

Elke Mann

**Persuasive Sprechhandlungen
in Alltagsdialogen
des Russischen**

Verlag Otto Sagner München · Berlin · Washington D.C.

Digitalisiert im Rahmen der Kooperation mit dem DFG-Projekt „Digi20“ der Bayerischen Staatsbibliothek, München. OCR-Bearbeitung und Erstellung des eBooks durch den Verlag Otto Sagner:

<http://verlag.kubon-sagner.de>

© bei Verlag Otto Sagner. Eine Verwertung oder Weitergabe der Texte und Abbildungen, insbesondere durch Vervielfältigung, ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlages unzulässig.

«Verlag Otto Sagner» ist ein Imprint der Kubon & Sagner GmbH.

Elke Mann - 9783954794881

Downloaded from PubFactory at 01/10/2019 02:44:58AM
via free access

00052683

SPECIMINA PHILOLOGIAE SLAVICAE

**Begründet von
Olexa Horbatsch und Gerd Freidhof
Herausgegeben von
Gerd Freidhof, Peter Kosta, Holger Kuße
und Franz Schindler**

Supplementband 68

ELKE MANN

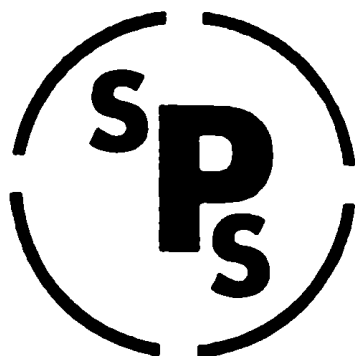
PERSUASIVE SPRECHHANDLUNGEN IN ALLTAGSDIALOGEN DES RUSSISCHEN

**UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG
IHRER HANDLUNGSBEDINGUNGEN**

VERLAG OTTO SAGNER · MÜNCHEN

2000

**PVA
2000.
960**



**Verlag Otto Sagner, München 2000
Abteilung der Firma Kubon und Sagner, München
Druck: Görlich & Weiershäuser, Marburg/Lahn**

**ISBN 3-87690-750-0
ISSN 0170-1320**



700

VORWORT

Bei dem vorliegenden Band handelt es sich um eine leicht veränderte Fassung meiner Dissertation, die 1999 von der Philosophischen Fakultät I der Universität Potsdam angenommen wurde.

An dieser Stelle möchte ich mich noch einmal bei allen bedanken, die mich im Laufe meiner Arbeit begleitet und mir mit anregenden Diskussionen und informativen Empfehlungen neue Impulse gegeben und mich auf weiterführende Literatur aufmerksam gemacht haben. Danken möchte ich insbesondere meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Peter Kosta (Potsdam), der die Untersuchung angeregt und betreut hat, für seine vielfältigen Hinweise und seine konstruktive Kritik. Ferner bekunde ich meinen Dank Prof. Dr. Galina Zolotova (Moskau), Prof. Dr. Jurij Pupynin (Sankt-Petersburg), Prof. Dr. Igor' Boguslavskij (Moskau), Prof. Dr. Gerd Freidhof (Frankfurt), PD Dr. Soia Koester-Thoma (Berlin) und Dr. Holger Kuße (Frankfurt). Nicht zuletzt möchte ich mich bei meinen russischsprachigen Informantinnen und Informanten Vadik, Žanna, German, Marina, Lena, Gulja, Volodja und Polina bedanken, deren vielfältige Informationen und Kommentare sowie muttersprachlerische Intuition für die Untersuchung unentbehrlich waren.

Herrn Prof. Dr. Gerd Freidhof drücke ich außerdem meinen Dank für die Aufnahme der Dissertation in die Reihe „Specimina philologiae Slavicae“ aus.

Berlin, im Dezember 1999

Elke Mann

TRAVEL

The following information is for informational purposes only. It is not intended to constitute an offer of insurance or any other financial product. The information is subject to change without notice. Please contact your agent for more information.

Travel insurance policies are designed to provide coverage for a variety of risks, including trip cancellation, trip interruption, baggage loss, and medical emergencies. The specific terms, coverages, and exclusions of a policy can vary significantly. It is important to read the policy carefully to understand the scope of coverage and any limitations.

When purchasing travel insurance, it is essential to consider the destination, the length of the trip, and the individual's health and travel history. Some risks, such as natural disasters or political unrest, may be excluded or limited. Additionally, certain activities, such as adventure sports, may require additional coverage.

Travel insurance can provide peace of mind and financial protection in the event of an unforeseen incident. It is a valuable tool for anyone planning a trip, especially to international destinations. Consult with a licensed travel agent to determine the most appropriate policy for your needs.

INHALTSVERZEICHNIS

| | | |
|-----------|--|-----|
| 0 | EINLEITUNG | 9 |
| 1 | SPRECHHANDLUNGSTHEORETISCHE DIALOGANALYSE | 13 |
| 1.1 | Sprechhandlungstheoretische Grundlagen | 13 |
| 1.1.1 | Ausgangsthesen der klassischen Sprechakttheorie | 13 |
| 1.1.2 | Handlungsbedingungen für den Vollzug einer Sprechhandlung nach SEARLE | 17 |
| 1.1.3 | Das GRICESche Kooperationsprinzip und die Theorie der Konversationsimplikaturen | 19 |
| 1.2 | Dialogtheoretische Grundlagen | 22 |
| 1.2.1 | Zum Zusammenhang zwischen Sprechhandlung und Dialog | 22 |
| 1.2.2 | Das Gespräch als Ausdruck des dialogischen Prinzips der menschlichen Kommunikation | 23 |
| 1.2.3 | Einheiten und Strukturen von Dialogen | 25 |
| 1.2.3.1 | Strukturelle Untersuchungsebene | 25 |
| 1.2.3.2 | Minimaler Dialog und illokutiver Zwang | 28 |
| 1.2.4 | Klassifizierung von Dialogtypen | 33 |
| 1.2.4.1 | Erste Klassifizierungsvorschläge | 33 |
| 1.2.4.2 | Sprechhandlungstheoretischer Ansatz | 34 |
| 1.2.4.2.1 | Methodisches Vorgehen | 34 |
| 1.2.4.2.2 | Typologie auf Grundlage der Sprecherziele | 36 |
| 1.2.4.2.3 | Typologie auf Grundlage der Interessenkonstellation der Sprecher | 40 |
| 1.3 | Analyseverfahren auf sprechhandlungstheoretischer Basis | 44 |
| 1.3.1 | Handlungsmusteranalyse | 44 |
| 1.3.1.1 | Der Begriff des Handlungsmusters | 44 |
| 1.3.1.2 | Sprechhandlungssequenzmuster als Grundlagen von Dialogmustern | 47 |
| 1.3.2 | Verlaufsanalyse | 52 |
| 1.4 | Zusammenfassung | 53 |
| 2 | MODELLIERUNG PERSUASIVER SPRECHHANDLUNGEN | 56 |
| 2.1 | Der allgemeine Persuasionsbegriff und seine Eingrenzung | 56 |
| 2.2 | Persuasive Sprechhandlungen aus sprechhandlungstheoretischer Perspektive | 60 |
| 2.2.1 | PERSUASIVA: Versuch einer Begriffseingrenzung | 60 |
| 2.2.2 | Handlungszweck des Musters PERSUASION und die Sprecherziele | 62 |
| 2.2.3 | Handlungsbedingungen für den Vollzug von persuasiven Sprechhandlungen | 63 |
| 2.2.4 | Abgrenzung der PERSUASIVA von den DIREKTIVA | 66 |
| 2.3 | Persuasive Sprechhandlungen aus dialogtheoretischer Sicht | 72 |
| 2.3.1 | Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei offener Handlungsstrategie | 73 |
| 2.3.2 | Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei dissimulativer Handlungsstrategie | 84 |
| 2.4 | Sprechhandlungen, die das Handlungsmuster PERSUASION konstituieren | 97 |
| 2.5 | Zusammenfassung | 108 |

| | |
|--|------------|
| 3 PRAGMATIK DER PERSUASION | 110 |
| 3.1 Rhetoriken der griechisch-römischen Antike | 111 |
| 3.2 Wovon hängt die persuasive Kraft von Argumenten ab? | 117 |
| 3.3 PERSUASION vs. ARGUMENTATION | 124 |
| 3.3.1 Argumentative Sprechhandlungen: Arbeitsdefinition und ihre Abgrenzung von den PERSUASIVA | 124 |
| 3.3.2 Struktur von ARGUMENTATIONEN | 129 |
| 3.3.2.1 Rhetorische Syllogistik | 129 |
| 3.3.2.2 Moderne Argumentationsschemata | 133 |
| 3.3.3 Zur Funktion von Kausalkonnektoren in ARGUMENTATION und PERSUASION | 147 |
| 3.4 Persuasive Strategien | 160 |
| 3.5 Zusammenfassung | 176 |
| 4 FUNKTIONEN EPISTEMISCHER EINSTELLUNGSPARTIKELN IM SATZ UND IM PERSUASIVEN DIALOG | 179 |
| 4.1 Partikeln unter dem Aspekt der epistemischen Einstellungsbedeutung auf der Ebene der Satzbedeutung | 179 |
| 4.2 Die invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln <i>же</i> , <i>ведь</i> , unbetontes <i>да</i> , <i>разве</i> und <i>неужели</i> auf der Ebene der Satzbedeutung | 188 |
| 4.2.1 Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel <i>же</i> | 188 |
| 4.2.2 Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel <i>ведь</i> | 195 |
| 4.2.3 Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel unbetontes <i>да</i> | 202 |
| 4.2.4 Ermittlung der invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln <i>неужели</i> und <i>разве</i> | 210 |
| 4.3 Epistemische Einstellungspartikeln als Konsens- und Dissensmarker in persuasiven Dialogen | 215 |
| 4.3.1 Einleitende Bemerkungen | 215 |
| 4.3.2 Die Einstellungspartikel <i>же</i> als Dissensmarker | 217 |
| 4.3.3 Die Einstellungspartikel <i>ведь</i> als Konsensmarker | 221 |
| 4.3.4 Die Einstellungspartikel <i>да</i> als Dissensmarker | 224 |
| 4.3.5 Die Einstellungspartikel <i>неужели</i> als Dissensmarker | 226 |
| 4.3.6 Die Einstellungspartikel <i>разве</i> als Dissensmarker | 230 |
| 4.4 Zusammenfassung | 237 |
| 5 ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE | 240 |
| 6 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS | 243 |
| 7 QUELLENVERZEICHNIS | 243 |
| 8 LITERATURVERZEICHNIS | 245 |
| 9 PERSONENREGISTER | 277 |
| 10 SACHREGISTER | 279 |
| 11 ANHANG: ARBEITSDEFINITIONEN DER SPRECHHANDLUNGSTYPEN, DIE IN DEN ANALYSEN PERSUASIVER DIALOGE AUFTRETEN | 284 |

0 Einleitung

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung sind persuasive Sprechhandlungen in alltäglichen Dialogen. Persuasive Sprechhandlungen sind initiiert vom Willen, der Meinung, dem Wunsch oder dem Gefühl des (sprachlich) Handelnden, die Einstellungen, Meinungen, Wünsche, Gefühle oder das Handeln des Kommunikationspartners zu ändern. Mittels persuasiver Sprechhandlungen versucht der Adressant, gewaltfrei eine Einstellungsänderung beim Adressaten zu bewirken, die diesen zur Ausführung bzw. Unterlassung kommunikativer bzw. nicht-kommunikativer Handlungen veranlassen soll. Das heißt, unter persuasiver Kommunikation wird die versuchte Beeinflussung des Adressaten in bezug auf seine zukünftigen Einstellungen oder sein zukünftiges Handeln verstanden. Voraussetzung für einen Persuasionsprozeß ist ein tatsächlicher oder antizipierter Dissens zwischen Adressanten und Adressaten. Das Ziel der Persuasion besteht in der Herstellung einer kommunikativ ermittelten Dissensminimierung bzw. - im Idealfall - eines Konsenses zwischen Adressanten und Adressaten. Der Persuasionsprozeß ist folglich intentional ausgerichtet.

Mit Persuasionsversuchen und demzufolge mit persuasiven Sprechhandlungen werden wir in allen Kommunikationssphären unseres Lebens konfrontiert: sei es im familiären, beruflichen, juristischen, wirtschaftlichen oder politischen Bereich. In der vorliegenden Arbeit wird der Frage nachgegangen, wie Persuasion in alltäglichen, unvorbereiteten und spontan geführten, nicht-institutionellen Gesprächssituationen funktioniert. Andere persuasiv ausgerichtete Textsorten wie z. B. politische Reden, juristische Plädoyers, Predigten, Werbetexte, wissenschaftliche Disputationen, Verkäufer-Käufer-Gespräche oder Arzt-Patienten-Dialoge werden aus den folgenden Untersuchungen ausgeschlossen, da sie zum Teil durch andere pragmatisch-kommunikative Faktoren (z. B. Vorbereitetheit und psychologisch-rhetorische Schulung) als die von mir untersuchten Gespräche gekennzeichnet sind. Die in der vorliegenden Arbeit zur Analyse herangezogenen persuasiven Gespräche

1. entstammen der dialogischen, direkten face-to-face-Kommunikation,
2. gehen von einem einzelnen Sprecher aus,
3. sind an (einen) referentiell genau festgelegte(n) menschliche(n) Adressaten gerichtet,
4. sind in der alltäglichen, privaten Kommunikationssphäre spontan entstanden und
5. nicht institutionell gebunden.

Persuasive Dialoge konstituieren sich aus persuasiven Sprechhandlungen, die wiederum das dialogische Handlungsmuster PERSUASION¹ widerspiegeln. Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, das dialogische Handlungsmuster PERSUASION mit linguistischen Methoden aus sprachwissenschaftlicher Perspektive zu beschreiben. Dabei ergeben sich partielle Überschneidungen mit angrenzenden Disziplinen, da sich mit dem Phänomen 'Persuasion' - unter unterschiedlichen Blickwinkeln - verschiedene Humanwissenschaften beschäftigen: die Rhetorik, die Philosophie, die Linguistik, die Sozialpsychologie, die Soziologie u. a. Das Kernstück der vorliegenden Arbeit bildet die Deskription des Handlungsziels und der Hand-

¹ In dieser Arbeit werde ich der Konvention folgen, Handlungsmuster und Sprechhandlungen durch Versalien zu kennzeichnen.

lungsbedingungen von PERSUASION. Als Ergebnis der Untersuchungen entstand ein Modell persuasiver Sprechhandlungen, das Grundstrukturen persuasiver Alltagsdialoge abbildet und die Handlungsbedingungen, unter denen Interaktanten nach dem dialogischen Handlungsmuster PERSUASION handeln können, aufzeigt. „Unter einem Modell wird hier eine einfache, übersichtliche künstliche Anordnung (materielle oder gedankliche Konstruktion) verstanden, die durch die Art ihrer Konstruktion in einem Analogieverhältnis zu einem komplexen, unübersichtlichen Sachverhalt (Original) steht und per Analogie Aufschluß über Verhaltensweisen und Struktur des Originals geben kann“ (BREUER 1990, 98 f.). Die verwendete Methode der Konstruktion idealisierter Modelle entspricht dem Verfahren der Theoriebildung in den meisten Forschungsbereichen.² Es sei z. B. an das Kopernikanische Weltbild, an das Modell des Senders und des Empfängers in der Informations- und Kommunikationstheorie oder an das Quark-Modell als Darstellung für den Aufbau der Protonen und Neutronen in der modernen Physik erinnert.

Die Beschreibung basiert auf der Sprechhandlungstheoretischen Dialoganalyse. Da diese Forschungsrichtung innerhalb der linguistischen Pragmatik kein deutlich methodisch umrissenes Konzept bezeichnet, wird sie im *ersten Kapitel* der Arbeit zunächst dargestellt und erläutert. Dabei werden zuerst die Sprechhandlungstheoretischen Ausgangspositionen und die theoretischen Grundlagen der Dialoganalyse³ erläutert. Dies ist notwendig, um auf Probleme, die innerhalb dieser Theorien bestehen und für das behandelte Thema eine wichtige Rolle spielen, aufmerksam zu machen. Die für meine Aufgabenstellung benötigten gesprächsanalytischen Kategorien werden in dieser Darstellung modifiziert und expliziert. Im Anschluß daran werden Analyseverfahren auf Sprechhandlungstheoretischer Basis vorgestellt, die es erlauben, das persuasive Dialoge konstituierende Handlungsmuster aufzuzeigen und die Sequenzgebundenheit persuasiver Sprechhandlungen aufzudecken.

Im *zweiten Kapitel* erfolgt die Modellierung persuasiver Sprechhandlungen. Die PERSUASIVA werden zunächst unter Sprechhandlungstheoretischem Aspekt analysiert und danach von den DIREKTIVA abgegrenzt. Anschließend erfolgt eine Betrachtung aus dialogtheoretischer Perspektive, die die Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei offener und bei verdeckter Handlungsstrategie herausstellt. Zum Abschluß des zweiten Kapitels werden diejenigen Sprechhandlungen, die für das dialogische Handlungsmuster PERSUASION konstitutiv sind, ermittelt.

Das *dritte Kapitel* beschäftigt sich mit der Pragmatik der PERSUASION. Ausgehend von den theoretischen Positionen der antiken Rhetorik und den Erkenntnissen der modernen Sozialpsychologie werden die pragmatischen Kategorien und Faktoren, die für den gelingenden und erfolgreichen Vollzug von persuasiven Sprechhandlungen relevant sind, erörtert. Da ein Persuasionsprozeß immer argumentative Sprechhandlungen einschließt, erfolgen dann eine Erläuterung des Verhältnisses zwischen PERSUASION und ARGUMENTATION sowie eine Darstellung von Argumentationsstrukturen. Dabei wird darauf hingewiesen, daß gerade im Bereich der von mir untersuchten alltäglichen Gespräche - im Unterschied zu anderen Textsorten - logisch-stringente ARGUMENTATIONEN eine untergeordnete Rolle spielen. Im Anschluß daran wird ein Modell vorgestellt, das die Zusammenhänge zwischen dem Handlungsziel des Adressanten, seiner persuasiven Intention und den möglichen persuasiven Strategien aufzeigt.

² Vgl. SEARLE (1992 b, 87).

³ Die Termini 'Dialog-' bzw. 'Gesprächsanalyse' werden hier als Synonyme verwendet.

Im *vierten Kapitel* werden die epistemischen Einstellungspartikeln *же, ведь*, unbetontes *да, разве* und *неужели* als eine sprachliche Form der Indizierung des Handlungsmusters PERSUASION untersucht. Um zu zeigen, in welcher Art und Weise sich das Illokutionspotential dieser Partikeln in einem persuasiven Kontext entfaltet, werden zunächst ausgehend von der DOHERTYschen Theorie der epistemischen Bedeutung (1985) die invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln *же, ведь*, unbetontes *да, разве* und *неужели* ermittelt. Anschließend wird gezeigt, daß die untersuchten Partikeln in persuasiven Dialogen die Funktion eines Konsens- bzw. Dissensmarkers erfüllen. Als Dissensmarker zeigen sie an, daß die Voraussetzung persuasiver Kommunikation, nämlich Dissens, vorhanden ist. Als Konsensmarker weisen sie daraufhin, daß ein Persuasionsversuch vom Sprecher nicht intendiert ist, da Konsens, der das Ziel des persuasiven Prozesses ist, nach Meinung des Sprechers bereits gegeben ist. An dieser Stelle sei angemerkt, daß diejenigen Belegsätze, die nicht authentischen Dialogen entstammen, von muttersprachlichen Informanten überprüft wurden.

Das *fünfte Kapitel* gibt einen zusammenfassenden Überblick über die Untersuchungsergebnisse und zieht weiterreichende Schlußfolgerungen.

Die vorliegende Beschreibung persuasiver Sprechhandlungen erfolgt auf empirischer Basis und stützt sich auf ein Textkorpus von ca. 500 persuasiven Dialogen und argumentativen Gesprächsschritten. Das Textkorpus enthält sowohl authentische Dialoge als auch literarische Texte moderner sowjetischer und russischer Autoren. Das authentische Material wurde folgenden Textkorpora entnommen:

- mündliche Texte des Instituts für Russische Sprache der Russischen Akademie der Wissenschaften in Moskau, die publiziert wurden (vgl. ZEMSKAJA, KAPANADZE 1978 und KITAJGORODSKAJA, ROZANOVA 1995),
- Computerkorpus des Instituts für Russische Sprache der Russischen Akademie der Wissenschaften in Moskau (vgl. MAŠINNYJ FOND⁴ und SLUŽBA 09)⁵,
- eigene Transkriptionen (vgl. MANN 1994 a, DIES. 1994 b) sowie
- Interviews aus der Zeitschrift ARGUMENTY I FAKTY.

Das literarische Textkorpus besteht aus einer Auswahl fiktionaler Texte von Autoren des 20. Jahrhunderts (Bulgakov, Dovlatov, Šukšin, Višnevskaja, Vojnovič u. a.). Teilweise wurden für die computergestützte Analyse dieser Texte die im Internet unter dem Namen „Pupynin-Korpus“⁶ frei zugänglichen Texte verwendet. Um in gewissen Grenzen eine Homogenität in der Auswahl der sprachlichen Strukturen und Handlungsmittel, die immer einer historisch-sozial determinierten Norm des Sprachverhaltens unterliegen, zu erreichen, beschränkte ich mich auf Textproduktionen des 20. Jahrhunderts.

Obwohl ich mir der Problematik, die sich beim Verwenden von literarischen Texten für dialoganalytische Zwecke ergibt, bewußt bin, habe ich belletristische Texte in meine Untersuchungen einbezogen. Ich bin der Meinung, daß die Handlungen, Handlungszwecke, Intentionen, Motivationen und persuasiven Strategien

⁴ Bei den Belegen, die in dieser Arbeit als MAŠINNYJ FOND zitiert werden, handelt es sich um die Texte „*Russkaja razgovornaja reč*“, die dem MAŠINNYJ FOND entnommen sind.

⁵ Ich danke herzlich Prof. Dr. Tilmann Berger (Tübingen) für die Überlassung dieser Textkorpora.

⁶ An dieser Stelle möchte ich nochmals Prof. Dr. Jurij Pupynin (Sankt Petersburg) für die Freigabe seines Computertextkorpus herzlich danken. Dieses Korpus wurde durch Prof. Dr. Sebastian Kempgen (Bamberg) innerhalb des Projektes „Kodeks“ einer breiten slavistisch interessierten Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt (s. <http://kodeks.uni-bamberg.de>).

der Figuren in einer fiktionalen Welt vergleichbar sind mit denen realer Personen in der realen Welt in authentischen Gesprächen.⁷ Bei den verwendeten fiktionalen Dialogen handelt es sich um fiktionale spontane Gespräche. Die Formulierung 'fiktionale spontane Gespräche' erscheint zunächst widersprüchlich. Als Interpreten müssen wir uns jedoch bei der linguistischen Untersuchung von literarischen Dialogen auf die Ebene der handelnden Personen begeben (und nicht auf die Ebene des Autors). Aus der Sicht der handelnden Personen handelt es sich hierbei freilich um spontane Gespräche. Deshalb konnte ich aus literarischen Dialogen relevante Erkenntnisse über Dialogstrukturen, Handlungsmuster sowie deren Handlungsbedingungen gewinnen. Diese Ergebnisse wurden mit denjenigen überprüft, die durch eine Analyse der zur Verfügung stehenden authentischen Gespräche ermittelt wurden. Beim Vergleich beider Ergebnisreihen ergab sich kein Widerspruch, so daß ich es für legitim erachte, literarische Texte in eine linguistische Dialoganalyse miteinzubeziehen, sofern es die Untersuchungsziele zulassen. Auf dramatische Dialoge habe ich jedoch bewußt verzichtet, da „durch die höchst artifizialen Rahmenbedingungen des Mediums Theater Zwänge zur Kondensierung, Intensivierung und Verdeutlichung entstehen ..., die im epischen Kontext durch die Möglichkeit genauer Situationsbeschreibung entfallen. Dadurch aber ist die Wahrscheinlichkeit, gerade in der Figurenrede epischer Werke ein Höchstmaß an Vergleichbarkeit mit Alltagsdialogen vorzufinden, wesentlich größer als beim dramatischen Dialog ...“ (BETTEN 1994, 521).

Zum Abschluß sollen die Symbole, die in den von mir erstellten Transkripten verwendet werden, vorgestellt werden:

| | | |
|---|-----------|------------|
| Intonationsverlauf | fallend ↓ | steigend ↑ |
| Sprechpausen | ... | |
| Hervorhebung einzelner Silben oder Lexeme mit <i>kursiv</i> | | |
| Längung | да: | |
| Frage | ⊗ | |
| erzwungener Sprecherwechsel | = | |
| unverständlich | (...) | |

7

Vgl. dazu die ausführliche Darstellung der Diskussion über die Verwendung von literarischen Dialogen im Rahmen einer linguistischen Dialoganalyse in BETTEN (1994, 525 ff.).

1 SPRECHHANDLUNGSTHEORETISCHE DIALOGANALYSE

Untersuchungsobjekt der vorliegenden Arbeit sind persuasive Alltagsdialoge. Um ihre Besonderheiten und speziellen Eigenschaften im Unterschied zu anderen Dialogtypen herauszuarbeiten, bediene ich mich der Methode der sprechhandlungstheoretischen Dialoganalyse. Da dieses Konzept innerhalb der linguistischen Forschung bisher noch nicht exakt definiert worden ist, ist es zunächst erforderlich, diesen Untersuchungsansatz vorzustellen. Dazu ist es notwendig, auf die Grundpositionen der klassischen Sprechakttheorie zurückzugehen, um danach das Wesen dialogischer Kommunikation zu erläutern und anschließend die Analysekategorien der sprechhandlungstheoretischen Dialoganalyse zu explizieren.

1.1 Sprechhandlungstheoretische Grundlagen

1.1.1 Ausgangsthesen der klassischen Sprechakttheorie

Durch seine Beschäftigung mit der Sprachbetrachtung des Logischen Positivismus (CARNAP, TARSKI u. a.) kam der englische Sprachphilosoph JOHN L. AUSTIN (1911-1960) zu dem Schluß, daß eine semantische oder syntaktische Sprachuntersuchung ausschließlich unter dem Aspekt des Wahrheitswertes von Sätzen bzw. Propositionen in eine Sackgasse führt. AUSTIN hielt Fragen danach, ob und wann assertorische Sätze wie *Der Flieder blüht wahr bzw. falsch sind*, als Gegenstand der Sprachphilosophie für nicht ausreichend, da in der Alltagssprache häufig Äußerungen auftreten, die keinem Wahrheitswert unterliegen, d. h. denen nicht die Begriffe 'wahr' oder 'falsch' zugeordnet werden können, beispielsweise solche Sätze wie die folgenden: *Ich rate dir, dieses Fahrrad zu kaufen* oder *Sei bitte aufmerksam, wenn du über die Straße gehst*.

AUSTIN (1962, dt. 1989) und der amerikanische Sprachphilosoph JOHN R. SEARLE (1965; 1969, dt. 1992 b), die die klassische Sprechakttheorie bzw. Sprechhandlungstheorie¹ begründet haben, gingen von folgenden Fragestellungen aus: erstens, was tun wir, wenn wir sprechen, und zweitens, was tun wir, indem wir sprechen? Aufgrund ihrer Untersuchungen kamen AUSTIN und SEARLE zu der Schlußfolgerung, daß mit sprachlichen Äußerungen Handlungen vollzogen werden, d. h. Sprechen stellt eine Möglichkeit zu handeln dar. So wie eine gegenständlich-praktische Handlung dadurch charakterisiert ist, daß sie eine Veränderung der Welt bewirkt, so sind sprachliche Handlungen dadurch gekennzeichnet, daß sie -

¹ Die klassische Sprechakttheorie, wie sie SEARLE (1965; 1969) entwickelt hat, beschreibt einen Sprechakt und seine Vollzugsbedingungen im wesentlichen aus der Sprecherperspektive und setzt einen Sprechakt mit der isolierten Äußerung eines einzelnen Satzes gleich. Sprachliche Kommunikation umfaßt jedoch immer Sprecher-Hörer-Interaktion, sie ist ihrem Wesen nach dialogisch und umfaßt größere Handlungszusammenhänge als isolierte Sprechakte eines Sprechers. Um sich somit terminologisch und sachlich von der satzlinguistischen Theorie der Sprechakte SEARLES abzugrenzen, wurde der Begriff 'Sprechhandlung' in der linguistischen Diskussion eingeführt. Dieser Terminus umfaßt sowohl den Sprecher als auch den Hörer und faßt sprachliche Handlungen nicht nur als Äußerungen einzelner Sätze auf, sondern bettet sie in komplexe Handlungszusammenhänge ein. (Schon BÜHLER (1934) verwies darauf, daß eine „Theorie der Sprechhandlungen“ entwickelt werden müsse, jedoch wurde sein Ansatz kaum rezipiert.) Im weiteren werde ich deshalb von 'Sprechhandlung' und 'Sprechhandlungstheorie' sprechen.

vielleicht weniger deutlich als gegenständlich-praktische Handlungen - bestimmte Wirkungen verursachen, die ohne sie nicht zustande gekommen wären. Mit Sprechhandlungen wird ein Ziel verfolgt, d. h. sie sind intentional, der Sprecher vollzieht sie bewußt und willentlich.

Die grundlegenden Aussagen der klassischen Sprechakttheorie (unter Vernachlässigung der Unterschiede zwischen AUSTIN (1962, dt. 1989) und SEARLE (1969, dt. 1992 b) lassen sich in folgenden Thesen zusammenfassen:

1. Sprachtheorie ist Teil einer allgemeinen pragmatischen Handlungstheorie.²
 2. Das Sprechen einer Sprache ist regelgeleitetes intentionales Verhalten.³
 3. Die Grundeinheit der sprachlichen Kommunikation ist der illokutive Sprechakt.⁴
 4. Für den Vollzug von Sprechhandlungen lassen sich notwendige und hinreichende Bedingungen aufstellen.⁵
 5. Sprechhandlungen setzen sich aus mehreren simultan vollzogenen, nicht voneinander isolierbaren Teilakten⁶ zusammen:
 - aus Äußerungsakten, die die Artikulation von Morphemen, Wörtern und Sätzen beinhalten;
 - aus propositionalen Akten, die einen Sachverhalt einführen und durch die Sprechakte der Referenz und Prädikation konstituiert werden;
 - aus illokutionären Akten, die die kommunikative Funktion der Sprechhandlung bezeichnen;
 - m. a. W.: Indem man etwas sagt, realisiert man eine BEHAUPTUNG, AUFFORDERUNG, WARNUNG usw.
 6. Der illokutionäre Akt kann eventuell einen perlokutionären Effekt⁷, d. h. eine nicht konventionelle Wirkung des illokutionären Akts, beim Rezipienten hervorrufen.
 7. Sprachliche Äußerungen erfüllen bestimmte kommunikative Funktionen, sog. illokutionäre Rollen⁸, die sich durch den Gebrauch entsprechender sprachlicher Mittel, der Indikatoren der illokutionären Rolle⁹, bestimmen lassen.¹⁰
- Der illokutionäre Akt wird vollzogen, i n d e m der Sprecher etwas sagt.¹¹ Im illokutionären Akt, der gleichzeitig mit dem Äußerungsakt erfolgt, wird die eigentliche sprachliche Handlung entsprechend bestimmten Konventionen bzw. Regeln vollzogen. Die illokutionäre Rolle oder der kommunikative Sinn einer Äußerung ergibt sich aus dem Interaktionszusammenhang. Zum Beispiel kann die Äußerung *Morgen komme ich* in Abhängigkeit von dem spezifischen Kommunikationskontext als

² Vgl. SEARLE (1992 b, 31).

³ Vgl. SEARLE (1992 b, 29).

⁴ Vgl. SEARLE (1992 b, 29).

⁵ Vgl. SEARLE (1992 b, 29, 38).

⁶ Vgl. SEARLE (1992 b, 40 ff.).

⁷ Vgl. AUSTIN (1989, 118 f.).

⁸ Vgl. AUSTIN (1989, 117).

⁹ Das Problem der illokutiven Indikatoren ist bis heute noch nicht vollständig gelöst. Ilokutive Indikatoren für eine AUFFORDERUNG sind im Deutschen beispielsweise *bitte* und *gefälligst*. In Imperativsätzen kooperieren die beiden Lexeme mit dem Satztyp und spezifizieren die AUFFORDERUNG im Fall von *bitte* als BITTE (vgl. *Gib mir bitte das Buch!*) und im Fall von *gefälligst* als FORDERUNG (vgl. *Mach gefälligst die Tür zu!*) (vgl. hierzu BRANDT et al. 1990, 364). Im Russischen wird z. B. durch die Konstruktion *ne + Imperativ des Verbs im perfektiven Aspekt* (vgl. *He опоздаю!, He упаду!, He потеряю!*) eine WARNUNG indiziert (s. AKADEMIEGRAMMATIK 1982, I, 611).

¹⁰ Vgl. SEARLE (1992 b, 96).

¹¹ Vgl. AUSTIN (1989, 117).

BEHAUPTUNG, VERSPRECHEN, WARNUNG oder DROHUNG aufgefaßt werden. Durch die explizit performative Formel (Verb in der 1. Pers. Singular oder Plural, Aktiv, Präsens, Indikativ bzw. Verb in der 2. oder 3. Pers. Singular oder Plural, Passiv, Präsens, Indikativ¹²) kann die illokutionäre Rolle einer Sprechhandlung verbal expliziert werden. Das obige Beispiel könnte also u. a. folgendermaßen paraphrasiert werden:

1. VERSPRECHEN: *Ich verspreche dir (hiermit), daß ich morgen komme* oder

2. WARNUNG: *Ich warne dich (hiermit): Morgen komme ich.*

Nicht alle Sprechhandlungen können in die explizit performative Formel transformiert werden, z. B. **Ich drohe dir (hiermit), daß ich morgen komme.* Dasselbe gilt auch für persuasive Sprechhandlungen, vgl. **Ich überzeuge dich (hiermit), daß ...* oder **Ich überrede dich (hiermit), daß ...*

Vollzieht ein Sprecher einen illokutionären Akt, so kann er unter Umständen beim Rezipienten einen perlokutiven Effekt auslösen. Dieser Effekt tritt dann ein, wenn der Textproduzent mit seiner Äußerung praktische, emotionale oder primär kognitive Wirkungen beim Rezipienten hervorgerufen hat. Der Adressat kann beispielsweise eine bestimmte Handlung ausführen bzw. unterlassen, verärgert oder auch von etwas überzeugt sein. Weitere Beispiele sind ÜBERREDEN, ERSCHRECKEN, ÜBERRASCHEN, TRÖSTEN, AUFHEITERN, BELEIDIGEN, IRREFÜHREN oder BEUNRUHIGEN. Illokution und Perlokution bedingen sich in der Regel nicht konventionell. Perlokutive Effekte kommen dadurch zustande, daß der Sprecher etwas sagt. Zur Illustration führe ich ein Beispiel aus AUSTIN (1989, 119) an:

(1): Akt (A), Lokution¹³

Er hat zu mir gesagt: „Das kannst du nicht tun!“

Akt (B), Illokution

Er hat dagegen protestiert, daß ich das täte.

Akt (C), Perlokution

(C.a) Er hat mir Einhalt geboten.

(C.b) Er hat mich davon abgehalten, mich zur Besinnung gebracht, mich gestört.

Im Gegensatz zur Illokution ist die Perlokution nicht konventionell mit der Form der getroffenen Äußerung verbunden. Dies wird dadurch verdeutlicht, daß der illo-

¹² Beispiele für diese beiden Standardtypen von performativen Äußerungen sind:

(1) *Ich danke/Wir danken Euch, daß Ihr Susi geholfen habt.*

(2) *Ich verspreche/Wir versprechen Dir hiermit, morgen zu kommen.*

(3) *Die Patienten werden gebeten, ihre Chipkarte mitzubringen.*

(4) *Sie werden ermahnt, Ihre Bücher in der Bibliothek abzugeben. / Du wirst ermahnt, Deine Bücher in der Bibliothek abzugeben.*

(5) *Es wird empfohlen, nicht zu rauchen.*

(6) *Hiermit sind Sie herzlich eingeladen.*

¹³ Den Akt der Lokution unterteilt AUSTIN (1989, 110 ff.) in drei Teilakte:

1. den phonetischen Akt (besteht im Äußern gewisser Geräusche bzw. Laute (*phone*));

2. den phatischen Akt (besteht im Äußern gewisser Wörter, d. h. Geräusche bestimmter Gestalt, die zu einem bestimmten Vokabular gehören und einer gewissen Grammatik folgen);

3. den rhetischen Akt (besteht darin, daß die Wörter dazu benutzt werden, um über etwas zu reden).

Die phonetischen und phatischen Teilakte des AUSTINSchen lokutionären Aktes faßte SEARLE unter dem Begriff 'Äußerungsakt' oder 'Lokution' zusammen. Der AUSTINSche rhetische Akt findet sich bei SEARLE als propositionaler Akt wieder.

kutive Akt explizit durch die performative Formel vollzogen werden kann, während dies beim perlokutiven Akt unmöglich ist, vgl.:

- (2) **Ich beleidige dich hiermit.*
- (3) **Ich muntere dich hiermit auf.*
- (4) **Ich erfrage hiermit.*

AUSTIN (1989, 121) schreibt dazu:

„Zum Beispiel können wir sagen: ‘Ich begründe das damit, daß ...’ oder: ‘Ich warne Sie’; wir können aber nicht sagen: ‘Ich überrede Sie dazu, daß ...’ Außerdem kann vollkommen klar sein, ob jemand etwas begründet hat oder nicht, ohne daß man die Frage, ob er jemanden überzeugt hat oder nicht, auch nur berührt haben müßte.“

Der perlokutive Aspekt einer Sprechhandlung ist bisher recht umstritten diskutiert bzw. vielfach sogar vernachlässigt worden. AUSTIN definierte die Perlokution ambivalent: Zum einen kann eine „Äußerung mit dem Plan, in der Absicht, zu dem Zweck getan worden sein, ... Wirkungen hervorzubringen“ (DERS. 1989, 118), zum anderen „kann man jeden oder fast jeden perlokutionären Akt unter hinreichend speziellen Umständen dadurch zustande bringen, daß man mit oder ohne Vorbedacht eine ganz beliebige Äußerung tut“ (DERS. 1989, 127). Nach AUSTIN (1989, 134) besteht die Perlokution „entweder darin, daß ein perlokutionäres Ziel erreicht (überzeugen, überreden) oder ein perlokutionäres Nachspiel erzeugt wird.“ Durch diese unscharfe Begriffsbestimmung gehört die Perlokution einerseits zu den Folgen der Sprechhandlung (dann spricht AUSTIN von perlokutiven Effekten oder Nachspielen) und andererseits zur Handlung (dann spricht AUSTIN vom perlokutiven Akt). Aufgrund dieser ambivalenten Betrachtungsweise der Perlokution beschäftigten sich nachfolgende Untersuchungen kaum mit diesem Teil einer Sprechhandlung. SEARLE z. B. rechnete den perlokutiven Akt den Folgen zu¹⁴ und eliminierte ihn somit aus der linguistischen Perspektive.

Im weiteren werde ich unter dem perlokutiven Aspekt sprachlichen Handelns nur diejenigen Wirkungen der Illokution auf die kognitiven Prozesse des Adressaten verstehen, die vom Sprecher intendiert worden sind, denn ein Sprecher kann auch unbeabsichtigt und unerwartet Wirkungen beim Rezipienten auslösen, d. h. die Perlokution ist nicht als Sprachwirkung im weitesten Sinne zu verstehen. Sie ist als eine intendierte Folge des illokutiven Aktes zu betrachten, denn Handeln bedeutet immer, intentional eine Veränderung der Welt zu bewirken. Der perlokutive Effekt tritt in Abhängigkeit von extralinguistischen Faktoren und Dispositionen des Adressaten ein. Das Beispiel 5 verdeutlicht, wie infolge des Vollzugs von mehreren illokutiven Akten ein perlokutiver Effekt bei der Rezipientin hervorgerufen wird.

(5): *Situationskontext:*

Der folgende Dialog zwischen der Opernsängerin Galina Pavlovna Višnevskaja und ihrem Bühnenpartner findet Anfang der 50er Jahre in Moskau im Bol’šoj teatr statt. Der Anlaß für dieses Gespräch besteht darin, daß die Sängerin mit zwei weiteren Personen in einem 10 m² kleinen Zimmer in einer Kommunalwohnung wohnt.

- Как-то на репетиции мой партнер отвел меня в сторону:
 1 A — Галина Павловна, почему вы не подаете заявления на жилплощадь?

¹⁴ Vgl. SEARLE (1992 b, 68 ff.).

- 2 Ведь вы живете в ужасных условиях.
 3 **Б** — А я жду, что мне предложат.
 4 **А** — Сами здесь никогда ничего не предлагают.
 5 Сейчас Большой театр получил несколько квартир в высотном доме,
 6 пойдите к директору.
 7 **Б** — Хорошо,
 8 пойду,
 9 спасибо, что сказали.
 (Višnevskaja 1991, 151)

Mit den illokutiven Akten FRAGE (vgl. 1), FESTSTELLUNG (vgl. 2, 4 und 5), und AUFFORDERUNG (vgl. 6) bewirkt der Gesprächsteilnehmer A bei seiner Kommunikationspartnerin B einen perlokutiven Effekt, der sich in der Realisierung der Handlung, zu der sie mit der direktiven Sprechhandlung *пойдите к директору* (vgl. 6) aufgefordert wurde, zeigt. Daß B die Handlung tatsächlich ausführt, geht aus der weiteren Erzählung der Autorin hervor. Mit der Äußerung *пойду* (vgl. 8) kündigt B bereits im Gespräch an, daß sie die Handlung, zu der sie aufgefordert wurde, ausführen wird. Der perlokutive Effekt ist von A intendiert worden, ansonsten hätte er das Gespräch nicht angefangen.

Da der Zweck einer persuasiven Handlung in einer (später noch genauer zu bestimmenden) intendierten Beeinflussung des Adressaten besteht, beabsichtigt der Sprecher mit dem Vollzug einer persuasiven Sprechhandlung immer, einen perlokutiven Effekt zu erreichen. Ob der Sprecher den perlokutiven Effekt erreicht hat oder nicht, ist aus der unmittelbaren Reaktion des Gesprächsteilnehmers während der Kommunikation ersichtlich.

1.1.2 Handlungsbedingungen für den Vollzug einer Sprechhandlung nach SEARLE

Eine zentrale Frage der Sprechhandlungstheorie lautet: Welche Bedingungen sind notwendig bzw. hinreichend, damit ein bestimmter illokutionärer Akt mittels der Äußerung eines gegebenen Satzes vollständig vollzogen wird und gelingen kann? Mit der Deskription der Handlungsbedingungen für den erfolgreichen Vollzug einer Sprechhandlung schließt sich die Sprechhandlungstheorie der Forderung des späten WITTGENSTEIN an, daß Sprache nur durch die Beschreibung der Situationen, in denen sie funktioniert, d. h. 'gebraucht' und 'verwendet' wird, adäquat beschrieben werden kann.

Nach SEARLE (1992 b, 88 ff.) müssen für den gelingenden Vollzug von Sprechhandlungen einerseits allgemeine Bedingungen für das Funktionieren jeglicher sprachlicher Kommunikation (und zwar sowohl für das Sprechen als auch für das Verstehen) und andererseits spezifische Bedingungen in Abhängigkeit vom Typ der Sprechhandlung erfüllt sein.¹⁵

Zu den allgemeinen Voraussetzungen jeder Art menschlicher Kommunikation zählen folgende Bedingungen:

1. Es liegen Idealbedingungen¹⁶ für sinnvolles Sprechen und Hören ohne subjektive bzw. objektive, außersprachliche Störfaktoren vor, d. h. die Sprecher (= Sp) Sp1 und Sp2¹⁷ sind nicht durch

¹⁵ SEARLE (1992 b, 84 ff.) demonstriert die Formulierung von Handlungsbedingungen für eine bestimmte illokutionäre Sprechhandlung am Beispiel der Sprechhandlung VERSPRECHEN.

¹⁶ Diese Bedingungen entsprechen SEARLES (1992 b, 88 ff.) Ein- und Ausgabebedingungen sowie den Bedingungen 8 und 9 in seiner Beschreibung des VERSPRECHENS.

- psychische oder physische Behinderungen bzw. objektive Störungen (z. B. Lärm) daran gehindert, an der Kommunikation zu partizipieren;
 - die Kommunikationsteilnehmer sind bereit, an der Kommunikation teilzunehmen und sich mit den Äußerungen der Gesprächspartner auseinanderzusetzen, d. h. die Kommunikation wird durch niemanden blockiert;
 - die Sprechhandlung wird ernsthaft vollzogen (Äußerungen in Spielen, als Beispielsätze im Sprach- bzw. Linguistikunterricht oder in scherzhafter Rede werden als nicht ernsthaft ausgeschlossen).
2. Sp1 und Sp2 verständigen sich mit Hilfe eines gemeinsamen Codes.
3. Das Kooperationsprinzip wird von allen Gesprächsteilnehmern befolgt.¹⁸

Die obengenannten allgemeinen Kommunikationsbedingungen gelten für alle Typen von Sprechhandlungen. Sie werden deshalb bei der weiteren Darstellung vorausgesetzt.

Zu den spezifischen Handlungsbedingungen für das Gelingen einer Sprechhandlung rechnet SEARLE (1992 b) folgende:

1. Wesentliche Bedingungen (*essential conditions*): sie beinhalten die kommunikative Intention und das Handlungsziel des Sprechers und stellen eine notwendige Bedingung für den Vollzug einer Sprechhandlung dar;
2. Einleitungsbedingungen (*preparatory conditions*): sie schildern die situativen Rahmenbedingungen und in wessen Interesse die Sprechhandlung stattfindet; weiterhin besagen sie, daß die Sprechhandlung einen Sinn haben muß;¹⁹
3. Aufrichtigkeitsbedingungen (*sincerity conditions*): sie zeigen, daß der Sprecher aufrichtig und ernsthaft beabsichtigt, seine Intention zu erreichen;²⁰
4. Bedingungen des propositionalen Gehalts (*propositional content conditions*): hierbei wird die Proposition von den übrigen Teilakten der Sprechhandlung isoliert; diese Bedingungen legen die Art der Proposition fest, d. h. sie stellen fest, ob für einen Illokutionstyp jede Proposition möglich ist oder nur eine bestimmte und welche Merkmale diese kennzeichnen.

Aufgrund der unterschiedlichen Ausprägung der spezifischen Handlungsbedingungen lassen sich bestimmte Sprechhandlungstypen unterscheiden, wie z. B. BEHAUPTEN, BITTEN, DANKEN u. a.

Zur Taxierung von Sprechhandlungsklassen zieht SEARLE (1976) zwölf Unterscheidungskriterien heran, die aber sehr heterogen sind, da sie semantische und pragmatische Aspekte berücksichtigen. Die drei wichtigsten Prinzipien sind folgende:

¹⁷ Im folgenden werde ich die Ausdrucksweise Sp1 und Sp2 verwenden, denn sie trägt der Tatsache Rechnung, daß in einer kommunikativen Interaktion zwischen zwei Gesprächsteilnehmern in der Regel beide Partner wechselseitig die Rolle des Sprechers bzw. Hörers einnehmen. Im übrigen beschränke ich die folgende Darstellung der Sprechhandlungstheoretischen Dialoganalyse auf eine Interaktion zwischen zwei Sprechern, um die Lesbarkeit des Textes nicht zu erschweren. Die Ausführungen sind jedoch problemlos auf eine Interaktion mit mehreren Sprechern übertragbar.

¹⁸ Vgl. GRICE (1980, 113 ff.).

¹⁹ SEARLE (1992 b, 91) illustriert die Sinnlosigkeit einer Sprechhandlung am Beispiel einer AUFFORDERUNG: diese sei sinnlos, wenn der Aufgeforderte bereits das tue oder sich anschicke zu tun, zu dem er aufgefordert wurde.

²⁰ SEARLE (1992 b, 100 ff.) führt u. a. folgende Beispiele hierfür an: Ein Sprecher, der einen Adressaten zu etwas auffordert, muß wünschen, daß dieser der Aufforderung nachkommt; ein Sprecher, der etwas behauptet, muß glauben, daß das, was er sagt, wahr ist; ein Sprecher, der einen Rat erteilt, muß glauben, daß dieser dem Adressaten nützt.

1. Der illokutionäre Zweck (*illocutionary point*): darunter sind die kommunikativen und praktischen Absichten, die ein Sprecher mit seiner Äußerung verfolgt, zu verstehen; der illokutionäre Zweck entspricht den wesentlichen Bedingungen;
2. die psychische Einstellung (*psychological state*), die der Sprecher mit der Sprechhandlung zum Ausdruck bringt (z. B. Überzeugung, Wunsch, Bedauern, Verärgerung);
die psychischen Einstellungen oder Zustände entsprechen den Aufrichtigkeitsbedingungen;
3. die Anpassungsrichtung (*direction of fit*) zwischen den Worten und der Welt als Folge des illokutionären Zwecks.

Auf der Grundlage dieser drei Hauptkriterien unterscheidet SEARLE (1976) fünf Grundkategorien illokutiver Akte, deren Beschreibung in Tabelle 1 zu finden ist: REPRÄSENTATIVA/ASSERTIVA, DIREKTIVA, KOMMISSIVA, EXPRESSIVA und DEKLARATIVA.

Tabelle 1²¹: REPRÄSENTATIVA/ASSERTIVA, DIREKTIVA, KOMMISSIVA, EXPRESSIVA und DEKLARATIVA nach SEARLE (1976)

| | |
|-------------|--|
| ASSERTIVA | Sp1 sagt, was der Fall ist und legt sich auf die Wahrheit der Proposition fest (BEHAUPTEN, FESTSTELLEN...) |
| DIREKTIVA | Sp1 sagt, was Sp2 tun soll und versucht damit zu erreichen, daß Sp2 diese Handlung ausführt (BITTEN, BEFEHLEN, RATEN...) |
| KOMMISSIVA | Sp1 sagt, was Sp1 tun wird und legt sich darauf fest (VERSPRECHEN, GELOBEN...) |
| EXPRESSIVA | Sp1 sagt, was Sp1 oder Sp2 fühlen (DANKEN, KLAGEN...) |
| DEKLARATIVA | Sp1 sagt, was sozial oder institutionell gelten soll (ERÖFFNEN, VERURTEILEN, TAUFEN...) |

1.1.3 Das GRICESche Kooperationsprinzip und die Theorie der Konversationsimplikaturen

SEARLE wies bei der weiteren Ausarbeitung seiner Theorie der Sprechhandlungen darauf hin, daß die wörtlich indizierte Illokution von der tatsächlich vollzogenen Illokution abweichen kann. Wenn eine illokutionäre Handlung X durch den Vollzug einer anderen illokutionären Handlung Y indirekt vollzogen wird, so wird erstere indirekte Sprechhandlung genannt. Zum Beispiel stellt der Vollzug der FRAGE *Können Sie mir sagen, wie spät es ist?* eine AUFFORDERUNG dar. Die AUFFORDERUNG wird durch die FRAGE indirekt mitvollzogen. Eine Erklärung, wie der Vollzug indirekter Sprechhandlungen in der Kommunikation möglich ist, stützt sich vor allem auf das von GRICE (1968, dt. 1980) formulierte Kooperationsprinzip und dem darauf beruhenden Modell der konversationellen Implikatur.

Ausgehend davon, daß Sprechen einen besonderen Fall oder eine Variante zweckgerichteten, ja rationalen Verhaltens²² darstellt und genuin kooperativ ist, postuliert GRICE das Grundprinzip der Kommunikation, das er Kooperationsprinzip nennt und wie folgt formuliert: „Gestalte deinen Gesprächsbeitrag so, daß er dort, wo er im Gespräch erscheint, dem anerkannten Zweck dient, den

²¹ Nach HOFFMANN (1996, 100).

²² Vgl. GRICE (1980, 115).

du gerade mit deinen Kommunikationspartnern verfolgst“ (GRICE 1980, 113). Das Kooperationsprinzip wird durch die vier Konversationsmaximen der Quantität, Qualität, Relation und Modalität konkretisiert, die folgendes besagen:

- a) Maxime der Quantität (bezieht sich auf die Menge der gelieferten Information):
 1. Mache deinen Gesprächsbeitrag so informativ wie (für die augenblicklichen Gesprächszwecke) nötig.
 2. Mache deinen Gesprächsbeitrag nicht informativer als nötig.
- b) Maxime der Qualität: Obermaxime: Versuche deinen Gesprächsbeitrag so zu gestalten, daß er wahr ist.
 1. Behaupte nichts, von dessen Wahrheit du nicht überzeugt bist.
 2. Behaupte nichts, wofür du keine hinreichenden Beweise hast.
- c) Maxime der Relation: Sei relevant.
- d) Maxime der Modalität: Obermaxime: Sei klar.
 1. Vermeide Unklarheit im Ausdruck.
 2. Vermeide Mehrdeutigkeit.
 3. Vermeide Weitschweifigkeit.
 4. Vermeide Ungeordnetheit.

Die Konversationsmaximen gelten als vernünftig akzeptierte Anforderungen an eine rationale Kommunikation, die dem „maximal effektive[n] Informationsaustausch“ (KELLER 1995, 17) dienen. Das Kooperationsprinzip und seine Maximen sind als universelle Kommunikationsbedingungen²³ zu verstehen, sie sind Ausdeutungen der notwendigen interaktiven Bemühungen und keine „idealisiertende[n] Ratschläge für das idyllische Miteinander“ oder „Normen, die die Gesprächspartner kennen müssen“²⁴, sondern sie stellen Prinzipien dar, „von denen jeder an der Kommunikation Beteiligte bis zur Evidenz des Gegenteils annimmt, daß sie beim Kommunizieren erfüllt sind“ (KELLER 1995, 6 f.).²⁵

Das GRICESche Kooperationsprinzip und seine Maximen sind insofern für persuasive Sprechhandlungen von Bedeutung, da seine Beachtung eine grundlegende Voraussetzung für das Zustandekommen von persuasiver Kommunikation ist. Wird das Kooperationsprinzip von den Gesprächsteilnehmern mißachtet, kann ein Persuasionsprozeß nicht zustande kommen, da die Gesprächsteilnehmer in ein anderes Handlungsmuster wechseln müßten, würden sie der Frage nachgehen wollen, warum das Kooperationsprinzip nicht befolgt wird.

²³ Vgl. hierzu HARRAS (1983, 188 ff.) und HERINGER (1990, bes. 83 ff.).

²⁴ Beispiele für diese Interpretation des GRICESchen Kooperationsprinzips und seiner Maximen sind die Aussagen von SPERBER, WILSON (1986, 162), BREMERICH-VOS (1990, bes. 471 ff.).

²⁵ Die GRICESche Theorie ist häufig kritisiert worden, da zum einen die Abgrenzung der Maximen voneinander unscharf ist und zum anderen das Kooperationsprinzip nur einen Aspekt der Kommunikation berücksichtigt, und zwar den des effektiven Informationsaustauschs (vgl. KELLER 1995, 17). KELLER (1995, 11) schlägt deshalb vor, das Kooperationsprinzip durch das Rationalitätsprinzip zu ersetzen, das er wie folgt formuliert: „Betrachte die Gesprächsbeiträge deiner Gesprächspartner als rationale Handlungen“ (ibd.). „Rational handeln“ bedeutet hier, daß „aus den subjektiv gegebenen Handlungsalternativen“ diejenigen „zur Erreichung eines Handlungsziels“ ausgewählt werden, „die den höchsten subjektiv erwartbaren Nettonutzen“ versprechen (ibd.). Mit dem Rationalitätsprinzip können - im Gegensatz zum Kooperationsprinzip - auch nicht-kooperative Gesprächsbeiträge mittels der Maximen erfaßt werden, da einerseits der Sprecher seinen Gesprächsbeitrag immer als geeignetes Mittel zur Realisierung seines Handlungsziels betrachtet und andererseits der Adressat davon ausgeht, daß sein Gesprächspartner rational handelt und ihm sein Gesprächsbeitrag als geeignetes Mittel zur Zielrealisierung erscheint.

Durch die Kenntnis des Kooperationsprinzips läßt sich der Vollzug indirekter Sprechhandlungen klären. GRICE verwendet dafür den Terminus der *Gesprächsimplikatur*, die er folgendermaßen definiert:

„Jemand, der dadurch, daß (indem, wenn) er sagte, daß p, impliziert hat, daß q, hat die Gesprächsimplikatur, daß q vollzogen, *vorausgesetzt, daß*

1. man vermuten muß, daß er die Gesprächsmaximen oder zumindest das Kooperationsprinzip befolgt,
2. die Annahme gilt, er sei sich bewußt oder glaube, daß q nötig sei, um seine Aussage (oder sein aussageentsprechendes Tun) p mit dieser Vermutung in Einklang zu bringen und
3. der Sprecher glaubt (und erwartet auch vom Hörer, daß er dies weiß), daß der Hörer in der Lage sein kann, herauszubekommen oder intuitiv zu erkennen, daß die in 2. erwähnte Annahme erforderlich ist“ (GRICE 1980, 118).

Gesprächsimplikaturen können dadurch zustande kommen, daß die Sprecher die Konversationsmaximen einerseits befolgen bzw. andererseits gezielt mißachten. GRICE unterscheidet die Konversationsmaximen von konventionellen Implikaturen, die aufgrund der konventionellen Bedeutung der verwendeten Lexeme und der grammatischen Konstruktionen der Äußerung entstehen.

Um eine Konversationsimplikatur gedanklich zu erschließen, stützt sich der Hörer auf folgende Daten²⁶:

1. die konventionelle Bedeutung der verwendeten Wörter sowie die Identität der beteiligten referentiellen Bezüge,
2. das Kooperationsprinzip und die Konversationsmaximen,
3. den sprachlichen und außersprachlichen Kontext der Äußerung,
4. weiteres Hintergrundwissen und
5. die Annahme, daß die oben genannten Daten sowohl dem Sprecher als auch dem Hörer verfügbar sind und daß beide Teilnehmer dies voneinander wissen oder annehmen.

Die Theorie der Konversationsimplikaturen verdeutlicht, wie indirekte Sprechhandlungen zustande kommen und warum sie die Kommunikation nicht behindern, sondern von den Gesprächsteilnehmern erfolgreich aufgelöst werden können. Ferner spielen Konversationsimplikaturen bei der Darstellung des Funktionierens von argumentativen Sprechhandlungen, die Bestandteil von persuasiven Sprechhandlungssequenzen sind, eine große Rolle, da sie eine mögliche Erklärung dafür bieten, wie von den angeführten Argumenten auf das Handlungsziel des Sprechers geschlossen werden kann.²⁷

²⁶ Vgl. GRICE (1980, 118).

²⁷ Vgl. dazu ausführlich Kapitel 3.3.

1.2 Dialogtheoretische Grundlagen

1.2.1 Zum Zusammenhang zwischen Sprechhandlung und Dialog

Die Sprechhandlungstheorie geht davon aus, daß Sprache eine besondere Form des interaktiven kommunikativen Handelns ist. Im Sinne der klassischen Sprechakttheorie gibt eine Sprechhandlung das kommunikative Handeln eines Sprechers wieder. Folglich widerspiegelt eine einzelne Sprechhandlung nicht die dialogische Natur der Sprache, denn der „sprachlich Handelnde bedarf eines Partners; sein Handeln ist an einen (in der Regel) menschlichen Adressaten gerichtet, und der Erfolg dieses (sprachlichen) Handelns ist weitgehend an die (intentionale) Reaktion des Partners gebunden, d. h. er stellt sich nicht als eine durch ein Tun ausgelöste kausaldeterminierte Folge, sondern seinerseits als Folge des zweckrationalen Handelns eines andern ein (vgl. VON WRIGHT 1974; MEGGLE 1990)“ (HUNDSNURSCHER 1994, 217).

