses Problem anzugehen:

(1) Die integrative Lösung: Man nimmt an, dass eine Art sekundärer Zeichengebrauch¹¹², ein indirekter Sprechakt¹¹³ vorliegt. Mittels eines ASSERTIVS als sekundärer Illokution, die an der Oberfläche erscheint, vollzieht man einen EXPRESSIV, um den es vornehmlich geht, der also die primäre Illokution darstellt. Aber ist nicht auch an der Oberfläche ablesbar, dass es sich um ein ausgedrücktes S-Gefühl handelt, um Liebe nämlich? Nach der klassischen Searleschen Taxonomie wäre dies der Zweck von EXPRESSIVA: das Ausdrücken von Emotionen.

(2) Die definitive Festlegung: Man entscheidet sich für eine der beiden Möglichkeiten.¹¹⁴ Das aber ist unbefriedigend, weil die Äußerung sowohl unter wahr/falsch beobachtet werden kann als auch mit ihr ein Gefühl – und zwar explizit – ausgedrückt wird.

(3) Die Umgehung des Problems: Man weist einfach die Frage als unsinnig oder falsch gestellt zurück. Es gehe nicht darum, Illokutionen von Äußerungen (das Illokutionspotential von Äußerungen) zu ermitteln, sondern die Äußerungsformen als diejenigen sprachlichen Mittel zu finden, mit denen illokutionäre Akte vollzogen werden können (das Äußerungspotential von Illokutionen).¹¹⁵ Diese

¹¹² So nennt Morris eine Verwendung von Zeichen „in einer Weise [...], die ihrer Bezeichnungsdimension nicht entspricht.“ (Posner 1998: 2217) Man könnte diesen Zeichengebrauch mit den Unterscheidungen von Morris so beschreiben, dass hier ein designativer Askriptor nicht informativ, sondern eher inzitiv verwendet wird. Weitere Beispiele indirekter Kommunikation finden sich in Posner (1997: 224).

¹¹³ Searle (⁴1998b) dürfte diese Position vertreten: „Im allgemeinen läßt sich jeder beliebige illokutionäre Akt dadurch vollziehen, daß man behauptet, daß [...] die Aufrichtigkeitsbedingung für diesen Akt erfüllt ist.“ (Searle ⁴1998b: 76) Wenn es einen Searleschen EXPRESSIVEN Akt LIEBE AUSDRÜCKEN gibt, dann ist dessen Aufrichtigkeitsbedingung Liebe und man kann diesen Akt vollziehen, indem man BEHAUPTET, dass man sich in eben diesem Zustand befindet.

¹¹⁴ Eine Variante der definitiven Festlegung besteht darin, eine *neue* Klasse aufzumachen. Z.B. könnte man in Anlehnung an Rosengren (1983) sagen, dass es sich hier um eine nicht-performative Variante einer Gefühlsbekundung handelt, die darin besteht, dass das Gefühl beschrieben (oder eigentlich vielmehr benannt) wird. Rosengren nennt Gefühlsbekundungen *evaluative Einstellungsbekundungen*. Einstellungsbekundungen sind Typen von Sprachhandlungen, die Rosengren (1983: 169) den Searleschen „traditionellen“ Sprechakten, die wir hier ‚Handlungserklärungen‘ nennen wollen“ zur Seite stellt. Dagegen zählt Rosengren (1983: 171) Gefühlsbezeugungen, also wenn das Gefühl nicht expliziert, sondern zeigend ausgedrückt wird, zu den traditionellen Searleschen EXPRESSIVEN Sprechakten (die Rosengren aber verwirrender Weise Deklarativa nennt): „Die Gefühls- und Wertungsbezeugungen sind als Deklarativa zu klassifizieren“.

¹¹⁵ In z.B. Rolf (1983: 16-24) ist diese Position unter dem Etikett ‚Sprechaktinterpretation von Sätzen‘ zu finden: „Von [...] Ausdruckstypen kann in einer sprechakttheoretischen Untersu-

Position aber bedeutete in der Konsequenz, dass die Sprechakttheorie nicht dazu in der Lage wäre (oder es ihr verboten ist), anhand sprachlicher Indikatoren einzuschätzen, um welche Illokution es sich bei der fraglichen Äußerung handeln könnte, was sie deutlich unattraktiv für die linguistische Praxis werden ließe und zudem die Rede von Illokutionsindikatoren ad absurdum führte.

Kurzum: Bisher befand man sich bei einer derart einfachen und häufig anzutreffenden Äußerung in einem sprechakttheoretischen Dilemma. Irgendwie schien diese Äußerung sowohl ASSERTIV als auch EXPRESSIV zu sein, konnte aber nicht gleichzeitig beides sein. Das Problem lässt sich auf die folgende kurze Formel bringen: Das Dargestellte ist identisch mit dem Ausgedrückten.¹¹⁶

Die Unterscheidung wörtlicher Sinn und Äußerungssinn erlaubt hier eine einfache Lösung. Nimmt man einmal mit Sökeland (1980) an, dass es Basisindikatoren (BI) für Basisillokutionen und Sekundärindikatoren (SI) für die *tatsächliche* Illokution¹¹⁷ gibt, so kann für diese Beispieläußerung gesagt werden: Als Satztyp liegt ein Aussagesatz (BI₁) vor. Die Äußerung kann unter wahr/falsch (BI₂) beobachtet werden. Beides sind Basisindikatoren. Sie indizieren das Vorliegen einer ASSERTIVEN Illokution.¹¹⁸ Dies ist die wörtliche Illokution. Nun

chung erst dann die Rede sein, wenn die *Mittel* anzuführen sind, mit denen die thematisierten Typen sprachlicher Handlungen realisiert werden können.“ (Rolf 1983: 24)

¹¹⁶ Das ganze Problem entfaltet sich sehr schön in einem Absatz bei Marten-Cleef. So führt Marten-Cleef (1991: 194-197) „Ich liebe dich!“ als ein sprachliches Mittel zum Vollzug eines, wie sie es nennt, GUNSTERWEISES an, was aber nicht umgekehrt festlegt, dass es sich bei der Äußerung auch um diese Illokution handelt. Wer mit „Ich liebe dich!“ einen Gunsterweis vollzieht, drückt ein augenblickliches Gefühl aus, nämlich eine hochaktivierende Zuneigung. Nun gibt Marten-Cleef (1991: 194) aber – ohne dass es einen konkreten Anlass gäbe – Folgendes zu bedenken: „Eine Sprechhandlung nach dem Muster GUNSTERWEIS ist nicht zu verwechseln mit einem LIEBESGESTÄNDNIS, einer SYMPATHIEERKLÄRUNG oder dem BETEUERN von Liebe. Zu den Bedingungen der genannten (assertiven) Handlungsmuster gehört, daß es für den Adressaten neu bzw. wenigstens nicht zweifelsfrei feststehend ist, daß der Sprecher Liebe oder eine andere Form der Sympathie für ihn empfindet. Für GUNSTERWEIS gilt, daß der Sprecher den Adressaten nicht über etwas Neues oder Wichtiges INFORMIERT, sondern daß er ein spontanes Gefühlserlebnis AUSDRÜCKT.“ Was aber, wenn beides zusammenfällt: S drückt spontan sein Liebeserlebnis aus und gesteht H seine Liebe mit den Worten: „Ich liebe dich!“? Zudem: Wie spontan soll das Liebeserlebnis denn sein, wenn es von S mehr und mehr iterativ-ritualisiert geäußert wird und für H nun wirklich keine neue Information mehr bringt? Und handelt es sich bei der ausgedrückten Emotion in solchen Fällen wirklich noch um eine hochaktivierende Zuneigung, die da ausgedrückt wird? Was Marten-Cleef hier als Verwechslungsgefahr beschreibt, lässt genau das Problem zutage treten, das entsteht, wenn man versucht, „Ich liebe dich“ illokutionär einzustufen.

¹¹⁷ ‚Tatsächliche Illokution‘ ist ein Terminus von Sökeland. Sekundärindikatoren können sich verschieden zu den Basisindikatoren verhalten. Beispielsweise verstärkend, konkurrierend, aufhebend oder korrigierend. Typisches Beispiel für eine Konkurrenz: Sekundärindikator steigende Intonation und Basisindikator Aussagesatz.

¹¹⁸ Sicher entschieden werden kann das nur, wenn umfassend ausführlich erforscht ist, was als Basisindikator für welche Illokution und was als Sekundärindikator fungiert. Außerdem: wie die Beziehungen gleichzeitig auftretender Indikatoren zueinander sind. Hier besteht noch einiger Forschungsbedarf.

kann diese wörtliche Illokution mit der Äußerungsillokution zusammenfallen oder nicht. Im ersten Fall bleibt der kommunikative Sinn der Äußerung derjenige einer MITTEILUNG o.ä. Diese Verwendung kann so expliziert werden: *Eines sollst du wissen: Ich liebe dich. Wirklich. Das musst du mir glauben.* etc. Es kann sich jedoch auch um eine EXPRESSIVE Äußerungsillokution handeln. SI₁ dafür wäre, dass es sich bei Liebe um ein Gefühl handelt (nach Sökeland wäre dies als ein sekundärer Indikator des propositionalen Gehaltes zu werten). Weiterhin könnte eine besondere Artikulation (z.B. gehaucht) als SI₂ dafür sprechen, dass hier als kommunikativer Äußerungssinn der S-Versuch der Beeinflussung der emotionalen Gesamtsituation von H angenommen werden kann. Wird die von mir vorgeschlagene neue Ausrichtung von EXPRESSIVA akzeptiert, kann von *lieben* wie auch von *hoffen*, *wissen*, *bedauern* oder *vermuten* mit Sökeland als von einem pseudo-performativen Verb gesprochen werden, das eine Tendenz zum Basisindikator aufweist¹¹⁹:

„Sie stellen keine performative Formeln dar, weil Hoffen, Vermuten und Wissen keine Sprechhandlungen, sondern kognitive oder emotionale Zustände bzw. Prozesse sind. Sie scheinen aber Sprechakte unmittelbar anzuzeigen, und zwar vorwiegend aus der expressiven und der repräsentativen Klasse. Manches spricht dafür, solche Formeln den Basisindikatoren zuzuschlagen“ (Sökeland 1980: 60)¹²⁰

Wenn Illokutionen auf diese Weise in wörtliche und Äußerungsillokutionen unterteilt werden können, so können auch Perlokutionen in wörtliche und in Äußerungsperlokutionen eingeteilt werden. Gesetzt den Fall, bei „Ich liebe dich“ handelt es sich kontextunabhängig um einen ASSERTIV (wörtliche Illokution)

¹¹⁹ Entsprechend der besonderen Ausrichtung und der damit verbundenen teilweisen Propositionslosigkeit von EXPRESSIVA betten manche Verben Propositionen in dass-Ergänzungen ein (z.B. *sich darüber freuen/ärgern, dass...*), manche aber nicht (wie *lieben*, das ein Akkusativobjekt verlangt). In der Beispieläußerung ist *liebe* selbst ein Teil der Proposition, die aus Referenz (ich) und Prädikation (dich lieben) besteht und insgesamt unter ein verbum dicendi eingebettet erscheinen kann: „Ich sagte, dass ich dich liebe.“ Insofern sind EXPRESSIVE, in denen das ausgedrückte Gefühl expliziert wird, den DEKLARATIVA vergleichbar. Wenn die These von der Pseudo-Performativität von *lieben* stimmt, müsste sich bei einem Test ergeben, dass die Äußerung von „Ich liebe dich“ kontextlos überwiegend EXPRESSIV verstanden würde. Dann hätte man es hier mit einem Basisindikator zu tun. Sicher hängt dies mit der besonderen Ausrichtung zusammen: Während die Geist-auf-Geist-Ausrichtung bei (I) „Ich liebe dich“ ihre Wirkung entfalten kann, ist dies bei (II) „Ich liebe ihn“ nicht mehr ohne weiteres der Fall, denn *dich* ist Angesprochener im Unterschied zu *ihn* als dritter Person, die nicht angesprochen, sondern *über* die gesprochen wird. Im Falle von (II) scheint eher eine Wort-auf-Welt-Ausrichtung vorzuliegen, wie auch im Falle von (III) „Er liebt ihn“. Schon Bühler erfasst diesen hier erkennbaren Unterschied als Exposition aus dem Zeigfeld, als Befreiung von der situationellen Bindung (vgl. Bühler ³1999: 380f.): Während (I) im Zeigfeld verbleibt, so ist von (I) zu (III) „der Übergang vom wesentlich empraktischen Sprechen zu weitgehend synsemantisch selbständigen (selbstversorgten) Sprachprodukten“ (Bühler ³1999: 367) zu erkennen.

¹²⁰ Es scheint überhaupt so zu sein, dass mit den Ausdrücken, die die Zustände der Aufrichtigkeitsbedingungen bezeichnen, diejenigen Sprechakte pseudo-performativ vollzogen werden können, deren Aufrichtigkeitsbedingungen diese Zustände sind.

und kontextabhängig um einen an Sekundärindikatoren zu erkennenden EXPRESSIV (Äußerungsillokution). Die wörtliche Perlokution, also die der wörtlichen ASSERTIVEN Illokution entsprechende Perlokution von „Ich liebe dich“ ist dann einfach eine *EPISTEMISCHE*: H soll glauben oder wissen, dass S H liebt. Die Äußerungsperlokution, also die der EXPRESSIVEN Äußerungsillokution entsprechende Perlokution wäre dann eine *EMOTIONALE*: H soll sich entsprechend der S-Emotion fühlen, dieselbe erwidern.

Der wörtliche kommunikative Sinn kann als konventionalisiert gelten und somit als relativ kontextunabhängig. Das ist im Übrigen die Konsequenz aus dem Searleschen Vorschlag zur Analyse indirekter Sprechakte. Mit Wagner (2001: 80) hat die Annahme einer „literal utterance“ als „illokutionärer Akt, der aufgrund der wörtlichen Bedeutung des realisierenden Satzes vollzogen wird“, folgende Konsequenz für die Sprechakttheorie: „Es existiert immer eine Äußerungsbedeutung, die völlig unabhängig von Sprecher und Kontext ist“, wobei *Äußerungsbedeutung* bei Wagner das meint, was hier in dieser Arbeit *wörtlicher kommunikativer Sinn* heißt.¹²¹

Der Äußerungssinn dagegen ergibt sich aus dem Zusammenspiel von Basis- und Sekundärindikatoren. Insofern die Sekundärindikatoren konventionalisiert sind, ist auch der Äußerungssinn konventionell. Während eine Äußerung aber in jedem Kontext einen gleichbleibenden wörtlichen Sinn besitzt, so ändert sich der Äußerungssinn je nach im Kontext verwendeten Sekundärindikatoren. „Ich liebe dich“ hat m.a.W. in jedem Kontext eine ASSERTIVE wörtliche Illokution und eine *EPISTEMISCHE* wörtliche Perlokution. Als Äußerungsillokution kämen dagegen potentiell alle Illokutionen aller Klassen infrage. Ebenso als Äußerungsperlokution potentiell alle direkt&assoziierten Perlokutionen aller Klassen.¹²²

¹²¹ Levinson (³2000: 307) sieht die für die Sprechakttheorie nur dann eine Zukunft, wenn die von ihm so genannte „**Hypothese der wörtlichen Kraft**“ gestützt und aufrecht erhalten werden kann: „Insgesamt gesehen hängt die Zukunft der Sprechakttheorie vermutlich von der Haltbarkeit der LFH [= literal force hypothesis; d. Verf.] ab.“

¹²² Frankenberg (1976: 175-183) unterscheidet fünf Ebenen: Illokution₁, kommunikative Funktion, Illokution₂, Perlokution₁ und Perlokution₂. Es könnte sein, dass es hier Entsprechungen gibt. So fasst er Illokution₁ als „Proposition mit einer bestimmten propositionalen Einstellung“ (176; könnte hier der wörtlichen Illokution entsprechen), kommunikative Funktion als „kontextuellen Bezug der Illokution₁“ (177; gemeint sind wohl respondierende Funktionen innerhalb von Sequenzen), Illokution₂ als: „Mithilfe der Illokution₁ und der kommunikativen Funktion werden aufgrund eines geäußerten Satzes in einem Kontext Berichte abgegeben, Informationsfragen gestellt, Warnungen, Vorwürfe, Rechtfertigungen [...] usw. geäußert.“ (178; entspricht u.U. hier der Äußerungsillokution), Perlokution₁ als der Illokution₂ zugeordneter Effekt, dessen „Gewohnheitsstärke“ [...] fast konventionellen Charakter hat“ (182; würde hier der wörtlichen Perlokution entsprechen, allerdings in Zuordnung zur wörtlichen Illokution und nicht zur Illokution₂ von Frankenberg, was immer das ist) und Perlokution₂ als „ein bestimmtes Interaktionsziel [...], das darin besteht, den Hörer zu entwerten oder ihn in seiner Identitätsbalance zu stabilisieren, ihn zu akzeptieren usw.“ (183; hiermit ist also eine Art Beziehungsaspekt der Kommunikation angesprochen). Jedoch sind die Bestimmungen Frankенbergs nicht gänzlich klar. Adamzik (1984: 74f.) vermerkt z.B.: „Das Spezifikum

Von dieser Ebene zu unterscheiden ist die Handlungs-Wirkungs-Ebene. Hier geht es darum, welchen Akt S vollzieht und welcher Effekt ausgelöst wird. Waren Illokution und Perlokution als semantische Größen unabhängig von der Frage der tatsächlichen Handlung oder der tatsächlichen Wirkung, so kann jede sprachliche Handlung auch unter der Fragestellung, welcher Akt vollzogen und welche Wirkung erreicht wurde, beobachtet werden. Im Grunde kann eine Handlungsanalyse nur eine Einzelfallanalyse sein, wohingegen die Analyse von Handlungsmustern von der einzelnen Situation abstrahiert. Das Geäußerte ist Vollzugsresultat einer sprachlichen Handlung und hat Wirkungen. Akteurbezogen kann beim Handlungs-/Wirkungskomplex von illokutionären und perlokutionären Akten, perlokutionären Versuchen und Zielen gesprochen werden, auf die Betroffenen bezogen von illokutionären und perlokutionären Effekten. Hier hat die Rede von indirekt vollzogenen Sprechakten ihre Berechtigung. Solche indirekten Sprechakte können kommunikativ sein, d.h. sie sind so konzipiert, dass H die verschiedenen Zwecke erkennen kann. Sie müssen aber nicht kommunikativ sein. Dann bekommt der indirekte Vollzug von Sprechakten einen strategischen Charakter.¹²³ Das Eintreten perlokutionärer Effekte ist weiterhin nicht an den Vollzug von illokutionären Akten gebunden. Es trifft Austins Diktum zu: Mit jedem illokutionären Akt kann (potentiell) jeder Effekt ausgelöst werden. Das Eintreten einiger Effekte ist zwar wahrscheinlicher als das Eintreten anderer, aber grundsätzlich gibt es keinen Ausschluss. Wenn die Analyse des Aktvollzuges mit der Analyse des kommunikativen Sinns gekoppelt wird, wird deutlich, worin die Verantwortung von S liegt: Im Sinne konventioneller Sinnzuschreibungen ist S jedenfalls für die wörtliche und die Äußerungsperlokution verantwortlich.

In der Übersicht:

der Kategorie Illokution² ist mir nicht ganz klar geworden.“ Gegenüber solchen provisorischen Bestimmungen sollte die in diesem Kapitel vorgestellte begriffliche Differenzierung einen deutlichen Systematisierungsvorteil mit sich bringen.

¹²³ Diesem Umstand ist es zu verdanken, dass indirekte Sprechakte manchmal als Perlokutionen aufgefasst werden.

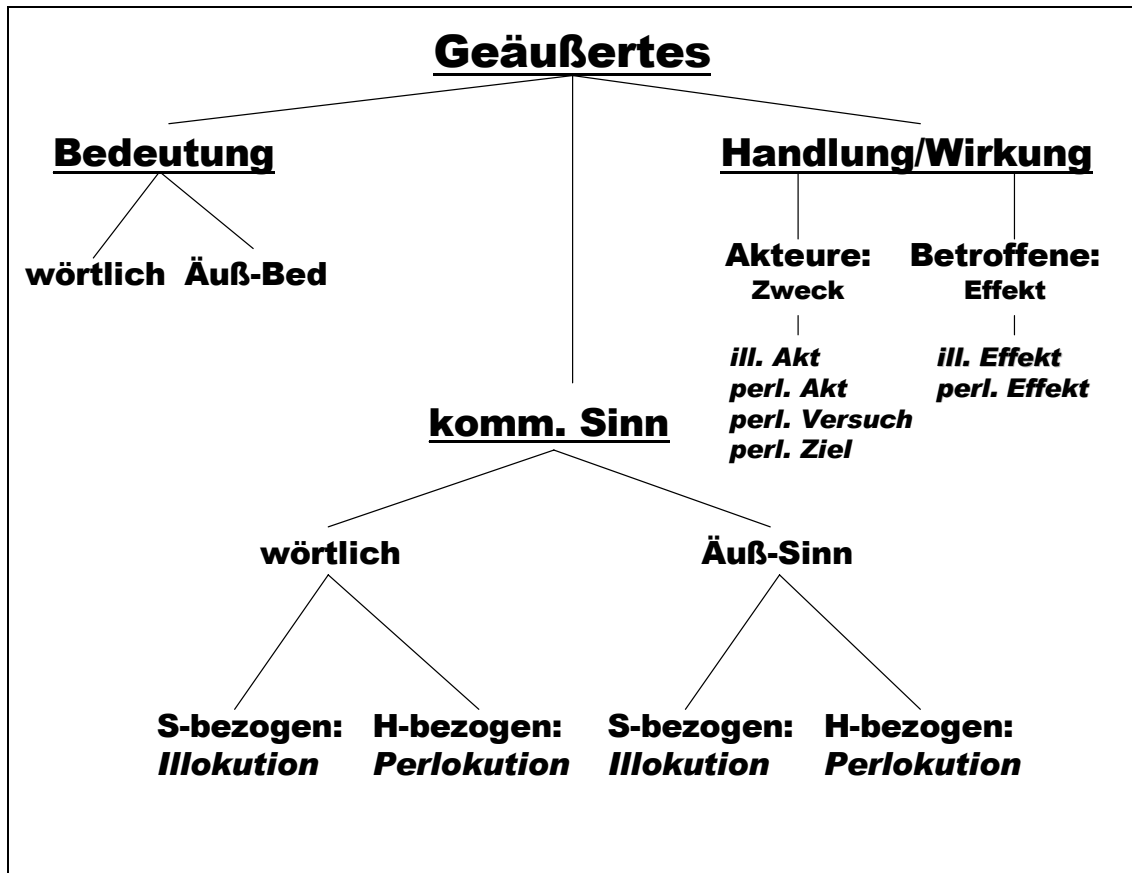


Abbildung 18: Synopse der Begrifflichkeiten

4. EMOTIONALE PERLOKUTIONÄRE KRÄFTE

4.1 BEDEUTUNGSAREALE VON GEFÜHL

In Kapitel 2 dieser Arbeit sind über die Erfüllungsbedingungen als den gemeinsamen Anker von Illokution und Perlokution drei Perlokutionsklassen aufgestellt worden: *EPISTEMISCH*, *MOTIVATIONAL* und *EMOTIONAL*.¹²⁴ Bei allen Perlokutionsklassen sind Wirkungen als die wesentlichen Konstituenten anzusehen. *EMOTIONALE* Wirkungen bestehen im Auslösen von Gefühlen, *MOTIVATIONALE* im Auslösen von Absichten und *EPISTEMISCHE* im Auslösen von Überzeugungen. Der perlokutionäre Effekt ist der konstitutive Hauptbestandteil einer perlokutionären Kraft. Einzelne perlokutionäre Kräfte sind deshalb zu einer Klasse zu zählen, weil sie denselben Effekttyp aufweisen. Klassen- oder familienbildende perlokutionäre Kräfte werden (auf der obersten Unterscheidungsebene) *Perlokutionäre Stammkraft* genannt:

¹²⁴ Zillig (1982: 322ff.) sieht Informationen und Emotionen als „perlokutionäre Effekte erster Ordnung“ an. Erst auf einer zweiten Ebene siedelt er Handlungen an, da die Motivation nach Zillig abhängig davon sein soll, was man weiß oder/und fühlt. Handlungen und Reflexe sind in seiner Systematik „perlokutionäre Effekte zweiter Ordnung“. Diese beiden Ordnungen sieht Zillig als grundlegend für weitere, in ihrer Anzahl potentiell unbegrenzte Ordnungen von Effekten an. Effekte dieser Art nennt Zillig *Folgen*: „An die Reflexe und Handlungen von Sp 2 könnten sich weitere Folgen anschließen, die Sp 1 ebenfalls bei seiner Zielplanung mit berücksichtigen kann. Alle diese Folgen werden als Effekte dritter, vierter, ..., n-ter Ordnung aufgefasst.“ Zilligs Systematik ist insofern inkonsequent, als natürlich auch Emotionen wissensabhängig sind, was er selbst in einer Fußnote notiert: „Im Gang der weiteren Argumentation wird sich zeigen, daß Emotionen von dem Wissens-, Glaubens- oder Vermutungsstand von Sp 2 abhängig sind.“ (Zillig 1982: 320). Die in der vorliegenden Arbeit präsentierten Ergebnisse stimmen mit Zillig insoweit überein, als drei Gruppen für grundlegend erachtet werden (*EPISTEMISCH*, *EMOTIONAL* und *MOTIVATIONAL*). Im Gegensatz zu Zillig wird hier aber nicht hierarchisiert.

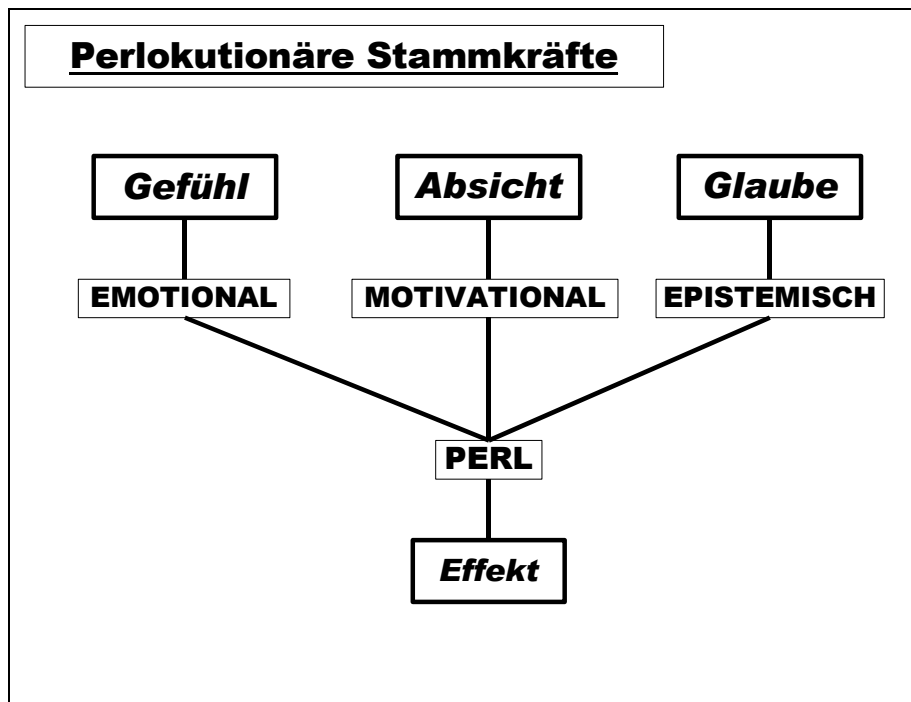


Abbildung 19: Perlokutionäre Stammkräfte

Die Vish-Methode zur Ermittlung und Beschreibung einzelner perlokutionärer Kräfte kann auch angewandt werden, um die Perlokutionskraftfamilien selbst nachzuweisen. Nimmt man einmal *Gefühl* als Ausgangspunkt, so sind über die Vernetzungen in den Bedeutungsangaben drei Areale ermittelbar. Es handelt sich dabei um eine – wenn man so will – intensionale Definition¹²⁵ der Klasse der *EMOTIONALEN*.

Das weitaus größte Gebiet ist das in der Abbildung 20 mit A bezeichnete. Den Kern bildet dabei die Umschreibung *seelische Er-/Regung*: Bei Gefühlen geht es um die Regung der Seele. Und es geht darum, dass diese Regung empfunden wird: *Empfindungen*. Die seelische Regung kann dynamisch oder statisch verstanden werden. Statisch geht es um die Verfassung, in der sich die Seele augenblicklich befindet, um die *Gemütsverfassung*, um die aktuelle *Gemütslage*. Ob man schlechte oder gute *Laune* hat, in welcher *Stimmung* man ist. Kollektiv verstanden wird die Stimmung *Atmosphäre*. In dynamischer Hinsicht geht es um die *Gemütsbewegung*. Wenn Stimmungen und Launen eher Gesamtverfassungen des Gemüts sind, in denen man sich für eine gewisse Zeit befindet, dann sind *Affekte* und *Emotionen*¹²⁶ eher Bewegungen des Gemüts. Insofern hat

¹²⁵ Auch Schmidt-Atzert (1980: 25ff.) nähert sich bei der Definition seines Gegenstandsbereiches dem Wortfeld ‚Emotionen‘ zunächst über eine intensionale Bestimmung mittels Wörterbucheinträgen und verweist dabei auf mindestens zwei alltagssprachliche Bedeutungen von *Gefühl*: Zum einen „Wahrnehmung durch die Sinnesorgane“, zum anderen „psychische Regung“ und diskutiert des Weiteren die begriffliche Nähe von *Gefühl* und *Emotion* zu *Affekt* und *Stimmung*: „Den o.g. Lexika zufolge ist für ‚Affekt‘ die Heftigkeit ausschlaggebend und für ‚Stimmung‘ eine längere Dauer und geringere Intensität.“ (Schmidt-Atzert 1980: 26)

¹²⁶ Ein terminologischer Vorschlag aus dem neurophysiologischen Lager, *Gefühl* und *Emotion* voneinander zu unterscheiden, liegt mit Damasio (³2002) vor. Emotionen sind nach

sich der lateinische Ursprung bei beiden erhalten: lat. *emoveo* = ‚herausbewegen, emporwühlen‘ und lat. *afficio* = ‚in eine Stimmung versetzen‘¹²⁷. *Leidenschaften* versetzen ebenfalls in Bewegung, obwohl diese auch wieder als *Gemütszustände* verstanden werden können. Affekt und Leidenschaft verweisen weiter auf *Neigung*, auf Vorlieben, auf Handlungsdispositionen. Hier grenzt der Gefühlsbereich an den Bereich fester Motive für Handlungen.

In den Grenzbereich zum *Wissen* (Areal B) führt der Strang über *Ahnung*. Gefühl ist hier eine Art Geschehensprognose oder *-vermutung*. Dabei kann es sich um ein eher intuitives *Vorgefühl*, dass dies oder jenes geschehen wird, oder um die etwas stärkere und zeitlich nicht eingeschränkte *Vermutung* oder *Annahme* eines Geschehens handeln.

In den Grenzbereich der Wahrnehmung (Areal C) führt der Weg über *Eindruck*. Geht es im Areal B um die Frage, ob sich Geschehnisse ereignen werden oder ereignet haben, so arbeitet sich hier die Vernetzung zur Visualisierung von Sachverhalten vor. Hier sind Gefühle eher *Bilder*, die in einem aufsteigen und sich auf der Bühne der Seele ereignen. Visuell Erlebtes. Es sind *Vorstellungen* von etwas. Haben diese keinen oder noch keinen Bezug zu einer Außenwelt, handelt es sich um bloße *Fantasien*.

Im Niemandsland dazwischen ist als Fähigkeit des gefühlsmäßigen Erfassens von verborgenen Sachverhalten das *Gespür* angesiedelt. Wenn das menschliche Gespür die Rolle des tierischen Instinktes in uns spielt, dürfte es nicht überraschen, dass es in sich das Fühlen, Wissen und Wahrnehmen vereint.

Zwar wird in die beiden Grenzbereiche B und C von *Gefühl* ausgehend verwiesen, aus diesen Bereichen führt aber kein Weg wieder zurück zu A. Dies könnte ein Indiz dafür sein, dass mit A der *wörtliche* Bedeutungsbereich von *Gefühl* identifiziert ist und mit B und C Lexikalisierungen angrenzender *metaphorischer* Verwendungen erfasst sind.

Die Areale im Überblick:

Damasio (³2002: 50) nach außen gerichtet und öffentlich wahrnehmbar, während Gefühle nach innen gerichtet und privat sind. Emotionen haben nach Damasio also etwas mit Ausdruck/Zeigen und Gefühle etwas mit Eindruck/Empfinden zu tun: „Ich habe vorgeschlagen, den Ausdruck *Gefühl* für die private, mentale Erfahrung einer Emotion zu reservieren, während der Ausdruck *Emotion* dazu dienen sollte, all jene Reaktionen zu bezeichnen, die grobenteils öffentlich zu beobachten sind.“ (Damasio ³2003: 57f.)

¹²⁷ Diese und alle folgenden Angaben stammen aus dem Langenscheidt Wörterbuch Lateinisch-Deutsch Deutsch-Lateinisch (Menge (⁵2003)).