SEARLE als einer der Hauptvertreter der klassischen Sprechakttheorie geht davon aus, daß die illokutive Sprechhandlung die Grundeinheit sprachlicher Kommunikation darstellt.²⁸ Diese Aussage, die der aristotelischen Tradition folgt, nach der der Mensch das Prinzip des Handelns ist²⁹, „reflektiert die klassische Form des Handelns - die der praktischen Individualhandlung: ein Handelnder, der mittels einer bestimmten Aktivität ein individuell gesetztes Ziel anstrebt“ (HUNDSNURSCHER 1994, 217). Mit dieser Auffassung verkürzt die klassische Sprechakttheorie die sprachliche Realität auf zweifache Art. Erstens: Sprachliche Kommunikation wird nur aus der Perspektive des Sprechers betrachtet, der Hörer interessiert nur als Reagierender (und nicht als aktiver Interaktant). Zweitens: Autonome Sprechhandlungen gibt es nicht. Einzelne Sprechhandlungen sind immer in einen Kommunikationskontext, eine Aufeinanderfolge von Sprechhandlungen der Interaktanten, eingebettet. Jede Sprechhandlung zielt auf eine folgende oder verweist als reaktive zurück auf eine vorausgehende. Damit garantieren nur Untersuchungen von Sprechhandlungssequenzen und schließlich von Dialogen die unverkürzte Darstellung der sprachlichen Realität.

Gespräche setzen sich aus den Gesprächsschritten der Interaktanten zusammen, die wiederum aus den einzelnen Sprechhandlungen der Dialogteilnehmer aufgebaut sind. Somit konstituieren sich Dialoge in diesem Sinn aus den Sprechhandlungen mindestens zweier Kommunikanten, d. h. sie sind Sprechhandlungssequenzen, in denen Sp1 und Sp2 abwechselnd aufeinander bezogene Sprechhandlungen vollziehen, wobei sie gemeinsam handelnd individuelle Ziele verfolgen.³⁰ Damit stellen Sprechhandlungen als isolierbare Einheit in der Dialoganalyse eine zentrale Beschreibungskategorie dar, sie sind jedoch keineswegs die Grundeinheit der menschlichen Kommunikation.

²⁸ Vgl. SEARLE (1992 b, 29).

²⁹ Vgl. ARISTOTELES (1972, 53).

³⁰ Vgl. HUNDSNURSCHER (1994, 217).

1.2.2 Das Gespräch als Ausdruck des dialogischen Prinzips der menschlichen Kommunikation

Sprachliche Kommunikation ist ihrem Wesen nach dialogisch ausgerichtet: „Диалогическое общение и есть подлинная сфера жизни языка“ (BACHTIN 1979 b, 212). Das dialogische Prinzip von Aktion und Reaktion gilt generell für jede Sprachverwendung, auch wenn das äußere, situative Merkmal der unmittelbaren Reaktion eines Kommunikationspartners nicht gegeben ist. WILHELM VON HUMBOLDT (1963, 138) erläuterte diese dialogische Sprachauffassung in seinem Dualis-Vortrag 1827 folgendermaßen: „Es liegt aber in dem ursprünglichen Wesen der Sprache ein unabänderlicher Dualismus, und die Möglichkeit des Sprechens selbst wird durch Anrede und Erwiderung bedingt.“ Die universalen Kategorien „Anrede und Erwiderung“ begründen demzufolge das minimale dialogische Handlungsspiel, d. h. die dialogische Grundnatur der Sprache kommt am eindeutigsten in der Wechselbeziehung zwischen mindestens zwei Interaktanten einer Kommunikationssituation zum Ausdruck. „Alles Sprechen ruht auf der Wechselrede, in der, auch unter Mehreren, der Redende die Angeredeten immer sich als Einheit gegenüberstellt“ (VON HUMBOLDT 1963, 127). Mit anderen Worten: Das inhaltliche Phänomen des dialogischen Prinzips der Sprachverwendung offenbart sich auf der Realisierungsebene am deutlichsten im Gespräch, dessen offensichtlichster Aspekt in der Wechselseitigkeit zwischen Sprecher- und Hörerrolle besteht. M. M. BACHTIN, neben L. P. JAKUBINSKIJ³¹ einer der Wegbereiter der sowjetischen Dialogforschung, schrieb in diesem Zusammenhang:

„... слушающий, воспринимая и понимая значение (языковой) речи, одновременно занимает по отношению к ней активную ответную позицию: соглашается или не соглашается с ней (полностью или частично), дополняет, применяет ее, готовится к исполнению и т. п.; и эта ответная позиция слушающего формируется на протяжении всего процесса слушания и понимания с самого его начала, иногда буквально с первого слова говорящего. Всякое понимание живой речи, живого высказывания носит активно ответный характер (хотя степень этой активности бывает весьма различной); всякое понимание чреват ответом и в той или иной форме обязательно его порождает: слушающий становится говорящим. Пассивное понимание значений слышимой речи – только абстрактный момент реального целостного активно ответного понимания, которое и актуализуется в последующем реальном ... ответе ... И сам говорящий установлен именно на такое ответное понимание: он ждет не пассивного понимания, так сказать только дублирующего его мысль в чужой голове, но ответа, согласия, сочувствия, возражения, исполнения и т. д. ... Более того, всякий говорящий сам является в большей или меньшей степени отвечающим: ведь он не первый говорящий, впервые нарушивший вечное молчание вселенной, и он предполагает не только наличие каких-то предшествующих высказываний – своих и чужих, – к которым его данное высказывание вступает в те или иные отношения (опирается на них, полемизирует с ними, просто предполагает их уже известным слушателю.“ BACHTIN (1979 a, 246 f.)

³¹ Zu den Traditionen der sowjetischen Dialogforschung vgl. FREIDHOF (1991 a, 229 ff.).

Unter 'Gespräch' bzw. 'Dialog'³² wird eine Form der simultanen³³, mündlichen, interpersonalen, sprachlichen³⁴ Kommunikation verstanden, die folgende Merkmale aufweist³⁵:

1. mindestens zwei Interaktanten³⁶;
2. gegenseitiger, unmittelbarer, konventionell bedingter Wechsel der Sprecher-/Hörerrolle;
3. der kommunikative Austausch findet mittels eines gemeinsamen sprachlichen Codes statt;
4. innerhalb des Dialogprozesses realisieren die Kommunikationspartner ihre Handlungsziele³⁷;
5. die Interaktanten konzentrieren ihre Aufmerksamkeit auf das jeweils relevante dialogische Handeln und bekunden damit gemeinsames Interesse am dialogischen Geschehen;
6. die Gesprächsschritte der Teilnehmer sind durch die Relation des illokutiven Zwangs³⁸ miteinander verbunden.

Gespräche umfassen folglich „jede sprechsprachliche, dialogische und thematisch zentrierte Interaktion“ (HENNE, REHBOCK 1982, 261) der Kommunikationsteilnehmer.

Die Sprechhandlung PERSUASION verläuft immer dialogisch interaktiv. Auch wenn ein Sprecher sich selbst im Selbstgespräch von etwas überzeugen oder zu etwas überreden will, muß er sich gedanklich in Proponent und Opponent „aufspalten“, die verbal um das Gelingen der persuasiven Intention ringen. Sp1, der Proponent, eröffnet das Dialogspiel mit einem initialen Gesprächsschritt, auf den Sp2, der Opponent, in vielfältiger Art und Weise reagieren kann: er kann widersprechen, bezweifeln, bestreiten u. a. Durch seine mannigfaltigen Reaktionen bestimmt der Opponent den weiteren Gesprächsverlauf entscheidend, denn auf seine Entgegnungen muß wiederum der Proponent entsprechend reagieren. So entsteht eine Kettenreaktion, bis - im günstigen Fall - eine gemeinsame Lösung gefunden worden ist. Im ungünstigen Fall kann der Opponent die PERSUASION von Sp1 sogar scheitern lassen oder zum neuen Proponenten werden. Somit verdeutlichen persuasive Gespräche ganz offenkundig den fundamentalen Aspekt eines Gesprächs, nämlich die Wechselbeziehung zwischen den Interaktanten.

³² Die Begriffe 'Gespräch' und 'Dialog' werden in dieser Arbeit synonym verwendet. Der Einschränkung, daß ein Dialog nur ein Gespräch über ein bedeutungsvolles Thema sein kann (vgl. DUDEN 1978, Bd. 2, 524 f.), schließe ich mich nicht an, da es wohl kaum möglich ist zu definieren, was ein „bedeutungsvolles Thema“ ist.

³³ Unter 'simultan' wird eine Kommunikation 'hic-et-nunc' in der face-to-face-Situation verstanden. Eine Ausnahme stellen das Telefon- bzw. Bildtelefongespräch und die Videokonferenz dar, die zu den Dialogen zählt, obwohl die 'Einheit des Ortes' nicht gegeben ist.

³⁴ Für die Aufgabenstellungen der linguistischen Pragmatik stehen die verbalen Äußerungen im Vordergrund, auch wenn beim dialogischen Handeln verbale und nonverbale Realisierungsformen der Gesprächsbeiträge in enger Weise miteinander verknüpft sind.

³⁵ Vgl. etwa FRANCK (1980, 44, 49), HENNE, REHBOCK (1982, 13 f., 34), KOSTA (1995 a, 182).

³⁶ Um die konstitutiven Merkmale von Dialogen modellhaft herauszuarbeiten sowie ihre interne Organisation adäquat aufzuzeigen, beschränken sich die folgenden Erörterungen und Analysen auf eine sprechsituative Konstellation mit maximal zwei Interaktanten.

³⁷ Zu dem Terminus 'Handlungsziel' vgl. Kapitel 1.2.4.2.1.

³⁸ Vgl. BARANOV (1990, 111) und Kapitel 1.2.3.2.

1.2.3 Einheiten und Strukturen von Dialogen

1.2.3.1 Strukturelle Untersuchungsebene

Gespräche stellen komplexe interaktive Einheiten dar, die - in Abhängigkeit vom Forschungsziel - unter verschiedenen Blickwinkeln analysiert werden können, so z. B. aus der strukturellen, prozeduralen, soziolinguistischen oder verbalen bzw. nonverbalen Perspektive. In diesem Kapitel sollen die interne Dialogstruktur und die gesprächskonstitutiven Einheiten beschrieben werden.

Ausgehend vom Kriterium der Funktion werden auf der strukturellen Untersuchungsebene drei Analyseebenen unterschieden: die Makro-, die mittlere und die Mikroebene.

Auf der Makroebene wird das Gespräch als Ganzes einem Dialogtyp zugeordnet. Die Taxonomie der Dialoge erfolgt in Abhängigkeit entweder vom Dialogzweck oder von der Interessenlage der Sprecher.³⁹ Auf dieser Analyseebene, die den Gesamtverlauf des Dialogs untersucht, gliedert sich das Gespräch in drei Phasen, die sich als Gesprächseröffnung, Gesprächskern oder -mitte sowie als Gesprächsbeendigung klassifizieren lassen. Die Funktion der Eröffnungsphase besteht in der wechselseitig akzeptierten Situationsdefinition hinsichtlich der sozialen Interaktantenbeziehungen und der Herstellung von wechselseitiger Gesprächsbereitschaft.⁴⁰ In der Kernphase werden Kommunikationsgegenstände (Hauptthema und Subthemen) abgehandelt und die Handlungsziele der Sprecher verfolgt. Diese Dialogphase ist außerdem durch gesprächserweiternde Beiträge gekennzeichnet, die - neben Einschüben, Nebenbemerkungen, Ablenkungsversuchen - vor allem der Metakommunikation⁴¹ dienen. Die Aufgabe der Beendigungsphase besteht in der gemeinsamen Auflösung der Gesprächsbereitschaft.⁴²

Die Phasen der Gesprächseröffnung und -beendigung weisen einen relativ einfachen Aufbau auf, sie sind konventionell bedingt und zeichnen sich in Abhängigkeit vom Dialogtyp, der kommunikativen und sozialen/institutionellen Situation sowie vom Kulturkreis durch bestimmte ritualisierte Elemente, z. B. Gruß- und Abschiedsformeln, aus.⁴³

Nicht jedes Gespräch weist die obenerwähnten drei Phasen der Makroebene auf. Abgesehen davon, daß die Eröffnungs- und/oder Beendigungsphase gelegentlich fehlen können, kommt es in natürlichen Dialogen zu einer Verflechtung zwischen den einzelnen Gesprächsphasen und Sequenzen.⁴⁴ So können z. B. Eröffnung und Dialogmitte miteinander verzahnt sein.

Im Unterschied zur detaillierten Beschreibung der Eröffnungs- und Beendigungsphase läßt die Forschung zur Gesprächsmitte noch viele Fragen offen. Das hängt damit zusammen, daß die Kernphasen von Dialogen in der Regel sehr komplex strukturiert sind und viele individuelle Gestaltungsmöglichkeiten bieten. Im Laufe der historischen Entwicklung der Sprachgemeinschaft haben sich jedoch gesprächstypische Ablaufmuster, sog. Handlungsmuster⁴⁵, entwickelt, die den Ge-

³⁹ Vgl. Kapitel 1.2.4.

⁴⁰ Vgl. BERENS (1976, 17 f.).

⁴¹ Eine ausführliche Darstellung der metakommunikativen Gesprächsbeiträge bietet TECHTMEIER (1984).

⁴² Vgl. HENNE, REHBOCK (1982, 20 ff.), BRINKER, SAGER (1989, 94).

⁴³ Vgl. SCHEGLOFF (1968), SCHEGLOFF, SACKS (1973), JÄGER (1976 a), BERENS (1981), WERLEN (1984).

⁴⁴ Vgl. HENNE, REHBOCK (1982, 262 ff.).

⁴⁵ Vgl. dazu Kapitel 1.3.1.1.

sprachsteilnehmern mehr oder weniger feste Orientierungshilfen für ihr sprachliches Handeln geben. Entsprechende Untersuchungen liegen bis jetzt nur für wenige Dialogmuster⁴⁶ vor (z. B. Wegauskunft, Verkaufsgespräch, telefonische Kurzberatung, Arzt-Patienten-Gespräch, Beratungsgespräch).⁴⁷

Auf der mittleren Ebene untergliedern sich Gesprächsphasen in minimale Dialoge⁴⁸ bzw. Sequenzen⁴⁹, die ihrerseits aus Gesprächsschritten (engl. *turns*, russ. *коммуникативный акт*⁵⁰) aufgebaut sind. Der Gesprächsschritt gilt als Basis-kategorie des Dialogs. GOFFMAN (1974, 201) definiert ihn als „alles das, was ein Individuum tut und sagt, während es jeweils an der Reihe ist“. Diese Definition schließt nicht nur das verbale Handeln des Sprechers ein, sondern auch sein non-verbales Verhalten wie Mimik, Gestik und Kinesik. Daher wird ein Gesprächsschritt auch als verbaler bzw. nonverbaler kommunikativer Akt (russ. *вербальный или речевой/невербальный или неречевой коммуникативный акт*⁵¹) des Sprechers bezeichnet. Im folgenden werden nur die verbalen kommunikativen Akte berücksichtigt. Sie können, müssen jedoch nicht mit Sprechhandlungen zusammenfallen. Auf der Hörerseite entspricht der Sprechhandlung „ein Hörverstehensakt, in dessen inauditiver⁵² Kraft das aktualisierte Verstehensvermögen des Hörers sich ausdrückt“ (HENNE, REHBOCK 1982, 25). Gesprächsschritte können einfach und komplex strukturiert sein. Im ersteren Fall fallen sie mit einem Zug⁵³ zusammen. Als Zug (russ. *речевое высказывание, реплика*⁵⁴) bezeichne ich einen Abschnitt eines Gesprächsschritts eines einzelnen Sprechers, der sich semantisch-syntaktisch und pragmatisch von vorangegangenen und nachfolgenden Redesegmenten abgrenzen läßt. Züge sind folglich kleinste Analyseeinheiten auf der mittleren Strukturebene.

Die vorgenommenen begrifflichen Abgrenzungen sollen an Beispiel 6 verdeutlicht werden:

(6): *Разговор двух подруг.*

A – женщина 46 лет, научный работник.

Б – женщина 40 лет, научный работник.

- 1 A Вообще, между прочим,
2 Володя... так... меня... очень странно:
3 ничего не ответил насчет чаю...
4 И я не знаю, получил ли он его.

⁴⁶ Zu dem Begriff 'Dialogmuster' vgl. Kapitel 1.3.1.1.

⁴⁷ Vgl. etwa WUNDERLICH (1978 a) (Wegauskunft), SCHANK (1981) (telefonische Kurzberatung), HOLLY (1981) (Verhör), LÖRCHER (1983) (Arzt-Patienten-Gespräch), HINDELANG (1994 a) (gestalttherapeutisches Gespräch), NOTHDURFT, REITEMEIER, SCHRÖDER (1994) (Beratungsgespräch), HUNDSNURSCHER, FRANKE (1985), POTHMANN (1997) (Verkaufs-/Einkaufsgespräch).

⁴⁸ Vgl. etwa HUNDSNURSCHER (1984), BARANOV (1990) und BARANOV, KREIDLIN (1992).

⁴⁹ Vgl. etwa SCHEGLOFF (1968; 1972) und WUNDERLICH (1976).

⁵⁰ Zu diesem Terminus vgl. BARANOV (1990, 107).

⁵¹ Zu diesen Termini vgl. BARANOV (1990, 107 f.).

⁵² „*In-auditiv* ist die Parallelbildung zu *il-locutiv*: 'Im' (während des) Sprechen(s) bzw. 'im' (während des) Hören(s) kommt die Kraft des Sprechers (als locutor) bzw. die des Hörers (als auditor) zur Geltung“ (HENNE, REHBOCK 1982, 25; Hervorhebungen im Original).

⁵³ Der Terminus 'Zug' ist der Dialogspieltheorie entlehnt. Sprachspiele im Sinne WITTGENSTEINS sind konstruierte oder rekonstruierte Dialogverläufe, die als Vergleichsobjekte genutzt werden können, um dadurch den Blick zu schärfen für die Eigenheiten natürlicher Dialoge (vgl. WITTGENSTEIN 1967, § 81, 130).

⁵⁴ Zu diesen Termini vgl. BARANOV (1990, 108).

- 5 Б Странно.
 6 Он очень обязательный вообще.
 7 А В том-то и дело!
 8 Понимаешь, очень странно.
 9 Б Человек.
 10 Очень странно.
 11 А Очень странно,
 12 просто ну не может быть.
 13 Б А у Изи лежал этот чай,
 14 потому что мы его в общем-то не очень заваривали,
 15 только Володя заваривал,
 16 а мы сами как-то сделали, что...
 17 он быстро надоедает...
 18 Как они его там пьют каждый день!?
 19 Я не знаю.
 20 Но... нам он быстро надоел, уже за время володиногo пребывания,
 21 к тому же он один раз прокис, так как с молоком...
 22 И ... сразу... вот у меня, например, уже ассоциация с этим
 прокисшим.
 23 И не хочется делать.
 24 И когда тот написал, что в общем у него чая нет, он, значит, сказал,
 25 что... пошлет...
 26 И не послал.
 (MF, I, 34)

Die hochgestellten Indizes bezeichnen hier und im weiteren den jeweiligen Zug einer Gesprächsteilnehmerin. Der vorliegende Dialogausschnitt besteht aus 26 Zügen. Diese Züge bilden komplex strukturierte Gesprächsschritte. Die Gesprächsschritte der Kommunikantin A setzen sich aus den Zügen 1 bis 4, 7 bis 8, 11 bis 12 zusammen. Die Gesprächsschritte von B enthalten die Züge 5 bis 6, 9 bis 10, 13 bis 26.

Züge - und somit auch Gesprächsschritte - beinhalten ein propositionales und ein illokutives Moment. Die illokutive Funktion eines Zuges wird bestimmt durch die kommunikativen Intentionen, die ein Sprecher mit seinem Zug verfolgt. Demzufolge repräsentieren verbale Züge bestimmte, einfach strukturierte Sprechhandlungstypen. Im Dialogausschnitt 6 kommen z. B. im ersten Gesprächsschritt der Teilnehmerin B, der die Züge 5 bis 6 umfaßt, die Sprechhandlungen BEWERTUNG und BEHAUPTUNG vor. Ein einzelner Zug kann jedoch keinesfalls eine komplex strukturierte Sprechhandlung repräsentieren. Die einfach strukturierten Sprechhandlungen, die in Zügen auftreten, können im Gespräch weitere illokutive Funktionen innerhalb komplexer Sprechhandlungen, wie z. B. persuasiver Sprechhandlungen⁵⁵, erfüllen. Diese zusätzlichen Funktionen können nur durch eine Analyse des gesamten Gesprächs ermittelt werden.

Die Gesprächsschritte mehrerer Interaktionspartner werden aufgrund der Eigenschaft des illokutionären Zwangs (*иллокутивное вынуждение*)⁵⁶ bzw. der bedingten Erwartbarkeit (*conditional relevance*)⁵⁷ zu funktionellen Einheiten zusammengefaßt, die als minimale Dialoge oder Sequenzen bezeichnet werden. Das Merkmal des illokutionären Zwangs bzw. der bedingten Erwartbarkeit drückt aus, daß innerhalb einer Sequenz der erste Gesprächsschritt den zweiten Gesprächs-

⁵⁵ Vgl. dazu Kapitel 2.2.1.

⁵⁶ Vgl. BARANOV (1990, 111).

⁵⁷ Vgl. SCHEGLOFF (1968, 1085).

schritt bedingt. Mit anderen Worten: der zweite Gesprächsschritt folgt dem ersten erwartbar.⁵⁸ Sequenzen, in denen der erste Gesprächsschritt den zweiten aufgrund konventioneller Bedingungen erzwingt, heißen nach SCHEGLOFF, SACKS (1973) *adjacency pairs*. Dazu gehören z. B. Frage-Antwort-Sequenzen, Grußformeln und andere Höflichkeitsrituale, bei denen das Ausbleiben des zweiten Gesprächsschrittes als Verletzung kommunikativer und sozialer Normen bewertet wird.

Zur mittleren Ebene gehören neben den Zügen, Gesprächsschritten, Sequenzen, Sprechhandlungen und Hörverstehensakten auch der Sprecherwechsel (*turn taking*), die Gliederungssignale des Sprechers und das kontaktbestätigende Rückkoppelungsverhalten (*back-channel-behavior*) des Gesprächspartners.⁵⁹ Letzteres umfaßt sowohl Rückmeldungspartikel als auch nonverbale Äußerungsmittel, wie z. B. Kopfnicken und Blickkontakt.⁶⁰ Das Rückkoppelungsverhalten von Sp2, der zu diesem Zeitpunkt den Gesprächsschritt nicht hat, stabilisiert den Dialog, indem es Sp1 Aufmerksamkeit und eventuell Zustimmung oder Ablehnung signalisiert.

Im Mikrobereich der strukturellen Untersuchungsebene werden die verbalen und nonverbalen Äußerungsformen der gesprächskonstitutiven Einheiten untersucht, d. h. die „phonische und prosodische Struktur, Wort- und Satzstruktur, Struktur von Mimik und Gestik“ (HENNE, REHBOCK (1982, 188). Hierzu gehören auch die Gliederungspartikel des Sprechers und das Rückkoppelungsverhalten des Hörers sowie gesprächsstrukturierende Sprechhandlungen.⁶¹

Zusammenfassend läßt sich festhalten: Als gesprächskonstitutive Einheiten sind der Zug, der Gesprächsschritt, der minimale Dialog und die Gesprächsphase zu betrachten.

1.2.3.2 Minimaler Dialog und illokutiver Zwang

Da der minimale Dialog bzw. die Sequenz die kommunikative Interaktion zwischen den Dialogteilnehmern und somit das dialogische Wesen der Kommunikation widerspiegelt, soll im folgenden der minimale Dialog definiert werden. Dazu müssen zunächst die Termini 'illokutiver Zwang', 'illokutiver Selbstzwang', 'illokutiv unabhängiger' bzw. 'illokutiv abhängiger Gesprächsschritt' und 'illokutiv absolut unabhängiger' bzw. 'illokutiv absolut abhängiger Gesprächsschritt' eingeführt werden. Anschließend wird eine Begriffsbestimmung des minimalen Dialogs vorgenommen.

Illokutiver Zwang

Die einzelnen Gesprächsschritte der Dialogteilnehmer, die in eine konkrete Interaktionssituation eingebettet sind, beziehen sich aufeinander und hängen voneinander ab. Wenn ein reaktiver (erwidernder) Gesprächsschritt vollzogen wird, dann ist er durch die vorangegangenen Gesprächsschritte determiniert. Dieser Zusammenhang wird in der Dialogforschung als 'Gesprächskohärenz' bezeichnet. Sie beruht darauf, daß die Dialogpartner in der Regel „wechselseitig die Geltung des Kooperationsprinzips als gemeinsame Basis unterstellen und jeden Gesprächsschritt in den inhaltlichen und kommunikativen Rahmen einordnen, der durch die vor-

⁵⁸ Vgl. Kapitel 1.2.3.2.

⁵⁹ Zu den sprecherseitigen und hörerseitigen Kontaktsignalen vgl. z. B. KOSTA (1998 a, 126 ff.).

⁶⁰ BRINKER, SAGER (1989, 58) fassen Gesprächsschritt und Hörersignal unter dem Begriff 'Gesprächsbeitrag' zusammen.

⁶¹ Vgl. HENNE, REHBOCK (1982, 27 f.).

ausgehenden Gesprächsbeiträge geschaffen wurde. Das heißt: Jeder Gesprächsschritt eines Gesprächsteilnehmers wird als Reaktion auf den bzw. die unmittelbar vorausgehenden Schritte der anderen Teilnehmer interpretiert“ (BRINKER, SAGER 1989, 72). Die Gesprächskohärenz drückt sich in spezifischen grammatischen, syntaktisch-semantischen, thematischen und kommunikativ-pragmatischen Beziehungen zwischen den einzelnen Gesprächsschritten aus.⁶²

Zur Dialogkohärenz bemerkt BACHTIN (1979 a, 250 f.) sehr prägnant:

„Каждая реплика [диалога], как бы она ни была коротка и обрывиста, обладает специфической завершенностью, выражая некоторую позицию говорящего, на которую можно ответить, в отношении которой можно занять ответную позицию... В то же время реплики связаны друг с другом. Но те отношения, которые существуют между репликами диалога, — отношения вопроса — ответа, утверждения — возражения, утверждения — согласия, предложения — принятия, приказания — исполнения и т. п. — невозможны между единицами языка (словами и предложениями) ни в системе языка (в вертикальном разрезе), ни внутри высказывания (в горизонтальном разрезе). Эти специфические отношения между репликами диалога являются лишь разновидностями специфических отношений между целыми высказываниями в процессе речевого общения. Эти отношения возможны лишь между высказываниями разных речевых субъектов, предполагают *других* (в отношении говорящего) членов речевого общения. Эти отношения между целыми высказываниями не поддаются грамматикализации, так как, повторяем, они невозможны между единицами языка, притом не только в системе языка, но и внутри высказывания.“

Und weiter dazu:

„... высказывание — звено в цепи речевого общения, и его нельзя оторвать от предшествующих звеньев, которые определяют его извне и изнутри, порождая в нем прямые ответные реакции и диалогические отклики. Но высказывание связано не только с предшествующими, но и с последующими звеньями речевого общения. Когда высказывание создается говорящим, их, конечно, еще нет. Но высказывание с самого начала строится с учетом возможных ответных реакций, ради которых оно, в сущности, и создается... Все высказывание строится как бы навстречу ... ответу.“ (ibid., 275)

Als formale Explikation einer der vielfältigen Relationen, die die Gesprächskohärenz bedingen, führt BARANOV (1990, 111) die Kategorie 'illokutiver Zwang' (*иллокутивное вынуждение*)⁶³ ein, die besagt, daß ein Gesprächsschritt illokutiv einen anderen determiniert.

Der illokutive Zwang bedingt die Dialogstruktur. Zum Vergleich sei an die Satzstruktur erinnert, die sich aufgrund der im Satz vorliegenden syntaktischen Beziehungen formiert. Im Unterschied zu den syntaktischen Beziehungen basiert der illokutive Zwang jedoch nicht ausschließlich auf den kategorialen Eigenschaften der sprachlichen Einheiten, sondern er ergibt sich einerseits aus den illokutiven Funktionen der Gesprächsschritte und den Obligationen, die der Sprecher mit sei-

⁶² Zur Gesprächskohärenz vgl. im einzelnen FRANCK (1980, 44, 49) und FRITZ (1982).

⁶³ BARANOV (1990, 111) wählt den Terminus 'Zwang', weil „в русской филологической традиции диалог рассматривается как система взаимных обязательств участников и их выполнение (ср. работы М. Бахтина, Ю. Тынянова, В. Шкловского, Л. Щербы, Л. Якубинского).“

nem Gesprächsschritt eingeht⁶⁴ und andererseits aus den allgemeinen Gesetzmäßigkeiten des Funktionierens von Dialogen. Zu letzteren gehören z. B. sozial bedingte Kommunikationsprinzipien wie die Konversationsmaximen von GRICE und das Höflichkeitsprinzip von LEECH sowie universale psychologische Gesetzmäßigkeiten, die durch den sprachlichen Reiz als solchen determiniert sind (z. B. muß auf einen sprachlichen Reiz im Dialog immer eine Reaktion⁶⁵ folgen, ansonsten kann eine Konfliktsituation entstehen).

Illokutiver Selbstzwang

Die Relation des illokutiven Zwangs muß von der Relation des illokutiven Selbstzwangs unterschieden werden. Dem illokutiven Selbstzwang unterliegen zwei oder mehrere Züge ein und desselben Sprechers im vorgegebenen Dialogausschnitt, wenn dabei der erste Zug den zweiten bzw. die folgenden illokutiv bedingt. Zur Illustration führe ich ein Beispiel aus einem Schauspiel von O. Kučkina⁶⁶ an:

- (7):
- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1 | Чего я вам скажу... |
| 2 | Я сейчас в магазине была. |
| 3 | Народ там толпится, палтус привезли. |

Zug 1 stellt ein VERSPRECHEN der Sprecherin dar, den Adressaten der Sprechhandlung in den nächsten Zügen von etwas zu berichten. Soll diese Sprechhandlung erfolgreich sein, muß - gemäß ihren Handlungsbedingungen - auf sie die Einlösung des VERSPRECHENS folgen. In den folgenden zwei Zügen wird das VERSPRECHEN erfüllt. Da die Züge einer einzigen Sprecherin gehören, sind sie durch die Relation des illokutiven Selbstzwanges miteinander verbunden.

Illokutiv abhängiger vs. illokutiv unabhängiger Gesprächsschritt

Gesprächsschritte, die in einem bestimmten Kontext durch illokutiven Zwang miteinander verbunden sind, sind entweder illokutiv unabhängig oder illokutiv abhängig. BARANOV (1990, 112) definiert sie folgendermaßen:

„... иллокутивно независимый коммуникативный акт (в данном отрезке диалога) – это коммуникативный акт, иллокутивное назначение которого на данном шаге определяется исключительно интенциями самого говорящего, а иллокутивно зависимый коммуникативный акт (в данном отрезке диалога) – это коммуникативный акт, иллокутивное назначение которого формируется под влиянием иллокутивного назначения какой-либо предшествующей реплики (из данного речевого отрезка). Соответственно, можно говорить об иллокутивно независимой и иллокутивно зависимой репликах.“

Der illokutive Zwang kann von unterschiedlicher Stärke sein, so daß die illokutive Funktion des illokutiv abhängigen Gesprächsschritts in unterschiedlichem Maße von der Illokution des vorangegangenen Gesprächsschrittes determiniert wird. So

⁶⁴ Vgl. HENNE, REHBOCK (1982, 202 ff.): Mit einem Gesprächsschritt geht der Sprecher bestimmte Obligationen im Rahmen der konkreten Interaktionssituation ein: wer z. B. grüßt, signalisiert seine Kommunikationsbereitschaft und darf einen Gegengruß erwarten.

⁶⁵ Diese Reaktion muß nicht immer sprachlicher Natur sein, sie kann auch mit nonverbalen Mitteln erfolgen.

⁶⁶ Beispiel 7 wird nach BARANOV, KREJDLIN (1992, 89) zitiert.

ist z. B. der illokutive Zwang für Sp2 auf eine FRAGE zu reagieren stärker, als auf eine FESTSTELLUNG einzugehen. Eine FRAGE⁶⁷ muß beantwortet werden, andernfalls liegt ein kommunikativer Mißerfolg vor. Zum Beispiel besteht für einen angesprochenen Straßenpassanten die zwingende Notwendigkeit, auf die FRAGE *Скажите, пожалуйста, который час?* eine Antwort zu geben, will er nicht als unhöflich gelten. Wenn jedoch ein Interaktant die bloße FESTSTELLUNG *Какая сегодня хорошая погода* äußert, dann ist der illokutive Zwang des Kommunikationspartners, auf diese Assertion zu reagieren, geringer als im ersten Beispiel.

Illokutiv absolut unabhängiger Gesprächsschritt vs. illokutiv absolut abhängiger Gesprächsschritt

Ein Gesprächsschritt ist illokutiv absolut unabhängig, wenn es im Dialog keinen Gesprächsschritt gibt, der ihn bedingt; z. B. kann dies der erste, d. h. der Gesprächsinitiale Gesprächsschritt im Dialog sein.

Ein Gesprächsschritt ist dagegen illokutiv absolut abhängig, wenn er im Dialog keinen weiteren Gesprächsschritt bedingt. In der Regel entspricht er dem Gesprächsbeendigenden Gesprächsschritt.

Der Dialog

(8):

- | | | |
|--------------|------------|-----------------------|
| ¹ | <i>Sp1</i> | Ты пойдешь в бассейн? |
| ² | <i>Sp2</i> | Когда? |
| ³ | <i>Sp1</i> | Сегодня. |
| ⁴ | <i>Sp2</i> | Пойду. |

besteht aus vier Gesprächsschritten. Der erste Gesprächsschritt, eine FRAGE, ist ein illokutiv absolut unabhängiger Gesprächsschritt, denn im angeführten Gespräch gibt es keinen Gesprächsschritt, der ihn illokutiv bedingt. Die Formulierung des ersten Gesprächsschritts wird ausschließlich durch die Intentionen von Sp1 bestimmt. Gesprächsschritt 2 als Reaktion auf den ersten Gesprächsschritt ist eine GEGENFRAGE, mit der Sp2 um Erläuterung bittet; er ist illokutiv durch Gesprächsschritt 1 bedingt. Der dritte Gesprächsschritt ist wiederum vom zweiten Gesprächsschritt illokutiv abhängig und bedingt den letzten Gesprächsschritt. Gesprächsschritt 3 ist die Antwort auf die Zwischenfrage von Gesprächsschritt 2. Der abschließende vierte Gesprächsschritt ist illokutiv absolut abhängig, da er keinen weiteren Gesprächsschritt bedingt. Dadurch, daß Sp2 im zweiten Gesprächsschritt eine klärende GEGENFRAGE stellt, ist der vierte Gesprächsschritt durch den ersten und den dritten Gesprächsschritt illokutiv bedingt. Der vierte Gesprächsschritt stellt die eigentliche Antwort auf die FRAGE von Sp1, die er im ersten Gesprächsschritt äußert, dar. Die Aufeinanderfolge der Gesprächsschritte 3 und 4 ist nur aufgrund der beiden vorangegangenen Gesprächsschritte möglich. Die Struktur der illokutiven Relationen des Dialogs 8 wird in Abbildung 1 verdeutlicht:

⁶⁷ Der Terminus 'Frage' hat zwei Gebrauchsweisen: zum eine sprechhandlungstheoretische, zum anderen eine dialoganalytische. Aus der Sicht der Sprechhandlungstheorie lassen sich bestimmte Bedingungen für den Vollzug einer Fragesprechhandlung angeben; aus dialoganalytischer Perspektive fungiert eine Frage als Gesprächsschritt.

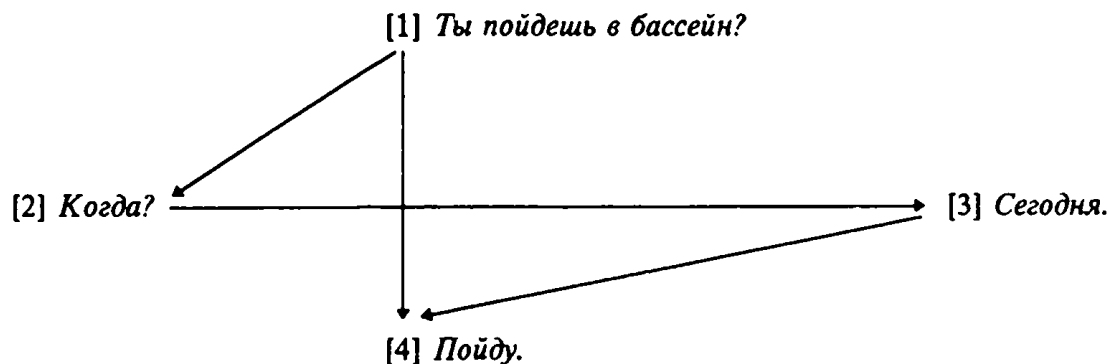


Abbildung 1: Struktur der illokutiven Relationen des Dialogs 8

Aus der Definition des absolut unabhängigen bzw. absolut abhängigen Gesprächsschritts folgt, daß er gleichzeitig ein unabhängiger bzw. abhängiger Gesprächsschritt ist.

Der minimale Dialog

Nach den oben angeführten Begriffsbestimmungen kann jetzt die Definition des minimalen Dialogs erfolgen. Unter einem minimalen Dialog oder einer Sequenz (*минимальный диалог* или *минимальная диалогическая единица*) wird nach BARANOV (1990, 123) eine Aufeinanderfolge von Gesprächsschritten (mindestens) zweier Gesprächsteilnehmer - des Adressanten und des Adressaten - verstanden, die durch folgende Merkmale charakterisiert ist:

1. alle Gesprächsschritte eines minimalen Dialogs sind durch ein gemeinsames Thema (propositionalen Gehalt) miteinander verbunden;
2. der minimale Dialog beginnt mit einem absolut unabhängigen Gesprächsschritt und endet mit einem absolut abhängigen Gesprächsschritt;
3. im Rahmen dieser Aufeinanderfolge sind alle Bedingungen des illokutiven Zwangs bzw. des illokutiven Selbstzwangs erfüllt;
4. innerhalb der gegebenen Aufeinanderfolge von Gesprächsschritten existiert keine Subsequenz, die die Merkmale (1) bis (3) aufweist.

Der minimale Dialog als Basiseinheit des Gesprächs widerspiegelt das alle Dialoge konstituierende Merkmal, nämlich die kommunikative Interaktion zwischen den Kommunikanten, und zwar unabhängig von der konkreten kommunikativen Funktion der einzelnen Gesprächsschritte.

Die Definition des minimalen Dialogs gewährt eine gewisse schöpferische Freiheit bei der Bestimmung einer Sequenz, denn minimale Dialoge weisen keine starren Grenzen auf. In nicht eindeutigen Gesprächsausschnitten hängt die Bestimmung der Sequenzgrenzen davon ab, wie die illokutive Dominanz eines Gesprächsschritts gegenüber einem anderen eingeschätzt wird und ob der thematische Zusammenhang zwischen den Gesprächsschritten, die den minimalen Dialog bilden, gegeben ist. Auch können Untersuchungsaufgaben und/oder Analysemethoden eine besondere Herangehensweise an die Sequenzierung verlangen. In einigen Fällen kann auch die Dialogstruktur die Aufgliederung des Textes in minimale Dialoge vorgeben, wie es bei bestimmten Dialogsorten wie z. B. Interview oder politischer Debatte der Fall ist.

Als formale Methode zur Bestimmung der Minimalität einer Sequenz kann die konsequente Verkürzung des Dialogausschnitts - beginnend vom gesprächsbeendenden Gesprächsschritt - dienen. Dabei werden die Relationen des illokutiven

Zwangs und Selbstzwangs verletzt. Tritt als Resultat der Verkürzung die pragmatische Unvollständigkeit des Dialogausschnitts zutage, ist die Grenze des minimalen Dialogs überschritten.

Aus der Definition folgt zwangsläufig, daß die kleinste Sequenz eine Zweiersequenz ist, die nur einen Gesprächsschrittwechsel beinhaltet. Nach oben sind der Anzahl der Gesprächsschritte in einem minimalen Dialog keine Grenzen gesetzt.

1.2.4 Klassifizierung von Dialogtypen

Dialoge stellen komplexe interaktive Handlungen dar, die in Abhängigkeit vom Forschungszweck nach unterschiedlichen Gesichtspunkten eingeteilt werden können. Der hohe Komplexitätsgrad und die von Einzelsprechhandlungen abweichenden konstitutiven Merkmale führen dazu, daß die Forschung zur Gesprächstypologie noch am Anfang steht und in diesem Bereich sehr kontroverse Diskussionen um die relevanten Taxonomiekriterien geführt werden.

1.2.4.1 Erste Klassifizierungsvorschläge

Erste Versuche einer Dialogtypologie finden sich bereits in der sprachphilosophisch orientierten Arbeit von BOLLNOW (1966, 50 ff.), in einer literaturwissenschaftlichen Darstellung von BAUER (1969) sowie in den sprachwissenschaftlichen Untersuchungen von BRINKMANN (1971, 869 ff.), HOLDCROFT (1979, 129 ff.) und HENNE, REHBOCK (1982, 28 ff.).⁶⁸

Während BOLLNOW (1966, 50 ff.) zwischen dem Gespräch im engeren Sinne, dem zufälligen Gespräch sowie arbeitsbezogenen Sprechformen unterscheidet, gliedert BRINKMANN (1971, 869 ff.) Dialoge in Kontaktgespräche, gerichtete und pluralistische Gespräche. Diesen Einteilungen liegen sehr heterogene Kriterien wie z. B. inhaltliche, situative, institutionelle und soziale Faktoren zugrunde, so daß die Taxonomien keine Systematizität für sich beanspruchen können. Demgegenüber versucht HOLDCROFT (1979, 129 ff.) mit Hilfe von Kriterien wie Anzahl der beteiligten Sprecher, Austauschbarkeit von Sprecher- und Adressatenrolle, Verteilung des Rederechts sowie Interessenlage der Sprecher zu einer klassifikatorischen Zuordnung von *discours types* zu gelangen. Bei dem von HENNE, REHBOCK (1982, 28 ff.) unterbreiteten Vorschlag schließlich geht es um eine Ausdifferenzierung von Gesprächsbereichen aufgrund kommunikativ-pragmatischer Kategorien, wobei den Sprechsituationstypen jeweils Gesprächstypen zugeordnet werden. Die Vielfalt der Unterscheidungskriterien ergibt zwar ein deskriptives Raster der Sprechsituationen, in denen Gespräche realisiert werden oder realisiert werden können, aber keine tragfähige Klassifizierung von Dialogtypen.

Auch in der osteuropäischen Dialogforschung⁶⁹ bilden Gesprächstypologien keinen Schwerpunkt. Erste grundsätzliche programmatische Überlegungen finden sich bei BACHTIN (1979 a) und JOTOV (1979, 80 ff.). Weitere Versuche zur Dialogklassifikation haben SOLOV'EVA (1965) und BALAJAN (1971 b) unternommen.

SOLOV'EVA (1965) entwickelt eine Klassifikation von Dialogtypen, indem sie von CH. BALLYS Gedanken ausgeht, daß fast jedes Gespräch eine Art Kampf ist.

⁶⁸ Einen ausführlichen Überblick über die Forschungslage auf dem Gebiet der Dialogtypologie gibt HUNDSNURSCHER (1994, 203 ff.).

⁶⁹ Einen Überblick über osteuropäische, insbesondere russische Arbeiten zur Dialogforschung bieten VALJUSINSKAJA (1979), MENG (1983), FREIDHOF (1991 a).

Dementsprechend basieren die verschiedenen Dialogtypen auf den unterschiedlichen Ausprägungsgraden der intellektuellen und/oder emotionalen Übereinstimmung der Interaktanten. Dabei werden vor allem die Verflechtungsmittel zwischen den Gesprächsschritten und die Arten des Sprecherwechsels berücksichtigt. Im Ergebnis ihrer Analyse von Textmaterial der schöngeistigen Literatur stellt SOLOV'ÉVA die Dialogtypen 'Streitgespräch', 'klärende Aussprache', 'Zank' und 'Dialog-Unisono' auf.

BALAJAN (1971 b) dagegen unterscheidet zwei polare Dialogklassen: den 'diktalen' oder 'informativen' Dialogtyp, der auf der Mitteilung von Gedanken begründet ist, und den 'modalen' Dialogtyp, bei dem die Beziehungen der Sprecher zu den Mitteilungen im Vordergrund stehen. Diese beiden Dialogtypen bilden gewissermaßen die Pole einer Skala, auf der jedes konkrete Gespräch in Abhängigkeit von seinem modalen Gehalt eingeordnet werden kann.

1.2.4.2 Sprechhandlungstheoretischer Ansatz

Die oben aufgeführten Klassifikationsvorschläge genügen einer analytischen Dialogtypologie nicht oder nur in ungenügendem Maße. Hier soll demgegenüber eine Taxonomie von Dialogtypen vorgestellt werden, die weder Gesprächsinhalte noch formale Aspekte gegebener Interaktionssituationen wie Anzahl der beteiligten Sprecher oder die Verteilung des Rederechts noch andere kommunikativ-pragmatische Faktoren als primäre Typologiekriterien berücksichtigt.

Nach welchen Prinzipien eine solche Klassifikation der Dialogtypen entwickelt werden kann, wird im weiteren dargestellt.

1.2.4.2.1 Methodisches Vorgehen

Eine analytische Dialogtypologie sollte zwei Anforderungen genügen: Zum einen sollte sie auf den dialogkonstitutiven Eigenschaften basieren, und zum anderen sollte sie so konzipiert sein, daß sie die verschiedenen Erscheinungsformen von Gesprächen adäquat und vollständig erfaßt und klassifiziert.

Dialoge sind eine Realisierungsform sprachlichen Handelns. Handeln ist immer zielorientiertes, intentionales Verhalten. Diese Erkenntnis ist schon sehr alt, denn „der Begriff des teleologischen Handelns steht seit Aristoteles im Mittelpunkt der philosophischen Handlungstheorie. Der Akteur verwirklicht einen Zweck bzw. bewirkt das Eintreten eines gewünschten Zustandes, indem er die in der gegebenen Situation erfolversprechenden Mittel wählt und in geeigneter Weise anwendet“ (HABERMAS 1981, I, 126 f.). Mit sprachlichem Handeln, das eine verbale kommunikative Interaktion darstellt und somit eine Subklasse von Handeln ist, verfolgen die Sprecher bestimmte Handlungsziele, die mit sprachlichen Mitteln erreicht werden können. Als Handlungsziele werden antizipierte, zukünftige Zustände oder Ereignisse bezeichnet, die ein Individuum gegenüber anderen potentiellen Zuständen oder Ereignissen präferiert und die sich nicht ohne das Handeln des Individuums einstellen würden.⁷⁰ Handlungsziele, die mit sprachlichen Mitteln erreicht werden können, bezeichne ich als Handlungsintentionen. Diese sind als Teilmenge von Handlungszielen im wesentlichen dadurch gekennzeichnet, daß sie auf einen Adressaten gerichtet sind und die kognitiven Prozesse des Adressaten beeinflussen sollen. Als kausale Folge dieser Einwirkung kann der Adressat unter Umständen veranlaßt werden, bestimmte Handlungsziele des Sprechers zu

⁷⁰ Vgl. KOHL (1986, 55).

realisieren: der Adressat soll beispielsweise etwas Bestimmtes tun, denken oder glauben. Um meinen Gedankengang zu verdeutlichen, führe ich ein Beispiel an: Ein Aktant, Sp1, hat das Handlungsziel, einen schweren Tisch zu verrücken. Da er nicht in der Lage ist, sein Handlungsziel allein zu verwirklichen, bittet er Sp2, ihm zu helfen, indem er sagt: „Hilf mir bitte, den Tisch zu verrücken!“ Mit seiner BITTE verfolgt Sp1 zunächst die Handlungsintention, auf den Adressaten, Sp2, so einzuwirken, daß dieser die BITTE versteht und eine Veränderung der kognitiven Prozesse des Adressaten herbeigeführt wird. Als Folge dieser kognitiven Veränderung soll wiederum eine Veränderung der gegenständlich-praktischen Welt herbeigeführt werden.⁷¹

Da sprachliches Handeln, einschließlich dialogisches, wie alles Handeln teleologisch ist, müssen als oberstes Taxonomiekriterium von Dialogen die Handlungsziele und kommunikativen Intentionen der Sprecher betrachtet werden. In diesem Punkt überschneidet sich die Dialoganalyse mit der Sprechhandlungstheorie, denn bereits SEARLE (1976) faßte bei seiner Klassifizierung einfacher Sprechhandlungstypen den Zweck menschlicher Kommunikation als wichtigstes Klassifizierungskriterium auf.

Die Unterscheidung zwischen Handlungszwecken und Handlungszielen geht auf REHBEIN (1977, 108) zurück: Sprecher verfolgen individuelle Handlungsziele, Handlungen dagegen besitzen kollektiv gültige Zwecke, die letztendlich auf den Handlungszielen der Aktanten basieren. Nur in Übereinstimmung mit konventionellen Handlungszwecken können die Sprecher ihre individuellen Ziele erreichen.

Der Handlungszweck eines argumentativen Dialogs kann z. B. darin bestehen, den Nachweis für die Richtigkeit einer BEHAUPTUNG zu erbringen. Die kommunikativen Handlungsziele der Interaktionspartner können dabei divergieren: Sp1 will die Richtigkeit seiner BEHAUPTUNG beweisen, während Sp2 deren Falschheit nachweisen will. Beide Sprecher lassen sich auf den Dialog ein, weil es ihnen möglich erscheint, ihre individuellen Handlungsziele im Rahmen dieses Dialogs zu verwirklichen.

„... mit dem Unterstellen und Namhaftmachen eines Handlungszwecks wird eine sprachliche Interaktion in den Rahmen von Zweckrationalität gestellt, d. h. von einem Anfang auf ein Ende hin als rational rekonstruierbarer Zusammenhang bestimmt (CARLSON 1984; MEGGLE 1990, 91). Dieses Rahmenkonzept von sprachlicher Interaktion ist notwendig, um gegenüber den authentischen Textverläufen, die durch situative und zeitliche Limitation charakterisiert sind, die zugrundeliegenden Interaktionsstrukturen als die Einheiten analysieren zu können, die die Objekte der Typologisierung sind ('wohlgeformte Dialoge'). Authentische Interaktionen können rekonstruierten Dialogtypen in etwa entsprechen, sie sind aber selbst keine Typen, sondern eben performanzbedingte Realisierungen von Typen (Gesprächsexemplare).“ (HUNDSNURSCHER 1994, 224 f.)

Wie sich eine Dialogtypologie ausgehend von den Handlungszielen der Interaktanten entwickeln läßt, wird im folgenden Abschnitt aufgezeigt.

71

Die kognitiven Verarbeitungsprozesse, die sowohl bei Sp1 als auch bei Sp2 stattfinden, sind hier nur angedeutet worden, da eine ausführliche Darstellung dieser Prozesse im Rahmen der hier interessierenden Problemstellung nicht erforderlich ist.

1.2.4.2.2 Typologie auf Grundlage der Sprecherziele

Für eine Taxonomie von singulären, sequenzunabhängigen Sprechhandlungstypen (wie z. B. BITTEN oder VERSPRECHEN) hat SEARLE als oberstes Kriterium den illokutionären Zweck, den ein Sprecher mit seiner Sprechhandlung verfolgt, herangezogen. Auch bei Dialogen, die aus komplexen, dialogisch strukturierten Sprechhandlungssequenzen bestehen⁷², machen die Sprecherziele die spezifische Handlungscharakteristik aus, sie determinieren letztendlich den Zweck des Dialogs. BACHTIN (1979 a, 256) sagt dazu:

„Этот замысел определяет как самый выбор предмета (в определенных условиях речевого общения, в необходимой связи с предшествующими высказываниями), так и границы и его предметно-смысловую исчерпанность. Он определяет, конечно, и выбор той жанровой формы, в которой будет строиться высказывание.“

Beispiele für zweckorientierte Dialoge sind Wegauskünfte, Verkaufsgespräche, Beratungsgespräche, Aushandlungsdialoge, argumentative sowie persuasive Dialoge. Der Handlungszweck von persuasiven Gesprächen besteht entweder in der Überzeugung oder in der Überredung des Dialogpartners. Dazu kann der Proponent verschiedene Sprecherziele und Intentionen verfolgen, z. B. kann er den Opponenten überreden, mit ihm ins Kino zu gehen, obwohl Sp2 nicht die Ansicht von Sp1 teilt, daß der vorgeführte Film interessant sei.

Die Versuche, das primäre Klassifikationskriterium für sprachliche Handlungen, nämlich den Handlungszweck, auf Dialoge zu übertragen, stoßen auf gewisse Skepsis in der wissenschaftlichen Diskussion.⁷³ Dabei wird an die Interaktionsform 'Konversation' erinnert und hervorgehoben, daß diese offene und sprunghafte sprachliche Kommunikationsform keine Zweckorientierung erkennen lasse. Natürlich unterliegen solche Gesprächssorten wie Small talk, Partykonversation, Unterhaltung, Plauderei, Blödelei usw. keiner stringenten zweckorientierten Kohärenz. Dennoch sind auch für sie gewisse Gesprächszwecke angebbar, denn sie erfüllen einen für die menschliche Gemeinschaft äußerst wichtigen Handlungszweck, und zwar den der Aufrechterhaltung und Stabilisierung von sozialen Beziehungen unterschiedlichster Art. Der Handlungszweck dieser Interaktionsformen, die beziehungsgestaltende Dialoge genannt werden, ist folglich mit sozialen und psychischen Kategorien zu fassen und läßt sich unter der phatischen Funktion der Sprache im JAKOBSONSchen Sinne zusammenfassen.⁷⁴ Der Grad der Zweckbestimmtheit dieser Dialoge kann einer skalierbaren Gruppe zugeordnet werden.

Den obengenannten Klassen - zweckdeterminierten und beziehungsgestaltenden Dialogen - kann eine dritte Klasse sprachlicher Kommunikationsformen gegenübergestellt werden, die sich an außersprachlichen Zusammenhängen orientiert. Es ist die Gruppe der wahrnehmungs- oder handlungsbegleitenden Gespräche, wie sie etwa bei Ausstellungsbesuchen oder Radtouren geführt werden, wenn sich die Kommunikationspartner gegenseitig auf interessante Beobachtungen aufmerksam machen oder wenn bei gemeinsamen Tätigkeiten wie Basteln, Tapezieren oder Gartenarbeit kommentierende, anleitende, vorschlagende oder bewertende Äußerungen gemacht werden. Die Kohärenz dieser Dialoge beruht auf dem äußeren praktischen Handlungszusammenhang, dessen einzelne

⁷² Vgl. dazu Kapitel 1.2.1.

⁷³ Vgl. SEARLE (1986; 1992 a) und TAYLOR, CAMERON (1987).

⁷⁴ Zur phatischen Kommunikation vgl. etwa KOSTA (1998 a).

Aspekte und Abschnitte sie thematisieren, kommentieren oder zum Zwecke der Zusammenarbeit koordinieren.

Somit läßt sich folgende Globaltaxonomie von Dialogen nach der Zweckorientierung ableiten:⁷⁵

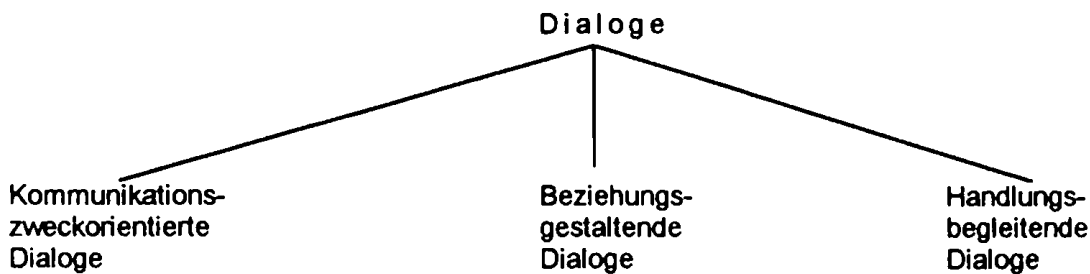


Abbildung 2: Globaltaxonomie von Dialogen in bezug auf ihre Zweckorientierung

Die Zweckbestimmung von Gesprächen kann auf zwei Wegen erfolgen: entweder wird dem Dialog als Ganzem ein Zweck zugeschrieben, oder es wird vom illokutionären Zweck der initialen Sprechhandlung ausgegangen, die als dominierende Instanz aufgefaßt wird und mit der Sp1 sein kommunikatives Ziel in einen Interaktionszusammenhang einbringt und damit den intentionalen Rahmen des (minimalen) Dialogs vorgibt.

Bei persuasiven Dialogen, deren Zweck in der Persuasion des Gesprächsteilnehmers besteht, sind beide oben genannten Analyseverfahren anzuwenden. In Gesprächen, in denen Sp1 sein persuasives Ziel verschleiert, weil er meint, mit einer kryptolalischen Strategie sein Persuasionsziel effektiver erreichen zu können als mit einer Offenbarung seiner kommunikativen Intentionen, kann der Dialogzweck nur durch eine verlaufsorientierte Beschreibung⁷⁶ des gesamten Gesprächs ermittelt werden.

Der zweite Weg, die musterorientierte Beschreibung⁷⁷ von Dialogen, kann verfolgt werden, wenn Sp1 sein Handlungsziel offen darlegt bzw. in der initialen Sprechhandlung zum Ausdruck bringt.

Da Gespräche in bezug auf ihre interne Struktur in der Regel äußerst variabel sind, läßt sich ihr übergeordneter (primärer) Zweck oftmals nur aus der Bestimmung der (sekundären) Teilzwecke von Dialogphasen und -sequenzen ermitteln.⁷⁸ Das Kriterium der Zweckbezogenheit der Gesprächsschritte und einzelner Gesprächsphasen wirkt hier kohärenzstiftend für den Dialogverlauf. Weil die Realisierung primärer Kommunikationsziele häufig an das Vorliegen bestimmter Voraussetzungen gebunden ist, versuchen die Interagierenden mit der Verwirklichung von sekundären Zielen die Voraussetzungen für das Erreichen des primären Kommunikationsziels zu schaffen. KOHL (1986, 56) unterscheidet zwischen dialogmuster-spezifischen⁷⁹ und dialogmusterunspezifischen sekundären Kommunikationszielen.

Als dialogmusterspezifisch werden, neben dem primären Ziel, diejenigen sekundären Kommunikationsziele bezeichnet, deren Realisierung eine not-

⁷⁵ Vgl. HUNDSNURSCHER (1994, 225).

⁷⁶ Vgl. dazu Kapitel 1.3.2.

⁷⁷ Vgl. dazu Kapitel 1.3.1.

⁷⁸ Vgl. TECHTMEIER (1984) und KOHL (1986).

⁷⁹ Zu dem Begriff 'Dialogmuster' vgl. Kapitel 1.3.1.1.

wendige Voraussetzung für das Erreichen des primären Kommunikationsziels darstellt. Dialogmusterspezifische sekundäre Ziele sind folglich direkt an das primäre Kommunikationsziel gebunden. Deshalb sind sie auch nur für ein spezifisches Dialogmuster relevant und spielen in anderen Dialogmustern keine Rolle.

„Das Dialogmuster 'Planungsgespräch' ist beispielsweise dadurch gekennzeichnet, daß mindestens zwei Sprecher ein von beiden präferiertes Ziel Z erstreben (z. B. ein Zimmer zu tapezieren), sie aber nicht wissen, welche Handlungen dazu im einzelnen und auf welche Art vollzogen werden müssen. Ein darüber geführtes Planungsgespräch dient insgesamt zur Lösung dieses Problems, d. h. das primäre Kommunikationsziel der Sprecher besteht darin, Handlungsweisen zur Erreichung des Ziels Z zu ermitteln und sich auf den koordinativen Vollzug der Handlungen zu verständigen. Dazu ist jedoch das Erreichen von (zumindest) drei dialogmusterspezifischen kommunikativen Teilzielen erforderlich: Zunächst ist das Problem zu zerlegen, d. h. es ist zu klären, welche Teilprobleme sich auf dem Weg zur Erreichung des Ziels ergeben (z. B. welche Arbeitsmittel man zum Tapezieren benötigt, welche Arbeitsschritte notwendig sind). Abschließend sind Möglichkeiten zur Überwindung der einzelnen Teilprobleme zu finden; die Interaktanten müssen somit klären, was zu tun ist, um die Teilprobleme und damit letztlich das Gesamtproblem zu lösen (z. B. wie man die erforderlichen Arbeitsmittel und Informationen zum Umgang mit ihnen besorgen kann). Schließlich müssen sich die Interaktanten auf den koordinativen Vollzug einzelner Teilhandlungen einigen (z. B. darauf, wer die Tapeten einkleistert und wer sie an der Wand befestigt), um durch gemeinsames Handeln das Ziel Z letztlich zu erreichen.“ (KOHL 1986, 57)

Die oben angeführten sekundären Teilziele sind für das Dialogmuster 'Planungsgespräch' konstitutiv. Deshalb ist ihre Realisierung, vorausgesetzt sie ist noch nicht erfolgt, obligatorisch für das Erreichen des primären Kommunikationsziels der Interaktanten. Werden sie nicht verwirklicht, kann auch der Handlungszweck eines Planungsgesprächs nicht realisiert werden. Damit würde das Gespräch als Ganzes erfolglos bleiben.

Dialogmusterunspezifische sekundäre Teilziele sind - im Gegensatz zu den dialogmusterspezifischen Kommunikationszielen - für alle Dialogmuster relevant. In Abhängigkeit davon, ob ihre Realisierung eine notwendige Voraussetzung für das Erreichen des primären Kommunikationsziels darstellt oder ob ihre Realisierung lediglich angestrebt werden kann, unterscheidet KOHL (1986, 60) dialogmusterunspezifische obligatorische und fakultative Ziele.

Als obligatorische Ziele werden diejenigen dialogmusterunspezifischen Teilziele bezeichnet, deren Realisierung eine notwendige Voraussetzung für erfolgversprechende Versuche der Verwirklichung des primären Kommunikationsziels ist. Das heißt, sind diese Teilziele nicht erreicht, so ist die Realisierung des primären Kommunikationsziels prinzipiell gefährdet. Zwei Ziele werden zu den obligatorischen Teilzielen gerechnet: das Verstandenwerden und die Situationsdefinition.⁸⁰ Das Ziel, daß der Gesprächspartner die Äußerungen des jeweiligen Sprechers versteht, ist trivialerweise eine notwendige Voraussetzung für jede Art von Kommunikation. „Der Verstehensprozeß selbst ist dabei hierarchisch gegliedert: er zielt über das rein akustische Verstehen und das Verstehen der Bedeutung der Äußerung auf die Identifikation des der Äußerung zugeordneten Handlungsmusters bis hin zur Identifikation des Dialogmusters“ (KOHL 1986, 60).

⁸⁰ Vg. dazu die ausführliche Darstellung von KOHL (1986, 60 ff.).

Das Ziel der Situationsdefinition besteht darin, eine wechselseitig akzeptierte Klärung der sozialen Beziehungen und der Rollenverteilung zwischen den Kommunizierenden in Abhängigkeit von dem außersprachlichen Situationskontext und dem Handlungszweck zu erreichen. Ein wichtiger Bestandteil der Situationsdefinition ist die Sicherung der Gesprächsbereitschaft und die Herstellung von Kooperativität im GRICESchen Sinne.

Zu den dialogmusterunspezifischen fakultativen Teilzielen gehören diejenigen Ziele, die Sprecher in allen Gesprächen verfolgen können und deren Erreichung - im Gegensatz zu den dialogunspezifischen obligatorischen Teilzielen - keine notwendige Voraussetzung für die Realisierung des primären Kommunikationsziels darstellt. Dazu zählt z. B. das Beziehungsmanagement und die Imagepflege⁸¹. Dialogmusterunspezifische fakultative Teilziele stehen in keinem direkten Zusammenhang mit dem primären Kommunikationsziel. Ihre erfolgreiche bzw. nicht erfolgreiche Verwirklichung hat keinen direkten Einfluß auf die erfolgreiche bzw. nicht erfolgreiche Realisierung des primären Kommunikationsziels.

Die Relationen der primären und sekundären Kommunikationsziele zueinander sind in Abbildung 3 zusammenfassend graphisch dargestellt.⁸²

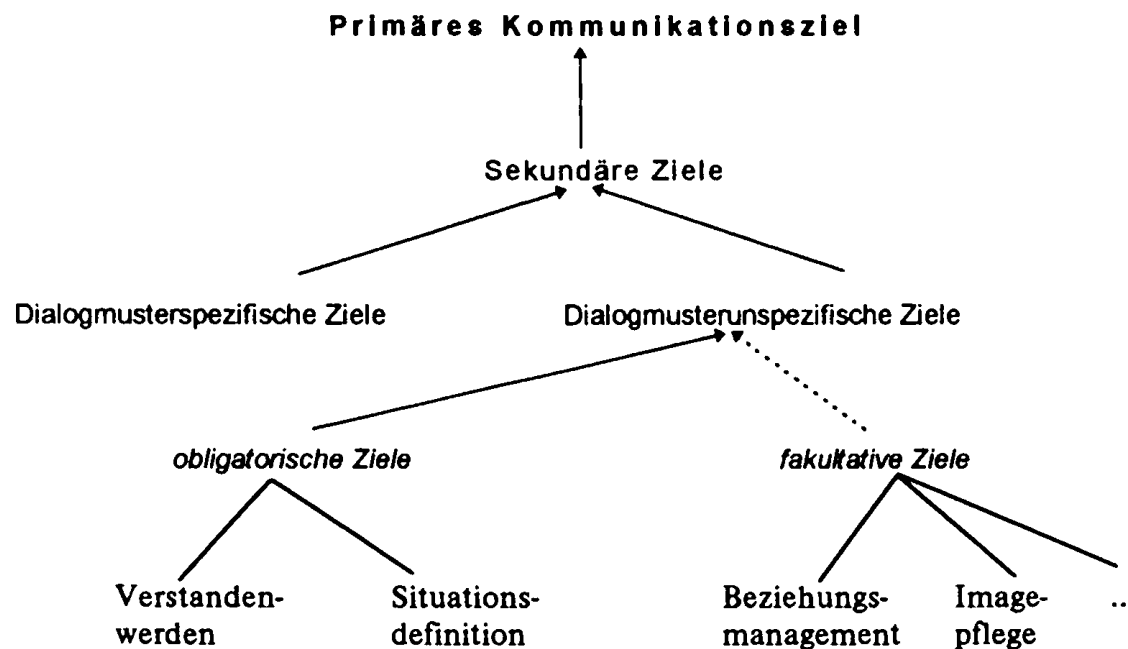


Abbildung 3: Primäre und sekundäre Kommunikationsziele

Das Schema verdeutlicht nochmals, daß die Verwirklichung der fakultativen dialogunspezifischen Kommunikationsziele - im Gegensatz zu den obligatorischen Zielen - keine notwendige Voraussetzung für die erfolgreiche Realisierung des primären Kommunikationsziels darstellt. Dialogmusterspezifische Teilziele werden

⁸¹ Zur Imagepflege vgl. GOFFMAN (1967, dt. 1991). Image ist interaktional als „der positiv soziale Wert definiert ... , den man für sich durch die Verhaltensstrategie erwirbt, von der die anderen annehmen, man verfolge sie in einer bestimmten Interaktion. Image ist ein in Termini sozial anerkannter Eigenschaften umschriebenes Selbstbildnis, - ein Bild, das die anderen übernehmen können“ (GOFFMAN 1991, 14).

⁸² Vgl. dazu auch KOHL (1986, 62).

von den Kommunizierenden in komplex strukturierten Dialogabläufen verfolgt, um die notwendigen Voraussetzungen für die Realisierung des primären Kommunikationsziels zu schaffen.

1.2.4.2.3 Typologie auf Grundlage der Interessenkonstellation der Sprecher

Da sprachliches Handeln wie jedes Handeln intentional ist und der Realisierung von individuellen Handlungszielen der Sprecher mit Hilfe von sprachlichen Mitteln dient, wurde im Kapitel 1.2.4.2.2 eine Globaltaxonomie von Dialogen aus der Sicht ihrer Zweckorientierung vorgenommen. Sprachliches Handeln ist jedoch nicht nur intentionales, sondern immer partnerorientiertes Handeln. Folglich ist davon auszugehen, daß jeder Sprecher interaktiv seine Handlungsziele zu realisieren versucht. Die Handlungsziele der Kommunikationspartner können (gänzlich oder partiell) zusammenfallen bzw. divergieren. Demnach ist das Zusammenspiel der Handlungsziele und -intentionen der Kommunikanten bei zweckorientierten Gesprächen von großer Bedeutung. Die Handlungsziele der Sprecher basieren letztendlich auf ihren Interessen, so daß als weiteres Klassifikationskriterium von Dialogen die Interessenlage und die Verständigungsbereitschaft der Sprecher dienen kann.

Damit ergibt sich auf einer ersten Ordnungsstufe eine Gliederung in Dialoge mit konvergenter und divergenter Interessenlage:⁸³

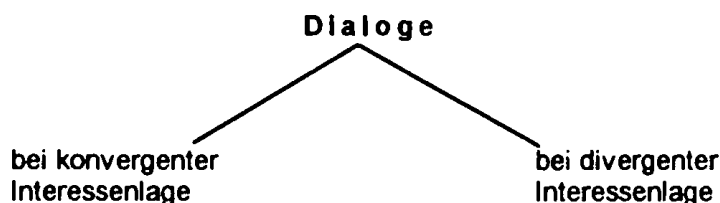


Abbildung 4: Erste Ordnungsstufe einer Dialogklassifizierung aufgrund der Interessenlage der Sprecher

Diese Dialogtypen lassen sich wiederum in Subtypen in Abhängigkeit von der Interessenkonstellation untergliedern: Bei konvergenter Interessenlage lassen sich *kontributive* Dialoge, bei denen die Sprecherinteressen (zumindest bis zu einem gewissen Grade) ausgeglichen sind, und *suppletive* Dialoge, bei denen die kommunikativen Interessen unausgewogen sind, unterscheiden.

Der Handlungszweck von kontributiven Gesprächen besteht im Erreichen eines gemeinsamen, übergeordneten Handlungsziels der Interaktionspartner durch einen Ausgleich ihrer jeweiligen individuellen Interessen oder Ansprüche. Beispiele für kontributive Dialoge sind Planungs-, Meinungsaustausch- oder Beratungs-gespräche sowie beziehungsgestaltende Dialoge, vgl.:

(9): *Разговор двух друзей (обо всем).*

А – мужчина, 20 лет, студент физического факультета.

Б – женщина, 19 лет, студентка филологического факультета.

Запись сделана в комнате.

А Да, Татьяна, слушай, если к Мишке поехать, да?
 Б А куда именно?

⁸³ Vgl. HUNDSNURSCHER (1994, 221 ff.) und FRANKE (1986, 88 f.).

- А** В Киев. Мне там нужны штаны, это реально? А если не ездить, там достанут?
- Б** Я думаю, что достанут. Но я вот не знаю. Костик должен мне был достать, вот выслать, но что-то там не получилось, как я поняла.
- А** А что за штаны-то?
- Б** Я не знаю. Я представления не имею. Он сказал, что хорошие и сказал, что вышлет.
- А** А почему не получилось. Неясно как-то.
- Б** То ли не... Ф. сам не понял, понимаешь. Он позвонил и никак не мог толком понять, то ли ему не принесли, то ли он не выслал, потому что ему некогда, то ли он уже выслал, а они еще не пришли, вот. Ну не понял он.
- А** А что, ты позвонить ему не можешь?
- Б** Я не знаю его номера.
(MF, I, 142)

Der vorliegende Dialogausschnitt ist einer Unterhaltung zwischen zwei Freunden entnommen, die verschiedene Themen besprechen und dabei ihre Meinungen austauschen. Das Gespräch zählt zu den kontributiven Dialogen, da die Interessenkonstellation zwischen den Interaktanten gänzlich ausgewogen ist.

Suppletive Dialoge kommen zustande, wenn auf seiten eines Kommunikanten ein Defizit vorliegt, das sein Interaktionspartner zu beseitigen imstande und bereit ist. Der Handlungszweck dieser Gespräche besteht im Beheben dieses Defizits, das auf der kognitiven, praktischen oder emotiv-psychischen Ebene angesiedelt sein kann. Typische Beispiele für suppletive Interaktionen sind Anleitungs-, Beratungs- oder Informationsgespräche, vgl.:

(10): *Диалог справочной службы 09.*

- А** — Девушка, вот хозяйственный магазин, я не знаю, какая там улица, но метро „Таганская“ где-то он.
- Б** — Хозяйственный?
- А** — Да.
- Б** — Таганская есть.
- А** — Да? Ну, скажите, пожалуйста.
- Б** — Н...
- А** — Спасибо.
(Služba 09, 1)

Der Dialog 10, ein Telefongespräch, gehört zu den Informationsgesprächen, wobei der Kommunikant A ein Wissensdefizit hat, das seine Gesprächspartnerin B aufgrund ihrer Tätigkeit bei der Telefonauskunft beheben kann. Das kommunikative Interesse zwischen den beiden Dialogteilnehmern ist unausgewogen, da die Kommunikanten über unterschiedliche Handlungsmöglichkeiten verfügen: A möchte etwas erfahren, und B ist ihm dabei behilflich. Somit gehört dieses Gespräch zu den suppletiven Dialogen.

Innerhalb der Dialoge bei divergenter Interessenkonstellation, bei denen die Interaktanten auf der Durchsetzung ihrer jeweiligen Ansprüche beharren, lassen sich je nach Verständigungsbereitschaft zwei Gruppen unterscheiden: transigente und intransigente Dialoge.

Den transigenten Gesprächen sind vor allem Verhandlungen und Aushandlungsdialoge zuzuordnen. „Beide Partner haben ihren eigenen Vorteil im Auge,

sind aber zur Wahrung ihrer eigenen Interessen gezwungen, mit Hilfe von modifizierten Vorschlägen und Gegenvorschlägen einen für beide Seiten tragbaren Kompromiß anzusteuern. Wenn jeder auf der Erfüllung seiner Vorstellungen ohne Abstriche beharrt, kommt kein Abschluß zustande; der Gesprächszweck wird verfehlt“ (HUNDSNURSCHER 1994, 222), vgl.:

(11): *Situationskontext:*

Folgender Dialogausschnitt ist einem Verhandlungsgespräch entnommen, „das im Februar 1992 stattgefunden hat und auf Tonband aufgenommen wurde. Es wurde vom Leiter eines österreich-russischen Joint-venture (Person A) mit dem Vertreter einer russischen Metallfabrik geführt (Person B), Verhandlungsgegenstand war die Lieferung von Konsumgütern und Anlagen nach Rußland, die teils mit Geld, teils durch Warenlieferungen abgezahlt werden sollte. Nachdem Finanzierungsfragen besprochen worden waren, schnitt A ohne Überleitung das Thema der Garantien an“ (KAPPEL ET AL. 1992, 185).

- A Ну хорошо. А какие гарантии, так сказать, завод представляет?
 Б Ну гарантии какие. Он подписывает контракт, в котором и говорит, что, если он не может дать денег в таком количестве, то он дает определенное количество товара.
 А Ну а если (...)
 Б *(перебивает)*: Пожалуйста. Ну, какие гарантии?
 А То есть (...)
 Б *(перебивает)*: Какие вы хотите от нас гарантии? Пожалуйста, можно от администрации области сделать гарантию, можно сделать от министерства промышленности гарантию. Все можно.
 А То есть от министерства промышленности и от правительства России практически?
 Б Ну да, но правительство России все равно чугуна не плавит. Как угодно.
 А Да, но есть какие-то определенные гарантии...
 Б Нет, безусловно, они сделают, берут на себя такую...
 А То есть это практический на текущий год, да?
 Б Я думаю, что сроком – на год. Срок на...
 А От даты...
 Б От даты получения.
 А Хорошо. А теперь такой вопрос: Они должны что, вот эти, допустим, всю квоту пропорционально времени отдавать или сразу на...
 Б *(перебивает)*: Что еще в качестве гарантии можно предложить, это ну показать экспортную квоту их и лицензии текущих (...), то есть, что это...
 (Kappel et al. 1992, 186 f.)

Das Beispiel 11 gehört zu den divergenten transigenten Dialogen, da zum einen der Ausgangspunkt von Verhandlungen die divergente Interessenlage der Kommunikanten ist und zum anderen bei Verhandlungen die Eigeninteressen nur unter Berücksichtigung der Interessen des Verhandlungspartners vertretbar sind. In (11) kommt B seinem Verhandlungspartner A, der den Vertrag durch Garantien absichern will, entgegen, indem er A Garantien durch verschiedene Körperschaften anbietet.

Beim intransigenten Dialogtyp dagegen sind die Gesprächspartner darauf bedacht, ihre individuellen Interessen einseitig, gegen den Widerstand des anderen Interaktionsteilnehmers, durchzusetzen. Zu dieser Klasse gehören z. B. Disziplinierungsdialoge oder Streitgespräche, vgl.:

(12): *Спор друзей о гипнозе и телепатии.*

А – физик, 56 лет.

Б – врач, 55 лет.

- 1 А Это не научные доводы//
 2 Б Но это конечно же показывает что наука движется вперед//
 3 А ты/ когда утверждаешь что тебе известны закономерности/
 4 А Но ты меня не передергивай//
 5 Б Как это я не передергивай?
 6 Твои слова!
 7 А Не передергивай//
 8 Не передергивай//
 (нерзб. 2 слова)
 9 Б (иронизирует) У нас сегодня концепция/ У нас... у нас...
 10 А Физика сегодня дает законченную концепцию//
 11 я это повторяю// Законченную концепцию//
 12 Б Мне ж-жалко тебя слушать// Законченную концепцию//
 (Zemskaja, Karanadze 1978, 171)

Der vorliegende Dialogausschnitt 12 ist einem Streitgespräch entnommen, bei dem jeder Gesprächsteilnehmer den anderen von seiner Meinung überzeugen will, wobei aber - im Gegensatz zu persuasiven Gesprächen - die Argumente des Kontrahenten nicht sachlich geprüft werden und die Person des Gegenübers angegriffen wird (vgl. z. B. die Züge 5 und 12 von Б *Как это я не передергивай?* und *Мне ж-жалко тебя слушать// Законченную концепцию//*). Jeder Kommunikant versucht, seine kommunikativen Handlungsziele gegen den Widerstand des Gesprächspartners durchzusetzen, ohne die Fremdinteressen zu berücksichtigen. Demzufolge ist dieses Gespräch dem intransigenten Dialogtyp bei divergenter Interessenlage der Interaktanten zuzurechnen.

Zusammenfassend sind in Abbildung 5 die oben ausdifferenzierten Klassen von Dialogtypen in schematischer Form aufgezeigt.

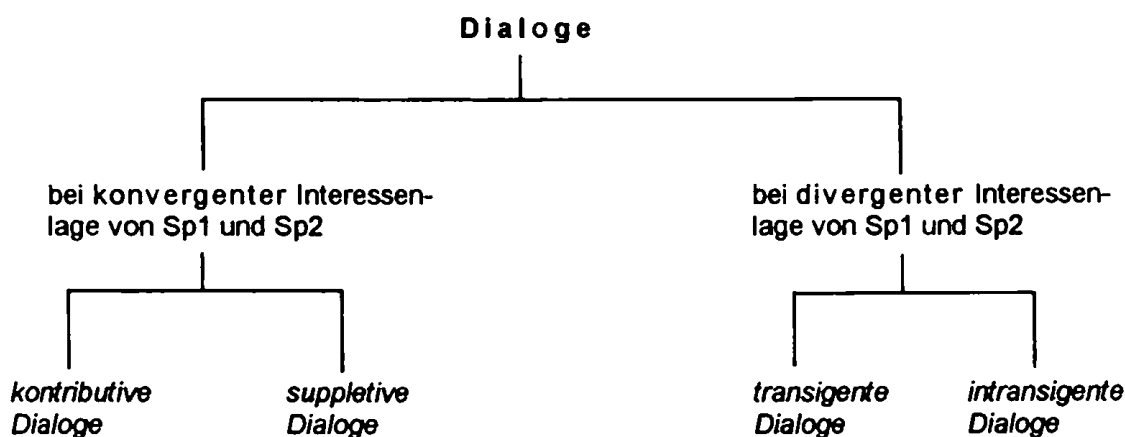


Abbildung 5: Klassifizierung von Dialogtypen aufgrund der Interessenkonstellation der Sprecher

Diese Klassifizierung der zweckdeterminierten Dialoge bildet die Grundlage für eine weitere Binnenstrukturierung von Dialogtypen, zunächst im 'kognitiven', 'praktischen' und 'emotiv-psychischen' Bereich.⁸⁴

Die zweckorientierten persuasiven Gespräche lassen sich in die Gruppe der Dialoge mit divergenter Interessenlage von Sp1 und Sp2 einordnen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Divergenz zwischen den Interessen der Kommunikationsteilnehmer unterschiedlich stark ausgeprägt sein kann. Da bei persuasiven Gesprächen die Kommunikanten ihre Interessen und somit letztendlich ihre Handlungsziele gegen den Widerstand oder die Nicht-Unterstützung des Gesprächspartners durchsetzen, indem sie die Interessen des Gesprächspartners berücksichtigen, gehören sie zum transigenten Dialogtyp.

1.3 Analyseverfahren auf sprechhandlungstheoretischer Basis

Nachdem in Kapitel 1.1 die theoretischen Ausgangspositionen der klassischen Sprechakttheorie dargestellt und in Kapitel 1.2 die theoretischen Grundlagen und Untersuchungskategorien der Dialoganalyse expliziert wurden, soll im folgenden Abschnitt gezeigt werden, wie die Sprechhandlungstheorie zu einer handlungsmusterorientierten Dialogtheorie erweitert werden kann. Diese Erweiterung ist notwendig, um die Abfolgebeziehungen und die Verkettungsprinzipien der Sprechhandlungen innerhalb eines (minimalen) Dialogs aufzeigen und um Gesprächsstrukturen beschreiben zu können. Folgende zwei Verfahren, die sprachliches dialogisches Handeln auf sprechhandlungstheoretischer Basis untersuchen, sollen vorgestellt werden: die Handlungsmusteranalyse und die verlaufsorientierte Beschreibung von Gesprächen. Die Handlungsmusteranalyse versucht, ausgehend von den Handlungszielen der Sprecher, die Grundmuster dialogischen Handelns zu rekonstruieren.⁸⁵ Demgegenüber beschreibt die Verlaufsanalyse einen Dialog entlang der Abfolge der Sprecherwechsel, indem für jeden Gesprächsschritt bzw. Zug die jeweilige illokutionäre Rolle benannt wird.⁸⁶ Bei der Darstellung dieser Analyseverfahren werden die grundlegenden Thesen der Sprechhandlungstheorie in teilweise modifizierter Form mitberücksichtigt und die Analysekatogorien der Dialogtheorie wie Zug, Gesprächsschritt, minimaler Dialog, Dialogzweck, Handlungsziel des Sprechers usw. einbezogen.

1.3.1 Handlungsmusteranalyse

1.3.1.1 Der Begriff des Handlungsmusters

Die Handlungstheorie geht von der These aus, daß Sprache an den Menschen als sprechendes Wesen und damit an den Vollzug von Handlungen gebunden ist. Sprache ist somit nur als sprachliches Handeln begreifbar.⁸⁷ Diese grundlegende handlungstheoretische Auffassung liegt auch der Dialoganalyse als theoretisches Fundament zugrunde.

⁸⁴ FRANKE (1986, 90 ff.) erläutert diese Subklassifizierung am Beispiel der suppletiven (bei FRANKE: komplementären) Dialogtypen.

⁸⁵ Vgl. HINDELANG (1994 b, 96).

⁸⁶ Vgl. HINDELANG (1994 b, 100).

⁸⁷ Vgl. HENNE, REHBOCK (1982, 15).

Sprachliches kommunikatives Handeln ist - wie jedes menschliche Handeln - regelgeleitet. Diese Regeln sind dem Interagierenden meistens nicht bewußt. Er folgt, wie WITTGENSTEIN (1967, 110) bemerkt, den Regeln „blind“. Die Gesamtheit der Regeln, auf denen ein (Sprech)Handlungstyp basiert, bzw. die diesen Typ konstituieren, wird als *Handlungsmuster*⁸⁸ bezeichnet. Ein Sprechhandlungsmuster kann durch folgende Angaben⁸⁹ beschrieben werden:

1. Angabe des Handlungszwecks, den das Muster besitzt;
2. Angabe der Bedingungen, unter denen nach dem Muster gehandelt werden kann;
3. Angabe der Handlungsmittel, d. h. der Äußerungsformen, die zur Realisierung des Musters dienen.

Sprechhandlungsmuster (*types*) sind als Regeln bzw. als komplexe Regelzusammenhänge zu verstehen. Sprechhandlungen (*tokens*) dagegen sind performanzbedingte Realisierungen von Sprechhandlungsmustern, da sie einmalige, lokal-temporal determinierte Ereignisse darstellen. Ein bestimmtes Sprechhandlungsmuster X beinhaltet die Auflistung der möglichen Handlungen, die ein Sprecher vollziehen kann, damit seine Handlung als eine bestimmte Handlung X gilt. Die Beherrschung eines Sprechhandlungsmusters ist damit Voraussetzung sowohl für das Verstehen als auch für die Produktion einer sprachlichen Handlung. Handlungsmuster bestimmen „als Organisationsformen gesellschaftlichen Handelns, als Resultat gesellschaftlicher Prozesse durch ihre Struktur das individuelle Handeln“ (EHLICH, REHBEIN 1979, 250). Der hier vorgestellte Handlungsmusterbegriff ist folglich kompetenzorientiert und wird im Sinne von 'Orientierungsgrundlagen' verstanden.

Der Regelbegriff als Grundterminus zur Beschreibung und Erklärung des Funktionierens sprachlichen Handelns wird in der Dialogtheorie umfassender gebraucht als der Begriff der konstitutiven Regel bei SEARLE⁹⁰, die sich auf den konventionellen Zusammenhang zwischen dem Äußerungsakt und dem illokutionären Akt bezieht. SEARLE formuliert seine These, daß „eine Sprache zu sprechen bedeutet, in Übereinstimmung mit Regeln Akte zu vollziehen“ folgendermaßen: „Die semantische Struktur einer Sprache läßt sich als eine auf Konventionen beruhende Realisierung einer Serie von Gruppen zugrundeliegender konstitutiver Regeln begreifen; Sprechakte sind Akte, für die charakteristisch ist, daß sie dadurch vollzogen werden, daß in Übereinstimmung mit solchen Gruppen konstitutiver Regeln Ausdrücke geäußert werden“ (SEARLE 1992 b, 59). Damit erfaßt SEARLE durch die konstitutiven Regeln nur die Beziehung zwischen Teilakten eines einzelnen Sprechaktes und nicht die komplexen Strukturen der sprachlichen Handlungen innerhalb einer Sprechhandlungssequenz oder sogar eines Gesprächs.

Die Handlungsmusteranalyse versteht unter Regeln „konventionelle, d. h. durch gegenseitige Erwartungen fest etablierte Verhaltensregularitäten in Gruppen“ (HINDELANG 1994 b, 97). Regeln, die das soziale Handeln determinieren, sind also immer konventioneller Natur (im Unterschied etwa zu naturwissenschaftlichen Gesetzmäßigkeiten). Zum Verständnis dieser Bestimmung von Regeln soll an dieser

⁸⁸ Vgl. HERINGER (1974, 21, 38, 40).

⁸⁹ Vgl. HUNDSNURSCHER (1984, 77).

⁹⁰ SEARLE (1992 b, 54 ff.) unterscheidet zwischen regulativen und konstitutiven Regeln. Die ersteren spezifizieren bereits unabhängig von ihnen bestehende Verhaltensformen (z. B. Höflichkeitsregeln, die die menschlichen Beziehungen regeln), während letztere bestimmte Verhaltensformen generieren (z. B. Regeln für das Schachspiel).

Stelle die Definition des Begriffs 'Konvention' von LEWIS (1975, 79) angeführt werden:

„Eine Verhaltensregularität R von Mitgliedern einer Gruppe G, die an einer wiederholt auftretenden Situation S beteiligt sind, ist genau dann eine Konvention, wenn es wahr ist und wenn es in G zum gemeinsamen Wissen gehört, daß bei nahezu jedem Auftreten von S unter Mitgliedern von G

- (1) nahezu jeder R folgt;
- (2) nahezu jeder von nahezu jedem erwartet, daß er R folgt;
- (3) nahezu jeder hinsichtlich aller möglichen Handlungskombinationen annähernd dieselben Präferenzen hat;
- (4) nahezu jeder es vorzieht, daß jeder weitere Beteiligte R folgt, sofern nahezu alle übrigen R folgen;
- (5) nahezu jeder es vorziehen würde, daß jeder weitere Beteiligte R' folgt, sofern nahezu alle übrigen R' folgten,

wobei R' eine andere mögliche Verhaltensregularität der Mitglieder von G in S ist, derart daß nahezu jeder in nahezu keinem Fall von S zugleich R' und R folgen könnte.“

Die Regeln des dialogischen Handelns werden von den Kommunikationsteilnehmern im Zusammenhang mit dem Spracherwerb erlernt und in der Interaktion weitgehend unbewußt befolgt. Erst im Moment ihrer Verletzung, wie z. B. bei Mißverständnissen oder anderen kommunikativen Konflikten, wird über die Regeln als Handlungsregulative reflektiert. Da Regeln sich auf die sprachliche Kompetenz beziehen, besteht das Ziel einer sprechhandlungstheoretisch orientierten Dialoganalyse in der Herausarbeitung der Dialogkompetenz durch die Spezifizierung von zunächst Sequenzmustern und schließlich von Dialogmustern. Dies geschieht durch eine Handlungsmusteranalyse von Gesprächen, denn:

„Die Handelnden bedienen sich der Muster zur konkreten Realisierung der Zwecke, die im Muster niedergelegt sind, indem sie diese jeweils zu ihrem eigenen Zweck machen. In den einzelnen Erscheinungen des Handelns sind die Muster also präsent; sie sind also nicht eine analytisch-theoretische Fiktion, die den Erscheinungen oktroyiert wird. Sondern die Muster werden als Teil der gesellschaftlichen Wirklichkeit selbst aufgefunden und in der Analyse bewußt gemacht. Das heißt: die Identifikation und theoretische Rekonstruktion der Muster bringt die gesellschaftlichen Erscheinungen des sprachlichen Handelns auf den Begriff. Die Muster sind *objektiv*, obwohl sie im allgemeinen nicht selbst an der Oberfläche des Handelns manifest werden.“ (EHLICH, REHBEIN 1979, 250 f.)

Die Handlungsmusteranalyse ist folglich „kein Zurechnungsmechanismus, der vorgerasterte Kategorien aufgrund vorliegender Indikatoren auf die Oberfläche sprachlicher Erscheinungen abbildet, sondern ein Erkenntnisprozeß, der die Zwecke gesellschaftlichen Handelns in der zufällig vorliegenden Wirklichkeit entdeckt und den Formcharakter des zugrundeliegenden Handelns, das heißt die allgemeinen Strukturen einsichtig macht“ (EHLICH, REHBEIN 1979, 251).

Sprachliche Handlungsmuster können monologischer (z. B. einen Vortrag halten) oder dialogischer Natur sein. Dialogisch repräsentierte Handlungsmuster werden im weiteren als **Dialogmuster** bezeichnet. Beispiele für Dialogmuster sind Planungsgespräche, argumentative Gespräche oder Verkaufsgespräche, vgl.:

(13): В отделе „Шляпы“.

А — продавец.

Б, В — покупатели.

Б Это пятьдесят седьмой / а пятьдесят шестой?
 А Пятьдесят шестой/ нет у меня//
 ...
 Б У Вас поменьше есть?
 А Поменьше нет/
 Б А другого цвета//
 В А другого цвета у вас поменьше есть?
 Б Я не знаю// Я примерю//
 А Всегда хорошо// Без размера// Он не указан// (?)
 Б А другого цвета у вас тоже такие были?
 А Нет/ не такие//
 Б Вроде фасон идет/ так черный не идет мне/
 А Не знаю мне все-таки нравится вот эта// Не знаю как ваша дочка
 смотрит/ но мне вот эта//
 В Мне нравится//
 А Мне очень нравится эта шляпа//Никогда/
 Б Она моложе
 А Если будете слушать со стороны/ да// и моложе даже//
 Б Та тоже идет/
 А Да// Но эта лучше//
 Б Эта лучше// Прямо фасон идет/ Очень (хорошо)//
 А Эта лучше// Вы никогда не слушайте со стороны// Потому что
 продавец я работаю сорок лет на своем деле//
 Б Да//
 А Знаю кому...
 (Zemskaja, Kapnadze 1978, 266)

Der vorliegende Dialogausschnitt ist einem Verkaufsgespräch entnommen. Verkaufsgespräche bilden ein Dialogmuster, das durch bestimmte Regeln konstituiert wird. Wie eine Analyse eines solchen Handlungsmusters erfolgen kann, soll im nächsten Abschnitt erläutert werden.

1.3.1.2 Sprechhandlungssequenzmuster als Grundlagen von Dialogmustern

Um ein Dialogmuster beschreiben zu können, muß zunächst der Zweck des Dialogtyps, der sprachlich das Muster realisiert, ermittelt werden.

Findet ein Dialog innerhalb von bestimmten institutionellen Bezugssystemen statt, dann ist der Zweck des Dialogs von vornherein schon konventionellerweise unabhängig von den konkreten Handlungszielen der Sprecher festgelegt. Zum Beispiel besteht der Zweck eines Beratungsgesprächs beim Rechtsanwalt in der Beratung des Klienten, der Zweck eines Prüfungsgesprächs besteht in der Ermittlung der Wissensbestände des zu Prüfenden. Die meisten alltäglichen Gespräche sind jedoch nicht institutionell gebunden, so daß der Zweck des Gesprächs durch eine Analyse festgestellt werden muß.

Da komplex strukturierte Dialogtypen, wie z. B. persuasive Dialoge, aus einer Abfolge von Sprechhandlungssequenzen bzw. minimalen Dialogen⁹¹ bestehen,

⁹¹ Zu den Begriffen 'Sequenz' und 'minimaler Dialog' vgl. Kapitel 1.2.3.

müssen zunächst die Teilzwecke der minimalen Dialoge geklärt werden. Aus diesen Teilzwecken ergibt sich letztendlich der Zweck des gesamten Dialogs. Ausgehend von den Teilzwecken lassen sich Sequenzen, aus denen komplex strukturierte Dialoge aufgebaut sind, beschreiben. Somit erhalten wir zunächst Sequenzmuster, die die für Dialogmuster spezifische Basisstruktur bilden.

Der Zweck eines minimalen Dialogs kann bestimmt werden, indem vom illokutionären Zweck der initialen Sprechhandlung ausgegangen wird, mit der ein Sprecher sein Handlungsziel in die Kommunikation einbringt. Dieses Analyseverfahren, das von der dominierenden Rolle einer initialen Sprechhandlung (ISH) in einem minimalen Dialog ausgeht, soll im folgenden skizziert werden.

Die Grundgedanken dieses Forschungskonzepts gehen auf HUNDSNURSCHER (1976; 1980) zurück; die folgende Darstellung eines allgemeinen, bezüglich der Illokution der ISH noch nicht spezifizierten Sequenzmodells beruht auf der in FRANKE (1990) vorgestellten Version dieses Ansatzes.⁹²

Mit einer ISH eröffnet Sp1 den minimalen Dialog und gibt damit sein kommunikatives Handlungsziel Z zu erkennen. Die weitere Fortsetzung der Interaktion innerhalb des festgesteckten intentionalen Rahmens wird von Regelmäßigkeiten auf zwei Ebenen bestimmt: Zum einen gibt es generelle, sich aus der inneren Logik zweckbestimmter Dialoge ergebende Eigenschaften von Sprechhandlungssequenzen. Mit anderen Worten: die reaktiven Sp2-Sprechhandlungen werden von Sp1 danach bewertet, ob sie im Hinblick auf das intendierte Handlungsziel Z contributiv, d. h. dem kommunikativen Handlungsziel Z nützlich sind oder nicht. Zum anderen existieren spezifische, von der illokutiven Funktion der ISH abhängige Regeln, die bestimmen, welche nachfolgenden Sp2-Sprechhandlungen als wohlgeformte Reaktionen auf ISH angesehen werden. Das heißt, die Relation des illokutiven Zwangs muß innerhalb der Sprechhandlungssequenz beachtet werden, soll der minimale Dialog als wohlgeformt gelten.

Eine primäre Voraussetzung für die Rekonstruktion dialogischer Sprechhandlungssequenzen ist eine explizite Charakterisierung potentieller reaktiver Züge⁹³, die formal sequenzabhängig sind. Im folgenden sollen die reaktiven Züge in Abhängigkeit ihres Vorkommens innerhalb einer Sprechhandlungssequenz erläutert werden.

I. Mögliche reaktive Sp2-Züge auf ISH:

1. Sp2 kann auf ISH, die das kommunikative Handlungsziel Z vorgibt, mit einer spezifischen reaktiven Sprechhandlung reagieren: Dazu stehen ihm zwei Handlungsalternativen offen, d. h. entweder gibt er Sp1 einen positiven Bescheid und akzeptiert damit Z (vgl. 14), oder er läßt Sp1 durch einen negativen Bescheid (NB) wissen, daß er Z nicht akzeptiert (vgl. 15).

(14): Sp1 Это нам за грехи наши. За грехи, за грехи... Надо терпеть.
 Sp2 Будем терпеть.
 (Šukšín 1975 a, 437)

(15): Sp1 Ты иди, а я тебя догоню. Мы тут маленько...
 Sp2 Нет. С места без тебя я не тронусь.
 (Šukšín 1975 a, 446)

⁹² Vgl. dazu auch KOSTA (1998 c, 125).

⁹³ Vgl. HUNDSNURSCHER (1976; 1994), FRANKE (1981; 1983; 1990) und FRILLING, KÖNIG (1991).

2. Sp2 hat die Möglichkeit, auf ISH mit einer nicht-spezifischen reaktiven Sprechhandlung einzugehen, indem er eine entscheidungsvorbereitende Sprechhandlung (vgl. 16) oder eine entscheidungsumgehende Sprechhandlung (vgl. 17) äußert. Mit der Äußerung einer nicht-spezifischen Sprechhandlung zögert Sp2 seine Entscheidung noch hinaus, d. h. es ist für Sp1 noch nicht klar, ob er sein Handlungsziel erreichen wird oder nicht. Sp2 führt eine entscheidungsvorbereitende Sprechhandlung dann aus, wenn er sich hinsichtlich des Handlungsziels seines Dialogpartners noch nicht entscheiden kann und zunächst durch nachfragende oder problematisierende Sprechhandlungen zusätzliche Informationen als Entscheidungsgrundlage einholen will.⁹⁴ Entscheidungsumgehende Sprechhandlungen dagegen werden von Sp2 immer dann vollzogen, wenn er sich bezüglich des von Sp1 angestrebten Handlungsziels noch nicht festlegen will. FRANKE (1990, 20) bezeichnet diese Reaktionsformen als „nicht-spezifisch“, weil sie bei jeder ISH, unabhängig von deren Illokution, auftreten können.

(16): Sp1 Пойдем сегодня вечером в кино.
Sp2 А какой фильм ты хочешь посмотреть?

(17): Sp1 Пойдем сегодня вечером в кино.
Sp2 Да не знаю... Еще подумаю.

3. Sp2 kann mit seiner Antwort auf ISH durch die Äußerung einer gegeninitiativen Sprechhandlung (GISH) ein von Z abweichendes Handlungsziel Z* formulieren, indem er z. B. auf eine AUFFORDERUNG eine Alternative unterbreitet (vgl. 18).

(18): Sp1 Поди, Галенька, погуляй!
Sp2 Да не хочется, я уж с вами посижу.
(Višnevskaja 1991, 6)

II. Reagiert Sp2 mit einem negativen Bescheid oder einer gegeninitiativen Sprechhandlung auf ISH und lehnt somit Z ab, stehen Sp1 folgende drei Handlungsalternativen offen:

1. Sp1 resigniert, d. h. er gibt Z auf, indem er eine retraktive Sprechhandlung äußert (vgl. 19).
2. Sp1 modifiziert Z zu Z', indem er eine revidierende Sprechhandlung äußert (vgl. 20).
3. Sp1 besteht auf Z, indem er eine reinitiative Sprechhandlung äußert (vgl. 21).

(19): Sp1 Пойдем сегодня вечером в театр.
Sp2 Нет, я не хочу, я очень устал.
Sp1 Ну, ладно. Как хочешь.

(20): Sp1 Давай поедem завтра на дачу, отдохнем денек.
Sp2 Нет, у меня еще дела.
Sp1 Да перестань ты! Ну давай заедem хотя бы на два часа.

⁹⁴ Vgl. HINDELANG (1994 b, 107).

- (21): *Sp1* Слушай / ну мы тебя ждем / ты приходи / торт куплен
Sp2 Нет Катечка / я наверное не приду // Ты не сердись
Sp1 Да ну-у тебя Наташк! Перестань ей богу // Ну вырвись на два часа
 ну /
 (Zemskaja, Kapanadze 1978, 149)

Falls *Sp1* versucht, im dritten Gesprächsschritt sein Handlungsziel nachträglich durchzusetzen, so vollzieht er eine insistierende Sprechhandlung.

III.

- a) Läßt *Sp2* durch eine entscheidungsvorbereitende Sprechhandlung seinen Entschluß noch offen, kann *Sp1* im dritten Zug die zusätzliche Information, die *Sp2* als Entschließungsgrundlage einholen will, erteilen (vgl. 22).

- (22): *Sp1* Я приеду к тебе заниматься?
Sp2 Сегодня?
Sp1 Да.
 (Zemskaja, Kapanadze 1978, 145)

- b) Versucht *Sp2* im zweiten Zug seine Entscheidung hinauszuzögern, indem er eine entscheidungsumgehende Sprechhandlung äußert, kann der Dialog an dieser Stelle von *Sp1* abgebrochen werden, weil er der Meinung ist, daß seine Persuasionsversuche keinen Erfolg haben werden (vgl. 19), oder er äußert eine revidierende bzw. reinitiative Sprechhandlung.

Durch die Kombination verschiedener Abfolgen der oben dargestellten Reaktionsmöglichkeiten entstehen unterschiedliche Sprechhandlungssequenzmuster.

Gibt *Sp1* durch eine retraktive Sprechhandlung *Z* auf, ist der Dialog beendet (#). An dieser Stelle kann dann entweder ein neues, alternatives Dialogspiel eröffnet werden, oder das Gespräch kann durch Verabschiedungsrituale abgeschlossen werden. Wählt *Sp1* im dritten Zug eine revidierende oder reinitiative Sprechhandlung, hat *Sp2* die Möglichkeit, aus dem Reaktionsrepertoire entweder des zweiten oder des dritten Zuges zu wählen. Auf diese Art und Weise entstehen verschiedene kürzere oder längere Sequenzmuster, die als Grundlage von Dialogmustern dienen.⁹⁵ Die Abbildung 6 verdeutlicht das Reaktionspotential der Dialogteilnehmer.⁹⁶

Die Handlungszusammenhänge zwischen den möglichen Reaktionen von *Sp1* und *Sp2* sind in Abbildung 6 insofern vereinfacht, als im zweiten Zug von *Sp2* nur der negative Bescheid und die gegeninitiative Sprechhandlung beachtet sind; außerdem sind die bei FRANKE (1990, 32) ausdifferenzierten Untertypen der retraktiven, revidierenden und reinitiativen Sprechhandlungen nicht berücksichtigt.

Das vorgestellte Sequenzmodell trägt allgemeinen Charakter, da es hinsichtlich der Illokution von ISH noch nicht spezifiziert ist. Spezifische Sequenzmuster und folglich auch spezifische Dialogmuster entstehen dadurch, daß in initialer Position verschiedene illokutionäre Sprechhandlungen eingesetzt werden. Wird z. B. als ISH eine BEHAUPTUNG vollzogen, so entsteht ein argumentativer Dialog, dessen Grundstrukturen mit Hilfe des vorgestellten Sequenzmodells beschrieben werden können.

⁹⁵ Vgl. HINDELANG (1994 b, 108).

⁹⁶ Vgl. dazu auch HINDELANG (1994 b, 106), KOSTA (1995 b, 316), DERS. (1998 c, 125).

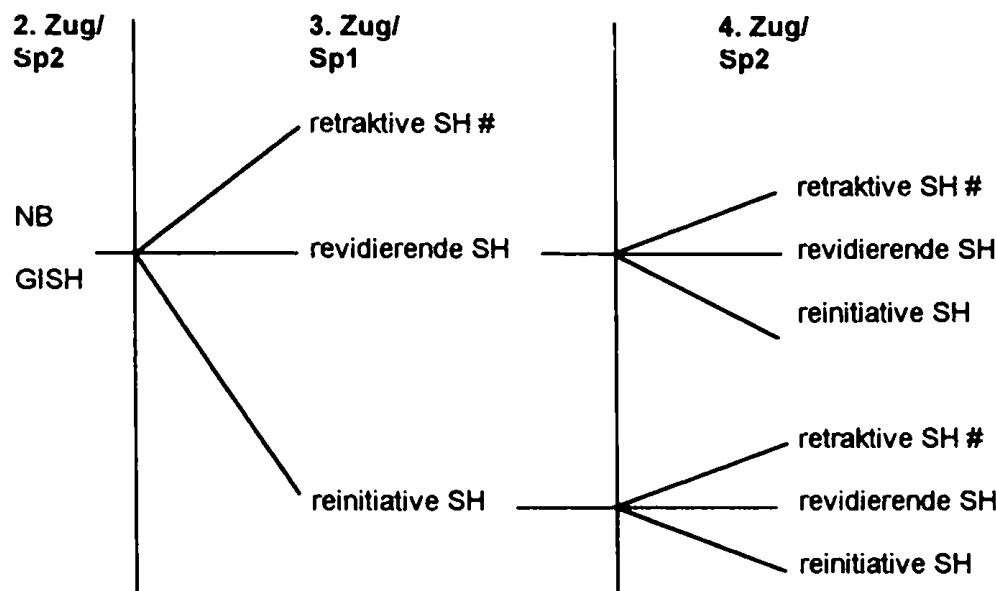
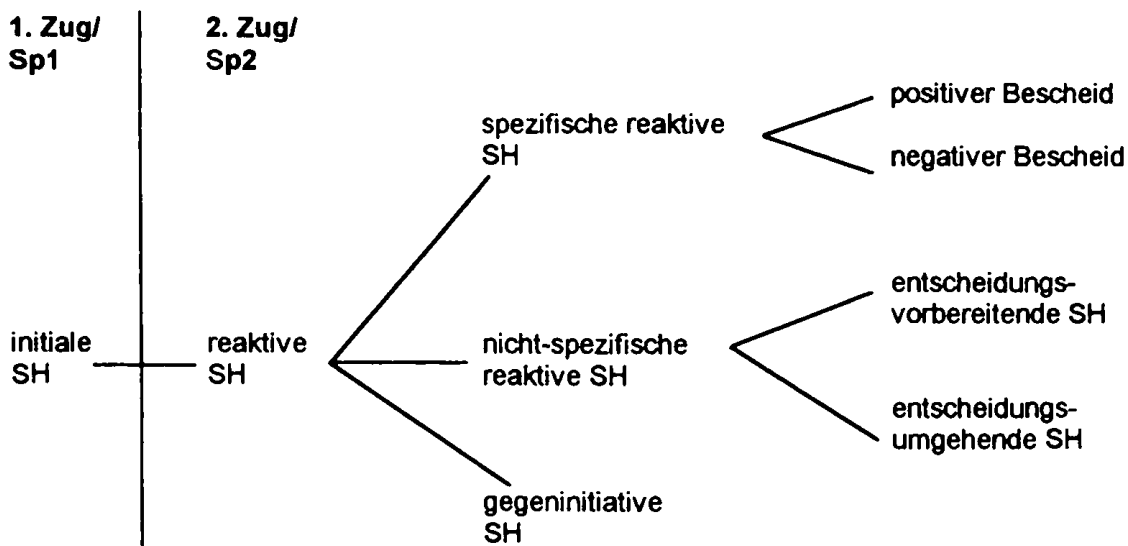


Abbildung 6: Reaktionspotential der Dialogteilnehmer

Welche Varianten von Sequenzen in konkreten Dialogen entstehen, hängt von der ISH ab. Eine BITTE beispielsweise kann Anlaß zu längeren und variantenreicheren Sequenzen ergeben als eine BESTELLUNG oder ein BEFEHL in initialer Position.

Dialogmuster können aus entsprechenden Sequenzmustern nur in den Fällen abgeleitet werden, in denen die Interaktionsaufgabe einfach ist, d. h. in denen das von Sp1 im Dialog verfolgte Ziel übereinstimmt mit dem Handlungsziel, das er in der ISH festgelegt hat. Bei vielen zweckorientierten Dialogtypen, z. B. auch beim Typ PERSUASION, ist jedoch das Handlungsziel komplex, d. h. das primäre Handlungsziel läßt sich in eine Reihe von sekundären Teilzielen aufgliedern. Für die sprachlichen Handlungen, die der Erreichung dieser Teilziele dienen, lassen

sich abermals charakteristische Sprechhandlungssequenzen bestimmen. Komplexe Dialogtypen können auf diese Art als System von Gesprächsphasen und minimalen Dialogen wiedergeben werden, die abgearbeitet werden müssen, damit das primäre Handlungsziel erreicht werden kann.⁹⁷

1.3.2 Verlaufsanalyse

Die Hauptaufgabe einer sprechhandlungstheoretisch fundierten Verlaufsanalyse von Dialogen besteht darin, den kommunikativen Zusammenhang zwischen den einzelnen Gesprächsschritten und Zügen aufzuzeigen sowie die interne Gesamtstruktur des jeweils vorliegenden Gesprächs darzustellen.⁹⁸ Als verlaufsorientiert werden sprechhandlungstheoretische Dialoganalysen bezeichnet, in denen ein Gespräch entlang der Abfolge der Sprecherwechsel beschrieben wird, wobei man für jeden einzelnen Gesprächsschritt bzw. die den Gesprächsschritt bildenden Züge die jeweilige illokutionäre Rolle benennt. Dabei werden die in den Zügen von einem Sprecher vollzogenen Äußerungen als Realisierungen bestimmter Sprechhandlungen im Interaktionskontext interpretiert. Das heißt, die sprechhandlungstheoretische Verlaufsanalyse schreibt nicht einfach einer einzelnen Äußerung eines Sprechers innerhalb eines Gesprächsschrittes isoliert vom außersprachlichen und sprachlichen Kontext eine illokutionäre Rolle zu, sondern sie stellt vielmehr den kommunikativen Zusammenhang und die sequentielle Einbettung der einzelnen Äußerungen heraus. Dazu muß der Interpret sowohl die Illokutionsindikatoren, die aufgrund von Sprachkonventionen die Zuordnung der Äußerung zu einer illokutionären Rolle rechtfertigen, als auch die Intentionen, die der Sprecher mit dem Vollzug einer bestimmten Sprechhandlung realisieren will, in seine Analyse mit einbeziehen.

Aus der Verlaufsanalyse von bestimmten Dialogtypen wird deutlich, welche Strukturen und welche Sprechhandlungstypen und -muster für ein bestimmtes Dialogmuster typisch und konstitutiv sind, denn Dialogverläufe sind sprachliche Performanzen, denen die Dialogkompetenz der Sprecher zugrundeliegt. Eine Verlaufsanalyse ermöglicht es weiterhin, Gesprächsschritte, die nur eingeschoben sind oder der Metakommunikation dienen, von denjenigen Gesprächsschritten zu unterscheiden, die das Muster konstituieren.

Verlaufsanalysen sind nur dann sinnvoll, und die notwendige Interpretation der Sprecheräußerungen als Realisierung eines bestimmten Sprechhandlungstyps in einem konkreten Interaktionszusammenhang ist nur dann intersubjektiv nachvollziehbar, wenn für die im zu analysierenden Dialog auftretenden Sprechhandlungen die entsprechenden Definitionen und Musteranalysen bereits vorliegen. Daraus folgt, daß aus forschungsstrategischen Gründen im Vorfeld einer Verlaufsanalyse von Gesprächen zunächst das einem bestimmten Dialogtyp zugrundeliegende Dialogmuster und die das Muster konstituierenden Sprechhandlungen ex-

⁹⁷ KOHL (1985; 1989) verdeutlicht am Beispiel religiöser Bekehrungsgespräche, wie sich aus dem primären Handlungsziel, den Dialogpartner dazu zu bewegen, eine bestimmte Form von Religiosität anzunehmen, eine Reihe von sekundären Teilzielen herausarbeiten lassen. Vgl. auch die Analyse komplexer Dialogmuster von Verkaufsgesprächen (HUNDSNURSCHER, FRANKE 1985), Therapiegesprächen (HINDELANG 1989), Unterrichtsgesprächen (HUNDSNURSCHER 1989).

⁹⁸ Eine ausführliche Darstellung von sprechhandlungstheoretischen verlaufsorientierten Dialoganalysen und ihrer Problematik bietet HINDELANG (1994 b, 100 ff.). Die folgenden Ausführungen beziehen sich teilweise auf diese Erläuterungen.

pliziert werden müssen. In der vorliegenden Arbeit bediene ich mich aus diesen Gründen einer Metasprache, deren Termini eindeutig definiert sind.⁹⁹

Eine verlaufsorientierte Analyse eines persuasiven Gesprächs wird in Kapitel 2.3.2 vorgenommen. Sie dient dazu, den persuasiven Handlungszweck des Dialogs zu ermitteln. Dabei wird aufgrund der Deutung der illokutionären Rollen der Äußerungen jedes Interaktionspartners ein Gesamtzusammenhang zwischen den Gesprächsschritten der Kommunizierenden hergestellt und daraus letztendlich der primäre Handlungszweck des Dialogs sichtbar.

1.4 Zusammenfassung

Die in Kapitel 1 vorgestellte sprechhandlungstheoretische Dialoganalyse geht davon aus, daß Sprechen als Handeln zu analysieren ist. Sprachtheorie wird als Teil einer allgemeinen Handlungstheorie und sprachliches Handeln als regelgeleitetes intentionales Verhalten betrachtet.

Unter Gespräch wird „jede sprechsprachliche, dialogische und thematisch zentrierte Interaktion“ (HENNE, REHBOCK 1982, 261) der Kommunikationsteilnehmer verstanden. Der grundlegende Aspekt eines Gesprächs besteht in der Wechselseitigkeit zwischen Sprecher- und Hörerrolle. Folgende Einheiten konstituieren ein Gespräch: Züge, Gesprächsschritte, minimale Dialoge/Sequenzen und Gesprächsphasen.

Als formale Explikation einer der vielfältigen Relationen, die die Gesprächskohärenz bedingen, wurde nach BARANOV (1990, 111) die Kategorie 'illokutiver Zwang' eingeführt, die besagt, daß ein Gesprächsschritt illokutiv einen anderen determiniert. Folglich bedingt der illokutive Zwang die Dialogstruktur. Der illokutive Zwang basiert

1. auf den kategorialen Eigenschaften der sprachlichen Einheiten,
2. auf den illokutiven Funktionen der Gesprächsschritte,
3. auf den Obligationen, die der Sprecher mit seinem Gesprächsschritt eingeht,
4. auf den allgemeinen Gesetzmäßigkeiten des Funktionierens von Dialogen, wie z. B. auf dem Kooperationsprinzip von GRICE und auf dem Höflichkeitsprinzip von LEECH sowie
5. auf universalen psychologischen Gesetzmäßigkeiten, die durch den sprachlichen Reiz als solchen determiniert sind.

Gespräche setzen sich aus den Gesprächsschritten und Zügen der Interaktanten zusammen, die wiederum aus den einzelnen Sprechhandlungen der Dialogteilnehmer aufgebaut sind. Demzufolge konstituieren sich Dialoge aus den Sprechhandlungen mindestens zweier Kommunikanten, d. h. sie sind Sprechhandlungssequenzen, in denen Sp1 und Sp2 abwechselnd aufeinander bezogene Sprechhandlungen vollziehen. Dabei verfolgen die Kommunikanten gemeinsam handelnd individuelle Ziele.¹⁰⁰ Sprechhandlungen stellen als isolierbare Einheit in der Dialoganalyse somit eine zentrale Beschreibungskategorie dar.

Jede Sprechhandlung besteht aus mehreren simultan vollzogenen, nicht voneinander isolierbaren Teilakten: einem Äußerungsakt, einem propositionalen Akt und einem illokutionären Akt, der eventuell einen vom Sprecher intendierten perlokutiven Effekt hervorrufen kann. In der Interaktion erfüllen Sprechhandlungen

⁹⁹ Die Arbeitsdefinitionen der in den Dialoganalysen dieser Arbeit auftretenden Sprechhandlungstypen sind im Anhang aufgeführt.

¹⁰⁰ Vgl. HUNDSNURSCHER (1994, 217).

gen bestimmte kommunikative Funktionen, sog. illokutionäre Rollen, die sich durch den Gebrauch entsprechender sprachlicher Mittel, der Indikatoren der illokutionären Rolle, bestimmen lassen. Für den Vollzug von Sprechhandlungen lassen sich notwendige und hinreichende Handlungsbedingungen aufstellen.

Mit Sprechhandlungen verfolgen die Sprecher bestimmte Handlungsziele, die mit sprachlichen Mitteln erreicht werden können. Sprecher verfolgen individuelle Handlungsziele, Handlungen dagegen besitzen kollektiv gültige Zwecke, die letztendlich auf den Handlungszielen der Aktanten basieren. Nur in Übereinstimmung mit konventionellen Handlungszwecken können die Sprecher ihre individuellen Ziele erreichen.¹⁰¹ Als Handlungsziele werden antizipierte, zukünftige Zustände oder Ereignisse bezeichnet, die ein Individuum gegenüber anderen potentiellen Zuständen oder Ereignissen präferiert und die sich nicht ohne das Handeln des Individuums einstellen würden.¹⁰² Handlungsziele, die mit sprachlichen Mitteln erreicht werden können, bezeichne ich als Intentionen. Das Wesen von Intentionen besteht darin, daß sie auf einen Adressaten gerichtet sind und die kognitiven Prozesse des Adressaten beeinflussen sollen. Als kausale Folge dieser Einwirkung kann der Adressat unter Umständen veranlaßt werden, Handlungsziele des Sprechers zu realisieren.

Sprachliches Handeln, einschließlich dialogisches, ist zielorientiertes, teleologisches Handeln. Demnach müssen als oberstes Taxonomiekriterium von Dialogen die Handlungsziele und kommunikativen Intentionen der Sprecher betrachtet werden. In diesem Punkt überschneidet sich die Dialoganalyse mit der Sprechhandlungstheorie, denn bereits SEARLE (1976) faßte bei seiner Klassifizierung einfacher Sprechhandlungstypen den Zweck menschlicher Kommunikation als wichtigstes Klassifizierungskriterium auf.