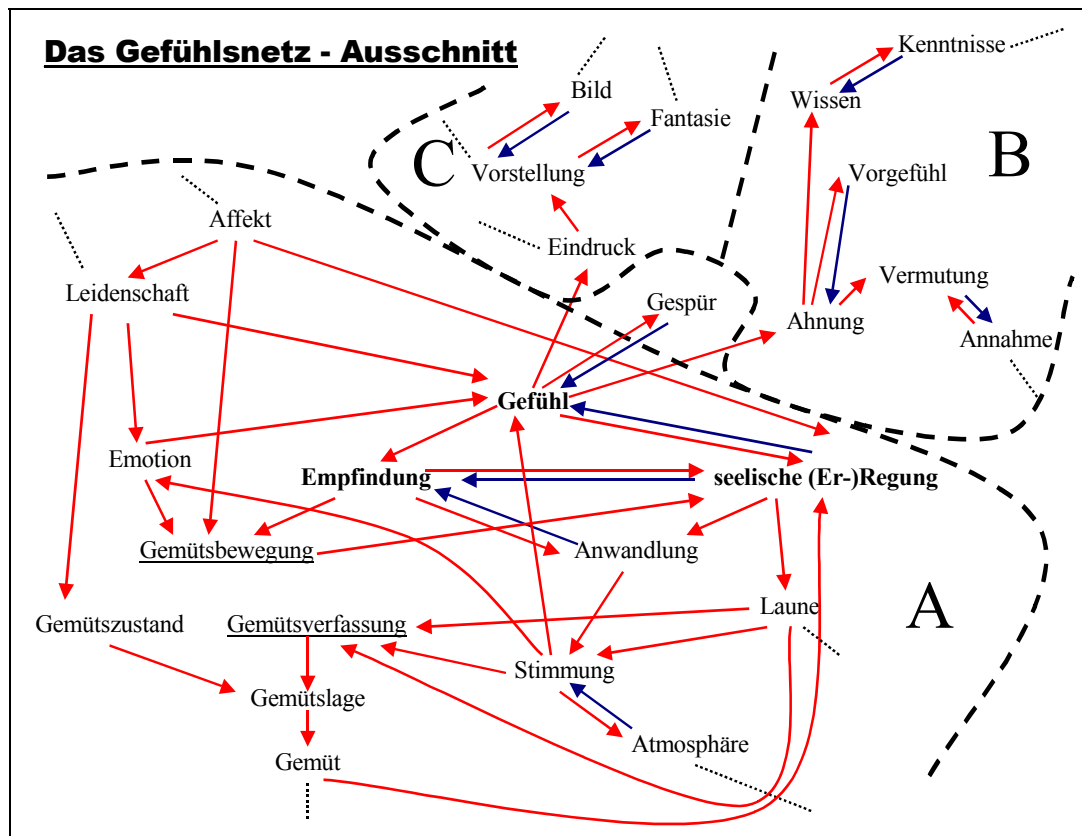


Abbildung 20: Das Gefühlsnetz im DGW – Ausschnitt

Wenn als der gemeinsame Effekt der Klasse der *EMOTIONALEN* das Auslösen von Gefühlen angesehen wird, so ist der wörtliche, der Kernbereich A relevant. In diesen Verweisungsbereich führen jedenfalls die Vernetzungen der Bedeutungsangaben der untersuchten Ausdrücke.

Beispiel (1) *necken*:

ne|cken <sw. V.; hat> [mhd. (md.) necken = reizen, quälen, Intensivbildung zu nagen]: **1.** durch scherzende, spottende, stichelnde Bemerkungen, Anspielungen o. Ä. seinen Scherz mit jmdm. treiben

Scherzend führt über *Scherz* zu *Heiterkeit* zu *Gemütsverfassung*; *spottend* u.a. über *Spott* zu *Schadenfreude* zu *Freude* zu *Gemütszustand*; *stichelnd* über *reizen* zu *Erregung* oder über *kränken* zu *Selbstgefühl*.

Beispiel (2) *verdrießen*:

ver|drie|ßen <st. V.; hat> [mhd. verdrießen = Überdruß, Langeweile hervorrufen, zu mhd. -driezen, ahd. -driuζan (nur in Zus.), urspr. = stoßen, drücken] (geh.): jmdn. missmutig machen; bei jmdm. Ärger auslösen

Missmutig führt über *schlecht gelaunt* zu *Laune*, *Stimmung* und *Gefühlslage*; *Ärger* über *Misstimung* zu *Verstimmung* zu *Stimmung*; über *Unmut* zu *Gefühl* und über *Unwille* zu *Gereiztheit* zu *Stimmung* usw.

Auf diese Weise gelangt man über die Struktur der Verweisungen immer zu mindestens einem der Ausdrücke, die im Kernbereich A liegen. Dies ist in zweifacher Hinsicht als Beleg zu werten: erstens als Beleg für die Rechtfertigung der

Klasse der *EMOTIONALEN* selbst und zweitens als Beleg für die Zugehörigkeit der untersuchten Ausdrücke als perlokutionäre sprechhandlungsbezeichnende Ausdrücke (SB-Ausdrücke) dieser Klasse perlokutionärer Kräfte.

4.2 GESAMTÜBERSICHT ÜBER DIE EMOTIONALEN PERLOKUTIONÄREN KRÄFTE

Über das Spiel der Verweisungen lassen sich zwei Großgruppen der *EMOTIONALEN* perlokutionären Kräfte erkennen. Das Kriterium für diese Unterscheidung orientiert sich an der Zuschreibung eines bestimmten Aufrichtigkeitsaspektes bei S, nämlich: Sagt S es im Scherz oder meint es S ernst. Die erste Gruppe soll *IOCATIV* heißen (von lat. *iocus*, -a, -um¹²⁸ = scherzhaft), die zweite *SERIATIV* (von lat. *serius*, -a, -um¹²⁹ = ernsthaft).

4.2.1 *IOCATIVA*

Für viele *IOCATIVE* SB-Ausdrücke ist es charakteristisch, dass S sie verwenden kann, um ernste Folgen von Äußerungen in Richtung Scherz hin abzuschwächen, so z.B. mit Äußerungen wie:

- (1) Ich wollte dich doch nur ein wenig damit aufziehen.
- (2) Das war doch nur ein Spaß. Ich habe dich veralbert.

Diese Möglichkeit resultiert aus einem wesentlichen Merkmal der durch diese SB-Ausdrücke bezeichneten Sprechhandlungen: Es handelt sich um Scherze. Das Spektrum der Scherze ist dabei aber ausgesprochen groß. So unterschiedlich die Scherze selbst sind, so zwiespältig oder janusköpfig ist das Scherzhafte der *IOCATIVA* in ganz grundsätzlicher Hinsicht:

Scherz, der; -es, -e [mhd. *scherz* = Vergnügen, Spiel, zu: *scherzen*]: *nicht ernst gemeinte [witzige] Äußerung, Handlung, die Heiterkeit erregen soll; Spaß*: ein netter, gelungener, harmloser S.; ein schlechter, übler S. (*ein unangebrachter Spaß, ein Spaß, den man besser unterlassen hätte*); es war doch nur [ein] S.; dieser S. ging [entschieden] zu weit; ist das S. oder Ernst?; [einen] S. machen; seine -e über jmdn., etw. machen; seinen S., seine -e mit jmdm. treiben (*jmdn. necken, anführen 3*); er lässt sich schon einen S. gefallen (*nimmt nicht gleich jede Neckerei übel*); sich mit jmdm. einen S. erlauben (*jmdn. anführen 3, hereinlegen 2*); etw. aus, im, zum S. sagen, tun (*etw. nicht ernst meinen*); verschone mich mit solchen -en (*solchen Albernheiten, solchem Unsinn*); und lauter solche/und all solche/und ähnliche -e (ugs.; in Bezug auf eine Reihe unerfreulicher od. nicht ernst zu nehmender Dinge, die man nicht im Einzelnen aufzählen will; *u. dergleichen mehr, u. ähnliche Dinge*); R das ist doch wohl ein schlechter S. (*das ist doch hof-*

¹²⁸ Diese lateinische Wurzel steckt auch in *Jokus*, das im DGW mit folgender Bedeutungsangabe auftaucht: „*Jux, Spaß [den sich jmd. mit einem anderen erlaubt]*“.

¹²⁹ In der Fachsprache der Musik existiert die Bezeichnung *serio* als Anweisung, wie eine bestimmte Passage zu spielen ist. Im DGW ist zu *serio* als Bedeutungsangabe zu finden: „*ernst, feierlich, ruhig, gemessen*“. Der Fachbegriff aus der Musik ist, wie aus den Angaben *feierlich* und *gemessen* ersichtlich, gegenüber dem Gebrauch von *seriattiv* in dieser Arbeit spezieller.

fentlich nicht wahr); S. beiseite! (nach einer Reihe scherzhafter Bemerkungen als Aufforderung [an sich selbst], nun das zu sagen, was im Ernst gemeint ist); [ganz] ohne S. (als Versicherung, dass etw. Gesagtes, so unglaublich es auch klingen mag, wirklich den Tatsachen, der Überzeugung o. Ä. entspricht; *im Ernst*); mach keinen S., keine -e! (ugs.; als Ausruf ungläubigen Staunens).

Wie es gute und schlechte, harmlose und üble Scherze und Späße gibt, so kann das Scherzhafte der *IOCATIVA* auch umschlagen in bitteren Ernst. Dieses Umschlagen findet sich in dem Eintrag zu *necken* wieder, auf den die SB-Ausdrücke der *IOCATIVA* in ihren Angaben immer wieder verweisen:

ne|cken <sw. V.; hat> [mhd. (md.) necken = reizen, quälen, Intensivbildung zu nagen]: **1.** *durch scherzende, spottende, stichelnde Bemerkungen, Anspielungen o. Ä. seinen Scherz mit jmdm. treiben*: die beiden necken sich gern; man neckt ihn mit seiner neuen Freundin; die Kinder neckten den Hund. • **2.** *quälen, peinigen*: Wie verstündest du sonst, das Eisen (= das Schwert des Henkers) erst langsam bedächtlich an den knirschenden Gelenken hinaufzuführen und das zuckende Herz mit dem Streich der Erbarmung zu n. (Schiller, Kabale III, 6).¹³⁰

Auch das Grimmsche Wörterbuch (DWB) verzeichnet unter *necken* diesen Doppelaspekt, jedoch (noch) in umgekehrter Reihenfolge:

- 1) durch allerlei plagen reizen und beunruhigen, peinigen und quälen, am frühesten md. aus dem 14. Jh.
- 2) überhaupt durch mutwillige handlungen oder worte in böswilliger, tückischer und schadenfroher oder in schelmischer absicht einen beunruhigen und reizen, ihn ärgern, zum besten haben, hänseln, narren, foppen u. dgl.

Die Tätigkeiten, auf die hier mit *necken* des älteren Deutsch als *peinigen* und *quälen* Bezug genommen wird, scheinen sowohl im DGW als auch im DWB eher nicht-sprachliche Handlungen zu sein, wohingegen auf Perlokutionäres eher mit der anderen Verwendung Bezug genommen werden kann. In diesem hier interessierenden perlokutionären Bereich ist die Doppelbödigkeit im DWB – im Unterschied zum DGW – noch ganz deutlich erkennbar: Die S-Absichten können *schelmisch*, aber auch *böswillig* und *tückisch* sein.

Die Gefahr des Umschlagens ist grundsätzlich allen *IOCATIVA* gemein: Wer jmdn. *NECKT*, wer mit jmdm. *SEINE SCHERZE TREIBT*, läuft stets Gefahr, mit den Effekten den Bereich des Harmlosen zu verlassen. Oder aus anderer Perspektive betrachtet: Wenn S mit H *SEINE SCHERZE TREIBT*, bedeutet dies längst nicht, dass S H wohlgesonnen ist. *IOCATIV* heißt nicht, dass es in jedem Fall darum geht, H vergnüglich zu stimmen. In erster Linie geht es bei den *IOCATIVA* um ein S-Vergnügen. Bei einigen *IOCATIVA* soll H darüber hinaus an diesem Vergnügen teilhaben (z.B. *NECKEN* oder *FOPPEN*), bei anderen allerdings nicht (z.B. *HÄNSELN*

¹³⁰ Das DGW kennzeichnet mit ‚•‘ eine bestimmte temporale Gültigkeit von Angaben und Belegen, nämlich für die Zeit von etwa der Mitte des 18. Jahrhunderts bis zum Ende des 19. Jahrhunderts.

oder *VERSPOTTEN*). Im ersten Fall *MACHT SICH S* mit B *LUSTIG*, im zweiten über B.¹³¹

Innerhalb der *IOCATIVA* können drei Untergruppen unterschieden werden:

(1) *LACESSIVA* (von lat. *laccessere* = ‚reizen, herausfordern‘): Bei der ersten Gruppe handelt es sich – ungeachtet der allgemeinen *IOCATIVEN* Doppelbödigkeit, die immer zu veranschlagen ist – um harmlose bis liebevolle Scherze: *NECKEN*, *UZEN*. Äußerungen mit dieser Kraft scheinen eine zum Liebesbeweis taugliche Tätigkeit zu sein. Als Leitmotiv ist unter *lieben* das Sprichwort *Was sich liebt, das neckt sich*¹³² zu finden. Hier sind die Scherze also zu beiderseitigem Vergnügen gedacht.

(2) *DERISATIVA* (von lat. *derisus*, -a, -um; PPP von *derideo* = ‚verlachen, verspotten‘): Das konstitutive Merkmal der zweiten Gruppe ist Spott. Waren die Scherze der ersten Gruppe liebevoll, so sind sie hier spöttisch. Diese zweite Gruppe kann grob danach unterteilt werden, ob es sich um eher gutmütige Scherze zu beiderseitigem Vergnügen handelt (*FROTZELN*, *ANFROTZELN*, *AUFZIEHEN*; *DURCH DEN KAKAO ZIEHEN*) oder ob es sich um eher leichte bis boshafte Scherze zu vor allem einseitigen S-Vergnügen handelt (*VERSPOTTEN*, *VERHOHNEN*; *PIPELN*; *VERULKEN*, *VERALBERN*; *VERHÖHNEN*; *HÄNSELN*).

Die Effekte der *DERISATIVA* sind grundsätzlich komplexer Natur.¹³³ Da haben wir zunächst den S-Effekt, der innerhalb der gesamten Klasse der *IOCATIVA* grob als positiv zu bezeichnen wäre. Bei den Effekten mit einseitigem S-Vergnügen ist der Effekt seitens des Betroffenen, also des Opfers des Spottes, des Hohnes und der *HÄNSELEI*, dagegen eher als negativ zu werten. Die Mitglieder dieser Gruppe zeichnen sich durch potentielle Dreiecksverhältnisse aus: Gemeinsam mit H *MACHT SICH S* über B (= die betroffene Person, das Opfer oder auch eine Sache/Eigenschaft etc. des Betroffenen) *LUSTIG*. *VERHÖHNEN*, wo eine den Spott verstärkende Verachtung im Spiel ist, überschreitet wohl die Grenze zum Ernsthaften hin:

ver|höh|nen <sw. V.; hat> [mhd. *verhoenen*]: *höhnisch verspotten*: einen Gegner v.; Er verhöhnnte lauthals den Handel um die Posten an der Universität (Thorwald, Chirurgen 95); Sie wurden von ... Brigadeführern gedemütigt und als Deutsche beschimpft und verhöhnt (Leonhard, Revolution 131).

¹³¹ So auch Klaus R. Wagner (2001: 235): „HÄNSELN ist NECKEN ohne wohlwollenden Hintergrund.“ Allerdings unterscheidet Wagner nur unzureichend Perlokutionäres von Illokutionärem.

¹³² Interessanterweise erhält man auf Nachfrage, wie dieses Sprichwort mit *lieben* und *necken* hieß, viel häufiger die umgekehrte Variante (*Was sich neckt, das liebt sich*). Hier wird vom *NECKEN* auf Liebe geschlossen. Ein sehr viel stärkerer Indikator dafür, dass *NECKEN* eine liebevolle Tätigkeit ist. Übrigens verzeichnet der Redewendungen-Duden (1998: 455) zu diesem Sprichwort (in der ersten Variante) als Erklärung: „*kleinere Streitigkeiten sind bei Verliebten nicht ernst zu nehmen*“.

¹³³ Die Komplexität ist aber nicht klassenübergreifend. Insofern stellt sie keinen Widerspruch zu der These von der Einfachheit perlokutionärer Effekte (s. oben Kap. 2.7) dar.

Hohn, der; [-e]s, [mhd. (md.) hon, ahd. hona, zu einem germ. Adj. mit der Bed. „niedrig, verachtet“ (vgl. got. hauns = niedrig; demütig)]: *mit verletzendem, beißendem Spott verbundene, unverhohlene Verachtung*: kalter, bitterer, eisiger H.; er erntete nur Spott und H.; Löwenfeld übergoss in seinem glänzenden Plädoyer den Staatsanwalt mit H. (Niekisch, Leben 87); Wie zum H. begann der Regen ganz langsam (Loest, Pistole 187); H. lachen (*höhnisch, schadenfroh lachen*); ich lache H., habe H. gelacht; Ü jeder Vernunft H. lachen (*zuwiderlaufen, spotten*); ***der reine/reinste/blanke H. sein** (*völlig widersinnig, absurd sein*); **einer Sache H. sprechen** (*zu etw. in krassem Widerspruch stehen, etw. widerlegen*): das spricht allem Recht Hohn.

Aufgelistet ist diese Kraft hier jedoch wegen des Querverweises zu *verspotten* und *Spott*, der ein Spektrum von *gutmütig* und *leicht* über *scharf* und *beißend* zu *boshaft* aber auch *zärtlich* aufweist:

Spott, der; [-e]s [mhd., ahd. spot]: *Äußerung od. Verhaltensweise, mit der sich jmd. über jmdn., jmds. Gefühle o. Ä. lustig macht, seine Schadenfreude ausdrückt, über jmdn., etw. frohlockt (1)*: gutmütiger, leichter, scharfer, beißender, boshafter, zärtlicher S.; Hohn und S.; Um seine Nasenflügel zuckte leiser S. (Strittmatter, Wundertäter 405); seinen S. mit jmdm., etw. treiben; zum Schaden auch noch den S. haben; Ulrich nahm den S. achselzuckend hin (Musil, Mann 1109); er gießt bitteren S. aus über alle (Mehnert, Sowjetmensch 180); dem S. preisgegeben sein; Man wollte sich nicht dem bösen S. des Philosophen aussetzen (Hildesheimer, Legenden 44); ... mit welchen Paraden er dem S. begegnen wollte, der sich über ihn hermachen würde (Schnabel, Marmor 104); er beobachtete seine vergeblichen Versuche voll heimlichen -s; zum S. [der Leute] werden (seltener; verspottet werden; nach Ps. 22, 7).

Grundsätzlich kommen hier als illokutionäre Pendants alle EXPRESSIVA infrage, bei denen Spott eine Rolle spielt. Was aber ist Spott? Nach dem DGW ist Spott selbst kein intentionaler Zustand, den man mit Vollzug eines illokutionären Aktes ausdrücken würde, sondern eine *Äußerung* oder *Verhaltensweise*, mit der man sich *lustig macht* über etwas bzw. *seine Schadenfreude ausdrückt*. Letztere nun kann als Aufrichtigkeitsbedingung für illokutionäre Pendants angesehen werden. Es kommen also alle EXPRESSIVA infrage, mit denen Schadenfreude ausgedrückt wird. So hat auch Marten-Cleef (1991: 223) Sprechakte des Typs SPOTTEN charakterisiert. Nach ihr

„handelt es sich bei SPOTTEN um einen Versuch des Sprechers, dem Adressaten zu erkennen zu geben, daß er über einen resultativ vorliegenden Sachverhalt Schadenfreude empfindet.“¹³⁴

¹³⁴ Allerdings findet ihre Unterscheidung SPOTTEN und VERHÖHNEN (was Marten-Cleef unzutreffend als illokutionär einschätzt) keine Bestätigung. Nach Marten-Cleef (1991: 223) soll gelten: „Während sich VERHÖHNEN auf einen dauernden oder vorübergehenden ‚Defekt‘, also eine Eigenschaft des Adressaten bezieht, ist Anlaß von SPOTTEN eine konkrete Handlung oder ein aktuelles Erlebnis von Sp2.“ Außerdem soll es so sein, dass „VERHÖHNEN den Versuch darstellt, dem anderen zu verstehen zu geben, daß er zu einer bestimmten Handlung nicht imstande ist“. VERHÖHNEN ist nach Marten-Cleef eine „(unaufrichtige) Aufforderungshandlung“.

Auch hier ist das Leitmotiv als Redewendung wiederzufinden: *Wer den Schaden hat, braucht für den Spott nicht zu sorgen.*

(3) *FIKTATIVA* (von lat. *fictus*, -a, -um; PPP von *finco* = ‚erdichten, erlügen‘): Bei der dritten und größten Gruppe bildet die folgende Besonderheit des Mittels das konstitutive Merkmal: Was gesagt worden ist, ist unwahr bzw. unaufrichtig. Möglicherweise lässt sich diese Gruppe unterteilen je nach Einschätzung, ob der B-Effekt grundsätzlich als neutral bzw. unspezifiziert (*ZUM BESTEN HABEN*, *AUF DEN ARM NEHMEN*, *ZUM NARREN HALTEN*, *VERALBERN*, *VERUZEN*), eher positiv (*FOPPEN*, *ANFÜHREN*, *NASFÜHREN*, *FLACHSEN*, *HOCHNEHMEN*) oder eher negativ (*VERARSCHEN*, *VERSCHEIßERN*, *VERÄPPELN*, *VERGACKEIERN*, *VERKLAPSEN*) anzusehen ist. Für diese Unterscheidung gibt es jedoch nur vereinzelt Hinweise (z.B. *gutmütig bei hochnehmen*). Sie ist eher intuitiv und müsste durch spätere Untersuchungen verifiziert werden.

Als generelle Bemerkung zu den Kräften dieser dritten Gruppe kann festgehalten werden: Wenn es ausschließlich um das Instrument ginge (also B *ETWAS GLAUBEN ZU MACHEN*, was so nicht stimmt), müssten sie unter den *EPISTEMISCHEN* eingeordnet werden. Hier sind aber – im Unterschied zu beispielsweise *TÄUSCHEN*, wo nur der *EPISTEMISCHE* Effekt relevant ist – die Fälle erfasst, in denen es darum geht, über das Mittel, B *ETWAS GLAUBEN ZU MACHEN*, was so nicht stimmt, gewisse Gefühle hervorzurufen. Der Verweisungsweg ausgehend von den Angaben führt immer zu einem Ausdruck aus dem Gefühlsareal A. Es handelt sich dabei, wie auch schon bei der zweiten Gruppe (*DERISATIVA*), um potentielle Mehrpersonenverhältnisse. Die Eigenheit dieser Verhältnisse besteht darin, dass H nicht unbedingt der Kristallisationspunkt für die Entfaltung des Effekts ist.¹³⁵ S und H können sich auf Kosten Dritter (also von B, d. i. die betroffene Person(engruppe)) einen Scherz machen, indem sie B z.B. *VERARSCHEN*. *VERARSCHEN* bewegt sich dabei zudem auf der Grenze zu den *MOTIVATIONALEN*. Mit *verarschen* kann auf Situationen Bezug genommen werden, in denen B-S dem/r B-H z.B. ein defektes Auto verkauft, ohne dass B-H den Defekt erkennt o.ä., dem/r B-H das Auto also *ANGEDREHT* wird. Gegenüber einem/r sympathisierenden V-H kann V-S mit Verwendung dieses Ausdrucks im Hinblick auf die Bezugssituation zudem eine Handlung des Typs *PRAHLEN* vollziehen.

4.2.2 *SERIATIVA*

Sind die *IOCATIVA* als markiert zu betrachten, so liegt bei den *SERIATIVA* der unmarkierte Standardfall vor: S meint es ernst. Im Unterschied zu den *IOCATIVA*,

Gegen Marten-Cleef ist hier auf eine einfache und augenfällige Unterscheidung hinzuweisen: *HÖHNEN* und *SPOTTEN* sind die illokutionären Pendanten zu *VERHÖHNEN* und *VERSPOTTEN*.

¹³⁵ Ähnliche Beobachtungen hat auch schon Luge (1991: 80ff.) gemacht. Von ihr stammt die Unterscheidung Hörer/Betroffener. Im Rahmen der Analyse folgender *verba dicendi* kommt sie zum Ergebnis, dass H und B nicht identisch sind: *belasten* (i.S.v. mit einem Verdacht belegen), *diffamieren* und *diskreditieren*. Bei *veralbern* und *verhöhnern* ist ihr Ergebnis ±, d.h. je nach Kontext sind H und B identisch oder auch nicht.

bei denen man über die Verweisungsstruktur zu *Scherz* oder *Spaß* gelangen kann, gelangt man bei den *SERIATIVA* zwar nicht regelmäßig zu *Ernst* oder *ernsthaft*. Da aber bei *Scherz* in der Angabe *nicht ernst gemeinte [witzige] Äußerung* auftaucht, ist – trivialer Weise – zu erschließen, dass es sich bei *ernst gemeinten* Äußerungen um das Gegenteil zu *scherzhaft gemeinten* Äußerungen handelt. Dass Ernsthaftigkeit von Äußerungen im DGW auf diese Weise als unmarkierter Normalfall anzutreffen ist, stellt ebenso einen Beleg für die Geltung der ersten Griceschen Maxime der Qualität (*Sage nichts, was du für falsch hältst*¹³⁶) wie auch für die These Searles dar, dass mit dem Vollzug von Sprechakten bestimmte intentionale Zustände, die als deren Aufrichtigkeitsbedingung¹³⁷ gelten, ausgedrückt werden. Die *SERIATIVA* lassen sich danach unterteilen, ob der Effekt für H als positiv (*IUCUNDATIVA*, von lat. iucundus, -a, um = ‚angenehm, erfreulich‘) oder negativ (*INIUCUNDATIVA*, lat. iniucundus, -a, -um = ‚unangenehm, unfreundlich‘) anzusehen ist. Als Zwittergruppe zwischen diesen beiden sind außerdem noch *HERMAPHRODITEN* anzutreffen.

Die Unterscheidung nach Gefühlen, die über die Verweisungsstruktur in den Angaben auftauchen, ist die Hauptunterscheidung der *EMOTIONALEN* perlokutionären Kräfte. In allen drei Gruppen der *SERIATIVA* zusammengenommen lassen sich nach dieser Unterscheidung insgesamt 16 Untergruppen finden, bei denen es in der Hauptsache um das Auslösen von Gefühlen geht.¹³⁸ Diese Untergruppen könnten zusammengefasst werden als *IN GEFÜHLSZUSTÄNDE VERSETZEN*. Daneben gibt es weitere Gruppen, bei denen Gefühle wesentliche Aspekte einer komplexeren Wirkung sind (so bei den *RUFSCHÄDIGUNGEN* sowie den *WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN*) oder speziell der Empfindungsaspekt im Vordergrund steht (so bei den *MISSHANDLUNGEN*).

¹³⁶ Vgl. Grice (1993b: 249).

¹³⁷ Bei der Erweiterung des Griceschen Ansatzes auf alle fünf Illokutionsklassen hat Rolf (1994) die erste Maxime der Qualität mit der sprechakttheoretischen Aufrichtigkeitsbedingung identifiziert. Eine Folge davon ist, dass sich die Frage der Wahrheit (als Erfüllungsbedingung der *ASSERTIVA*) verschiebt und als Obermaxime der Quantität anzusetzen ist.

¹³⁸ Diese Untergruppen lassen sich zum Teil mit der Gruppierung von Schmidt-Atzert/Röhm (1983) vergleichen, die sich mit Emotionen aus psychologischer Sicht befassen. Ihre grundlegende Methode ist dabei die experimentelle Ermittlung einer Taxonomie der Emotionswörter. Die 14 mittels einer Clusteranalyse ermittelten Gruppen, in denen insgesamt 56 Emotionswörter zu finden sind, benennen die Autoren (nach den von den Vpn am häufigsten genannten Oberbegriffen) wie folgt: Abneigung, Ärger, Neid, Frustration, Leere, Angst, sexuelle Erregung, Unruhe, Traurigkeit, Scham, Freude, Stolz, Zuneigung und Überraschung. In Schmidt-Atzert (1980: 59) waren es bei 60 Emotionswörtern „12 Emotionen als Repräsentanten des ganzen Wortfeldes“, die auf höchstens neun Cluster reduziert werden konnten, nämlich: Freude, Lust, Zuneigung/Mitgefühl, Sehnsucht/Unruhe, Abneigung/Aggressionslust, Traurigkeit, Verlegenheit, Neid und Angst. Es sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die in diesem Kapitel präsentierten Ergebnisse Resultate der umfangreichen Wörterbucharbeit sind. Partielle Übereinstimmungen mit Ergebnissen psychologischer Untersuchungen sind methodisch zufällig, in der Sache aber natürlich ausgesprochen interessant.

4.2.2.1 *IUCUNDATIVA*

Innerhalb derjenigen Kräfte, die als für H positiv anzusehen sind, können sieben Untergruppen unterschieden werden, je nachdem, welcher Gefühlszustand als Wirkung in den Angaben auftaucht. Die Untergruppen werden jeweils nach der spezifischen Leistung des Effekts benannt. Es handelt sich um Gefühlszustände,

- (1) die den Geist beleben:
 - *BEGEISTERN*
 - *INTERESSIEREN*
 - *VERZÜCKEN*
- (2) die einem nur Spaß bringen sollen:
 - *AMÜSIEREN, BELUSTIGEN, ERHEITERN, VERGNÜGEN*
 - *ENTZÜCKEN*
 - *ERFREUEN*
- (3) die einem die Sinne rauben:
 - *BETÖREN, BEZIRZEN*
 - *BEZAUBERN, BERÜCKEN, BESTRICKEN*
 - *EINNEHMEN, HINREIßEN*
 - *FESSELN, FASZINIEREN, IN SEINEN BANN ZIEHEN*
- (4) die andere in einem dämpfen:
 - *BERUHIGEN, BESÄNFTIGEN, BESCHWICHTIGEN, BEGÜTIGEN*
 - *TRÖSTEN*
- (5) die einen stimulieren:
 - *ANTÖRNEN, AUFGEILEN*
- (6) die einen wieder hochbringen:
 - *AUFRICHTEN*
- (7) die die Stimmung wieder heben:
 - *AUFMUNTERN, AUFHEITERN*

4.2.2.2 *INIUCUNDATIVA*

Unangenehme Effekte sind als Wirkungsaspekte in fünf Dimensionen anzutreffen: *IN NEGATIVE GEFÜHLSZUSTÄNDE VERSETZEN, RUFSCHÄDIGUNGEN, WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN, MISSHANDLUNGEN* und *GESPÖTT-PREISGABE*.

In der Hauptgruppe der ausgelösten Gefühle handelt es sich um Gefühlszustände,

- (1) die einen aus dem Gleichgewicht bringen:
 - *BEUNRUHIGEN*
 - *AUS DER RUHE BRINGEN*
 - *DEN LETZTEN NERV RAUBEN*
 - *VERWIRREN, VERUNSICHERN, DURCHEINANDER BRINGEN, IRRITIEREN*

- *VERSTÖREN*
- (2) die in einen jagen:
 - *ÄNGSTIGEN, VERÄNGSTIGEN, BEÄNGSTIGEN, ANGST/FURCHT EIN-JAGEN/EINFLÖßEN, DAS FÜRCHTEN LEHREN*
 - *ENTSETZEN*
 - *ERSCHRECKEN, SCHRECKEN*
 - *AUFSCHRECKEN*
- (3) die einen moralisieren:
 - *ENTRÜSTEN, INDIGNIEREN, ANSTOß ERREGEN*
 - *EMPÖREN, SKANDALISIEREN*
 - *SCHOCKIEREN*
- (4) die in einem aufkochen können
 - *ÄRGERN, VERÄRGERN, IN DIE NASE FAHREN, IN DIE WOLLE BRINGEN, VERGNATZEN*
 - *AUFBRINGEN, HOCHBRINGEN, AUF ACHTZIG BRINGEN*
 - *ERZÜRNNEN, ERBOSEN, DAS BLUT ZUM WALLEN BRINGEN, VERGRELLEN*
 - *FUCHSEN, GIFTEN*
 - *VERSTIMMEN*
 - *VERDRIEßEN*
 - *VERGRÄMEN*
- (5) die ungenießbar machen:
 - *VEREKELN, ANEKELN, ANWIDERN*
 - *VERDERBEN, VERGÄLLEN*
 - *VERBITTERN*
- (6) die unnötiges Gewicht haben:
 - *BELÄSTIGEN, MOLESTIEREN, NERVEN, BEDRÄNGEN*
 - *STÖREN*
 - *BELASTEN, BESCHWEREN*
 - *NIEDERDRÜCKEN, DEPRIMIEREN*
 - *NIEDERSCHMETTERN, ENTMUTIGEN*

Als *RUFSCHÄDIGUNGEN* sind anzutreffen:

- *DIFFAMIEREN*
- *DISKREDITIEREN*
- *DISKRIMINIEREN*
- *VERUNGLIMPFEN*
- *SCHMÄHEN, DISSEN*
- *SCHLECHT MACHEN*
- *DURCH DEN KAKAO ZIEHEN*
- *HERABSETZEN*
- *VERLEUMDEN*

Als *WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN*:

- *DEMÜTIGEN*
- *ENTWÜRDIGEN*
- *ERNIEDRIGEN*
- *KRÄNKEN*
- *HERABWÜRDIGEN*
- *BELEIDIGEN, TUSCHIEREN*

Den *MISSHANDLUNGEN* gemeinsam sind *Schmerzen*. Bei dieser Gruppe geht es um das Zufügen seelischer Schmerzen. Das DGW gibt zu *Schmerz* folgende zwei Angaben:

Schmerz, der; -es, -en [mhd. smerze, ahd. smerzo, eigtl. = etw., was aufreißt]: **1.** *durch Krankheit, Verletzung o. Ä. ausgelöste, sehr unangenehme körperliche Empfindung [...]* **2.** *tiefe seelische Bedrückung; Kummer, Leid*

Wer die erste Angabe als wörtliche Bedeutung versteht, kann die zweite als metaphorische Konzeptualisierung lesen. Ein bestimmter Gefühlsbereich wird über *Schmerz* metaphorisch organisiert. Die Kräfte dieser Untergruppe sind gewissermaßen das ernsthafte Gegenstück zu den scherzhaften *NECKEREIEN* (den *LACESSIVA*). Als *MISSHANDLUNGEN* sind anzutreffen:

- *PIESACKEN*
- *QUÄLEN, PEINIGEN, PLAGEN, TRIEZEN, DRANGSALIEREN*
- *ZUSETZEN*

Schließlich gibt es auch ein *SERIATIVES* Gegenstück zu den spöttischen *IOCATIVEN* (den *DERISATIVA*): *DEM GESPÖTT PREISGEBEN*:

- *bloßstellen, blamieren, vorführen*
- *LÄCHERLICH MACHEN*

4.2.2.3 *HERMAPHRODITEN*

Die Eigenheit der Kräfte dieser Gruppe besteht zum Teil darin, dass sie unter der Kategorie ‚angenehm/unangenehm für H‘ beobachtet als unterspezifiziert oder als beides umfassend erscheinen.