Nach dem Gesprächszweck lassen sich kommunikationszweckorientierte, beziehungsgestaltende und handlungsbegleitende Dialogtypen unterscheiden. Geht man von der Interessenkonstellation der Sprecher aus, gliedern sich zweckorientierte Gespräche in Dialoge mit konvergenter und divergenter Interessenlage. Konvergente Dialoge unterteilen sich in Abhängigkeit von der Ausgewogenheit bzw. Unausgewogenheit der Interessenkonstellation der Sprecher in kontributive und suppletive Dialoge. Divergente Dialoge teilen sich je nach Verständigungsbereitschaft in zwei Gruppen auf: transigente und intransigente Dialoge.

Um die Abfolgebeziehungen und die Verkettungsprinzipien der Sprechhandlungen innerhalb eines (minimalen) Dialogs aufzeigen und um Gesprächsstrukturen beschreiben zu können, wurde die Sprechhandlungstheorie zu einer handlungsmusterorientierten Dialogtheorie erweitert. Dabei spielt der aus der Handlungstheorie übernommene Begriff des Handlungsmusters¹⁰³ eine zentrale Rolle. Unter Handlungsmuster wird die Gesamtheit der Regeln, auf denen ein (Sprech) Handlungstyp basiert bzw. die diesen Typ konstituieren, verstanden. Ein Sprechhandlungsmuster wird durch folgende Angaben¹⁰⁴ beschrieben:

1. Angabe des Handlungszwecks, den das Muster besitzt;
2. Angabe der Bedingungen, unter denen nach dem Muster gehandelt werden kann;
3. Angabe der Handlungsmittel, d. h. der Äußerungsformen, die zur Realisierung des Musters dienen.

¹⁰¹ Vgl. REHBEIN (1977, 108).

¹⁰² Vgl. KOHL (1986, 55).

¹⁰³ Vgl. dazu HERINGER (1974, 21, 38, 40).

¹⁰⁴ Vgl. HUNDSNURSCHER (1984, 77).

Folgende zwei Verfahren, die sprachliches dialogisches Handeln auf Sprechhandlungstheoretischer Basis untersuchen, wurden vorgestellt: die Handlungsmusteranalyse und die verlaufsorientierte Beschreibung von Gesprächen. Die Handlungsmusteranalyse rekonstruiert die Grundmuster dialogischen Handelns, wobei sie die Handlungsziele der Sprecher zum Ausgangspunkt ihrer Betrachtung wählt. Die Verlaufsanalyse dagegen beschreibt einen Dialog entlang der Abfolge der Sprecherwechsel, indem für jeden Gesprächsschritt bzw. Zug die jeweilige illokutionäre Rolle benannt wird.¹⁰⁵

Im folgenden Kapitel sollen die vorgestellten theoretischen Positionen und Analysekatoren auf das Handlungsmuster PERSUASION angewendet werden. Dabei werden zunächst der Handlungszweck und die Handlungsbedingungen von PERSUASION ermittelt. Nach einer Abgrenzung der PERSUASION von den DIREKTIVA wird die Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungen bei offener Handlungsstrategie durch eine Musteranalyse ermittelt. Danach wird durch eine Verlaufsanalyse die Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei verdeckter Handlungsstrategie aufgezeigt. Abschließend wird untersucht, welche Sprechhandlungen das Handlungsmuster PERSUASION konstituieren.

¹⁰⁵ Vgl. HINDELANG (1994 b, 96 ff.).

2 MODELLIERUNG PERSUASIVER SPRECHHANDLUNGEN

2.1 Der allgemeine Persuasionsbegriff und seine Eingrenzung

Der Begriff 'Persuasion' wird im alltäglichen Sprachgebrauch im Sinne von 'Überreden' verstanden. Geht man von der Bedeutung des lateinischen Ausdrucks *persuādēre*¹ aus, so stellt sich heraus, daß unter 'Persuasion' zwei Bedeutungen subsumiert sind, nämlich 'Überreden' und 'Überzeugen'. Um jemanden zu überzeugen oder zu überreden, ist eine Kommunikation zwischen mindestens zwei Interaktanten Sp1 und Sp2² erforderlich, wobei Sp1 das Ziel verfolgt, Sp2 zu einer Handlung P_z zu veranlassen, die letzterer jedoch nicht aus eigenem Antrieb ausführen möchte oder würde. Folglich besteht zwischen den Kommunikationsteilnehmern Sp1 und Sp2 eine unterschiedliche Einstellung, ein Dissens, im Hinblick auf das Handlungsziel. Das bedeutet, daß Sp1, der das Ziel verfolgt, Sp2 zu P_z zu veranlassen, die Handlungsintention besitzen muß, Sp2 zur Ausführung von P_z zu überzeugen oder zu überreden. Der Dissens kann von Sp1 entweder nur vermutet werden oder tatsächlich existieren. Der Interagierende Sp1, der den Dissens überwinden will, d. h., den anderen Kommunikationsteilnehmer Sp2 persuadiert, bedient sich dabei bestimmter Handlungsmittel, die für PERSUASION konventionellerweise charakteristisch sind.

Vortheoretisch kann also festgehalten werden: Mit PERSUASION ist eine Handlung zum Zweck der Überzeugung bzw. Überredung des Adressaten gemeint. Daraus folgt, daß eine persuasive Handlung immer einen perlokutiven Effekt bezweckt. PERSUASION ist durch das Beziehungsgefüge von fünf Variablen gekennzeichnet: dem Adressanten (Sp1), dem Adressaten (Sp2), dem Handlungsziel (Z), der persuasiven Handlungsintention und den sprachlichen Handlungsmitteln. Eine Persuasionshandlung setzt einen Dissens³ zwischen den Interaktionsteilnehmern voraus, der in ihrer unterschiedlichen Einstellung hinsichtlich Z besteht und dadurch zum Ausdruck kommt, daß sich der Adressat dem Handlungsziel entweder widersetzt oder es (zumindest) nicht unterstützt.

Den Adressanten, der seine Handlungsziele gegen den Widerstand des Kommunikationspartners verwirklichen will, werde ich als Proponenten (Pr.) bezeichnen, und den Adressaten, der sich den Zielen des Proponenten widersetzt, als Opponenten (Op.).

Was ist der Anlaß für persuasive Handlungen? Der Widerstand oder die Nicht-Unterstützung des Handlungsziels seitens des Opponenten verhindert oder stört die Realisierung des Handlungsziels des Proponenten, denn ohne die aktive Unterstützung oder Akzeptanz des Handlungsziels seitens des Opponenten kann der Proponent sein Ziel nicht erreichen. Damit der Proponent sein Handlungsziel realisieren kann, muß der Opponent seinen Widerstand aufgeben und eine Zustimmung- bzw. Akzeptanzerklärung abgeben. Das heißt: Die Intention, eine Ver-

¹ Vgl. [lat.] *persuādēre* >überzeugen<, >überreden<. GEISSNER (1977, 233) verweist darauf, daß das lateinische Grundwort diese Ambivalenz „mit seinem griech. Vorgänger *peithein* [teilt], mit dem es zugleich die Abgrenzung von Gewalt (*bia*) und Zwang (*anangke*) teilt.“ Daß PERSUASION folglich „den Vorgang gewaltloser, zwangsfreier Beeinflussung“ (ibd.) meint, wird im folgenden ausführlich dargelegt.

² Um die Lesbarkeit des Textes nicht zu erschweren, gehe ich im weiteren von einer Kommunikation zwischen zwei Teilnehmern aus. Die folgenden Ausführungen können jedoch problemlos auf Interaktionen mit mehreren Teilnehmern übertragen werden.

³ Zu Dissens- und Konsensmarkern vgl. Kapitel 4.3.

änderung der Denkweisen, der Bedürfnisse, der Gefühle oder des Verhaltens des Interaktionspartners zu erreichen, stellt den Anlaß für eine persuasive Handlung dar. Demzufolge liegt folgende Situation als Voraussetzung für den Vollzug persuasiver Kommunikation vor:⁴

- Der Proponent hat die Absicht, das Handlungsziel (Z) zu erreichen;
- der Opponent lehnt Z ab;
- der Proponent braucht die Zustimmung des Opponenten zur Realisierung von Z.

Diese situative Minimalstruktur wird als Konflikt bezeichnet. Eine Konfliktsituation entsteht durch die Interferenz nicht kompatibler Interessen, die bei der Geltung der jeweils anderen an ihrer Realisierung gehindert werden.⁵ Persuasive Kommunikation gehört damit in den Bereich der konfliktären Handlungen⁶, wobei der Konflikt kooperativ unter Beachtung des Partnerimages⁷ gelöst wird.

Wie persuasive private Alltagskommunikation in Dialogform aussehen kann, möchte ich im folgenden zeigen.

(1): *Situationskontext:*

Das folgende Gespräch findet zwischen dem jungen LKW-Fahrer Pavel Kolokol'nikov und seinem älteren Kollegen Kondrat Stepanovič statt. Beide sind miteinander befreundet. Pavel hatte Kondrat über eine ältere alleinstehende Bekannte, tetja Anis'ja, berichtet, die ihn gebeten haite, sich nach einem Lebenspartner für sie umzusehen. Da Kondrat auch alleinstehend ist, überlegt er nun, ob er sich nicht über Pavel mit tetja Anis'ja bekanntmachen soll. Er hegt jedoch große Zweifel, ob es richtig ist, die Bekanntschaft mit ihr zu suchen. Pavel versucht, die Zweifel seines Gesprächspartners zu zerstreuen und ihn zu überreden, tetja Anis'ja sofort aufzusuchen. Pavel fungiert im folgenden Dialog als Proponent und Kondrat als Opponent.

- ¹ Op. — Слышь, Павел, — сказал Кондрат, —
² помнишь, ты говорил насчет этой...
³ Pr. —Тетки Анисьи?
⁴ Op. — Ну.
⁵ Pr. — Надумал?

⁴ Vgl. MANN (1997, 156 f.).

⁵ Vgl. KOPPERSCHMIDT (1977, 212).

⁶ Mit APeltauer (1978) unterscheide ich zwischen 'Konflikt' und 'Streit'. GRUBER (1996, 55) weist daraufhin, daß bei dem Handlungsmuster STREIT „nicht ein Sachthema im Mittelpunkt der Auseinandersetzung steht, sondern es ... um die Beziehungsebene und das Aushandeln von Identitäten geht.“ Ein weiteres Charakteristikum von STREIT ist, daß „die Gegner versuchen, nur ihren eigenen Standpunkt ohne Rücksicht auf den der Anderen durchzusetzen“ (ibd.). „Streitsequenzen sind dadurch gekennzeichnet, daß weder B seine Gegenposition noch A seine ursprüngliche Position weiter entfalten können, sondern daß es zu einer Abfolge *emotionaler Reaktionen und Gegenreaktionen* in der Form von formalen Kooperationsverletzungen und damit auch dem Nichtakzeptieren der wechselseitigen Rollenpositionen (Interaktions- und/oder Statusrollen) kommt ... Im Streit erweitert sich damit auch der Dissens vom inhaltlichen auf den persönlichen Bereich sowie auf die Ebene der Gesprächsorganisation“ (ibd., 91; Hervorhebungen im Original - E. M.).

Diese aufgeführten Merkmale unterscheiden Streitgespräche von persuasiven Dialogen, denn - wie weiter unten noch ausführlich dargestellt wird - für persuasive Kommunikation ist ein Dissens auf der Inhaltsebene sowie kooperative Gesprächsführung unter Berücksichtigung der Interessen des Kontrahenten charakteristisch. Das heißt, persuasive Kommunikation ist keinesfalls mit Streitgesprächen gleichzusetzen.

Ausführliche Forschungsberichte über Streitkommunikation finden sich in SPIEGEL (1995, 11 ff.) und GRUBER (1996, 17 ff.).

⁷ Zum Image vgl. GOFFMAN (1991) und Kapitel 1.2.4.2.2.

- 6 *Op.* — Черт ее знает...— Кондрат мучительно сморщился.—
7 Не знаю.
8 Колебаюсь.
- 9 *Pr.* — А чего тут колебаться?
10 Сейчас заедем к ней и потолкуем.
11 Сколько бобылем-то жить!
- 12 *Op.* — Надоело, вообще-то...
13 *Pr.* — А мне, думаешь, не надоело?
14 Как только найду идеал, с ходу фотографируюсь.
15 А у тетки Анисьи и домик хороший, и хозяйство.
16 Я к вам заезжать буду,
17 в баню с тобой ходить будем,
18 пузырек раздавим после баньки...
19 Благодать!
- n* Кондрат задумчиво, можно сказать, мечтательно улыбается. Но сдержанно.
- 20 *Op.* — Ты хорошо ее знаешь?
21 *Pr.* — Два года к ней заезжаю.
22 *Op.* — А вдруг она скажет: „Вы что!“
23 *Pr.* — Да она мне все уши прожужжала: „Найди, говорит, мне какого-
24 нибудь пожилого, одинокого, пускай, мол, здесь живет...
25 Вдвоем-то легче“.
26 *Op.* — Да?
27 *Pr.* — Конечно!
28 Чего-тут колебаться?
29 Она баба умная, хозяйственная...
30 Ты там будешь сыт, пьян и нос в табаке.
31 *Op.* — Ну, я тоже не с голыми руками приду.
32 Мы ж зарабатываем как-никак.
33 Потом... на книжке у меня малость имеется...
34 Так что...
35 *Pr.* — Вы будете как у Христа за пазухой жить!
36 *Op.* — Черт ее... — Кондрат опять мечтательно улыбнулся.—
37 Охота, действительно, так вот приехать, натопить баню, попариться
как следует.
Шибко уж надоело по этим квартирам.
(Šukš'in 1988 a, 30 f.)

Im folgenden soll der Dialog 1 in bezug auf Handlungsintention, -ziel und -mittel analysiert werden.

Mit dem ersten Zug eröffnet Kondrat den persuasiven Dialog und gibt mit dem zweiten Zug das Gesprächsthema vor. *Слышь + Anrede* (vgl. Zug 1) ist eine gesprächseröffnende Formel der *russskaja razgovornaja reč'*, die allerdings nur dann möglich ist, wenn zwischen den Gesprächsteilnehmern ein freundschaftliches, symmetrisches Verhältnis besteht. Da beide Dialogpartner aufgrund ihrer vorangegangenen gemeinsamen Kommunikationserfahrung wissen, daß das Gespräch einen Besuch bei tetja Anis'ja thematisiert, unterhalten sich Kondrat und Pavel in den nächsten drei Zügen in elliptischer Form über das Vorhaben, tetja Anis'ja aufzusuchen (vgl. die Züge 3 bis 5). In den Zügen 6 bis 8 bringt der Opponent seine Unentschlossenheit in bezug auf den Plan, tetja Anis'ja zu besuchen und sich mit ihr bekannt zu machen, zum Ausdruck, vgl.: *Черт ее знает... Не знаю. Колебаюсь*. Der Phraseologismus *Черт ее знает...*, der durch die folgenden Äußerungen *Не*

знаю. *Колебаюсь* paraphrasiert wird, drückt die Unschlüssigkeit und Unsicherheit des Sprechers aus. Daraufhin beginnt der Proponent im neunten Zug die **PERSUASION**, indem er die **RHETORISCHE FRAGE** *А чего тут колебаться?* stellt. Damit bringt der Proponent seine Meinung zum Ausdruck, daß Unentschlossenheit hier fehl am Platze sei. Dieser Zug läßt sich ferner als indirekte Sprechhandlung interpretieren, und zwar als **RATSCHLAG** an den Gesprächspartner, nicht zu zweifeln. Im nächsten Zug formuliert der Proponent offen sein Handlungsziel *Сейчас заедем к ней и потолкуем*, das er emotional mit dem Argument *Сколько бобылем-то жить!* stützt. Diesem Argument liegt eine Argumentationskette, die die Schwierigkeiten und Unannehmlichkeiten des Alleinseins beinhaltet, zugrunde. In diesem Sinne versteht es auch Kondrat, wie aus seiner zustimmenden Reaktion *Надоело, вообще-то...* (Zug 12) hervorgeht. Der Proponent unterstützt in den folgenden Zügen 13 bis 19 weiterhin argumentativ sein Handlungsziel, indem er zunächst im 13. Zug die **ZUSTIMMUNG** des Opponenten wiederaufnimmt und dessen Handlungsmotiv, des Alleinseins überdrüssig zu sein, als auch sein eigenes in der Form der **FRAGE** *А мне, думаешь, не надоело?* darstellt und im nächsten Zug die praktische Umsetzung dieses Motivs beschreibt (vgl. Zug 14: *Как только найду идеал, с ходу фотографируюсь*). Im folgenden 15. Zug versucht der Proponent, den Opponenten mit materiellen Dingen zu überreden (vgl. *А у тетки Анисьи и домик хороший, и хозяйство*). Danach malt er ein verlockendes Bild, wie schön es wäre, wenn Kondrat bei tetja Anis'ja wohnen würde. Folgende hedonistische Argumente führt er an: *Я к вам заезжать буду, в баню с тобой ходить будем, пузырек раздавим после баньки... Благодать!* (Züge 16 bis 19). Die Zukunftsvision, die diese Argumente enthalten, entspricht sowohl den Interessen von Pavel als auch den Interessen von Kondrat. Wie aus der nonverbalen Reaktion von Kondrat hervorgeht (*Кондрат задумчиво, можно сказать, мечтательно улыбается. Но сдержанно.*), akzeptiert der Opponent diese Argumente. Dennoch ist er unentschlossen, ob er dem Handlungsziel des Proponenten zustimmen soll. Deshalb vollzieht er im nächsten Zug eine entscheidungsumgehende Sprechhandlung, indem er sich erkundigt, wie lange Pavel tetja Anis'ja schon kenne. Auf die Antwort des Proponenten reagiert der Opponent wiederum durch das Aufstellen der **VERMUTUNG** *А вдруг она скажет: „Вы что!“* mit einer entscheidungsumgehenden Sprechhandlung, die zeigt, daß er sich nicht sicher ist, ob die **BEHAUPTUNG** seines Gesprächspartners, daß tetja Anis'ja einen Mann suche, richtig ist. Daraufhin versucht der Proponent, die Zweifel des Opponenten dadurch zu zerstreuen, daß er die Worte von tetja Anis'ja zitiert: *„Найди, говорит, мне какого-нибудь пожилого, одинокого, пускай, мол, здесь живет... Вдвоем-то легче“* (Züge 23 bis 24). Der nächste Zug von Kondrat zeigt, daß er zwar immer noch unentschlossen und unsicher ist, aber diese Antwort des Proponenten erhofft hatte (vgl. Zug 25: *Да?*). Der Proponent bestätigt sein Zitat ausdrücklich mit *Конечно!* (Zug 26) und insistiert indirekt im 27. Zug auf seinem Handlungsziel, indem er die **RHETORISCHE FRAGE** *Чего-тут колебаться?* stellt. In den nächsten beiden Zügen stützt der Proponent sein Handlungsziel nochmals argumentativ. Zum einen verweist er auf die Vorzüge, die tetja Anis'ja aufzuweisen hat (vgl. Zug 28: *Она баба умная, хозяйственная...*), zum anderen unterstreicht er nochmals die Vorteile, die Kondrat durch ein Zusammenleben mit tetja Anis'ja hätte (vgl. Zug 29: *Ты там будешь сыт, пьян и нос в табаке*).

Wie die nächsten Züge des Opponenten zeigen, haben die Argumente des Proponenten ihre Wirkung auf diesen nicht verfehlt. In den Zügen 30 bis 33 verweist er indirekt darauf, daß auch tetja Anis'ja von einem Zusammenleben mit ihm profitieren könne, denn schließlich würde er nicht mit leeren Händen erschei-

nen. Dieser Reaktion seines Gesprächspartners entnimmt der Proponent, daß er seine Handlungsintention, Kondrat zu einem Besuch bei tetja Anis'ja zu persuadieren, fast erreicht hat. Deshalb stellt er nochmals metaphorisch die Vorzüge, die ein Zusammenleben für beide hätte, heraus (vgl. Zug 34: *Вы будете как у Христа за пазухой жить!*).

Die abschließenden Züge 35 bis 37 zeigen, daß der Proponent seine Intention realisieren konnte, denn der Opponent träumt von einem schöneren Leben, das ihn in Zukunft erwarten könnte (vgl. Zug 36: *Охота, действительно, так вот приехать, натопить баню, попариться как следует*) und drückt seine Unzufriedenheit mit seinem bisherigen Leben im abschließenden Zug 37 (*Шибко уж надоело по этим квартирам*) aus. Diese Gedanken des Opponenten drücken zwar noch nicht explizit sein Einverständnis mit dem Handlungsziel des Proponenten aus, aber der Proponent hat die indirekte Zusage seines Gesprächspartners zur Realisierung seines Handlungsziels. Diese Zustimmung des Opponenten liegt nur dann vor, wenn ein Konsens in bezug auf das Handlungsziel zwischen den Gesprächsteilnehmern mittels persuasiver Sprechhandlungen erreicht wurde.

Unter Konsens wird die gelungene Übereinstimmung der Einstellungen der Kommunikationsteilnehmer aufgrund eines geglückten Persuasionsprozesses verstanden. Jedoch wird nur im Idealfall eine 100%ige Übereinstimmung zwischen den Interagierenden erreicht. In der realen Kommunikation ist es oft so, daß die Dialogteilnehmer sich auf einen Kompromiß einigen und sich gegenseitig Kompromißangebote machen. Deshalb spreche ich davon, daß die Intention der Kommunizierenden bei einem persuasiven Dialog in einer Dissensminimierung besteht.⁸

Zusammenfassend kann vorerst konstatiert werden: Der Persuasionsprozeß beinhaltet interaktives kommunikatives Handeln, das dem Zweck dient, eine Dissensminimierung zwischen den Kommunikationspartnern auf argumentativem Wege zu erreichen.

2.2 Persuasive Sprechhandlungen aus sprechhandlungstheoretischer Perspektive

2.2.1 PERSUASIVA: Versuch einer Begriffseingrenzung

Nachdem in Kapitel 2.1 eine Charakterisierung von persuasiver Kommunikation als Versuch einer argumentativen Dissensminimierung vorgenommen werden konnte, soll in den folgenden Ausführungen eine Wesensbestimmung persuasiver Sprechhandlungen erfolgen.

Da persuasive Sprechhandlungen als partnerbezogene Handlungen eine kommunikative Interaktion zwischen mindestens zwei sprachlich Handelnden darstellen, können sie nicht als isolierte Sprechhandlungen im Sinne von AUSTIN und SEARLE interpretiert werden. Mit dem Epitheton 'persuasiv' ist bereits auf die illokutionäre Rolle dieses Sprechhandlungstyps hingewiesen: Interaktanten vollziehen in einer persuasiven Kommunikation Sprechhandlungen unterschiedlichster Art

⁸ Als Grundvoraussetzung gilt hier, daß das GRICESche Kooperationsprinzip von allen Dialogpartnern beachtet wird und daß keine Interaktionsblockade seitens eines Teilnehmers vorliegt. Zu dem Begriff der 'Interaktionsblockade' vgl. z. B. FREIDHOF (1992 b), SPIEGEL (1995, 186 ff.).

wie z. B. BEHAUPTEN, FESTSTELLEN oder FRAGEN mit der persuasiven Handlungsintention, eine Einstellungsänderung bei ihren Kontrahenten zu bewirken. Diese Sprechhandlungen behalten weiterhin ihre ursprüngliche illokutive Funktion, aber in einem persuasiven Kommunikationskontext erfüllen sie zusätzlich die Funktion des Persuadierens, d. h. sie bilden in der Interaktion eine komplexe Sprechhandlung mit persuasiver Funktion. Mit anderen Worten: Die Illokution PERSUADIEREN operiert über andere illokutionäre Akte.

Der Proponent verfolgt die Intention der Persuasion, da er ohne eine Einstellungsänderung des Opponenten sein Handlungsziel nicht realisieren kann. Folglich muß der Proponent sein Handlungsziel dem Opponenten akzeptabel machen. Den Anspruch des Handlungsziels, akzeptabel für den Adressaten zu sein, werde ich im folgenden Akzeptanzanspruch des Handlungsziels nennen. Die Akzeptabilität des Handlungsziels erreicht der Proponent, indem er überzeugungskräftige Argumente anführt. Unter Argumenten verstehe ich funktionalisierte Aussagen, d. h. Aussagen, die vom Proponenten in einer bestimmten Kommunikationssituation im Hinblick auf einen bestimmten Opponenten zur Realisierung einer persuasiven Handlungsintention verwendet werden.⁹ Argumente zielen darauf, den Adressaten dazu zu bringen, daß er sich dem Sprecher anpaßt, und zwar auf dem Weg über kognitive Prozesse.¹⁰ Argumente stellen somit die Mittel dar, die dem Proponenten zur Verfügung stehen, um seine persuasive Intention und damit letztendlich sein Handlungsziel in einer bestimmten Interaktionssituation zu erreichen. Mit anderen Worten: Die Argumente stützen den Akzeptanzanspruch des Handlungsziels. Daraus ergibt sich, daß eine Bestimmung des Begriffs 'persuasive Sprechhandlung' durch die Kategorien Handlungsziel, -intention, -bedingungen und -mittel erfolgen kann.

Den weiteren Untersuchungen wird folgendes Verständnis von Persuasionshandlungen zugrunde gelegt: Persuasive Sprechhandlungen sind komplexe Sprechhandlungen bzw. Sprechhandlungssequenzen, die folgende zwei Bedingungen erfüllen:¹¹

1. PERSUASIVA bestehen aus mindestens zwei Teil-Sprechhandlungen; mit einer dieser Sprechhandlungen wird das Handlungsziel geäußert; mit der/den anderen Sprechhandlung(en) stützt der Proponent mit Hilfe von Argument(en) sein Handlungsziel;¹²
2. Die Handlungsintention des Proponenten besteht darin, beim Opponenten eine Einstellungsänderung dahingehend zu bewirken, daß der Opponent eine Akzeptanzerklärung in bezug auf das Handlungsziel abgibt.

Abschließend kann festgehalten werden: Die spezifische Leistung von persuasiven Sprechhandlungen besteht darin, das Handlungsziel des Proponenten akzeptabel

⁹ Vgl. BREUER (1990, 114).

¹⁰ Vgl. SORNIG (1986, 251).

¹¹ Vgl. dazu auch MANN (1997, 163).

¹² Aus terminologischen Gründen verwende ich in dieser Definition die kompliziertere Formulierung „durch Argumente stützen“ statt der einfachen „begründen“ oder „erklären“, da BEGRÜNDEN und ERKLÄREN eine andere illokutionäre Rolle besitzen als „durch Argumente stützen“, denn: „von Begründungen [ist] im Zusammenhang mit Handlungen, von Erklärungen im Zusammenhang mit Geschehen bzw. Ereignissen die Rede...: Handlungen werden begründet, Ereignisse werden erklärt“ (ÖHLSCHLÄGER 1979, 44 f.). Dabei sind diese Handlungen bzw. Ereignisse nicht strittig, ein Dissens zwischen den Kommunikationspartnern liegt also nicht vor. Einen Überblick über die im deutschsprachigen Raum verwendeten Terminologien der Argumentationstheorie bietet KLEIN (1987, 17).

bzw. zustimmungsfähig für den Opponenten zu machen. Dies erfolgt durch das Anführen dissensminimierender Argumente.

2.2.2 Handlungszweck des Musters PERSUASION und die Sprecherziele

Nachdem im vorangegangenen Abschnitt persuasive Sprechhandlungen als komplexe Sprechhandlung bzw. Sprechhandlungssequenzen definiert wurden, wird im weiteren das Sprechhandlungsmuster PERSUASION, das sich aus persuasiven Sprechhandlungen konstituiert, untersucht. Zunächst werden der Handlungszweck und die Handlungsbedingungen, unter denen nach dem Muster PERSUASION gehandelt werden kann, analysiert. Einige der Äußerungsformen, die zur Realisierung des Handlungsmusters PERSUASION dienen, werden in Kapitel 4 vorgestellt.

Nach dem der vorliegenden Arbeit zugrunde gelegten Verständnis von persuasiven Sprechhandlungen besteht die Intention des Proponenten darin, bei seinem Gesprächspartner über kognitive Prozesse eine Einstellungsänderung dahingehend zu bewirken, daß der Opponent eine Akzeptanzerklärung in bezug auf das Handlungsziel abgibt. Diese Intention des Handelnden widerspiegelt sich in dem Handlungszweck des Musters PERSUASION, der in der Persuasion des Opponenten besteht. Dieser Zweck ist dadurch begründet, daß der Proponent seine Handlungsziele¹³ nicht erreichen kann, ohne einen Einstellungswandel beim Adressaten zu bewirken, d. h. er braucht zur Realisierung seiner Handlungsziele seinen Gesprächspartner bzw. dessen Hilfe in irgendeiner Weise.

Das Handlungsziel des Proponenten, das darin besteht, den Opponenten zu einer bestimmten Handlung zu veranlassen, kann unterschiedliche Bereiche des menschlichen Handelns betreffen: Es kann praktisch-gegenständlicher, mentaler oder psychisch-emotiver Art sein.

Falls das Handlungsziel den gegenständlich-praktischen Bereich betrifft, so will der Proponent beim Opponenten eine Einstellungsänderung dahingehend erreichen, daß letzterer eine gegenständlich-praktische Tätigkeit ausführt bzw. unterläßt. Diese Tätigkeit kann der Opponent entweder allein ausführen oder Proponent und Opponent können gemeinsam aktiv handeln.

Liegt das Handlungsziel im mentalen Bereich, so soll beim Opponenten eine Einstellungsänderung in bezug auf Meinungen, Glauben, Überzeugungen, Auffassungen u. ä. erreicht werden. Handlungsziele dieser Art können sehr vielfältig sein. Zum Beispiel kann der Proponent - aus den unterschiedlichsten Gründen - Interesse daran haben, den Opponenten von einer strittigen Behauptung zu überzeugen, oder er möchte eine Einstellungsänderung bewirken, um sich eine Erlaubnis zu einer bestimmten Handlung einzuholen, oder der Proponent möchte Sp2 zu einer kommunikativen Sprechhandlung bewegen.

Das Handlungsziel des Proponenten kann aber auch die emotiv-psychische Sphäre des menschlichen Verhaltens berühren. So kann der Proponent beispielsweise versuchen, seinen Partner zu trösten, wenn dieser traurig ist, indem er Sp2 auf argumentativem Wege zeigt, daß der vorliegende Sachverhalt nicht so gravierend ist wie der Opponent zunächst angenommen hatte.

Die vorgenommene Klassifizierung von Handlungen ist in Abbildung 1 nochmals dargestellt:

¹³ Zur Unterscheidung zwischen Zwecken von Mustern und Zielen von Sprechern vgl. REHBEIN (1977, 108) und Kapitel 1.3.1.

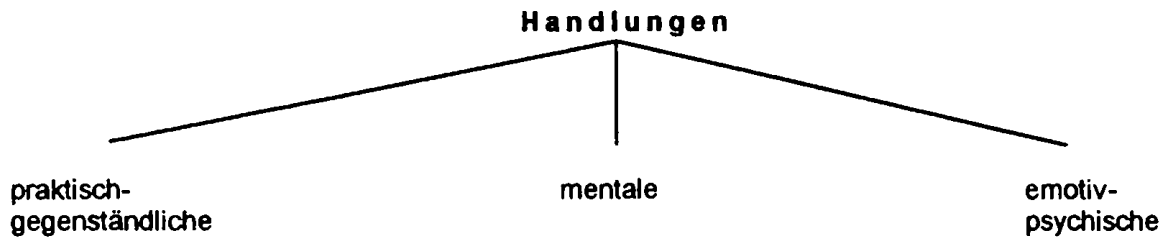


Abbildung 1: Handlungen, zu denen der Proponent den Opponenten veranlassen kann

Das Handlungsziel des Proponenten besteht demnach darin, den Opponenten über den Weg einer kognitiven Einstellungsänderung dazu zu bewegen, daß Sp2:

1. eine gegenständlich-praktische Handlung ausführt bzw. unterläßt,
2. seine kognitive Einstellung ändert oder/und
3. einen psychisch-emotionalen Einstellungswandel vollzieht.

Falls der Proponent den Opponenten zur *Ausführung* einer Handlung überzeugen oder überreden will, werde ich im folgenden diese Handlung als *positive Handlung* bezeichnen. Will dagegen der Proponent den Opponenten zur *Unterlassung* einer Handlung bewegen, werde ich im weiteren für diese Handlung den Begriff 'negative Handlung' verwenden.

Die primären persuasiven Handlungsziele können in sekundäre, diesen Zielen untergeordnete Teilziele analytisch zerlegt werden.¹⁴ Um diese Teilziele, die der Proponent in Abhängigkeit von der Kommunikationsaufgabe und den entsprechenden situativen Umständen verfolgt, zu erreichen, ist er an bestimmte Sequenzmuster, deren Zweck in der Persuasion des Gesprächspartners besteht, gebunden. Deshalb kann im folgenden ausschließlich von dem primären Zweck 'Persuasion' des Handlungsmusters PERSUASION ausgegangen werden.

2.2.3 Handlungsbedingungen für den Vollzug von persuasiven Sprechhandlungen

Persuasive Kommunikation stellt eine spezifische Form von Handeln dar, für deren Gelingen sich notwendige und hinreichende Bedingungen angeben lassen. Im Sinne des späten WITTGENSTEIN bilden persuasive Sprechhandlungen Sprachspiele, d. h., sie stellen eine spezifische Verwendungsweise von Sprache dar, die sich durch die Deskription der Situationen, in denen diese Sprechhandlungen gebraucht werden, angemessen beschreiben lassen. Zu diesen Handlungsbedingungen gehören neben den allgemeinen Kommunikationspostulaten¹⁵, die gegeben sein müssen, damit Kommunikation ungestört und effektiv verlaufen kann, die speziellen Bedingungen, die für persuasive Sprechhandlungen charakteristisch sind.

Die spezifischen Handlungsbedingungen für den Vollzug persuasiver Sprechhandlungen als Voraussetzung für einen möglichen Persuasionserfolg sind folgende:¹⁶

¹⁴ Vgl. dazu Kapitel 1.2.4.2.2.

¹⁵ Vgl. Kapitel 1.1.2.

¹⁶ Vgl. KOPPERSCHMIDT (1976, 85 ff.), KOSTA (1995 b, 313) und MANN (1997, 164).

1. *Wesentliche Bedingungen:*

- 1.1 Der Handlungszweck einer persuasiven Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten zu einer positiven bzw. negativen Handlung P_z zu veranlassen.
- 1.2 Der Proponent verfolgt die Intention, beim Opponenten eine Einstellungsänderung dahingehend zu bewirken, daß letzterer eine Akzeptanzerklärung hinsichtlich des Handlungsziels des Proponenten abgibt.
- 1.3 Die Notwendigkeit, einen Einstellungswandel beim Opponenten zu erreichen, ergibt sich aus einem tatsächlich existierenden oder antizipierten Einstellungsdisens zwischen den Kommunikationsteilnehmern in bezug auf das Handlungsziel.
- 1.4 Die Einstellungsänderung erfolgt auf dem Wege einer kognitiven Anpassung der Handlungsperspektiven der Interaktanten durch das Anführen von disensminimierenden, überzeugungskräftigen Argumenten.
- 1.5 Der Handlungsspielraum des Opponenten bleibt während des Persuasionsversuchs erhalten.

2. *Einleitungsbedingungen:*

- 2.1 Der Proponent hat ein unmittelbares und/oder mittelbares Interesse daran, daß der Opponent P_z ausführt.
- 2.2 Der Opponent ist in der Lage, P_z zu tun.
- 2.3 Der Proponent geht davon aus, daß der Opponent in der Lage ist, P_z zu tun.
- 2.4 Sowohl Proponent als auch Opponent können nicht davon ausgehen, daß der Opponent bei normalem Verlauf der Ereignisse P_z aus eigenem Antrieb ausführt.

3. *Aufrichtigkeitsbedingungen:*

- 3.1 Der Proponent verfolgt seine Handlungsintention und sein Handlungsziel aufrichtig.
- 3.2 Der Proponent ist vom Akzeptanzanspruch des Handlungsziels überzeugt.
- 3.3 Der Opponent glaubt an die Aufrichtigkeit des Proponenten.

4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*

- 4.1 Der propositionale Gehalt derjenigen Sprechhandlung, mit der das Handlungsziel in den Dialog eingebracht wird, läßt einen Dissens zu.
- 4.2 Die propositionalen Gehalte der als Argumente fungierenden Sprechhandlungen stützen den Akzeptanzanspruch des propositionalen Gehalts derjenigen Sprechhandlung, mit der das Handlungsziel in den Dialog eingebracht wird.
- 4.3 Der Zeitpunkt der Persuasionshandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P_z des Opponenten, die durch den perlokutionären Effekt hervorgerufen wurde, voraus.

5. *Zusatzbedingung:*¹⁷

Angleichung der kommunikativen Biographien der Kommunikationsteilnehmer. An dieser Stelle möchte ich nur auf einige Aspekte der oben erwähnten Handlungsbedingungen eingehen, da die Handlungsbedingungen 1 bis 3, die auf die Pragmatik des Handlungsmusters PERSUASION Bezug nehmen, ausführlich in Kapitel 3 besprochen werden.

Aus den Handlungsbedingungen läßt sich folgende Glückensbedingung ableiten: Die persuasive Sprechhandlung ist geglückt, wenn der Opponent eine Akzeptanzerklärung abgegeben hat. Ob der Opponent die Handlung P_z letztendlich ausführt oder auch nicht, d. h. ob die persuasive Sprechhandlung erfolgreich bzw.

¹⁷ Vgl. SORNIG (1986, 250).

nicht erfolgreich ist, hat nichts mit dem illokutiven Akt des Persuadierens zu tun. Das Gelingen/Glücken der persuasiven Sprechhandlung wird allein an der kognitiven Einstellungsänderung des Opponenten gemessen. Das bedeutet letztendlich, daß der perlokutive Erfolg einer PERSUASION nicht zu den konstitutiven Bedingungen ihres gelingenden Vollzugs gehört. Eine PERSUASION ist erst dann erfolgreich, wenn der Opponent das Handlungsziel des Proponenten realisiert hat.

Aus den Bedingungen 1.4 und 1.5 folgt, daß der Opponent die Akzeptanzklärung, die seine Einstellungsänderung widerspiegelt, freiwillig abgibt, d. h. der Proponent wendet keinen persuasionsfremden Zwang¹⁸ an und der Opponent behält einen Handlungsspielraum. In diesem Sinne interagieren Proponent und Opponent als gleichberechtigte Kommunikationspartner. Daraus folgt auch, daß der Opponent die Handlung P₂ freiwillig ausführt, falls der perlokutive Effekt der persuasiven Sprechhandlung eintritt.

Noch eine Bemerkung zur Aufrichtigkeitsbedingung:

Die Aufrichtigkeit des Proponenten, die in der Aufrichtigkeitsbedingung für persuasive Sprechhandlungen formuliert ist, stellt eine grundsätzliche Prämisse für das Gelingen einer persuasiven Sprechhandlung dar. An dieser Stelle möchte ich mit SORNIG (1986, 250) polemisieren, der die Auffassung vertritt, daß bei persuasiven Sprechhandlungen „wie bei ... pervertierten Sprechakten ... die sincerity condition außer Kraft [ist].“

Warum sollte der Proponent verbale oder nonverbale Anstrengungen unternehmen, um seine persuasive Intention zu erreichen, wenn er an ihrem Gelingen nicht ernsthaft interessiert ist? Schließlich liegt das Gelingen der persuasiven Sprechhandlung im ureigensten Interesse des Proponenten. Dies unterscheidet z. B. die Sprechhandlung PERSUASION von den Sprechhandlungen RATEN oder EMPFEHLEN, bei denen Sp1 versucht, die Interessen seines Gesprächspartners wahrzunehmen, indem er sich an die Stelle von Sp2 versetzt. Ferner: Falls der Opponent an der Aufrichtigkeit des Proponenten zweifelt, so ist die Persuasionshandlung von vornherein zum Scheitern verurteilt, denn in einem solchen Fall wird eine Prüfung und kognitive Auseinandersetzung mit den Argumenten des Proponenten erst gar nicht erfolgen.¹⁹

Zu den strategisch pervertierten Sprechhandlungsmustern zählen beispielsweise LÜGE²⁰, TÄUSCHUNG²¹ oder SOPHISTIK²², die dem Sprecher nur gelingen, wenn er die Verletzung der Aufrichtigkeitsbedingung verbirgt und er die Aufrichtigkeit seiner Intentionen simuliert, denn die Möglichkeit der Lüge lebt vom Vertrauen in die Aufrichtigkeit der Rede.²³

Eine Diskrepanz zwischen verwendeten Persuasionsmitteln und der nicht verbürgten Aufrichtigkeit des Proponenten kann dann auftreten, wenn Sp1 als Vertreter einer bestimmten Institution handelt und die Handlungsziele, die er im Interesse dieser Institution vertreten muß, seinen subjektiv-persönlichen Einstellun-

¹⁸ Als persuasionsfremder Zwang gelten alle verbalen und nonverbalen Handlungen des Proponenten, die dazu dienen, die Handlungsmöglichkeiten bzw. den Willen des Opponenten zum Handeln zu reduzieren oder zu schwächen. Solche nicht-persuasiven Handlungsmittel sind z. B. die Androhung von Sanktionen verschiedenster Art, die physischer, psychischer, ökonomischer, sozialer usw. Natur sein können, oder Argumente, die den Opponenten als Person diskriminieren.

¹⁹ Vgl. KOPPERSCHMIDT (1976, 88).

²⁰ Vgl. FALKENBERG (1982).

²¹ Vgl. EGGS (1976).

²² Vgl. BUBNER (1976).

²³ Vgl. dazu auch KOPPERSCHMIDT (1989, 45).

gen widersprechen. Das bedeutet aber nicht, daß in einem solchen Fall die Aufrichtigkeitsbedingung außer Kraft gesetzt ist, denn alle Interaktionsteilnehmer sind sich in solchen Situationen normalerweise darüber im klaren, daß Sp1 nur als Sprachrohr für die Interessendurchsetzung einer bestimmten Institution fungiert. Mit solchen Situationen werden wir in unserem Leben sehr häufig konfrontiert, z. B. in der Politik, in der Werbung oder bei ähnlichen öffentlichen Anlässen.

Eine weitere Bedingung, die einem geglückten Persuasionsprozeß vorangestellt ist, beinhaltet die Angleichung der kommunikativen Biographien der Gesprächsteilnehmer²⁴, d. h. Proponent und Opponent sollten möglichst parallele denotative und konnotative (emotive, affektive, evaluative) Bedeutungspostulate realisieren, damit PERSUADIEREN effektiv funktionieren kann. Das setzt allerdings voraus, daß bei den Gesprächsteilnehmern gleiche Vorinformationen hinsichtlich des Weltwissens sowie der Denotatskenntnis im rationalen und emotiven Bereich, einschließlich gleicher Erwartungen, Befürchtungen, Vorlieben, Abneigungen usw., bestehen.²⁵ Bei der Annäherung der kommunikativen Biographien spielen vor allem pragmatische Faktoren eine große Rolle, z. B. die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Kultur, die soziale Schicht, das Geschlecht, das Alter usw.²⁶ Falls die Interaktanten verschiedene Bedeutungen der Argumente realisieren, müssen sie zunächst durch Metakommunikation die vorhandenen Mißverständnisse in Hinblick auf unterschiedliche Bedeutungsrealisierung beseitigen. Erst danach können sie in ihrem persuasiven Gespräch fortfahren. Das heißt, je dichter die kommunikativen Biographien von Sp1 und Sp2 liegen, desto weniger Metakommunikation ist erforderlich, und folglich ist der verbale bzw. nonverbale Aufwand geringer, um eine Dissensminimierung zu erzielen und persuasive Sprechhandlungen glücklich zu beenden.²⁷

2.2.4 Abgrenzung der PERSUASIVA von den DIREKTIVA

Im folgenden Abschnitt geht es darum, eine Abgrenzung der persuasiven von den direktiven Sprechhandlungen vorzunehmen. Dies ist notwendig, da beide Sprechhandlungsklassen über eine gemeinsame wesentliche Bedingung verfügen: Das Handlungsziel von PERSUASIVA und DIREKTIVA besteht bekanntlich darin, den Adressaten der Sprechhandlung zu einer positiven bzw. negativen Handlung zu veranlassen. Dennoch sind die beiden Sprechhandlungsklassen nicht identisch, sondern unterscheiden sich in vielen wesentlichen Punkten ihrer Handlungsbedingungen. Um diese Verschiedenheiten herauszuarbeiten, werde ich zunächst auf die primären Charakteristika der direktiven Sprechhandlungen eingehen, und danach werde ich die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen PERSUASIVA und DIREKTIVA aufzeigen.

DIREKTIVA umfassen alle Formen der verbalen normativen, reglementierenden und instruierenden Kommunikation. Dazu zählen beispielsweise solche „gedankliche[n] Gebilde wie Gebot, Verbot und Erlaubnis, Rechts- und Moralnorm, Bitte, Auftrag, Ersuchen, Anweisung, Befehl, Aufgabe, Anleitung, Kommando,

²⁴ Vgl. SORNIG (1986, 250).

²⁵ Vgl. KOSTA (1995 b, 312).

²⁶ Die Sprache der Werbung z. B. zielt immer auf einen bestimmten Rezipientenkreis hin, da getroffene Referenzen auf bestimmte Entitäten, Nationalhelden, Folkloretraditionen, prominente Personen usw. den Angehörigen eines anderen Volkes oder Kulturkreises unbekannt sein könnten.

²⁷ Vgl. KOSTA (1995 b, 311).

Order, gewisse Arten von Regeln usw., kurz: diejenigen gedanklichen Abbilder, die unmittelbar Leitfunktion gegenüber dem menschlichen Verhalten ausüben“ (SEGETH 1974, 9; zitiert nach HINDELANG 1978 a, 11).²⁸ DIREKTIVA stellen somit eine sehr heterogene Klasse von Sprechhandlungstypen dar.²⁹ SEARLE (1976, 11) definiert die DIREKTIVA folgendermaßen:

“Directives. The illocutionary point of these consists in the fact that they are attempts (of varying degrees, and hence, more precisely, they are determinates of the determinable which includes attempting) by the speaker to get the hearer to do something. They may be modest ‘attempts’ as when I invite you to do it, or suggest that you do it, or they may be very fierce attempts as when I insist that you do it. ... The sincerity condition is want (or wish or desire). The propositional content is always that the hearer H does some future action A. Verbs denoting members of this class are ask, order, command, request, beg, plead, pray, entreat, and also invite, permit, and advise. I think also that it is clear that dare, defy and challenge ... are in this class.”

Die spezifischen Handlungsbedingungen für den Vollzug von DIREKTIVA lassen sich wie folgt zusammenfassen:³⁰

1. *Wesentliche Bedingung:*

Der Handlungszweck einer direktiven Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten Sp2 zu einer positiven bzw. negativen Handlung P_z³¹ zu veranlassen.

2. *Einleitungsbedingungen:*

2.1 Sp2 ist in der Lage, P_z zu tun.

2.2 Sp1 geht davon aus, daß Sp2 in der Lage ist, P_z zu tun.

2.3 Es ist sowohl für Sp1 als auch für Sp2 nicht offensichtlich, daß Sp2 bei normalem Verlauf der Ereignisse P_z aus eigenem Antrieb tun wird.

3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*

Sp1 wünscht, daß Sp2 P_z ausführt.

4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*

4.1 Der Zeitpunkt der direktiven Sprechhandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P_z von Sp2 voraus.

4.2 Als mögliche Proposition wird alles ausgeschlossen, was Sp2 nicht absichtlich und willkürlich tun kann.³²

²⁸ Vgl. zum russischen Imperativ BIRJULIN (1992 a), DERS. (1992 b), DERS. (1994) und RATHMAYR (1994).

²⁹ Da ich im Rahmen der Untersuchung von PERSUASIVA nur solche verbalen Interaktionen analysiere, die 1. von einem einzelnen Sprecher ausgehen, 2. an ein referentiell genau festgelegtes menschliches Individuum gerichtet sind, 3. in der direkten face-to-face-Kommunikation und 4. in der spontanen, privaten Kommunikationssphäre entstanden sind, betrachte ich im Rahmen der Abgrenzung der PERSUASIVA von den DIREKTIVA nur solche AUFFORDERUNGEN, für die die obengenannten Bedingungen zutreffen. AUFFORDERUNGEN nonverbaler Art oder DIREKTIVA, die von Gruppen oder Institutionen an eine bestimmte oder unbestimmte Gruppe bzw. Instanz (zu den Termini ‘bestimmter’ bzw. ‘unbestimmter’ Adressat vgl. HINDELANG 1978 a, 28 f.) gerichtet sind, bzw. formelle und institutionalisierte Aufforderungshandlungen (beispielsweise Gesetzestexte, Gebrauchsanleitungen, Angaben von sportlichen oder Spielregeln usw.) schließe ich aus diesen Überlegungen aus.

³⁰ Vgl. dazu auch SEARLE (1992 b, 100 f.).

³¹ Zu den Begriffen ‘positive’ bzw. ‘negative’ Handlung vgl. Kapitel 2.2.2.

³² Vgl. dazu HINDELANG (1978 a, 31): Beispielsweise sind folgende Aufforderungen unsinnig: *Bekomme einen Husten! Werde rot! oder Träume heute nacht, daß du auf den Cerro Torre steigst!*, denn sie bezeichnen eine Körperfunktion oder einen psychischen Prozeß, den der Adressat der AUFFORDERUNG nicht bewußt kontrollieren kann.

Aufgrund der drei Unterscheidungskriterien (illokutionärer Zweck, psychischer Zustand und Entsprechungsrichtung zwischen den Worten und den Tatsachen), die SEARLE (1976) seiner Klassifikation von Sprechhandlungsklassen zugrunde gelegt hat, werden die direktiven Sprechhandlungen folgendermaßen charakterisiert: Der illokutionäre Zweck von DIREKTIVA besteht darin, den Adressaten zu einer bestimmten Handlung X zu veranlassen. Die durch eine direktive Sprechhandlung ausgedrückte psychische Einstellung ist der Wunsch von Sp1, daß Sp2 die Handlung X ausführen möge. In bezug auf die Entsprechungsrichtung sollen die Tatsachen so geändert werden, daß sie den Worten entsprechen; diese Veränderung in der Welt soll der Adressat herbeiführen.

Aufgrund dieser Wesensbestimmung der DIREKTIVA lassen sich noch keine Anhaltspunkte für eine Abgrenzung dieser Sprechhandlungsklasse von den PERSUASIVA finden, da diese Kennzeichnung der DIREKTIVA auch auf die PERSUASIVA zutrifft. Der grundlegende Unterschied zwischen DIREKTIVA und PERSUASIVA ist auf einer anderen Ebene angesiedelt. Zum einen sind DIREKTIVA sequenzunabhängige Sprechhandlungen, d. h. sie können in der Kommunikation isoliert von anderen Sprechhandlungen auftreten, während PERSUASIVA immer in eine Sprechhandlungssequenz eingebettet sind. Zum anderen sind PERSUASIVA anders strukturiert als DIREKTIVA, da sie - im Gegensatz zu den direktiven Sprechhandlungen - aus zwei Teil-Sprechhandlungen bestehen. Der erste Teil der Sprechhandlung benennt das Handlungsziel, nämlich den Adressaten der Sprechhandlung zu einer positiven bzw. negativen Handlung zu veranlassen. Dieses Handlungsziel haben PERSUASIVA und DIREKTIVA gemeinsam; Z kann in persuasiven Sprechhandlungen sogar als direktive Sprechhandlung realisiert sein. Der zweite Teil der persuasiven Sprechhandlung - und darin liegt der wesentliche Unterschied zu den DIREKTIVA - dient der argumentativen Stützung des Handlungsziels. Mit der zweiten Teilhandlung versucht Sp1, den vermeintlichen oder tatsächlich bestehenden Einstellungsdisens in bezug auf Z zwischen ihm und Sp2 zu beseitigen; Sp1 muß also Sp2 von der Richtigkeit/Notwendigkeit/Nützlichkeit usw. von Z überzeugen/überreden. Darin besteht das Wesen der PERSUASIVA. Das heißt, mit einer persuasiven Sprechhandlung verfolgt Sp1 die Intention der Persuasion, während er beim Vollzug einer direktiven Sprechhandlung diese Intention nicht hat, denn für Sp1 ist es unerheblich, ob Sp2 die Ausführung von P₂ für richtig/notwendig/nützlich usw. befindet.

Um weitere Abgrenzungsmerkmale der PERSUASIVA von den DIREKTIVA aufzeigen zu können, müssen zunächst die Subklassen der DIREKTIVA und ihre Eigenschaften dargestellt werden.

Folgende Faktoren der Handlungsbedingungen sind nach HINDELANG (1983, 55) für die Einteilung der DIREKTIVA in Subklassen entscheidend:

- a) Angaben darüber, ob Sp2 verpflichtet ist, der AUFFORDERUNG zu folgen, und falls ja, welcher Art diese Verpflichtung ist;
- b) Angaben darüber, ob Sp1 gegenüber Sp2 Sanktionsmittel in der Hand hat, falls Sp2 der AUFFORDERUNG nicht nachkommt;
- c) Angaben über die Rollen- und Beziehungsstruktur, die zwischen Sp1 und Sp2 vorliegt;
- d) Angaben über die der AUFFORDERUNG zugrunde liegenden persönlichen Wünsche und Bedürfnisse von Sp1 und Sp2;

Vgl. außerdem zu Prohibitiv und Präventiv im Slavischen KOSTA (1999).

e) Angabe über die Problemlage, zu deren Lösung die Ausführung der AUFFORDERUNG beitragen soll;

f) Angaben über die Arten von Handlungen, zu denen Sp1 auffordern kann.

Aufgrund dieser Faktoren unterscheidet HINDELANG (1978 a) 14 Typen von AUFFORDERUNGEN. Als oberstes Unterscheidungskriterium gilt die Frage nach dem Zwang: Muß der Adressat der AUFFORDERUNG folgen oder ist es seiner Wahl überlassen, ob er der AUFFORDERUNG von Sp1 nachkommt oder nicht. Nach diesem Kriterium untergliedern sich die DIREKTIVA in bindende und nicht-bindende.

Unter BINDENDEN AUFFORDERUNGEN werden solche direktiven Sprechhandlungen verstanden, die der Adressat befolgen muß, da ihm bei Nichtbefolgung Sanktionen (juristisch definierbare Strafen oder direkte Gewaltausübung) drohen, d. h. der Adressat ist verpflichtet oder gezwungen, die AUFFORDERUNG X auszuführen. Zu den BINDENDEN DIREKTIVA gehören berechnigte und unberechnigte AUFFORDERUNGEN. Zu der ersten Gruppe zählen zum einen WEISUNG und AUFTRAG, bei denen die Verpflichtung zwischen Sp1 und Sp2 auf einem freiwillig von Sp2 eingegangenen Arbeitsvertrag beruht, zum anderen (militärischer) BEFEHL, ANORDNUNG, FORDERUNG und (elterliches) GEBOT, bei denen sich die Art der Verpflichtung direkt oder indirekt aus staatlichen Rechtsvorschriften ableiten läßt. Zur zweiten Gruppe gehören folgende Sprechhandlungstypen: ERPRESSUNG, bei der Sp2 durch eine illegale Sanktionshandlung bedroht wird, NÖTIGUNG, bei der die Sanktionshandlung auch legal sein kann, und DESPOTISCHER BEFEHL, bei dem Sp2 rechtlos und der permanenten Macht von Sp1 ausgesetzt ist.³³

Im Falle der BINDENDEN AUFFORDERUNGEN muß der Adressat der Handlung P_z folglich sogar nachkommen, auch wenn er nicht von ihrer Richtigkeit/Notwendigkeit usw. überzeugt ist; anderenfalls drohen ihm Sanktionen.

BINDENDE DIREKTIVA und PERSUASIVA sind kontradiktorische Sprechhandlungen, sie schließen sich gegenseitig aus. Während bei den BINDENDEN DIREKTIVA Sp1 legale oder illegale Sanktionsmittel zur Verfügung stehen, um sein Handlungsziel im Falle einer Weigerung des Adressaten durchzusetzen, besitzt Sp1 bei einer persuasiven Sprechhandlung diese Möglichkeit nicht. Der Adressat hat in diesem Fall die Wahlfreiheit: es ist seinem Belieben überlassen, ob er dem Handlungsziel zustimmt oder es ablehnt. In diesem Punkt überschneiden sich die PERSUASIVA und die NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA, da Sp2 zwei Handlungsalternativen im Falle einer nicht-bindenden direktiven Sprechhandlung hat: entweder er kommt der AUFFORDERUNG nach oder er lehnt sie ab.

Nicht-bindend sind alle DIREKTIVA, denen der Adressat nicht nachkommen muß, d. h. Sp2 führt die NICHT-BINDENDEN AUFFORDERUNGEN „freiwillig und aufgrund seiner eigenen autonomen Entscheidung aus; Sp2 hat hier also die Wahl, ob er der AUFFORDERUNG nachkommen will oder nicht“ (HINDELANG 1978 a, 378).³⁴ Die weitere Unterteilung der NICHT-BINDENDEN AUFFORDERUNGEN erfolgt aufgrund der Präferenzen von Sp1 und Sp2, „d. h. aus ihren Wünschen und Bedürfnissen in bezug auf die Ausführung der direktiven Sprechhandlung“ (HINDELANG 1983, 59). RATSCHLÄGE und ANLEITUNGEN bilden die Gruppe der DIREKTIVA mit Adressatenpräferenz, ANWEISUNGEN

³³ Zu den Handlungsbedingungen der BINDENDEN DIREKTIVA vgl. HINDELANG (1978 a, 124 ff.), DERS. (1983, 56 ff.).

³⁴ Zu den Handlungsbedingungen der NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA vgl. HINDELANG (1978 a, 132 ff.), DERS. (1983, 59 ff.).

und VORSCHLÄGE gehören zu den AUFFORDERUNGEN mit beidseitiger Präferenz, BITTEN³⁵ umfassen AUFFORDERUNGEN mit Sprecherpräferenz. RATSCHLÄGE lassen sich nach der Art des zu lösenden Problems und dem Lösungsweg in die Untergruppen TIP, RAT und EMPFEHLUNG untergliedern. In Abhängigkeit davon, ob Sp1 Sp2 zu einer gemeinsamen Tätigkeit motivieren will oder ob beide Interaktanten aufgrund des gemeinsamen Problems zur Kooperation bereit sind, unterscheiden sich VORSCHLÄGE in ANREGUNGEN und PROBLEMLÖSUNGSVORSCHLÄGE.

Aus der Wesensbestimmung der NICHT-BINDENDEN AUFFORDERUNGEN geht hervor, daß der Adressat bei einer nicht-bindenden direktiven Sprechhandlung zwischen den beiden Polen ZUSAGE oder ABLEHNUNG wählen kann. Bei den persuasiven Sprechhandlungen besteht zwischen diesen beiden Polen ein Kontinuum, d. h. Sp2 hat einen Handlungsspielraum, er kann beispielsweise das Handlungsziel von Sp1 nur teilweise befürworten und somit für einen Kompromiß zwischen den Interessen der Gesprächsteilnehmer eintreten. Da das Handlungsziel der persuasiven Sprechhandlungen zunächst nur dem Interesse von Sp1 entspricht³⁶, konvergieren PERSUASIVA und NICHT-BINDENDE DIREKTIVA mit sprecherseitiger Präferenz, BITTEN, in diesem Punkt.

Die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen DIREKTIVA und PERSUASIVA sind in Tabelle 1 nochmals herausgearbeitet.

Wie aus der Tabelle hervorgeht, bestehen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen direktiven und persuasiven Sprechhandlungen auf unterschiedlichen Analyseebenen.³⁷ Untersucht man die Einbettung dieser Sprechhandlungsklassen in Dialogsequenzen, so stellt sich heraus, daß PERSUASIVA zu den sequenzabhängigen Sprechhandlungen gehören, DIREKTIVA demgegenüber zu den sequenzunabhängigen, d. h. sie können auch isoliert auftreten. Auch aus struktureller Sicht gibt es Unterschiede zwischen diesen beiden Sprechhandlungsklassen: DIREKTIVA sind einteilig strukturiert, PERSUASIVA bestehen dagegen immer aus zwei Teil-Sprechhandlungen.