Die erste Gruppe ist nicht eigentlich ein Zwitter in dem Sinne, dass es von beiderlei Geschlecht zugleich ist, sondern dass es keins von beiden ist. Emotional neutral jedoch sind die Kräfte dieser Gruppe keinesfalls. Es handelt sich dabei um Gefühlszustände,

(1) die einen rege machen:

- *AUFREGEN, ECHAUFFIEREN, IN RAGE VERSETZEN*
- *ERREGEN*
- *REIZEN*
- *AUFWÜHLEN, AUFRÜHREN*
- *ANMACHEN*
- *STICHELN*
- *ANREGEN, BELEBEN, BEFRUCHTEN*

Der Zusammenhalt der zweiten Gruppe ergibt sich aus der in den Bedeutungsangaben und/oder in den Belegstellen immer wieder anzutreffenden Angabe *tief* (z.B. *tief ergriffen, tief gerührt, tief bewegt, tief berührt* usw.). Dieses *tief* korrespondiert mit *im Inner(st)en*. Insbesondere auf diese Gruppe trifft die Bezeichnung *HERMAPHRODITEN* zu. Es handelt sich um Gefühlszustände, die seit der Antike mit Katharsis verbunden sind, einer Reinigung der Seele, die als erwünschter Effekt von Tragödien schon in der Aristotelischen *Poetik* auftaucht und vor allem von Schiller wieder aufgegriffen wird.¹³⁹ In dieser Gruppe sind Gefühlszustände anzutreffen,

(2) die einen tief innerlich betreffen:

- *BEWEGEN, ERGREIFEN, RÜHREN*
- *BERÜHREN, ANRÜHREN*
- *BESTÜRZEN, ERSCHÜTTERN*
- *TREFFEN, VERLETZEN, FROISSIEREN*
- *BETRÜBEN, BEKÜMMERN*
- *NAHE GEHEN*
- *GRÄMEN*
- *DAS HERZ BRECHEN, DAS HERZ ABDRÜCKEN*

Die dritte Gruppe ist eher unterspezifiziert. Im DGW ist dies u.a. an einer eckigen Klammer in den Verwendungsbeispielen abzulesen: *von etw. [un]angenehm, wenig, nicht weiter, nicht im Geringsten überrascht sein*. Es handelt sich in der dritten Gruppe um Gefühlszustände,

(3) die unerwartet kommen:

- *VERBLÜFFEN*
- *ÜBERRASCHEN, ERSTAUNEN*
- *VERWUNDERN*
- *FRAPPIEREN*

¹³⁹ Die Effekte dieser Gruppe sind als Voraussetzungen von Katharsis zu sehen. Und zwar unabhängig davon, ob die Katharsis in einer läuternden Reinigung der Seele oder in einer Abfuhr von Affekten gesehen wird: „Diskutiert werden vor allem eine moralisierende und eine psychologisierende Interpretation des Aristotelischen Gedankens. In beiden Deutungen aber ist die Grundidee dieselbe: Furcht und Mitleid (eigentlich ‚Jammer‘: *eleos* und ‚Schaudern‘: *phobos*) wirken auf den Zuschauer so erschütternd [!], daß sich sein psychischer Zustand in bemerkenswerter Weise und in spürbarem Maße verändert. Die moderne psychologisierende Deutung gibt der Veränderung eher den Sinn eines Abbaus psychischer Spannungen.“ (Precht/Burkard 1996: 252f.)

4.3 ÜBERSICHT ÜBER DIE GRUPPEN DER EMOTIONALEN PERLOKUTIONÄREN KRÄFTE

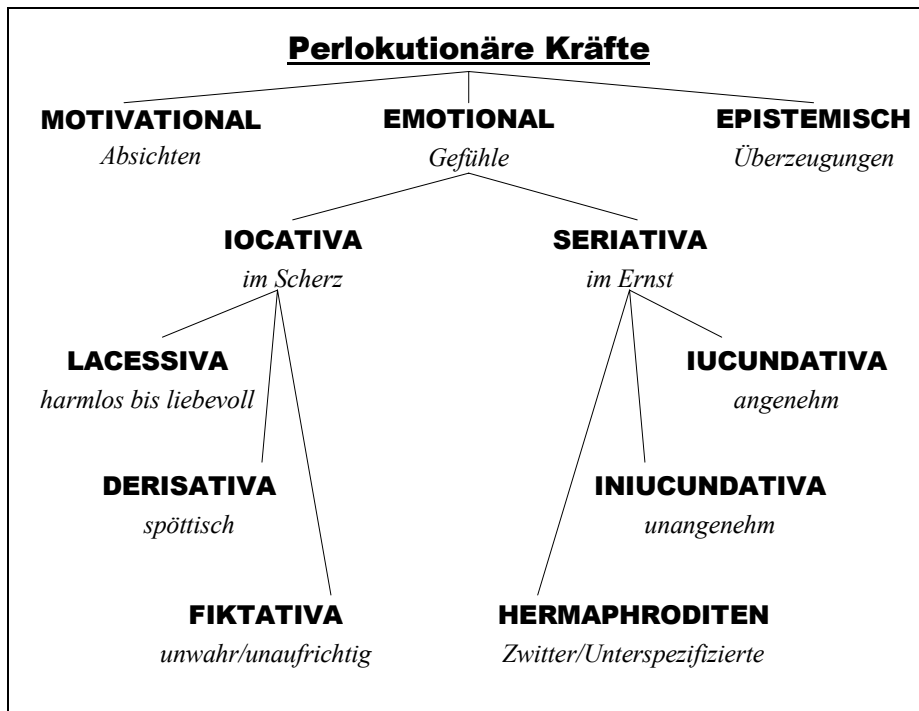


Abbildung 21: Perlokutionäre Kräfte – Übersicht: **EMOTIONALE**

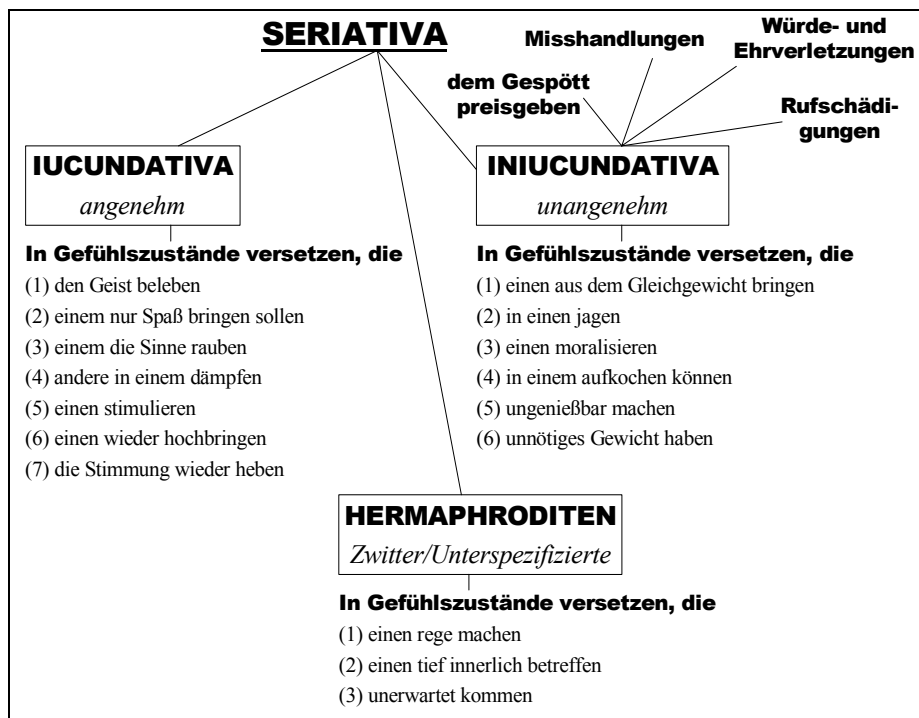


Abbildung 22: Die Untergruppen der **SERIATIVA**

Es ist deutlich zu erkennen, dass die Gruppe der *INIUCUNDATIVA* den größten Teil der *EMOTIONALEN* perlokutionären Kräfte ausmacht.¹⁴⁰ Eine solche Tendenz scheint ganz allgemein im Gefühlswortschatz nachweisbar zu sein. Nach Marten-Cleef (1991: 66) machen die Bezeichnungen für negative Emotionen im Deutschen etwa zwei Drittel und die für positive Emotionen lediglich ein Drittel der unterscheidbaren Gefühlswörter aus.

„Dem entsprechen die Feststellung von ROLLAND (1969: 285f.), daß die Zahl der ‚negativen‘ Sprachverben (wie *tadeln* und *beanstanden*) die Menge der ‚positiven‘ Verben (wie *loben* und *billigen*) stark übersteige, sowie der Befund in ZILLIG (1982: 96f.), wonach die Untermuster des Sprechakttyps NEGATIVBEWERTEN zahlreicher sind als die des POSITIVBEWERTENS.“ (Marten-Cleef 1991:66)

Es könnte sich hierbei um einen Reflex darauf handeln, dass – falls es so sein sollte – negative Erfahrungen psychisch stärker aktivieren. Bereits Marx (1982) hatte festgestellt, dass

„unlustvolle Gefühlsbegriffe eher als aktivierend eingestuft werden, während lustvolle eher als weniger aktivierend gelten.“ (Marx 1982: 144)¹⁴¹

Wenn Aktivierung als Besetzung¹⁴² verstanden wird, kann folgende These aufgestellt werden: Stärker besetzte Erfahrungsbereiche weisen einen differenzierteren lexikalischen Niederschlag auf. Wenn man so will, ist das eine ins psychische Geschehen gewendete Hypothese des Whorfschen Typs. Falls sie stimmen sollte, lässt sich schließen: Da die negativen Gefühlserfahrungen insgesamt betrachtet stärker besetzt sind als die positiven, sind sie auch lexikalisch stärker ausdifferenziert. Oder mit den Worten von Marten-Cleef (1991: 66):

„Offenbar besteht in der deutschen Sprachgemeinschaft die Tendenz, negative Wahrnehmungen und Bewertungen eher zu verbalisieren als positive Erfahrungen.“

¹⁴⁰ In den folgenden Abschnitten werden 15 *IUCUNDATIVA*, 48 *INIUCUNDATIVA* und 19 *HERMAPHRODITEN* beschrieben. Auch bei Hinzurechnung der folgend beschriebenen 10 *IOCATIVA* ergibt sich wegen der grundsätzlichen Umschlagsgefahr kein anderes Bild: Was von Spaß in Ernst umschlägt, schlägt von positiv in negativ um.

¹⁴¹ Marx (1982) hat Vpn einer Gruppe Gefühlswörter frei aufzählen und Vpn einer anderen zu diesen Gefühlswörtern frei assoziieren lassen. Dabei wurden über die statistische Auswertung der Überlappungen die Abstände eines jeden Gefühlswortes zu jedem anderem ermittelt (also das, was Trier (1931/1973: 7) mit *Zahl und Lagerung* beschrieben hatte: „die Einzelworte bestimmen sich *durch Zahl und Lagerung* im Gesamtfeld gegenseitig ihre Bedeutungen“ – kursiv im Original gesperrt). In der graphischen Darstellung der Ergebnisse hatte Marx (1982: 44) dann erfolgreich versucht, „die beiden Dimensionen ‚Lust-Unlust‘ und ‚Aktivierung‘ wiederzufinden.“ Vgl. hierzu auch Marten-Cleef (1991: 59f.)

¹⁴² Im Sinne des Freudschen Terminus *Besetzung*. Statt einer ausführlichen Besprechung ein Zitat aus *Das Vokabular der Psychoanalyse*: „Ökonomischer Begriff: Tatsache, daß eine bestimmte psychische Energie an eine Vorstellung oder Vorstellungsguppe, einen Teil des Körpers, ein Objekt etc. gebunden ist.“ (Laplanche/Pontalis¹⁴1998: 92)

Vollständigkeit wird in dieser Arbeit in zweierlei Hinsicht nicht angestrebt. Die erste Unvollständigkeit ist darin zu sehen, dass hier nur *EMOTIONALE* perlokutionäre Kräfte beschrieben werden. In späteren Arbeiten müssten noch die *MOTIVATIONALEN* und die *EPITEMISCHEN* erforscht werden. Auch hier sind auf den ersten Blick eine Anzahl von Ausdrücken zu finden, die für die Ermittlung und Analyse der jeweiligen Kräfte herangezogen werden können. Für die *MOTIVATIONALEN* z.B.: *abbetteln, abborgen, abfeilschen, abfordern, abgaunern, abgewinnen, abhandeln, abknöpfen, ablisten, ablocken, abluchsen, abnötigen, abpressen, abquatschen, abreden, abringen, abschmeicheln, abschwatzen, abschwindeln, abtrotzen, abverlangen, abzapfen, abzwingen, aktivieren, andrehen, anfixen, anheizen, animieren, anködern, anspitzen, anspornen, anstacheln, anstiften, antreiben, aufhetzen, aufnötigen, aufputschen, aufreden, aufreizen, aufschwätzen, aufschwindeln, aufstacheln, aufwiegeln, aufzwingen, ausquetschen, beflügeln, belatschern, bemühen, bequatschen, bereden, beschäftigen, beschwätzen, besprechen, bestärken, bestechen, bestriicken, bewegen zu, breitschlagen, davonjagen, dazugewinnen, delogieren, dirigieren, dressieren, eingeben, einheizen, einschärfen, einwickeln, elizitieren, encouragieren, entpressen, erbetteln, erbitten, erborgen, erflehen, erfragen, ergattern, ergaunern, erheucheln, ermuntern, ermutigen, erpressen, erschmeicheln, erschmieren, erschnorren, erschwindeln, ertrotzen, ertrügen, erweichen, erwirken, erzwingen, fortloben, fortlocken, gewinnen, graulen, heranlocken, herauslocken, herauspressen, herbeilocken, hereinlocken, hertreiben, herüberbemühen, herüberlocken, herumkriegen, herunterbemühen, hervorlocken, hervorrufen, hetzen, hinaufbemühen, hinauffjagen, hinausbemühen, hinausgraulen, hinausjagen, hinauskatapultieren, hinauskomplimentieren, hinaustreiben, hineinbemühen, hineinjagen, hineinkomplimentieren, hineinlocken, hinlocken, hinüberbemühen, hinüberlocken, hinunterbemühen, hochjagen, innervieren, inspirieren, jagen, kaufen, knacken, komplimentieren, kriegen, leiten, lenken, locken, lotsen, mitschleppen, mobilisieren, motivieren, nötigen, persuadieren, pressen, provozieren, rausekeln, rausgraulen, rumkriegen, runterkriegen, stimulieren, treiben, überreden, veranlassen, verführen, vergraulen, verjagen, verleiten, verlocken, verscheuchen, vertreiben, vorantreiben, wegjagen, wegkriegen, wegloben, weglocken, weglotsen, zwingen. Hier geht es darum, dass B dazu gebracht wird, etwas zu tun. Der andere Fall, dass B dazu gebracht wird, etwas nicht zu tun, ist ebenfalls lexikalisiert: *abbringen, abhalten, abwimmeln, abwürgen, aufgeben, aufhalten, ausreden, austreiben, bändigen, beugen, bezähmen, (z.B. Widerstand) brechen, bremsen, demotivieren, domestizieren, durchsetzen, erobern, erstarren, festnageln, halten, hemmen, hindern, immobilisieren, kleinkriegen, lähmen, paralisieren, überrumpeln, übertölpeln, umstimmen, unterbrechen, vereiteln, vertrösten, wegbringen, weggraulen, zügeln, zurückhalten. Die Einstiegsfrage bei der Analyse *MOTIVATIONALER* Kräfte ist wieder, ob sich eine Verwendung finden lässt, bei der auf Wirkungen sprachlicher Äußerungen Bezug genommen wird.**

Teilweise kann mit einem Verb auf zwei Typen von Wirkungen Bezug genommen werden. Z.B. – um gleich einen etwas schwierigeren Fall herauszugreifen – *festnageln*:

fest|na|geln <sw. V.; hat>: **1.** *durch Annageln befestigen*: eine Leiste, ein Blech f.; sie sitzt da wie festgenagelt; Ü Der Armeestab ... konnte nicht mehr umziehen, saß mittendrin, war festgenagelt an der Stelle (Plievier, Stalingrad 296); er hat mich mit einem langen Gespräch festgenagelt (ugs.; *aufgehalten*). **2.** (ugs.) *deutlich auf etw. hinweisen*: in einem Fernsehinterview nagelte sie die Widersprüche ihres politischen Gegners fest; Der Theologe streifte dann einige Gründe der Wohnungsnot, um schließlich aber festzunageln, dass nicht selten „skrupelloses Spekulantentum“ Ursache der Missverhältnisse sei (NZZ 27. 1. 83, 23). **3.** (ugs.) *festlegen (2)*: ich ließ mich nicht, auf keine Aussage f.; Der Staatsanwalt nagelt die Zeugin nochmals auf den Tag fest (Noack, Prozesse 24); eine ... Revision der politischen Rolle, auf die (West-)Deutschland nach dem Kriege festgenagelt wurde (BZ 16. 3. 69, 6).

Mit der Verweisung *aufgehalten* im Ü-Teil der ersten Angabe, also in dem Teil, wo die Lexikographen des DGW die ihrer Meinung nach übertragenen Verwendungen versammeln, wird auf einen *MOTIVATIONALEN* Effekt Bezug genommen: B wird vermittels des *langen Gespräches* daran gehindert, wegzugehen. Als Verweisungen in 2 (*hinweisen*) und 3 (*festlegen*) sind zunächst illokutionäre Ausdrücke zu verzeichnen. Während es in 2 eine Art Beweistätigkeit von S zu sein scheint, auf die man mit *festnageln* als *deutlich auf etw. hinweisen* Bezug nehmen kann, so ist es in 3 bei genauerer Betrachtung wieder ein *MOTIVATIONALER* Effekt: Die Zeugin wird beispielsweise dazu gebracht, sich auf eine bestimmte Aussage bzgl. des Tages *FESTZULEGEN*. Das *MOTIVATIONALE* Element besteht hier darin, dass B eine Erklärung abgezwungen wird, dass es sich in einer bestimmten Angelegenheit so und so verhalte. M.a.W.: B wird dazu gebracht, einen *ASSERTIV* mit einem erhöhten Stärkegrad der Aufrichtigkeitsbedingung zu vollziehen. Entsprechend könnte z.B. die Äußerung, mit der die Staatsanwältin die Zeugin auf den Tag *FESTZUNAGELN* versucht, sein: *Sind Sie sich ganz sicher, dass dies am so und so vielen passiert ist?* oder einfach *Es war also ganz sicher am so und so vielen?* Bei den Weiter-Verweisungen unter *festlegen (2)*, worauf ja mit der dritten Bedeutung von 3 verwiesen wurde, führt der Weg mit *sich in Bezug auf etw. binden, verpflichten* zu den *KOMMISSIVA*, mit *jmdn. in Bezug auf etw. binden, verpflichten* und *verlangen* zu den *DIREKTIVA* sowie mit *anlasten* zu den *ASSERTIVA*:

fest|le|gen <sw. V.; hat>: **2.** *sich, jmdn. in Bezug auf etw. binden, verpflichten*: du hast dich mit diesen Äußerungen festgelegt; ich habe mich nicht, auf/(schweiz.:) über nichts f. lassen; Die Wandlungsfähigkeit eines Darstellers ..., der ... im Filmgeschäft immer ... auf „normannischer Kleiderschrank“ und Bösewicht festgelegt war (MM 1. 6. 77, 28); legen Sie mich bitte nicht darauf fest (*verlangen Sie von mir keine bindende Zusage dafür/Auskunft darüber*), dass ich heute noch fertig werde; Weitere Morde, auf die man sie f. (*die man ihr anlasten*) wollte, stritt sie jedoch energisch ab (Noack, Prozesse 158).

Die Verweisungsstruktur ist, wie man sieht, einigermaßen kompliziert. Jedenfalls im illokutionären Bereich. Für den *MOTIVATIONALEN* Bereich zeichnen sich bei *FESTNAGELN* mit (I) *jmdn. aufhalten* und (II) *jmdn. auf etwas festlegen* grob zwei Stränge ab. In (I) geht es darum, dass B etwas *nicht* tut und in (II) geht es darum, dass B etwas tut, z.B. eine *AUSSAGE MACHT* oder ein *VERSPRECHEN ABGIBT*, wobei sich (II) auf der Grenze zum Illokutionären befindet.

Mit der Unterscheidung (I) vs. (II) ist bei *FESTNAGELN* also wieder ein Kriterium anzutreffen, mit dem man die *MOTIVATIONALEN* ganz allgemein in zwei Gruppen teilen kann. Ein zweites Kriterium zur Unterscheidung der Gruppe (II), in der es darum geht, dass B zu etwas gebracht wird, ist, ob es sich um eine Handlung oder um eine Absicht handelt.¹⁴³ Auf eine Handlung kann man z.B. mit *aufschwätzen* und auf eine Absichtsausbildung mit *beschwatzen* Bezug nehmen.

aufschwätzen. (landsch.!) **aufschwätzen** <sw. V.; hat>: *jmdn. zum Kauf, zum Annehmen o. Ä. von etw. überreden; jmdm. eine Sache od. Person aufreden*: ich habe mir [an der Haustür, von einem Vertreter] ein Zeitschriftenabo a. lassen; Seine erste Platte hieß: „Im Gänsemarsch“. Die war ihm von der Verkäuferin aufgeschwatzt worden (Kempowski, Tadellöser 66); Wird er eines Tages doch heiraten und die Mutter hat ihm die Partnerin aufgeschwatzt (Ruthe, Partnerwahl 30); ... dem Krimuss, dem Geizhals, einen Knecht aufzuschwätzen, den er nicht braucht (Broch, Versucher 98).

beschwatzen <sw. V.; hat> (ugs.): **1.** *überreden, bereden* (2) : *jmdn. zu einem Kauf b.; vielleicht hatte er sie beschwatzt, nicht zur Arbeit zu gehen* (Baldwin [Übers.], Welt 290); wir beschwatzen die Blumenverkäufer, damit sie uns die verwelkten Lotusblüten schenken (Perrin, Frauen 21); sich immer wieder b. lassen.

Von hier aus führt der Pfad der Verweisung weiter zu *überreden*, *aufreden* und *bereden*. Kurzum: Auch die *MOTIVATIONALEN* Kräfte werden mithilfe der Vish-Methode identifiziert werden können. Und ebenso die *EPISTEMISCHEN*.

Die zweite Unvollständigkeit betrifft die Ausdrücke, die als Kandidaten für die Identifizierung der *EMOTIONALEN* Kräfte einzustufen sind. Zwar sind mit über 170 Ausdrücken bereits eine große Anzahl berücksichtigt worden. Die Gesamtanzahl an Kandidaten ist aber größer. Zur Beschreibung der einzelnen Kräfte wurden nur die Kandidaten berücksichtigt, die zum einen gut in die Verweisungsstruktur integriert sind und bei denen sich zum anderen überhaupt eine Verwendung mit Bezugnahme auf Lokutionen feststellen lässt. So ist zwar vorstellbar, dass beispielsweise *entspannen* auf eine perlokutionäre Kraft Bezug

¹⁴³ Wobei die Handlungsauslösung die entsprechende Absichtsauslösung mit einschließt, die Absichtsauslösung aber nicht garantiert, dass auch die Handlung zustande kommt. Beispielsweise kann jmd., der dazu *ÜBERREDET* wurde, etwas zu tun, bei dem also eine Handlungsabsicht als Effekt entstanden ist, durch irgendwelche Umstände an der Ausführung der Handlung gehindert werden. Bei *überreden* ist nur die Handlungsabsicht, nicht aber auch die Handlung kodiert. Wer aber jmdm. einen Kugelschreiber *ABSCHWATZT*, dem hat B einen Kugelschreiber gegeben. Hier ist also auch die Handlung kodiert.

nimmt, aber ein Beleg dafür ließ sich nicht finden. In den beiden relevanten Bedeutungsangaben liest man (lediglich):

entspannen [...] **c)** *sich körperlich u. seelisch für kurze Zeit von der Belastung durch anstrengende u. angespannte Tätigkeit frei machen u. neue Kraft schöpfen*: ich konnte ruhen und e. (Kantorowicz, Tagebuch I, 509); sie war völlig entspannt; <meist e. + sich:> du musst dich jetzt erst einmal e.; **d)** *jmdn. von einer körperlich-seelischen Belastung für kurze Zeit frei machen u. ihn neue Kraft schöpfen lassen*: Es ist gemütlich in den... Räumen... und wohltuend entspannend (Koeppen, Rußland 19);

Wenn sich eine Lokution nachweisen ließe, so könnte *ENTSPANNEN* mit aufgenommen werden. Diese Kraft würde dann zur Gruppe der *IUCUNDATIVA* gehören (und zwar zur vierten Gruppe).

An einem weiteren Beispiel soll gezeigt werden, dass die Entscheidung mitunter nicht leicht ist. *Erbosen* ist ein Grenzfall:

er|bo|sen <sw. V.; hat> [mhd. *erbosen* = schlecht, böse werden]: **1.** *böse, zornig, wütend machen*: dieser Gedanke erboste ihn sehr; über jmdn., etw. erbost sein; er sah sie erbost an. **2.** <e. + sich> *böse, zornig, wütend werden*: ich habe mich über dein Verhalten erbost; was kann er sich e. so still vor sich hin (Johnson, Mutmaßungen 98).

Zwar ist mit *zornig machen* eine Bedeutungsangabe zu finden, die so auch bei anderen Ausdrücken anzutreffen ist (also z.B. bei *erzürnen*). Insofern ist *erbosen* in die Verweisungsstruktur integriert. Aber ist auch eine Lokution nachweisbar? *Gedanke* kann man an dieser Stelle als Beleg werten. Ohne in die sehr allgemeine Diskussion um das Verhältnis von Denken und Sprechen einsteigen zu wollen, wird ein Gedanke hier als etwas aufgefasst, das eine propositionale Struktur besitzt: Ein Gedanke erfordert Referenz und Prädikation. Und Propositionen *können* geäußert werden. Ein wesentlicher Bestandteil von Sprechakten sind ja gerade propositionale Akte.

4.4 DIE EINZELNEN EMOTIONALEN PERLOKUTIONÄREN KRÄFTE

Die Beschreibung der einzelnen Kräfte erfolgt über die in Kapitel 3.10 vorgestellten Dimensionen, in denen sie Ausprägungen aufweisen können. Die wesentliche Dimension des Effektes ist dabei am stärksten der Interpretation ausgesetzt. Grundsätzlich erfolgt die Identifikation der einzelnen Kräfte über die Verweisungsstruktur. Als Idealfall ist dabei die abgeschlossene Verweisung aufeinander anzusehen. Die Verweisungsstruktur ist deshalb so effektiv, weil Bedeutungsangaben im Grunde zunächst einmal aus nichts anderem bestehen, als aus einzelnen Wörtern oder Wortgruppen. Wollte man den Effekt rein mechanisch über die Bedeutungsangaben beschreiben, so würde man häufig nur die Verweisungen angeben können und es ergäbe sich oft kein Gewinn, der über die Identifikation hinausginge. Die Beschreibung des Effektes greift deshalb auf Elemente des Eintrags zu dem Lemma zurück. Was steht noch in den Bedeu-

tungsangaben? Gibt es eine durchgängige Angabe? Was taucht in den Belegstellen auf? etc. Es wird versucht, den Effekt auf den Punkt zu bringen. Natürlich ließe sich die Beschreibung des Effektes auch vereinfachen. Bei der Gruppe der *IOCATIVA* z.B. könnte man rein schematisch mit der Kombination zweier Effektelemente auskommen: lustig machen und ärgerlich stimmen. Die Kombinationsmöglichkeiten ergäben sich durch die Verteilung dieser Effektelemente auf S, H und B. Die anderen Dimensionen sind wesentlich weniger interpretativ. Beschriebene Ausprägungen sind hier mehr oder weniger direkt aus den Einträgen extrahiert. Das Verfahren wurde oben (in den Vorbemerkungen und in Kapitel 3.10) anhand von Beispielen vorgestellt.

4.4.1 *IOCATIVA*

4.4.1.1 *LACESSIVA*

(1) *NECKEN, UZEN*

Effekt: Ein wenig behält *NECKEN* die ehemalige Tendenz bei, Schmerzen zuzufügen. Jedoch handelt es sich dabei um eine stark verblasste Form des Schmerzes. Man kann den bei *NECKEN* zugefügten Schmerz als harmlos und flüchtig beschreiben. Wer *NECKT*, fügt B kleine Seelenstiche zu.

IPA: Geneckt wird beispielsweise mit *SCHERZENDEN*, *SPOTTENDEN*, *STICHELNDEN* Bemerkungen.

Modus: Necken ist ausgesprochen scherzhaft.

4.4.1.2 *DERISATIVA*

Gemeinsames Merkmal dieser Gruppe ist Spott. Es handelt sich dabei um eine Art des Ausdrucks von Schadenfreude. Wenn sich einer über den Schaden des anderen freut, dann können prinzipiell zwei Dinge passieren: Mit dem einen können sich noch andere freuen und die Person, die den Schaden hat, kann verärgert darüber sein, dass sich andere über den Schaden freuen. ‚Schaden‘ hat dabei die weitest anzunehmende Denotation. Insbesondere kann es so sein, dass erst durch die entsprechenden Äußerungen etwas als Schaden hingestellt wird, ein Schaden also objektiv – was immer das ist – nicht vorliegt. Generell steht dem Ausdrücken von Schadenfreude das Sich-lustig-machen zur Seite.

(2) FROTZELN, ANFROTZELN, AUFZIEHEN¹⁴⁴

Effekt: H wird in leichteren Ärger versetzt.

IPA: SPÖTTISCHE oder anzügliche Bemerkungen sind gut geeignet. In den Belegstellen ist darüber hinaus die Rede von z.B. zu kurzen Hosen, Verliebtheit oder auch abgeschorenen Haaren als Frotzelgegenständen. Dass *FROTZELN* – wie in Günthner (2000) bestimmt – eng mit *VORWERFEN* verwandt wäre, kann durch das DGW nicht bestätigt werden. Es scheint sich doch um eine eigenständige perlokutionäre Kraft zu handeln, die nicht standardmäßig mit der Illokution *VORWURF* einhergeht. Besonders die instrumentale Angabe *anzügliche Bemerkungen* spricht gegen eine derartige Zwangsverwandtschaft.

Modus: Nach Günthner (2000: 155-203) ist *FROTZELN* eine Gattung zwischen *VORWURF* und Spiel mit einer ambivalenten, zwischen Ernst und Spaß liegenden Interaktionsmodalität. Die Ambivalenz besteht ihr zufolge „in einer Grenzüberschreitung [...], die im selben Moment fast wieder annulliert wird“. (Günthner 2000: 170; vgl. auch oben Abbildung 17) Sie erfasst damit eine wesentliche Eigenheit der *IOCATIVA*: Aus dem Spiel kann schnell bitterer Ernst werden. *FROTZELN* selbst liegt, wenn die Beschreibung von Günthner zutrifft, genau auf diesem Umschlagsplatz.

(3) DURCH DEN KAKAO ZIEHEN

Effekt: B wird dem Spott ausgesetzt. Dieser Effekt hat eine unterschiedliche Ausprägung, je nachdem ob es sich um B selbst (*jmdn.*) oder um eine, im weitesten Sinn Sache von B (*etw.*) handelt. Im ersten Fall ist *in Ärger versetzen* anzunehmen. Im zweiten Fall: *der Sache den Ernst nehmen*. Beide Fälle können natürlich kombiniert auftreten: B in Ärger versetzen, indem man einer Sache von B den Ernst nimmt.

Vorbereitend: Grundsätzlich kann es sich hier um ein Dreiecksverhältnis (Täter, Opfer, Sympathisanten) handeln, wie aus der folgenden Belegstelle unter *kratzen* ersichtlich: *Dass er in der Satirezeitschrift »Titanic« Monat für Monat durch den Kakao gezogen wurde...: Die Titanic* (Täter, S) macht sich mit ihren *geneigten Lesern* (Sympathisanten, H) über *ihn* (Opfer, B) lustig: *er* wird durch den Kakao gezogen.

Modus: Gutmütig, lustig.

¹⁴⁴ Obwohl weder bei (*an*)*frotzeln* auf *aufziehen* noch umgekehrt aufeinander verwiesen wird, habe ich mich entschieden, *AUFZIEHEN* zu *FROTZELN* zu rechnen. Der Grund liegt darin, dass bei allen drei Einträgen zwei Elemente die Hauptrolle in den Verweisungen spielen: *necken* und *Spott* (bzw. *spöttisch/verspotten*). In der Bedeutungsangabe zu *aufziehen* finden sich *necken* UND *verspotten*. Wenn man *FROTZELN* und *AUFZIEHEN* getrennt beschreiben würde, müsste *AUFZIEHEN* durch den Verweis zu *verspotten* auf der Grenze zu den leichten bis boshaften Scherzen mit vor allem einseitigen S-Vergnügen angesiedelt werden.

(4) VERULKEN, VERALBERN

Effekt: Diese Kraft entfaltet ihre Wirkung gleichzeitig in zwei Richtungen. S macht sich (eventuell mit Dritten) über B lustig und B wird leicht ärgerlich gestimmt oder in das lustige Geschehen eingebunden.

Vorbereitend: Mögliches Dreiecksverhältnis.

IPA: Als Illokution ist ULKEN angeführt. Wenn der illokutionäre Akt erfolgreich ist, so wurde die Person *VERULKT*. Gegenüber (5) hat diese Kraft einen wesentlich deutlicheren Spaßcharakter.

Modus: Spaßig und scherzend.

(5) VERSPOTTEN, VERHOHNEPIPELN

Effekt: Auch diese Kraft entfaltet ihre Wirkung gleichzeitig in zwei Richtungen. S macht sich (eventuell mit Dritten) über B lustig und B wird ärgerlich gestimmt.

Vorbereitend: Mögliches Dreiecksverhältnis.

IPA: Als Illokution ist SPOTTEN angeführt. Wenn der illokutionäre Akt erfolgreich ist, so ist die Person zum Gegenstand des Spottes gemacht. *VERSPOTTEN* ist direkt&assoziierte Perlokution zu SPOTTEN. Weiterhin tauchen ironische Übertreibungen als Mittel auf.

Ort: Mindestens teilöffentlich.

(6) VERHÖHNEN

VERULKEN, *VERSPOTTEN* und *VERHÖHNEN* lassen sich danach unterscheiden, inwieweit der Effekt bei B als negativ zu bewerten ist. Während *VERULKEN* noch deutlich spaßhaft ist, so ist der Effekt von *VERHÖHNEN* für B doch schon deutlich unangenehm. *VERSPOTTEN* liegt zwischen den beiden, aber sicher näher bei *VERHÖHNEN*.

Effekt: Auch hier entfaltet sich die Wirkung wieder gleichzeitig in zwei Richtungen. S macht sich (eventuell mit Dritten) über B lustig und B wird seelisch verwundet.

Vorbereitend: Möglicherweise findet *VERHÖHNEN* in einem Dreiecksverhältnis statt.

IPA: Als Illokution ist HÖHNEN angeführt, eine Art des SPOTTENS, bei der zusätzlich noch unverhohlen Verachtung ausgedrückt wird.

Ort: Mindestens teilöffentlich.

Modus: Mit verletzendem, beißendem Spott.

(7) HÄNSELN

Effekt: S macht sich (eventuell mit Dritten) lustig und B wird ärgerlich gestimmt. *HÄNSELN* ist gut dazu geeignet, von einem S-Kollektiv verübt zu werden.

Vorbereitend: B ist wehrlos. Wer sich wehren kann, ist kein gutes Hänselobjekt. Deshalb ist diese perlokutionäre Tätigkeit auch in der Schule so beliebt. Dort findet eine S-Gruppe immer jemanden, der ggü. dieser Gruppe wehrlos ist.

Als typisch ist folgende Belegangabe bei *hänseln* einzuschätzen: *die Mitschüler hänselten ihn dauernd wegen seiner abstehenden Ohren*. Das Spöttische liegt hier darin, dass Schadenfreude über den Schaden (= abstehende Ohren) ausgedrückt wird.

Modus: Der Wehrlosigkeit von B entsprechend können die Täter rücksichtslos vorgehen. Hänseln geschieht mindestens ohne Rücksicht auf die Gefühle von B.

4.4.1.3 FIKTATIVA

Gemeinsames Merkmal der Kräfte dieser Gruppe ist, dass B über etwas getäuscht wird. Die Täuschung betrifft Sachverhalte (das Gesagte ist falsch) und S-Intentionen (das Gesagte ist unaufrichtig). Der prototypische Effekt dieser Gruppe ist mindestens auf S und B verteilt: S freut sich darüber (oder auch S und H), dass B etwas glaubt, was so nicht stimmt, und B ist emotional betroffen von dem, was S sagt. Dadurch entsteht eine gewisse Spannung: S ist dafür verantwortlich, dass B etwas glaubt, was so nicht der Fall ist. Diese Asymmetrie kann wieder ausgeglichen werden, indem S B darüber aufklärt, dass es sich nur um einen Scherz gehandelt hat. Sowohl bei der Täuschung selbst als auch bei der Aufklärung darüber besteht die Gefahr des Umschlagens. Je nachdem, inwieweit B sich *ZUM NARREN HALTEN*, sich die *VERALBERUNG* gefallen lässt.

(8) ZUM BESTEN HABEN, AUF DEN ARM NEHMEN, ZUM NARREN HALTEN, VERALBERN, VERUZEN

Effekt: B werden harmlose Seelenstiche zugefügt und S freut sich.

Vorbereitend: B glaubt, was S sagt.

IPA: Das Gesagte ist für B neu. S weiß und B weiß nicht, dass das Gesagte falsch ist oder der Akt unaufrichtig vollzogen wurde.

(9) FOPPEN, ANFÜHREN, NASFÜHREN, FLACHSEN, HOCHNEHMEN

Effekt: B werden harmlose Seelenstiche zugefügt und S freut sich.

Vorbereitend: B glaubt, was S sagt.

IPA: Das Gesagte ist für B neu. S weiß und B weiß nicht, dass das Gesagte falsch ist oder der Akt unaufrichtig vollzogen wurde.

Modus: Deutlich scherzhaft, lustig und gutmütig. Das bedeutet, dass B stärker als bei (8) mit einbezogen wird in die Freude über das Gelingen der Täuschung. Wenn der scherzhaft spaßige Modus von B nicht erkannt wird, misslingen die entsprechenden Akte, die mittels Äußerungen mit dieser Kraft vollzogen werden.

(10) VERARSCHEN, VERSCHEIßERN, VERÄPPELN, VERGACKEIERN, VERKLAPSEN

Die zum Teil derben Konnotationen der SB-Ausdrücke zu dieser Kraft weisen darauf hin, dass es sich hier – im Unterschied zu (9) – um eine Kraft handelt,

bei der die Aufteilung des Effekts zugunsten der S-Freude asymmetrisch ist. Der Effekt seitens B ist nicht mehr ganz so harmlos. Deshalb ist Sich-*VERARSCHT*-Fühlen mit einer wesentlich stärkeren *VERÄRGERUNG* verbunden, als es der Fall ist, wenn man nur *GEFOPPT* oder *HOCHGENOMMEN* wurde. Der Ärger kommt daher, dass man sich beispielsweise *nicht ernst genommen* fühlt. Der Umschlag in bitteren Ernst ist hier besonders wahrscheinlich. Die Kundgabe, sich *VERARSCHT* zu fühlen, bedeutet jedenfalls, Verärgerung darüber auszudrücken, dass man derart behandelt wurde.

Effekt: S freut sich darüber, dass B das Gesagte ernst nimmt, und B ist aufgeregt über das, was S gesagt hat.

Vorbereitend: B glaubt, was S sagt.

IPA: Das Gesagte ist für B neu. S weiß und B weiß nicht, dass das Gesagte falsch ist oder der Akt unaufrichtig vollzogen wurde. Als instrumentale Handlungen kommen alle möglichen Akte infrage. Sogar *unkritisches Geschreibsel* ist bei *verarschen* zu finden:

Durch dieses unkritische Geschreibsel fühle ich mich verarscht. (*nicht ernst genommen*; ran 3, 1980, 4)

Wie in dem Eintrag zu finden, heißt das wohl, dass B sich nicht ernst genommen fühlt. B scheint also eine Form der Kritik zu erwarten und fühlt sich verarscht, weil diese Kritik ausbleibt. Durch unkritisches Geschreibsel wird B gerahmt als jemand, der/die harmlose Heile-Welt-Berichte lesen will, als jemand, der/die nicht weiß, was in der Szene vor sich geht.

4.4.2 *SERIATIVA*

4.4.2.1 *IUCUNDATIVA*

Weitaus mehr perlokutionäre Kräfte sind ernsthafter Natur. Das entspricht auch den Erwartungen an die – wenn man so will – Default-Klasse *SERIATIVA*. Innerhalb der *IUCUNDATIVA*, also derjenigen Klasse *SERIATIVER* perlokutionärer Kräfte, deren Effekte für B als eher positiv einzustufen sind, lassen sich insgesamt sieben Untergruppen finden, die danach unterschieden werden können, in welche Gefühlszustände B versetzt wird.

1. Bei der ersten Gruppe handelt es sich dabei um Gefühlszustände, die den Geist beleben:

(11) *INTERESSIEREN*

Effekt: Erzeugung positiv zustimmender Aufmerksamkeit, Interesse wecken.

Der dreiwertige SB-Ausdruck (nämlich: *jemanden für etwas interessieren*) kann auf *MOTIVATIONALE* perlokutionäre Kräfte Bezug nehmen:

b) *jmds. Interesse auf etw. lenken, jmdn. für etw. zu gewinnen suchen*: jmdn. für ein Projekt/an einem Projekt i.; er hat ihn für seine Pläne interessiert; Wie können wir die Sowjetunion daran i., ihr Zerstörungspotenzial abzubauen (Alt, Frieden 82).

Auch dann bleibt als Grundlage aber der *EMOTIONALE* Effekt, dass in B Interesse geweckt wird, B's Aufmerksamkeit also auf bestimmte Objekte gelenkt und positiv eingefärbt wird. Es ließe sich sagen, dass die *MOTIVATIONALE* Variante ein Effekt zweiter Ordnung ist. Dasselbe gilt in gleicher Weise für *BEGEISTERN*, kann vielleicht aber auch ganz generell gesagt werden: Bei B die Absicht auszulösen, etwas zu tun, kann durch Auslösen von Emotionen (wie Interesse oder Begeisterung, aber auch Angst) erreicht werden. Dieser Mechanismus ist ganz allgemein als Verstärkung anzusehen und dürfte wohl Alltagswissen sein.¹⁴⁵

(12) *BEGEISTERN*

Von dieser Kraft betroffen können Einzelne, Personengruppen, ja ganze Völker sein.

Effekt: Erzeugung positiv zustimmender Aufmerksamkeit; in Begeisterung versetzen.

Zeit: In Begeisterung gerät man eher allmählich. Das könnte bedeuten, dass eine einzige Äußerung nur dann Begeisterung auszulösen imstande ist, wenn einige Vorerwartungen die Äußerung kontextuell einbetten (zum Beispiel *ERNENNUNGEN* im Rahmen eines Parteitages). Dagegen sind beispielsweise Reden als temporal größere Äußerungseinheiten ganz gut geeignet. S kann hierbei selbst B dieser Kraft sein, wie aus einem Beleg zu *Begeisterung* ersichtlich:

Der Lehrer hielt viel von großen Schlachten und redete sich in B. (Kempowski, Immer 126)

Seltener aber packt sie einen auch plötzlich. Die Begeisterung ist dann wild, hell, flammend, stürmisch oder einfach beispiellos:

Man ernennt ihn auf einer Volksversammlung unter beispielloser B. zum Diktator (Thieß, Reich 91)

Stärke: Begeisterung ist lebhaftes Interesse, daher: +1 ggü. *INTERESSIEREN*.

¹⁴⁵ In einem Lehrbuch der Psychologie liest man z.B.: „Geld, Titel, Lob, beifälliges Lächeln, Medaillen und unterschiedliche Arten von Statussymbolen befinden sich unter den vielen einflußreichen Verstärkern menschlichen Lernens und Verhaltens.“ (Zimbardo ⁶1995: 283) Besonders LOB ist hier von Interesse. Als *EXPRESSIVER* Sprechakt dient das LOB zunächst einmal dazu, H positiv in seiner emotionalen Gesamtlage zu stabilisieren. Darüber hinaus kann es neben der *EMOTIONALEN* Wirkung auch eine *MOTIVATIONALE* haben: Wer gelobt wird, soll u.U. nach den Wünschen des Lobenden handeln. Dieser Zusammenhang ist weithin bekannt und alltagswirksam. LOB tut gute Dienste als positive Verstärkung eines erwünschten Verhaltens. Auf diese Weise kann auch *JMDN. FÜR ETWAS INTERESSIEREN* als positive Verstärkung für ein Tun oder eine Disposition zu einem Tun fungieren.

(13) VERZÜCKEN

Effekt: Erzeugung positiv zustimmender Aufmerksamkeit, in Verzückung versetzen.

Stärke: Als höchste Begeisterung oder Ekstase ist der ausgelöste Gefühlszustand der Verzückung in seiner Stärke mit +1 ggü. dem von *BEGEISTERN* und also mit +2 ggü. dem von *INTERESSIEREN* zu bewerten.

2. In der zweiten Gruppe sind diejenigen Kräfte versammelt, bei denen B in Gefühlszustände versetzt wird, die nur Spaß bringen sollen:

(14) AMÜSIEREN, BELUSTIGEN, ERHEITERN, VERGNÜGEN

Effekt: Vergnügen bereiten.

Die Effekte dieser Gruppe sind besonders anfällig dafür, Effekte von direkt&nicht-assoziierten Perlokutionen i.S.v. Cohen zu sein (siehe oben Kapitel 1.4). So findet man beispielsweise bei *vergnügen*:

ihre Betroffenheit schien ihn zu v.

Angenommen, es handelt sich bei *ihre Betroffenheit* um eine Bezugnahme auf einen EXPRESSIVEN Sprechakt, so ist im Standardfall davon auszugehen, dass Betroffenheit nicht zu den Zuständen gehört, auf deren Ausdruck hin man *BELUSTIGT* oder *VERGNÜGT* sein sollte.¹⁴⁶ Ganz allgemein gilt jedoch AD (siehe oben Kap. 1.10), dass vermutlich jeder Effekt mit jeder Äußerung ausgelöst werden kann.

IPA: Etwas erzählen, worüber man lachen kann. Also z.B. *SCHERZEN*, Witze, Späße oder Faxen machen. Ein prototypischer Aktant ist der Clown. Dessen ge-

¹⁴⁶ Ein solcher EXPRESSIVER Sprechakt könnte – unter Bezugnahme auf die Klassifikationskriterien von Marten-Cleef (1991) – als z.B. abreagierender oder sympathisierender EXPRESSIV mit Sprecher-Aversion bestimmt werden und gehörte dann im letzteren Fall zu der Gruppe, zu der auch *KONDOLIEREN* gehört. Falls diese Zuordnung vorgenommen werden kann, gilt nach Marten-Cleef (1991: 267): „Das Ausdrücken des empathischen Gefühls dient der Wiederherstellung eines Gleichgewichts, das durch den vom Adressaten erlittenen Wertverlust verschoben worden ist.“ Der entscheidende Gedanke ist der des Gleichgewichts. Wenn durch einen solchen Akt ein Gleichgewicht hergestellt wird, so wäre es vom Adressaten, dessenthalb man dieses Gleichgewicht herstellt, ggü. S stark gesichts- und beziehungsbedrohend, dieses Gleichgewicht wieder zu zerstören, indem er sich belustigt zeigt. M.a.W.: Da *BETROFFENHEIT* *BEKUNDEN* nicht darauf abzielt, H zu *BELUSTIGEN*, wäre dieser Effekt direkt (weil im emotionalen Spektrum) aber nicht-assoziiert. Auch wenn es sich um einen anders zu bestimmenden EXPRESSIVEN Akt handeln sollte: Die Idee des Gleichgewichts ist das zentrale Kriterium, das bei späteren Betrachtungen EXPRESSIVER Sprechakte eine noch stärkere Rolle spielen sollte. Die Rolfsche Neubestimmung des illokutionären Zwecks von EXPRESSIVA greift dieses Kriterium insofern auf, als es um Stabilisierung oder Destabilisierung von H-Zuständen geht, also das Gleichgewicht in H betrifft. Es könnte aber auch dazu dienen, die Zustände von S und H zusammenzunehmen. Auf diese Weise taucht das Kriterium bei Marten-Cleef als *opponierend* vs. *sympathisierend* auf. Hier liegt ein erster Versuch vor, die Zustände beider Aktanten in ihrem Zusammenhang für die Klassifikation heranzuziehen.

samtes Verhalten und damit auch seine Äußerungen sollen mit dieser Kraft ausgestattet Vergnügen bereiten:

der Clown belustigte das Publikum mit seinen Scherzen

Es zeigt sich hier, warum es gefährlich ist, allzu viele Scherze in der alltäglichen Konversation zu reißen, allzu viele Witze zu erzählen oder allzu viele Späße und Faxen zu machen: Man spielt den *Clown* und macht sich dadurch allzu schnell zu demselben:

den C. spielen (abwertend; *sich albern aufführen*) (unter: *Clown*)

Wenn es die Eigenart der *IOCATIVA* ist, ins Ernsthafte umzuschlagen, so liegt hier der umgekehrte Fall vor: Man läuft Gefahr, nicht mehr ernst genommen zu werden. Doch auch dieser Umschlag ist ein Umschlag in eine Klasse von Effekten, die nicht mehr angenehm sind. Der Anfälligkeit, nicht-assoziert zu sein, tritt also die Anfälligkeit zur Seite, ins *INIUCUNDATIVE* umzuschlagen. Zu viel Clownerie geht auf die Nerven.

Modus: Fröhlich, witzig, angenehm, vergnüglich. Unter Rückgriff auf den prototypischen Aktanten kann der Modus auch als clownesk bestimmt werden.

(15) ERFREUEN

Effekt: Vergnügen bereiten, Freude bereiten.

Diese Kraft ist die blasseste dieser Gruppe. Es geht hier nur darum, in B Freude auszulösen. Mehr Komponenten als diesen Effekt hat diese Kraft nicht. Vielleicht ist es dieser Blassheit zu verdanken, dass man auf eine Namensnennung als BEGRÜBUNG einfach mit „Sehr erfreut“ reagieren kann. Natürlich kann die ausgelöste Freude auch ausgesprochen stark sein und die Oma dem Enkel ggü. mit Tränen in den Augen sagen, dass das, was der Enkel ihr gerade gesagt hat, sie sehr (er-)freut. Hier ist der Effekt nur intensiver, die Kraft aber auch nicht komplexer.

(16) ENTZÜCKEN

Effekt: Vergnügen bereiten, in Entzückung versetzen.

Der Effekt dieser Kraft ist auch als oblique Perlokution i.S.v. Cohen belegt:

was sein Ohr entzückte, war die ... Eleganz einer Sprechkunst (Thieß, Legende 34)

Zeit: Plötzlich, sofort.

Stärke: +1 ggü. ERFREUEN.

3. Die Gefühlszustände der dritten Gruppe zeichnen sich dadurch aus, dass sie die Sinne rauben:

(17) FESSELN, FASZINIEREN, IN SEINEN/IHREN BANN ZIEHEN

Effekt: Unter Ausschaltung der Möglichkeit rationaler Abwägung soll H's Sympathie gewonnen werden.

Hier werden die Sinne von H gefangen genommen. Diese Kraft kann als Grundlage der folgenden Kräfte dieser Gruppe angesehen werden.

(18) BEZAUBERN, BERÜCKEN, BESTRICKEN

Effekt: Unter Ausschaltung der Möglichkeit rationaler Abwägung soll H's Sympathie gewonnen werden.

IPA: UMGARNEN und SCHMEICHELN tauchen als mögliche instrumentale Sprechakte auf.

(19) BETÖREN, BEZIRZEN

Effekt: Unter Ausschaltung der Möglichkeit rationaler Abwägung soll H's Sympathie gewonnen werden.

IPA: Sprechakte folgenden Typs sind in besonderer Weise geeignet: ANFLÖTEN und auch hier wieder UMGARNEN und SCHMEICHELN.

Modus: Im Unterschied zu (17) wird hier aber ein deutlich erotischer Ton angeschlagen.

(20) EINNEHMEN, HINREIßEN¹⁴⁷

Diese Kraft berührt sich mit Kraft (12) *BEGEISTERN*. Der Unterschied liegt u.a. darin, dass *BEGEISTERN*, wenn man so will, nicht darauf angewiesen ist, die Ratio zu umgehen, und stärker ein Effekt des Tuns ist, wohingegen *EINNEHMEN*, *HINREIßEN* eher ein Effekt der Art des Tuns oder des Tuenden ist.

Effekt: Unter Beeinträchtigung der Möglichkeit rationaler Abwägung soll H's Sympathie gewonnen werden.

¹⁴⁷ Die Verweisungsstruktur ist hier gut verzweigt: Auf *hinreißen* verweist *betören*, auf *einnehmen* verweisen *bestriicken* und *bezaubern*, *hinreißen* selbst verweist wieder auf *bezaubern*, aber auch auf *begeistern*. Die Entscheidung, beide Bezeichnungen zusammen zu nehmen, ruht letztlich auf einer semantischen Nähe: Beide sind – in ihrer wörtlichen Bedeutung – adlativ (,in Richtung auf S hin'). Im Falle von *einnehmen* ein Einverleiben und im Falle von *hinreißen* ein Zu-sich-hin-reißen. Nach Coseriu (1967/1974: 77) wäre dies ein Klassenem, ein inhaltsunterscheidender Zug. Obwohl Klassen (,Gesamtheit der Lexeme, die unabhängig von der Wortfeldstruktur durch einen gemeinsamen inhaltsunterscheidenden Zug zusammenhängen“ (ebd., 77) und Wortfelder (,in struktureller Hinsicht ein lexikalisches Paradigma, das durch Aufteilung eines lexikalischen Inhaltskontinuums unter verschiedene in der Sprache als Wörter gegebene Einheiten entsteht, die durch einfache inhaltsunterscheidende Züge in unmittelbarer Opposition zueinander stehen“ (ebd., 76)) nicht dasselbe sind, so gehören beide Ausdrücke in ihrer Verwendung als *IUCUNDATIVE* SB-Ausdrücke demselben Wortfeld an, und sie sind – wenn es eine Klasse der Adlative gibt – beide in derselben Klasse. *Hinreißen* wird überwiegend partizipial verwendet und bezieht sich dann überwiegend auf S oder lokutionäre Elemente. Beispiele aus dem DGW-Eintrag: <1. Part.:> ein hinreißender Redner; <2. Part.:> von etw. ganz, völlig hingerissen (*überwältigt*) sein.

Modus: Freundlich oder bescheiden zu sein ist u.U. (z.B. unter Kollegen) ebenso hilfreich, wie das Lächeln, mit dem man die Äußerungen tätigt.

4. In einer vierten Gruppe finden sich perlokutionäre Kräfte, die Gefühlszustände auslösen können, die andere Gefühlszustände dämpfen:

(21) BERUHIGEN, BESÄNFTIGEN, BESCHWICHTIGEN, BEGÜTIGEN

Effekt: Wiederherstellung des seelischen Gleichgewichts von B.

Vorbereitend: B befindet sich in einer Art seelischen Ungleichgewichts, beispielsweise in Sorge um etwas.

IPA: Z.B. NACHRICHTEN, die geeignet sind, B die Sorge o.ä. wieder zu nehmen. Also solche ASSERTIVEN Akte, deren Proposition die B-Erwartungen oder Einstellungen/Bewertungen in negierter Form aufgreifen. Es ist dies eine bestimmte Form des ZUREDENS. So findet sich im Eintrag zu *beschwichtigen*:

„Es ist alles nicht so schlimm“, beschwichtigte er

Zeit: Allmählich, langsam.

(22) TRÖSTEN

Effekt: Wiederherstellung des seelischen Gleichgewichts von B.

Vorbereitend: B befindet sich in einer Art seelischen Ungleichgewichts. Dieses Ungleichgewicht ist ggü. dem in (21) stärker vom Charakter des Leids geprägt. B leidet und wird in seinem Leid, seinem Kummer oder seinen Schmerzen *GETRÖSTET*.

IPA: ZUSPRUCH, ZUREDEN. Mehr als bei (21) nimmt S hier Anteil. Das bedeutet: Wer tröstet, drückt sein Mitgefühl, sein Mitleid aus. Das kann als Aufrichtigkeitsbedingung für die instrumentalen EXPRESSIVEN Akte angesehen werden. Grundsätzlich kommen also z.B. instrumentale Teilhandlungen des Typs *BEDAUERN BEKUNDEN* infrage:

„Mit *BEDAUERN BEKUNDEN* gibt der Sprecher dem Adressaten zu erkennen, daß er Anteil an dessen Schicksal nimmt, damit verbunden ist zugleich der Versuch, den vom Adressaten erlittenen ‚Wertverlust‘ [...] zu egalisieren. [Absatz] Psychische Basis von *BEDAUERN BEKUNDEN* ist eine empathische Emotion der Kategorie *Mitgefühl*“. (Marten-Cleef 1991: 270f.)

5. Während in der vierten Gruppe Dämpfung anderer Gefühlszustände das verbindende Merkmal war, so ist es in der fünften Gruppe die Stimulation, die den Zusammenhalt stiftet:

(23) ANTÖRNEN, AUFGEILEN

Effekt: In geschlechtliche Erregung versetzen.

Diesen Effekt kann H auch selbst herbeiführen, ohne dass S über die bloße Äußerung hinaus dazu irgendetwas beiträgt. Vergleichbar der Selbstbefriedigung. Im Eintrag zu *aufgeilen* findet sich z.B. folgender Beleg:

Peter Handkes humorloser Scheiß, an dem sich besonders die Germanisten aufgeilen (Praunheim, Sex 21)

6. Die sechste Gruppe besteht aus einer Kraft, die bewirken kann, dass B in einen Gefühlszustand versetzt wird, der B insgesamt wieder hochbringt:

(24) AUFRICHTEN

Effekt: Besserung der schlechten Gesamtverfassung von H.

Vorbereitend: H ist in Bezug auf einen psychisch-emotionalen Aspekt unten. H ist dabei aber nicht nur bloß schlechter Laune; nicht nur seine Laune ist auf einem Tiefpunkt. H ist eher entmutigt, mit seinen Kräften am Ende, am Boden. Sein Zustand kann z.B. als Verzweiflung beschrieben werden.

IPA: Als instrumentale Handlung kommt also z.B. insbesondere MUT ZUSPRECHEN infrage.

7. In der siebten Gruppe schließlich geht es um B's Stimmung. Sie ist unten und soll wieder gehoben werden:

(25) AUFMUNTERN, AUFHEITERN

Effekt: Besserung der Stimmung von H.

Vorbereitend: H ist in schlechter Stimmung, bedrückt.

IPA: Am besten wird es wohl sein, wenn man H etwas für H Lustiges erzählt. Lustige Geschichten beispielsweise.

4.4.2.2 *INIUCUNDATIVA*

Wie es mehr *SERIATIVE* als *IOCATIVE* perlokutionäre Kräfte gibt, so sind auch die *INIUCUNDATIVEN* perlokutionären Kräfte zahlreicher als auch die *IUCUNDATIVEN*. Die Lexikalisierung negativer Wirkungsmöglichkeiten ist also differenzierter als diejenige positiver. Auch bei den *INIUCUNDATIVEN* kann zunächst nach Art der ausgelösten Gefühlszustände unterschieden werden.

4.4.2.2.1 *IN GEFÜHLSZUSTÄNDE VERSETZEN*

1. In der ersten Gruppe finden sich diejenigen ausgelösten Gefühlszustände, die einen aus dem Gleichgewicht bringen:

(26) BEUNRUHIGEN

Effekt: Es handelt sich hier um eine Art Gleichgewichtsstörung. B wird in Unruhe, Sorge versetzt.

Vorbereitend: B befindet sich in einer Art seelischen Gleichgewichts.

Ort: Man kann tief beunruhigt werden. *Tief* heißt dabei: weit im Innern. Der Effekt entfaltet sich also im Innern. *BEUNRUHIGEN* wird häufig über eine Gefäßmetapher konzeptualisiert. Unter *Beunruhigung* findet sich diese Konzeptualisierung als Beleg: *die Nachricht erfüllte ihn mit großer B.*

(27) AUS DER RUHE BRINGEN

Effekt: Gleichgewichtsstörung. Schwächung der für den Vollzug der ggw. Tätigkeit nötigen Konzentration von B. Es geht hier im Unterschied zu (26) nicht darum, dass in B Sorge o.ä. ausgelöst wird, sondern dass B in der Ausübung einer Tätigkeit gestört wird.

Vorbereitend: B tut gerade etwas.

In Berichten über ein perlokutionäres Geschehen ist diese Kraft häufig negiert anzutreffen, wie auch im DGW-Beleg unter *Ruhe*: *er ließ sich durch die Zwischenrufe nicht aus der R. bringen.*

(28) DEN LETZTEN NERV RAUBEN

Effekt: Gleichgewichtsstörung. Hier wird das Nervenkostüm von B in Mitleidenschaft gezogen: B werden die Nerven genommen.

Wenn Nerven als die *nervliche Konstitution* (Bedeutungsangabe drei zu *Nerv* im DGW) das tragfähige Gerüst der emotionalen Festigung sind, dann ist der Verlust der Nerven in zweierlei Hinsicht fatal: Zum einen wird man – weil die Stützen fehlen – leicht aus dem Gleichgewicht gebracht werden können. Dies ist hier bei (28) der Fall. Zum anderen aber wird die kleinste Last unaushaltbar. Jeder Schritt auf dem nervlichen Fundament ist dann zu schwer. Deswegen gehört die Kraft *NERVEN, AUF DIE NERVEN GEHEN* in die Gruppe mit denjenigen Gefühlszuständen, die unnötiges Gewicht haben (vgl. (48)).

(29) VERWIRREN, VERUNSICHERN, DURCHEINANDER BRINGEN, IRRITIEREN

Effekt: Gleichgewichtsstörung.

Dies ist die am wenigsten spezifizierte Kraft. Verwirrungen sind sogar so unspezifiziert, dass sie in allen drei Hauptklassen perlokutionärer Kräfte anzusetzen sind. Sie unterscheiden sich nur darin, welchen Bereich sie betreffen. B kann *EMOTIONAL*, aber auch *EPISTEMISCH* oder *MOTIVATIONAL* verwirrt werden. Im ersten Fall spielen die Gefühle verrückt, im zweiten weiß man nicht mehr, was man denken soll, und im dritten weiß man nicht mehr, was man tun soll. Wechselwirkungen sind dabei – wie stets – nicht auszuschließen.

(30) VERSTÖREN

Effekt: Gleichgewichtsstörung.

Stärke: +1 ggü. (29)

2. Die zweite Gruppe versammelt diejenigen Zustände, die in einen jagen:

**(31) ÄNGSTIGEN, VERÄNGSTIGEN, BEÄNGSTIGEN, ANGST/FURCHT EINJAGEN /
EINFLÖßEN, DAS FÜRCHTEN LEHREN**

Effekt: In Angst / Furcht versetzen.

IPA: DROHUNGEN. In besonderer Weise sind natürlich alle Äußerungen geeignet, die etwas für B Bedrohliches oder Gefährliches zum Inhalt haben. ANDROHUNG von Gewalt wäre ein solcher Akt. Aber auch einzelnen Worten wird diese Kraft zugeschrieben, wie aus einem Beleg zu *ängstigen* ersichtlich: *Das drohende Wort „Invasion“ ängstigte die Menschen (Weber, Tote 141).*

Zeit: Die Wirkung tritt sofort ein. Der entsprechende Gefühlszustand jagt in einen. Er kann danach die hohe Geschwindigkeit beibehalten (*rasende Angst* z.B.).

Stärke: +1 ggü. (26) *BEUNRUHIGEN*.

(32) ERSCHRECKEN, SCHRECKEN

Effekt: In Schrecken versetzen.

Zeit: Plötzlich, sofort, in einen jagend.

(33) AUFSCHRECKEN

Effekt: Die Wirkung ist hier komplexer als die von (32). Gleichzeitig mit dem Schrecken wird eine unwillkürliche Reflexbewegung¹⁴⁸ ausgelöst.

IPA: Der Effekt kann z.B. eintreten, wenn man irgendwo wartet und dann seinen Namen hört: *Plötzlich wurden unsere Namen aufgerufen ... als ich meine 15 Buchstaben vernahm, schreckte ich auf (Wiener 10, 1983, 57).* Ganz allgemein ist lautes Sprechen (z.B. *Geschrei*) auch ganz gut geeignet, dann vermutlich völlig unabhängig von Illokution oder Proposition.¹⁴⁹

Zeit: Zwar wird erst der Schrecken und infolge die Bewegung ausgelöst. Dies passiert aber nahezu gleichzeitig, jedenfalls aber plötzlich und unter Umgehung der Absicht, sich zu bewegen.

(34) ENTSETZEN

Effekt: Wie auch bei (33) ist die Wirkung komplex. Anders als bei (33) aber, wo eine unwillkürliche und schnell auszuführende Reflexbewegung infolge des Schreckens ausgelöst wird, ist hier von einer *panikartigen Reaktion* die Rede. Der Effekt kann so intensiv sein, dass statt der eigentlichen kopflosen Reaktion überhaupt keine Bewegung mehr ausgeführt wird. Den aus der Biologie bekannten Effekt der Panikstarre findet man hier wieder: Entsetzen lähmt.¹⁵⁰

¹⁴⁸ Auch hier liegt keine klassenübergreifende Komplexität vor. Reflexbewegungen zeichnen sich durch ihre Unabhängigkeit gegenüber etwaigen Absichten aus. Deshalb können sie ohne Training auch nicht unterdrückt werden. Es sind sozusagen Bewegungen, die ohne den Umweg über eine Bewegungsabsicht ausgeführt werden.

¹⁴⁹ Dies wäre ein Paradebeispiel für die Cohenschen obliquen Perlokutionen.

¹⁵⁰ Einen lähmenden Effekt kann natürlich auch Angst oder Furcht o.ä. haben. Als besondere Ausprägung einer panikartigen Reaktion jedoch ist sie bei (34) Teil der Kraft selbst, bei (31)

Vorbereitend: Die Äußerung von S ist für B unerwartet. B ist, wie es heißt, *unvorbereitet*.

IPA: Z.B. BENACHRICHTIGUNGEN über Unglücksfälle, wie aus einer Belegstelle zu *Entsetzen* ersichtlich: *ich habe mit E. vernommen, dass er verunglückt ist*. Hier richtet sich das Entsetzen auf den SV der Proposition.

Stärke: +1 ggü. (32) und (33), denn bei Entsetzen paart sich der Schrecken mit einer verstärkenden Emotion des Grauens o.ä.

3. Gefühlszustände, die einen moralisieren, bilden die dritte Gruppe:

(35) ENTRÜSTEN, INDIGNIEREN, ANSTOß ERREGEN

Effekt: Moralischen Unwillen auslösen.

Vorbereitend: Es liegt ein Verstoß gegen moralische Normen vor. Typischerweise richtet sich Entrüstung auf ein moralisches Fehlverhalten. Dieses Fehlverhalten kann selbst eine Äußerung sein. Möglich ist aber natürlich auch, dass der Effekt durch MITTEILUNG eines Fehlverhaltens erzielt wird. Dann liegt eine Vererbungsstruktur vor: das Entrüstende des Fehlverhaltens vererbt sich in die MITTEILUNG desselben.

(36) EMPÖREN, SKANDALISIEREN

Effekt: Moralischen Unwillen auslösen.

Vorbereitend: Es liegt – wie auch bei (35) – ein Verstoß gegen moralische Normen vor.

Stärke: +1 ggü. *ENTRÜSTEN*.

(37) SCHOCKIEREN, SCHOCKEN

Effekt: Moralischen Unwillen auslösen.

Vorbereitend: Es liegt ein Verstoß gegen sittlich-gesellschaftliche Normen vor.

Stärke: Schock scheint intensiver als Empörung zu sein. Insofern ist *SCHOCKIEREN* als +1 ggü. *EMPÖREN* zu werten. Jedenfalls ist es aber stärker als (35). Wenn man das Intensitätsverhältnis von *EMPÖREN* und *ENTRÜSTEN* beachtet, muss *SCHOCKIEREN* +2 ggü. *ENTRÜSTEN* sein.