DIREKTIVA und PERSUASIVA verfolgen den gleichen Handlungszweck: den Adressaten zu einer positiven bzw. negativen Handlung aufzufordern. Im Gegensatz zu den DIREKTIVA muß jedoch das Handlungsziel beim Vollzug einer persuasiven Sprechhandlung immer mit Argumenten gestützt und vom Adressaten akzeptiert werden, d. h. er muß von der Richtigkeit/Notwendigkeit/Nützlichkeit usw. des Handlungsziels persuadiert sein oder werden, ansonsten kann der Proponent sein Handlungsziel nicht realisieren.

Sanktionsandrohungen sind nur im Fall von BINDENDEN DIREKTIVA möglich, PERSUASIVA schließen Sanktionsandrohungen jeglicher Art von vornherein aus, da der Adressat die Handlung P₂ freiwillig, ohne jeglichen persuasionsfremden Zwang, ausüben soll. Daraus folgt auch, daß Sp2 im Fall von PERSUASIVA und NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA die Handlungsalternative hat, P₂

³⁵ BITTEN stellen innerhalb der DIREKTIVA eine sehr heterogene Subklasse dar. In bezug auf die Beziehung zwischen Sp1 und Sp2 sowie auf den Inhalt von BITTEN lassen sich symmetrische und asymmetrische sowie 'große' und 'kleine' BITTEN unterscheiden.

³⁶ Das Handlungsziel kann auch im Interesse des Opponenten sein, der davon allerdings vor der PERSUASION nicht überzeugt ist. Der Proponent kann dem Opponenten auch einreden, daß das Handlungsziel genaugenommen im Interesse von Sp2 liegt. Letztendlich steht jedoch bei PERSUASIVA das Sp1-Interesse im Vordergrund, es bildet das ureigenste Motiv für persuasive Sprechhandlungen.

³⁷ Zu den DIREKTIVA vgl. auch RATHMAYR (1989).

Tabelle 1: DIREKTIVA und PERSUASIVA³⁸

| | DIREKTIVA | | PERSUASIVA |
|---|-----------------|-----------------------|------------|
| | <i>bindende</i> | <i>nicht-bindende</i> | |
| Sequenzabhängigkeit | - | - | + |
| Zweiteilige Sprechhandlung | - | - | + |
| Handlungszweck: Sp2 zu einer Handlung zu veranlassen | + | + | + |
| Handlungsintention: Sp2 vom Handlungsziel zu überzeugen/überreden | - | - | + |
| Argumentative Stützung des Handlungsziels | - | - | + |
| Akzeptanz des Handlungsziels seitens Sp2 notwendig | - | - | + |
| Sanktionsandrohung | + | - | - |
| Handlungsalternative | 0 | + | + |
| Handlungsspielraum | 0 | - | + |
| sprecherseitige Präferenz | 0 | ± | + |
| adressatenseitige Präferenz | 0 | ± | 0 |
| beidseitige Präferenz | 0 | ± | 0 |

entweder auszuführen oder abzulehnen, ohne spätere Sanktionen befürchten zu müssen, während im Falle von BINDENDEN DIREKTIVA der Adressat zwar im Prinzip die Möglichkeit einer Handlungsalternative hätte, im Weigerungsfall jedoch mit Sanktionen rechnen müßte.

Da es bei den DIREKTIVA nur um die Ausführung oder Nicht-Ausführung des Handlungsziels geht, besitzt der Adressat von DIREKTIVA auch keinen Handlungsspielraum. Demgegenüber besteht die Intention des Proponenten beim Vollzug von PERSUASIVA darin, eine Dissensminimierung in bezug auf die Akzeptanz des Handlungsziels zu erreichen, denn eine vollständige Akzeptierung des Handlungsziels seitens des Opponenten wird nur im Idealfall gelingen, d. h. der Adressat von PERSUASIVA besitzt einen Handlungsspielraum.

³⁸ *Anmerkung:* + = Merkmal trifft zu;
- = Merkmal trifft nicht zu;
0 = indifferent in bezug auf Merkmal.

Für den Vollzug von **BINDENDEN DIREKTIVA** spielt es keine Rolle, welche Präferenzen der Sprecher hat, es ist auch durchaus denkbar, daß Sp1 eine bindende direktive Sprechhandlung im Auftrag eines Dritten vollzieht, d. h. ohne jegliche Berücksichtigung seiner eigenen Präferenzen. Zu den **NICHT-BINDENDEN AUFFORDERUNGEN** gehören sowohl Sprechhandlungen mit Sprecher- als auch mit Adressatenpräferenz. Da **PERSUASIVA** den Sprechhandlungen mit sprecherseitiger Präferenz zuzurechnen sind, überschneiden sich in diesem Punkt **PERSUASIVA** und **NICHT-BINDENDE DIREKTIVA**, und zwar ist dieses Kriterium konkret sowohl den **PERSUASIVA** als auch den **BITTEN** gemeinsam.

Ob das Handlungsziel im Interesse des Adressaten oder im beidseitigen Interesse liegt, ist für den Vollzug von **BINDENDEN DIREKTIVA** absolut irrelevant und spielt für den Vollzug von **PERSUASIVA** nur insofern eine Rolle, als der verbale Aufwand für den Persuasionsprozeß geringer sein dürfte, wenn das Handlungsziel auch im Interesse des Opponenten liegt. Ausschlaggebend dagegen ist das Kriterium der Adressatenpräferenz bzw. der beidseitigen Präferenz bei der Zuordnung von bestimmten direktiven Sprechhandlungen zu den Klassen **RATSCHLÄGE** und **ANLEITUNGEN** bzw. zu den Klassen **ANWEISUNGEN** und **VORSCHLÄGE**.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß **DIREKTIVA** und **PERSUASIVA** zwar einen gemeinsamen Handlungszweck haben, sich aber in den Handlungsintentionen und einigen Handlungsbedingungen für den Vollzug dieser Sprechhandlungsklassen stark unterscheiden.

2.3 Persuasive Sprechhandlungen aus dialogtheoretischer Sicht

Ausgehend von der vorgenommenen Klassifizierung von Dialogtypen in Kapitel 1.2.4.2 kann davon ausgegangen werden, daß persuasive Gespräche zu den zweckorientierten Dialogen mit divergenter Interessenlage von Sp1 und Sp2 gehören, denn in persuasiven Dialogen versuchen die Gesprächsteilnehmer, ihre Handlungsziele gegen den Widerstand des anderen Partners mit Hilfe von dissensminimierenden Argumenten durchzusetzen.

Der Zweck von persuasiven Gesprächen besteht in der Persuasion des Opponenten. Dieser Zweck ergibt sich aus dem Sprecherziel, den Gesprächspartner zu einer positiven bzw. negativen Handlung³⁹ zu veranlassen. Zum Einbringen des Handlungsziels in das Gespräch stehen dem Proponenten zwei Alternativen zur Verfügung: zum einen kann Sp1 sein Handlungsziel offen formulieren, indem er z. B. eine **BEHAUPTUNG**, eine **BITTE** oder einen **VORSCHLAG** äußert; zum anderen kann sich der Proponent durch taktisch geschicktes **ARGUMENTIEREN** (gesprächs)schrittweise an sein Kommunikationsziel herantasten, indem er antizipierte Gegenargumente bereits im Dialogverlauf widerlegt. Dabei wird das Handlungsziel entweder gar nicht oder erst am Ende des persuasiven Gesprächs genannt.

Den ersten Weg werde ich offene Handlungsstrategie⁴⁰ nennen, den zweiten - dissimulative Handlungsstrategie. In den weiteren Ausführungen soll zunächst eine Beschreibung der Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei offener Handlungsstrategie des Proponenten vorgenommen

³⁹ Zu den Begriffen 'positive' bzw. 'negative' Handlung vgl. Kapitel 2.2.2.

⁴⁰ Zu dem Terminus 'Strategie' vgl. Kapitel 3.4.

werden. Dabei werde ich mich der musterorientierten Beschreibung von Dialogen bedienen. Im Anschluß daran soll durch eine Verlaufsanalyse eines persuasiven Gesprächs die Makrostruktur persuasiver Dialoge bei dissimulativer Handlungsstrategie aufgedeckt werden.

2.3.1 Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei offener Handlungsstrategie

Da persuasive Gespräche zu den zweckorientierten Dialogen gehören, kann die Makrostruktur persuasiver Minimaldialoge bei offener Handlungsstrategie durch eine musterorientierte Beschreibung⁴¹ aufgezeigt werden. Eine Musteranalyse geht vom illokutionären Zweck der initialen Sprechhandlung aus, mit der der Proponent sein Handlungsziel in das Gespräch einbringt. Dabei wird versucht, die Grundmuster dialogischer verbaler Interaktion zu rekonstruieren, wobei die Handlungsziele der Sprecher als Ausgangspunkt genommen werden. Bei der musterorientierten Betrachtungsweise geht es um eine Erfassung der Dialogkompetenz der Interaktanten. Die unendlichen Möglichkeiten der Realisierung von Gesprächsverläufen und damit ihre äußerst variable interne Struktur kann selbstverständlich in kein enges und starres Schema hineingepreßt werden. Die unten beschriebene Makrostruktur des Handlungsmusters PERSUASION stellt also ein Modell dar, das zur Klärung der Frage, wie Überzeugen bzw. Überreden in der Sprache funktionieren, beitragen soll.

Ausgehend vom Handlungsziel, den Gesprächspartner zu einer positiven bzw. negativen Handlung zu veranlassen, läßt sich folgende Grundstruktur für das Sprechhandlungsmuster PERSUASION bei offener Handlungsstrategie rekonstruieren:⁴²

1. Im ersten Zug bringt der Proponent mit einer initialen Sprechhandlung sein Handlungsziel (Z) in einen Interaktionskontext ein und konstituiert infolgedessen den intentionalen Rahmen des Dialogs.
2. Im zweiten Zug vollzieht der Opponent eine reaktive Sprechhandlung, die im Sinne des Proponenten als 'negativ' zu bewerten ist, da in ihr zum Ausdruck kommt, daß Sp2 Z ablehnt oder es nicht unterstützt.
3. Im darauffolgenden dritten Zug versucht der Proponent, durch das Anführen von stützenden Argumenten den Opponenten von Z zu überzeugen bzw. zu überreden.
4. Im vierten Zug hat der Opponent zwei Reaktionsmöglichkeiten:
 - a) Er drückt seine Zustimmung zum Proponenten-Handlungsziel aus. In diesem Fall ist die persuasive Sprechhandlung des Proponenten geglückt;
 - b) Er akzeptiert die im dritten Zug angeführten Argumente nicht und lehnt weiterhin das Handlungsziel des Proponenten ab, d. h. er reagiert erneut negativ. In diesem Fall ist die persuasive Sprechhandlung des Proponenten zu dem Zeitpunkt, zu dem der vierte Zug vollzogen wird, noch nicht geglückt.

Tritt der Fall 4b ein, hat der Proponent die Möglichkeit, durch weitere argumentative Sprechhandlungen den Opponenten vom Handlungsziel zu persuadieren.

Das Wesentliche einer persuasiven Sprechhandlungssequenz besteht darin, daß der Opponent im zweiten Zug ablehnend, d. h. negativ, auf die initiale Sprechhandlung, die das Handlungsziel beinhaltet, reagiert. Darin äußert sich der

⁴¹ Vgl. dazu auch Kapitel 1.3.1.

⁴² Vgl. dazu auch MANN (1997, 167).

tatsächlich vorhandene Dissens zwischen den Kommunikationsteilnehmern. Erst wenn der Dissens sichtbar ist, kann der Proponent versuchen, mit Hilfe von überzeugungskräftigen Argumenten den Opponenten zu persuadieren.

In Abbildung 2 sind die in (1.) bis (4.) dargestellten Handlungszusammenhänge in schematischer Form noch einmal aufgezeigt.

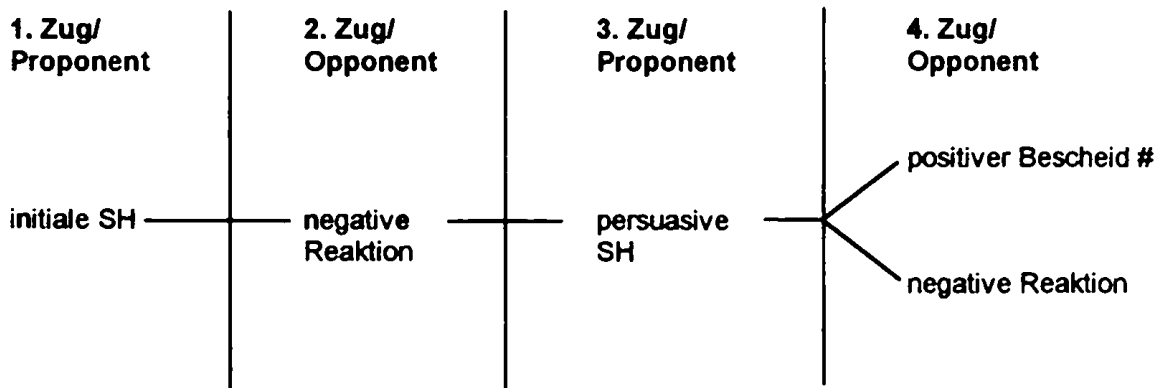


Abbildung 2: Züge 1 bis 4 des Proponenten und des Opponenten

Die negativen reaktiven Züge des Opponenten können in Form eines negativen Bescheids, einer entscheidungsvorbereitenden oder entscheidungsumgehenden Sprechhandlung bzw. einer gegeninitiativen Sprechhandlung vollzogen werden. Mit einer gegeninitiativen Sprechhandlung bringt der Opponent sein eigenes, von Z divergierendes Handlungsziel Z^* in das Dialogspiel ein.

Die Abbildung 3 verdeutlicht die möglichen negativen Reaktionszüge des Opponenten:

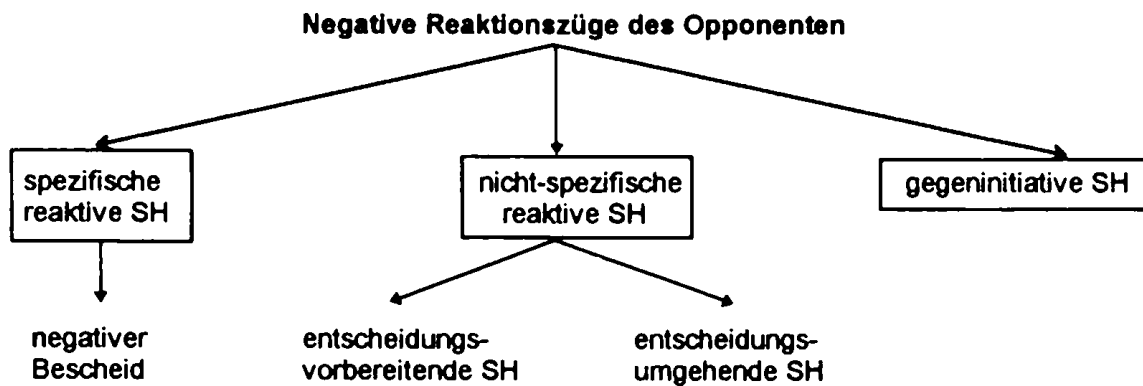


Abbildung 3: Mögliche negative Reaktionszüge des Opponenten

Die oben aufgezeigte Grundstruktur des Handlungsmusters PERSUASION zeigt, daß eine minimale persuasive Sprechhandlungssequenz aus mindestens vier Zügen bzw. Gesprächsschritten besteht. Das bedeutet, daß persuasive Sprechhandlungen zu den sequenzabhängigen zählen, da sie immer in eine Sprechhandlungssequenz eingebettet sind.

Die Grundstruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen läßt sich auch als elementare Phasenstruktur abbilden: Eine persuasive Sequenz gliedert sich in drei Phasen, die sich nach ihrer kommunikativen Funktion als Sequenzeröffnung, Se-

quenzverlauf und Sequenzabschluß bestimmen lassen. Die Sequenzeröffnung besteht aus dem initialen Gesprächsschritt des Proponenten und dem darauffolgenden reaktiven Gesprächsschritt des Opponenten. Der Sequenzverlauf umfaßt den dritten Sp1-Gesprächsschritt und alle weiteren n-1-Gesprächsschritte der Dialogpartner. In der dritten Phase, dem Sequenzabschluß, der den n-ten Gesprächsschritt beinhaltet, gibt der Opponent seine Zustimmung zu erkennen oder es kommt - im Falle eines Mißerfolgs - zu einem Abbruch des persuasiven Dialogs.

Das folgende Gespräch in Beispiel 2 illustriert die oben aufgezeigte Grundstruktur von persuasiven Dialogen:

(2): *Situationskontext:*

Der Schriftsteller Sergej Dovlatov beschreibt folgendes Ereignis aus seiner Tätigkeit als Journalist im sowjetischen Tallinn in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts:

В Таллинне гастролировал Оскар Питерсон, знаменитый джазовый импровизатор. Мне довелось побывать на его концерте.

Накануне я пошел к своему редактору:

¹ Pr. — Хочу дать информацию в субботный номер.
² Нечто вроде маленькой рецензии.

Редактор Генрих Францевич Туронк по своему обыкновению напугался:

³ Op. — Слушайте, зачем все это?
⁴ Он — американец,
⁵ надо согласовывать.
⁶ Мы не в курсе его политических убеждений.
⁷ Может быть, он троцкист?
⁸ Pr. — При чем тут убеждения?
⁹ Человек играет на рояле.
¹⁰ Op. — Все равно, он — американец.
¹¹ Pr. — Во-первых, он — канадец.
¹² Op. — Что значит — канадец?
¹³ Pr. — Есть такое государство — Канада.
¹⁴ Мало того, он — негр.
¹⁵ Угнетенное национальное меньшинство.
¹⁶ И наконец, его знает весь мир.
¹⁷ Как же можно не откликнуться?

Туронк задумался.

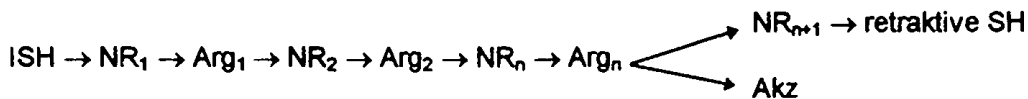
¹⁸ Op. — Ладно, пишите.
¹⁹ Строк пятьдесят непарелью...
 (Dovlatov 1995 a, 50 f.)

In diesem persuasiven Gespräch, das aus 19 Zügen besteht, bringt der Journalist Sergej Dovlatov, der hier in der Rolle des Proponenten auftritt, sein Handlungsziel in der initialen Sprechhandlung WUNSCH *Хочу дать информацию в субботный номер* (Zug 1) zum Ausdruck, das er im zweiten Zug näher erläutert. Gleichzeitig dient die initiale Sprechhandlung als BITTE, ihm die Erlaubnis zum Schreiben der Rezension zu erteilen (denn ohne das Einverständnis des Redakteurs könnte der Artikel von Dovlatov nicht erscheinen). Sein Dialogpartner, der Redakteur G. F. Turonok, akzeptiert das Handlungsziel des Proponenten jedoch nicht: Im dritten

Zug antwortet er auf den initialen Gesprächsschritt des Proponenten mit der FRAGE *зачем все это?*, die hier zugleich eine ABLEHNUNG bedeutet. Damit ist sofort nach dem ersten Sprecherwechsel der Dissens in bezug auf das Handlungsziel des Proponenten offensichtlich geworden. Der Opponent stützt in den nächsten Zügen 4 bis 7 seine ABLEHNUNG, worauf der Proponent in seinem folgenden Gesprächsschritt auf die Argumente des Opponenten eingeht, indem er auf ihre Nichtakzeptabilität zum einen mit der RHETORISCHEN FRAGE *При чем тут убеждения?* (Zug 8) und zum anderen mit der FESTSTELLUNG *Человек играет на рояле* (Zug 9) hinweist. Doch der Opponent wiederholt unbeirrt sein Hauptargument, die FESTSTELLUNG *он — американец* (Zug 10). Daß der Opponent dieses Argument verwendet, läßt sich nur aus dem Kontext der gesellschaftlichen Situation, die in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts in der UdSSR bestand, erklären, da damals die US-Amerikaner zu den offiziellen Hauptfeinden der Sowjetunion zählten. Der Ausdruck *все равно*, mit dem der Opponent seinen zehnten Gesprächsschritt einleitet, verweist subtil auf die schwerwiegende gesellschaftliche Bedeutung des folgenden Arguments. Da der Proponent schon genügend Erfahrung mit sozialistischer Argumentation besitzt (wie aus seinen Memoiren hervorgeht), versucht er nun den Opponenten mit dessen „eigenen Waffen zu schlagen“, wobei die nächsten Züge parodistische Tendenzen erkennen lassen, als sich der Opponent danach erkundigt, was ein Kanadier ist (vgl. die Züge 11 bis 13). Die erfolgreiche GEGENARGUMENTATION des Proponenten kommt in den Zügen 11, 14 bis 17 zum Ausdruck. Dabei gliedert er seine ARGUMENTATION deutlich mit den satzsemantischen Argumentationsmarkern *во-первых, мало того и наконец*, die auf die Reihenfolge der Argumente innerhalb der ARGUMENTATION verweisen. Aus dem Gesagten zieht er dann in Form einer rhetorischen Frage die SCHLUSSFOLGERUNG *Как же можно не откликнуться?* Aufgrund der Markiertheit der Satzintonation der rhetorischen Frage erfolgt eine emphatisch-rhetorische Uminterpretation der Äußerung, aus der die implizierte Antwort des Sprechers auf seine Frage ersichtlich wird. Die ARGUMENTATION des Proponenten ist geglückt und erfolgreich, da der Opponent im abschließenden Gesprächsschritt eine ERLAUBNIS zum Schreiben der Rezension erteilt (vgl. die Züge 18 und 19: *Ладно, пишите. Строк пятьдесят нонпарелью...*) und damit sein Einverständnis mit dem Handlungsziel des Proponenten erklärt. Damit ist die PERSUASION des Proponenten sowohl geglückt als auch erfolgreich, denn zum einen hat er seine persuasive Handlungsintention, eine kognitive Einstellungsänderung beim Opponenten zu erzielen, erreicht, und zum anderen hat er sein Handlungsziel, eine Erlaubnis zum Schreiben einer Rezension zu bekommen, realisiert.

Vollzieht der Opponent im vierten Gesprächsschritt eine positive Reaktion, indem er das Handlungsziel des Proponenten akzeptiert, dann haben sich Proponent und Opponent schnell geeinigt und der persuasive Dialog ist damit abgeschlossen. In der Regel wird jedoch der Opponent im vierten Gesprächsschritt noch keine Akzeptanzerklärung abgeben, so daß der Proponent in den nächsten Zügen weitere stützende argumentative Sprechhandlungen vollziehen muß (wie in Beispiel 2). So entsteht eine Persuasionskette: auf eine Ablehnung des Handlungsziels Z folgt eine argumentative Sprechhandlung; wird diese erneut nicht akzeptiert, muß der Proponent weitere Argumente anführen usw., bis der Opponent Z schließlich akzeptiert. Mit einer im Sinne des Proponenten als 'negativ' bewerteten Reaktion des Opponenten kann letzterer auch sein eigenes Handlungsziel Z* und Z* stützende Argumente in den Persuasionsprozeß einbringen.

Zweifelsohne ist es auch denkbar, daß der Proponent seinen Kontrahenten nicht persuadieren kann und letzterer seine Zustimmung verweigert. In diesem Fall wird entweder das Gespräch abgebrochen oder die Interaktanten wechseln in ein anderes Handlungsmuster über. Die Abbildung 4 verdeutlicht die Persuasionskette aus der Sicht des Proponenten.



(wobei:

ISH initiale Sprechhandlung des Proponenten;
 NR negative Reaktion des Opponenten;
 Arg Anführen von stützenden Argumenten durch den Proponenten;
 Akz Akzeptanzklärung des Opponenten)

Abbildung 4: Persuasionskette aus der Sicht des Proponenten

Die Gründe der Entstehung einer Persuasionskette (aus der Sicht des Proponenten) können durch den praktischen intentionalen Schluß VON WRIGHTS dargestellt werden. Dessen einfachste Fassung ist folgende:

A beabsichtigt, p herbeizuführen.
 A glaubt, daß er p nur dann herbeiführen kann, wenn er a tut.
 Folglich macht sich A daran, a zu tun.

Abbildung 5: Praktischer Schluß nach VON WRIGHT (1974, 93; 1977, 133)

In der hier verwendeten Terminologie läßt sich dieser praktische Schluß⁴³ folgendermaßen deuten: Der Proponent A verfolgt das Handlungsziel p . A glaubt, daß er p nur dann erreichen kann, wenn er das Handlungsziel p mit Argumenten stützt, also a tut (d. h. A will seine persuasive Handlungsintention realisieren). Folglich stützt A p mit Argumenten, d. h. A macht sich daran, a zu tun. An dieser Stelle muß nochmals betont werden, daß diese Betrachtungsweise zunächst nur den Proponenten einbezieht. Da der praktische Schluß intentional ist, bezeichnet VON WRIGHT (1994, 143) den Grund der Handlung als intern. Dieser Grund besteht aus einer volitiven (vgl. *A beabsichtigt, p herbeizuführen*) und einer kognitiven (vgl. *A glaubt, daß er p nur dann herbeiführen kann, wenn er a tut*) Komponente. Daneben unterscheidet VON WRIGHT (1994, 142) externe Gründe: „etwas, was dem Handelnden sozusagen von außen begegnet, oder etwas, was er selber getan hat und was die Handlung von ihm 'fordert'“. Zu diesen externen Gründen gehören der Opponent und der zwischen den Interaktanten real existierende bzw. lediglich antizipierte Dissens in bezug auf das Handlungsziel.

Durch die Kombination und Iteration der oben dargestellten verschiedenen Proponenten- und Opponenten-Züge ist es möglich, Grundstrukturen sprachlichen Handelns in persuasiven Sprechhandlungssequenzen und, in deren Verlängerung, in persuasiven Dialogen zu rekonstruieren. Die Struktur der stützenden ARGUMENTATIONEN wird in Kapitel 3.3.2 ausführlich dargestellt.

⁴³ Zu den Schlußverfahren, insbesondere der ARISTOTELISCHEN Syllogistik, auf deren Idee der praktische Schluß VON WRIGHTS basiert, vgl. die ausführliche Darstellung in Kapitel 3.3.2.1.

Die Akzeptanzklärung des Opponenten muß nicht immer verbal abgegeben werden, sie kann auch mit nonverbalen Mitteln erfolgen, wie aus dem folgenden Beispiel ersichtlich ist:

(3): *Situationskontext:*

Im Dorfladen stehen viele Dorfbewohner an, da (zu Zeiten des Defizits in der Sowjetunion) Wandfarbe und Wachstuch verkauft werden:

Очередь выросла как по волшебству. Бабы галдели и, оставив тяжелые сумки с краской и клеенкой, бегали за мужиками, чтобы те переносили покупки в дом. Суматоха и беготня не прекращались весь день. К вечеру пришла и Полюха.

- ¹ Pr. — Пустите меня без очереди.
² Мне только сахару.
- ...
³ Op.₁ — Чтой-то ты, Полюха, клеенку-то не берешь?
⁴ Да и краски-то опосля не хватит, — сказала Серафима.
⁵ Pr. — Куда мне? — откликнулась Полюха.—
⁶ Я уезжаю скоро.
⁷ А матери не надо.
⁸ Op.₂ — Бери, бери,
⁹ пригодится, — увещевала и Катенка.
¹⁰ Op.₁ — Да чтой-то тут говорить?
¹¹ Вставай в очередь,
¹² да и все, — пошла в наступление Серафима.
- ^{n¹} Pr. Полюха заколебалась. Перед ее глазами переливались под лампочкой раскинутые по прилавку ярко-бордовые розы. Мужики сумками таскали к дверям банки с краской.
- ¹³ Op.₁ — Бери, — напирала Серафима.
¹⁴ — Девать некуда будет, мне продашь.
- ^{n²} Pr. Полюха встала в очередь. Она накупила столько, что пришлось уносить из магазина в два приема.
(Polujan 1990, 309)

Dialog 3, der zwischen drei Teilnehmerinnen im Dorfladen geführt wird, besteht aus vierzehn verbalen und zwei nonverbalen Zügen⁴⁴. Im gesprächseröffnenden initialen Zug formuliert die Proponentin ihr Handlungsziel 'Einkaufen ohne Anstehen' als direktive Sprechhandlung in Form eines pf. Imperativs (vgl. *Пустите меня без очереди*), das sie in Zug 2 auch argumentativ stützt (vgl. *Мне только сахару*). Die Opponentin₁ reagiert daraufhin im dritten Zug mit der indirekten gegeninitiativen AUFFORDERUNG *Чтой-то ты, Полюха, клеенку-то не берешь?* und im vierten Zug mit der BEHAUPTUNG *Да и краски-то опосля не хватит*. Diese Reaktion zeigt, daß die Opponentin₁ das Handlungsziel der Proponentin nicht akzeptiert. Letztere lehnt die AUFFORDERUNG in Zug 5 mit der FRAGE *Куда мне?* indirekt ab und verweist in den Zügen 6 und 7 auf deren Sinnlosigkeit in bezug auf ihre Person, indem sie die Argumente *Я уезжаю скоро. А матери не надо* anführt.

⁴⁴ Die nonverbalen Züge könnten wiederum in Subzüge untergliedert werden. Da diese Aufteilung jedoch für meine Aufgabenstellung nicht wesentlich ist, berücksichtige ich sie nicht.

Daraufhin mischt sich im achten Zug die Opponentin₂ mit der insistierenden direktiven Sprechhandlung in Form eines ipf. Imperativs *Бери, бери*, die durch die BEHAUPTUNG *пригодится* in Zug 9 gestützt wird, in das Gespräch ein. Opponentin₁ unterstützt sofort Opponentin₂ mit drei energischen insistierenden Sprechhandlungen, die keinen Widerspruch dulden, vgl. *Да чтой-то тут говорить? Вставай в очередь, да и все*. Daraufhin vollzieht die Proponentin einen nonverbalen Interaktionszug (vgl. *n*¹), der zeigt, daß sie sich nicht mehr sicher ist, ob sie auf ihrem Handlungsziel bestehen soll oder nicht. Ihre Gegenüber bemerken dies natürlich sofort und Opponentin₁ reagiert mit der insistierenden Sprechhandlung *Бери* (vgl. Zug 13) und schlägt in Zug 14 vor: *Девать некуда будет, мне продашь*. Im Anschluß daran reiht sich die Proponentin in die Einkaufsschlange ein. Mit diesem nonverbalen Zug wird deutlich, daß sie ihr Handlungsziel aufgegeben hat und daß in diesem Fall der persuasive Dialog für die beiden Opponentinnen geglückt ist, denn sie - und nicht die Proponentin - konnten ihre Handlungsziele durchsetzen. Der Situationsschilderung der Autorin ist außerdem zu entnehmen, daß der persuasive Dialog nicht nur geglückt, sondern auch erfolgreich für die Opponentinnen verlaufen ist, denn die Proponentin hat nicht nur ihr ursprüngliches Handlungsziel aufgegeben, sondern auch das Handlungsziel ihrer Kontrahentinnen ausgeführt. Allerdings hat sich die Proponentin in diesem Beispiel nicht intensiv darum bemüht, ihr Handlungsziel durchzusetzen. Als stützende Argumente führt sie lediglich die Züge 2, 6 und 7 an, und diese sind nicht überzeugungsfähig, wie aus den Reaktionen der Opponentinnen ersichtlich ist.

Aus der Grundstruktur des dialogischen Handlungsmusters PERSUASION geht hervor, daß sich persuasive Dialoge aus dem Handlungsziel und den dieses Ziel stützenden Argumenten konstituieren. Der Persuasionsprozeß selbst kann einseitig oder zweiseitig verlaufen. Im Fall einer einseitigen PERSUASION reagiert der Opponent auf das Handlungsziel und die Argumente des Proponenten mit nicht-spezifischen reaktiven Sprechhandlungen, während bei einer zweiseitigen PERSUASION der Opponent seine Ablehnung des Proponenten-Handlungsziels mit Argumenten stützt und gegebenenfalls sein eigenes Gegenhandlungsziel Z* einführt. Wie eine zweiseitige PERSUASION verlaufen kann, zeigt das folgende Beispiel:

(4): *Situationskontext:*

Ein baschkirisches Dorf in den 60er Jahren des 20. Jahrhunderts.

Das folgende Gespräch findet beim Abendbrot zwischen Ischak, einem jungen Bauern, der auf einer Pferdefarm arbeitet, und seiner Mutter statt. Ischak ist der Kollege der jungen Sujumbika, die als Kumysmelkerin auf der Farm arbeitet.

Sujumbika lebte ein Jahr lang allein mit ihren Schwiegereltern, da ihr Ehemann Timer'jan in die Stadt gezogen war, um viel Geld zu verdienen. Während des Sommers auf der Weide hat Sujumbika erkannt, daß sie ihren Ehemann nicht liebt und ist deshalb aus dem Haus ihrer Schwiegereltern ausgezogen. Die Schwiegermutter von Sujumbika, Großmutter Zalifa, ist über den Weggang der Schwiegertochter aus ihrem Haus sehr betrübt und hat deshalb die Mutter von Ischak gebeten, ihn zu überzeugen, mit Sujumbika über die Ereignisse zu sprechen. Ischak ist aber aufgrund seines Alters noch sehr naiv und versteht gar nicht, was seine Mutter von ihm will und wie er sich Sujumbika gegenüber verhalten soll.

К концу ужина мать сказала:

- ¹ Pr. — Приходила к тебе бабушка Залифа, сынок.
² Op. — Залифа-инэй?
³ — Зачем я ей понадобился? — удивился Исхак.

п¹ Пр. Мать посмотрела на него, помолчала, вздохнула:

4 Пр. — Ты знаешь, как ей тяжело, что Суюмбика ушла...

5 Ор. — При чем тут я? — возмутился Исхак...

6 Пр. — Может, поговоришь с Суюмбикой?

7 Ор. — Это чтобы она вернулась в дом Тимерьяна?

8 Да с какой стати я должен говорить с Суюмбикой?

9 У Суюмбики лучшие показатели,

10 Суюмбика и с кобылицами на ферме первая справилась.

11 Вот мы весной...

12 Ор. — Сынок, — сказала мать,

п² Ор. положив Исхаку на плечо руку, словно пытаюсь теплом материнского прикосновения убедить его поверить ее словам.—

13 Ор. Сынок, ты должен поговорить с Суюмбикой,
14 ...не на одних кобылицах земля держится...

Нет, никак не мог понять Исхак, о чем должен он говорить с Суюмбикой, чего от него бабушка Залифа хочет.

15 Ор. — Ну, Суюмбика не любит Тимерьяна,

16 вот и ушла из его дома,

17 не захотела с ним по городам мотаться.

18 И правильно сделала...

19 Да вот ты сама, мама, ты разве жила бы с отцом, если б не любила? — в упор спросил он.

Теперь матери стало неловко от неожиданного поворота их беседы.

20 Пр. — Что нас с вами сравнивать, — сказала она, —

21 нас родители не спрашивали, любим мы или нет,

22 силком выдавали замуж.

23 За счастье считалось, если жених не старик и не урод,

24 а то ведь и такое случалось...

п³ Ор. Исхаку стало жалко мать, но все-таки, виновато на нее глядя, он сказал:

25 Ор. — Мама, не буду я уговаривать Суюмбику.

26 Ты, пожалуйста, не проси меня об этом.

27 Если бабушка Залифа еще придет, объясни ей, что я не могу.

п⁴ Пр. Однако мать не приняла его доводов. Холодок осуждения появился в лице ее и в голосе, когда она сказала:

28 Пр. — Неужели не понимаешь, что для блага Суюмбики мы, старые, хлоп-

29 почем,

30 ведь обливают ее грязью,

31 по всей округе дурная молва о ней идет.

32 Неужели же не видишь ты, что сама она день ото дня сохнет, людям на глаза не показывается.

Слышала я, из аула уехать хочет.

- 33 Беда у нее, родных — посоветоваться — нет, круглая сирота.
 34 А ты ... будто уши ватой заткнул,
 35 знаешь только своих кобылиц, а сегодня попусту целый день в лесу болтался...

Тут Исхака как огнем обожгло. Надо же! За кобылицами-куницами упустил из виду человека!

(Janbaev 1977, 190 ff.)

Der vorliegende persuasive Dialog 4 weist eine zweiseitige Persuasionsstruktur auf, denn einerseits stützt die Proponentin ihr Handlungsziel mit Pro-Argumenten, und andererseits führt der Opponent Contra-Argumente gegen dieses Handlungsziel an. Ferner bringt der Opponent fast zum Abschluß des Gesprächs sein Gegenhandlungsziel in die Kommunikation ein.

Die Züge 1 bis 5 gehören zum Vorfeld der persuasiven Kommunikation, das in das Thema des folgenden Gesprächs einführt. Im sechsten Zug äußert die Mutter von Ischak, die hier als Proponentin fungiert, behutsam, jedoch offen ihr Handlungsziel, indem sie eine BITTE in Form einer Frage vollzieht, die mit *может* eingeleitet wird (vgl. Zug 6: *Может, поговоришь с Суюмбикой?*). Im darauffolgenden siebten Zug präzisiert Ischak, der Opponent, das Handlungsziel der Proponentin durch die Entscheidungsfrage *Это чтобы она вернулась в дом Тимерьяна?* Er lehnt dieses Ziel im achten Zug schroff ab, da er die FRAGE *Да с какой стати я должен говорить с Суюмбикой?* stellt. Diese Äußerung wirkt sehr kategorisch: zum einen durch die Verwendung der Partikel *да*, die immer einen Dissens zwischen den Gesprächspartnern markiert - hier stellt sie das implizierte negative Urteil des Sprechers einem implizierten positiven Urteil des Gesprächspartners in bezug auf den propositionalen Gehalt der Äußerung gegenüber⁴⁵ -, und zum anderen durch die Verbindung des Phraseologismus *с какой стати* (der mit *зачем, почему, по какой причине, на каком основании* paraphrasiert werden kann⁴⁶) + *должен*. In den nächsten drei Zügen stützt der Opponent argumentativ seine ABLEHNUNG (vgl. *У Суюмбики лучшие показатели, Суюмбика и с кобылицами на ферме первая справилась. Вот мы весной...*). Die Argumente, die der Opponent anführt, kann die Proponentin jedoch nicht akzeptieren, weil sie die Arbeitssphäre betreffen und ihr Handlungsziel demgegenüber auf zwischenmenschlichem Gebiet liegt. Mit dem 13. Zug vollzieht die Proponentin eine insistierende Sprechhandlung, wobei sie diesmal ihr Handlungsziel kategorisch formuliert, indem sie ihren Dialogpartner an seine Pflicht erinnert, die er als Arbeitskollege gegenüber Sujumbika hat (vgl. *Сынок, ты должен поговорить с Суюмбикой*). Durch die Anrede *сынок* und ihren gleichzeitig vollzogenen nonverbalen Zug (vgl. *n²: положив Исхаку на плечо руку, словно пытаюсь теплом материнского прикосновения убедить его поверить ее словам*) wird ihre kategorische AUFFORDERUNG noch verstärkt. Im 14. Zug verweist sie mit der FESTSTELLUNG *не на одних кобылицах земля держится* darauf, warum sie die Argumente des Opponenten nicht akzeptieren kann.

Der Opponent versucht daher, seine ABLEHNUNG weiter argumentativ zu stützen, indem er zunächst das Verhalten von Sujumbika begründet (vgl. *Ну, Суюмбика не любит Тимерьяна, вот и ушла из его дома, не захотела с ним по городам мотаться* (Züge 15 bis 17)) und anschließend seine Meinung ausdrückt, daß er ihr

⁴⁵ Zu der Partikel *да* als Dissensmarker vgl. die ausführliche Darstellung in den Kapiteln 4.2.2.3 und 4.2.3.4.

⁴⁶ Vgl. MOLOTKOVA (1986, 454).

Verhalten für gerechtfertigt hält (vgl. *И правильно сделала...* (Zug 18)). Mittels der im nächsten Zug gestellten RHETORISCHEN FRAGE *Да вот ты сама, мама, ты разве жила бы с отцом, если б не любила?* mit der Partikel *разве* bringt er die Proponentin in eine problematische Argumentationssituation, denn mit der implizierten Antwort auf seine Frage rekurriert der Opponent auf das gemeinsame Erfahrungswissen und die gemeinsamen Überzeugungen zwischen ihm und seiner Kontrahentin.⁴⁷

In ihrem nächsten Gesprächsschritt (*Что нас с вами сравнивать, нас родители не спрашивали, любим мы или нет, силком выдавали замуж. За счастье считалось, если жених не старик и не урод, а то ведь и такое случалось...* (Züge 20 bis 24)) versucht die Proponentin zu erklären, daß man die heutige Situation nicht mit früher vergleichen könne. Obwohl dieser Gesprächsschritt seine emotionale Wirkung auf den Opponenten nicht verfehlt (vgl. *п³: Исхаку стало жалко мать, ... виновато на нее глядя...*) insistiert der Opponent im 25. Zug erneut auf seiner ABLEHNUNG (vgl. *Мама, не буду я уговаривать Суюмбику*) und formuliert im Anschluß daran seine Gegenhandlungsziele als BITTEN (vgl. *Ты, пожалуйста, не проси меня об этом. Если бабушка Залифа еще придет, объясни ей, что я не могу* (Züge 26 und 27)). Doch die Proponentin akzeptiert die Argumente des Opponenten nicht und führt im abschließenden Gesprächsschritt, der endlich zum Gelingen und zum Erfolg ihrer PERSUASION führt, Argumente an, die den Opponenten letztendlich überzeugen. Dabei verwendet sie FRAGEN, die mit der Partikel *неужели* eingeleitet werden (vgl. *Неужели не понимаешь, что для блага Суюмбики мы, старые, хлопчем... Неужели же не видишь ты, что сама она день ото дня сохнет, людям на глаза не показывается* (Züge 28 und 31)). Die Partikel *неужели*, die hier als Dissensmarker fungiert, signalisiert in diesem Kontext die Betroffenheit der Proponentin darüber, daß sie annehmen muß, daß ihr Gesprächspartner die wahren Gründe für ihre Intervention nicht erkennt und daß er nicht sieht, wie schlecht es Sujumbika geht. Gleichzeitig drückt *неужели* die Hoffnung der Proponentin aus, daß ihre ANNAHME nicht zutreffen möge.⁴⁸ Nach den objektiven Argumenten *...обливают ее грязью, по всей округе дурная молва о ней идет. ...из аула уехать хочет. Беда у нее, родных — посоветоваться — нет, круглая сирота* (Züge 29, 30, 32 und 33), die die Proponentin anführt, schließt sie ihre ARGUMENTATION mit dem VORWURF *А ты ... будто уши ватой заткнул, знаешь только своих кобылиц, а сегодня попусту целый день в лесу болтался...*, der zeigt, daß sie die ABLEHNUNG ihres Handlungsziels seitens des Opponenten nicht akzeptieren kann. Diesen VORWURF akzeptiert der Opponent als emotionales Argument, wie seine nonverbale Reaktion zeigt, denn er setzt sich sofort in Bewegung, um mit Sujumbika zu sprechen. Damit hat die Proponentin ihre persuasive Handlungsintention erreicht und auch ihr Handlungsziel realisiert, d. h. die PERSUASION ist ihr gelungen und konnte außerdem erfolgreich beendet werden.

Wie Beispiel 4 zeigt, wird eine zweiseitige PERSUASION durch das Handlungsziel Z, durch die Pro-Argumente des Proponenten und durch die Contra-Argumente des Opponenten konstituiert. Der Opponent kann dabei auch ein Gegenhandlungsziel Z*, das er in einer gegeninitiativen reaktiven Sprechhandlung formuliert, in den persuasiven Dialog einbringen.

⁴⁷ Zu der Partikel *разве* als Dissensmarker in rhetorischen Fragen vgl. die ausführliche Darstellung in den Kapiteln 4.2.2.4 und 4.2.3.6.

⁴⁸ Zu der Funktion der Partikel *неужели* als Dissensmarker in sekundären Entscheidungsfragen vgl. die ausführliche Darstellung in den Kapiteln 4.2.2.4 und 4.2.3.5.

Bei einer einseitigen PERSUASION dagegen stützt nur der Proponent sein Handlungsziel mit Argumenten und der Opponent drückt seine Dissenseinstellung zu Z lediglich durch nicht-spezifische reaktive Sprechhandlungen aus, oder aber der Opponent formuliert zwar ein von Z abweichendes eigenes Ziel Z*, untermauert es aber nicht mit Argumenten. Der Dialog in Beispiel 5 exemplifiziert eine einseitige PERSUASION:

(5): *Situationskontext:*

Das folgende Gespräch findet in den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts in der Sowjetunion zwischen dem Schriftsteller Sergej Dowlatov und seinem Onkel, der im Alter von 76 Jahren schwer erkrankt ist, statt.

- ¹ Pr. – Сергей, – глухо произнес мой дядя.
- ^{n¹} Op. Я погладил его руку.
- ² Pr. – У меня к тебе огромная просьба.
³ Дай слово, что выполнишь ее.
- ^{n²} Op. Я кивнул.
- ⁴ Pr. – Задуши меня, – попросил дядя.
- ^{n³} Op. Я растерянно молчал.
- ⁵ Pr. – Мне надоело жить.
⁶ Я не верю, что коммунизм может быть построен в одной стране.
⁷ Я скатился в болото троцкизма.
⁸ Op. – Не думай об этом, – сказал я.
⁹ Pr. – Ты готов выполнить мою просьбу?..
¹⁰ Я вижу, ты колеблешься...
¹¹ Конечно, я мог бы принять двадцать таблеток снотворного.
¹² Увы, это далеко не всегда приводит к смерти...
¹³ А если меня разобьет паралич?
¹⁴ И я стану для всех еще более тяжелой обузой?
¹⁵ Поэтому я вынужден был к тебе обратиться...
¹⁶ Op. – Перестань, – сказал я, – перестань...
¹⁷ Pr. – Я отблагодарю тебя, – сказал мой дядя, –
¹⁸ я завещаю тебе сочинения Ленина.
¹⁹ Отнеси их в макулатуру и поменяй на „Буратино“...
²⁰ Но сначала задуши меня.
²¹ Op. – Перестань, – сказал я.
²² Pr. – Кругом злоба и глупость, – сказал мой дядя, –
²³ правды нет...
²⁴ Op. – Успокойся.
²⁵ Pr. – Знаешь, отчего я мучаюсь? – продолжал он.–
²⁶ Когда мы жили в Новороссийске, там был забор.
²⁷ Высокий коричневый забор.
²⁸ Я каждый день проходил мимо этого забора.
²⁹ А что было внутри, не знаю.
³⁰ Не спросил.
³¹ Я не думал, что это важно...
³² Как бессмысленно и глупо прожита жизнь!
³³ Значит, ты отказываешься?

³⁴ *Op.* – Перестань, – сказал я.
(Dovlatov 1995 b, 188)

Dialog 5 besitzt eine einseitige Persuasionsstruktur, denn auf das Handlungsziel des Proponenten reagiert der Opponent entweder nur nonverbal ablehnend oder mit entscheidungsumgehenden bzw. gegeninitiativen Sprechhandlungen. Er unternimmt jedoch keinerlei argumentative Anstrengungen, um dem Proponenten nachzuweisen, daß er sein Handlungsziel nicht ausführen kann.

Die Züge 1 bis 3 gehören zum Vorfeld der PERSUASION. Dabei versichert sich der Proponent schon vorab der Zustimmung seines Gesprächspartners zu seinem Handlungsziel. Da Sp2 weiß, daß sein Gegenüber schwerkrank ist, kann er ihm sein nonverbales VERSPRECHEN, seine Bitte zu erfüllen (vgl. n^2), nicht verwehren. Im vierten Zug formuliert der Proponent offen sein Handlungsziel als AUFFORDERUNG. Dieses Handlungsziel ist jedoch für den Opponenten völlig unannehmbar, so daß er zunächst nur fassungslos nonverbal reagiert (vgl. n^3) und die darauffolgende ARGUMENTATION des Proponenten (vgl. die Züge 5 bis 7, 11 bis 15, 17 bis 19, 22 bis 23, 25 bis 32) nur mit entscheidungsumgehenden bzw. gegeninitiativen Sprechhandlungen (vgl. die Züge 8, 16, 21, 24 und 34) unterbricht. Das Handlungsziel des Proponenten ist so absurd, daß der Opponent durch keine Argumente und keine persuasiven Mittel dieser Welt überzeugt werden kann, es zu realisieren. Damit ist die PERSUASION des Proponenten von vornherein zum Scheitern verurteilt.

2.3.2 Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei dissimulativer Handlungsstrategie

Von dissimulativer Handlungsstrategie spreche ich, wenn der Proponent sein Handlungsziel zunächst nicht offen darlegt, sondern vorerst im Verlauf des Dialogs lediglich die Z stützenden Argumente anführt. Da bei dieser Strategie dem Opponenten das endgültige Handlungsziel des Proponenten nicht bekannt ist, kann er nicht in der nötigen Art und Weise auf die Sp1-Argumente reagieren, um seine eigenen Interessen wahrzunehmen. Der Proponent dagegen hat die Möglichkeit, seine Argumente anzubringen, ohne auf die Gegenargumente des Opponenten eingehen zu müssen. Entweder nennt der Proponent erst am Ende des Dialogs sein Handlungsziel oder der Opponent hat während der Kommunikation das Handlungsziel erkannt, nachdem er aus den unterbreiteten Argumenten und der verwendeten Dialogstrategie die entsprechenden Schlußfolgerungen gezogen hat. Es ist auch denkbar, daß der Opponent den Proponenten auffordert, sein Handlungsziel unumwunden zu äußern, wenn ihm der Zweck des Dialogs unverständlich ist.

Persuasive Gespräche dieser Art weisen eine äußerst variable interne Struktur auf, die sich nur durch eine Verlaufsanalyse⁴⁹ aufdecken läßt. Aus einer solchen Analyse von persuasiven Dialogen wird deutlich, welche Sprechhandlungstypen typisch und konstitutiv für diesen Dialogtyp sind. Dies soll an Beispiel 6 gezeigt werden.

(6): *Situationskontext:*

1941. Um die Bevölkerung des Städtchens Dolgov über die schwierige Situation in der Sowjetunion und an der Front zu täuschen, vollführt die Stadtverwaltung gemeinsam mit der Parteileitung und dem KGB verschiedene Ablenkungsmanöver. Dadurch ist in der

⁴⁹ Vgl. dazu Kapitel 1.3.2.

Stadt eine skurrile Situation entstanden. Um die Lage zu retten, wurde in der Stadtzeitung ein Artikel abgedruckt, im dem zu lesen war, daß die Oktoberrevolution nicht nur die sozialen Bedingungen im Land verändert habe, sondern auch die innere Einstellung des Menschen zur Arbeit und zur Gesellschaft und daß dies notwendigerweise zu einer Änderung der Äußerlichkeiten des sowjetischen Menschen führen müsse: Sein Kopf würde sich verlängern, und an diesem verlängerten Gesicht würden sich die ideologietreuen Menschen von der übrigen Masse unterscheiden.

Zwei Freunde (von Vojnovič als Erster und Zweiter Denker bezeichnet), die der Sowjetmacht kritisch gegenüberstehen, diskutieren über diesen Zeitungsartikel. Der Erste Denker besucht seinen Freund, den Zweiten Denker, der krank im Bett liegt, zu Hause. Der Erste Denker, der dem Zweiten Denker den Zeitungsartikel für einen bestimmten Zweck mitgebracht hat, tritt in der Rolle des Proponenten auf, der Zweite in der Rolle des Opponenten. Zwischen den Freunden besteht ein symmetrisches Verhältnis. Der Erste Denker verfolgt die Intention, seinen Freund zum Tragen einer Perücke zu überreden, denn: Eine spezielle Perücke, die der Erste Denker übrigens schon trägt und mit der er etwas merkwürdig aussieht, würde das Gesicht optisch verlängern. Somit könnten die beiden Freunde der absurden Theorie des Zeitungsartikelverfassers entsprechen. Um sein primäres Handlungsziel 'Zweiter Denker soll Perücke aufsetzen' zu erreichen, muß der Erste Denker verschiedene sekundäre Teilziele realisieren, um sich so schrittweise an sein primäres Ziel heranzutasten.

Второй Мыслитель отложил газету.

- 1 *Op.* — Что это такое? — спросил он слабым голосом.
 2 *Pr.* — Это новое научное открытие, — сказал Первый.
 3 *Op.* — Это дикость! — закричал Второй Мыслитель.
 4 *Pr.* — Не большая дикость, чем все остальное.
 5 Подумайте сами.
 6 Предателя и труса объявляют героем.
 7 Вместо него хоронят лошадь.
 8 Все говорят, что вдова на похоронах была подставная и сын тоже.
 9 *Op.* — В таком случае, — усмехнулся Второй Мыслитель, — им следовало бы привести кобылицу и жеребенка.
 10 *Pr.* — Сейчас не время для шуток, — строго сказал Первый Мыслитель.
 11 — Вы не понимаете.
 12 Это все не так просто.
 13 Как вы думаете, для чего они затеяли всю эту историю с черепом?
 14 *Op.* — А, — Второй Мыслитель замахнул рукой, откидываясь на подушку.
 15 — Просто положили, что подвернулось под руку.
 16 *Pr.* — Они же не знали, что этот пьяный дурак споткнется и уронит гроб.
 17 — Вы, как всегда, ошибаетесь! — радостно закричал Первый Мыслитель.
 18 — Они никогда просто так не спотыкаются.
 19 Они сделали это нарочно.
 20 *Op.* — Но для чего?
 21 *Pr.* — В том-то и дело.
 22 Для чего?
 23 А вы сами подумайте.

Второй Мыслитель напрягся, но тут же лицо его прояснилось.

- 23 *Op.* — Понимаю, — сказал он радостно.
 24 — Как Калигула объявил своего коня консулом, так они...
 25 *Pr.* — Чепуха, — перебил Первый Мыслитель.

- 26 — Если уж приводить исторические аналогии, то тут скорее подойдет история с троянским конем.
- 27 Тут совсем другое.
- 28 *Op.* — Но что же? — нетерпеливо вскрикнул Второй.
- 29 *Pr.* — Я думаю, — сказал Первый, — мы скоро станем свидетелями переворота.
- 30 *Op.* — Политического? — шепотом спросил Второй Мыслитель и оглянулся на дверь.
- 31 *Pr.* — Или военного, — ответил Первый так же шепотом.
- 32 — Я думаю, это заговор против усатого и готовит его какой-то...
- 33 *Op.* — Длинноголовый! — в восторге от своей сообразительности закричал Второй Мыслитель.
- 34 *Pr.* — Тссс! — засвистел Первый и тоже оглянулся на дверь.
- 35 — Вот именно, — прошептал он, — именно длинноголовый.
- 36 *Op.* — Но кто он? — сгорая от нетерпения, спросил Второй.
- 37 *Pr.* — А вот это и есть самая большая загадка, — грустно сказал Первый.
- 38 — Пока вы здесь лежите, я уже побывал в библиотеке.
- 39 Я поднял старые подшивки газет,
- 40 я просмотрел портреты всех членов их... как это называется... политбюро.
- 41 Я ничего не могу понять.
- 42 Они все круглоголовые.
- 43 *Op.* — А вот этот...— Второй Мыслитель сел на кровати и поджал ноги под себя.— Как его... Калинин?
- 44 *Pr.* — Калинин? — переспросил Первый.
- 45 Нет, это не то.
- 46 Кроме того, вы, как всегда, все путаете.
- 47 У него борода длинная, а не голова.
- 48 Я думаю, что это будет кто-нибудь совсем неизвестный.
- 49 Вы слышали что-нибудь о князе Голицыне?
- 50 *Op.* — Голицыных много, — ответил Второй Мыслитель уклончиво.
- 51 *Pr.* — Не валяйте дурака! — сердито возразил Первый мыслитель.
- 52 — Вы знаете хорошо, что я говорю о том Голицыне, который сидит в здешней тюрьме.
- 53 Обратите внимание, сколько загадочного в этой истории.
- 54 Появляется какой-то Чонкин, который будто бы совершенно один,
- 55 а против него бросают целую воинскую часть.
- 56 Его с трудом арестовывают,
- 57 после этого выясняется, что он вовсе не Чонкин, а князь Голицын,
- 58 потом затевается история с длинным черепом,
- 59 и теперь вот эта статья.
- 60 Нет, это все неспроста.
- 61 *Op.* — И что же вы думаете?
- 62 *Pr.* — Я думаю, что вам в первую очередь надо надеть вот это... —

С этими словами Первый Мыслитель вынул из-за пазухи второй парик и бросил на кровать к ногам своего друга. Это был замечательный парик, своего рода шедевр, с ватной подкладкой.

- 63 *Op.* — Вот это? — спросил Второй Мыслитель, ногой отталкивая подарок.
- 64 — Вот это? — Он вскочил как ужаленный.
- 65 — Никогда! — прокричал он, размахивая кулаками.
- 66 — Запомните, никогда я не надену на себя эту пакость.

- 67 Pr. – То же самое сказал сначала и я, – горько усмехнулся Первый Мыслитель.
- 68 – А потом я подумал, лучше все-таки носить длинную голову, чем совсем никакую.
- 69 И потом, знаете, это же у них просто может быть очередная компания.
- 70 Они перехватывают всех круглоголовых,
- 71 потом опомнятся, увидят, что без круглоголовых им тоже нельзя,
- 72 и тут мы с вами сделаем маленький фокус.— И он движением фокусника сдернул с себя парик.
(Vojnovič 1993, 430 ff.)

Die Verlaufsanalyse des Dialogs 6 wird hier in tabellarischer Form präsentiert; um unnötiges Hin- und Herblättern zu vermeiden, werden außerdem die Äußerungen der Gesprächsteilnehmer nochmals aufgeführt. Wie in Kapitel 1.3.2 dargestellt, wird bei einer Verlaufsanalyse ein Gespräch entlang der Abfolge der Sprecherwechsel untersucht, indem jedem einzelnen Gesprächsschritt bzw. Zug ein Sprechhandlungstyp zugeordnet wird. Das heißt, der Forscher muß Äußerungen interpretieren, die in einer Interaktionssituation entstanden sind, an der der Interpret nicht selbst teilgenommen hat. Durch das Fremdverstehen fließen in die Interpretation zwangsläufig die Auffassungen und Vermutungen des Interpreten im Hinblick auf die Intentionen, Handlungsziele, Einstellungen und die Situationseinschätzung der Sprecher mit ein. Deshalb sind verschiedene Interpretationen von Sprecheräußerungen möglich.⁵⁰ Desweiteren ist die Interpretation einer Äußerung als Vollzug eines illokutionären Aktes und der damit verbundenen Zuschreibung von Sprecherintentionen im kommunikativen Zusammenhang deshalb problematisch, weil sprachliche Mittel, die als Illokutionsindikatoren dienen könnten, zum Vollzug verschiedenartiger Sprechhandlungen verwendet werden können. Um dieses Problem zu entschärfen und eine intersubjektiv nachvollziehbare Zuordnung von Äußerungen zu illokutionären Akten zu ermöglichen, bediene ich mich einer Metasprache, deren Ausdrücke genau definiert sind (s. Anhang).

Tabelle 2: Verlaufsanalyse des Beispiels 6 zur Exemplifizierung eines persuasiven Dialogs mit dissimulativer Handlungsstrategie

| Zugnr. Pr./ Op. | Äußerung | Sprechhandlungstyp im Interaktionskontext und semantisch-pragmatische meta- sprachliche Kommentare | Anmerkungen zur Kohärenz zwischen den einzelnen Zügen |
|-----------------------|----------------|---|---|
| ¹ Op. | Что это такое? | TATSACHENBEWERTUNG in Form einer rhetorischen Frage; drückt das Entsetzen über p_1 (p_1 = propositionaler Gehalt des Zeitungsartikels) aus und dient gleichzeitig der Thematisierung von p_1 ; das Entsetzen wird auch durch die Satzintonation (vgl. <i>спросил он слабым голосом</i>) ausgedrückt; evaluative Sprechereinstellung | kataphorischer Verweis auf Zug 3; die Relation des illokutiven Selbstzwangs zu Zug 3 verdeutlicht, daß Zug 1 eine rhetorische Frage ist, da der Op. keine Antwort auf seine Äußerung erwartet |

⁵⁰ HINDELANG (1994 b, 102) zeigt an einem Beispiel, wie verschiedene Interpretationen ein und desselben Dialogs ausfallen können.

| | | | |
|-------|---|--|---|
| 2 Pr. | <i>Это новое научное открытие.</i> | TATSACHENBEWERTUNG von p_A in Form einer ironischen Behauptung als Antwort auf Zug 1; normalerweise werden rhetorische Fragen nicht beantwortet, aber dadurch, daß der Pr. die rhetorische Frage bewußt mißversteht (denn beide Freunde sind sich aufgrund ihrer gleichen Weltanschauung darüber im klaren, daß der diskutierte Zeitungsartikel von der inhaltlichen Seite aus betrachtet völligen Nonsens darstellt), zeigt der Pr. seine ironische und damit negative Bewertung von p_1 ; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 1 |
| 3 Op. | <i>Это дикость!</i> | TATSACHENBEWERTUNG von p_1 in Form einer Behauptung; das Lexem <i>дикость</i> enthält die negative Bewertung; bezugnehmend auf Zug 2 fungiert Zug 3 als Widerspruch; die Emotionen des Op. werden auch durch die Satzintonation ausgedrückt (vgl. <i>закричал</i>); evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich sowohl auf Zug 1 (und erfüllt somit die Relation des illokutiven Selbstzwangs) als auch auf Zug 2 |
| 4 Pr. | <i>Не большая дикость, чем все остальное.</i> | TATSACHENBEWERTUNG von p_1 , nimmt die Bewertung von p_1 in Zug 3 auf und vergleicht p_1 mit anderen den beiden Kommunikanten bekannten Sachverhalten; dient als Widerspruch bezüglich Zug 3; evaluative Sprechereinstellung | erfüllt eine Brückenfunktion zwischen den Zügen 3 und 5 |
| 5 | <i>Подумайте сами.</i> | AUFFORDERUNG in Form eines pf. Imperativs; intentionale Sprechereinstellung | dient als kataphorischer Verweis auf die Züge 6 bis 8 |
| 6 | <i>Предателя и труса объявляют героем.</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | zwischen dem Zug 5 und den Zügen 6 bis 8 besteht die Relation des illokutionären Selbstzwangs, da die Züge 6 bis 8 als Erläuterungen zu Zug 5 dienen; die Züge 6 bis 8 stellen einen chronologischen Ereignisbericht dar |

| | | | |
|--------|--|---|---|
| 7 | <i>Вместо него хоняют лошадь.</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 8 | <i>Все говорят, что вдова на похоронах была подставная и сын тоже.</i> | EREIGNISBERICHT; der Ausdruck <i>Все говорят</i> widerspiegelt die allgemeine Meinung; epistemische und doxastische Sprechereinstellung | |
| 9 Op. | <i>В таком случае им следовало бы привести кобылицу и жеребенка.</i> | EREIGNISBEWERTUNG der Ereignisse, die in Zug 8 beschrieben worden sind, in Form eines Konjunktivsatzes; die Ironie und der Spott werden durch die Satzintonation (vgl. <i>усмехнулся</i>) ausgedrückt; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 8 |
| 10 Pr. | <i>Сейчас не время для шуток.</i> | EREIGNISBEWERTUNG, die als Zurückweisung der Op.-Äußerung in Zug 9 dient; die Satzintonation (vgl. <i>строго сказал</i>) verweist auf die Ernsthaftigkeit der Situation, in der sich die Kommunikanten befinden; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 9 |
| 11 | <i>Вы не понимаете.</i> | negative ADRESSATENBEWERTUNG des Op. in Form einer Behauptung; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 9 |
| 12 | <i>Это все не так просто.</i> | EREIGNISBEWERTUNG durch <i>не так просто</i> des Ereignisberichts in den Zügen 6, 7 und 8; steht im direkten Widerspruch zu der Ereignisbewertung des Op. in Zug 9 und dient deshalb als Zurückweisung der Ereignisbewertung des Op. in Zug 9; evaluative Sprechereinstellung | anaphorischer Verweis auf die Züge 5 bis 8 und anaphorische Erläuterung der Züge 10 und 11, zugleich kataphorischer Verweis auf die Züge 13, 17, 18 |
| 13 | <i>Как вы думаете, для чего они затеяли всю эту историю с черепом?</i> | FRAGE, die dazu dient, p_2 (p_2 = Beerdigung eines Pferdeschädels anstatt eines Menschen) zu thematisieren; <i>они</i> als exophorischer Textverweis (hier und in den folgenden Zügen) | kataphorischer Verweis auf die Züge 17, 18, 29, 32, 35, 37 bis 42, 48 bis 49, 53 bis 60 und 62 |
| 14 Op. | | BEGRÜNDUNG von p_2 als Antwort auf die Frage in Zug 13; epistemische Sprechereinstellung | bezieht sich sowohl auf Zug 7 als auch auf Zug 13 |
| 15 | <i>Они же не знали, что этот пьяный</i> | weitere BEGRÜNDUNG von p_2 ; epistemische Sprechereinstellung | Ergänzung zu Zug 14 |

| | | | |
|-------------------|---|--|---|
| | <i>дурак споткнется и уронит гроб.</i> | | |
| ¹⁶ Pr. | <i>Вы, как всегда, ошибаетесь!</i> | negative ADRESSATENBEWERTUNG des Op., zeigt, daß der Pr. die Begründungen des Op. in den Zügen 14 bis 15 nicht akzeptiert; der Allquantor <i>всегда</i> , der hier über eine negativ bewertete Proposition operiert, bringt die Clichévorstellung des Pr. vom Op. zum Ausdruck; die Satzintonation (vgl. <i>радостно закричал</i>) zeigt, daß der Pr. die Antwort des Op. erhofft hatte und er sich über seine Wissensüberlegenheit freut; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf die Züge 14 und 15 |
| ¹⁷ | <i>Они никогда просто так не спотыкаются.</i> | EREIGNISBEWERTUNG der Ereignisse (in Form eines negierten Indikativsatzes), die in den Zügen 6 bis 8 geschildert worden sind; evaluative Sprechereinstellung | anaphorische Erläuterung der Bewertung in Zug 16; bezieht sich auf die Züge 12, 13, 16; kataphorischer Verweis auf Zug 18 |
| ¹⁸ | <i>Они сделали это нарочно.</i> | TATSACHENBEWERTUNG durch <i>нарочно</i> der Handlungsintentionen von <i>они</i> ; evaluative Sprechereinstellung | weitere anaphorische Erläuterung zu der Bewertung in Zug 16 |
| ¹⁹ Op. | <i>Но для чего?</i> | FRAGE, da beim Op. ein Informationsdefizit hinsichtlich der in den Zügen 17 und 18 geäußerten propositionalen Gehalte besteht | bezieht sich auf die Züge 17 und 18 |
| ²⁰ Pr. | <i>В том-то и дело.</i> | kataphorische BEWERTUNG der Antwort des Pr. auf Zug 19; evaluative Sprechereinstellung | kataphorischer Verweis auf Zug 29 |
| ²¹ | <i>Для чего?</i> | RHETORISCHE FRAGE; erhöht die Spannung beim Op. | kataphorischer Verweis auf Zug 29 |
| ²² | <i>А вы сами подумайте.</i> | AUFFORDERUNG in Form eines pf. Imperativs: Op. soll die Antwort auf die in Zug 19 gestellte Frage selber finden; intentionale Sprechereinstellung | erfüllt eine Brückenfunktion zwischen den Zügen 20, 21 und der folgenden Dialogsequenz |
| ²³ Op. | <i>Понимаю.</i> | Gliederungssignal: signalisiert das Interesse und die Aufmerksamkeit von Op.; die Satzintonation (vgl. <i>сказал он радостно</i>) zeigt die Freude des Op. darüber an, daß er endlich die Antwort | leitet den Sprecherwechsel ein |

| | | | |
|----|---|---|--|
| | | auf die Frage in Zug 21 selber finden konnte | |
| 24 | <i>Как Калигула объявил своего коня консулом, так они...</i> | BEGRÜNDUNG der in den Zügen 6 bis 8 dargestellten Ereignisse; doxastische Sprechereinstellung | dient zugleich als Antwort auf die Frage in Zug 19 und in Zug 21 sowie als Vollzug der AUFORDERUNG in Zug 22 |
| 25 | <i>Pr. Чепуха.</i> | negative (imageverletzende) BEWERTUNG der Begründung in Zug 24, die zeigt, daß der Pr. sie nicht akzeptiert, der Pr. unterbricht den Op. abrupt (vgl. <i>перебил</i>); evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 24 |
| 26 | <i>Если уж приводить исторические аналогии, то тут скорее подойдет история с троянским конем.</i> | BEGRÜNDUNG der vorangegangenen Bewertung; epistemische und doxastische Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 24 |
| 27 | <i>Тут совсем другое.</i> | EREIGNISBEWERTUNG der in den Zügen 6 bis 8 dargestellten Ereignisse und Zusammenfassung der Bewertung der vorangegangenen Dialogsequenz; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf die Züge 1 bis 26 und dient als kataphorischer Verweis auf Zug 29 |
| 28 | <i>Op. Но что же?</i> | FRAGE, da beim Op. ein Informationsdefizit hinsichtlich der in den Zügen 17 und 18 geäußerten propositionalen Gehalte besteht, die Satzintonation (vgl. <i>нетерпеливо вскрикнул</i>) verweist darauf, daß die Ungeduld und die Spannung des Op. ins Unermeßliche gestiegen sind | |
| 29 | <i>Pr. Я думаю, мы скоро станем свидетелями переворота.</i> | VERMUTUNG; doxastische Sprechereinstellung | dient als Antwort auf die in Zug 28 gestellte Frage |
| 30 | <i>Op. Политического?</i> | PRÄZISIERENDE FRAGE; mittels der Lautstärke (<i>шепотом</i>) versucht der Op., das Zuhören Dritter am Gespräch zu verhindern | bezieht sich auf Zug 29 |
| 31 | <i>Pr. Или военного.</i> | VERMUTUNG; aus Vorsichtigkeit flüstert auch der Pr. (vgl. <i>ответил ... шепотом</i>); doxastische Sprechereinstellung | Antwort auf die in Zug 30 gestellte Frage |

| | | | |
|--------|--|--|--|
| 32 | <i>Я думаю, это заговор против уса- того и готовит его какой-то...</i> | VERMUTUNG; doxastische Sprechereinstellung | dient als Ergänzung zu Zug 29 |
| 33 Op. | <i>Длинноголовый!</i> | VERMUTUNG, der Op. unterbricht den Pr. und vergißt dabei seine Vorsichtigkeit, denn seine Lautstärke wächst wieder an (vgl. <i>закричал</i>); doxastische Sprechereinstellung | vollendet die vorangegangene Behauptung in Zug 32 |
| 34 Pr. | <i>Тссс!</i> | AUFFORDERUNG in Form einer Appellinterjektion, wieder vorsichtig zu sein; intentionale Sprechereinstellung | Einwurf, bezieht sich nicht unmittelbar auf die vorangegangenen und folgenden Züge, sondern auf die Lautstärke des Op. |
| 35 | <i>Вот именно, именно длинноголовый.</i> | ZUSTIMMUNG zu der in Zug 33 geäußerten Vermutung; durch <i>Вот именно</i> wird die Zustimmung emphatisch bekräftigt, die Partikel <i>именно</i> hebt die Referenz auf <i>длинноголовый</i> nachdrücklich hervor, der Pr. flüstert (<i>прошептал</i>) weiterhin, womit er darauf verweist, daß das Wissen bzw. die Meinung, die die Kommunikanten vertreten, keinesfalls an Dritte gelangen darf; doxastische Sprechereinstellung | bezieht sich auf die Züge 32 und 33 |
| 36 Op. | <i>Но кто он?</i> | FRAGE, da beim Op. ein Informationsdefizit hinsichtlich der Referenz der in den Zügen 33 und 35 geäußerten propositionalen Gehalte p_3 (p_3 = Langkopf bereitet Verschwörung vor) besteht | bezieht sich auf die Züge 33 und 35 |
| 37 Pr. | <i>А вот это и есть самая большая загадка.</i> | EREIGNISBEWERTUNG von p_3 , die Bewertung durch das Lexem <i>загадка</i> wird durch den Superlativ <i>самая большая</i> und die Satzintonation (vgl. <i>грустно сказал</i>) unterstrichen; evaluative Sprechereinstellung | anaphorischer Verweis auf die Züge 32, 33, 35; erfüllt eine Brückenfunktion zu den folgenden Zügen 38 bis 42 |
| 38 | <i>Пока вы здесь лежите, я уже побывал в библиотеке.</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | Züge 38 bis 40 stellen chronologischen Ereignisbericht dar; sie ergänzen Zug 37; sie sind kein Ablenkungsmanöver, sondern bereiten die |

| | | | Realisierung des Handlungsziels vor |
|--------|---|--|--|
| 39 | <i>Я поднял старые подшивки газет,</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 40 | <i>я просмотрел портреты всех членов их... как это называется... политбюро.</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 41 | <i>Я ничего не могу понять.</i> | FESTSTELLUNG; epistemische Sprechereinstellung | erfüllt eine Brückenfunktion zwischen den Zügen 38 bis 40 und 42 |
| 42 | <i>Они все круглоголовые.</i> | TATSACHENBERICHT, dient als Begründung der in Zug 41 genannten Feststellung; <i>они</i> als exophorischer Textverweis; epistemische Sprechereinstellung | Schlußfolgerung aus den Zügen 38 bis 40 |
| 43 Op. | <i>А вот этот... Как его... Калинин?</i> | FRAGE | bezieht sich auf vorangegangenen Zug 42 |
| 44 Pr. | <i>Калинин?</i> | VERGEWISSERUNGSFRAGE | bezieht sich auf Zug 43 |
| 45 | <i>Нет, это не то.</i> | WIDERSPRUCH in Form einer Behauptung; epistemische Sprechereinstellung | zwischen den Zügen 44 und 45 besteht die Relation des illokutiven Selbstzwangs |
| 46 | <i>Кроме того, вы, как всегда, все путаете.</i> | negative ADRESSATENBEWERTUNG des Op., der Allquantor <i>всегда</i> , der hier über eine negativ bewertete Proposition operiert, zeigt, daß der Pr. das Weltwissen des Op. negativ bewertet, und bringt die Clichévorstellung des Pr. vom Op. zum Ausdruck; evaluative Sprechereinstellung | anaphorischer Verweis auf Zug 43 und kataphorischer Verweis auf die Züge 47 bis 49 |
| 47 | <i>У него борода длинная, а не голова.</i> | BEGRÜNDUNG mittels Tatsachen der Bewertung in Zug 46; epistemische Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 43 des Op. und auf die Züge 45 und 46 des Pr. |
| 48 | <i>Я думаю, что это будет кто-нибудь совсем неизвестный.</i> | BEHAUPTUNG; doxastische Sprechereinstellung | kataphorischer Verweis auf Zug 49 |

| | | | |
|----|---|---|--|
| 49 | <i>Вы слышали что-нибудь о князе Галицыне?</i> | FRAGE | wird in Vorbereitung auf die Züge 53 bis 60 und 62 gestellt |
| 50 | <i>Op. Галицыных много.</i> | BEHAUPTUNG, dient als Ausweichmanöver auf Zug 49, da dem Op. bewußt ist, wen der Pr. meint, aus unerfindlichen Gründen möchte er aber die Frage unbeantwortet lassen; epistemische Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 49 |
| 51 | <i>Pr. Не валяйте дурака!</i> | категорische AUFFORDERUNG in Form eines negierten ipf. Imperativs, sich nicht dumm zu stellen; dient zugleich als Bewertung der Antwort des Op. in Zug 50, die Satzintonation drückt die Verärgerung des Pr. (vgl. <i>сердито возразил</i>) aus; intentionale und evaluative Sprechereinstellung | kataphorischer Verweis auf Zug 52 |
| 52 | <i>Вы знаете хорошо, что я говорю о том Галицыне, который сидит в здешней тюрьме.</i> | BEHAUPTUNG, dient zugleich als Zurückweisung der Antwort des Op. in Zug 50; epistemische Sprechereinstellung | anaphorischer Verweis auf die Züge 49 und 50 |
| 53 | <i>Обратите внимание, сколько загадочного в этой истории.</i> | AUFFORDERUNG in Form eines pf. Imperativs und kataphorische Ereignisbewertung der in den nächsten Zügen (54 bis 59) dargestellten Ereignisse; intentionale und evaluative Sprechereinstellung | kataphorischer Verweis auf die Züge 54 bis 59 |
| 54 | <i>Появляется какой-то Чонкин, который будто бы совершенно один,</i> | EREIGNISBERICHT; die Modalpartikel <i>будто бы</i> drückt aus, daß der Pr. für die Richtigkeit seiner Aussage keine Verantwortung übernimmt und er nur ein Gerücht weitergibt ⁵¹ ; epistemische und doxastische Sprechereinstellung | die Züge 54 bis 59 stellen einen chronologischen Ereignisbericht dar und bereiten die Züge 60 und 62 vor |
| 55 | <i>а против него бросают целую воинскую часть.</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 56 | <i>Его с трудом арестовывают,</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 57 | <i>после этого вы-</i> | EREIGNISBERICHT; | |

⁵¹ Zu der Modalpartikel *будто бы* vgl. ISAČENKO (1962, 610).

| | | | |
|--------|---|--|--|
| | <i>ясняется, что он вовсе не Чонкин, а князь Голицын,</i> | epistemische Sprechereinstellung | |
| 58 | <i>потом затевается история с длинным черепом,</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 59 | <i>и теперь вот эта статья.</i> | EREIGNISBERICHT; epistemische Sprechereinstellung | |
| 60 | <i>Нет, это все неспроста.</i> | EREIGNISBEWERTUNG der in den Zügen 54 bis 59 dargestellten Ereignisse durch <i>неспроста</i> ; evaluative Sprechereinstellung | anaphorischer Verweis auf die Züge 54 bis 59 |
| 61 Op. | <i>И что же вы думаете?</i> | FRAGE bezüglich der doxastischen Sprechereinstellung des Pr. | bezieht sich auf die vorangegangenen Züge 53 bis 60 |
| 62 Pr. | <i>Я думаю, что вам в первую очередь надо надеть вот это...</i> | = Handlungsziel (Z): 'Op. soll Perücke aufsetzen'; AUFFORDERUNG in Form eines Ratschlages; das Modalprädikativ <i>надо</i> verweist auf die Notwendigkeit, der AUFFORDERUNG nachzukommen; doxastische und intentionale Sprechereinstellung | der Pr. initiierte den ganzen vorhergehenden Dialog mit der Intention, den Op. von dem Handlungsziel, das er in Zug 62 offen äußert, zu persuadieren |
| 63 Op. | <i>Вот это?</i> | EXPRESSIV in Form einer Vergewisserungsfrage, drückt das Entsetzen des Op. über <i>это</i> (= Perücke) aus, das durch die Kinesik (vgl. <i>ногой отталкивая подарок</i> (= Perücke)) noch hervorgehoben wird; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 62 |
| 64 | <i>Вот это?</i> | EXPRESSIV in Form einer Vergewisserungsfrage; die Verdoppelung der Äußerung zeigt, daß der Op. Z negativ bewertet und unterstreicht, wie auch die Kinesik (vgl. <i>Он вскочил как ужасленный</i>), sein Entsetzen; evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf Zug 63, zugleich kataphorischer Verweis auf Zug 65 |
| 65 | <i>Никогда!</i> | ABLEHNUNG; durch den Exklamativsatz, der nur aus dem Negativpronomen <i>Никогда</i> besteht, wirkt die ABLEHNUNG sehr kategorisch, dies wird noch durch die Satzintonation und Kinesik unterstrichen (vgl. <i>прокричал он, размахивая кулаками</i>); intentionale Sprechereinstellung | bezieht sich auf die Aufforderung des Pr. in Zug 62 |

| | | | |
|--------|---|---|---|
| 66 | <i>Запомните, никогда я не надену на себя эту пакость.</i> | AUFFORDERUNG in Form eines pf. Imperativs und erneute energische Ablehnung (vgl. <i>никогда я не надену</i>) der Aufforderung in Zug 62; das pejorative Lexem <i>пакость</i> bringt die negative Bewertung von <i>это</i> (= Perücke) in Zug 62 zum Ausdruck; intentionale und evaluative Sprechereinstellung | unterstreicht nochmals die Ablehnung aus Zug 65 |
| 67 Pr. | <i>То же самое сказал сначала и я.</i> | EREIGNISBERICHT , Pr. gibt Op. indirekt zu verstehen, daß er sehr gut verstehen kann, warum der Op. das Pr.-Handlungsziel ablehnt, dies wird auch durch die Satzintonation deutlich (vgl. <i>горько усмехнулся</i>), leitet die Begründung von Z ein; epistemische Sprechereinstellung | bezieht sich auf die Züge 63 bis 66 |
| 68 | <i>А потом я подумал, лучше все-таки носить длинную голову, чем совсем никакую.</i> | EREIGNISBERICHT , dient als indirekte Begründung von Z; <i>все-таки</i> verweist darauf, daß es zwar einen Grund gibt, der Aufforderung in Zug 62 nicht zu folgen, jedoch gewichtigere Gründe es nahelegen, der Aufforderung zu folgen; epistemische und evaluative Sprechereinstellung | bezieht sich auf die Züge 63 bis 66 und 67 |
| 69 | <i>И потом, знаете, это же у них просто может быть очередная компания.</i> | VERMUTUNG , dient als Stützung von Z, mit <i>знаете</i> bezieht der Pr. den Op. in seine Überlegungen mit ein; doxastische Sprechereinstellung | kataphorischer Verweis auf die Züge 70 bis 72 |
| 70 | <i>Они перехватывают всех круглоголовых,</i> | VERMUTUNG , dient als Stützung von Z; doxastische Sprechereinstellung | |
| 71 | <i>потом опомнятся, увидят, что без круглоголовых им тоже нельзя,</i> | VERMUTUNG , dient als Stützung von Z; doxastische Sprechereinstellung | |
| 72 | <i>и тут мы с вами сделаем маленький фокус.</i> | VORSCHLAG zum gemeinsamen Handeln, der durch die Kinesik illustriert wird (vgl. <i>И он движением фокусника сдержнул с себя парик</i>), dient als Stützung von Z; intentionale Sprechereinstellung | |

(Nachtrag:

„... уже вечером оба прогуливались ... по улице Поперечно-Почтамтской ... без головных уборов и некоторым оторопелым знакомым небрежно кивали удлинёнными своими головами.“)

Dieser Dialog zwischen dem Ersten und dem Zweiten Denker veranschaulicht, wie der Proponent seine persuasive Handlungsintention durch eine dissimulative Handlungsstrategie erreichen kann. Das Gespräch besteht aus 72 Zügen und erst im 62. Zug äußert der Proponent sein Handlungsziel. Durch die gemeinsame Analyse der durch bestimmte Ereignisse entstandenen Situation im Städtchen Dolgov und durch das taktisch geschickte Anführen von Argumenten in den vorhergehenden 61 Zügen hat der Proponent den Opponenten schon vor der Äußerung des Handlungsziels dahingehend beeinflußt, daß letzterer selbst einen Ausweg aus der bestehenden Situation sucht. Zudem formuliert der Proponent sein Ziel in Form eines RATSCHLAGES und nimmt somit die Handlungsperspektive des Opponenten ein. Wird eine solche Strategie angewendet, kann der Proponent in vielen Fällen seinen Gesprächspartner schnell persuadieren. In Beispiel 6 muß der Proponent jedoch weitere Überzeugungsarbeit leisten, da dem Opponenten das Handlungsziel einfach unannehmbar erscheint. Ungeachtet dessen glückt der persuasive Dialog, und der Proponent erzielt sogar einen perlokutiven Effekt, denn der Opponent führt die Handlung P_2 , zu der er aufgefordert wurde, aus (s. Nachtrag).

In dem oben analysierten persuasiven Gespräch kommen folgende Sprechhandlungstypen vor: BEHAUPTUNG, FESTSTELLUNG, EREIGNISBERICHT, TATSACHENBERICHT, FRAGE, RHETORISCHE FRAGE, VERGEWISSERUNGSFRAGE, PRÄZISIERENDE FRAGE, EXPRESSIV, BEWERTUNG, EREIGNISBEWERTUNG, TATSACHENBEWERTUNG, ADRESSATENBEWERTUNG, BEGRÜNDUNG, VERMUTUNG, VORSCHLAG, AUFFORDERUNG, RATSCHLAG, WIDERSPRUCH, ABLEHNUNG und ZUSTIMMUNG. Wie diese Sprechhandlungen neben ihrer eigentlichen illokutiven Rolle eine weitere kommunikative Funktion in einer persuasiven Kommunikationssituation erfüllen, soll im folgenden Kapitel dargestellt werden.

2.4 Sprechhandlungen, die das Handlungsmuster PERSUASION konstituieren

Persuasive Sprechhandlungen wurden als komplexe Sprechhandlungen, die aus zwei Teil-Sprechhandlungen bestehen, charakterisiert. Die eine Teil-Sprechhandlung dient der Nennung des Handlungsziels und die zweite Teil-Sprechhandlung seiner argumentativen Stützung. Weiterhin wurde herausgearbeitet, daß persuasive Sprechhandlungen eine interaktive kommunikative Handlung zwischen (mindestens) einem Proponenten und (mindestens) einem Opponenten darstellen. Demzufolge müssen die Sprechhandlungstypen, die in einer persuasiven Sprechhandlungssequenz auftreten und das Dialogmuster PERSUASION konstituieren, zum einen danach beurteilt werden, ob sie das Handlungsziel des Proponenten zum Ausdruck bringen oder ob sie als argumentative Stütze fungieren, und zum anderen danach, welcher der Interaktionsteilnehmer (ob Proponent bzw. ob Opponent) eine bestimmte Sprechhandlung vollzieht. Mit dem letztgenannten Gesichtspunkt hängt auch das positionale Kriterium zusammen, d. h. in welcher Position (initia-

ler oder reaktiver) und mit welchem Zug ((absolut) illokutiv unabhängigen bzw. (absolut) illokutiv abhängigen) eine bestimmte Sprechhandlung vollzogen wird.

Im folgenden führe ich einige persuasive Dialoge an, die die unten stehenden Ausführungen exemplifizieren werden. Um nicht einzelne Sprechhandlungen aus dem Kontext zu reißen, werden die Dialoge zunächst im Ganzen angeführt und im weiteren wird auf die entsprechenden Dialognummern und Zugnummern verwiesen.

(7): *Situationskontext:*

Es handelt sich um ein Gespräch zwischen zwei Ärzten in einem Krankenhaus, die eine anstehende Operation besprechen.

- ¹ Pr. — Хочешь, возьми меня ассистентом?
² Op. — Нет, Петро, лучше Костя.
³ Pr. — Костя? Почему Костя, а не, скажем, я? —
 ...
⁴ Op. — Костя мало оперировал в прошлом году.
⁵ Pr. — Ладно, — согласился Павлице.— Костя так Костя.
 (Uvarova 1978 a, 41)

(8): *Situationskontext:*

Gespräch zwischen zwei Freunden über das Angeln und Jagen auf einer kleinen Flußinsel.

- ¹ Pr. — Я бы приехал к тебе в гости,
² мы бы заплыли с тобой на острова,
³ порыбачили бы,
⁴ постреляли,
⁵ а вечером разложили бы костерчик,
⁶ сварили бы уху,
⁷ пузырек раздавили...
 ...
⁸ Op. — Ага, я тоже люблю на островах.
⁹ Ночь,
¹⁰ тихо,
¹¹ а ты лежишь,
¹² думаешь об чем-нибудь.
¹³ Думать szybko люблю.
¹⁴ Pr. — Костер потрескивает себе,
¹⁵ угольки отскакивают.
¹⁶ Я тоже думать люблю.
¹⁷ Op. — Речка шумит в камушках.
¹⁸ Pr. — Можно баб с собой взять!
¹⁹ Op. — Нет,
²⁰ баб лучше не надо,
²¹ они воды боятся, визжат,— возразил Кондрат.
²² Pr. — Вообще — правильно,— легко согласился Пашка.—
²³ И насчет пузырька — не дадут.
 (Šukštin 1988 a, 31)

(9): *Situationskontext:*

Beim folgenden Gespräch handelt es sich um einen Ausschnitt aus der von mir transkribierten Sendung „Čas Pik“ vom 08.06.1994. Der Moderator Svjatoslav Nikolaevič (im Transkript als S. N. bezeichnet) tritt in der Rolle des Opponenten auf und sein Gast, der Maler Il'ja Sergeevič Glazunov, fungiert als Proponent.⁵²

- ¹ *Op.* Через неделю: 15го июня будет открытие Вашей выставки в Манеже
 ↓ ▪ традиционной выставки в Манеже ▪ которая ↑ называется
 „Россия, проснись!“ ▪
- ² От чего с Вашей точки зрения должна проснуться сейчас Россия ⊗
- ³ *Pr.* От чего должна проснуться Россия ↑ ▪
- ⁴ Вы спросите С.Н. ⊗
- ⁵ Это очень хороший вопрос ▪
- ⁶ Мне кажется от ▪▪ того дурмана ▪▪ в котором мы жили 74 года ▪▪▪
- ⁷ то есть ▪ мы должны проснуться ▪ преодолеть ▪ с моей точки зрения
 ▪▪ все страшные последствия ▪▪ коммунистического гнета ↓ ▪▪▪
 коммунистической идеологии ↓ ▪
- ⁸ то есть мы должны снова вернуться на временно оставленную
 историческую дорогу ↓ ▪
- ⁹ Ради этого мы все живем и ▪
- ¹⁰ я уверен и Вы ▪ верим вопреки
- ¹¹ *Op.* = Нет Вы знаете у меня такое ощущение ▪ что Вы ▪▪ уже как политик
 рассуждаете
- ¹² *Pr.* А Вы меня спрашиваете политический вопрос ⊗

(10): *Situationskontext:*

Es handelt sich um ein Telefongespräch zwischen dem Schriftsteller S. Dovlatov (= Pr.) und seiner Bekannten Marusja (= Op.), die er zu beruhigen versucht, da sie untröstlich ist, denn ihr geliebter Papagei Lolo ist weggefliegen. Der im Gespräch erwähnte Rafa ist der Partner von Marusja und der angesprochene Levuška ist ihr Sohn.

И тут звонит Маруся...

- ¹ *Op.* — Катастрофа!
- ² *Pr.* — Что случилось?
- ³ *Op.* — Все пропало!
- ⁴ Этого я не переживу!
- ⁵ *Pr.* — В чем дело?
- ⁶ Рафа?
- ⁷ Левушка?
- ⁸ Скажи мне, что произошло?

Она заплакала, и я совсем перепугался.

- ⁹ — Муська, — говорю ей, — успокойся!
- ¹⁰ Все на свете поправимо...

А она рыдает и не может говорить. Хотя такие, как Маруся, плачут раз в сто лет. И то притворно...

Наконец сквозь плач донесся возглас безграничного отчаяния:

- ¹¹ *Op.* — Лоло!

⁵² Zu den im Transkript verwendeten Symbolen vgl. Kapitel 0.

100

¹² *Pr.* — О, Боже. Что с ним?

Муся (четко и раздельно, пределевав немоту свершившегося горя):

¹³ *Op.* — У-ле-тел!..

Как выяснилось, мерзкий попугай сломал очередную клетку. Опрокинул вазу с гладиолусами. В спальне разбросал Марусину косметику. На кухне съел ванильное печенье.

Под конец наведалься в сортир, где увидел раскрытое окно. И был таков.

Что им руководило? Ощущение вины? Любовь к свободе? Жажда приключений? Неизвестно...

Я стал утешать Марусю. Говорю:

¹⁴ *Pr.* — Послушай, он вернется.

¹⁵ Есть захочет и придет.

¹⁶ Вернее — прилетит.

Маруся снова плачет:

¹⁷ *Op.* — Ни за что!

¹⁸ Лоло ужасно гордый.

¹⁹ Я его недавно стукнула газетой...

И затем:

²⁰ — Он был единственным мужчиной в Форест-Хиллсе...

²¹ Нет у меня ближе человека...

Плачет и рыдает.

(Dovlatov 1995 с, 93)

(11): *Situationskontext:*

Gespräch zwischen Schwiegervater (= *Pr.*) und Schwiegersohn (= *Op.*).

Вспоминалось, как, бывало, тесть поучал его:

¹ *Pr.* — Георгий, нельзя разбрасываться, отдавать все людям,
² поверьте, люди этого не стоят...

³ *Op.* — А что я такое отдаю людям? — спрашивал Визарин.

⁴ *Pr.* — Не будем спорить, — продолжал, не слушая, тесть. —

⁵ Я наблюдаю за вашей жизнью и не одобряю ее.

⁶ *Op.* — Ну и не надо, — говорил Визарин. —

⁷ Не одобряйте.

⁸ *Pr.* — Почему не надо? — возмущался тесть. —

⁹ Жить надо прежде всего разумно,
¹⁰ тогда, естественно, проживешь дольше.

¹¹ *Op.* — А что вам не нравится в моей жизни? — спрашивал Визарин.

¹² *Pr.* — Очень многое,

¹³ например то, что вы стараетесь всем услужить,
¹⁴ а это дурно!

¹⁵ *Op.* — Не услужить, а помочь чем могу — говорил Визарин, чувствуя, как все сильнее растет в нем неприязнь к тестю.

Но тот ничего не замечал, повторяя одно и то же:

- 16 Pr. — Жить следует разумно,
17 не жертвовать своим временем и своими возможностями ради чужих
18 людей,
19 надо думать в первую очередь о собственной семье, о том, чтобы жене
было хорошо и уютно...
Op. — Разве я не думаю о семье? — устало спрашивал Визарин, но тесть
отмахивался от него, должно быть считая, что даже если зять и
думает о своей семье, то наверняка решительно недостаточно.
(Uvarova 1978 b, 156 f.)

(12): *Situationskontext:*

1969. Venja Zjablickij, ein Arbeiter auf einem Dorf, wollte sich für sein gespartes Geld eine Lederjacke kaufen, da er keine ordentliche Jacke besaß. Doch seine Frau kam ihm zuvor und kaufte sich für dieses Geld einen Pelzmantel, obwohl ihr bereits ein Wintermantel gehörte. Daraufhin beschimpfte Venja seine Frau und seine Schwiegermutter Liza-veta Vasil'evna (= Op.₁), die mit ihnen zusammen in einem Haus wohnte. Die Schwiegermutter brachte - nach einer weiteren Eskalation der Ereignisse - Venja vors Gericht.

Суд был бурный. Он проходил в клубе — показательный.

Теща плакала на суде, опять говорила, что она создавала первые колхозы, рассказывала, какие она претерпевала переживания, сидя в „карцере“, — ей очень хотелось посадить Веню. Но сельчане протестовали. И старые и молодые говорили, что знают Веню с малых лет, что он рос сиротой, всегда был послушный, никого никогда пальцем не трогал... Наказать, конечно, надо, но — не в тюрьму же! Хорошо, проникновенно сказал Михайло Кузнецов, старый солдат, степенный уважаемый человек, тоже давно пенсионер.

- 1 Pr.₁ — Граждане судьи! — сказал он. —
2 Я знал отца Венькиного — он пал смертью храбрых на поле брани.
3 Мать Венькина надсадилась в колхозе — померла.
4 Сам Венька с десяти лет пошел работать...
5 А гражданка Киселева... она счас плачет:
6 знамо, сидеть на старости лет в туалете — это никому не поглянется, —
7 но все же она в своей жизни трудностей не знала.
8 Да и теперь не знаешь —
9 у тебя пенсия-то поболее моей,
10 а я весь израненный, на трех войнах отломал...
11 Op.₁ — Я из бедняцкой семьи! — как-то даже с визгом воскликнула Лизавета Васильевна. —
12 Я первые колхозы...
13 Pr.₁ — И я тоже из бедняцкой, — возразил Михайло. —
14 Ты первая организовала колхоз,
15 а я первый пошел в него.
16 Какая твоя особая заслуга перед обществом?
17 В войну ты была председателем сельпо — не голодала,
18 это мы тоже знаем.
19 А парень сам себя содержал, своим трудом.
20 Это надо ценить.
21 Нельзя так.
22 Посадить легко, каково сидеть!
23 Pr.₂ — У него одних благодарностей штук десять!

24 Его каждый праздник отмечают как передового труженика! – выкрикнули из зала.

Но тут встал из-за стола представительный мужчина, полный, в светлом костюме. Понимающе посмотрел в зал. Да как пошел, как пошел причесывать! Говорил, что преступление всегда – а в данном случае просто полезней – лучше наказать малое, чем ждать большого. Приводил примеры, когда вот такие вот, на вид безобидные пареньки пускали в ход ножи...

25 *Op.* – Где уверенность, я вас спрашиваю, что он, обозленный теперь, завтра снова не напьется и не возьмет в руки топор?
 26 Или ружье?
 27 В доме – две женщины.
 28 Представьте себе...
 29 *Pr.* – Он не пьет!
 30 – Это что он, после газировки взял молоток и заколотил тещу в уборной?
 31 Пожилую, заслуженную женщину!
 32 И за что?
 33 За то, что жена купила себе шубу, а ему, видите ли, не купили кожаное пальто!

Под Веней закачался стул. И многие в зале решили: сидеть Веньке в тюрьме.
 (Šukštin 1975 b, 21 ff.)

(13): *Situationskontext:*

Der junge ledige Arbeiter Paška (= Pr.) besucht seine verheiratete Bekannte Katja (Op.), die er längere Zeit nicht gesehen hat, zu Hause in ihrem Dorf.

1 *Pr.* – ... На танцы пойдем вечером?

Катя удивленно посмотрела на Пашку, усмехнулась.

2 *Op.* – Легко вам, ребятам: тридцать лет – вы еще по танцалькам бегаете.
 3 Даже завидки берут.
 4 *Pr.* – А тебе кто запрещает?
 5 *Op.* – Куда же я на танцы попрусь?
 6 Ты что?
 7 Совесть-то есть у меня?
 8 *Pr.* – Серость, – сказал Папка.
 9 *Op.* – Серость или нет, а мои танцы кончились, Паша.
 10 *Pr.* – Ну, тогда я в гости приду попозже.
 11 Мм?
 12 *Op.* – Зачем?
 13 *Pr.* – В гости!
 14 *Op.* – Как же ты придешь?
 15 Что, я одна, что ль?
 16 *Pr.* – А чего они тебе?
 17 Ты на них – ноль внимания.
 18 *Op.* – Ноль внимания...
 19 *Pr.* – Ну, выйди тогда.
 20 В садик.

- 21 Попозже.
 22 ММ?
 (Šukšín 1988 a, 25 f.)

Betrachten wir zunächst die Sprechhandlungstypen, durch deren Vollzug der Proponent sein Handlungsziel in die persuasive Interaktion einbringen kann. Wie oben schon gezeigt wurde, kann das Handlungsziel darin bestehen, den Opponenten zu einer positiven bzw. negativen⁵³ praktisch-gegenständlichen, mentalen oder emotiv-psychischen Handlung zu überreden bzw. zu überzeugen. Will der Proponent seinen Gesprächspartner zu einer gegenständlich-praktischen Handlung persuadieren, kann er sein Handlungsziel mit dem Vollzug von NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA⁵⁴ wie z. B. BITTEN (vgl. 7/1)⁵⁵ und VORSCHLÄGEN (vgl. 8/18), aber auch RATSCHLÄGEN (vgl. 11/1), wenn der Proponent aus taktischen Gründen die Handlungsperspektive seines Kontrahenten einnimmt, ausdrücken. Besteht das Handlungsziel des Proponenten dagegen darin, daß der Opponent eine mentale Handlung vollziehen soll, dann kann der Proponent sein Handlungsziel als BEHAUPTUNG realisieren (vgl. 9/6 bis 9). In diesem Fall verfolgt er das Ziel, den Opponenten von der Richtigkeit seiner aufgestellten BEHAUPTUNG zu überzeugen. Liegt das Handlungsziel des Proponenten im emotiv-psychischen Bereich, so wird der Proponent in der Regel versuchen, einen emotiven Umschwung bei seinem Gesprächspartner zu erreichen. Das heißt, er bemüht sich, einen (von der Gesellschaft) negativ bewerteten psychischen Zustand seines Interaktionspartners wie beispielsweise Niedergeschlagenheit, Traurigkeit, Depression in einen (von der Gesellschaft) als positiv bewerteten psychischen Zustand wie z. B. Optimismus, Heiterkeit, Fröhlichkeit zu überführen. In diesem Fall kann der Proponent sein Handlungsziel direkt mit dem Vollzug von NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA (vgl. 10/9) und indirekt mit dem Vollzug einer BEHAUPTUNG (vgl. 10/14) in das persuasive Gespräch einbringen.

In Abhängigkeit von der vom Proponenten verfolgten Strategie können die erwähnten Sprechhandlungstypen sowohl in initialer Position in einem absolut illokutiv unabhängigen Gesprächsschritt (bei offener Handlungsstrategie) als auch in einem illokutiv abhängigen Gesprächsschritt (bei dissimulativer Handlungsstrategie) auftreten.

Der Anlaß für eine persuasive Kommunikation besteht in einem Dissens in bezug auf das Handlungsziel des Proponenten. Dieser Dissens kommt in der ABLEHNUNG bzw. im WIDERSPRUCH des Opponenten zum Ausdruck. Die ABLEHNUNG kann in Form eines negativen Bescheids (vgl. 7/2), einer entscheidungsvorbereitenden oder entscheidungsumgehenden Sprechhandlung (vgl. 13/12) vollzogen werden.

Ein negativer Bescheid kann beispielsweise als FESTSTELLUNG realisiert werden, die darauf verweisen kann, daß zum einen der Opponent weder subjektiv noch objektiv in der Lage ist, das Handlungsziel des Proponenten zu realisieren, oder, daß das Handlungsziel aus bestimmten anderen objektiven Gründen nicht verwirklichtbar ist. Im persuasiven Interaktionskontext kann ein negativer Bescheid auch als EINWAND in Form einer FESTSTELLUNG oder in Form einer FRAGE realisiert werden.

⁵³ Zu den Begriffen 'positive' bzw. 'negative' Handlung vgl. Kapitel 2.2.2.

⁵⁴ Zu den NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA vgl. Kapitel 2.2.4.

⁵⁵ Im folgenden bezeichnet die erste Zahl die Dialognummer und die zweite Zahl die Zugnummer.

Entscheidungsvorbereitende Sprechhandlungen vollzieht der Opponent, wenn er sich in bezug auf das Handlungsziel des Proponenten noch nicht entscheiden kann. Entscheidungsumgehende Sprechhandlungen dagegen vollzieht der Opponent, wenn er sich hinsichtlich des vom Proponenten angestrebten Handlungsziels noch nicht festlegen will. Diese nicht-spezifischen reaktiven Sprechhandlungen können beispielsweise als **AUFFORDERUNG** zur argumentativen Stützung des Handlungsziels oder indirekt in Form einer **FRAGE** (vgl. 7/3, 11/3 und 11), z. B. als **VERGEWISSERUNGSFRAGE** oder **PRÄZISIERENDE FRAGE**, realisiert sein.

Ein **WIDERSPRUCH** wird - im Gegensatz zu einer **ABLEHNUNG** - oft als gegeninitiative Sprechhandlung, mit der der Opponent sein eigenes, vom Handlungsziel des Proponenten divergierendes Handlungsziel Z^* in den persuasiven Dialog einbringt, vollzogen. Der Opponent kann nun wiederum in Abhängigkeit von der Art des Handlungsziels mit bestimmten Sprechhandlungen sein Gegenhandlungsziel in die Interaktion einbringen. Liegt das Gegenhandlungsziel auf gegenständlich-praktischem Gebiet, so kann der Opponent **Contra-NICHT-BINDENDE DIREKTIVA** wie z. B. **BITTEN**, **VORSCHLÄGE** und **RATSCHLÄGE** (vgl. 11/7) vollziehen. Will der Opponent seinen Kontrahenten jedoch von der Falschheit der aufgestellten Proponenten-**BEHAUPTUNG** überzeugen, so kann er eine **Contra-BEHAUPTUNG** formulieren (vgl. 11/13 bis 15). Falls das Handlungsziel der Interaktionspartner auf mentalem Gebiet liegt, werde ich im weiteren das Handlungsziel des Proponenten als **These** und das Handlungsziel des Opponenten als **Contra-These** bezeichnen.

Liegt das Handlungsziel im emotiv-psychischen Bereich, so kann der Opponent sein Gegenhandlungsziel ebenfalls mit dem Vollzug einer **Contra-BEHAUPTUNG** in das persuasive Gespräch einbringen (vgl. 10/14 bis 21). Da es, wie schon oben festgestellt, bei persuasiven Dialogen dieser Art meistens darum geht, einen (von der Gesellschaft) als negativ bewerteten psychischen Zustand des Opponenten in einen (von der Gesellschaft) als positiv bewerteten psychischen Zustand zu überführen, kann der Opponent seinen **WIDERSPRUCH** nicht in Form von **NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA** (wie dies der Proponent für sein Handlungsziel tun kann) realisieren, da dies zu einem logischen Widerspruch führen würde.

ABLEHNUNG und **WIDERSPRUCH** stellen immer eine Reaktion eines Interaktionsteilnehmers auf einen vorangegangenen Gesprächsschritt dar. Deshalb sind sie als reaktive Sprechhandlungen stets in einen illokutiv abhängigen Gesprächsschritt eingebettet.

Ist der Dissens zwischen den Kommunikationspartnern offensichtlich (entweder durch eine **ABLEHNUNG** oder durch einen **WIDERSPRUCH** des Opponenten), versucht der Proponent, sein Handlungsziel argumentativ zu stützen. Dazu stehen ihm Argumente zur Verfügung, die auf Fakten, naturwissenschaftlichen Gesetzen oder gesellschaftlichen Normen und persönlichen Erfahrungen sowie Kenntnissen beruhen. Diese Argumente können z. B. als **BEGRÜNDUNGEN**, **FESTSTELLUNGEN**, **BEHAUPTUNGEN**, **RHETORISCHE FRAGEN**, **EREIGNISBERICHTE** bzw. **TATSACHENBERICHTE**, **EREIGNISBEWERTUNGEN** bzw. **TATSACHENBEWERTUNGEN** und daraus gezogenen **SCHLUSSFOLGERUNGEN** bzw. **VERMUTUNGEN** oder **ANNAHMEN** vollzogen werden.⁵⁶ Die argumentative Stützung des Handlungsziels mittels der erwähnten Sprechhandlungen kann nach argumentativen Schemata oder Mustern, wie sie z. B. von **TOULMIN** (1958, dt.

⁵⁶ Vgl. die Verlaufsanalyse in Kapitel 2.3.2.

1975), ÖHLSCHLÄGER (1979) oder KLEIN (1980) beschrieben worden sind, erfolgen.⁵⁷

Da in der Regel Interaktionsteilnehmer nicht nur emotionslos, sachlich-logisch argumentieren, kann der Proponent versuchen, mit Hilfe von rhetorisch-persuasiven Mitteln den Opponenten zu seinem Handlungsziel zu überreden.⁵⁸ Diese Mittel sind adressatengerichtet. Einerseits dienen sie dazu, diejenigen inhaltlichen Aspekte eines Sachverhalts, den der Sprecher als positiv und günstig für seine Darstellung erachtet, hervorzuheben.⁵⁹ Andererseits beziehen sie sich auf den Beziehungsaspekt der Kommunikation und dienen der Imageerhöhung bzw. -verletzung der Kommunikanten. Derartige rhetorisch-persuasive Manöver sollen den Adressaten in der Weise beeinflussen, daß er über eine Neubewertung sowohl des eigenen als auch des Images des Gesprächspartners letztendlich die Argumente des Proponenten plausibel findet und somit schließlich dem Handlungsziel des Proponenten zugeneigt wird. Unter 'rhetorisch' wird hier mit REHBOCK (1980, 298) eine kommunikative Handlung verstanden, die darauf angelegt ist, Primärintentionen gegen antizipierte Aufnahme-, Verarbeitungs- oder Reaktionshindernisse⁶⁰ elaborativ durchzusetzen. 'Persuasiv' dagegen charakterisiert die Illokution einer Sprechhandlung als Versuch einer kognitiven Einstellungsbeeinflussung. Das bedeutet, daß 'rhetorisch' nicht mit 'persuasiv' gleichzusetzen ist. Als rhetorisch gelten nur elaborative Sprechhandlungen, d. h. solche, die durch eine bestimmte qualitative Ausgestaltung der kommunikativen Handlung gekennzeichnet sind.⁶¹ Zu den rhetorisch-persuasiven Mitteln gehören z. B. Euphemismen, Intensifikatoren,

⁵⁷ Vgl. dazu ausführlich Kapitel 3.3.1.

⁵⁸ Die rhetorisch-persuasiven Mittel werden in der Literatur häufig als persuasive Techniken beschrieben und als Taktiken oder Strategien bezeichnet (vgl. dazu APeltauer 1978, Geissner 1990, Holly, Kühn, Püschel 1986, Kienpointner 1983, Perelman, Olbrechts-Tyteca 1971, Völzing 1979 b). Davon abzugrenzen sind die sog. „unredlichen/unfairen Argumente“ oder „Tricks“, wie sie z. B. Geissner (1990, 49 ff.) beschreibt. Ein Modell zur Diagnose argumentativer Unfairness, der sog. argumentativen Unintegrität, haben Christmann, Gauler, Groeben, Nüse, Sachtleber und Schreier (vgl. Schreier, Christmann 1993, 351 ff.) erarbeitet. Da es sich bei der Bewertung von Argumenten als 'unredlich' oder 'unfair' um eine moralische Form der Handlungsbeurteilung handelt, griffen die Autoren auf Konzepte aus der Rechtswissenschaft und -philosophie zurück, so wie es in der Psychologie zunehmend zur Modellierung spezifisch moralischer Urteile üblich ist. Entsprechend wurde dieses Modell in Analogie zum deutschen Strafrecht konzipiert, „in dem eine Handlung nur dann als strafrechtlich relevant gilt, wenn sowohl sog. 'objektive' als auch 'subjektive Tatbestandsmerkmale' vorliegen. Objektive Tatbestandsmerkmale bezeichnen solche Merkmale einer Handlung, die von außen feststellbar sind (z. B. 'jemandem etwas wegnehmen'); subjektive Tatbestandsmerkmale beziehen sich dagegen auf den subjektiven Bewußtseinszustand des Täters (z. B. 'absichtlich'...)“ (Schreier, Christmann 1993, 353). Die Autoren gehen davon aus, daß ein Sprecher nur dann unfair argumentiert, „wenn er zum einen eine relevante Argumentationsregel verletzt ('objektives Tatbestandsmerkmal', z. B. 'persönlich werden'), und wenn zum anderen die Annahme gerechtfertigt erscheint, daß er sich dieser Regelverletzung auch bewußt ist ('subjektives Tatbestandsmerkmal')“ (Schreier, Christmann 1993, 353).

⁵⁹ Vgl. Halwachs (1993, 158).

⁶⁰ Rehbock (1980, 297) unterscheidet folgende kommunikative Hindernisse:
 „- eine zu schwache oder verweigerte emotionale oder kognitive Zuwendung zur Person oder Sache,
 - eine zu geringe Verstehenskompetenz,
 - augenblickliche Gefühle, Gedanken, Meinungen, Bedürfnisse, Absichten, Tätigkeiten,
 - langfristige Motivationen, Interessen, Einstellungen, Norm- und Wissensbestände...“;
 vgl. dazu auch Geissner (1977, 239 ff.).

⁶¹ Vgl. dazu ausführlich Rehbock (1980, 298 f.).

Zitate oder metaphorische Idiome. Ferner zählen dazu **PERSONENBEWERTUNGEN**, die sowohl die Person des Opponenten als auch die Person des Proponenten betreffen können und entweder eine positive oder negative **BEWERTUNG** beinhalten können. **PERSONENBEWERTUNGEN** können beispielsweise als **POSITIVE ADRESSATENBEWERTUNG**, **POSITIVE SELBSTBEWERTUNG** oder als **NEGATIVE ADRESSATENBEWERTUNG** realisiert werden.⁶² Wendet ein Argumentierender **NEGATIVE ADRESSATENBEWERTUNG** an, so kann er unter Umständen das Image seines Kontrahenten bedrohen. Pauschalisierungen sind hier an dieser Stelle jedoch nicht zulässig, da Imagebedrohungen immer von der Beziehungsgestaltung der Interaktanten abhängig sind und subjektiv verschieden empfunden werden, so daß nur anhand der konkreten Interaktionssituation unter Berücksichtigung aller kommunikativ-pragmatischen Faktoren darüber geurteilt werden kann, ob eine Imagebedrohung bzw. -verletzung vorliegt.

Weitere rhetorisch-persuasive Mittel sind **APPELLE** an den Adressaten, die Meinung des Argumentierenden zu übernehmen, die durch folgende persuasive Formeln sprachlich indiziert werden können: *Поверьте мне/что..., я вас уверяю, смею вас уверить, заверяю вас, (я) могу заверить, (я) смею вас заверить, нельзя не согласиться с..., и вы убедитесь, поймите, знаете* o. ä. Auf solche Formeln folgen meist **BEHAUPTUNGEN** oder **BEWERTUNGEN**. Auch **RHETORISCHE FRAGEN** (vgl. 12/25 bis 28, 30) und **EXPRESSIVA** dienen der Beeinflussung des Kontrahenten.

Vermutet der Proponent einen Dissens bei seinem Kommunikationspartner oder verfolgt er eine dissimulative Handlungsstrategie, so vollzieht er ebenfalls die oben angeführten Sprechhandlungen als argumentative Sicherung seines Handlungsziels. Stützt der Opponent seine **ABLEHNUNG** oder sein Gegenhandlungsziel mit Argumenten, so vollzieht er die gleichen Sprechhandlungen wie der Proponent. Daraus folgt, daß sich ein persuasiver Dialog in linearer Abfolge als Aufeinanderfolge von verschiedenen argumentativen Sequenzen, die aus variantenreichen Proponenten- und Opponentenschritten bestehen, darstellt.

Führt die **ARGUMENTATION** zu keinem Gelingen für einen der Gesprächspartner, so können sowohl Proponent als auch Opponent insistierende Sprechhandlungen vollziehen oder letztendlich ein **KOMPROMISSANGEBOT** (vgl. 13/10 und 19 bis 21) unterbreiten, das die Interessen und Handlungsperspektiven aller Dialogteilnehmer berücksichtigt. Eine andere Möglichkeit besteht für die Interaktanten darin, in ein anderes Handlungsmuster zu wechseln. In diesem Fall können bei einer Verschlechterung der Beziehungsebene z. B. Vorwurf-Rechtfertigungs-Sequenzen oder Streitsequenzen auftreten. Eine andere Alternative wäre, den Kontrahenten um die Verwirklichung des Handlungsziels zu bitten, auch wenn dieser nicht von der Richtigkeit/Notwendigkeit/Nützlichkeit u. ä. des Handlungsziels überzeugt ist. Eine **BITTE** kann jedoch nur dann eine mißglückte persuasive Interaktion abschließen, wenn das Handlungsziel des Proponenten darin besteht, den Opponenten zu einer positiven bzw. negativen praktisch-gegenständlichen Handlung zu veranlassen. Liegt dagegen das Handlungsziel des Proponenten auf mentalem oder emotiv-psychischem Gebiet, ist eine **BITTE** als Abschluß einer persuasiven Sequenz ausgeschlossen, da in diesem Fall persuasive Sprechhandlungen nur glücken

⁶² Vgl. die Verlaufsanalyse in Kapitel 2.3.2.

können, wenn der Opponent den kognitiven Zustand des Überzeugt-Seins⁶³ aufgrund erfolgreicher ARGUMENTATION erreicht hat.

Wird die Gleichberechtigung und Symmetrie zwischen den Interaktionspartnern aberkannt und damit die Interaktionsbeziehung zwischen den Kommunikationspartnern neu definiert, können die Gesprächsteilnehmer in ein Handlungsmuster wechseln, das eine asymmetrische Rollenbeziehung (wie sie z. B. zwischen Vorgesetzten und Untergebenen, Lehrern und Schülern oder auch beim Militär zu finden ist) voraussetzt. In diesem Fall können auch BINDENDE DIREKTIVA⁶⁴ einen mißglückten persuasiven Dialog abschließen.

Glückt die PERSUASION für einen der Interaktanten, so muß der andere eine Akzeptanzerklärung in bezug auf das Handlungsziel in Form einer ZUSTIMMUNG abgeben, die beispielsweise als VERSPRECHEN, das Handlungsziel zu realisieren, vollzogen werden kann.

Neben den aufgeführten Sprechhandlungstypen können in persuasiven Dialogen auch Sprechhandlungen und Sprechhandlungsmuster, und zwar in verschiedener Ausprägung, auftreten, die der Kontakt-, Beziehungs- und Verständnissicherung sowie der Gesprächsorganisation und -gliederung dienen. Diese Handlungsmuster sind nicht konstitutiv für das Handlungsmuster PERSUASION, sondern erfüllen auch für andere Sprechhandlungsmuster wichtige kommunikative Funktionen. Da solche Muster dialogtypisch verschieden sind, konstituieren sie keinen bestimmten Dialogtyp. Daneben können in persuasiven Dialogen auch Nebenbemerkungen oder Einschübe, wie Abschweifungen vom Thema (wenn ein Sprecher plötzlich einen Einfall hat) auftreten. Diese Dialogbeiträge gehören jedoch nicht zu den das Handlungsmuster PERSUASION konstituierenden Gesprächsbeiträgen, da sie auch in anderen Dialogtypen zu finden sind und dem Persuasionsziel nicht unmittelbar förderlich sind.

Abschließend kann festgehalten werden, daß im wesentlichen folgende Sprechhandlungen für das Handlungsmuster PERSUASION konstitutiv sind (wobei bei der folgenden Aufzählung nicht die Subtypen der einzelnen Sprechhandlungsklassen berücksichtigt werden):

Sowohl Proponent als auch Opponent können ihre Handlungsziele mit dem Vollzug von NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA und BEHAUPTUNGEN in den persuasiven Dialog einbringen. Durch eine ABLEHNUNG oder einen WIDERSPRUCH wird der Dissens in bezug auf das Handlungsziel zwischen den Gesprächsteilnehmern offensichtlich. Die argumentative Stützung des Handlungsziels erfolgt im wesentlichen durch den Vollzug von folgenden Sprechhandlungen: FESTSTELLUNGEN, BERICHTEN, FRAGEN, RHETORISCHEN FRAGEN, BEWERTUNGEN, BEGRÜNDUNGEN, VERMUTUNGEN und SCHLUSSFOLGERUNGEN. Ist die PERSUASION geglückt, wird dies durch den Vollzug einer ZUSTIMMUNG signalisiert.

⁶³ Zum Zusammenhang zwischen Handlungsziel, persuasiver Strategie und den kognitiven Zuständen des 'Überzeugt-Seins' bzw. 'Überredet-Seins' vgl. die ausführliche Darstellung in Kapitel 3.4.