4. Einige Gefühle können in uns aufkochen:

(38) ÄRGERN, VERÄRGERN, IN DIE NASE FAHREN, IN DIE WOLLE BRINGEN, VERGNATZEN

Effekt: In Ärger versetzen. Es ist dabei – wie bei jedem Gefühlswort – nicht so einfach, die genaue Bedeutung von *Ärger* zu ermitteln. Vor allem auch des-

als negative Verstärkung eventuelle Folge von Akten mit dieser Kraft. Ein völlig *VERÄNGSTIGTES* Kind (Beleg bei *verängstigen*) wagt es möglicherweise nicht, überhaupt noch irgendetwas zu tun.

wegen nicht, weil nach wie vor im Grunde ungeklärt ist, was es heißt, die Bedeutung von etwas zu sein. Ansätze, die das Denotat von Ausdrücken für deren Bedeutung halten, verfallen schnell darauf, dieses zu beschreiben und dessen Beschreibung dann als Bedeutung des Ausdrucks auszugeben. In dieser Arbeit wird nicht so sehr die Frage beantwortet, was dieser oder jener Ausdruck wirklich oder tatsächlich bedeutet, sondern nur, was vor allem im DGW zu diesem oder jenem Ausdruck in der Bedeutungsangabe und den Belegstellen zu finden ist und wie diese Angaben vernetzt sind, zum Beispiel mit denen anderer Einträge. Bei Ärger ergibt sich knapp folgendes Bild: Es ist die Rede von *starker Unlust*, *Unmut*, *Aufgebrachtsein*, *heftiger Unzufriedenheit*, *Unwillen* und *Missstimmung*. In diesen Angaben zu Ärger sind die beiden prominenten Dimensionen aus der Psychologie (Aktivierung und Lust-Unlust-Qualität) wiedererkennbar. Zum einen ist häufig die Rede von *heftig* oder *stark*. Ärger ist also hochaktivierend. Zum anderen tauchen einige *Un*-Gefühle auf, deren Negationsform auf die negative Erlebens-Qualität hinweist (statt {un-} tauchen auch {miss-} oder {ver-} als Derivationspräfixe auf, die bspw. die Basis *Stimmung* ins Negative ableiten). Hier ist also die Dimension Unlust nachweislich. Ärger wird im DGW – nimmt man einmal die psychologischen Dimensionen als Paraphrasemittel – als hochaktivierendes Gefühl der Unlust beschrieben. Dieser recht eindeutige Nachweis der beiden psychologischen Dimensionen zur Grobbeschreibung von Gefühlen in der Bedeutungsangabe zu Ärger lässt vermuten, dass es sich hier – wie bei der Basisemotion Ärger als Beschreibungsphänomen des kognitiven Bereichs – gewissermaßen um einen emotionalen Prototyp handelt, der in der Kommunikation als Bezugspunkt eine größere Rolle spielen dürfte.¹⁵¹ Tatsächlich ist es so, dass bei vielen Effekten (vgl. z.B. bisher (3), (4), (5), (7) oder auch (10)) Ärger als eine Komponente angenommen werden kann. Wenn es auch in der Kommunikation so etwas wie Basisemotionen geben sollte, ist Ärger ganz sicher eine. Als eine solche grundlegende Emotion ist Ärger zudem komponentiell von elementarer Bedeutung. Viele andere Effekte können zum Teil dadurch erklärt werden, wie hoch der Anteil des Ärgers in ihnen ist.

Ort: Ärger ist etwas, was mit innerer Auflehnung gegen etwas einhergeht. Der Schauplatz des Ärgers ist innen.

Zeit: Wenn man es schafft, B zu *VERÄRGERN*, dann hält dieser Erfolg bei B eine Weile an. Im DGW ist die Rede von *dauernd*. Man könnte sagen: durativ.

Stärke: +1 ggü. (42) *VERSTIMMEN*.

Im DGW finden sich auch die bekannte Kombination von *ärgern* mit Farbwörtern wie z.B. *grün*, *blau* oder *gelb*:

¹⁵¹ Ich folge hier und in der gesamten Arbeit der methodischen Forderung von Schmidt (1996), Kognition und Kommunikation getrennt zu halten. Alle Beschreibungen in dieser Arbeit fallen in den Bereich der Kommunikation. Zur Kognition habe ich hier nichts zu sagen. Das ist i.E. Sache z.B. der experimentellen Psychologie. Ich kümmere mich nur um die Frage, wie bestimmte Sprachwirkungen im Sprachschatz des Deutschen lexikalisiert sind, wie sie als kommunikative Instrumente standardisiert sind und wie sie sich integrieren lassen in eine der Haupttheorien zur sprachlichen Verständigung: der Sprechakttheorie.

***sich schwarz/sich grün und blau/sich gelb und grün ä.** (ugs.; *sich sehr ärgern*): dann ärgerte ich mich wieder schwarz, dass wir kein Auto besaßen (Loest, Pistole 207); Der Brigadier ... ärgert sich grün und blau über das, was er sieht (Werfel, Bernadette 170).

Dazu eine Anmerkung: Man kann sich grün und blau bzw. gelb und grün ärgern, weil Ärger (ebenso wie Zorn und Wut) als überschäumende Galle konzeptualisiert einem bis in den Kopf steigen kann und dort evtl. Schwindelgefühle mit Farberscheinungen aber auch Hautveränderungen auszulösen imstande sein soll (was ja im Übrigen beobachtbar ist, z.B.: rot anlaufen).¹⁵² Diese Konzeptualisierung hat bei der Bezeichnung der Gruppe Pate gestanden: Es handelt sich um Gefühle, die in einem aufkochen können, einen im schlimmsten Falle zum Explodieren bringen.

(39) AUFBRINGEN, HOCHBRINGEN, AUF ACHTZIG BRINGEN

Effekt: In Wut versetzen. Auch bei *Wut* und *Zorn* lassen sich deutlich die beiden psychologischen Beschreibungsdimensionen wiederfinden. Es handelt sich in beiden Fällen wie bei Ärger um hochaktivierende Unlustgefühle. Interessanterweise erscheint Wut als ein durch Ärger bedingter Ausbruch. Diese Beschreibung hält sich konsequent an die Konzeptualisierung als überkochende Flüssigkeit in dem Gefäß Mensch: Wut ist derjenige Ärger, der so weit hochgekocht ist, dass er das Gefäß sprengt. Wut steigt in einem auf und lässt einen überschäumen.

Ort: Auch diese Wirkung entfaltet sich von innen heraus. Zum Teil ist die Wut noch im Bauch, zum Teil aber auch bereits im Hals. Man hat dann nämlich *einen [dicken] Hals*.

Stärke: +1 ggü. (38) *ÄRGERN*

(40) ERZÜRNEN, ERBOSEN, DAS BLUT ZUM WALLEN BRINGEN, VERGRELLEN

Effekt: In Zorn versetzen. Der Unterschied zwischen Ärger und Zorn ist auf den ersten Blick nicht so deutlich wie der zwischen Ärger und Wut. Bei Zorn läuft etwas zunächst *den eigenen Wünschen zuwider*. Das ist dem Ärger vergleichbar, wo von *innerer Auflehnung* die Rede ist. Darüber hinaus hat Zorn aber etwas mit *Unrecht* zu tun. Zorn wäre demnach derjenige Ärger, der einem gewissermaßen zusteht, den man empfinden darf, weil einem Unrecht widerfah-

¹⁵² Vgl. Röhrich (1994: 589f.): „Grün als Farbe, meist in Verbindung mit ‚gelb‘ oder ‚blau‘, erscheint in der Rda. *Es wird einem grün und gelb vor Augen* [...] wobei wohl urspr. an Grün als die Farbe der Galle, an Gelb als die des Neides zu denken ist; diese Beziehung wird deutlich aus einer Stelle im ‚Simplicissimus‘: ‚... diesem ward (vor Zorn) ... grün und gelb vor den Augen, weil ihn die Eifersucht ohn das zuvor eingenommen‘. Ebenfalls auf die Gemütsverfassung beziehen sich die Rdaa. *sich grün und gelb ärgern* und *vor Neid grün und gelb werden*.“ Schwarz hingegen soll als Farbe des Todes natürlich mit der farblichen Veränderung von z.B. Pest-Kranken und Leichen im Bunde stehen.

ren ist.¹⁵³ Berühmt geworden ist der Zorn Gottes (und nicht etwa der Ärger Gottes). Gott ist nach Angabe der Bibel schon häufiger einmal zornig gewesen. Sein Zorn ist natürlich immer gerechtfertigt, denn nichts kann gegen Gott geschehen, was nicht gleichzeitig auch ein Unrecht gegen Gott wäre. Der Zorn Gottes ist gerechtfertigter Ärger Gottes.

Vorbereitend: B ist oder fühlt sich im Recht und hat Wünsche. Mit der Äußerung, die B's Wünschen zuwider läuft, wird B Unrecht getan.

Zeit: Sofort, ausbrechend.

Stärke: Die Erregung, in die man versetzt wird, wenn man zornig gemacht wird, wenn das Blut zu wallen anfängt, ist heftig. Daher: +1 ggü. (72) *ERREGEN*. Auch hier wieder konsequent die Überschäumens-Metaphorik: Wer zornig gemacht wird, der wird so heftig erregt, dass dessen Blut zum Wallen gebracht, in starke Bewegung gerät. Und sei es auch, dass der Ausbruch ein greller Zorneschrei ist: Es muss raus! Das gilt selbst für Gott, bei dem Zorn in der Regel entbrennt, als Feuer aber auch raus muss:

„Das Volk lag dem Herrn mit schweren Vorwürfen in den Ohren. Als der Herr das hörte, entbrannte sein Zorn; das Feuer des Herrn brach bei ihnen aus und griff am Rand des Lagers um sich.“ (2Mos 11.1)

Dies haben Zorn und Wut gemein: Es sind beides Formen des Ärgers in der Ausbruchsphase.

(41) *FUCHSEN, GIFTEN*¹⁵⁴

Effekt: In Ärger versetzen.

Stärke: +1 ggü. (38) *ÄRGERN*.

(42) *VERSTIMMEN*

Effekt: In ärgerliche Stimmung versetzen.

IPA: Anzutreffen ist z.B. *NÖRGELN*, aber auch *ABSAGEN*.

Stärke: Bei einer *VERSTIMMUNG* ist die *VERÄRGERUNG* eher gering, daher: -1 ggü. (38) *ÄRGERN*.

¹⁵³ Diese im DGW ermittelbaren Unterschiede decken sich übrigens mit den Beschreibungen im Lehrbuch „Psychologie der Emotionen“ von Ulich/Mayring (2003). Dort sind Ärger, Wut und Zorn zusammengefasst als „Emotionen, die entstehen, wenn man im Handlungsablauf auf unnötige, als ungerechtfertigt eingestufte Hindernisse stößt.“ (Ebd., 160) Alle drei sind Ärgeremotionen, wobei Ärger die Grundemotion und Wut und Zorn jeweils eine Art spezieller Ärger zu sein scheinen: „Bei *Wut* überwiegt dabei die affektive Erregung [...]. Hinter dem *Zorn* hingegen steht eine moralische Entrüstung, eine Empörung über die Verletzung von für wertvoll gehaltenen Normen.“ (Ebd., 161)

¹⁵⁴ Interessanterweise kann *giften* auch gebraucht werden, um auf EXPRESSIVE Akte Bezug zu nehmen. Jeweils die Bedeutungsangabe und ein Beleg aus dem DGW: perlokutionär: *sehr ärgerlich, böse machen*: als ich davon hörte, giftete ich mich mächtig; illokutionär: *seinem Ärger, Missfallen heftig schimpfend, mit boshaften, gehässigen Worten Ausdruck geben*: einige hundert Meter entfernt ... giftete Gomulka gegen Bonn (Spiegel 18, 1966, 134).

(43) VERDRIEßEN

Effekt: In Missstimmung versetzen.

Stärke: -1 ggü (84) GRÄMEN.

(44) VERGRÄMEN

VERGRÄMEN ist nicht zu verwechseln mit GRÄMEN. Im ersten Fall wird B missmutig gemacht, in Missstimmung versetzt. Im zweiten wird B in Kummer und Betrübnis versetzt. Da Kummer zum Komplex der Trauer gehört und beide Effekte reinigend sein können, gehört GRÄMEN zu den Hermaphroditen, deren Effekt zwar stärker ist als derjenige von VERGRÄMEN, aber ein Zwitter: Er ist sowohl negativ als auch positiv für B. Bei VERGRÄMEN ist das nicht der Fall. Hier ist der Effekt zwar schwächer, aber eindeutig negativ.

Effekt: In Unmut, Missmut, Missstimmung versetzen.

IPA: Es ist z.B. eine missglückte LOBHUDELEI angeführt.

5. Während einige Gefühle in einem aufkochen und mehr oder weniger kurz vor dem Ausbruch stehen können, haben andere die unangenehme Eigenart, ungenießbar zu machen:

(45) VEREKELN, ANEKELN, ANWIDERN

Effekt: Ekel auslösen. Eine Art Widerwillen, der mit körperlichem Unbehagen einhergeht und bis zum Erbrechen führen kann. Wer sich ekelt, verabscheut. Dieses Gefühl hat seinen Platz in erster Linie im kulinarischen Bereich. Es bezieht sich vor allem auf für einen nicht oder nicht mehr genießbare Lebensmittel. Wer B etwas VEREKELT (eine Reise z.B., wie im DGW zu finden), macht dies für B ungenießbar. Dieser Effekt kann sich auch auf ganze Personen beziehen. Ein Verhalten, gewisse Äußerungen einer Person können so widerlich sein,

dass sie ihn mit den Worten „Du ekelst mich an“ abgewiesen habe (MM 14.8. 67, 8);

(46) VERDERBEN, VERGÄLLEN

Effekt: Ein gutes Gefühl (z.B. Freude, Lust oder gute Laune, aber auch z.B. den Appetit) oder eine gute Zeit (z.B. den ganzen Abend oder Tag, aber auch z.B. das Leben) ungenießbar machen. Gute Gefühle und Zeitabschnitte werden auf diese Weise zerstört.

Vorbereitend: B ist guter Stimmung, d.h. B ist freudig oder hat Appetit etc.

IPA: Auch hier ist wieder – wie bei (42) – GENÖRGEL als Auslöser zu finden.

(47) VERBITTERN

Effekt: Mit resignativem Widerwillen erfüllen. Wer jmdm. etw. oder B selbst VERBITTERT, nimmt B den Willen und die Kraft, seinen Groll, seinen zurückgestauten Unwillen abzureagieren. VERBITTERUNG ist Resignation. Alles im Wir-

kungsbereich dieser ungenießbar machenden Kraft Liegende hat vom Zeitpunkt der Wirkung an einen bitteren Beigeschmack.

Zeit: Bleibend. Zudem braucht es einige Zeit, um diesen Effekt hervorzurufen. Immer und immer wieder macht B gewisse Erfahrungen und ist als Ergebnis schließlich *VERBITTERT*:

die vielen Enttäuschungen hatten ihn verbittert;

Am Zustandekommen eines solchen Effektes arbeiten u.U. viele verschiedene S zu verschiedenen Zeitpunkten mit. Eventuell die gesamte Gesellschaft.

6. Schließlich gibt es noch Gefühlszustände, die unnötiges Gewicht besitzen:

(48) BELÄSTIGEN, MOLESTIEREN, NERVEN, AUF DIE NERVEN GEHEN, BEDRÄNGEN

Diese Kraft kann auch unter den *MOTIVATIONALEN* geführt werden. An den SB-Ausdrücken spiegelt sich das u.a. an den unterschiedlichen Ergänzungen wider (z.B. zu-Infinitive bei *nerven* oder *bedrängen*). Von S ist eine *MOTIVATIONALE* Perlokution mittels z.B. DIREKTIVER Akte anvisiert, aber S erzielt nur oder auch eine *EMOTIONALE*: S wird B lästig. Mit Cohen kann man sagen, dass diese Kraft bei bestimmten DIREKTIVA als direkte&nicht-assozierte Perlokution auftaucht. Im DGW finden sich die beiden Varianten in zwei verschiedenen Bedeutungsangaben:

be|drän|gen <sw. V.; hat>: **1b)** *in lästiger Weise mit Nachdruck, Hartnäckigkeit zu einem bestimmten Handeln zu bewegen suchen*: jmdn. mit Anrufen b.; die Gläubiger bedrängten ihn sehr; der Star wurde von den Reportern mit Fragen bedrängt; Ich werde von zwei Veranstaltern in einem Hotel empfangen und bedrängt, den versprochenen Klavierabend zu geben (Gregor-Dellin, Traumbuch 74). **2.** *in quälender Weise bedrücken, belasten*: mich bedrängt die Sorge, ob er noch lebt; Den Grund bildet das wachsende Schuldgefühl, das sie bedrängt (Wurfel, Bernadette 95); <häufig im 2. Part.:> sich in einer bedrängten (*schwierigen*) Lage befinden; <subst. 2. Part.:> die Kirche sollte ein Hort der Bedrängten und Verfolgten sein.

Effekt: Seele und Geist unnötig in Anspruch nehmen, beschweren.

IPA: Zu finden sind z.B. pausenloses Gerede, FRAGEN und das ERZÄHLEN ALTER WITZE.

Modus: Lästig wird man jemandem vor allem dann, wenn das eigene Anliegen wiederholt vorgetragen wird. Als Modus ist also iterativ anzusetzen.

(49) STÖREN

Effekt: B's Aufmerksamkeit unnötig in Anspruch nehmen.

Vorbereitend: B ist in einer noch andauern sollenden Tätigkeit oder Ruhe.

IPA: Bspw. Gekreische. Dies wäre dann eine oblique Perlokution i.S.v. Cohen, d.h. dass die *STÖRUNG* völlig unabhängig von Proposition und Illokution nur auf das Gekreische als Lokution besonderer Art zurückgeht.

(50) BELASTEN, BESCHWEREN

Effekt: Seele und Geist unnötig in Anspruch nehmen, beschweren.

IPA: Anders als bei (48), wo besonders die *Art* des Tuns auslösender Faktor ist (also z.B. *pausenloses* Gerede oder *ständiges* FRAGEN), dürfte als Auslöser hier eher der *Inhalt* des Gesagten anzusehen sein. S *BELASTET* H bspw. dadurch, dass S von seinen eigenen Problemen oder eine traurige Geschichte erzählt.

Modus: Das Gewicht des Inhalts reicht als Last hier völlig aus. Er muss nicht auch noch wiederholt oder gar pausenlos vorgetragen werden. Dennoch dürfte eine Korrespondenz von Inhalt und Modus zu verzeichnen sein: Von seinen Problemen zu erzählen ist etwas, was man – grob gesprochen – traurig tut. Das Belastende ist ja gerade, dass die Traurigkeit, die Niedergeschlagenheit, das Deprimierende von S auf B überzuschwappen droht.

(51) NIEDERDRÜCKEN, DEPRIMIEREN

Effekt: Seele und Geist beschweren, den Mut nehmen. Mit deutlichen Auswirkungen auf die Motivationslage von B. Wer den Mut verliert, wird antriebsarm. Diese Kraft wirkt lähmend.

Vorbereitend: Wer *NIEDERGEDRÜCKT* wird, ist – so die Metaphorisierung – oben. B hat noch Mut, der ihm/ihr schließlich genommen wird.

IPA: Besonders das eigene Scheitern, Misserfolge können auslösende Momente sein. So ist bspw. die Rede vom *deprimierenden Kampf um einen Studienplatz* oder – als Verwendungsbeispiel im Eintrag zu *niederdrücken* – einfach von *der Misserfolg drückte ihn nieder*.

(52) NIEDERSCHMETTERN, ENTMUTIGEN

Diese Kraft unterscheidet sich von (51) nur im Stärkegrad. Dies ist bereits an dem Verhältnis *drücken* vs. *schmettern* ablesbar.

Effekt: Seele und Geist beschweren, den Mut nehmen, lähmen.

Vorbereitend: B hat noch Mut.

IPA: Z.B. Misserfolge.

Stärke: +1 ggü. (51) *NIEDERDRÜCKEN, DEPRIMIEREN*

4.4.2.2.2 RUFSCHÄDIGUNGEN

Die *RUFSCHÄDIGUNGEN* gehören aus folgendem Grund zu den Emotionalen: Der Ruf gehört – wie auch Ehre, Würde, Integrität usw. – zur Person. Er ist das Ansehen, das sich aus der gesellschaftlichen Perspektive auf das Individuum ergibt. Das DGW spricht von *Beurteilung* durch die *Allgemeinheit*:

Ruf, der; -[e]s, -e [mhd. ruof, ahd. (h)ruof, zu rufen]: **5.** <o. Pl.> *Beurteilung, die jmd., etw. von der Allgemeinheit erfährt; Meinung, die die Allgemeinheit von jmdm., etw. hat:* der R. dieses Hotels ist ausgezeichnet; dem neuen Leiter des Instituts geht ein hervorragender R. [als Wissenschaftler] voraus (*er gilt als hervor-*

ragend); einen guten, schlechten, zweifelhaften R. haben; einen guten R. genießen; sie hat sich einen großen R. (*große Wertschätzung*)/den R. (*Namen*) einer Expertin erworben; [durch/mit etw.] seinen R. (*sein Ansehen*) wahren, gefährden, aufs Spiel setzen, ruinieren; das schadete seinem R., war seinem R. als Wissenschaftler abträglich; in einen üblen R. kommen; er brachte sie in einen falschen R.; obwohl sie im R. einer halben Kokotte stand (Böll, Haus 21); ein Pianist von internationalem R. (*ein international anerkannter Pianist*); R ist der R. erst ruiniert, lebt es sich ganz ungeniert; ***jmd., etw. ist besser als sein Ruf** (*jmd., etw. steht zu Unrecht in keinem guten Rufe*; nach einer Stelle aus den „Epistolae ex Ponto“ des röm. Dichters Ovid [43 v. Chr. bis etwa 18 n. Chr.]). **6.** <Pl. selten> (Papierdt.) *Rufnummer*: Taxizentrale R. 3 37 00. **7.** <o. Pl.> (veraltet) *Gerücht, Kunde*: es geht der R., dass ...

Ein Ruf hat zu tun mit Ansehen, Anerkennung und Wertschätzung. Es steht die Person als soziales Individuum auf dem Spiel. Ist der (gute) Ruf bedroht, ist die gesellschaftliche Wertschätzung der Person bedroht. Es wird hier davon ausgegangen, dass der Ruf einen Menschen als Person, als soziales Individuum betrifft und dass Beschädigungen des Rufes einer Person als Beschädigungen des Menschen in der Gesellschaft zu werten sind. Was die Person als soziales Wesen verletzt, verletzt den Menschen als körpergebundenes und emotionales Wesen.

Da der Mensch in der Gesellschaft als Person verankert ist, sind alle Verletzungen, die die Person betreffen, zugleich potentiell öffentlich. Deshalb sind *RUFSCHÄDIGUNGEN* immer und *WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN* zumindest potentiell öffentlich. Das kann im konkreten Fall bedeuten, dass sie in Dreipersonen-Verhältnissen (S, H und B) stattfinden. Dieses Verhältnis bringt es mit sich, dass derartige Verletzungen auch ohne Wissen des Geschädigten passieren können.¹⁵⁵ Insofern sie sich des Mittels bedienen, andere über Dritte etwas Bestimmtes glauben zu lassen, ließen sie sich unter der Perspektive der anderen auch als *EPITEMISCHE* beschreiben. Unter der Perspektive des Geschädigten jedoch gehören *RUFSCHÄDIGUNGEN*, wie ausgeführt, zu den *EMOTIONALEN*.

Folgend werden die Kräfte beschrieben, die auf den Ruf von B einwirken – auf den *guten* Ruf. Wiederum sind es in der Hauptsache – hier sogar ausschließlich – *Schädigungen* des Rufes, die lexikalisiert sind. Die allgemeine Tendenz, Negatives eher als Positives zu lexikalisieren, ist also auch hier nachweisbar.

(53) DIFFAMIEREN

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: S sagt zu H etwas Schlechtes über B. Im DGW bleibt unklar, ob es sich bei dem Gesagten stets um (aus S-Perspektive) Unzutreffendes handelt, wie das

¹⁵⁵ Dieser Sachverhalt findet sich übrigens auch im Strafrecht wieder. Beleidigungen sind bspw. keine Erfolgsdelikte, sondern Tätigkeitsdelikte. Rein theoretisch könnte eine Beleidigung im Sinne des StGB auch dann noch vorliegen, wenn der Beleidigte gar nicht weiß, dass er beleidigt wurde.

etwa bei *VERLEUMDUNGEN* der Fall ist.¹⁵⁶ Zur Klärung dieser Frage sind andere Quellen heranzuziehen.

Das HDKV entscheidet sich dafür, als S-Vorannahme anzusetzen, die fragliche Prädikation sei zutreffend.¹⁵⁷ Ansonsten finden sich hier SB-Ausdrücke wieder, die auch im Verweisungsspiel des DGW anzutreffen sind:

„Synonym mit *diffamieren* können *diskreditieren*, *schlecht machen*, *verunglimpfen*, *verleumden*, *schmähen* und *anschwärzen* zur Bezugnahme auf Situationen verwendet werden, in denen S eine Person in ihrem gesellschaftlichen Ansehen durch negative Bewertungen ihrer Charaktereigenschaften oder Verhaltensweisen herabsetzt.“ (Harras et al. 2004: 306).

Für *verleumden* sieht das HDKV leider keinen eigenen Eintrag vor, sodass – über den Synonymiehinweis der SB-Ausdrücke hinaus – dort kein Vergleich möglich ist.

Im Mannheimer Korpus der geschriebenen Sprache findet man über 570 Belegstellen zu *diffamieren*. Ein paar Beispiele:

Das Wörtchen "**Diffamieren**" hat nach dem Duden, dem Großen Wörterbuch der Deutschen Sprache, mehrere Bedeutungen, nämlich "in seinem Ansehen, in seinem Wert herabsetzen, in Verruf bringen, schlecht machen, verleumden". Zwischen "schlecht machen" und "verleumden" liegen Welten. Muss bei mehrdeutigen Begriffen stets ein Wörterbuch zur Hand genommen und müssen alle in Betracht kommenden Deutungsvarianten abgeklopft werden? (**V00/NOV.58887 Vorarlberger Nachrichten, 24.11.2000, S. A6, Ressort: Lokal; SCHEINWERFER**) (IDS)

Diffamieren wird hier als mehrdeutig gekennzeichnet, wobei der eine Pol mit *schlecht machen* und der andere mit *verleumden* angegeben wird. Welche Welten liegen nun zwischen den beiden Polen, worin besteht die Mehrdeutigkeit? Vielleicht lassen sich weiteren Belegen Hinweise zur Klärung dieser Frage entnehmen:

(1) Es sind also berechtigte Einwände, die dazu geführt haben, das Referendum zu ergreifen. Die Unterschreibenden als verantwortungslose Verhinderer zu **diffamieren**, ist völlig unangebracht. Trogen ist schliesslich immer noch eine Gemeinde und keine Aktiengesellschaft! (**A01/APR.14738 St. Galler Tagblatt, 11.04.2001; Stimmungsmache gegen Bürgerrechte**) (IDS)

(2) Daß dies Herr Kohler nicht freut, verstehe ich, trotzdem sollte er Menschen, die anderer Meinung sind, nicht mit Unterstellungen **diffamieren**. So ist die Behauptung von Herrn Kohler, ich sei ein Gegner des Sportplatzes Brederis, so nicht richtig. Ich bin nur dagegen, daß der Sportplatz in der landwirtschaftlichen Grünzone erweitert und für viele Jahre, möglicherweise für immer, dort bleibt. Mit dieser Meinung stehe ich nicht allein da. Wenn Herr Kohler die Protokolle des Landwirtschaftsausschusses nachlesen würde, könnte er feststellen, daß auch die

¹⁵⁶ Zwar verweisen *diffamieren* und *verleumden* je aufeinander und bei *verleumden* ist die Angabe *Unwahres* verbreiten zu finden. Andererseits verweist auf *diffamieren* auch *verunglimpfen*, und weder bei *diffamieren* noch bei *verunglimpfen* findet sich eine Angabe über den Wahrheitsgehalt.

¹⁵⁷ Vgl. Harras et al. (2004: 305).

Bauern seiner Partei gegen eine Erweiterung an diesem Standort stimmten. **(V97/OKT.51311 Vorarlberger Nachrichten, 09.10.1997, S. C10, Ressort: Leserbrief; Eigentor eines Bürgermeisters)** (IDS)

In (1) ist die Rede von *völlig unangebracht* und in (2) von *Unterstellungen* und davon, dass die *DIFFAMIERENDE BEHAUPTUNG so nicht richtig* sei. Entscheidend ist das *so*: Die *BEHAUPTUNG* ist sozusagen teilrichtig. Man könnte sagen, es handelt sich hier um Halbwahrheiten. Es ist zwar richtig, dass S dagegen ist, den Sportplatz in der landwirtschaftlichen Grünzone zu erweitern. Ein Gegner des Sportplatzes Brederis sei S aber deswegen noch längst nicht. Herr Kohler, der dies behauptet zu haben scheint, modifiziert die Haltung von S damit in folgender Weise: S hat eine Meinung, die sich auf einen konkreten Einzelfallanlass (Erweiterung des Sportplatzes) bezieht. Aus der, wenn man so will, Einzelfallmeinung macht Herr Kohler eine stabile Disposition: Gegner des Sportplatzes. Als ein solcher Gegner ist von S zu erwarten, dass S bei allen künftigen Entscheidungen in Bezug auf den Sportplatz eine Verhinderungsstrategie fahren wird. Aus einem Einzelfall macht Herr Kohler aus der Sicht von B also einen Generalfall. Dagegen verwehrt sich S. Dennoch, und das ist die halbe Wahrheit, hat S sich gegen die Erweiterung ausgesprochen. Und insofern ist S, zumindest in diesem Einzelfall, eben doch ein Gegner des Sportplatzes.

Hier wird deutlich, worum es bei *DIFFAMIEREN* geht: um die Interpretation der sozialen Welt, um die Schaffung von Realitäten. In Bezug auf anlässliche Ereignisse wird versucht, die eigene Weltsicht durchzusetzen. Und das heißt: die Welt den eigenen Worten passend zu machen, indem man sagt, wie es sich verhält. Wie unschwer zu erkennen ist, handelt es sich hierbei um die doppelte Ausrichtung von *DEKLARATIVA*. In illokutionärer Hinsicht sind *DIFFAMIERUNGEN* also nicht in erster Linie mit *ASSERTIVA* assoziiert, sondern mit (eventuell *ASSERTIVEN*) *DEKLARATIVA*.¹⁵⁸ Deshalb ist auch die Frage nach dem Wahrheitsgewalt so schwer zu beantworten: Sachverhalte werden hier nicht *ASSERTIERT*, sondern *DEKLARIERT*! Die entsprechende Illokution könnte etwa mit *HINSTELLEN ALS* identifiziert werden. Im DGW heißt es unter *hinstellen*:

3. a) *bezeichnen, charakterisieren*: eine Aussage als falsch h.; Schwarz war verlegen, bemühte sich jedoch, die ganze Angelegenheit als Witz hinzustellen (Kemelman [Übers.], Freitag 11); jmdn. als großen Dummkopf h.; jmdn. [jmdm.] als Beispiel, Vorbild h.; eine Sache so h., als sei/wäre sie einwandfrei; **b)** <h. + sich> *sich bezeichnen, charakterisieren*: sich als unschuldig h.; sich als guter Christ/(seltener:) als guten Christen h.

Allerdings sind für diese *ASSERTIVEN DEKLARATIVA* keine besonderen gesellschaftlichen Institutionen notwendig. Es geht schlicht um eine Art Definition: Welchen sozialen Status sollen Ereignisse oder Personen haben, welchen Ruf sollen sie haben etc. Weil diese *DEKLARATIVA* institutionell nicht abgesichert sind, ist ihr performativer Vollzug auch nicht gleichbedeutend damit, dass sie erfüllt sind. Nur weil man sich gelingend als guten Christen hinstellt, *ist* man

¹⁵⁸ Was nicht heißt, dass damit die Angabe instrumentaler Sprechakte erschöpft wäre.

nicht schon dadurch ein guter Christ und *wird* man nicht allein schon dadurch von den anderen als guter Christ akzeptiert. Der gesellschaftliche Soll-Zustand ist Gegenstand der Aushandlung. Und diese Aushandlungen schließlich werden unter dem Banner der Wahrheit ausgetragen: Jede Seite beansprucht für sich, die Realität in das wahre Licht gerückt zu haben. Hier ringen die Beteiligten um die ihrer Meinung nach richtige Weltsicht.

Unabhängig vom Erfolg des DEKLARATIVS ist allein der rufschädigende Vollzug des HINSTELLENS ALS aber schon die *DIFFAMIERUNG*.

In drei weiteren Belegen aus dem Mannheimer IDS-Korpus zeigen sich diese grundlegenden Zusammenhänge noch einmal sehr deutlich:

(3) Als "absurden und demokratiepolitisch bedenklichen Vorschlag" bezeichnet die Umweltorganisation Global 2000 die Ankündigung des tschechischen Außenministers Jan Kavan, tschechische und österreichische Gegner des AKW Temelin durch die zivilen Geheimdienste observieren zu lassen. Kavan versuche offenbar damit, friedliche Umweltschützer per Geheimdienstauftrag als "potentielle Terroristen zu **diffamieren**".</ITEM> </LIST> (**V99/FEB.09429 Vorarlberger Nachrichten, 25.02.1999, S. A7, Ressort: Politik; BLICKPUNKTE...**) (IDS)

Hier geht es um den Status einer Aktivistengruppe: friedliche Umweltschützer oder potentielle Terroristen? Die Umweltorganisation bewertet eine ANKÜNDIGUNG von Temelin, AKW-Gegner observieren zu lassen, als den Versuch, diese als potentielle Terroristen zu *DIFFAMIEREN*.

(4) Und so steht er dann da, der "Panzerspähwagen", wie ihn mißgünstig Gesinnte zu **diffamieren** trachteten. Vermutlich sind sie nur drin gesessen und nicht gefahren. Vielleicht wollten sie damit auch nur einen Fingerzeig geben, daß es sich um einen typisch deutschen Sportwagen handelt, einen wie ihn Italiener, Franzosen, Engländer oder Japaner nie bauen könnten. (**V99/JUL.34434 Vorarlberger Nachrichten, 17.07.1999, S. E1, Ressort: Motor; "Im Herz" entstandener Purismus**) (IDS)

Hier liegt die Diffamierung in der Gleichsetzung eines Sportwagens mit einem Panzerspähwagen. Damit verbunden sind zahlreiche, für Sportwagen ungünstige Attribuierungen. Das Objekt der *DIFFAMIERUNG* ist also zunächst der Ruf eines Gegenstandes. Wie das Produkt metonymisch oft für den Hersteller genommen wird, so trifft hier die *DIFFAMIERUNG* natürlich die Hersteller dieses Wagens, die ihn ja schließlich verkaufen wollen und in einem denkbar schlechten Licht stehen, wenn sie einen Sportwagen bauen, der die Eigenschaften eines Panzerspähwagens hat. Dem Sportwagen ist es egal, in welchem Ruf er steht.

(5) Und so einfach es wäre, viele "unverdächtige" christliche Gemeinschaften durch die Aneinanderreihung ausgewählter Bibelzitate mit der Bezeichnung "rassistische und frauenfeindliche Endzeitbewegung" zu **diffamieren**, so unbedenklich lässt sich heute offenbar das Bemühen von Menschen, ihrer Glaubensüberzeugung sichtbaren Ausdruck zu verleihen, als "rigide Verhaltensmassnahmen" apostrophieren. (**E96/OKT.24942 Züricher Tagesanzeiger, 16.10.1996, S. 29, Ressort: Leserbrief; "Zitate aus dem Zusammenhang gerissen"**) (IDS)

Hier steht der Ruf vieler christlicher Gemeinschaften auf dem Spiel: unverdächtig oder rassistische und frauenfeindliche Endzeitbewegungen?

Wer *DIFFAMIERT*, versucht die Realität nach seinen Maßstäben zu gestalten, in der Gesellschaft eine Weltsicht durchzusetzen und beschädigt mit diesem Versuch den Ruf, das Ansehen der Betroffenen.

Ort: Öffentlichkeit.

Stärke: +1 ggü. (58) *VERLEUMDEN*.

(54) DISKREDITIEREN

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: B betreffend etw. ANZWEIFELN.

(55) DISKRIMINIEREN

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: B betreffend etw. BEHAUPTEN. Diese Behauptungen können, müssen aber nicht unzutreffend sein. Diskriminierung erfolgt z.B. mittels einer Gruppenbildung.¹⁵⁹ B wird zu einer bestimmten Gruppe gerechnet (z.B. zu der Gruppe der Frauen, der Männer, der Blondinen, der Farbigen, der Fernsehzuschauer, der Behinderten etc. etc.), über deren Mitglieder allgemeine abwertende Äußerungen getätigt werden. Eine Frau zu der Gruppe der Blondinen zu rechnen kann diskriminierend sein, weil es z.B. reichlich Blondinenwitze gibt, die Blondinen in kein gutes Licht stellen. Blondinenwitze sind als abwertende Äußerungen sozusagen der als bekannt voraussetzende Hintergrund bei der Zuordnung einer Frau zur Gruppe der Blondinen. Im DGW ist zu lesen:

Blon|di|nen|witz, der; *Witz, in dem blonde Frauen als dumm, naiv und einfältig dargestellt werden.*

Ort: Öffentlichkeit.

(56) VERUNGLIMPFEN

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: Wie bei (53) *DIFFAMIEREN*. Hier zwei Belege der über 350 Belege zu *verunglimpfen* aus dem Mannheimer Korpus, die das illustrieren:

Mit dem Widerspruch, in der Region vehement gegen genau jenen Leistungsabbau anzutreten, welchen sie mit ihrer kurzsichtigen Sparpolitik letztlich selbst verlangt haben, sollen bürgerliche Politiker wie Thomas Müller gefälligst selber fertig werden, ohne die Vertreterinnen und Vertreter einer anderen Partei pauschal

¹⁵⁹ Zu den unterschiedlichen Formen der Diskriminierung s. auch Franc Wagner (2001). Eine sarkastische Diskriminierung könnte darin gesehen werden, dass S sich als B selbst der entsprechenden Gruppe zurechnet, die der Missachtung ausgesetzt ist.

als Nestbeschmutzer zu **verunglimpfen**. (A98/JAN.00484 St. Galler Tagblatt, 06.01.1998; «Bürgerlicher im Widerspruch») (IDS)

Zweifellos gibt es untaugliche Versuche, Einsteins Relativitätstheorie oder die Romane von Robert Musil dem «breiten Publikum» zu erklären. Ebenso zweifelsfrei aber ist es arroganter Unsinn, einen Vermittler - zum Beispiel einen Wissenschafts- oder Kulturjournalisten - als «Philosophen für Nichtphilosophen» zu **verunglimpfen**. Der soziale Sinn des journalistischen Berufs liegt in der Vermittlung zwischen Expertenkulturen und Nicht-Experten. (A99/SEP.66643 St. Galler Tagblatt, 24.09.1999; **Das Publikum als Pflegefall**) (IDS)

Der Unterschied von (56) *VERUNGLIMPFFEN* und (53) *DIFFAMIEREN* besteht lediglich in der unterschiedlichen Stärke des Effekts, die bei (53) ggü. (61) *VERLEUMDEN* größer ist.

(57) *SCHMÄHEN, DISSEN*

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: Die Äußerungen von S sind verächtlich. Es kommen daher z.B. alle EXPRESSIVA infrage, mit denen Verachtung ausgedrückt wird. Es sind anzutreffen: BEGEIFERN, BESCHIMPFEN, LÄSTERN, SCHELTEN und MEDISIEREN. Besonders bei den Akten, auf die mit *DISSEN* Bezug genommen werden kann, ist damit zu rechnen, dass es eine Art Regelwerk gibt, wie man Akte mit dieser Kraft richtig vollzieht. Es handelt sich hierbei u.a. um verbale Auseinandersetzungen unter Mitgliedern einer bestimmten Musikrichtung, die versuchen, ihre teils symbolischen Kämpfe musikalisch auszutragen. Der Sinn des *DISSENS* besteht darin, den Gegner klein zu machen, d.h.: sein Ansehen soweit zu beschädigen, dass man selbst ein viel höheres Ansehen hat. Diese Form der Auseinandersetzung ist auch als Battle anzutreffen, eine Art Redekrieg mit wechselseitigen Turns (hier = Rapbeiträge mit vorgegebener Länge, im Grunde kleinere Reden) im Rahmen von, wenn man so will, Rapturnieren. Zwei Belegstellen (Quelle: Online-Enzyklopädie *Wikipedia*) machen dies deutlich:

Das umgangssprachliche Verb **dissen** (von engl. disrespect), hauptsächlich von Jugendlichen verwendet, bedeutet jemanden schlechtmachen, jemanden schräg anmachen, respektlos behandeln, jdn. schmähen, jdn. fertig machen. [Absatz] Ursprünglich ein Slangausdruck aus den USA, kam es über die Hip-Hop-Szene – in der das Dissen zu einer eigenen Kunstform, dem Battle-Rap erhoben wurde – auch nach Deutschland. Einige Rapper drücken ihre schlechte Beziehung zu anderen Rappern/Personen auch durch sogenannte Diss-Tracks aus in denen sie lautstark verkünden, wie sie zu ihrem Rivalen oder Feind stehen.¹⁶⁰

Battle-Rap (von englisch battle: Schlacht) ist eine Form des Rap, bei der das Dissen eines fiktiven oder realen Gegners und die übertrieben positive Darstellung der eigenen Person im Mittelpunkt steht. [Absatz] Der Battle-Rapper versucht den Gegner mit möglichst fantasievollen und in technisch perfektem Sprechgesang vorgebrachten Beleidigungen in Form von Reimen anzugreifen. Die Diss-

¹⁶⁰ http://de.wikipedia.org/wiki/Dissen_%28Slang%29 (aufgerufen am: 04.04.2006 um 15:54)

Attacken wenden sich dabei häufig gegen die vorgeblich oder tatsächlich fehlenden Rapfähigkeiten (skills) des Kontrahenten, seine Integrität und Glaubwürdigkeit innerhalb der Szene (realness, credibility) und sind oft sexuell konnotiert. Gewaltmetaphern und Selbstüberhöhung (Angeberei) – oft bezogen auf die eigene sexuelle oder auch finanzielle Potenz – sind ebenfalls typische Elemente des Stils.¹⁶¹

(58) SCHLECHT MACHEN

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: S sagt H etwas über B, das für B nachteilig ist. Die instrumentalen Akte sind insofern ASSERTIV. Weiterhin haben die zugrundeliegenden illokutionären Akte etwas mit Verachtung zu tun. Im Unterschied zu (57) kommt es hier aber nicht so sehr darauf an, eigene Verachtung auszudrücken. Die EXPRESSIVE Komponente ist an der DGW-Angabe *verächtlich machen* abzulesen: Es geht hier darum, eine gewisse Verachtung bei H ggü. B auszulösen. Steht bei (57) also die Aufrichtigkeitsbedingung etwaiger EXPRESSIVA im Vordergrund, ist es hier die wesentliche.

(59) DURCH / IN DEN SCHMUTZ ZIEHEN

Effekt: Rufschädigung. S setzt B dem Spott aus. Der Effekt unterscheidet sich je nach Spottobjekt. (1) Ist B selbst das Spottobjekt, so ist hier *in Ärger versetzen* anzunehmen. (2) Ist eine Sache (Gegenstand, Sachverhalt etc.) das Spottobjekt, so kann der Effekt mit *der Sache den Ernst nehmen* beschrieben werden.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

(60) HERABSETZEN

Effekt: Verminderung des Wertes, der Bedeutung von B.

Vorbereitend: B hat etwas Besonderes getan, kann etwas Besonderes oder ist etwas Besonderes. Durch dieses Besondere darf sich B allgemeiner Anerkennung erfreuen. Der Ruf wird hier metaphorisch gekoppelt mit einer oben/unten-Skala und befindet sich oben, wobei oben gut ist.

IPA: S redet über dieses Besondere aus der B-Sphäre schlecht, also z.B. über B's Verdienste, Leistungen oder Fähigkeiten. Es wird versucht, den Ruf von oben herunterzuholen, ihn auf eine Position weiter unten *HERABZUSETZEN*, wobei unten natürlich schlecht ist.

(61) VERLEUMDEN

Effekt: Rufschädigung. Schädigung des gesellschaftlichen Ansehens von B.

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis: S, H und B.

IPA: S sagt etwas für B Nachteiliges über B. Das Gesagte ist unwahr. Dadurch unterscheidet sich eine *VERLEUMDUNG* von einer *DIFFAMIERUNG*: Bei ersterer liegt ein unaufrichtiger ASSERTIVER Akt zugrunde, bei letzterer handelt

¹⁶¹ <http://de.wikipedia.org/wiki/Battle-Rap> (aufgerufen am: 04.04.06 um 15:53)

es sich um einen DEKLARATIVEN instrumentalen Akt, um den Versuch, eine bestimmte Realität zu etablieren.

4.4.2.2.3 WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN

Bei den *RUFSCHÄDIGUNGEN* wird das gesellschaftliche Ansehen von B attackiert. Dabei sind vor allem die Dritten fokussiert. Der Ruf wird geschädigt, indem man Dritte etwas für B Nachteiliges über B denken lässt. Bei den folgend zu besprechenden *WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN* geht es dagegen um Selbstwertgefühle (Stolz, Ehre, Würde) von B. Diese Kräfte richten sich wieder direkt gegen B.¹⁶²

(62) DEMÜTIGEN

Effekt: Verletzung der Würde, des Stolzes von B.

Vorbereitend: B hat Würde, Stolz. Wer ohne Würde ist, wer keinen Stolz mehr hat, kann nicht *GEDEMÜTIGT* werden. Die Frage wäre nur, wer beurteilen kann, ob jemand ohne Würde, ohne Stolz ist.

Stärke: +1 ggü (65) *KRÄNKEN*.

(63) ENTWÜRDIGEN

Hier ist der Effekt deutlich bereits durch die Wortbildungsbedeutung (etwa: *privativ*, in der Paraphrase: *etw. von etw. entfernen/wegnehmen*)¹⁶³ kodiert.

Effekt: Verletzung der Würde von B bis hin zum Würdeverlust.

Vorbereitend: B hat Würde.

Stärke: +1 ggü. (67) *HERABWÜRDIGEN*.

(64) ERNIEDRIGEN

Effekt: Verminderung des Wertes, der Bedeutung von B. Der Effekt besteht darin, das Selbstwertgefühl soweit nach unten zu bringen, dass es nur noch als

¹⁶² Interessanterweise greifen Ulich/Mayring (²2003: 155) in ihrem Lehrbuch „Psychologie der Emotionen“ bei der Beschreibung eines Aspektes von Stolz auf die Wurzel des Wortes *Stolz* zurück: „Unter Stolz verstehen wir ein Gefühl des eigenen Wertes, ein bewußt erlebtes gehobenes Selbstwertgefühl, das [...] als Voraussetzung für Selbstsicherheit und aufrechte Haltung (Wortwurzel ‚Stelze‘) gesehen wird.“ Sie unterscheiden zwischen einer „Komponente aktuellen emotionalen Erlebens“ angesichts erbrachter Leistungen und „einer situationsübergreifenden, persönlichkeitspezifischen Komponente [...], die einer überdauernden Einstellung eigener gehobener Position oder inneren Wertes entspricht.“ (Ebd.) Stolz in dieser zweiten Hinsicht als „Selbstwertgefühl [...] scheint eher situationsübergreifend zu sein.“ (Ebd., 156) Diese letzte Komponente ist bei den *WÜRDE- UND EHRVERLETZUNGEN* bedroht.

¹⁶³ Vgl. Fleischer/Barz (²1995: 317). Die Wortbildungsbedeutung ist die verallgemeinerbare semantische Beziehung zwischen den unmittelbaren Konstituenten einer Wortbildungskonstruktion und insofern struktureller Natur. Davon zu unterscheiden ist die Motivationsbedeutung, die sich aus der Bedeutung der Konstituenten ergibt und die somit lexikalischer Natur ist.

niedrig bezeichnet werden kann. *ERNIEDRIGEN* ist wie (60) metaphorisch durch eine oben/unten-Skala konzeptualisiert. Auch hier ist der Effekt bereits an der Wortbildungsbedeutung (etwa: *direktiv*, in der Paraphrase: *etw. in eine best. Richtung bewegen*) erkennbar.¹⁶⁴

Vorbereitend: B hat einen Wert, Bedeutung.

Ort: Vorzugsweise öffentlich bzw. vor Dritten.

(65) KRÄNKEN

Effekt: Verletzung der Würde, des Stolzes. B wird in seinem Selbstgefühl getroffen.

Stärke: -1 ggü. (62) *DEMÜTIGEN*.

(66) BRÜSKIEREN, VOR DEN KOPF STOßEN

Effekt: Verletzung der Würde, des Stolzes. B wird in seinem Selbstgefühl getroffen.

IPA: Z.B. mit einer *FRAGE*.¹⁶⁵

Modus: Unhöflich, schroff, plump.

(67) HERABWÜRDIGEN

Effekt: Verletzung der Würde von B.

Vorbereitend: B hat Würde.

Ort: Öffentlichkeit.

Modus: Respektlos.

(68) BELEIDIGEN, TUSCHIEREN

Effekt: Verletzung der Ehre von B.

Vorbereitend: B hat Ehre.

IPA: Als instrumentale Äußerungen kommen *EXPRESSIVE* Äußerungen infrage, bei denen Verachtung ausgedrückt wird.

BELEIDIGUNGEN sind recht prominent. U.a. existiert auch ein entsprechender Straftatbestand.

4.4.2.2.4 *MISSHANDLUNGEN*

Betrafen die *RUFSCHÄDIGUNGEN* B als soziales Individuum, so ist B bei den *MISSHANDLUNGEN* als beseeltes und körpergebundenes Wesen betroffen. Es handelt sich hierbei um das *SERIATIVE* Gegenstück zu den scherzhaften *NECKEREIEN*,

¹⁶⁴ Der Hinweis auf die Wortbildungsbedeutung könnte noch bei vielen anderen Kräften gegeben werden. Insbesondere hängt metaphorische Konzeptualisierung oft an der Wortbildungsbedeutung.

¹⁶⁵ Was natürlich überhaupt nichts über *FRAGEN* aussagt, mit denen alle möglichen Akte vollzogen werden können. Dennoch ist *FRAGE* hier aufgeführt, weil es in der DGW-Angabe zu *brüskieren* heißt: *jmdn. mit einer Frage, durch ein Verhalten b.;*

deren Effekte selbst ja auch jederzeit umschlagen können. Wie oben ausgeführt, haben schon die *NECKEREIEN* ein lachendes und ein weinendes Gesicht: B werden kleinere Seelenstiche zugefügt, dies aber deutlich wohlwollend. Die fehlende Komponente des deutlichen Wohlwollens bei den folgenden *SERIATIVEN* Kräften der *MISSHANDLUNG* stellt den Unterschied zu den *IOCATIVEN NECKEREIEN* dar.

(69) *PIESACKEN*

Effekt: Seelische Misshandlung. Auslösen seelischer Schmerzen.

IPA: Wie bei vielen Kräften so sind auch hier bestimmte FRAGEN in besonderer Weise geeignet. Wenn *piesacken*, wie im DGW zu lesen ist, *also eigtl.*: = mit dem Ochsenziemer schlagen ist, so bleibt dieser Charakter auch im Perlokutionären deutlich erhalten: Jede FRAGE ein kleiner Schlag mit dem Ziemer, ein kleiner Stich in die Seele von B.

Zeit: Schier unaufhörlich, immer wieder. Diese Ausprägung kann zusammengefasst werden als Vorgangsart: iterativ.

Modus: Wer *PIESACKT*, ist hartnäckig, unnachgiebig. Dies ist sozusagen der Reflex der Vorgangsart des *immer wieder* auf den Modus.

(70) *QUÄLEN, PEINIGEN, PLAGEN, TRIEZEN, DRANGSALIEREN*

Diese Kraft bewegt sich auf der Grenze zu den *MOTIVATIONALEN*. Ganz generell ist es – wie oben bereits dargestellt¹⁶⁶ – aber natürlich so, dass das Auslösen *EMOTIONALER* Effekte als Mittel zum Auslösen *MOTIVATIONALER* Effekte instrumentalisiert werden kann. Dieser Aspekt ist hier mehrfach nachweisbar. In (jeweils eigenen Bedeutungsangaben) ist im DGW z.B. zu finden:

unter *quälen*: **2. a)** *jmdm. lästig werden, indem man ihm [mit einem Begehren] keine Ruhe lässt*: das Kind quälte die Mutter so lange, bis sie es schließlich erlaubte;

unter *triezen*: *jmdn. peinigen, mit etw. ärgern, quälen, ihm damit heftig zusetzen*: Rekruten t.; die Kinder haben die Mutter so lange getriezt, bis sie nachgab;

unter *plagen* ist, um mit Cohen zu sprechen, die Variante einer direkt&nicht-assozierten Perlokution zu finden: **1. a)** *jmdm. lästig werden*: die Kinder plagen den Vater den ganzen Tag [mit ihren Fragen, Wünschen];

konjunkional unter *drangsaliieren*, was aber wohl wieder eine direkt&nicht-assozierte Perlokution darstellt: *quälen, peinigen, jmdm. zusetzen*: sobald er erwachte, drangsalierte er Schwester Erna und verlangte ein kaltes Bier (Konsalik, Promenadendeck 375);

Effekt: Seelische Misshandlung. Auslösen seelischer Schmerzen.

IPA: Zu finden sind natürlich wieder FRAGEN, aber auch das Erzählen alter Geschichten oder schlicht ANDEUTUNGEN.

Stärke: Erstaunlicherweise erscheint diese Kraft insofern als +1 ggü. (26) *BE-UNRUHIGEN*, als der Effekt anhaltend, also dauerhafter ist.

¹⁶⁶ Vgl. etwa die Ausführungen zu (11) *INTERESSIEREN*.

Oft tauchen statt einer Lokution Gedanken, Neugier oder Zweifel als Auslöser auf:

unter *peinigen*: **d**) *innerlich stark beunruhigen*: ein Gedanke, das schlechte Gewissen, die Ungewissheit peinigt ihn; von Neugier gepeinigt sein; peinigende (*quälende*) Zweifel

unter *quälen*: **c**) *jmdn. innerlich anhaltend beunruhigen*: ihn quälte der Gedanke an seine Schuld;

unter *plagen*: **c**) *jmdn. innerlich anhaltend beunruhigen*: ihn plagte die Neugier, der Gedanke an den Vorfall;

S wäre in solchen Fällen selbst B und die Lokution eine Art inneres Sprechen.

(71) ZUSETZEN

Auch hier gilt wieder, dass diese Kraft Mittel zum Zweck der Durchsetzung *MOTIVATIONALER* Ziele oder auch einfach direkt&nicht-assozierte Perlokution zu *DIREKTIVEN* Akten sein kann. Im DGW taucht dieser Aspekt unter einer eigenen Angabe auf:

3. a) *jmdn. hartnäckig zu etw. zu bewegen, zu überreden suchen; jmdn. in lästiger Weise bedrängen*: jmdm. mit Bitten, einem Anliegen z.; sie hat ihm so lange zugesetzt, bis er es getan hat; Sie setzte ihrem Onkel ... hart zu, er solle seine Einwilligung ... geben (Jahnn, Geschichten 227); „Du musst dir das klarmachen“, setzte ihr Fischel weiter zu (Musil, Mann 1565);

Effekt: Seelische Misshandlung. Auslösen seelischer Schmerzen.

IPA: Z.B. BITTEN.

Diese Kraft ist im Vergleich zu (69) und (70) unspezifischer und stellt insofern eine Art Grundkraft dar, von der sich (69) und (70) ableiten. (69) weist besondere Ausprägungen in den Dimensionen Inkubationszeit und Interaktionsmodus auf. (70) ist in der Intensität stärker.

4.4.2.2.5 *DEM GESPÖTT PREISGEBEN*

Diese Gruppe stellt das *SERIATIVE* Gegenstück zu den spöttischen *IOCATIVA*, den *DERISATIVA* dar. Auch hier bedeutet dies: Bei B entfaltet sich ein anderer Effekt als bei Dritten bzw. H. Bei B wird Scham ausgelöst, oder B als soziales Individuum erleidet einen Respektverlust. Bei Dritten ist mit Spott und Hohn eine Art Schadenfreude anvisiert. Auch hier ist der Unterschied zu den *IOCATIVEN* *DERISATIVA* die Ernsthaftigkeit: Es geht nicht mehr so sehr darum, dass S und Dritte sich über B lustig machen, als darum, B zu schaden. Die – wenn auch derbe – Scherzhaftigkeit der *DERISATIVA* wird hier durch Böswilligkeit verdrängt.

Im Grunde handelt es sich bei den Kräften dieser Gruppe um eine Vorform der *RUFSCHÄDIGUNG*. Wer öfter dem Gespött der Leute ausgesetzt wird, dessen Ruf wird wohl auf Dauer darunter leiden.

(72) BLOßSTELLEN, BLAMIEREN, VORFÜHREN

Effekt: Dem Gespött preisgeben. Auslösen von Scham bei B.¹⁶⁷

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis S, H und B. Wenn B = H, dann: S, B und Dritte (also weitere H).

IPA: Z.B. eine blamable Handlung RÜGEN. In diesem Fall ist die Quelle der Scham die blamable Handlung und der Auslöser das Bekanntwerden durch die RÜGE.

Ort: Diese Kraft entfaltet ihre Wirkung in aller Öffentlichkeit.

(73) LÄCHERLICH MACHEN, INS LÄCHERLICHE ZIEHEN

Effekt: Dem Gespött preisgeben. Je nachdem, ob es sich (1) um eine Sache oder (2) um B selbst handelt, ist der Effekt als (1) der Sache den Ernst nehmen oder als (2) Respektverlust gegenüber B zu beschreiben. B wird zum Gespött der Leute. Im DGW heißt es:

¹⁶⁷ Das pure Auslösen von Scham ist als eigene Kraft lexikalisiert, als *BESCHÄMEN* nämlich: **be|schä|men** <sw. V.; hat> [mhd. beschemen = beschämen; Schmach zufügen; schänden, zu schämen]: *mit einem Gefühl der Scham erfüllen; (durch sein Verhalten) Scham empfinden lassen*: den anderen durch die eigene Hilfsbereitschaft b.; Was berechtigt Sie zu diesen Worten, die jeden Einzelnen von uns aufs Tiefste b. sollen (Hochhuth, Stellvertreter 125); er will sich nicht [von mir] b. lassen; ein beschämendes (*demütigendes*) Gefühl; seine Einstellung ist beschämend (*schändlich*); das ist beschämend (*äußerst*) wenig; Die Staatsoper war beschämend schlecht gefüllt beim Liederabend von Edith Mathis (Hamburger Abendblatt 23. 5. 85, 19); sich [durch jmdn., etw.] beschämt fühlen; beschämt dastehen.

Als einziger Verweis ist *demütigend* zu finden, also eine Verbindung zu den Würde- und Ehrverletzungen (vgl. (59)). Unter *Scham* ist dagegen zu lesen:

Scham, die; - [mhd. scham(e), scheme, ahd. scama, urspr. = Beschämung, Schande, H. u.]: **1.** *durch das Bewusstsein, (bes. in moralischer Hinsicht) versagt zu haben, durch das Gefühl, sich eine Blöße gegeben zu haben, ausgelöste quälende Empfindung* **2.** *Schamgefühl* **3.** (*selten*) *Schamröte*

Es handelt sich also bei dem Effekt dieser Kraft nicht primär um eine Verletzung der Ehre, der Würde oder des Stolzes. Scham ist ein davon zu unterscheidendes Gefühl, das viel mit *Blöße* und damit auch mit *Öffentlichkeit* zu tun hat. Insoweit ist lexikalisiert, was auch in dem Lehrbuch der Emotionspsychologie von Ulich/Mayring (²2003: 180) zu Scham zu finden ist. Die Autoren greifen auch hier wieder bei der Beschreibung des Gefühls auf das Wort zurück: „Man schämt sich, wenn etwas offensichtlich wird, das man lieber bedeckt halten wollte (indogermanische Wortwurzel ‚skeu‘ = bedecken).“ Nun ist aber *BLOßSTELLEN* als Auslösen von Scham nicht gleichzusetzen nicht *BESCHÄMEN*, das ganz andere Ursachen haben kann. Zum Beispiel intime Äußerungen in aller Öffentlichkeit. Weil bei *BESCHÄMEN* eine derart undurchsichtige Verweislage im DGW vorzufinden ist, ist auch die Einordnung in eine der Verweisgruppen schwierig. Aus diesem Grund bleibt diese Kraft hier zunächst unverbunden lediglich erwähnt. Vielleicht können spätere Arbeiten Licht in das Dunkel dieser perlokutionären Kraft bringen.

unter *lächerlich*: jmdn., sich, etw. l. machen (*dem Gespött preisgeben*); nachdem sie gesagt hat, dass ich meinen Mann l. gemacht habe (Schwaiger, Wie kommt 128); <subst.> er versucht, die Sache ins Lächerliche zu ziehen (*sie nicht ernst zu nehmen*)

Gespött, das; -[e]s [mhd. gespötte, zu spotten]: Spott, Hohn: sein G. mit jmdm. treiben; ***jmdn. zum G. machen** (bewirken, dass jmd. Gegenstand des Spottes wird); **zum G. werden**, (selten:) **jmds. G. sein/werden** ([sich lächerlich machen u.] von andern verspottet werden)

Vorbereitend: Dreiecksverhältnis S, H und B. Wenn B = H, dann: S, B und Dritte (also weitere H).

4.4.3 HERMAPHRODITEN

In dieser Gruppe finden sich Kräfte, die hinsichtlich der Bewertung ihrer Effekte auf B entweder unspezifiziert (agamisch) sind oder sowohl positive als auch negative Elemente enthalten (Zwitter). Es handelt sich aber jedenfalls um Kräfte, deren Wirkung im Auslösen von Gefühlszuständen besteht. Nach diesen Gefühlszuständen können sie weiter unterteilt werden in:

1. Gefühlszustände, die einen rege machen:

(74) *AUFREGEN, ECHAUFFIEREN, IN RAGE VERSETZEN*

Effekt: In Erregung versetzen.

Dass dieser Effekt unspezifiziert ist und seine Qualität erst in einem Kontext einlöst, lässt sich im DGW gut erkennen. Unter *aufregen* heißt es:

1. a) *in Erregung versetzen, beunruhigen*: die Nachricht regte sie sehr auf; Nun dürfe man die Mutter, weil sie so schwach und müde sei, nicht unnütz a. (Kafka, Schloß 146); er war sehr aufgeregt; ein aufregendes Ereignis;

Die ersten beiden Angaben sind wohl eher negativ, *er war sehr aufgeregt* kann nicht entschieden werden und *ein aufregendes Ereignis* wird wohl eher positiv sein. Zumindest ist *aufregend* in dieser Verwendung im DGW anzutreffen, z.B.:

bei *schaukeln*: ihre ... Brüste schaukelten ungemein aufregend (Salomon, Boche 27);

bei *klingen*: »Es muss aufregend sein, auf so eine große Reise zu gehen«, sagte Ben. »... zum Himalaja! ... Das klingt doch nach tausend Abenteuern (*hört sich so an, als ob es sehr abenteuerlich werden könnte*)!« (Funke, Drachenreiter 51);

Wenn S etwa auf eine Äußerung hin sagt: „Das ist ja aufregend“, dann wird S zum Ausdruck bringen, dass S das Gesagte für spannend bis abenteuerlich hält. Und diese Auskunft ist eine Auskunft über einen perlokutionären Effekt: S ist in Erregung versetzt worden durch das, was zuvor gesagt wurde.

Je intensiver jedoch der Effekt wird, umso negativer wird er. Unter *Rage* liest man Folgendes:

Ra|ge ['ra:ʒə], die; - [frz. rage, über das Galloroman. u. Vlat. zu lat. rabies = Wut] (ugs.): *unbeherrschte Aufgeregtheit, Wut, Ärger*: Jetzt kommt die große Schimpflust über mich, jetzt packt mich die bleiche R. (Kant, Impressum 299); in R. sein; jmdn. in R. versetzen; in R. geraten; Der Mann hat sich so in R. gewettert, dass er krebsrot im Gesicht geworden ist (Buchheim, Festung 313);

Wird die Erregung zur Rage, ist der Effekt keinesfalls mehr unspezifisch: Es regiert der Ärger. An dem Beleg *Der Mann hat sich so in R. gewettert, dass er krebsrot im Gesicht geworden ist* ist sehr schön zu erkennen, dass S = B sich selbst in einen Zustand redet, der körperlich deutlich zum Ausdruck kommt: S = B wird krebsrot.

Ort: Diese Kraft geht einher mit einer Form der Bewegung. Ähnlich wie bei den oben besprochenen Ärgerkräften (vgl. (38) ff.) hat die Bewegung eine klare Richtung: von innen nach außen.

Stärke: Die Kraft selbst wirkt in verschiedenen Abstufungen. Die Wirkung, auf die mit *in Rage versetzen* Bezug genommen werden kann, ist als +1 ggü. derjenigen anzusehen, auf die man mit *aufregen* Bezug nimmt. Wer *IN RAGE VERSETZT* wird, dem droht der Verlust der Selbstbeherrschung.

(75) ERREGEN

Effekt: Erhöhung der libidinösen Quantität.

Diese Charakterisierung bedient sich zweier Freudscher Termini vor allem deshalb, weil bei *ERREGEN* eine Komponente feststellbar ist, die sexuell zu nennen zu spezifisch wäre, die zu unterschlagen aber zu wichtig ist. Im DGW heißt es:

er|re|gen <sw. V.; hat>: **1. a)** *in einen Zustand heftiger Gefühls-, Gemütsbewegung versetzen; aufregen*: dieser Brief erregte ihn, sein Gemüt; ihr Anblick erregte ihn (*versetzte ihn in geschlechtliche Erregung*); Die Luft erregte (*machte unruhig*; Gaiser, Jagd 83); ein erregendes Schauspiel; der Anblick war erregend schön; eine erregte Diskussion; die erregten Gemüter beruhigen; freudig, leidenschaftlich erregt sein; Ü die vom Sturm erregte (geh.; *in Bewegung versetzte, aufgewühlte*) See; **b)** <e. + sich:> *in einen Zustand heftiger Gefühls-, Gemütsbewegung geraten*: sich unnötig über etw. e.; ich habe mich sehr darüber erregt; während er sich an dem Schmuck erregte (Langgässer, Siegel 377); raschelte mit der Zeitung und erregte sich über die Feinde des ... Staates (Strittmatter, Wundertäter 250).

Sexuell zu verstehen ist eindeutig der Beleg, der mit der Bedeutungsangabe *versetzte ihn in geschlechtliche Erregung* versehen ist. Ebenso aber kann eine *Diskussion erregt* sein und auch *Gemüter* können in einer Diskussion erregt werden. Darüber hinaus ist *Erregung* noch deutlicher unspezifiziert.¹⁶⁸ Und gerade der Beleg, der absichert, dass es sich um einen perlokutionär verwendbaren Ausdruck handelt (*dieser Brief erregte ihn*), ist ebenfalls schwer einzuschätzen: Ist er nun sexuell stimuliert, in geschlechtliche Erregung versetzt oder nicht? Gilt

¹⁶⁸ Deshalb konnte Erregung auch bei der Beschreibung des Effektes von (74) verwendet werden.

die in Klammern gesetzte Bedeutungsangabe auch für das erste Verwendungsbeispiel? Und was ist dann mit dem *Gemüt*?

Zur Effektbeschreibung bedurfte es also einer Formulierung, die diese Aspekte vereint und auf den Kern bringt: Es geht um eine Erhöhung der Quantität und diese Quantität kann sexuelle Ausmaße haben. Dafür ist der Begriff der Libido wie geschaffen. Darunter ist eine körpereigene Energie zu verstehen, die, sich vom rein Sexuellen lösend, im Grunde alle Vorstellungskomplexe usw. besetzen kann.

Im Übrigen kann diesem oft geschmähten Begriff u.U. eine solide neurowissenschaftliche Basis gegeben werden.¹⁶⁹ Kaplan-Solms/Solms (²2005: 265) vermuten z.B.

„Die Libido, vor allem ihre sexuellen Komponenten, könnten (zumindest im Prinzip) biochemisch untersucht werden.“

Und Solms/Turnbull (2004) fassen ihre Ergebnisse zur Identifizierung der Libido, die sie als Appetenz¹⁷⁰ beschreiben, so zusammen:

„Die vorläufigen Ergebnisse lassen vermuten, dass insbesondere das mesokortikal-mesolimbische Dopaminsystem, das den ventro-tegmentalen Bereich mit dem Nucleus accumbens verbindet, die entscheidende Komponente der Läsionslokalisation im ventromesialen Quadranten darstellt. Diese Schlussfolgerung wiederum kann mit zahlreichen anderen hochtechnologischen Verfahren überprüft werden. Auf diese Weise isolieren wir die neuralen Korrelate einer wichtigen Komponente des ‚Libido‘konzepts.“ (Solms/Turnbull 2004: 321)

Auch wenn diese Ausführungen für neurophysiologische Laien völlig unverständlich sein dürften, so ist doch zu erkennen, dass der Libidobegriff für die gegenwärtige Erforschung des Gehirns wieder eine Rolle spielt. Jedenfalls aber für die Neuro-Psychoanalyse. Und vielleicht ist es ja auch – trotz der berechtigten Bedenken wegen möglicher Begriffsverwirrungen¹⁷¹ – nicht völlig zufällig,

¹⁶⁹ Jedenfalls findet die frühe Schrift „Entwurf einer Psychologie“ aus dem Jahre 1895, in der Freud konsequent neurophysiologisch das Problem der Umwandlung von Quantität in Qualität bespricht, in der neueren Diskussion wieder stärkere Beachtung. Im *Entwurf* benutzt Freud zwar die Bezeichnung *Libido* noch nicht, aber als er sie in seiner Sexuallehre einführt, definiert er Libido als eine Quantität.