⁶⁴ Zu den BINDENDEN DIREKTIVA vgl. Kapitel 2.2.4.

2.5 Zusammenfassung

In Kapitel 2 wurde eine Modellierung persuasiver Sprechhandlungen in Alltagsdialogen vorgenommen. PERSUASIVA wurden als komplexe Sprechhandlung bzw. Sprechhandlungssequenzen definiert, die aus mindestens zwei Teil-Sprechhandlungen bestehen. Mit einer dieser Sprechhandlungen äußert der Proponent sein Handlungsziel (Z) und mit der/den anderen Sprechhandlung(en) stützt er mittels Argument(en) den Akzeptanzanspruch von Z. Die Handlungsintention des Proponenten besteht darin, beim Opponenten über kognitive Prozesse eine Einstellungsänderung dahingehend zu bewirken, daß der Opponent eine Akzeptanzklärung in bezug auf das Handlungsziel abgibt. Das heißt, der Proponent versucht, den Opponenten von der Akzeptabilität des Handlungsziels zu überzeugen oder zu überreden (zu persuadieren). Die spezifische Leistung von persuasiven Sprechhandlungen besteht folglich darin, das Handlungsziel des Proponenten durch das Anführen dissensminimierender Argumente akzeptabel bzw. zustimmungsfähig für den Opponenten zu machen. Die Akzeptanz bzw. Zustimmung des Opponenten setzt einen Konsens bzw. eine Dissensminimierung in bezug auf das Handlungsziel zwischen den Gesprächsteilnehmern voraus.

Die persuasive Intention des Sprechers widerspiegelt sich in dem Handlungszweck des Musters PERSUASION, der in der Persuasion des Opponenten besteht. Dieser Zweck ist dadurch begründet, daß der Proponent zur Realisierung seines Handlungsziels seinen Gesprächspartner bzw. dessen Hilfe in irgendeiner Form braucht. Das Handlungsziel des Proponenten kann praktisch-gegenständlicher, mentaler oder psychisch-emotiver Art sein.

Ausführlich wurden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen DIREKTIVA und PERSUASIVA diskutiert. Es wurde festgestellt, daß direktive und persuasive Sprechhandlungen zwar einen gemeinsamen Handlungszweck haben, sich aber durch unterschiedliche Handlungsintentionen und Handlungsbedingungen für ihren Vollzug voneinander abgrenzen.

Durch eine musterorientierte Beschreibung konnte die Makrostruktur des Handlungsmusters PERSUASION bei offener Handlungsstrategie dargestellt werden. Dabei zeigte sich, daß eine minimale persuasive Sprechhandlungssequenz aus mindestens vier Zügen bzw. Gesprächsschritten besteht. Da PERSUASIVA immer in eine Sprechhandlungssequenz eingebettet sind, zählen sie zu den sequenzabhängigen Sprechhandlungen.

PERSUASION kann einseitig oder zweiseitig verlaufen. Bei einer einseitigen PERSUASION stützt ausschließlich der Proponent sein Handlungsziel Z mit Argumenten und der Opponent drückt seine Dissenseinstellung zu Z lediglich durch nicht-spezifische reaktive Sprechhandlungen aus, oder der Opponent formuliert zwar ein von Z abweichendes eigenes Ziel Z*, untermauert es jedoch nicht mit Argumenten. Eine zweiseitige PERSUASION wird dagegen durch das Handlungsziel Z, durch die Pro-Argumente des Proponenten und durch die Contra-Argumente des Opponenten konstituiert. Der Opponent kann dabei auch ein Gegenhandlungsziel Z*, das er in einer gegeninitiativen reaktiven Sprechhandlung formuliert, in den persuasiven Dialog einbringen.

Mit Hilfe einer Verlaufsanalyse konnte die äußerst variable interne Struktur eines persuasiven Dialogs, dem eine dissimulative Handlungsstrategie zugrunde lag, aufgezeigt werden. Ferner wurde durch die Verlaufsanalyse ermittelt, welche Sprechhandlungstypen für persuasive Gespräche typisch und konstitutiv sind. Dabei zeigte sich, daß die Sprecher - unabhängig von ihrer Rolle als Proponent oder

Opponent - ihre Handlungsziele mit dem Vollzug von NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA und BEHAUPTUNGEN in den persuasiven Dialog einbringen können. Durch eine ABLEHNUNG oder einen WIDERSPRUCH kommt der Dissens in bezug auf das Handlungsziel zwischen den Kommunikanten zum Ausdruck. Die argumentative Stützung des Handlungsziels erfolgt im wesentlichen durch den Vollzug von folgenden Sprechhandlungen: FESTSTELLUNGEN, BERICHTEN, FRAGEN, RHETORISCHEN FRAGEN, BEWERTUNGEN, BEGRÜNDUNGEN, VERMUTUNGEN und SCHLUSSFOLGERUNGEN. Ist die PERSUASION ge-
glückt, wird dies durch den Vollzug einer ZUSTIMMUNG ersichtlich.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß PERSUASION in Alltagsdialogen interaktives kommunikatives Handeln ist, das dem Zweck dient, eine Dissensminimierung zwischen den Kommunikationspartnern auf argumentativem Weg zu erreichen.

3 PRAGMATIK DER PERSUASION

Im Sinne der semiotischen Theorie von MORRIS (1938, dt. 1979) untersucht die linguistische Pragmatik die Relation zwischen den natürlichsprachlichen Zeichen und den Zeichenbenutzern, den Menschen, die diese Zeichen produzieren und in spezifischen Verwendungssituationen zu kommunikativen Zwecken benutzen. In Abwandlung der Lasswellschen Formel zur Kommunikationsstruktur beschäftigt sich die Pragmatik mit folgender Fragestellung: Wer bzw. welche sozialen Gruppen verwendet(n) zu welchem Zeitpunkt welche Zeichen mit welcher Intention unter welchen medialen Bedingungen im Hinblick auf welchen Adressaten mit welcher Wirkung?

Die in der vorliegenden Arbeit verwendete Methode der Handlungsmusteranalyse erforscht als ein Teilbereich der linguistischen Pragmatik die Bedingungen, unter denen Interaktanten zur Erreichung eines bestimmten kommunikativen Zwecks nach einem bestimmten Sprechhandlungsmuster handeln und beschäftigt sich mit den Handlungsmitteln, d. h. den sprachlichen Äußerungsformen, die zur Realisierung des Musters dienen. Insbesondere der Handlungszweck und die Handlungsbedingungen eines Sprechhandlungsmusters interessieren unter pragmatischen Gesichtspunkten.

Vollzieht ein Sprecher eine persuasive Sprechhandlung, verfolgt er das Ziel, den Adressaten zu einer positiven bzw. negativen Handlung¹ zu veranlassen. Um dieses Ziel zu erreichen, muß der Sprecher eine Einstellungsänderung beim Rezipienten bewirken, damit der antizipierte oder tatsächlich vorhandene Widerstand gegen das Handlungsziel überwunden wird. Folglich wird eine persuasive Sprechhandlung mit der Intention der Persuasion vollzogen. Die Faktoren, die für das Erreichen der persuasiven Intention des Sprechers eine ausschlaggebende Rolle spielen, sollen in den weiteren Ausführungen ausführlich untersucht werden.

Das Forschungsinteresse an den Konstituenten und den Handlungsbedingungen der Produktion von persuasiven Texten ist nicht neu. Traditionell beschäftigt sich die Rhetorik, deren Wurzeln bis in die Antike hineinreichen, mit der Gestaltung und Darstellung von auf Persuasion bedachter Rede. Die antike Rhetorik als Theorie und Praxis überzeugungsintentionaler Rede verfolgte das Ziel, die Genese von persuasiven Texten anhand des Modells des Redners, der unter Berücksichtigung seines Publikums und des Redeanlasses eine Rede ausarbeitete und vortrug, zu operationalisieren. Die Funktionskategorien zur Produktion von Redetexten hatte die antike Rhetorik an dem heuristischen Modell des (Sprach-) Handelns des Anwalts vor Gericht, der im Sinne seines Mandanten das Gerichtsverfahren zu beeinflussen versucht, gewonnen. Heute kann die moderne Sprechhandlungsorientierte Pragmalinguistik gewinnbringend auf diese rhetorischen Funktionskategorien zurückgreifen.

Sowohl die Rhetorik als auch die Pragmatik setzen sich mit der Relation zwischen dem sprachlichen Zeichen und den Zeichenbenutzern auseinander. Die Rhetorik interessiert dabei vor allem die Wirkung des Zeichens auf den Rezipienten und die (sprachlichen sowie extralinguistischen) Bedingungen, die für eine maximale Wirkungsentfaltung des sprachlichen Zeichens verantwortlich sind. Außerdem beschäftigt sie sich mit der Frage, wie diese Bedingungen optimiert werden

¹ Zu den Begriffen 'positive' bzw. 'negative' Handlung vgl. Kapitel 2.2.2.

können. Die Rhetorik kann somit als frühester Entwurf einer Handlungstheorie gelten, die Regeln entwirft, nach denen wirkungsintentionale Texte geschaffen werden können. Die heutige Pragmalinguistik geht den umgekehrten Weg: sie beschäftigt sich nicht mit der Entstehung, sondern mit der Analyse von rezipientenorientierten Texten und untersucht die Bedingungen, unter denen sich die Wirkungsintentionalität der Texte entfalten kann.

Ab den siebziger Jahren des 20. Jahrhunderts begann sich die pragmatische Linguistik unter Sprechhandlungstheoretischem Vorzeichen mit der antiken Rhetorik auseinanderzusetzen und sie in handlungstheoretisch fundierte Rhetorikentwürfe einzubinden (vgl. die Arbeiten von KOPPERSCHMIDT 1973; 1976² und GEISSNER 1973; 2., verb. u. erw. Aufl. 1981)².

Im folgenden Abschnitt sollen einige Grundaussagen der Rhetorik rekapituliert und auf ihre Affinität mit modernen Sprechhandlungstheoretischen Überlegungen hingewiesen werden. Dabei ist nicht beabsichtigt, die antiken Rhetoriktheorien ausführlich darzustellen (diesbezüglich verweise ich auf PERELMAN, OLBRECHTS-TYTECA 1958; 1971, TOULMIN 1958; 1975, LAUSBERG 1960; 1990³, PLETT 1973; 1989⁷, SCHLÜTER 1974; 1977, MARTIN 1974, FUHRMANN 1984; 1990, GÖTTERT 1991; 1994 und UEDING 1992-1994), vielmehr geht es mir um die Herausarbeitung von pragmalinguistischen Kategorien, die für die weitere Untersuchung von persuasiven Sprechhandlungen relevant sind.

3.1 Rhetoriken der griechisch-römischen Antike

Die Rhetorik als homogene Theorie und Praxis existierte weder in der griechisch-römischen Antike noch im Mittelalter und sie existiert auch nicht in der Neuzeit:

„Aristoteles interessierte sich für die Rhetorik unter dem Gesichtspunkt des Umgangs mit einem Alltagswissen, das über Wahrscheinlichkeit nicht hinauskommt, und zeigte Wege auf, wie man es auch auf diesem Gebiet (neben dem der 'exakten' Wissenschaft) zu befriedigenden Ergebnissen bringen könne. Cicero, der eine verschulte Rhetorik übrigens völlig ablehnte, konzentrierte sich auf die Möglichkeiten einer Herbeiführung von Übereinstimmung unter den Voraussetzungen republikanischer Auseinandersetzungen und beschrieb entsprechende Anforderungen an die Rednerpersönlichkeit. Augustinus wollte mithilfe der Rhetorik die Auslegung und Verkündigung der Heiligen Schrift befördern. Im Mittelalter gewann die Disziplin für die Formulierung der Poetik entscheidende Bedeutung. In der Neuzeit taucht sie als Bildungsprogramm auf, in dessen Zeichen eine Kultur der 'Form' bzw. der Variation von 'Formen' entsteht. Hinzukommen schließlich noch fließende Übergänge zu den benachbarten Künsten (*artes*). Die Rhetorik gehörte mit Grammatik und Logik zu jenem Trivium, das zusammen mit dem Quadrivium (bestehend aus Geometrie, Arithmetik, Astronomie und Musik) die sieben freien Künste darstellte. Aber es gab ebenso Phasen, in denen rhetorische Lehrstücke als bloße Anhängsel der Grammatik behandelt wurden, wie solche, in denen die Logik ihre Dominanz errichtete...“ (GÖTTERT 1994, 15)

Nichtsdestoweniger „hat es eine beachtliche Menge von Begriffen und Orientierungsschemata gegeben, die immer wieder benutzt wurden und damit alle Wandlungen überdauerten“ (GÖTTERT 1994, 15). Deshalb kann im folgenden ein kurzer

² Im folgenden bezeichnet die erste Jahreszahl das Jahr der Erstausgabe und die zweite Jahreszahl das Jahr der Auflage, die im Literaturverzeichnis aufgeführt ist.

Überblick über grundlegende Aussagen der rhetorischen Theorie gegeben werden, der modellbildend die historischen Varianten zusammenfaßt.

Gegenstand der Rhetorik ist die Redekunst und deren Wirkung auf den Adressaten der Rede. In der rhetorischen Kunst gilt demnach das Primat des Hörers, und der Wirkungsintentionalität eines rhetorischen Textes werden der Textproduzent und die sprachliche Gestaltung sowie das Medium untergeordnet.

Die antike Rhetorik beschäftigt sich mit der Rede in drei Situationstypen: Der Rede vor Gericht, bei einer Volksversammlung und bei einem Fest. In der Antike ist es demzufolge nicht üblich, sich mit Kommunikation und Sprachwirkung allgemein, unabhängig von deren Situationsanlaß, zu beschäftigen. Jedoch fragt schon bei PLATON (1957-59) Sokrates den Phaidros, ob die Rhetorik sich nicht auf alle Bereiche der Kommunikation beziehe, ob sie nicht „Seelenleitung durch Reden“ sei:

Phaidros: „Ist also nicht überhaupt die Redekunst eine Seelenleitung durch Reden, nicht nur in Gerichtshöfen und was sonst für öffentliche Versammlungen, sondern auch im gewöhnlichen Leben, dieselbe sowohl in kleinen als großen Dingen, und um nichts vortrefflicher ist ihr Richtiges, ob es nun große oder geringfügige Dinge betrifft?“ (Phaidros, 261a-b/41)

In der antiken rhetorischen Theorie besteht das übergeordnete Ziel einer Rede in der Persuasion des Hörers. Dieses persuasive Ziel, das die Zustimmung des Hörers beinhaltet, beruht letztendlich auf der Überzeugung des Hörers; diese Überzeugung soll sich einerseits aufgrund intellektueller Einsicht und andererseits aufgrund emotionaler bzw. affektiver Motivation bilden. Das heißt, der Redner verfolgt drei Persuasionsziele (*officia oratoris*): ein intellektuelles, ein emotionales und ein affektives Persuasionsziel, denn sowohl die Logik als auch das Gefühl des Rezipienten müssen angesprochen werden, um das persuasive Ziel der Rede zu erreichen.³

Das intellektuelle Persuasionsziel⁴ gliedert sich in eine informativ-belehrende (*docere*), eine argumentativ-begründende (*probare*) und eine ethisch-ermahnende (*monere; prodesse*) Komponente. Alle drei sind nicht voneinander zu trennen, sie durchdringen sich gegenseitig und fließen ineinander über.

Das informative *docere* beinhaltet das emotionsfreie Informieren des Hörers über einen bestimmten Tatbestand. Es wird daher im berichtenden Teil (*narratio*) einer Rede, aber auch in sonstigen sachbezogenen Darlegungen (z. B. in Nachrichten oder wissenschaftlichen Texten) verwendet.

Das argumentative *probare* dagegen zielt auf das rationale Glaubhaftmachen des Redeinhalts. Seine Intention besteht darin, das Unwahrscheinliche wahrscheinlich (*verisimile*), das Ungewisse (*incertum*) bzw. Zweifelhafte (*dubium*) gewiß (*certum*) zu machen. Dazu verfügbar sind einerseits der *untechnische Beweis* (griech. *plsteis átechnoi*, lat. *probationes inartificiales*) und andererseits der *technische Beweis* (griech. *plsteis éntechnoi*, lat. *probationes artificiales*). Zu den *plsteis átechnoi* gehören vorhandene Entitäten, allgemeine gesellschaftliche Auffassungen (z. B. in bezug auf Moral und Ethik), Gesetze, Verträge, Zeugenaussagen und bei ARISTOTELES auch Eide sowie Folter.⁵ Die *plsteis éntechnoi* dagegen müssen vom Redner selber entwickelt

³ Vgl. GÖTTERT (1994, 22 f.).

⁴ Zu den Persuasionszielen vgl. PLETT (1989, 4 ff.).

⁵ Vgl. ARISTOTELES, Rhetorik, 1375a.

werden, dabei stützt er sich auf die grundlegenden Verfahren der Induktion und der Deduktion.⁶

Das argumentative *probare* kommt im begründenden Teil einer Rede (*argumentatio*), aber auch in jeder anderen argumentativen Textform zur Anwendung.

Die ethische Komponente des intellektuellen Wirkziels *monere/prodesse* beabsichtigt die Belehrung des Hörers auf ethisch-moralischem Gebiet. Sie schließt ein informatives bzw. argumentatives Moment ein, verbunden mit einem Appell an die Ratio. Die Geltung des *monere* erstreckt sich auf alle didaktischen Texte (z. B. Lehrgedichte).

Das emotionale Persuasionsziel gliedert sich in ein mildes und ein leidenschaftliches Affektziel, die nach intendiertem Intensitätsgrad und der Art der bezweckten Gefühlszustände und -wallungen unterschieden werden. Das milde Affektziel besteht aus einer zweckgebundenen (*conciliare*) und einer zwecklosen (*delectare*) Komponente. Beiden gemeinsam ist das Erzeugen einer sanften Emotion (beispielsweise Güte, Liebenswürdigkeit), die als *Ethos* (>Charakter<) bezeichnet wird.

Das zweckgebundene *conciliare* (>gewinnen<) intendiert die Überredung des Publikums durch Ethos. Seine Zweckgebundenheit liegt darin, daß sein Überredungsziel außerhalb des Textes liegt, z. B. soll ein potentieller Käufer zum Erwerb eines bestimmten Gegenstandes angeregt werden. Der Aktivitätsbereich des *conciliare* erstreckt sich auf die Einleitung (*exordium*) einer Rede, aber auch auf ganze 'ethische' Textsorten (z. B. Komödie, Werbung).

Das zwecklose *delectare* (>erfreuen<) dagegen zielt auf den ästhetischen Genuß des Publikums. Seine Zwecklosigkeit besteht darin, daß der Text auf sich selbst zurückverweist („l'art pour l'art“). Das *delectare* ist in der demonstrativen Textgattung (*epideixis*) anzutreffen.

Der Redner kann sein Publikum emotional gleichfalls überreden durch das Aufwühlen heftiger Emotionen wie beispielsweise Zorn, Haß, Furcht, Bewunderung. In diesem Fall strebt er das leidenschaftliche Affektziel (*movere* >bewegen< bzw. *concitare* >aufstacheln<) an. Durch *Pathos* (>Leidenschaft<) soll das Publikum umgestimmt werden. Pathos bezeichnet im Gegensatz zu Ethos kein statisches Gefühl, sondern eine momenthafte Erregung, einen Gefühlsausbruch. Die Wirkung des Pathos entfaltet sich in der judizialen und deliberativen Textgattung sowie in der Einleitung (*exordium*) und vor allem im Schluß (*peroratio*) einer Rede.

Die drei persuasiven Handlungsziele korrelieren mit den drei ARISTOTELISCHEN Überzeugungsmitteln *Logik* (intellektuelles Überzeugungsmittel), *Ethos* und *Pathos* (emotionale Überzeugungsmittel).

Die oben erläuterten Persuasionsziele werden in Abbildung 1 nochmals verdeutlicht.⁷ Sie korrelieren mit:

1. der Kommunikationssituation (vor Gericht, vor einer Versammlung und bei einer Feier),
2. den drei Redegattungen (*genera orationis*) Gerichtsrede (*genus iudicale*), Beratungsrede (*genus deliberativum*) und Lobrede (*genus demonstrativum*)⁸,

⁶ Vgl. dazu Kapitel 3.3.2.1.

⁷ Vgl. dazu auch GÖTTERT (1994, 22).

⁸ Vgl. ausführlich dazu etwa GÖTTERT (1994, 17 f.).

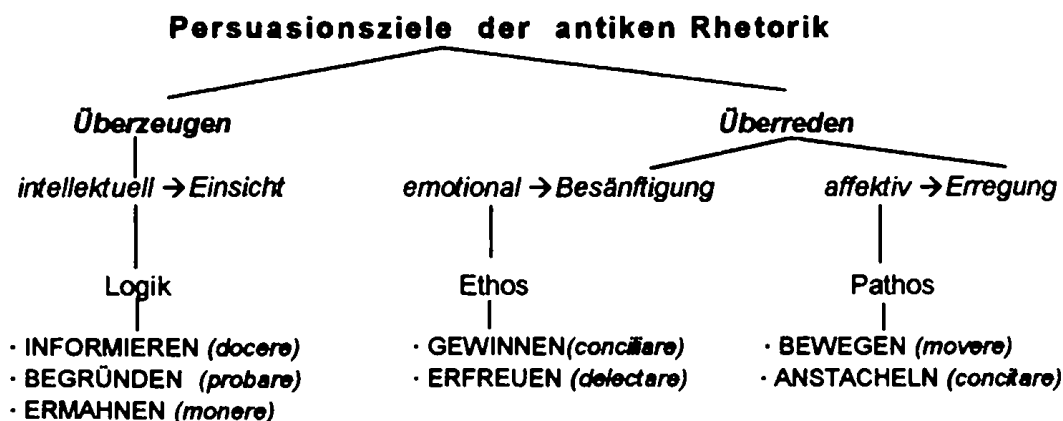


Abbildung 1: Persuasionsziele der antiken Rhetorik

3. den Redeteilen Einleitung (*exordium*), Schilderung des Sachverhalts (*narratio*), Begründung (*argumentatio*) und Schluß (*peroratio*)⁹ sowie
4. der sprachlichen Ausgestaltung einer Rede.

Besonders bei der Ausarbeitung einer Gerichtsrede ist die sog. *Statuslehre*, die auf Hermagoras aus Temnos (2. Jh. v. Chr.) zurückgeht, hilfreich, denn sie systematisiert Fragen zu beliebigen Sachverhalten nach der Art der in ihrer Beantwortung möglichen Meinungsdivergenzen. Diese Fragen nach dem Standpunkt (*status*), den der Redner einzunehmen hat, sind folgende:

1. die Vermutungsfrage: „Hat der Angeklagte die Tat wirklich begangen?“ (*status coniecturae*),
2. die Definitionsfrage: „Was genau hat er eigentlich getan?“ (*status definitionis*),
3. die Rechtsfrage: „Hat er die Tat womöglich zu Recht getan?“ (*status qualitatis*) und
4. die Verfahrensfrage: „Ist das Verfahren überhaupt zulässig?“ (*status translationis*).¹⁰

Diese Fragen „können verallgemeinert werden in 1. ob etwas ist/war/sein wird, 2. was es ist/war/sein wird, 3. ob es *richtig* ist/war/sein wird, 4. als metakommunikative Fragestellung, ob eine kommunikative Handlung in einem anderen *status* als *sinnvoll* oder *berechtigt* gelten kann“ (KUSSE 1998, 323).

Wie kann nun der Redner seinen Text generieren? Rhetorische Lehrbücher trennten den Prozeß der Textproduktion und -darstellung in die sachlich-argumentative Seite der Rede (den Bereich der *res*) und in ihre sprachliche Ausgestaltung (den Bereich der *verba*).¹¹ „In gewissem Sinne liegt allein in der Art, *res* und *verba* (wenn man so will: Logik und Stilistik) auseinanderzuidividieren, der spezifische Ansatz dieser Form von Kommunikationstheorie überhaupt“ (GÖTTERT 1994, 25).

Der *res* werden die Bearbeitungsphasen der *inventio* und *dispositio* zugeordnet, während die Bearbeitungsstufe *elocutio* dem *verbum* zugerechnet wird. Dieser Trias wurden das Memorieren/Auswendiglernen (*memoria*) der Rede sowie der stimmliche und gestische Vortrag (*pronuntiatio/actio*) hinzugefügt, die sich jedoch streng genommen sowohl auf *res* als auch auf *verba* beziehen. „Cicero ordnet den Vortrag der Rede dem *verbum*, also dem darstellerischen Bereich, zu und rückt das Memo-

⁹ Vgl. ausführlich dazu etwa GÖTTERT (1994, 27 ff.).

¹⁰ Vgl. dazu FUHRMANN (1990, 99), LAUSBERG (1990, §§ 85-89), GÖTTERT (1994, 19 ff.), KUSSE (1998, 323).

¹¹ Vgl. GÖTTERT (1994, 25).

rieren an die *res* und damit an den Bereich der Gedanken heran, während z. B. die *Rhetorik an Herennius* beides hinter die (Gliederung der) Gedanken stellt“ (GÖRTERT 1994, 26).

In der Phase der *inventio* gilt es, sich der Aufgabenstellung der Rede bewußt zu werden und die zum situationsbedingten Redeanlaß (Thema) passenden Gedanken und Materialien zu finden und zu entwickeln. Die *inventio* beschäftigt sich in der *Syllogistik* mit den rhetorischen Schlußverfahren (*Enthymemen*)¹² und in der *Topik* mit ihren inhaltlichen Füllungen (griech. *tópoi*, lat. *loci*). Ferner untersucht die *inventio*, welche Argumente in welchen Kommunikationssituationen überzeugen können.¹³ Unter *Topoi* wurden in der Antike zum einen Suchformeln für Argumente und zum anderen Beweisformeln verstanden.¹⁴ QUINTILIAN z. B. unterscheidet in seiner 'Institutio oratoria' zwischen „ratio per ea, quae certa sunt, fidem dubiis adferens“ und „loci“ als „sedes argumentorum“ (ibd., V, 10, 20), also Argumenten in engerem Sinne, die zur Stützung von etwas Strittigem dienen, und den Voraussetzungen, den „Örtern“ von Argumenten. Diese „Argumentationsörter ... bilden ein kohärentes Paradigma von außerordentlicher Komplexität. Obgleich dieses Paradigma je nach der betreffenden Redegattung variiert, gibt es doch ein konstantes Reservoir 'heuristischer' Grundpositionen. Sie konkretisieren sich in einem hexametrischen Merkspruch des Matthieu de Vendôme (12. Jh.): 'quis, quid, ubi, quibus auxiliis, cur, quomodo, quando' (wer, was, wo, wodurch, warum, auf welche Weise, wann) ...“ (PLETT 1989, 12).

Topoi/Loci sind Ausdruck kollektiver Erfahrungen und gehören zum Weltwissen jedes Interaktanten. Auf ARISTOTELES geht die Unterscheidung der *Topoi* in allgemeine und spezielle zurück. Allgemeine *Topoi* sind nach ARISTOTELES „die allgemeinen Gesichtspunkte in bezug auf Recht, Natur, Politik und vieles andere verschiedener Art...“ (Rhetorik, 1358a). Berühmte *loci communes* aus dem römischen Rechtswesen sind z. B. *in dubio pro reo* (>im Zweifelsfall für den Angeklagten<) oder *audiatur et altera pars* (>es muß auch die andere Seite gehört werden<). Spezielle *Topoi* sind dagegen solche, „welche von Aussagen abgeleitet werden, die spezifischen Arten und Gattungen von Gegenständen angehören...“ (ibd.).¹⁵

In der zweiten Phase der Redeentstehung, der *dispositio*, wird der in der *inventio* gesammelte Stoff geordnet und unter Berücksichtigung eines vorgegebenen Ordnungsschemas, das durch die zu benutzende Gattung vorgegeben ist, zu einem wirkungsbezogenen Argumentationsschema zusammengestellt.

In der *elocutio* erfolgt die Ausgestaltung der gewählten Textstruktur mit sprachlichen Mitteln, die der Redeintention entsprechen und außersprachliche Faktoren der Redesituation berücksichtigen. Dabei werden stilistische Gestaltungsmöglichkeiten erläutert und das Repertoire an Typen sprachlicher Figuren und Tropen dargelegt. Die *elocutio* gliedert sich in zwei Bereiche: die Stilprinzipien (*virtutes elocutionis*) und die Stilarten oder -gattungen (*genera dicendi*). Bei der sprachlichen Gestaltung seiner Rede sollte sich der Redner von folgenden vier Stilprinzipien leiten lassen: *latinitas* (bedeutet die Kongruenz des Stils mit dem zeitgenössischen Sprachusus sowie grammatische Korrektheit), *perspicuitas* (Klarheit, d. h. das Vermeiden von Ambiguität), *ornatus* (Schmuck, ästhetische Gefälligkeit) und *aptum* (Angemessenheit der sprachlichen Gestaltung hinsichtlich der Relation von Spre-

¹² Vgl. dazu Kapitel 3.3.2.1.

¹³ Vgl. KUSSE (1998, 93).

¹⁴ Vgl. SPRUTE (1981, 160).

¹⁵ Vgl. dazu die ausführliche Diskussion in EGGS (1984, 345 ff.), KUSSE (1998, 362 ff.).

cher, Hörer, Redegegenstand und Redeanlaß). Zum Schmuck gehören die Tropen, Figuren und Wortfügungen, die als Figurenlehre das „meistabgehandelte Kapitel der Rhetorik“ darstellen, das zugleich „die größte Verachtung auf sich gezogen hat“ (GÖTTERT 1994, 44). („Der Grund dafür liegt in den berüchtigten Listen, in denen die einzelnen Schmuckformen oder Stilmittel ohne jeden Sinn für ihren Zusammenhang und vor allem für ihre spezifische Leistung (zum Auswendiglernen) aufgezählt wurden. Eine bloße Zusammenstellung aber nützt schon deshalb wenig, weil die Fakten jedes Raster überwuchern“ (ibd.).)

Nach der *elocutio* muß der Redner die konzipierte Rede mittels mnemotechnischer Verfahren auswendig lernen; dies erfolgt in der Phase der *memoria*. Die letzte Phase schließlich, die *pronuntiatio/actio* umfaßt nach dem Einüben von wirkungsbezogener Mimik, Gestik, Stimmführung sowie gegebenenfalls nach Herstellung einer wirkungsbezogenen Kulisse den Vortrag selbst.

Die fünf Bearbeitungsphasen einer Rede sind in Abbildung 2 zusammenfassend dargestellt:¹⁶

| Bearbeitungsphasen einer Rede | | | | |
|--|---|--|--|--|
| Gedanken (<i>res</i>) | | | Sprache (<i>verbum</i>) | |
| Erfindung und Entwicklung der Gedanken (<i>inventio</i>) | Gliederung der Gedanken (<i>dispositio</i>) | Memorieren der Rede (<i>memoria</i>) | sprachliche Darstellung der Gedanken (<i>elocutio</i>) | Vortrag der Rede (<i>pronuntiatio/actio</i>) |

Abbildung 2: Die fünf Bearbeitungsphasen einer Rede in der antiken Rhetorik

Wie diese Skizze der rhetorischen Theorie bereits erkennen läßt, können die aus der Antike tradierten rhetorischen Kategorien in modifizierter Form gewinnbringend in eine Sprechhandlungstheoretische Analyse des Handlungsmusters *PERSUASION* eingebracht werden. An dieser Stelle möchte ich jedoch nur auf einige grundlegende Überschneidungspunkte zwischen Rhetorik und Handlungsmusteranalyse sowie auf wesentliche Bezugspunkte zu meinem Modell persuasiver Sprechhandlungen aufmerksam machen, da bei der weiteren Analyse des Dialogmusters *PERSUASION* im fortlaufenden Text auf die Bedeutung der rhetorischen Tradition verwiesen wird.

Die Rhetorik als Theorie und Praxis der Produktion von persuasiven Texten beschäftigt sich - wie auch die linguistische Pragmatik - mit der Relation zwischen sprachlichem Zeichen und Zeichenbenutzer. Dabei gehen sowohl die Rhetorik als auch die Sprechhandlungstheorie als Teildisziplin der Pragmatik von einem intentionalen Kommunikationsbegriff aus. Die persuasiven Intentionen, die ein Redner laut antiker Rhetorik zu verfolgen hatte, finden sich in modifizierter Form in meinem Modell wieder, das die Abhängigkeit zwischen Handlungsintention, Handlungsziel sowie der verfolgten persuasiven Strategie aufzeigt.¹⁷ Diese Handlungsintentionen sind - sprechhandlungstheoretisch ausgedrückt - auf einen perlokutiven Effekt gerichtet. Um diesen Effekt zu erreichen, müssen die Sprechhandlungen *INFORMIEREN (DOCERE)*, *BEGRÜNDEN (PROBARE)*, *ERMAHNEN (MONE-*

¹⁶ Vgl. GÖTTERT (1994, 25).

¹⁷ Vgl. dazu ausführlich Kapitel 3.4.

RE), GEWINNEN (CONCILIARE), ERFREUEN (DELECTARE) und BEWEGEN (MOVERE) sowie AUFSTACHELN (CONCITARE) vollzogen werden. Diese sprechhandlungsbezeichnenden Verben „finden primär in dreierlei Hinsicht Verwendung, bei der allgemeinen Zweckbestimmung einer Rede, bei ihrer gattungsspezifischen und bei ihrer redeteilspezifischen Zweckbestimmung, darüber hinaus z. T. auch bei der einiger Figuren und Tropen“ (KREBS 1993, 83).

Bei der Produktion von Texten geht die Rhetorik von einer Korrelation zwischen der Kommunikationssituation (die u. a. den Redegegenstand, den Redner und das Publikum umfaßt), dem Handlungsziel sowie den fünf Textproduktionsphasen aus, m. a. W., die antike rhetorische Theorie ist pragmatisch fundiert. Sie nimmt damit die moderne pragmatische Kategorie des Kontextes vorweg.

Die *inventio*, d. h. das Auffinden relevanter Gedanken, und die *dispositio*, d. h. die Gliederung der aufgefundenen Gedanken, sind in der modernen Forschung in der Argumentationstheorie aufgenommen und weitergeführt worden. Die Erkenntnisse der topischen *inventio* bilden die Basis für moderne Argumenttypologien und Argumentationsschemata.¹⁸ Die *elocutio*, d. h. die Umsetzung der aufgefundenen und gegliederten Gedanken in sprachlichen Text, ist heute einerseits Gegenstand der Stilistik und andererseits Gegenstand der linguistischen Analyse, die die sprachlichen Realisierungsformen bestimmter Handlungsmuster untersucht. Die *memoria*, d. h. die rhetorische Gedächtnislehre, hat dagegen kein unmittelbares Äquivalent in der Linguistik, während Teile der *pronuntiatio/actio*, d. h. der rhetorischen Regeln für den konkreten Vortrag, ihre Fortführung bei der Untersuchung der Rolle von paralinguistischen und nonverbalen Mitteln für pragmatische Untersuchungen, vor allem im Bereich der Dialoganalyse, finden.

Den rhetorischen Kategorien *officia oratoris*, *genera orationis* und *elocutio*, teilweise auch *pronuntiatio/actio* entsprechen die in der Handlungsmusteranalyse verwendeten Kategorien 'kommunikativer Zweck eines Musters', 'Bedingungen, unter denen Interaktanten nach einem bestimmten Muster handeln können,' und 'sprachliche Realisierungsmittel, die ein bestimmtes Handlungsmuster indizieren'.

Zusammenfassend kann festgehalten werden: Die antike Rhetorik kann als frühester Entwurf einer Handlungstheorie gelten, deren Funktionskategorien in modifizierter Form gewinnbringend in die sprechhandlungstheoretisch fundierte Analyse des Dialogmusters PERSUASION eingebracht werden können.

3.2 Wovon hängt die persuasive Kraft von Argumenten ab?

Der Handlungszweck des Musters PERSUASION besteht in einer kognitiven Einstellungsänderung des Opponenten im Hinblick auf das Handlungsziel des Proponenten, d. h. der Proponent versucht, seinen Gesprächspartner mittels ARGUMENTATION so zu beeinflussen, daß letzterer eine Akzeptanzerklärung in bezug auf das Handlungsziel des Proponenten abgibt. Die Beeinflussung des Opponenten erfolgt hierbei gewaltfrei¹⁹ auf verbalem Weg, indem der Proponent Argumente anführt, die der Opponent akzeptiert und die ihn persuadieren. Als Argument wird in der vorliegenden Arbeit der Inhalt einer Äußerung, die den Akzeptanzanspruch

¹⁸ Vgl. die auf den Argumentklassifikationen der Antike aufbauenden Argumenttypologien der neuesten Zeit PERELMAN, OLBRECHTS-TYTECA (1971), TOULMIN, RIEKE, JANIK (1984, 213 ff.), SCHELLENS (1987), VAN EEMEREN, KRUIGER (1987), BENOIT, LINDSEY (1987), GOVIER (1987, 37 ff.), KIENPOINTNER (1992 a), KUSSE (1998, 369 ff.).

¹⁹ Gewalt wird hier nicht nur im physischen, sondern auch im psychischen Sinne verstanden.

des strittigen Handlungsziels stützt, verstanden. Um eine Einstellungsänderung beim Opponenten bewirken zu können, müssen die Argumente über eine bestimmte Eigenschaft verfügen. Diese Eigenschaft werde ich persuasive Kraft der Argumente nennen. Die persuasive Kraft der Argumente bewirkt, daß:²⁰

1. Die Argumente vom Opponenten akzeptiert werden;
2. Der Übergang von den Argumenten zum Handlungsziel akzeptabel ist;
3. Ungenannte Argumente müssen solcherart sein, daß sie als weglaßbar akzeptiert werden.

Nur über die Akzeptabilität von Argumenten - und damit der ARGUMENTATION insgesamt - entfaltet sich die persuasive Kraft einer PERSUASION, als deren Folge eine Einstellungsänderung beim Kontrahenten erzielt wird. Im weiteren soll untersucht werden, wovon die persuasive Kraft und damit auch die Akzeptabilität der Argumente abhängt und welche Bedingungen und Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit sich ihre persuasive Kraft entwickeln kann.

Wie in Kapitel 2 erläutert, konstituiert sich das Handlungsmuster PERSUASION aus folgenden Elementen: dem Proponenten und dem Opponenten, zwischen denen ein Dissens in bezug auf das Handlungsziel besteht, der Handlungsintention, dem Handlungsziel sowie den das Handlungsziel stützenden Argumenten. Die Beziehungen zwischen diesen Konstituenten werden durch außersprachliche und sprachliche Faktoren determiniert. Folglich wird auch die persuasive Kraft der Argumente, die die Funktion haben, den Dissens zwischen den Dialogteilnehmern abzubauen, sowohl von extralinguistischen Umständen als auch von sprachlichen Faktoren bestimmt. Das heißt, die persuasive Kraft der Argumente hängt somit einerseits von dem Proponenten, dem Opponenten sowie dem Grad des bestehenden Dissens und andererseits von den verbalen und nonverbalen Handlungsmitteln ab. Dieser Zusammenhang wird auch von der modernen Sozialpsychologie bestätigt: CARL HOVLAND und IRVING JANIS stellten 1953 ein Modell der Einstellungsbildung und -änderung vor, das drei Elemente enthält: 1. den Sender oder Kommunikator, der in einer Frage einen bestimmtem Standpunkt einnimmt und bestrebt ist, andere von der Richtigkeit seiner Haltung zu überzeugen; 2. die Mitteilung, die darauf angelegt ist, einen Einstellungswandel in Richtung auf den Standpunkt des Senders einzuleiten, und 3. situative Variablen.²¹ Meines Erachtens spielt außerdem als viertes Element die Persönlichkeit des zu Persuadierenden eine weitere wichtige Rolle.

Im folgenden sollen nun die vier persuasionsrelevanten Variablen detaillierter untersucht werden. Als erstes komme ich zur Persönlichkeit des Proponenten. Warum spielen gerade die Persönlichkeitsmerkmale des Sprechers eine entscheidende Rolle für die persuasive Kraft der Argumente?

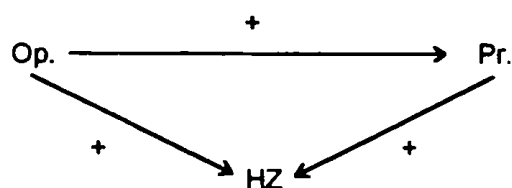
Besonders in Alltagsgesprächen können wir oft die Beobachtung machen, daß nicht allein die Richtigkeit bzw. der formallogische Aufbau (etwa im Sinne des ARISTOTELischen Syllogismus oder des Modus ponens bzw. des Modus tollens²²) eines argumentativen Gesprächsschrittes eine Einstellungsänderung beim Interaktionspartner bewirken, sondern daß bestimmte Persönlichkeitsmerkmale des Proponenten ausschlaggebend dafür sind, ob der Opponent den angeführten Argumenten zugänglich ist und sie letztendlich akzeptiert. Die Ergebnisse der Sozialpsychologie zeigen, daß der Proponent um so leichter eine persuasive Sprechhandlung gelingend

²⁰ Vgl. etwa HAMBLIN (1970, 234 ff.).

²¹ Vgl. BOURNE, EKSTRAND (1992, 408).

²² Vgl. dazu Kapitel 3.3.1.

und erfolgreich vollziehen kann, je positiver ihn der Opponent bewertet.²³ Dieser Befund läßt sich mit LEON FESTINGERS Theorie der kognitiven Dissonanz erklären, deren zweites Postulat besagt, daß je größer die kognitive Dissonanz ist, die jemand erlebt, desto unangenehmer ist sie für ihn und desto motivierter wird er sein, sie zu verringern, indem er seine Meinung ändert.²⁴ Je günstiger der Opponent folglich den Proponenten, der eine abweichende Einstellung besitzt, beurteilt, desto eher wird er seine Einstellung ändern, damit sie sich mit der des Proponenten deckt. Auf diese Weise entsteht - aus der Sicht des Opponenten - ein Gleichgewicht und infolgedessen eine ausgewogene Konfiguration zwischen seiner Bewertung des Proponenten als Sender der Argumente und dem Handlungsziel des Proponenten, das die Einstellung des Proponenten widerspiegelt, vgl. Abbildung 3:



(wobei '+' eine positive Beziehung bezeichnet)

Abbildung 3: Ausgewogene Konfiguration I

²³ Vgl. BOURNE, EKSTRAND (1992, 408).

²⁴ Vgl. BOURNE, EKSTRAND (1992, 406 f.).

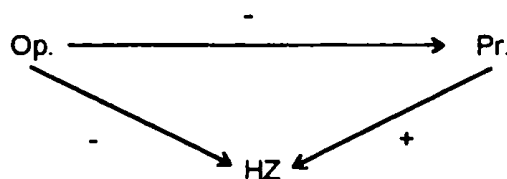
FESTINGERS Theorie der kognitiven Dissonanz basiert auf FRITZ HEIDERS Theorie des kognitiven Gleichgewichts, die erklären soll, wie Einstellungen sich bilden, ändern und miteinander zusammenhängen. HEIDER geht davon aus, daß Menschen es am liebsten haben, wenn ihre Einstellungen im Einklang miteinander stehen, d. h. wenn ihre Meinungen, Verhaltensweisen und Gefühle gegenüber anderen Menschen und Dingen zueinander passen und folgerichtig sowie konsistent sind. So wird das Leben der Menschen mit einem Gefühl der Ordnung und Regelmäßigkeit ausgestattet und vereinfacht daher die Verhaltensweisen und Interaktionen mit der Welt und anderen Menschen. In seiner Theorie behauptet HEIDER folgendes: Wenn jemand meint, zwischen zwei Elementen (z. B. zwischen zwei Menschen oder zwischen einem Menschen und einem Sachverhalt) bestehe eine positive Verknüpfung - sie sind einander sympathisch oder gehören (für den Betrachter) zur selben Gruppe oder Kategorie -, dann bringt er normalerweise beiden Elementen ähnliche Gefühle entgegen: entweder mag er beide, oder er ist beiden abgeneigt. Wenn jemand jedoch meint, zwei Elemente seien dissoziiert - weil sie Vertreter verschiedener Kategorien sind oder einander nicht mögen -, bringt er ihnen meistens unterschiedliche Gefühle entgegen: er mag das eine Element, und das andere nicht. Daraus ergeben sich vier ausgewogene Konfigurationen und vier un ausgewogene Konfigurationen, die folgende zwei Schlußfolgerungen zulassen:

1. Kennt jemand zwei von drei Beziehungen in einer dreielementigen Struktur, wird er sich die dritte Beziehung so erschließen, daß sie im Gleichgewicht mit den beiden anderen ist.
2. Erhält jemand Informationen, die in einer Struktur von drei Kognitionen ein Ungleichgewicht schaffen, wird er eine Kognition so ändern, daß das Gleichgewicht wiederhergestellt wird.

Befindet sich jemand in einem Zustand des Ungleichgewichts, so wird er Ausgewogenheit anstreben, indem er etwa seine Gefühle dem anderen Menschen gegenüber oder seine Einstellung zu dem Sachverhalt ändert, oder indem er der Realität Gewalt antut und sich vor macht, der andere sei mit ihm einer Meinung, oder indem er versucht, die Wichtigkeit des betreffenden Problems herunterzuspielen.

(Nach BOURNE, EKSTRAND 1992, 404 ff.)

Bewertet dagegen der Opponent den Proponenten negativ, so muß er seine Einstellung nicht ändern, um ein kognitives Gleichgewicht und eine ausgewogene Konfiguration zu erreichen, da die Situation für ihn bereits ausgewogen ist, denn er besitzt eine andere Einstellung als der Proponent, den er nicht mag, vgl. Abbildung 4:



(wobei '-' eine negative Beziehung und '+' eine positive Beziehung bezeichnet)

Abbildung 4: Ausgewogene Konfiguration 2

In die Bewertung des Proponenten fließen viele Faktoren ein, doch in sozialpsychologischen Arbeiten zur Wirkungsforschung wird folgende Feststellung getroffen: „Bei einer Kommunikation tritt Meinungswandel in Richtung der Kommunikation signifikant höher auf, wenn sie von einem glaubwürdigen Kommunikator (*credibility*) ausgeht. Die Wirkung ist geringer, wenn die Kommunikation von einer niedrigglaubwürdigen Quelle kommt“ (DRÖGE et al. 1969, 114). Mit anderen Worten: Die Glaubwürdigkeit des Proponenten spielt eine wesentliche Rolle für die Einstellungsänderung des Opponenten. Das Kriterium der Glaubwürdigkeit ist eng mit der Aufrichtigkeitsbedingung, die in den Handlungsbedingungen für persuasive Sprechhandlungen formuliert ist, verbunden, denn der Opponent wird sich mit den Argumenten des Proponenten nur dann ernsthaft auseinandersetzen, wenn er an die Aufrichtigkeit des Proponenten glaubt. Der Glaube an die Aufrichtigkeit ist aber wiederum an die Glaubwürdigkeit des Proponenten gekoppelt, d. h. zwischen der Glaubwürdigkeit des Argumentierenden und dem Glauben des Opponenten an die Aufrichtigkeit des Proponenten besteht ein kausaler Zusammenhang: Über die Glaubwürdigkeit wird die Aufrichtigkeit kontrolliert. Ist ein Interaktant nicht glaubwürdig, so wird ihn wohl kaum jemand für aufrichtig halten. Die Glaubwürdigkeit des Proponenten ist besonders dann von außerordentlicher Bedeutung, wenn die Argumente nicht extern überprüft werden können.

Die Abhängigkeit der persuasiven Kraft eines Arguments von der Glaubwürdigkeit des Sprechers betont bereits ARISTOTELES:

„Durch den Charakter [erfolgt die Persuasion], wenn die Rede so gehalten wird, daß sie den Redner glaubhaft macht; denn den Tugendhaften glauben wir lieber und schneller - im allgemeinen schlechthin -, ganz besonders aber da, wo keine letzte Gewißheit ist, sondern Zweifel herrscht.“ (Rhetorik, 1356a/4)

Das bedeutet: die Glaubwürdigkeit des Proponenten trägt maßgeblich dazu bei, daß der Opponent die zur Stützung des Handlungsziels angeführten Argumente prüft und gegebenenfalls auch akzeptiert. Wodurch determiniert sich nun Glaubwürdigkeit?

Die Glaubwürdigkeit eines Interaktanten resultiert aus mannigfaltigen Faktoren, wobei die angenommene Sachkompetenz und die Vertrauenswürdigkeit, die nur aus gemeinsamen Interaktionserfahrungen heraus entstehen kann, eine entscheidende Rolle spielen. „Die Glaubwürdigkeit beruht ... einerseits auf der ange-

nommenen Fähigkeit und andererseits auf dem unterstellten Willen des Kommunikators, 'wahre' Aussagen zu machen" (DRÖGE et al. 1969, 114). Auch ARISTOTELES äußert sich in ähnlicher Art und Weise:

„Es gibt nun drei Ursachen dafür, daß der Redner selbst glaubwürdig ist; denn so viele Gründe gibt es - abgesehen von den Beweisen -, weswegen wir Glauben schenken. Es sind dies: Einsicht, Tugend und Wohlwollen; darüber nämlich, worüber wir reden oder Rat erteilen, wird Täuschung durch alle diese Gründe oder durch einen davon ausgeübt. Denn entweder sprechen sie aus Uneinsichtigkeit nicht die richtige Ansicht aus, oder aber sie sagen trotz richtiger Einsicht aufgrund ihrer Schlechtigkeit nicht das, was sie wirklich meinen, oder aber sie sind einsichtig und tugendhaft, aber nicht wohlwollend, daher kommt es vor, daß sie trotz besseren Wissens nicht das Beste raten. Außer diesen gibt es keine weiteren Gründe, daher muß der, der alle diese Qualitäten zu haben scheint, bei den Zuhörern glaubwürdig sein.“ (Rhetorik, 1378a/5-6)

Die Merkmale der Persönlichkeit des Proponenten, die für die Akzeptanzentscheidung des Opponenten eine Rolle spielen, erschöpfen sich jedoch nicht allein mit der Glaubwürdigkeit des Persuadierenden. Hier spielen weitere soziale und psychisch-physische Merkmale wie z. B. sozialer Status, Gruppenzugehörigkeit, Alter, Sexus, Nationalität, körperliche Attraktivität, Mentalität, Temperament usw. eine Rolle. Das heißt, alle Faktoren, die das Image des Proponenten konstituieren, können in die Bewertung des Proponenten durch den Opponenten einfließen und damit wiederum die persuasive Kraft der Argumente entweder stärken oder abschwächen.

Welche Persönlichkeitsmerkmale des Proponenten in bezug auf die Prüfung der stützenden Argumente für den Opponenten letztendlich eine Rolle spielen, hängt wiederum von dessen Persönlichkeitsmerkmalen, dem zweiten persuasionsrelevanten Faktor, ab. KOPPERSCHMIDT (1976, 160) spricht in diesem Zusammenhang von der grundlegenden Kategorie der *Persuabilität*, der Beeinflussbarkeit des Interaktanten, die durch ein Bündel von kommunikationsabhängigen sowie kommunikationsunabhängigen Variablen determiniert wird: „Es müßten einmal die allgemeinen in der Persönlichkeitsstruktur sowie sozialen Stellung des Rezipienten begründeten Prädispositionen beachtet werden, die unabhängig von einem bestimmten Kommunikationsinhalt seine kommunikative Beeinflussung erleichtern bzw. erschweren oder gegen jede Beeinflussung immunisieren. Daneben wären die präkommunikativen Einstellungen, Meinungen, Interessen, Bedürfnisse usw. des Rezipienten zu berücksichtigen, die bei bestimmten Kommunikationsinhalten deren Rezeption erschweren oder verhindern ('Selektion') bzw. ihre Wirkung in der kommunikativen und postkommunikativen Phase auf Einstellungen und daraus resultierendes Verhalten beeinflussen“ (ibd.). Ergänzend verweise ich darauf, daß in diesem Zusammenhang 1. das enzyklopädische Wissen des Opponenten und 2. die Fähigkeit des Opponenten, eine *GEGENARGUMENTATION* zu entwickeln, von entscheidender Bedeutung für das Glücken bzw. Mißlingen der *PERSUASION* des Proponenten sein können.

Der dritte persuasionsrelevante Faktor ist der Grad des Dissens in bezug auf das Handlungsziel zwischen den Kommunikanten.²⁵ Steigt der Grad des Dissens, so steigt auch das Ausmaß der Belastung durch das kognitive Ungleichgewicht für den Opponenten. Folglich müßte man annehmen, daß unter den Bedingungen

²⁵ Dieser Abschnitt lehnt sich an BOURNE, EKSTRAND (1992, 409) an.

eines hohen Grades an Dissens eine Einstellungsänderung leichter zu erreichen sein müßte. Doch wie die Ergebnisse der Sozialpsychologie zeigen, ist die Beziehung zwischen Grad des Dissens und Ausmaß des Einstellungswandels nicht immer so eindeutig. Mit wachsendem Dissensgrad erscheint es dem Opponenten immer schwieriger, seine Einstellung zu ändern und so dem Dissens zu entgehen. Folglich setzt der Opponent andere Mittel ein, um die kognitive Dissonanz abzubauen; beispielsweise kann er die Glaubwürdigkeit des Proponenten anzweifeln. Zwei Faktoren sind daher zu berücksichtigen, wenn der Grad des Dissens steigt: 1. eine Einstellungsänderung wird immer schwieriger, und 2. es wird immer einfacher, den Proponenten herabzusetzen und abzulehnen. An einem bestimmten Punkt wird es für den Opponenten leichter, den Streß des Dissonanzgefühls dadurch abzubauen, daß er den Proponenten ablehnt, als dadurch, daß er seine eigene Einstellung ändert. Ab diesem Punkt nimmt das Ausmaß der Einstellungsänderung ab. Jedoch ist zu berücksichtigen, daß das Herabsetzen eines glaubwürdigen Proponenten schwieriger ist als die Ablehnung eines Proponenten mittlerer oder geringer Glaubwürdigkeit. Mit anderen Worten: Je größer der Dissensgrad in bezug auf das Handlungsziel ist, desto größeren Einfluß übt das Handlungsziel auf den Opponenten aus, jedoch nur bis zu einer bestimmten Grenze. Ab dieser Grenze wird es für den Opponenten einfacher, den Proponenten zurückzuweisen, als die eigene Einstellung zu ändern. Wo diese Grenze verläuft, hängt zum Teil davon ab, wie glaubwürdig der Proponent ist und wie sehr der Opponent von Anfang an auf seine eigene Einstellung zu dem Handlungsziel festgelegt ist.

Als vierter persuasionsrelevanter Faktor wurden die Argumente selbst erwähnt. Bereits in der antiken Rhetorik wurde darauf hingewiesen, daß eine Rede unter Berücksichtigung der verschiedenen Bearbeitungsphasen bestimmte persuasive Textqualitäten aufweisen sollte. Sie sollte

- materiell erschöpfend (*inventio*),
- übersichtlich gegliedert (*dispositio*),
- sprachlich gestaltet (*elocutio*) sein sowie
- frei vorgetragen (*memoria*) und
- wirkungsvoll artikuliert werden (*pronuntiatio/actio*).²⁶

Auf die persuasive Kraft der Argumente übertragen bedeutet das, daß Argumente folgende Bedingungen erfüllen sollten:

1. Der propositionale Gehalt der als Argumente fungierenden Sprechhandlungen muß die zu behandelnde Problematik erschöpfend darstellen.
2. Argumente sollten in einer das Handlungsziel optimal stützenden Art angeordnet sein.
3. Die sprachliche Realisierung der Sprechhandlungen spielt eine außerordentliche Rolle. Die sprachliche Ausgestaltung betrifft zum einen die Verständlichkeit und zum anderen die lexikalischen, morphologischen und syntaktischen Mittel sowie stilistische Fragen.
4. Für die persuasive Kraft der Argumente sind weiterhin die paralinguistischen und nonverbalen Mittel wie beispielsweise Intonation, Sprechgeschwindigkeit, Mimik und Gestik entscheidend.

Im folgenden werde ich auf die oben genannten vier Punkte kurz eingehen bzw. auf weiterführende Kapitel verweisen.

Das materiell erschöpfende PERSUADIEREN ist an die Komplexität des zu klärenden Sachverhalts und den Grad des Dissens zwischen den Interaktanten ge-

²⁶ Vgl. KOPPERSCHMIDT (1976, 161).

koppelt. Je komplexer der zu behandelnde Sachverhalt ist, desto komplexer muß auch die ARGUMENTATION des Proponenten sein, d. h. desto mehr Argumente muß er ins Feld führen, um sein Handlungsziel zu stützen. Auch zwischen dem Grad des Dissens und der umfassenden Problembehandlung besteht eine proportionale Abhängigkeit. Je stärker der Dissens zwischen den Kommunikationspartnern ist, desto größeren kommunikativen Aufwand muß der Proponent betreiben, d. h. desto mehr stützende Argumente muß er anführen, um den Dissens zwischen ihm und seinem Kontrahenten zu überwinden. Die Notwendigkeit einer ausführlichen ARGUMENTATION hängt auch vom Opponenten selbst ab: Läßt er sich leicht überzeugen/überreden, hat der Proponent ein leichtes Spiel, denn in diesem Fall braucht er keine außerordentlichen argumentativen Anstrengungen zu unternehmen; ist der Opponent dagegen nicht bereit, sich schnell persuadieren zu lassen, dann muß der Proponent größere quantitative und qualitative Argumentationsmühen auf sich nehmen, um seine persuasive Handlungsintention zu erreichen.

Eine optimale Anordnung der Argumente unterstützt die persuasive Kraft der ARGUMENTATION. Hierbei muß der Proponent erwägen, ob er seine stärksten Argumente zuerst oder zuletzt ins Feld führt, ob er eine potentielle GEGENARGUMENTATION mitberücksichtigt und ob er selbst die Schlußfolgerungen, die aus seiner ARGUMENTATION folgen, explizit zieht oder ob er dies lieber seinem Gesprächspartner überläßt. Hierbei spielen auch das psychologische Einfühlungsvermögen des Proponenten, das sog. „Fingerspitzengefühl“, und die persuasiven Strategien²⁷ eine entscheidende Rolle.

Die Auswahl der sprachlichen Realisierungsmittel ist in erster Linie durch die persuasive Handlungsintention bedingt: Der Proponent muß solche sprachlichen Mittel wählen, die eine maximale Wirksamkeit seiner Aussagen garantieren. Dabei muß der Proponent eine Reihe von Faktoren, die für die Auswahl der sprachlichen Realisierungsmittel eine Rolle spielen, berücksichtigen: das Handlungsziel, lokaltemporale Faktoren der Kommunikationssituation, das Beziehungsmanagement der Kommunikanten sowie die gewählte Persuasionsstrategie. Beispielsweise muß ein siebenjähriges Kind mit anderen Argumenten und anderen sprachlichen Handlungsmitteln persuadiert werden als ein Jugendlicher oder ein Erwachsener. Das heißt, die Angemessenheit der sprachlichen Realisierungsmittel auf allen Sprachebenen (phonetischer, grammatischer, syntaktischer, stilistischer usw.) ist von großer Bedeutung für das Gelingen der PERSUASION. Dazu schreibt ARISTOTELES:

„... es genügt nicht, das zu wissen, was man sagen soll, sondern auch notwendig, wie man dies sagen soll, und es macht dies viel aus hinsichtlich des Eindrucks, den die Rede bewirkt.“ (Rhetorik, 1403b/2)

Und CICERO vertrat in 'De Oratore' folgende Auffassung:

„... laßt uns nun sehen, was im Ausdruck angemessen ist, das heißt, was sich am ehesten geziemt. Dabei ist freilich klar, daß nicht ein Stil für jeden Fall und jeden Hörer, für jede beteiligte Person und jede Situation geeignet ist.“ (ibd., III. 210/579)

Abschließend sollen als vierter persuasionsrelevanter Faktor die paralinguistischen und nonverbalen Mittel erläutert werden. Ihre Bedeutung beruht darauf, daß für

²⁷ Vgl. dazu ausführlich Kapitel 3.4.

die Entfaltung der persuasiven Kraft der Argumente die Übereinstimmung zwischen der verfolgten Persuasionsstrategie sowie den paralinguistischen und nonverbalen²⁸ Merkmalen, wie z. B. Intonation, Phonation oder Lautstärke sowie Mimik oder Gestik, eine wesentliche Rolle spielt. Stellt der Proponent z. B. eine BEHAUPTUNG auf und trägt diese mit sicherer, überzeugender Stimme und Körpersprache vor, so wird der Opponent dieser BEHAUPTUNG eher Glauben schenken - zumal wenn diese nicht überprüfbar ist -, als wenn der Proponent mit seiner Stimme und Körperhaltung zu erkennen gibt, daß er sich selbst nicht absolut sicher ist. Eine positive ADRESSATENBEWERTUNG wird dem Proponenten nicht abgenommen werden, wenn er sie mit aggressiver Stimmlage und entsprechender Mimik und Gestik vorträgt. Diese Grundgedanken finden sich bereits in der rhetorischen Theorie der Antike, die die wirkungsvolle Artikulation, die zugleich die freie (mnemotechnisch gestützte) Rede einschloß, in der Textbearbeitungsphase *pronuntiatio/actio* behandelte.