¹⁷⁰ Appetenz ist eine Art Begehren. *Appetenz-Zustände* sind vom Begriffsumfang dabei ebenso heterogen wie *Libido*: „Hochgradig aktiviert wird dieses System bei sexueller Erregung und anderen **Appetenz**zuständen (zum Beispiel wenn wir Hunger oder Durst empfinden und sogar dann, wenn es uns nach einer Zigarette gelüstet).“ (Solms/Turnbull 2004: 130)

¹⁷¹ „Wenn Analytiker von den ‚Trieben‘ oder von ‚Erregung‘ oder ‚Hemmung‘ sprechen, meinen sie selten das Gleiche wie Neurobiologen, die dieselben Begriffe verwenden. Freuds früher Versuch, den psychischen Apparat abstrakt zu neuralisieren – nämlich in seinem berühmten *Entwurf einer Psychologie* (1950 [1895]) – war von Anfang an zum Scheitern verurteilt, eine Art ‚Wahnwitz‘, wie Freud [...] schließlich selbst erkannte. Wissenschaftliche Modelle können nicht in die *Theorie* integriert werden – man muss (mit Hilfe mühsamer wissenschaftlicher *Beobachtungen* und *Experimente*) determinieren, wo und ob sie sich *auf ein und denselben Gegenstand* beziehen“ (Solms/Turnbull 2004: 315f.) Immerhin besteht also die Möglichkeit, *dass* sie sich auf dasselbe beziehen!

dass in der Neurophysiologie von Erregung die Rede ist, wenn man die Aktivierung bestimmter Bereiche meint.

Aber auch – und damit kommen wir auf linguistischen Boden zurück – innerhalb des DGW taucht der Libidobegriff in der für die Kennzeichnung des Effektes dieser Kraft verwendeten Bedeutung als doppelgesichtige Energie auf. Der libidinöse Doppelcharakter von spezifisch sexueller oder unspezifisch psychischer Quantität hat mit zwei eigenen Bedeutungsangaben Eingang in das DGW gefunden:

Li|bi|do [auch: li'bi:do], die; - [lat. libido = Lust, Begierde]: **1.** (bildungsspr., Psych.) *auf sexuelle Befriedigung gerichteter Trieb; Bedürfnis, Trieb, sexuelle Lust zu empfinden; Geschlechtstrieb.* **2.** (Psych.) *allen psychischen Äußerungen zugrunde liegende psychische Energie: die rebellische L. ist nicht weniger explosiv als der revolutionäre Klassenkampf (K. Mann, Wendepunkt 329).*

(76) reizen

Effekt: Erhöhung der libidinösen Quantität. Im Unterschied zu (75) *ERREGEN*, was zwischen rein quantitativ und sexuell schwankt, könnte diese Kraft darüber hinaus auch ins Ärgerliche ausschlagen, bis hin zum Zorn. Das Spektrum reicht hier von *Ärger* bis *bezaubern*:

rei|zen <sw. V.; hat> [mhd. reizen (reizen), ahd. reizzen (reizen), Veranlassungsverb zu reißen, also eigtl. = einritzen machen]: **1.** *herausfordern, provozieren, ärgern, in heftige Erregung versetzen: er hat mich sehr, schwer, bis aufs Äußerste gereizt; jmds. Zorn/jmdn. zum Zorn r.; er wurde von den Schülern immer wieder gereizt; Kinder reizten den Hund; das rote Tuch reizt den Stier.* **3. a)** *jmds. Interesse, Aufmerksamkeit o. Ä. erregen u. ihn herausfordern, sich damit zu beschäftigen od. etw. zu unternehmen: die Aufgabe, das Buch reizt ihn; es reizt immer wieder, etwas Neues anzufangen; Ihre Erzählungen ... reizten den Widerspruch, aber auch die Neugier der zünftigen Erdkundler (Grzimek, Serengeti 95); der Anblick reizt [mich] zum Lachen; eine so leichtgläubige ... Familie ... musste den Sadismus in ihm r. und ihn locken, sie zu verderben (A. Kolb, Schaukel 117); b)* *eine angenehme, anziehende Wirkung auslösen, verlocken, bezaubern: der Duft der Speisen reizt den Magen, den Gaumen; die warme Sonne reizt uns zum Verweilen; ein Wild r. (Jägerspr.; durch Lockrufe, Nachahmung seiner Stimme heranzulocken).*

Wie oft, so sind auch hier *MOTIVATIONALE* Effekte mit aufgeführt. B zu *REIZEN* kann zur Folge haben, dass B etwas tut. Ob dies von S erwünscht gewesen sein wird, sei dahingestellt.

Stärke: +1 ggü. (75) *ERREGEN*.

(77) AUFWÜHLEN, AUFRÜHREN

Effekt: Erhöhung der libidinösen Quantität.

Wie bei allen Kräften dieser Gruppe wird über das Element der Bewegung metaphorisiert. Es handelt sich um heftige Gemütsbewegungen. Während diese Konzeptualisierung aber bei den Bezeichnungen der Kräfte (74)-(76) im DGW

direkt, also gewissermaßen wörtlich verstanden werden, markiert das DGW die hier interessierende perlokutionäre Verwendung von *aufwühlen* als übertragen:

auf|wüh|len <sw. V.; hat>: **2.** *Wassermassen o. Ä. aufrühren, in stürmische Bewegung bringen* [...] Ü die Nachricht wühlte ihn bis ins Innerste auf (*erregte ihn heftig*); Die Volksabstimmung von 1946 ... war ein Ereignis, das die Leidenschaften Italiens tief aufwühlte (Fest, Im Gegenlicht 364); ein aufwühlendes Erlebnis; aufgewühlt (*innerlich stark erregt*) verließ er das Theater.

wohingegen *aufrühren* wieder direkt verstanden wird:

auf|rüh|ren <sw. V.; hat>: **3.** (geh.) *in heftige Erregung versetzen, innerlich aufwühlen*: etw. rührt jmdn. im Innersten auf; Für die Amerikanerin wurde die ... Konfrontation mit dem Sterben ein alle Seelengründe aufrührendes Erlebnis (Schreiber, Krise 149).

Ort: Innen, im Innersten.

Stärke: +1 ggü. (75) ERREGEN.

(78) ANMACHEN

Effekt: Erhöhung der libidinösen Quantität.

IPA: Z.B. HERAUSFORDERN.

Modus: Hartnäckig, z.T. deutlich sexuell.

Die ganze Wirkungsbreite dieser Kraft ist an den vier Unterangaben zur vierten Bedeutungsangabe von *anmachen* abzulesen:

an|ma|chen <sw. V.; hat>: **4.** (salopp) **a)** [*herausfordernd*] *ansprechen u. dabei unmissverständlich [sexuelles] Interesse zeigen*: Mädchen in der Disko a.; dürfen Frauen auch Männer a.?.; Obwohl er seine Freundin dabei hatte, machte er mich immer an (Hornschuh, Ich bin 29); so ein paar Typen, ... die haben mich angemacht. Einer wollte mich nach Ibiza einladen (Heim, Traumschiff 164); Und Sieglinde Huntscha versuchte, die Osslieb anzumachen. Die schmusten ganz schön (Grass, Butt 428); **b)** *zum Mitmachen animieren*: der Sänger fing an zu klatschen und machte das Publikum an; **c)** *in irgendeiner Weise ansprechen, anregen, reizen; in Stimmung bringen*: das macht mich nicht an; Musik, die anmacht (Szene 6, 1983, 50); Sie kommen in den Genuss meines ersten Leserbriefes, weil mich Ihr Artikel über „Jogging“ echt angemacht hat (Spiegel 50, 1978, 7); das Einzige, was diesen Mann anmacht, scheint Geld zu sein (Lindlau, Mob 178); mach mich nicht an! (*lass mich in Ruhe!*); **d)** *jmdm. hartnäckig zusetzen; jmdn. behelligen, belästigen*: einen Menschen wegen seines fremdländischen Aussehens a.; Mein Vater macht meine Mutter ständig an, sie gäbe zu viel Geld aus (Christiane, Zoo 20); ... wurden Schüler, die das Etikett im Unterricht trugen, von ihren Lehrern angemacht (Spiegel 8, 1982, 28); Ewig fühlt er sich falsch verstanden, falsch zitiert, zu Unrecht angemacht (Hörzu 45, 1982, 16); Ich verdiene zurzeit gutes Geld, aber mein Job macht mich an (*geht mir auf den Geist*; Oxmox 7, 1985, 96).

Auch hier zeigt sich wieder, dass es zunächst einmal nur um einen quantitativen Effekt geht, der sexuelle Ausmaße haben kann, aber nicht muss. Das DGW kennzeichnet diese Verwendung als *salopp*. Man kann das Augenmerk aber auch auf das metaphorische Konzept lenken. In wörtlicher Hinsicht wird etwas

angemacht, was zuvor nicht *an* war. Die Gardine ist noch nicht an der Wand und wird nun an ihr befestigt. Das Licht ist aus und wird nun angeschaltet. Es existiert noch kein Feuer, doch nun wird es entzündet. Das Öl ist noch nicht am Salat, doch nun wird der Salat mit Öl und Essig versehen:

1. (ugs.) *befestigen, anbringen*: Gardinen a.; ein Schild an der Haustür a. 2. (ugs.) **a)** *anschalten; einschalten*: die Lampe, das Radio a.; wir müssen die Heizung a.; mach doch bitte mal das Licht an!; **b)** *anzünden*: Feuer a. 3. **a)** *mischend gebrauchsfertig machen, zubereiten, anrühren*: Gips, Mörtel a.; Salat mit Öl und Essig a.; Der Teig für Mutters Kuchen wird nicht mit Wasser angemacht (Strittmatter, Der Laden 163); • **b)** *panschen (1)*: Sie verkauften ihm auch ein paar Fässchen angemachten Weines (Keller, Romeo 24).

Wird B *ANGEMACHT*, war B vorher nicht an. B war gewissermaßen aus, aber nun ist B an. B verfügt also über mehr Energie als vorher, denn der Zustand des An-Seins ist ein aktiverer Zustand als der des Aus-Seins. B's Energieniveau wurde erhöht.

(79) *STICHELN*

Effekt: Erhöhung der libidinösen Quantität.

IPA: Versteckte Bemerkungen, ANDEUTUNGEN, ANSPIELUNGEN.

Zeit: Iterativ. Auch hier zeigt sich wieder die Leistung der metaphorischen Konzeptualisierung: *sticheln* ist laut DGW eine Intensiv-Iterativbildung zu *stechen*. Wer also gegen B *STICHEL*T, sticht mehrmals auf B ein mit dem Resultat, das B *GEREIZT* oder *GEKRÄNK*T ist¹⁷²:

st|icheln <sw. V.; hat> [Intensiv-Iterativ-Bildung zu stechen]: 1. versteckte spitze Bemerkungen, boshafte Anspielungen machen; mit spitzen Bemerkungen, boshafte Anspielungen reizen od. kränken: sie muss ständig s.; Sie spürt, dass überall gegen sie gestichelt wird (Tikkanen [Übers.], Mann 58).

Modus: Im DGW ist die Rede davon, dass die ANSPIELUNGEN boshaft sind.

(80) *ANREGEN, BELEBEN, BEFRUCHTEN*

Effekt: Erhöhung der libidinösen Quantität. Hier steht die Quantität direkt mit der Lebensfunktion zusammen. Erhöhte Quantität = mehr Leben. Die Metaphorisierung *lebendig machen* ist wohl bei *befruchten* am stärksten. Hier sind es vor allem ideelle oder abstrakte Geflechte von Äußerungen (z.B. *Theorien* oder *Forschungen*), die anderen Leben einhauchen. Und auch Nietzsche soll B dieser Kraft gewesen sein:

¹⁷² Unter der Perspektive des Zusammenhangs zu *REIZEN* und *KRÄNKEN* ließe sich *STICHELN* auch als illokutionär begreifen. *KRÄNKEN* und *REIZEN* wären dann direkt&assoziierte Perlokutionen. Als lexikalisiert würde man dann nicht die Wirkung auf B betrachten, sondern den Versuch, B emotional zu beeinflussen. *STICHELN* wäre EXPRESSIV. S brächte ein Gefühl zum Ausdruck. Welches aber ist dieses Gefühl? Da im DGW stärkeres Gewicht auf die Angabe der Wirkungen gelegt wird, wird *STICHELN* hier zu den perlokutionären Kräften gezählt.

be|fruch|ten <sw. V.; hat>: **2.** (geh.) *bei jmdm., etw. geistig anregend wirken, jmdm., einer Sache wertvolle, wesentliche Anregungen geben*: seine Theorien haben noch einen Nietzsche befruchtet; seine Forschungen haben die moderne Psychologie befruchtet; Le Corbusiers Ideen haben auch den Städtebau befruchtet (Bild. Kunst III, 34); seine Ideen hatten befruchtenden Einfluss, waren, wirkten befruchtend.

Anregen ist dagegen etwas profaner. Aber auch hier werden die *Lebensgeister* wach:

an|re|gen <sw. V.; hat>: **2.** (von bestimmten Stoffen) *beleben, aufmuntern*: Kaffee und Tee regen [die Lebensgeister] an; etw. regt den Appetit, das Wachstum, die Fantasie an; Wenn sich ... die Herren, angeregt vom Wein, ... in den Garten ... zurückgezogen hatten (Thieß, Reich 346); ein anregendes Mittel; Ü die Diskussion war sehr anregend; in angeregtem Gespräch.

Vorbereitend: Wer ganz und gar lebendig ist, braucht nicht belebt zu werden. B ist also in einer gewissen Weise nicht ganz so lebendig. Vielleicht antriebsarm oder ideenlos.

2. Gefühlszustände, die einen tief innerlich betreffen. Der Zusammenhalt dieser Gruppe wird vor allem durch die Ortsangabe gestiftet. Die folgend beschriebenen Kräfte entfalten ihre Wirkung tief im Innern. Es handelt sich hier um Zwitter. Zumeist besteht der Effekt zu Teilen aus einer gewissen Traurigkeit und zu Teilen aus einer gewissen Stimulierung oder Läuterung, die z.B. moralische oder rein spannungsabbauende Ausmaße haben kann. Diese Synthese ist kathartischer Natur. Das Trauerspiel befreit die Seele:

Ka|thar|sis ['ka(:)tarzɪs, auch: ka'tarzɪs], die; - [griech. kátharsis = (kultische) Reinigung]: **1.** (Literaturw.) *Läuterung der Seele von Leidenschaften als Wirkung des [antiken] Trauerspiels*. **2.** (Psych.) *das Sichbefreien von seelischen Konflikten u. inneren Spannungen durch emotionales Abreagieren*.

(81) BEWEGEN, ERGREIFEN, RÜHREN

Effekt: Das Innerste in Bewegung versetzen. Wer im Innern bewegt ist, dessen Herz ist bewegt. Man möchte weinen und doch ist alles so schön. Am deutlichsten zeigt sich dieser Zwittereffekt bei *rühren*, worauf *bewegen* und *ergreifen* verweisen:

rüh|ren <sw. V.; hat> [mhd. rüeren, ruoren, ahd. (h)ruoren, urspr. = bewegen, dann: anstoßen, anfassen, betasten]: **4.** *innerlich berühren, weich stimmen; Rührung bei jmdm. bewirken*: sie rührte die Menschen, die Herzen der Menschen; seine Worte rührten sie [zu Tränen (in einem Maße, dass ihr die Tränen kamen)];

Ort: Tief im Innern. Man ist tief *BEWEGT*, tief *ERGRIFFEN*, tief *GERÜHRT*.

Modus: Tränenselig.

(82) BERÜHREN, ANRÜHREN

Effekt: Das Innerste in Bewegung versetzen.

Ort: Tief im Innern. Man ist tief *BERÜHRT*, und *ANGERÜHRT* wird ebenfalls das Innere.

Der Unterschied zu (81) besteht darin, dass diese Kraft weniger tränenselig ist.

(83) BESTÜRZEN, ERSCHÜTTERN

Effekt: Das Innerste in Bewegung versetzen.

Vorbereitend: Es gibt einen Vorfall, ein Ereignis. Die Bewertungsqualität des Ereignisses vererbt sich in den perlokutionären Effekt von Äußerungen, die das Ereignis zum Inhalt haben. Man ist über etwas *BESTÜRZT*, *ERSCHÜTTERT*.

IPA: B wird von dem Vorfall z.B. *BENACHRICHTIGT*.

Ort: Tief im Innern. Man ist tief *BESTÜRZT*, tief *ERSCHÜTTERT*.

Stärke: +1 ggü. (81) *BEWEGEN, ERGREIFEN, RÜHREN*. Mit Zunahme der Effektstärke ist eine deutliche Tendenz ins Negative verbunden. Dies zeigt sich insbesondere über die Anlässe, die zur Bestürzung oder Erschütterung führen:

er|schüt|tern <sw. V.; hat> [zu mhd. erschütten, ahd. irscutten, zu schütten in dessen alter Bed. „schütteln“]: **2.** *im Innersten bewegen, ergreifen:* der Tod des Freundes hat ihn tief erschüttert; ihn kann so leicht nichts e. (ugs.; *aus der Fassung bringen*); eine erschütternde Nachricht, Szene; das Resultat ist nicht gerade erschütternd (ugs.; *ist nur von geringer Bedeutung*); über etw. tief erschüttert sein.

be|stür|zen <sw. V.; hat> [mhd. bestürzen, ahd. bisturzen, eigtl. = umstürzen]: (*von Vorgängen, Geschehnissen u. den Nachrichten darüber*) *aus der Fassung bringen, erschrecken, tief treffen, erschüttern:* dies Ereignis, seine Krankheit hat uns alle bestürzt; Was in dem Telegramm steht, das sie am andern Tag so bestürzt, bleibt ihr Geheimnis (Frisch, Montauk 146); bestürzende Nachrichten; ein bestürztes Gesicht machen; er ist/zeigt sich bestürzt über diese Tat.

Tod und Krankheit können als Inhalt von *bestürzenden Nachrichten* Auslöser der Wirkung dieser Kraft sein.¹⁷³ Das Bestürzende der Ereignisse wird zum *BESTÜRZENDEN* der Nachricht.

(84) TREFFEN, VERLETZEN

Effekt: Verwundung der Seele.

Ort: Tief im Innern. Man ist tief *GETROFFEN*, tief *VERLETZT*.

Diese Kraft ist nicht eigentlich mehr als *Zwitter* zu bezeichnen. Sie gehört vor allem wegen der örtlichen Wirkungsentfaltung zu den Kräften dieser Gruppe. Zudem ist B hier wieder mehr direkt betroffen. Die Wirkungen von (80)-(83) sind gebunden an Auslöser, die nicht unbedingt direkt auf B abzielen. B ist bei-

¹⁷³ Dahinter steht natürlich, sozusagen als Toulminsche Schlussregel, die Annahme, dass Tod und Krankheit hier als negative Ereignisse zu werten sind. Die Schlussregel könnte in etwa lauten: Tod und Krankheit sind für Betroffene und Angehörige (Verwandte, Freunde etc.) emotional negative Phänomene. In Kurzfassung sozusagen: Wenn Tod, dann negativ für Angehörige.

spielsweise *BESTÜRZT*, vom Tode einer bestimmten Person zu hören. Das trifft auch noch auf *TREFFEN* zu:

treffen <st. V.> [mhd. treffen, ahd. tref(f)an, urspr. = schlagen, stoßen]: **6.** (*im Innersten*) verletzen, erschüttern <hat>: jmdn. tief, schwer t.; die Todesnachricht hat ihn furchtbar getroffen;

Wird die Wirkung dieser Kraft aber mit *verletzen* beschrieben, so ist das negative Ereignis die Wirkung einer Äußerung auf B selbst:

ver|let|zen <sw. V.; hat> [mhd. verletzen, zu letzen]: **2.** *jmdn. durch etw. kränken*: jmdn., jmds. Gefühle v.; seine Bemerkung hat sie tief verletzt;

Vielleicht kann diese Kraft als Verschärfung von (83) angesehen werden. Das Innerste wird nicht mehr nur bewegt, sondern auch verwundet. Es fließt sozusagen Blut.

(85) BETRÜBEN, BEKÜMMERN

Effekt: Seelische Schmerzen zufügen. In Trauer, Kummer, Sorge versetzen. Bei dieser Kraft schlägt das Pendel weniger in Richtung Läuterung oder Stimulation als in Richtung Trauer aus. Aber selbst die Trauer ist noch ein zwitteriger Zustand zwischen Schmerz über den Verlust und Bewältigung des Verlustes.

Vorbereitend: Es gibt einen Vorfall, ein Ereignis. Die Bewertungsqualität des Ereignisses vererbt sich in den perlokutionären Effekt von Äußerungen, die das Ereignis zum Inhalt haben. Man ist über etwas *BEKÜMMERT*, *BETRÜBT*.

IPA: Von dem Vorfall wird z.B. *BERICHTET* oder die Äußerung selbst ist der Vorfall, also z.B. wenn ein S B die Freundschaft aufkündigt.

Ort: Tief im Innern. Man ist tief *BETRÜBT*, tief *BEKÜMMERT*.

(86) NAHE GEHEN

Effekt: Verwundung der Seele.

Stärke: Interessanterweise +1 ggü. (84) *TREFFEN*.

Man würde vermuten, dass auch hier *vorbereitend* ein Vorfall anzusetzen ist, über den z.B. *BERICHTET* wird (IPA). Die Angaben im DGW erschöpfen sich in:

na|he [mhd. nach, ahd. nah, H. u.]: **jmdm. n. gehen** (*jmdn. innerlich stark treffen, einen tiefen Schmerz in jmdm. auslösen*): der Tod des Vaters ist ihm n. gegangen; es ist ihm n. gegangen, dass ...; dass Unrat sich das n. gehen lassen werde (H. Mann, Unrat 111);

Obwohl diese Kraft stärker ist als (84), scheint sie nicht gleichermaßen zum Negativen zu tendieren. Nach Hörbelegen ist *NAHE GEHEN* eher mit (82) *BERÜHREN* oder mit (81) *BEWEGEN*, *ERGREIFEN*, *RÜHREN* verwandt. Sie scheint auf der Grenze zum Tränsenseligen zu stehen. Jedenfalls aber scheint sie das Mitgefühl für andere zu wecken.

(87) grämen

Effekt: Seelische Schmerzen zufügen. In Trauer, Kummer, Sorge versetzen.

Ort: Tief im Innern.

Zeit: Andauernd (durativ).

Stärke: +1 ggü. (85) *BETRÜBEN, BEKÜMMERN.*

(88) DAS HERZ BRECHEN, DAS HERZ ABDRÜCKEN

Effekt: Verwundung der Seele.

IPA: Z.B. VORWÜRFE.

Ort: Tief im Innern.

Stärke: +1 ggü. (84) *VERLETZEN.* Wer ins Herz getroffen wurde, ist nicht nur tief, sondern zutiefst verletzt:

Herz, das; -ens (med. auch stark gebeugt: des Herzes, dem Herz), -en [mhd. herz(e), ahd. herza, altes idg. Wort]: **1. a)** *Organ, das den Blutkreislauf durch regelmäßige Zusammenziehung u. Dehnung antreibt u. in Gang hält:* [...] **2.** (meist geh.) *in der Vorstellung dem Herzen (1 a) zugeordnetes, in ihm lokalisiert gedachtes Zentrum der Empfindungen, des Gefühls, auch des Mutes u. der Entschlossenheit:* [...] **jmdn. ins H. treffen** (ugs.; *jmdn. zutiefst verletzen, sehr kränken*): dieser Vorwurf traf ihn ins H.

3. Gefühlszustände, die unerwartet kommen. Es handelt sich hier wieder um un-spezifizierte Kräfte (Agamische). Man kann beispielsweise positiv, aber eben auch negativ *ÜBERRASCHT* sein.

(89) VERBLÜFFEN

Effekt: In Erstaunen versetzen. Das Erstaunen kann dabei so stark sein, dass B sprachlos wird. Es handelt sich um eine Schreckstarre. Dennoch ist dieser Effekt eher positiv.

Vorbereitend: B hat keine oder eine andere Geschehenserwartung.

IPA: Z.B. mit unüblichen Formulierungen oder auch geistreichen Bemerkungen.

Zeit: Plötzlich, sofort.

Stärke: +1 ggü. (90) *ERSTAUNEN.*

(90) ÜBERRASCHEN, ERSTAUNEN

Effekt: In Staunen versetzen.

Vorbereitend: B hat keine oder eine andere Geschehenserwartung.

IPA: Z.B. ABSAGEN, best. NACHRICHTEN oder Entscheidungen.

Zeit: Plötzlich, sofort.

Stärke: +1 ggü. (91) *VERWUNDERN.*

(91) VERWUNDERN

Effekt: In Erstaunen versetzen.

Vorbereitend: B hat keine oder eine andere Geschehenserwartung.

Zeit: Plötzlich, sofort.

(92) FRAPPIEREN

Effekt: In Erstaunen versetzen.

Vorbereitend: B hat keine oder eine andere Geschehenserwartung.

IPA: Z.B. best. KOMMENTARE.

Stärke: +1 ggü. (90) ÜBERRASCHEN. Vielleicht ist eine erhöhte Effektstärke auch hier für eine Tendenz zum Negativen verantwortlich. Belege finden sich im DGW unter *frappieren* dafür zwar nicht, aber es würde angesichts der z.B. sich bei (83) oder (74) zeigenden allgemeinen Tendenz nicht überraschen.

5. AUSBLICK

An diese Arbeit kann in mehrfacher Weise angeknüpft werden:

- (1) mit der Beschreibung perlokutionärer Kräfte der beiden hier nicht mehr weiter behandelten Klassen (*EPISTEMISCHE* und *MOTIVATIONALE*).
- (2) mit detaillierter Erforschung des Zusammenhangs von Lokution, Illokution, Proposition und Perlokution. Die ermittelten IPA-Ausprägungen verstehen sich in dieser Arbeit allesamt als Beispiele. Zu jeder einzelnen Kraft könnten die lokutionären, illokutionären und propositionalen Aspekte genauer erforscht werden. Dafür ist es notwendig, die Methode zu ändern. Eine auf Wörterbücher beschränkte Korpusanalyse wird immer nur zu beispielhaften Illustrationen führen. Durch den Einbezug lebender Informationsquellen, der auf ganz unterschiedliche Weise geschehen kann (z.B. durch Befragungen, aber auch mittels offener oder verdeckter Experimente), erhält man vielleicht stabilere Daten über diese Zusammenhänge. Da derartige Untersuchungen aufwendig sind, können sicherlich immer nur einzelne Kräfte oder höchstens kleinere Gruppen auf diese Zusammenhänge hin erforscht werden.
- (3) mit Erforschung von *perfid's* (perlocutionary force indicating devices; auf deutsch: Perkams: Perlokutionäre Kraft anzeigende Mittel). Welche Einheiten zeigen das Vorliegen oder Wirken welcher perlokutionärer Kräfte an? Dabei kommen so heterogene Dinge wie der Gesichtsausdruck, das Röten der Haut, die Stimmhöhe, die Sprechgeschwindigkeit, der Blick etc. etc. in Betracht. Perlokutionäre Ausdrücke können natürlich auch solche Einheiten sein – mit Ausnahme der Möglichkeit des explizit performativen Vollzugs ganz parallel zu illokutionären Ausdrücken: B kann mit Verwendung eines perlokutionären Ausdrucks S davon in Kenntnis setzen, was S bei B ausgelöst hat. In dieser Arbeit spielten perlokutionäre Ausdrücke die Rolle des Namengebers für perlokutionäre Kräfte und die DGW-Einträge zu diesen Ausdrücken die Rolle der Informationsquelle zur Beschreibung der perlokutionären Kräfte.
- (4) mit Erforschung der unterschiedlichen metaphorischen Konzeptualisierungen sprachlicher Wirkungen. Auf diesen Aspekt stößt man bei der Beschreibung perlokutionärer Kräfte beinahe zwangsläufig. In dieser Arbeit wurde bereits an verschiedenen Stellen auf die metaphorische Konzeptualisierung hingewiesen.
- (5) mit Erforschung von körpergebundenen Korrelaten *EMOTIONALER* perlokutionärer Kräfte. Beispielsweise durch neurophysiologische Identifizierung der Hirnprozesse, die ablaufen, wenn bestimmte perlokutionäre Effekte erzielt werden.
- (6) mit Grammatikalisierung. Perlokutionen als Bedeutungsaspekten von Äußerungen sollte der Eintritt in die Welt der resultativen Grammatikschreibung nicht verwehrt bleiben. Es handelt sich um einen der wichtigsten As-

pekte menschlicher Kommunikation: die Wirkung aufeinander. Der Einbezug kann z.B. unter folgender Fragestellung geschehen: Für welche Wirkungen ist S bei Äußerung welcher sprachlicher Einheiten in dem Sinne verantwortlich, dass man von S sagen kann, S habe wissen müssen, dass die Äußerungen so und so wirken? Es würde sich dabei um Standardfälle handeln, wie es sich in Resultatsgrammatiken ja stets um Standards handelt.

Ohne dass dies als etwaige Sympathiebezeugung zu einer philosophischen Richtung missverstanden werden sollte, kann die mögliche Verwertbarkeit dieser Arbeit dennoch in folgendem Schlussmotto pointiert werden:

„Findet die Stellen in einem Buch, mit denen ihr etwas anfangen könnt. [...] In einem Buch gibt's nichts zu verstehen, aber viel, dessen man sich bedienen kann. Nichts zu interpretieren oder zu bedeuten, aber viel, womit man experimentieren kann. [...] Ja, nehmt was ihr wollt.“
(Deleuze/Guattari 1977: 40f.)

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AD	=	Austins Diktum (<i>Bezeichnung von Eyer</i>)
B	=	betroffene Person, Opfer
B-H oder H _{BS}	=	H der Bezugssituation (<i>aus dem HDKV</i>)
BI	=	Basisindikator (<i>Bezeichnung von Sökeland</i>)
B-S oder S _{BS}	=	S der Bezugssituation (<i>aus dem HDKV</i>)
DGW	=	Das große Wörterbuch der deutschen Sprache (= Duden ³ 1999)
d.h.	=	das heißt
DWB	=	Das Grimmsche Wörterbuch (= Der Digitale Grimm 2004)
E	=	Einstellung (<i>aus dem HDKV</i>)
EPF	=	explizit performative Formel
E(S _{VS})	=	komplexe Einstellung von V-S (<i>aus dem HDKV</i>)
ggü.	=	gegenüber
ggw.	=	gegenwärtig
H	=	HörerIn; s. Anmerkung zu S und H
HDKV	=	Handbuch deutscher Kommunikationsverben (= Harras et al. 2004)
IA	=	illokutionärer Akt
i.E.	=	im Engeren
IPA	=	illokutionäre und/oder propositionale Aspekte
i.S.v.	=	im Sinne von
m.a.W.	=	mit anderen Worten
o.Ä.	=	oder Ähnliches
PA	=	perlokutionärer Akt
S	=	SprecherIn; s. Anmerkung zu S und H
Sa(P) _{BS}	=	Äußerungsprodukt der Bezugssituation (<i>aus dem HDKV</i>)
Sa(P) _{VS}	=	Äußerungsprodukt der Verwendungssituation (<i>aus dem HDKV</i>)
SB-Ausdrücke	=	sprechhandlungsbezeichnende Ausdrücke (<i>Bezeichnung von Hindelang</i>)
SI	=	Sekundärindikator (<i>Bezeichnung von Sökeland</i>)
Sp1	=	erste/r S in einer Sequenz; S des initialen und H des reaktiven Beitrags
Sp2	=	zweite/r S in einer Sequenz; S des reaktiven und H des initialen Beitrags
SV	=	Sachverhalt
u.U.	=	unter Umständen
V-H oder H _{VS}	=	H der Verwendungssituation (<i>aus dem HDKV</i>)
Vpn	=	Versuchsperson oder -personen
V-S oder S _{VS}	=	S der Verwendungssituation (<i>aus dem HDKV</i>)

z.B. = zum Beispiel

Anmerkung zu S und H:

S und H sind jeweils auf die in Rede stehende Äußerung bezogen. In Sequenzen ist S also nicht statisch durchgängig die Person, die die erste (initiale) Äußerung produziert, sondern dynamisch immer die Person, die den Beitrag geäußert hat, um den es jeweils geht. Ansonsten hat man das Problem, dass Beiträge im zweiten Zug von H geäußert werden, obwohl H ja nicht ein/e SprecherIn sondern ein/e HörerIn ist. Eine oft anzutreffende Lösung besteht darin, für sequenzielle Analysen Sp1 und Sp2 als Kürzel zu verwenden.

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN

Abbildung 1:	Das Habermassche Organonmodell von Bühler	43
Abbildung 2:	Eyers Bedingungen für die Importation von Konsequenzen in die Bezeichnung und für die Zuschreibung eines perlokutiven Aktes	77
Abbildung 3:	Eyers Grobklassifikation perlokutionärer Akte	78
Abbildung 4:	Eyers Klassifikationskriterien	79
Abbildung 5:	Eyers Klassifikation perlokutionärer Akte	80
Abbildung 6:	Eyers Testverfahren für perlokutionäre Verben	81
Abbildung 7:	Partizipiale Erweiterungen redecharakterisierender Ausdrücke in Dreigroschenheften	86
Abbildung 8:	Vorläufige Klassifikation perlokutionärer Ausdrücke nach Art des bezeichneten Effekts (vgl. Coulmas 1977: 294- 301)	92
Abbildung 9:	Die Verleihung von Erfüllungsbedingungen durch deren Übertragung (vgl. Searle ² 1996: 203-226)	100
Abbildung 10:	DIREKTIV – <i>MOTIVATIONAL</i>	117
Abbildung 11:	KOMMISSIV – <i>DESIDERATIV</i>	117
Abbildung 12:	ASSERTIV – <i>EPISTEMISCH</i>	118
Abbildung 13:	EXPRESSIV – <i>EMOTIONAL</i>	118
Abbildung 14:	DEKLARATIV – <i>DEKLARATIV</i>	119
Abbildung 15:	ASSERTIVE DEKLARATIV – <i>ASSERTIV DEKLARATIV</i>	119
Abbildung 16:	Situationstypen im HDKV	140
Abbildung 17:	Interaktionsmodalitäten in Anlehnung an Günthner (2000)	161
Abbildung 18:	Synopse der Begrifflichkeiten	169
Abbildung 19:	Perlokutionäre Stammkräfte	172
Abbildung 20:	Das Gefühlsnetz im DGW – Ausschnitt	174
Abbildung 21:	Perlokutionäre Kräfte – Übersicht: <i>EMOTIONALE</i>	185
Abbildung 22:	Die Untergruppen der <i>SERIATIVA</i>	185

VERZEICHNIS DER TABELLEN

Tabelle 1: Das Habermassche Beispiel zur Unterscheidung der verschiedenen illokutionären und perlokutionären Erfolge	46
Tabelle 2: Cohens Unterscheidungen und Beispiele hinsichtlich der Frage nach dem Zusammenspiel von Lokution (L), Illokution (I) und Perlokution (P)	50
Tabelle 3: Die Unterscheidung allgemeine vs. spezielle perlokutionäre Effekte in Ehrich/Saile (1975)	63
Tabelle 4: Synopse der Bezeichnungen für die verschieden im Gefolge von Illokutionen stehenden Perlokutionen	94
Tabelle 5: Ergebnis- und Folgeaspekte der verschiedenen illokutionären Zwecke	99
Tabelle 6: Aufrichtigkeitsbedingungen	100
Tabelle 7: Erfüllungsbedingungen der Sprechakte	111
Tabelle 8: Perlokutionen als spezifische Wirkungsaspekte von Äußerungen	152

LITERATURVERZEICHNIS

- Adamzik, Kirsten (1984): Sprachliches Handeln und sozialer Kontakt. Zur Integration der Kategorie ‚Beziehungsaspekt‘ in eine sprechakttheoretische Beschreibung des Deutschen. Tübingen: Narr. (= Tübinger Beiträge zur Linguistik; 213) (zugl. Phil. Diss. Münster 1982/83).
- Auer, Peter (1999): Sprachliche Interaktion. Eine Einführung anhand von 22 Klassikern. Tübingen: Niemeyer. (= Konzepte der Sprach- und Literaturwissenschaft; 60).
- Austin, John Langshaw (1986 [engl. 1979]): Ein Plädoyer für Entschuldigungen. – In: ders.: Gesammelte philosophische Aufsätze. Übers. u. hrsg. v. Joachim Schulte. Stuttgart: Reclam. S. 229-268.
- Austin, John Langshaw (1986 [engl. 1979]): Performative Äußerungen. – In: ders.: Gesammelte philosophische Aufsätze. Übers. u. hrsg. v. Joachim Schulte. Stuttgart: Reclam. S. 305-327.
- Austin, John Langshaw (1962): How To Do Things With Words. Oxford: Oxford University Press.
- Austin, John Langshaw (²1998 [engl. 1962]): Zur Theorie der Sprechakte (How to do things with words). Dt. Bearb. v. Eike von Savigny. Stuttgart: Reclam.
- Bierwisch, Manfred (1979): Wörtliche Bedeutung – Eine pragmatische Gretchenfrage. – In: Grewendorf, Günther (Hrsg.): Sprechakttheorie und Semantik. Frankfurt a. M.: stw. S. 119-148.
- Brinker, Klaus (⁵2001): Linguistische Textanalyse. Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden. Berlin: Erich Schmidt. (= Grundlagen der Germanistik; 29).
- Bühler, Karl (³1999 [zuerst 1934]): Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache. Stuttgart: UTB/Lucius&Lucius.
- Burkhardt, Armin (1986): Soziale Akte, Sprechakte und Textillokutionen. A. Reinachs Rechtsphilosophie und die moderne Linguistik. Tübingen: Niemeyer. (= Reihe Germanistische Linguistik; 69).
- Cloeren, Hermann J. (1988): Language and Thought. German Approaches to Analytic Philosophy in the 18th and 19th Centuries. Berlin/New York: de Gruyter.
- Cohen, Ted (1998 [engl. 1975]): Figurative Rede und figurative Akte. – In: Haverkamp, Anselm (Hrsg.): Die paradoxe Metapher. Frankfurt a.M.: stw. S. 29-48.
- Cohen, Ted (1973): Illocutions and Perlocutions. – In: Foundations of Language. 9/1972-1973. S. 492-503.
- Coseriu, Eugenio (1974 [zuerst: 1967]): Lexikalische Solidaritäten. – In: Kallmeyer, Werner et al. (Hrsg.): Lektürekolleg zur Textlinguistik. Bd. 2: Reader. Frankfurt a.M.: Athenäum. S. 73-86.

- Coulmas, Florian (1977): *Rezeptives Sprachverhalten. Eine theoretische Studie über Faktoren des sprachlichen Verstehensprozesses.* Hamburg: Helmut Buske Verlag. (= *Papiere zur Textlinguistik*; 15).
- Damasio, Antonio R. (³2002 [engl. 1999]): *Ich fühle, also bin ich. Die Entschlüsselung des Bewusstseins.* München: Ullstein.
- Davis, Steven (1980): *Perlocutions.* – In: Searle, John R. und Manfred Bierwisch (Hrsg.): *Speech Act Theory And Pragmatics.* Dordrecht/London: Reidel. S. 37-55.
- Davis, Wayne A. (2003): *Meaning, Expression, and Thought.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Deleuze, Gilles und Félix Guattari (1977): *Rhizom.* Berlin: Merve.
- Duden (⁷2005): *Die Grammatik. Unentbehrlich für richtiges Deutsch.* Mannheim/Leipzig/Wien/Zürich: Dudenverlag. (= *Der Duden in zwölf Bänden*; 4)
- Ehrich, Veronika und Günter Saile (1975): *Über nicht-direkte Sprechakte.* – In: Wunderlich, Dieter (Hrsg.): *Linguistische Pragmatik.* 2. Aufl. Wiesbaden: Akademische Verlagsgesellschaft Athenaion. S. 255-287.
- Ernst, Peter (2002): *Pragmalinguistik. Grundlagen, Anwendungen, Probleme.* Berlin/New York: de Gruyter.
- Eyer, Peter (1987): *Perlokutionen.* – Tübingen: Niemeyer. (zugl. Phil. Diss. Hagen 1986) (= *Reihe Germanistische Linguistik*; 75.).
- Figal, Günter (⁴2002): *Die Philosophie der Frankfurter Schule und ihr Umkreis.* – In: Hügli, Anton und Poul Lübcke (Hrsg.): *Philosophie im 20. Jahrhundert.* Band 1: *Phänomenologie, Hermeneutik, Existenzphilosophie und Kritische Theorie.* Reinbek bei Hamburg: Rowohlt. S. 311-404.
- Fleischer, Wolfgang und Irmhild Barz (²1995): *Wortbildung der deutschen Gegenwartssprache.* Tübingen: Niemeyer.
- Frankenberg, Hartwig (1976): *Vorwerfen und Rechtfertigen als verbale Teilstrategien der innerfamiliären Interaktion.* Phil. Diss. Düsseldorf.
- Freud, Sigmund (1999 [zuerst 1895]): *Entwurf einer Psychologie.* – In: *Gesammelte Werke. Nachtragsband. Texte aus den Jahren 1885 bis 1938.* Hrsg. v. Angela Richards unter Mitwirkung von Ilse Grubrich-Simitis. Frankfurt a.M.: Fischer. S. 373-486.
- Gärtner, Kurt (2004): *Einleitung.* – In: *Begleitbuch zu: Deutsches Wörterbuch. Elektronische Ausgabe der Erstbearbeitung von Jacob Grimm und Wilhelm Grimm.* Hrsg. v. Kompetenzzentrum für elektronische Erschließungs- und Publikationsverfahren in den Geisteswissenschaften an der Universität Trier in Verbindung mit der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften. Frankfurt a.M.: Zweitausendeins. S. 10-22.
- Göbel, Rudolf et al. (¹⁰1980): *Physik in Übersichten. Wissensspeicher für die Klassen 9 und 10.* Berlin: Volk und Wissen.
- Gracian, Balthasar (1973 [span. Orig. 1647]): *Handorakel und Kunst der Weltklugheit.* Deutsch von Arthur Schopenhauer. Stuttgart: Kröner.
- Grehn, Joachim (Hrsg.) (²1988): *Metzler Physik. Gesamtband.* Stuttgart: Metzler/Poeschel.

- Greve, Jens (2003): Kommunikation und Bedeutung. Grice-Programm, Sprechakttheorie und radikale Interpretation. Würzburg: Königshausen & Neumann. (= Epistemata. Würzburger Wissenschaftliche Schriften. Reihe Philosophie; 350).
- Grice, Herbert Paul (1993a [engl. 1969]): Sprecher-Bedeutung und Intentionen. – In: Meggle, Georg (Hrsg.): Handlung, Kommunikation, Bedeutung. Frankfurt a.M.: stw. S. 16-51.
- Grice, Herbert Paul (1993b [engl. 1975]): Logik und Konversation. – In: Meggle, Georg (Hrsg.): Handlung, Kommunikation, Bedeutung. Frankfurt a.M.: stw. S. 243-265.
- Günthner, Susanne (2000): Vorwurfsaktivitäten in der Alltagsinteraktion. Grammatische, prosodische, rhetorisch-stilistische und interaktive Verfahren bei der Konstitution kommunikativer Muster und Gattungen. Tübingen: Niemeyer. (= Reihe Germanistische Linguistik; 221).
- Günthner, Susanne (1995): Exemplary Stories: The Cooperative Construction of Indignation. – In: Versus; 70/71. S. 147-175.
- Habermas, Jürgen (2004): Rationalität der Verständigung. – In: ders.: Wahrheit und Rechtfertigung. Philosophische Aufsätze. Erw. Ausgabe. Frankfurt a.M.: stw. S. 102-137.
- Habermas, Jürgen (1988/1992): Handlungen, Sprechakte, sprachlich vermittelte Interaktionen und Lebenswelt. – In: ders.: Nachmetaphysisches Denken. Philosophische Aufsätze. Frankfurt a.M.: stw. S. 63-104.
- Habermas, Jürgen (1981/1995): Theorie des kommunikativen Handelns. Band 1: Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Frankfurt a.M.: stw.
- Habermas (1970/1995): Vorlesungen zu einer sprachtheoretischen Grundlegung der Soziologie. – In: ders.: Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt a.M.: stw. S. 11-126. (insb.: IV. Vorlesung: Universalpragmatik – Überlegungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz. S. 83-104.).
- Hacking, Ian (1999 [engl. 1999]): Was heißt ‚soziale Konstruktion‘? Zur Konjunktur einer Kampfvokabel in den Wissenschaften. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Harras, Gisela/Winkler, Edeltraud/Erb, Sabine/Proost, Kristel (2004): Handbuch deutscher Kommunikationsverben. Teil 1: Wörterbuch. Berlin/New York: de Gruyter. (= Schriften des IDS; 10.1).
- Hartmann, Martin (2005): Gefühle. Wie die Wissenschaften sie erklären. Frankfurt/New York: Campus.
- Henne, Helmut (1975): Sprachpragmatik. Nachschrift einer Vorlesung. Tübingen: Niemeyer. (= Reihe Germanistische Linguistik; 3).
- Herbst, Thomas und Michael Klotz (2003): Lexikographie. Paderborn u.a.: UTB/Schöningh.
- Hindelang, Götz (³2000): Einführung in die Sprechakttheorie. Tübingen: Niemeyer. (= Germanistische Arbeitshefte; 27).

- Hindelang, Götz (1981): Zur Klassifikation der Fragehandlungen. – In: Sprache: Verstehen und Handeln. Akten des 15. Linguistischen Kolloquiums Münster 1980. Hrsg. v. Götz Hindelang und Werner Zillig. Bd. 2. Tübingen: Niemeyer. S. 215-225.
- Hindelang, Götz (1978): Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen. Göppingen: Kümmerle. (= Göppinger Arbeiten zur Germanistik; 247) (zugleich Phil. Diss. Münster: 1977/78).
- Holly, Werner (1979): Zum Begriff der Perlokution. Diskussion, Vorschläge und ein Textbeispiel. – In: Deutsche Sprache. 7/1979. S. 1-27.
- Hülshoff, Thomas (²2001): Emotionen. Eine Einführung für beratende, therapeutische, pädagogische und soziale Berufe. München/Basel: UTB/Reinhardt.
- Hundsnurscher, Franz (1994): Dialog-Typologie. – In: Fritz, Gerd und Franz Hundsnurscher (Hrsg.): Handbuch der Dialoganalyse. Tübingen: Niemeyer. S. 203-238.
- Hundsnurscher, Franz (1993): Streitspezifische Sprechakte: Vorwerfen, Insultieren, Beschimpfen. – In: Protozoologie 4. S.140-150.
- Janich, Peter (2000): Was ist Erkenntnis? Eine philosophische Einführung. München: Beck.
- Kallmeyer, Werner (Hrsg.) (1994): Kommunikation in der Stadt. Bd. 1: Exemplarische Analysen des Sprachverhaltens in Mannheim. Berlin/New York: de Gruyter. (= Schriften des IDS; 4.1).
- Kallmeyer, Werner (1979a): Kritische Momente zur Konversationsanalyse von Interaktionsstörungen. – In: Frier, Wolfgang und Gerd Labrousse (Hrsg.): Grundfragen der Textwissenschaft. Linguistische und literaturwissenschaftliche Aspekte. Amsterdam: Rodopi. S. 59-109.
- Kallmeyer, Werner (1979b): (Expressif) „Eh ben dis donc, hein’ pas bien“ – Zur Beschreibung von Exaltation als Interaktionsmodalität. – In: Kloepfer, Rolf (Hrsg.): Bildung und Ausbildung in der Romania. Akten des Romanistentages in Gießen 1977. Bd. 1: Literaturgeschichte und Texttheorie. München: Fink. S. 549-568.
- Kaplan-Solms, Karen und Mark Solms (²2005): Neuro-Psychoanalyse. Eine Einführung mit Fallstudien. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Klocke, Gabriele (2005): Formelhafte verbale Beamtenbeleidigungen. – In: ZfAL 42. S. 3-23.
- Kluge, Friedrich (²³1999): Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache. Bearb. v. Elmar Seebold. Berlin/New York: de Gruyter.
- Knerr, Richard (1995): Bertelsmann Lexikon Physik. Vom Atom zum Universum. Gütersloh: Bertelsmann Lexikon Verlag.
- Kohl, Mathias und Bettina Kranz (1992): Untermuster globaler Typen illokutionärer Akte. Zur Untergliederung von Sprechaktklassen und ihrer Beschreibung. – In: König, Peter-Paul und Helmut Wieggers (Hrsg.): Sprechakttheorie. Münster: LIT. S. 1-44. (= Münstersches Logbuch zur Linguistik; 2/1992).

- Kotthoff, Helga (1998): Spaß Verstehen. Zur Pragmatik von konversationellem Humor. Tübingen: Niemeyer. (= Reihe Germanistische Linguistik; 196).
- Krämer, Sybille (2002): Sprache und Sprechen oder: Wie sinnvoll ist die Unterscheidung zwischen einem Schema und seinem Gebrauch? Ein Überblick. – In: Krämer, Sybille und Ekkehard König (Hrsg.): Gibt es eine Sprache hinter dem Sprechen? Frankfurt a.M.: stw. S. 97-125.
- Krämer, Sybille (2001): Sprache, Sprechakt, Kommunikation. Sprachtheoretische Positionen des 20. Jahrhunderts. Frankfurt a. M.: stw.
- Krebs, Birgit-Nicole (1993): Sprachhandlung und Sprachwirkung. Untersuchungen zur Rhetorik, Sprachkritik und zum Fall Jenninger. Berlin: Erich Schmidt. (= Philologische Studien und Quellen; 123). (vorher: Phil. Diss. Heidelberg 1992).
- Krech, Eva-Maria et al. (1991): Sprechwirkung. Grundfragen, Methoden und Ergebnisse ihrer Erforschung. Berlin: Akademie.
- Lakoff, George und Mark Johnson (³2003 [engl. 1980]): Leben in Metaphern. Konstruktion und Gebrauch von Sprachbildern. Heidelberg: Carl-Auer-Systeme.
- Laplanche, J. und J.-B. Pontalis (¹⁴1998 [frz. 1967]): Das Vokabular der Psychoanalyse. Frankfurt a. M.: stw.
- Ledoux, Joseph (²2003): Das Netz der Gefühle. Wie Emotionen entstehen. München: dtv.
- Levinson, Stephen C. (³2000 [engl. 1983]): Pragmatik. Neu übersetzt von Martina Wiese. Tübingen: Niemeyer. (= Konzepte der Sprach- und Literaturwissenschaft; 39).
- Lindström, Gunnar und Rudolf Langkau (1996): Physik kompakt: Mechanik. Braunschweig/Wiesbaden: Vieweg. (= vieweg studium; Grundkurs Physik).
- Löbner, Sebastian (2003): Semantik. Eine Einführung. Berlin: de Gruyter.
- Luge, Elisabeth (1995): Redebezeichnende Verben in der Zeitungsberichterstattung. Das Skript des Zitierens. Phil. Dissertation Würzburg.
- Luge, Elisabeth (1991): Perlokutionäre Effekte. – In: ZGL 19/1991. S. 71-86.
- Luhmann, Niklas (2003): Liebe als Passion. Frankfurt a.M.: stw.
- Marten-Cleef, Susanne (1991): Gefühle ausdrücken. Die expressiven Sprechakte. Göppingen: Kümmerle. (zugl. Phil. Diss. Münster 1990/91).
- Marx, Wolfgang (1982): Das Wortfeld der Gefühlsbegriffe. – In: Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie. Bd. XXIX. Heft 1. S. 137-146.
- Meggle, Georg (1995): Kommunikation und Verstehen. – In: Sprachphilosophie. Teilband II. Hrsg. v. Dascal, Marcelo, Dietfried Gerhards, Kuno Lorenz und Georg Meggle. S. 1346-1358. (= HSK 7.2).
- Meibauer, Jörg (²2001): Pragmatik. Eine Einführung. Tübingen: Stauffenburg.
- Meibauer, Jörg (1986): Rhetorische Fragen. Tübingen: Niemeyer. (= Linguistische Arbeiten; 167).
- Menge, Hermann (2003): Langenscheidts Taschenwörterbuch Latein. Lateinisch-Deutsch Deutsch-Lateinisch. Hrsg. v. d. Langenscheidt-Redaktion. Berlin et al.: Langenscheidt.

- Mitterer, Josef (2001): Die Flucht aus der Beliebigkeit. Frankfurt a. M.: Fischer.
- Müller, Klaus (1983): Formen der Markierung von ‚Spaß‘ und Aspekte der Organisation des Lachens in natürlichen Dialogen. – In: Deutsche Sprache; 11. S. 289-321.
- Öhlschläger, Günther (1984): Illokutive und perlokutive Akte – Fragen und Antworten. Korreferat zu Edda Weigand. – In: Rosengren, Inger (Hrsg.): Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium 1984. Stockholm: Almqvist & Wiksell. S. 23-35. (= Lunder germanistische Forschungen; 53).
- Ortak, Nuri (2004): Persuasion. Zur textlinguistischen Beschreibung eines dialogischen Strategiemusters. Tübingen: Niemeyer. (= Beiträge zur Dialogforschung; 26).
- Paul, Hermann (^o1975 [¹1880]): Prinzipien der Sprachgeschichte. Tübingen: Niemeyer.
- Philipp, Markus (2003): Theorie der Perlokution. Unveröffentlichte Magisterarbeit TU Dresden.
- Posner, Roland (1998): Morris, seine Vorgänger und Nachfolger. – In: Semiotik. Ein Handbuch zu den zeichentheoretischen Grundlagen von Natur und Kultur. 2. Teilband. Hrsg. v. Posner, Roland, Klaus Robering und Thomas A. Sebeok. Berlin/New York: de Gruyter. (= HSK 13.2). S. 2204-2232.
- Posner, Roland (1997): Pragmatics. – In: Semiotik. Ein Handbuch zu den zeichentheoretischen Grundlagen von Natur und Kultur. 1. Teilband. Hrsg. v. Posner, Roland, Klaus Robering und Thomas A. Sebeok. Berlin/New York: de Gruyter. (= HSK 13.1). S. 219-246.
- Posner, Roland (1996): Sprachphilosophie und Semiotik. – In: Sprachphilosophie. 2. Halbband. Hrsg. v. Dascal, Marcelo, Dietfried Gerhards, Kuno Lorenz und Georg Meggle. Berlin/New York: de Gruyter. (= HSK 7.2). S. 1658-1685.
- Posner, Roland (1979): Bedeutung und Gebrauch der Satzverknüpfers in den natürlichen Sprachen – In: Grewendorf, Günther (Hrsg.): Sprechakttheorie und Semantik. Frankfurt a.M.: stw. S. 345-385.
- Prechtel, Peter und Franz-Peter Burkard (Hrsg.) (1996): Metzler Philosophie Lexikon. Begriffe und Definitionen. Stuttgart/Weimar: Metzler.
- Putnam, Hilary (²1990 [engl. 1975]): Die Bedeutung von „Bedeutung“. Hrsg. u. übers. v. Wolfgang Spohn. Frankfurt a. M.: Klostermann.
- Richter, Günther (1991): Wirkungen der rednerischen Argumentation. – In: Krech, Eva-Maria et al.: Sprechwirkung. Grundfragen, Methoden und Ergebnisse ihrer Erforschung. Berlin: Akademie. S. 143-192.
- Rolf, Eckard (2005): Metaphertheorien. Typologie, Darstellung, Bibliographie. Berlin: de Gruyter.
- Rolf, Eckard (1997): Illokutionäre Kräfte. Grundbegriffe der Illokutionslogik. – Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Rolf, Eckard (1994): Sagen und Meinen. Paul Grices Theorie der Konversations-Implikaturen. – Opladen: Westdeutscher Verlag.

- Rolf, Eckard (1983): Sprachliche Informationshandlungen. Göppingen: Kümmerle. (= Göppinger Arbeiten zur Germanistik; 385). (zugl. Phil. Diss. Münster 1983).
- Rolf, Eckard (1982): Perlokutionäre Akte und perlokutionäre Effekte. – In: Sprache erkennen und verstehen. Akten des 16. Linguistischen Kolloquiums Kiel 1981. Bd. 2. Hrsg. v. Klaus Detering, Jürgen Schmidt-Radefeldt und Wolfgang Sucharowski. Tübingen: Niemeyer. S. 262-271.
- Rolland, Maria Theresia (1969): Zur Inhaltsbestimmung der Sprachverben. Phil. Diss. Bonn.
- Rosengren, Inger (1983): Die Einstellungsbekundungen im Sprachsystem und in der Grammatik. – In: Stickel, Gerhard (Hrsg.): Pragmatik in der Grammatik. Jahrbuch 1983 des Institutes für deutsche Sprache. Düsseldorf: Schwann. S. 152-174.
- Sauer, Nicole (1998): Werbung – Wenn Worte wirken. Ein Konzept der Perlokutionen, entwickelt an Werbeanzeigen. Münster u.a.: Waxmann. (zugl. Phil. Diss. Münster 1997).
- Saussure, Ferdinand de (²1967 [dt. zuerst 1931]): Grundfragen der Allgemeinen Sprachwissenschaft. Hrsg. v. Charles Bally und Albert Sechehaye. Berlin: de Gruyter.
- Schlieben-Lange, Brigitte (²1979/¹1975): Linguistische Pragmatik. Stuttgart: Kohlhammer.
- Schlieben-Lange, Brigitte (1976): Perlokution und Konvention. – In: Gloy, Klaus und Gunter Presch (Hrsg.): Sprachnormen. Bd. III: Kommunikationsorientierte Linguistik – Sprachdidaktik. Stuttgart/Bad Cannstadt: Friedrich Fromman Verlag. S. 58-66.
- Schlieben-Lange, Brigitte (1974): Perlokution. Eine Skizze. – In: Sprache im technischen Zeitalter. 52/1974. S. 319-334.
- Schmidt-Atzert, Lothar (1980): Die verbale Kommunikation von Emotionen. Eine Bedingungsanalyse unter besonderer Berücksichtigung physiologischer Prozesse. Phil. Diss. Uni Gießen.
- Schmidt-Atzert, Lothar und Walter Ströhm (1983): Ein Beitrag zur Taxonomie der Emotionswörter. – In: Psychologische Beiträge. Bd. 25. S. 126-141.
- Schmidt, Siegfried J. (2003): Geschichten & Diskurse. Abschied vom Konstruktivismus. Reinbek: Rowohlt.
- Schmidt, Siegfried J. (²1996): Kognitive Autonomie und soziale Orientierung. Konstruktivistische Bemerkungen zum Zusammenhang von Kognition, Kommunikation, Medien und Kultur. Frankfurt a.M.: stw.
- Schmidt, Siegfried J. (1973): Texttheorie. Probleme einer Linguistik der sprachlichen Kommunikation. München: UTB/Fink.
- Schönrich, Gerhard (2004): Grundlinien einer Theorie der Macht. – In: Dresdener Berichte in theoretischer Philosophie und philosophischer Logik. Hrsg. v. Gerhard Schönrich und Heinrich Wansing. Heft 8/2004.
- Schülerduden (⁵2004): Physik. Mannheim u.a.: Dudenverlag.

- Schulz von Thun, Friedemann (2005 [zuerst 1981]): Miteinander reden. Band 1: Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Schütte, Wilfried (1987): Muster und Funktionen von Kommunikationsspielen in latenten Konflikten. Pflaumereien und andere aggressive Späße. – In: Schank, Gerd und Johannes Schwitalla (Hrsg.): Konflikte in Gesprächen. Tübingen: Niemeyer. S. 239-284.
- Schwarz, Monika und Jeanette Chur (³2001): Semantik. Ein Arbeitsbuch. Tübingen: Narr.
- Searle, John R. (2001 [engl. 1998]): Geist, Sprache und Gesellschaft. Philosophie in der wirklichen Welt. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Searle, John R. (1995/96): The Construction of Social Reality. London: Penguin.
- Searle, John R. (²1996 [engl. 1983]): Intentionalität. Eine Abhandlung zur Philosophie des Geistes. Frankfurt a. M.: stw.
- Searle, John R. (⁴1998a [engl. 1979]): Eine Taxonomie illokutionärer Akte. – In ders.: Ausdruck und Bedeutung. Untersuchungen zur Sprechakttheorie. – Frankfurt a. M.: stw. S. 17-50.
- Searle, John R. (⁴1998b [engl. 1979]): Indirekte Sprechakte. Ausdruck und Bedeutung. – In ders.: Ausdruck und Bedeutung. Untersuchungen zur Sprechakttheorie. – Frankfurt a. M.: stw. S. 51-79.
- Searle, John R. (1979): Intentionalität und der Gebrauch der Sprache. – In: Grewendorf, Günther (Hrsg.): Sprechakttheorie und Semantik. Frankfurt a. M.: stw. S. 149-171.
- Searle, John R. (⁷1997 [engl. 1969]): Sprechakte Ein sprachphilosophischer Essay. Frankfurt a. M.: stw.
- Searle, John R. (1974 [engl. 1965]): Was ist ein Sprechakt? – In: Schirn, Matthias (Hrsg.): Sprachhandlung – Existenz – Wahrheit. Hauptthemen der sprachanalytischen Philosophie. Stuttgart/Bad Cannstatt: Friedrich Fromman Verlag S. 33-53.
- Searle, John R. und Daniel Vanderveken (1985): Foundations of Illocutionary Logic. – Cambridge: Cambridge University Press.
- Sendlmeier, Walter (Hrsg.) (2005): Sprechwirkung – Sprechstile in Funk und Fernsehen. Berlin: Logos. (= Mündliche Kommunikation; Bd. 3.).
- Sökeland, Werner (1980): Indirektheit von Sprechhandlungen. Eine linguistische Untersuchung. Tübingen: Niemeyer. (= Reihe Germanistische Linguistik; 26).
- Solms, Mark und Oliver Turnbull (2004): Das Gehirn und seine innere Welt. Neurowissenschaft und Psychoanalyse. Düsseldorf & Zürich: Patmos & Walter.
- Spiegel, Carmen (1995): Streit. Eine linguistische Untersuchung verbaler Interaktionen in alltäglichen Zusammenhängen. Tübingen: Narr. (= Forschungsberichte des IDS; 75).

- Staffeldt, Sven (2005): Rezension zu: Harras, Gisela, Edeltraud Winkler, Sabine Erb und Kristel Proost (2004): Handbuch deutscher Kommunikationsverben. Teil 1: Wörterbuch. – In: ZfAL 43. S. 125-133.
- Stock, Eberhard und Jutta Suttner (Hrsg.) (1976): Sprechwirkung. Theoretische und methodisch-praktische Probleme ihrer Erforschung und Optimierung. Bericht über die 12. Sprechwissenschaftliche Fachtagung in Halle (Saale) am 11./12. Juni 1976. Halle (Saale). (= Wissenschaftliche Beiträge der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg; 1976/24).
- Strawson, Peter Frederick (1974 [engl. 1964]): Intention und Konvention bei Sprechakten. – In: Schirn, Matthias (Hrsg.): Sprachhandlung – Existenz – Wahrheit. Hauptthemen der sprachanalytischen Philosophie. Stuttgart/Bad Cannstatt: Friedrich Fromman Verlag S. 74-96.
- Streek, Jürgen (1994): Die leichte Muse des gewöhnlichen Gesprächs. – In: Kallmeyer, Werner (Hrsg.): Kommunikation in der Stadt. Bd. 1: Exemplarische Analysen des Sprachverhaltens in Mannheim. Berlin/New York: de Gruyter. S. 578-610. (= Schriften des IDS; 4.1).
- Trier, Jost (1973 [zuerst 1931]): Über Wort- und Begriffsfelder. – In: Schmidt, Lothar (Hrsg.): Wortfeldforschung. Zur Geschichte und Theorie des sprachlichen Feldes. Darmstadt: WBG. S. 1-38.
- Ulich, Dieter und Philipp Mayring (²2003): Psychologie der Emotionen. Stuttgart/Berlin/Köln: Kohlhammer. (= Grundriss der Psychologie; Bd. 5).
- Vanderveken, Daniel (1990): Meaning and Speech Acts. Vol. 1: Principles of Language Use. – Cambridge: Cambridge University Press.
- Vater, Heinz (2005): Referenz-Linguistik. München: UTB/Fink.
- Wagner, Franc (2001): Implizite sprachliche Diskriminierung als Sprechakt. Lexikalische Indikatoren impliziter Diskriminierung in Medientexten. Tübingen: Narr. (= Studien zur deutschen Sprache. Forschungen des IDS; 20).
- Wagner, Klaus R. (2001): Pragmatik der deutschen Sprache. Frankfurt a.M. u.a.: Lang.
- Watzlawick, Paul, Janet H. Beavin und Don D. Jackson (⁹1996 [zuerst 1969]): Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. Bern: Huber.
- Weigand, Edda (²2003): Sprache als Dialog. Sprechakttaxonomie und kommunikative Grammatik. Tübingen: Niemeyer.
- Weigand, Edda (1984): Sind alle Sprechakte illokutiv? – In: Rosengren, Inger (Hrsg.): Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium 1984. Stockholm: Almqvist & Wiksell. S. 7-22. (= Lunder germanistische Forschungen; 53).
- Wittlinger, Iris und Walter Sendlmeier (2005): Stimme und Sprechweise erfolgreicher Frauen – Eine akustische und auditive Analyse. – In: Sendlmeier, Walter (Hrsg.): Sprechwirkung – Sprechstile in Funk und Fernsehen. Berlin: Logos. S. 71-119. (= Mündliche Kommunikation; Bd. 3.).
- Wollheim, Richard (2001 [engl. 1999]): Emotionen. Eine Philosophie der Gefühle. München: Beck.
- Wunderlich, Dieter (1976): Studien zur Sprechakttheorie. Frankfurt a.M.: stw.

- Zifonun, Gisela et al. (1997): Grammatik der deutschen Sprache. Band 1. Berlin/New York: de Gruyter. (= Schriften des IDS; 7.1).
- Zillig, Werner (1982): Emotionen als perlokutionäre Effekte. – In: Perlokutionäre Aspekte. Graz. S. 317-349. (= Grazer Linguistische Studien; 17/18).
- Zimbardo, Philip G. (1995): Psychologie. Hrsg. v. Siegfried Hoppe-Graff und Barbara Keller. Berlin: Springer.

AUTHENTISCHES SPRACHMATERIAL, DAS ANALYSIERT WURDE ODER AUS DEM

BELEGSTELLEN STAMMEN:

Wörterbücher und Korpora:

Der Digitale Grimm (2004): Deutsches Wörterbuch. Elektronische Ausgabe der Erstbearbeitung von Jacob Grimm und Wilhelm Grimm. Hrsg. v. Kompetenzzentrum für elektronische Erschließungs- und Publikationsverfahren in den Geisteswissenschaften an der Universität Trier in Verbindung mit der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften. Frankfurt a.M.: Zweitausendeins.

Duden (1999): Das große Wörterbuch der deutschen Sprache in 10 Bänden. Studienausgabe. Hrsg. vom Wiss. Rat der Dudenredaktion. Mannheim/Leipzig/Wien/Zürich: Dudenverlag.

Duden (1998): Redewendungen und sprichwörtliche Redensarten. Wörterbuch der deutschen Idiomatik. Bearb. v. Günther Drosdowski und Werner Scholze-Stubenrecht. Hrsg. vom Wiss. Rat der Dudenredaktion. Mannheim/Leipzig/Wien/Zürich: Dudenverlag.

IDS: Mannheimer Korpus (COSMAS)

Trivialromane:

Heft 1: Reutling, Gisela: Der unbekannte Geliebte. – Hamburg: Kelter. Mein Roman Nr. 118.

Heft 2: Balden, Barbara: Komm und nimm mich in den Arm. – Hamburg: Kelter. Mein Roman Nr. 1753.

Heft 3: Daniger, Margot: Hab den Mut zur Liebe. Hamburg: Martin Kelter. Mein Roman Nr. 114