Zusammenfassend läßt sich feststellen: Die persuasive Kraft der Argumente, die das Handlungsziel stützen, ist multifaktoriell bedingt. Sie ist abhängig von den Persönlichkeitsmerkmalen der Interaktanten, vom Dissensgrad sowie den verbalen und nonverbalen Handlungsmitteln.

3.3 PERSUASION vs. ARGUMENTATION

In Kapitel 2.2.1 wurden PERSUASIVA als komplexe Sprechhandlung bzw. Sprechhandlungssequenz definiert, die aus (mindestens) zwei Teil-Sprechhandlungen besteht: Die eine Teil-Sprechhandlung dient der Äußerung des Handlungsziels, das der Proponent mit dem Vollzug einer persuasiven Sprechhandlung realisieren will, und mit der/den anderen Teil-Sprechhandlung(en) argumentiert der Proponent für sein Handlungsziel, da in bezug auf letzteres zwischen den Kommunikationspartnern ein tatsächlich existierender oder antizipierter Dissens besteht. Mit anderen Worten: Wer seinen Gesprächspartner von seinem Handlungsziel überzeugen/überreden will, muß das verfolgte Handlungsziel durch Argumente stützen. Wie aus dieser Definition ersichtlich wird, sind Argumentationshandlungen ein notwendiger Bestandteil einer jeglichen Persuasionshandlung und zugleich eine notwendige Bedingung für das Zustandekommen einer jeglichen PERSUASION. Deshalb werden in den weiteren Ausführungen zunächst wesentliche Charakteristika von Argumentationshandlungen behandelt. Anschließend werden Argumentationsstrukturen und argumentative Kausalbeziehungen, die zwischen dem Handlungsziel und den Argumenten bestehen, erläutert.

3.3.1 Argumentative Sprechhandlungen: Arbeitsdefinition und ihre Abgrenzung von den PERSUASIVA

Da die Argumentationstheorie einerseits der Rhetorik und andererseits der Logik entstammt, ist es bis heute nicht gelungen, eine einheitliche linguistische Theorie des Argumentierens zu schaffen. Es gibt wenig Übereinstimmung im Bereich der Gegenstandsdefinition und der verwendeten Termini. Daneben werden Argumentationsmuster unterschiedlich rekonstruiert und demzufolge werden empirische Bei-

²⁸ Zur Körpersprache und ihrer Bedeutung für die menschliche Kommunikation vgl. MOLCHO (1983), ARGYLE (1989).

spiele auf verschiedene Arten analysiert. Auch die Meinungen darüber, welche Subtypen von ARGUMENTIEREN es gibt und wie diese zu verwandten sprachlichen Handlungen abgegrenzt werden können, divergieren in der Literatur stark.²⁹

Mit KIENPOINTNER (1983, 70) vertrete ich die Auffassung, daß „das Wesen der Argumentation [darin] besteht ..., Strittiges mit Hilfe von sprachlichen Äußerungen, die außer Frage stehende Fakten und Normen/Werte des gemeinsamen Sprachspiels repräsentieren, wieder in Geltendes zu überführen.“ KLEIN (1980, 19) stellt in seiner Grundthese über ARGUMENTATION folgendes fest: „In einer Argumentation wird versucht, mit Hilfe des kollektiv Geltenden etwas kollektiv Fragliches in etwas kollektiv Geltendes zu überführen.“³⁰ Der Handlungszweck einer ARGUMENTATION besteht nach KLEIN (1980, 14) darin, „ein Argument zu entwickeln“. Mit anderen Worten: ARGUMENTATION ist ein Handlungsmuster, mit dem etwas Strittiges mit Hilfe von Argumenten unstrittig gemacht werden soll. Strittigkeit ist somit eine notwendige Voraussetzung für ARGUMENTIEREN. Als strittig wird etwas bezeichnet, wenn darüber ein realer oder lediglich antizipierter Dissens zwischen den Interaktionsteilnehmern herrscht.

„Als strittig gilt im allgemeinen etwas dann, wenn in gesellschaftlichen Handlungszusammenhängen verschiedene Menschen oder Gruppen anlässlich einer Sache, eines Plans usw. Unterschiedliches für wahr, gut, sinnvoll, wertvoll, machbar halten, bzw. umgekehrt für falsch, ungerecht, schlecht, sinnlos, wertlos, nicht realisierbar.“ (GEISSNER 1986, 8 f.)

Strittig ist im Fall der persuasiven Gespräche das Handlungsziel des Proponenten. Es kann nur strittig werden, wenn es in einen interaktiven Zusammenhang gebracht wird. Demzufolge ist jede ARGUMENTATION partnerbezogen und somit dialogisch. Unter sprechhandlungstheoretischem Aspekt stellen ARGUMENTATIONEN komplexe Sprechhandlungen dar. Diese können nicht im Sinne von AUSTIN und SEARLE als isolierte Sprechhandlungen interpretiert werden, denn sie sind interaktive Handlungen und immer in vielschichtige Handlungszusammenhänge eingebunden:

„Es zeigt sich nämlich, daß das Argumentieren im Rahmen von verschiedenen Sprechhandlungen bzw. Sprechhandlungssequenzen stattfindet: z. B. im Zusammenhang eines Vorwurfs, eines Hinweises oder eines Vorschlages, einer Bitte, eines Rats oder einer Bewertung, oder auch im Zusammenhang einer daran anschließenden Handlung wie Rechtfertigung, Widerspruch, Akzeptierung, Zurückweisung usw.“ (MAAT 1985, 6)

Aus dem Gesagten folgt, daß sich die komplexe Sprechhandlung ARGUMENTATION aus dem Strittigen und den das Strittige stützenden Argumenten konstituiert. Die spezifischen Handlungsbedingungen für einen gelingenden Vollzug von argumentativen Sprechhandlungen sind folgende:

1. *Wesentliche Bedingung:*

Der Handlungszweck (Z_A) einer ARGUMENTATION besteht darin, Argumente anzuführen, die eine strittige Proposition stützen und in eine unstrittige Proposition überführen.

²⁹ Vgl. etwa den Forschungsbericht von HERBIG (1992, 31 ff.).

³⁰ Zu den Begriffen 'kollektiv Geltendes' und 'kollektiv Fragliches' s. KLEIN (1980, 17 ff.).

2. *Einleitungsbedingung:*

Der Proponent geht davon aus, daß eine Proposition strittig und deshalb eine ARGUMENTATION über diese sinnvoll ist.

3. *Aufrichtigkeitsbedingungen:*

3.1 Der Proponent verfolgt sein Handlungsziel aufrichtig.

3.2 Der Opponent glaubt an die Aufrichtigkeit des Proponenten.

4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*

4.1 Das Strittige kann mit jeder Proposition, die einen Dissens zuläßt, zusammengefügt werden.

4.2 Das Argument bzw. die Argumente können mit jedem propositionalen Gehalt verbunden werden, der den propositionalen Gehalt des Strittigen so stützt, daß letzteres in Unstrittiges überführt wird.

5. *Zusatzbedingung:*

Angleichung der kommunikativen Biographien der Kommunikationsteilnehmer³¹.

Die Sprechhandlung des ARGUMENTIERENS ist geglückt, wenn der Opponent sie kognitiv verarbeitet und verstanden hat. In bezug auf die Aufrichtigkeitsbedingung und die Zusatzbedingung gilt das Gleiche wie für persuasive Sprechhandlungen.³²

Wie bereits festgestellt, besteht der Handlungszweck von ARGUMENTATIONEN darin, etwas Strittiges mit Hilfe von Argumenten zu stützen. Das bedeutet, daß bei argumentativen Sprechhandlungen der illokutive Aspekt der Handlung dominant ist. ARGUMENTATIONEN selbst zielen auf keinen perlokutiven Effekt, sie können aber Bestandteil einer komplexen Sprechhandlung sein, mit der ein perlokutiver Effekt erreicht werden soll. Ein Sprecher kann mit Hilfe von ARGUMENTATIONEN, die in komplexe Sprechhandlungssequenzen eingebettet sein können, verschiedene Intentionen realisieren, beispielsweise den Wahrheitsgehalt einer aufgestellten BEHAUPTUNG stützen, eine neue Erkenntnis gewinnen, einen Kompromiß in bezug auf ein Handlungsziel aushandeln, jemanden warnen oder auch jemanden überzeugen bzw. überreden. Im letzteren Fall spreche ich vom PERSUADIEREN. Daraus folgt, daß PERSUADIEREN immer ARGUMENTIEREN involviert; umgekehrt gilt dies jedoch nicht: Man kann argumentieren, ohne eine persuasive Intention zu verfolgen, d. h. ohne eine Einstellungsänderung beim Gesprächspartner bewirken zu wollen. Ein wesentlicher Unterschied zwischen persuasiven Sprechhandlungen und argumentativen besteht demnach darin, daß bei PERSUASIVA eine Perlokution intendiert wird, während demgegenüber bei argumentativen Handlungen die Illokution dominierend ist. Folgendes Beispiel verdeutlicht dies: Zwei Interaktanten müssen eine Entscheidung treffen, um ein bestimmtes Problem zu lösen. Beide wissen vor dem Gespräch nicht, welche Entscheidung in der derzeitigen Situation richtig oder sinnvoll ist. Deshalb argumentieren beide Sprecher, indem sie Vor- und Nachteile der verschiedenen Lösungen gegeneinander abwägen. Letztendlich treffen beide Kommunikanten zusammen eine Entscheidung. In diesem Fall hat zwar eine ARGUMENTATION, aber keine PERSUASION stattgefunden.

ARGUMENTATIONEN durchdringen alle Bereiche unseres gesellschaftlichen Lebens, sei es im Alltag, in der Wissenschaft oder in der Politik. Sie können in Monologe (z. B. wissenschaftliche Vorträge, Essays, Politikerreden) oder in Ge-

³¹ Zu dem Begriff 'kommunikative Biographien der Kommunikationsteilnehmer' vgl. SORNIG (1986, 250), DERS. (1989, 97).

³² Vgl. dazu Kapitel 2.2.3.

sprache eingebunden sein. Da ich das Funktionieren von persuasiven Sprechhandlungen in Gesprächen analysiere, spielen für meine Untersuchungen ausschließlich dialogische Formen von Argumentationshandlungen eine Rolle.

In der Argumentationstheorie wird darauf hingewiesen, daß ARGUMENTATIONEN „individuell oder kollektiv sein [können], d. h. die Aufgabe, ein Argument zu entwickeln, kann von einem oder von mehreren gemeinsam gelöst werden“ (KLEIN 1980, 10). In den von mir untersuchten persuasiven Dialogen können sowohl individuelle als auch kollektive ARGUMENTATIONEN vorkommen. Falls es sich um eine individuelle ARGUMENTATION handelt, haben wir es bei einer einseitigen PERSUASION nur mit einem Proponenten bzw. im Falle einer zweiseitigen PERSUASION mit jeweils einem Proponenten und einem Opponenten als aktiv Argumentierende(r) zu tun. Diese beiden Möglichkeiten habe ich meinem Modell zugrundegelegt, um den Persuasionsmechanismus einsichtiger zu machen. In alltäglichen persuasiven Gesprächen ist es ohne Zweifel denkbar, daß es mehrere Proponenten bzw. Opponenten gibt, wobei hier verschiedene Konstellationen möglich sind: eine Gruppe von Proponenten argumentiert mit einem einzelnen Opponenten, etliche Proponenten mit mehreren Opponenten oder ein einzelner Proponent mit einigen Opponenten. Auch hier gilt es, zwischen einseitiger und zweiseitiger PERSUASION zu unterscheiden. Im Falle der einseitigen PERSUASION tritt/treten nur der Proponent bzw. die Proponenten als aktiv Argumentierende(r) auf (vgl. 1), während im Falle der zweiseitigen PERSUASION der Opponent bzw. die Opponenten als aktiv Argumentierende(r) mit Contra-Argumenten gegen das Handlungsziel Z des Proponenten in Erscheinung tritt/treten und gegebenenfalls Pro-Argumente für sein/ihr eigenes Handlungsziel Z* anführt/en (vgl. 2).³³

(1): *Situationskontext:*

Im folgenden Gespräch überredet eine Freundin (= Pr.) die junge Opernsängerin Galina Višnevskaja (= Op.), eine Gesanglehrerin aufzusuchen. G. Višnevskaja hat jedoch bisher nur schlechte Erfahrungen mit Gesanglehrern gemacht, so daß sie eigentlich gar nicht mitkommen will.

Как-то зашла ко мне подруга, мы с ней болтали, пили чай, и вдруг она говорит:

- ¹ Pr. — Знаешь, я все забываю тебе сказать:
² тут недалеко от тебя, на улице Маяковского, живет очень интересная старуха, учительница пения.
³ Хочешь, зайдём к ней?
⁴ Op. — Да неохота,
⁵ надоели все эти преподаватели —
⁶ одни шарлатаны кругом.
⁷ Pr. — Ну все равно,
⁸ что дома-то сидеть?
⁹ Погода чудесная,
¹⁰ пойдем погулять и по дороге заглянем к ней.
¹¹ Что ты теряешь-то?
¹² Не понравится — больше не пойдешь.
¹³ Op. — Ладно, пошли.
 (Višnevskaja 1991, 74)

³³ Vgl. dazu auch Kapitel 2.3.1.

Der vorliegende Dialog weist eine einseitige Persuasionsstruktur auf: Die Opponentin reagiert auf den VORSCHLAG der Proponentin (vgl. Zug 3: *Хочешь, зайдем к ней?*) zwar mit einem negativen Bescheid (vgl. Zug 4: *Да неохота*), den sie auch argumentativ stützt (vgl. die Züge 5 und 6: *надоели все эти преподаватели — одни шарлатаны кругом*), sie bringt jedoch kein eigenes Handlungsziel in den Dialog ein.

In (2) dagegen liegt eine zweiseitige Persuasionsstruktur vor:

(2): *Situationskontext:*

Das folgende Gespräch findet zwischen der Opernsängerin Galina Višnevskaja (= Pr.) und dem Cellospieler Mstislav Rostropovič (= Op.) statt, die sich vor kurzem kennen und lieben gelernt haben. Beide sind aus Moskau herausgefahren, um über ihre gemeinsame Zukunft zu sprechen. Der in dem Dialog erwähnte Mark ist der Lebenspartner der Višnevskaja.

- 1 Pr. — Знаешь что?
 2 Скоро в театре двухмесячный отпуск.
 3 Давай разъедемся на это время,
 4 ведь ты меня так мало знаешь!
 5 А так будет возможность обдумать, проверить себя...
 6 Через два месяца встретимся,
 7 и тогда все будет ясно.
 8 Op. — Что!
 9 Через два месяца?!
 10 Мне нечего проверять себя —
 11 мне и так все ясно.
 12 А если тебе это нужно — значит, ты меня не любишь.

Я в слезы:

- 13 Pr. — Мне Марка жалко...
 14 Op. — А меня тебе не жалко?
 15 Pr. — Так я же тебя люблю, что ж тебя жалеть-то?
 16 Op. — В общем, вот что:
 17 мы сейчас поедem обратно,
 18 и, если до четырех часов сегодня ты не придешь, я буду знать, что ты меня не любишь и все между нами кончено...
 (Višnevskaja 1991, 171)

Sowohl die Proponentin als auch der Opponent stützen ihr Handlungsziel bzw. Gegenhandlungsziel mit Argumenten. Die Proponentin bringt in Zug 3 mit dem VORSCHLAG *Давай разъедемся на это время* ihr Handlungsziel in den Dialog ein. In den folgenden Zügen 4 bis 7 stützt sie ihren VORSCHLAG mit Argumenten. Der Opponent akzeptiert jedoch sowohl das Handlungsziel als auch die Argumente der Proponentin nicht, wie seine Reaktion zeigt. In den Zügen 10 und 11 argumentiert er, warum er das Handlungsziel der Proponentin ablehnt, vgl. *Мне нечего проверять себя — мне и так все ясно*. Aus dem Gesagten zieht er dann die SCHLUSSFOLGERUNG *А если тебе это нужно — значит, ты меня не любишь* (Zug 12). Daraufhin bringt die Proponentin ein weiteres Argument an, vgl. Zug 13: *Мне Марка жалко...* Aber auch dieses Argument akzeptiert der Opponent nicht, denn er reagiert mit der FRAGE *А меня тебе не жалко?* Die Proponentin stellt daraufhin die GEGENFRAGE *Так я же тебя люблю, что ж тебя жалеть-то?* (Zug 15). Der Opponent geht jedoch gar nicht weiter auf die Argumente der Proponentin ein,

sondern faßt den Entschluß *мы сейчас поедem обратно* (Zug 17) und stellt seiner Gesprächspartnerin das Ultimatum *если до четырех часов сегодня ты не придешь, я буду знать, что ты меня не любишь и все между нами кончено...* (Zug 18). Mit seinem letzten Gesprächsschritt handelt der Opponent nicht mehr nach dem Muster PERSUASION, sondern wechselt in andere Handlungsmuster über.

Wie die Belege zeigen, sind argumentative Sprechhandlungssequenzen eine Folge mehrerer verketteter Sprechhandlungen, gebildet aus dem zu stützenden Z und dem zu stützenden Z* sowie aus dem(n) stützenden Pro-Argument(en) und dem(n) stützenden Contra-Argument(en). Der Übergang von den stützenden Funktionskategorien zu dem zu Stützenden wird Argumentationsschritt genannt.³⁴ Das heißt, eine argumentative Sprechhandlung beinhaltet mindestens einen Argumentationsschritt, der aufgrund einer Schlußregel den Übergang von den stützenden Argumenten zum Handlungsziel ermöglicht. Welche Möglichkeiten es gibt, dies argumentationstheoretisch mittels bestimmter Schlußverfahren zu rekonstruieren, soll im folgenden Kapitel aufgezeigt werden.

3.3.2 Struktur von ARGUMENTATIONEN

Die theoretische Auseinandersetzung mit ARGUMENTATION ist keine Errungenschaft der letzten Jahrzehnte, sie läßt sich bis in die Antike zurückverfolgen. Ihre Wissenschaftsgeschichte ist einerseits mit der Rhetorik und andererseits mit der Logik verbunden. Die Rhetorik beschäftigte sich stets mit Problemen der Genese von wirkungsintentionalen Texten, während die Logik „Verfahren zur Gewinnung gültiger Schlüsse und notwendig wahrer Sätze bereitstellt, die zur Aufstellung und Überprüfung von wissenschaftlichen Theorien notwendig sind“ (BUSSMANN 1990, 247). Da diese beiden wissenschaftstheoretischen Ansätze bis heute auf unser Verständnis von ARGUMENTATION nachwirken, werden in den folgenden Abschnitten zunächst die rhetorische Syllogistik des ARISTOTELES und anschließend moderne Argumentationsschemata, die aus der Auseinandersetzung mit den antiken Traditionen entwickelt worden sind, vorgestellt.

3.3.2.1 Rhetorische Syllogistik

Auf ARISTOTELES zurück geht die Unterscheidung in wissenschaftliche und nicht-wissenschaftliche Beweisverfahren, die mit der ARISTOTELischen Differenzierung in beweisende Wissenschaft, dialektische Übung oder Alltagskommunikation und Rhetorik zusammenhängt.³⁵ Gegenstand der beweisenden oder apodeiktischen (von *apodeiknynai* >aufzeigen, daß<, >beweisen<³⁶) Wissenschaft ist nach ARISTOTELES das, was unzweifelhaft wahr ist. Ihr oberstes Ziel besteht in der Erkenntnis des Wahren, denn das ist der Bereich, wo für das Schließen Prämissen zur Verfügung stehen, die evident wahr sind und selber keines Beweises mehr bedürfen. Durch ein geeignetes Schlußschema ergibt sich als Ziel der apodeiktischen ARGUMENTATION der Beweis der Wahrheit der Konklusion. Die Dialektik dagegen beschäftigt sich nicht mit Unzweifelbarem, evident Wahrem, sondern mit Auffassungen, die allgemein oder zumindest von Experten anerkannt sind. Ihr Ziel besteht darin, aufgrund von wahrscheinlichen Prämissen eine Konklusion zu erhalten, die aner-

³⁴ Vgl. etwa HERBIG (1992, 68) und Kapitel 3.3.2.2.

³⁵ Der folgende Abschnitt orientiert sich an KLEIN (1989, 36 ff.).

³⁶ Vgl. KLEIN (1989, 50).

kannt ist. Der Gegenstand der Rhetorik als Lehre der öffentlichen Rede ist nach ARISTOTELES verwandt, aber nicht identisch mit dem Gegenstandsbereich der dialektischen Übung, denn sie befaßt sich mit der Beurteilung von Handlungen: In der politischen Rede geht es darum, Ratschläge über künftiges Handeln zu erteilen, in der forensischen Rede darum, jemanden wegen einer angeblich oder tatsächlich begangenen Handlung anzuklagen oder zu verteidigen, und in der Festrede darum, Handlungen des Gelehrten zu loben und damit kontrastierende Handlungen zu tadeln.

Als Mittel, um die drei oben skizzierten disziplinspezifischen argumentativen Ziele zu erreichen, nennt ARISTOTELES 1. *lógoi*, d. h. sprachliche Handlungen, die dazu dienen, durch Rückgriff auf andere Sätze die Akzeptabilität eines Satzes zu sichern, und 2. *písteis*, sprachliche Handlungen, die Überzeugung bzw. Akzeptabilität bewirken sollen. Diese Sprechhandlungen unterteilt ARISTOTELES in zwei große Klassen: in Syllogismus (*syllogismós*) und Induktion (*epagogé*), und zwar sowohl für den apodeiktischen als auch für den dialektischen und rhetorischen Bereich.³⁷

Der Syllogismus bildet für ARISTOTELES ein Schlußverfahren im strengen Sinn: Der Schluß, bei dem sich aus gewissen Annahmen und Prämissen ein Anderes mit Notwendigkeit als Konklusion ergibt:

„Ein Schluß ist eine Rede, in der, wenn etwas gesagt wird, etwas von dem Gesetzten Verschiedenes notwendig dadurch folgt, daß dieses ist. Mit dem Ausdruck: dadurch, daß dieses ist, meine ich, daß die Folge seinerwegen eintritt, und damit, daß sie seinerwegen eintritt, daß es sonst keines, von außen zu nehmenden Begriffs bedarf, damit sich ihre Notwendigkeit ergibt.“ (ARISTOTELES, Erste Analytik I. 1.24b/18-22)

ARISTOTELES unterscheidet zwei grundlegende Verfahren des Syllogismus: Deduktion und Induktion. Der Hauptunterschied zwischen beiden besteht darin, daß in der Deduktion vom Allgemeinen zum Besonderen mit Hilfe eines Mittelbegriffs und in der Induktion vom Besonderen zum Allgemeinen durch Zitierung ähnlich gelagerter Einzelfälle geschlossen wird. Das erstere Verfahren genießt höheres Ansehen und wird als eigentlicher Syllogismus verstanden.³⁸

Apodeiktischer Syllogismus

Das formale Standardschema des ARISTOTELischen Syllogismus, das die 'erste Figur' aus der 'Ersten Analytik' darstellt, besitzt die Form:

„wenn A von jedem B und B von jedem C ausgesagt wird, muß A von jedem C ausgesagt werden.“ (ARISTOTELES, Erste Analytik, 25b/4)

Aus dieser Definition folgt, daß die erste Prämisse (Oberprämisse) immer extensional oder intensional umfassender ist als die zweite Prämisse (Unterprämisse).³⁹ Der Übergang von den Prämissen zur Konklusion erfolgt beim apodeiktischen Syllogismus mit Notwendigkeit. In

³⁷ Vgl. KLEIN (1989, 40 f.).

³⁸ Vgl. SIEVEKE (1993, 230 f.).

³⁹ Vgl. dazu etwa EGGS (1984, 250), KLEIN (1989, 41 f.), KUSSE (1998, 324).

- (3) *a) Jede Katze ist ein Säugetier.*
 b) Susi ist eine Katze.
-
- c) Susi ist ein Säugetier.*

folgt die Konklusion (c) aus den Prämissen (a) und (b), wobei (a) eine allgemeingültige Aussage enthält und (b) eine konkrete Feststellung, die ein Faktum darstellt.⁴⁰ Wie dieser Schluß, so sind die ARISTOTELischen Schlußgesetze formale Schlußverfahren, in denen die Wahrheit der Konklusion nur zwingend aus der sprachlichen Form, und zwar unabhängig von dem Inhalt der zwei Prämissen hervorgeht:

„Ihre Wahrheit hängt nicht von den in ihnen auftretenden sachhaltigen Ausdrücken, sondern nur von den sog. ‘synkategorematischen’ Wörtern wie ‘und’, ‘nicht’, ‘wenn-so’, ‘oder’, ‘alle’, ‘einige’ usw. ab.“ (PATZIG 1960, 431 f.)

Der Syllogismus bildet somit ein deduktives formales Muster, wie Thesen bewiesen werden können, deren Wahrheit sich nicht aus unmittelbarer Erfahrung oder Beobachtung ergibt.⁴¹

Enthymem

Die rhetorische Ausprägung des Syllogismus nennt ARISTOTELES *Enthymem* (*enthýmema*). Im Unterschied zum apodeiktischen Syllogismus stellt der rhetorische Schluß des Enthymems ein verkürztes Schlußverfahren dar, das nicht der logischen Deduktion, sondern alltagssprachlichen Stützungen von Thesen dient.

Beim Enthymem kann - im Gegensatz zum Syllogismus - eine der Prämissen unausgesprochen bleiben, da vorausgesetzt wird, daß sie dem Adressaten bekannt ist:

„Wenn nämlich etwas davon ein allgemein Bekanntes ist, so braucht man es gar nicht erst auszusprechen; der Zuhörer fügt es nämlich selbst hinzu. Zum Beispiel: Um zum Ausdruck zu bringen, daß Dorieus einen Kranzwettstreit gewonnen habe, genügt es zu sagen, *daß er einen Sieg bei den olympischen Spielen gewonnen habe*. Man braucht nicht hinzuzufügen, daß der Preis bei den olympischen Spielen ein Kranz ist, denn das weiß jeder.“ (ARISTOTELES, Rhetorik, 1357a/13)

Beim Enthymem müssen außerdem die Prämissen nicht wahr, sondern nur wahrscheinlich sein. Die - meist implizit bleibende - Oberprämisse enthält nur selten etwas, das notwendigerweise der Fall ist, sondern meist solches, was normalerweise so ist.⁴² Die Wahrscheinlichkeit der Prämissen ist an Erfahrungen und Wissen gebunden und bedarf der Akzeptabilität durch die Kommunikationspartner, vgl.:

- (4) *Vadim ist ein Moskauer, also spricht er Russisch.*

Neben dem Enthymem aus dem Wahrscheinlichen (*eikós*) nennt ARISTOTELES nach Art der Prämisse das Enthymem aus dem Zeichen (*sêmeion*). Auch beim Zeichenenthymem bleibt eine Prämisse, die als bekannt vorausgesetzt werden kann, unaus-

⁴⁰ PATZIG (1969, 11 ff.) verweist auf die Unterschiede zwischen dem ARISTOTELischen Syllogismus und dem bekanntesten scholastischen Demonstrationsbeispiel „a) Alle Menschen sind sterblich. b) Sokrates ist ein Mensch. c) Also ist Sokrates sterblich.“

⁴¹ Vgl. GÖTTERT (1978, 1).

⁴² Vgl. KLEIN (1989, 38).

gesprochen. Zeichen sind im Gegensatz zu wahrscheinlichen Prämissen singuläre Sachverhalte, von denen auf andere Sachverhalte geschlossen werden kann.⁴³ ARISTOTELES unterscheidet zwischen notwendigen Zeichen (*tekmérion*) und Indizien, den nicht-notwendigen Zeichen (*anónymon*).⁴⁴ Nur die Tekmerion-Enthymeme, bei denen ein Sachverhalt ein notwendiges Zeichen für die Geltung eines anderen, zu erschließenden Sachverhalts ist, erkennt ARISTOTELES als echtes Enthymem, d. h. als rhetorischen Syllogismus an. Beispiel

(5) *Sie hat geboren, weil sie Milch hat*

ist ein Tekmerion-Enthymem, weil aus der Tatsache, daß eine Frau Milch hat, mit Notwendigkeit gefolgert werden kann, daß sie geboren hat.⁴⁵

Induktion und Beispiel (*parádelgma*)

Neben der Deduktion betrachtet ARISTOTELES die Induktion als Schlußverfahren. Er definiert sie dergestalt:

„Die Induktion aber ist der Aufstieg vom Besonderen zum Allgemeinen, z. B.: wenn der beste Steuermann ist, wer seine Sache versteht, und Gleiches von dem Wagenlenker gilt, so ist auch der Beste überhaupt, wer seine jeweilige Sache versteht.“ (Topik, I. 12.105a)

Den Unterschied zwischen Syllogismus und Induktion charakterisiert ARISTOTELES wie folgt:

„Die Induktion ist überzeugender, deutlicher, sinnlich faßbarer und der Menge vertrauter, der Syllogismus zwingender und für die Widerlegung wirksamer.“ (Topik, I. 12.105a)

Dabei bezieht sich ARISTOTELES auf den Normalfall der Induktion, die sog. 'unvollständige' Induktion, in der die Elemente, aus denen auf eine Gesamtmenge geschlossen wird, lediglich eine mehr oder minder große echte Teilmenge aus der Gesamtmenge darstellen. Der Schluß, der hier gezogen wird, ist nur wahrscheinlich, denn die Konklusion geht aus den Prämissen nicht mit Notwendigkeit hervor.⁴⁶ Bei der vollständigen Induktion dagegen wird aus allen Einzelfällen auf eine Regel geschlossen.⁴⁷

Als rhetorische Ausprägung der Induktion nennt ARISTOTELES das Beispiel (*parádelgma*):

„Ich nenne aber das Enthymem einen rhetorischen Syllogismus und das Beispiel (Paradeigma) eine rhetorische Induktion.“ (Rhetorik, 1356b)

EGGS (1984, 261 f.) spricht davon, daß das Paradeigma durch eine „Doppelbewegung“ gekennzeichnet sei: „aus einigen Einzelfällen, die in bestimmter Hinsicht miteinander vergleichbar sind, wird 1. induktiv das Allgemeine ... erschlossen; dieses Allgemeine erlaubt 2., deduktiv auf die Konklusion ... d. h. auf den singulären

⁴³ Vgl. EGGS (1984, 256).

⁴⁴ Vgl. auch KLEIN (1989, 43).

⁴⁵ ARISTOTELES (Rhetorik, 1357b/18).

⁴⁶ Vgl. KLEIN (1989, 42).

⁴⁷ Vgl. EGGS (1984, 263).

Sachverhalt ... zu schließen.“ EGGS (ibid., 261) exemplifiziert dies an dem Paradeigma „Wir sollten Dionys in seinem Verlangen nach einer Leibwache nicht nachgeben, denn Peisistratos wurde zum Tyrannen, nachdem er eine Leibwache erhielt, und bei Theagenes war es ebenso.“ Diesem Paradeigma liegt die Induktion zugrunde „Nachdem sie eine Leibwache erhielten, wurde Peisistratos zum Tyrannen, wurde Theagenes zum Tyrannen.“ Die allgemeine Regel lautet somit wahrscheinlich: „Wer eine Leibwache verlangt und erhält, wird zum Tyrannen.“ Mit dieser Regel wird abschließend deduktiv auf den singulären Sachverhalt „Dionys will zum Tyrannen werden“ geschlossen.

3.3.2.2 *Moderne Argumentationsschemata*

Im Laufe einer intensiven Auseinandersetzung mit dem Phänomen des natürlichsprachlichen ARGUMENTIERENS erwies sich, daß alltägliche, umgangssprachliche (nicht streng wissenschaftliche) ARGUMENTATIONEN in der Regel nicht auf formallogische Schlußverfahren, die auf der ARISTOTELISCHEN Syllogistik basieren, zurückgeführt werden können, da natürlichsprachliche Ausdrücke aufgrund ihrer Flexibilität immer vage, mehrdeutig oder kontextabhängig sind und die Sprecher einer Sprachgemeinschaft unterschiedliche Bedeutungen eines natürlichsprachlichen Ausdrucks realisieren können. Das läßt sich z. B. deutlich am politischen Wortschatz demonstrieren: Mit den Ausdrücken Freiheit, Gleichheit, Demokratie, soziale Marktwirtschaft, Linke, Rechte usw. verbinden sich zum Teil stark divergierende Gebrauchsweisen.⁴⁸ Diese Flexibilität natürlichsprachlicher Ausdrücke widerspricht einer formallogischen Vorgehensweise, die Exaktheit und Eindeutigkeit erfordert. Daraus geht hervor, daß natürlichsprachliche ARGUMENTATIONEN „adäquater mit Schlußmustern zu rekonstruieren sind, die sich prinzipiell von formallogischen Schemata unterscheiden. Das heißt aber nicht, daß formallogische Gesetze wie das Kontrapositionsgesetz der materialen Implikation oder Modus ponens und Modus tollens

$$\begin{aligned} 'p \rightarrow q' &\Leftrightarrow '\neg q \rightarrow \neg p' \\ '((p \rightarrow q) \wedge p)' &\Rightarrow 'q' \\ '((p \rightarrow q) \wedge \neg q)' &\Rightarrow '\neg p' \end{aligned}$$

für natürlichsprachliche Argumentationen bedeutungslos sind“ (KIENPOINTNER 1983, 77). KLEIN (1980, 21) meint sogar: „Außer im Suff oder aus Böswilligkeit zweifelt niemand am Modus ponens, und wenn es jemand ernsthaft tut, dann wird der Bereich des kollektiv Geltenden so klein, daß soziale Sanktionen getroffen werden müssen; man hält ihn für einen Wahnsinnigen, oder für einen Philosophen.“

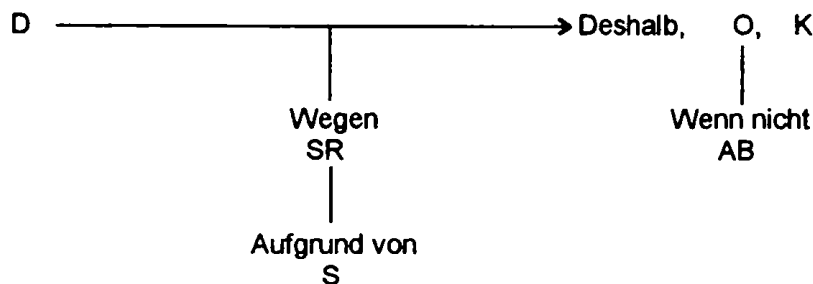
Aufgrund der oben erwähnten Flexibilität der Bedeutungen natürlichsprachlicher Ausdrücke sind natürlichsprachliche Argumentationsmuster in der Regel nicht auf formallogische Schlußverfahren abbildbar. ARGUMENTATIONEN in natürlichen Sprachen folgen einem anderen Muster: Die Schlußfolgerung folgt aus der Akzeptabilität der Argumente bzw. das Strittige wird durch die Akzeptabilität und Kohärenz der Argumente gestützt.

Die moderne Argumentationstheorie, und hier vor allem TOULMIN (1958, dt. 1975), der als Klassiker der modernen Argumentationstheorie gilt, kritisiert ferner

⁴⁸ Ausführlich diskutieren z. B. GÖTTERT (1978, 3 ff.) und KIENPOINTNER (1983, 74 ff.) die Problematik 'Formale Logik und Argumentation'.

an der Syllogistik das Verhältnis von Oberprämisse und Konklusion, aufgrund dessen die Syllogismen zwar Wahrheit garantieren, aber keine neue Erkenntnis generieren, denn die Schlußfolgerung, die aus dem Syllogismus gezogen wird, besagt nichts anderes als das, was von vornherein schon feststand.⁴⁹

TOULMIN (1975) schlug deshalb ein nicht-zwingend-logisches Schema für natürlichsprachliche ARGUMENTATIONEN vor. Dabei knüpft TOULMIN an den traditionellen Syllogismus an, modifiziert aber das alte Dreierschema von erster und zweiter Prämisse sowie Konklusion, indem er die Tatsache der Erfahrungsgebundenheit der Prämissen und der (normalerweise lediglich erreichbaren Wahrscheinlichkeit) der Konklusion einbezieht.⁵⁰ Damit versucht TOULMIN, den Deduktivismus des syllogistischen Schlusses zugunsten einer induktiven Argumentationslogik zu überwinden.⁵¹ TOULMINs Argumentationsschema (1975, 95) sieht folgendermaßen aus:



(wobei:

D = Daten, SR = Schlußregel, S = Stützung, O = Operator, K = Konklusion, AB = Ausnahmebedingungen)

Abbildung 6: Argumentationsschema nach TOULMIN (1975, 95)

Im TOULMIN-Schema wird die Struktur einer ARGUMENTATION durch sechs logisch-semantisch definierte Funktionskategorien dargestellt. Nach TOULMIN wird die strittige Behauptung K durch Tatsachen oder Fakten D gestützt. Der Übergang von D zu K wird gerechtfertigt durch die Schlußregel SR, die ihrerseits durch die Stützung S gestützt wird. Die Wahrscheinlichkeit von K wird durch den Modaloperator O angegeben. Durch das Angeben von Ausnahmebedingungen AB wird die Gültigkeit von SR eingeschränkt.

Die strittige Behauptung ist zugleich auch die Schlußfolgerung (Konklusion), die aus den Argumenten gefolgert werden kann, das Schema kann demnach in zwei Richtungen interpretiert werden:

1. (O) K, weil D, da SR, aufgrund von S, außer wenn AB.
2. D, also (O) K, weil SR, aufgrund von S, außer wenn AB.

TOULMIN (1975, 96) erläutert sein Argumentationsschema an folgendem Beispiel:

⁴⁹ Vgl. GÖTTERT (1978, 2), KUSSE (1998, 325).

⁵⁰ Vgl. GÖTTERT (1978, 14).

⁵¹ Vgl. VÖLZING (1980, 214).

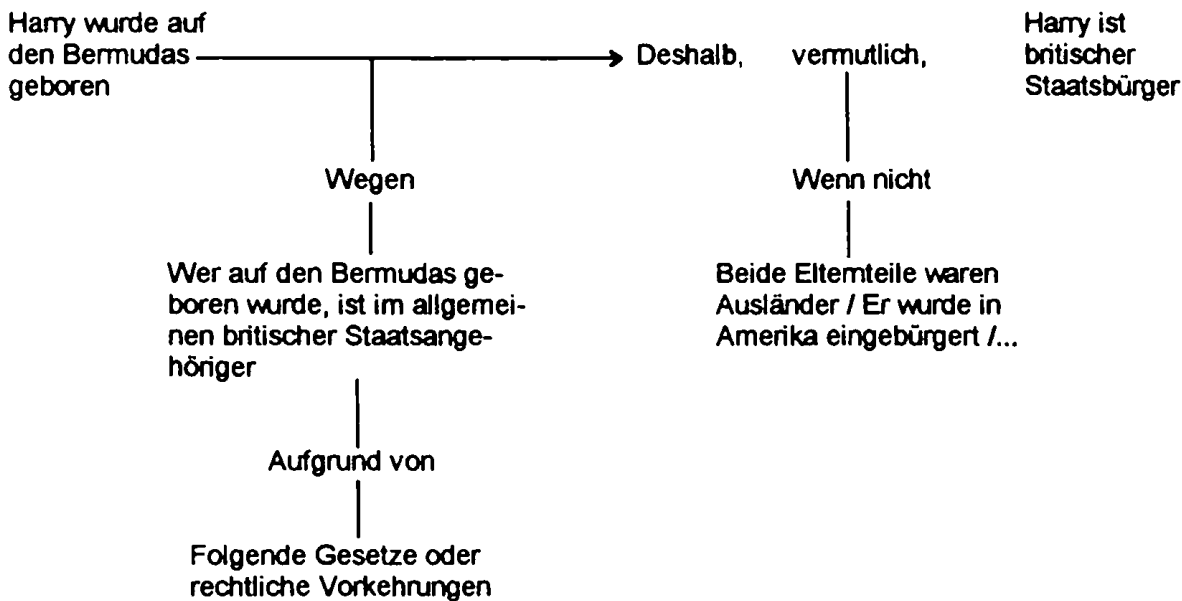


Abbildung 7: Beispiel zum TOULMIN-Schema (TOULMIN 1975, 96)

Vergleicht man das TOULMIN-Schema mit alltäglichen ARGUMENTATIONEN, fällt auf, daß - und darin unterscheiden sie sich von wissenschaftlichen - selten oder nie alle Stufen des Schemas durchlaufen werden (sie werden von den Interaktanten präsupponiert) oder daß manche auch doppelt besetzt sind. Außerdem fällt es schwer, in konkreten ARGUMENTATIONEN die einzelnen Bestandteile des Schemas zu identifizieren und voneinander abzugrenzen, da z. B. Äußerungen sowohl als D als auch als SR, S und AB angesehen werden können.⁵² Auf die grundlegende Schwierigkeit, in realen ARGUMENTATIONEN zwischen SR und S zu unterscheiden, weist TOULMIN (1975, 101 f.) selbst hin:

„Aber oft genug ... verwenden wir den einen Satz, um beide Funktionen auf einmal zu erfüllen, und verwischen dabei der Kürze halber den Übergang von der Stützung zur Schlußregel - von der Tatsacheninformation, die wir unterstellen, zu einer Schlußregel, deren Verwendung durch diese Information gerechtfertigt wird.“

Ferner stellt sich die Frage, warum ein Modaloperator zwar in die Konklusion, aber nicht an anderen Stufen des Schemas (etwa in SR) eingefügt wird.⁵³ Der schwerwiegendste Einwand gegen das TOULMIN-Schema ist jedoch folgender:

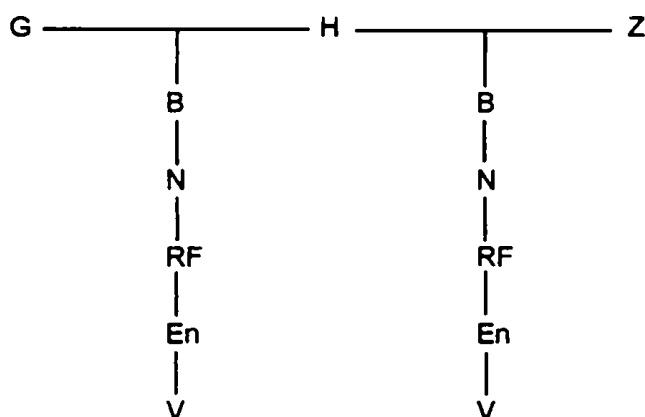
„... wenn aber SR durch S gerechtfertigt werden soll, ist - ganz im Sinne von Toulmin's eigener Vorgangsweise bei D und K - zu fragen, wodurch dieser Übergang gerechtfertigt wird. Dies kann nur durch eine neue Schlußregel geschehen, womit klar wird, daß es sich bei der Stützung von SR durch S um einen neuen Argumentationsschritt handelt, der aber erst bei Infragestellung der ursprünglichen SR durch einen Argumentationspartner begonnen wird. Bei dieser neuen Argumentation wird SR zum neuen Strittigen (K_1), S zum neuen Argument (D_1), für das eine neue Schlußregel (SR_1) herangezogen wird.“ (KIENPOINTNER 1983, 80)⁵⁴

⁵² Vgl. GÖTTERT (1978, 70 f.), KLEIN (1980, 25), KIENPOINTNER (1983, 80).

⁵³ Vgl. HUTH (1975, 100), HERBIG (1992, 71).

⁵⁴ Vgl. auch ÖHLSCHLÄGER (1979, 86 f., 103), KOPPERSCHMIDT (1980, 91 ff.), KLEIN (1980, 25).

Eine Modifikation des TOULMINschen Modells stellt das Schema von VÖLZING (1979 b, 47) dar, der (wie auch SCHWITALLA 1976, 25 f.) Handlungszwecke und -ziele zur Stützung strittiger Handlungen einbezieht. Sein Vorschlag sieht folgendermaßen aus:⁵⁵



(wobei:

G = Grund, H = Handlung, Z = Ziel/Zweck, B = Berechtigung, N = Norm, RF = Rechtfertigung, En = Entschuldigung, V = Verzeihung)

Abbildung 8: Argumentationsschema nach VÖLZING (1979 b, 195)

Nach dem VÖLZING-Schema⁵⁶ wird eine Handlung H durch die Angabe zunächst des Ziels der Handlung und dann durch die des Grundes bzw. der Gründe für die Handlung gestützt. Werden G und Z strittig, so kann die Berechtigung des Übergangs von Z nach H bzw. von G nach H durch die Angabe einer Berechtigung B in Form von Handlungsregeln oder Topoi gestützt werden. N ordnet den genannten Topoi einen Wert zu bzw. projiziert sie auf eine Norm. Diese wiederum werden im Falle, daß sie bestritten werden, durch RF in bezug auf den oder die Argumentierenden und die hinter ihnen stehenden Interessengruppen bzw. Allgemeininteressen gerechtfertigt. Die konsenserzielende Kraft eines Arguments besteht darin, diesen Weg von H nach RF nehmen zu können.

Aus RF geht weiterhin hervor, ob H „gut oder schlecht, falsch oder richtig“ (VÖLZING 1979 b, 194) ist. Werden all diese Kategorien als Argumente nicht akzeptiert, so können sich eine Entschuldigung En und eine Bitte um Verzeihung V anschließen. Somit stellt das Modell von VÖLZING den möglichen Verlauf einer idealen ARGUMENTATION dar, wobei es m. E. den Rahmen einer Argumentationshandlung sprengt und Anschlußmöglichkeiten an eine Argumentationshandlung (die Kategorien En und V) einbezieht. VÖLZING (1979 b, 196) schreibt dazu:

„Wenn wir (in idealer Form) argumentieren, geben wir zuerst einen Grund (G) für eine Handlung (H) an, dann suchen wir einen Satz, der den Grund mit der Handlung verknüpft, später eine Norm, der wir diesen Satz unterordnen können, und gegebenenfalls rechtfertigen und entschuldigen wir unsere Handlung. Erst wenn das alles vergeblich oder unmöglich war, bitten wir um Verzeihung oder Vergebung.“

KIENPOINTNER (1983, 81) bemerkt in bezug auf das VÖLZING-Schema:

⁵⁵ VÖLZING (1979 b) erläutert sein Argumentationsschema ausführlich an Beispieldialogen.

⁵⁶ Vgl. VÖLZING (1979 b, 43).

„Gegen dieses Schema lassen sich z. T. jedoch die gleichen Einwände vorbringen wie gegen das TOULMIN-Schema: die beiden Übergänge von RF zu N und zu B müßten eigentlich durch zwei weitere Berechtigungen (B_1 , B_2) legitimiert werden.“

Auch VÖLZING (1979 b, 39) sieht die Unzulänglichkeiten, die sowohl auf sein eigenes wie auch auf das TOULMINsche Argumentationsschema zutreffen:

„Die Anwendung einer jeden Kategorie des entwickelten ... Argumentationsschemas auf die andere bleibt immer problematisch und kennzeichnet geradezu praktische Argumentationen. Im Gegensatz zu naturwissenschaftlichen Argumentationen, in denen ein Beweis mit Hilfe von kausalen Schritten durchgeführt werden kann, zeichnen sich Argumentationen im sozialen Bereich ... dadurch aus, daß der Übergang von einer Kategorie zur anderen nicht mit logischer Notwendigkeit erfolgt, daß es z. B. immer Zweifel in der Anerkennung der Anwendung dieser oder jener Norm auf den vorliegenden Tatbestand geben kann.“

Unter Berücksichtigung der oben genannten Kritik am TOULMIN-Schema entwickelt ÖHLSCHLÄGER (1979, 99 ff.) ein elementares dreigliedriges Schema, das die Unterscheidung zwischen Schlußregel und Stützung aufgibt, vgl. Abbildung 9:

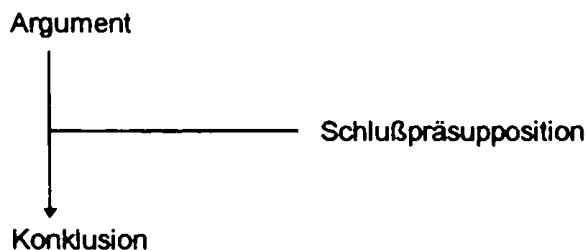


Abbildung 9: Argumentationsschema nach ÖHLSCHLÄGER (1979, 99)

Der Pfeil drückt den Übergang vom Argument zur Konklusion aus, während die waagerechte Kante als „aufgrund der“ bzw. „aufgrund von“ zu lesen ist und die Rechtfertigungsfunktion der Schlußpräsupposition im Hinblick auf das Schließen vom Argument auf die Konklusion signalisieren soll.⁵⁷

Nach dem ÖHLSCHLÄGER-Schema wird die Konklusion, das Strittige, durch das Argument gestützt; mit der Schlußpräsupposition garantiert der Proponent, daß die Konklusion aus dem Argument hervorgeht. Dabei handelt es sich keinesfalls um ein logisches Schließen im Sinne von formallogischen Schlußverfahren. ÖHLSCHLÄGER (1979, 99) erläutert sein Modell folgendermaßen:

„Wer argumentiert, behauptet etwas - das sog. Argument -, um etwas, das in Frage steht - die sog. Konklusion - zu stützen, und präsupponiert, daß die Konklusion aus dem Argument folgt, d. h. schließt vom Argument auf die Konklusion aufgrund der Schlußpräsupposition.“

Den Begriff 'Schlußpräsupposition' definiert ÖHLSCHLÄGER (1980, 152) folgendermaßen:

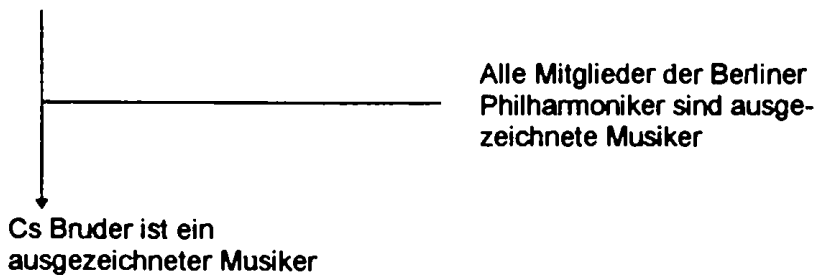
„Wer argumentiert, d. h. wer etwas behauptet, um etwas anderes, das in Frage steht, zu stützen, präsupponiert, daß seine Behauptung ein Argument für das, was in Frage

⁵⁷ Vgl. ÖHLSCHLÄGER (1980, 155).

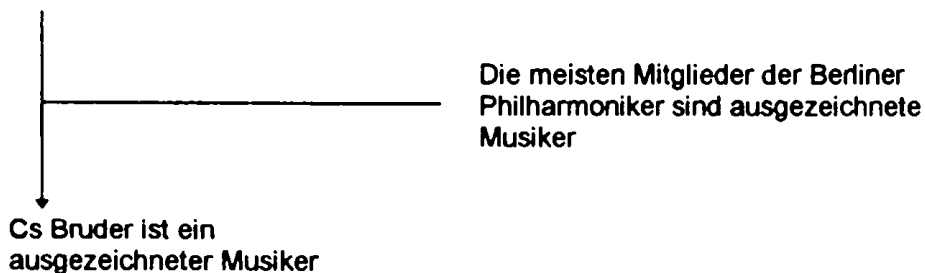
steht - die sog. Konklusion -, sein kann, also, daß diese Behauptung die Konklusion überhaupt stützen kann, daß zwischen dieser Behauptung und der Konklusion eine Beziehung der Art besteht, daß dann, wenn diese Behauptung wahr ist, auch die Konklusion (notwendigerweise, sehr wahrscheinlich, wahrscheinlich, mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit usw.) wahr ist, daß - anders ausgedrückt - zwischen beiden eine Folgebeziehung besteht.“

Aus dieser Erläuterung geht hervor, daß ÖHLSCHLÄGER die TOULMINSchen Kategorien 'Operator' und 'Ausnahmebedingung' in die Formulierung der Schlußpräsupposition einbezieht. Zur Exemplifizierung seines Argumentationsschemas führe ich folgende Beispiele nach ÖHLSCHLÄGER (1979, 100 f.) an:

a) Cs Bruder ist Mitglied der Berliner Philharmoniker



b) Cs Bruder ist Mitglied der Berliner Philharmoniker



c) Cs Bruder ist Mitglied der Berliner Philharmoniker

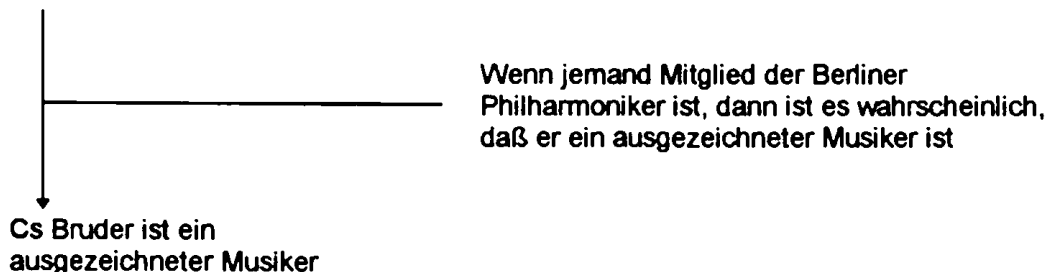


Abbildung 10: Beispiele zum Argumentationsschema von ÖHLSCHLÄGER (DERS. 1979, 101)

Diese Beispiele können formallogisch mit dem Modus ponens rekonstruiert werden⁵⁸, ÖHLSCHLÄGER (1979, 114 f.) weist jedoch darauf hin, daß Argument und Schlußpräsupposition im Gegensatz zu formallogischen Verfahren keine gleichgeordneten Prämissen sind. Sie haben unterschiedliche Funktionen, denn die Schlußpräsupposition dient als Rechtfertigung dafür, daß vom Argument auf die Konklusion geschlossen werden kann. Allerdings wird in alltagssprachlichen ARGUMENTATIONEN die Schlußpräsupposition normalerweise nicht explizit ausgedrückt, wie das in der Natur von Präsuppositionen liegt, wodurch es schwierig ist, die Stärke des Arguments bzw. der Argumente im Hinblick auf die jeweilige Konklusion zu bestimmen.⁵⁹ Dennoch ist entscheidend dafür, „ob eine Argumentationshandlung gelungen ist oder nicht, ..., ob die betreffende Schlußpräsupposition in der jeweiligen Kommunikationssituation, für die an der Kommunikation Beteiligten, in der jeweiligen Lebensform usw. wahr ist oder nicht, nicht, ob die Schlußpräsupposition in einem absoluten Sinne wahr ist oder nicht - was auch immer das heißen mag...“ (ÖHLSCHLÄGER 1979, 125 f.). Anders ausgedrückt: Die Schlußpräsupposition muß von den Interaktanten akzeptiert werden. Wovon diese Akzeptanz abhängt, wurde bereits in Kapitel 3.2 erläutert.

Einen ganz anderen, eigenständigen Ansatz wählt KLEIN (1980, 9 ff.). Unter Argument⁶⁰ versteht KLEIN (1980, 10) eine Menge von Aussagen, die in bestimmter („logischer“) Weise miteinander zusammenhängen. KLEIN (1980, 15, 26 f.) stellt ein Argument als Baumgraphen dar, dessen Knoten Aussagen und dessen Kanten legitime Übergänge bezeichnen. Die Wurzel eines solchen Baumes ist die Antwort auf das Strittige:

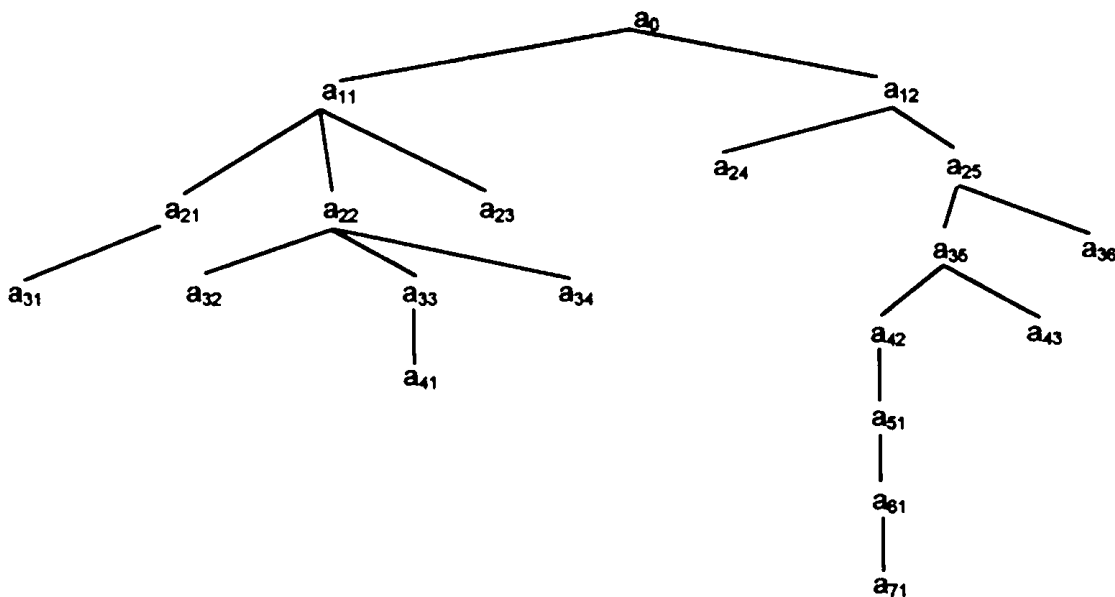


Abbildung 11: Argumentationsschema nach KLEIN (1980, 15)

KLEIN (1980, 27) erläutert sein Argumentationsschema folgendermaßen:

⁵⁸ Vgl. KIENPOINTNER (1983, 82).

⁵⁹ Vgl. ÖHLSCHLÄGER (1980, 160).

⁶⁰ Der Terminus 'Argument' von KLEIN (1980) entspricht in der vorliegenden Arbeit dem Terminus 'Argumentation'. Unter 'Argumentation' versteht KLEIN die komplexe Sprechhandlung ARGUMENTIEREN.

„... ein Argument ist ein Baum, dessen Knoten Aussagen sind, die kollektiv gelten, und die sich aufgrund legitimer Übergänge auf darunterstehende Knoten stützen, wenn solche vorhanden sind. Es gibt bei dieser Betrachtungsweise keine Axiome, sondern nur Aussagen, die (kollektiv) gelten und solche, die nicht kollektiv gelten, und die zuunterst stehenden Einheiten sind lediglich Grenzfälle von legitimen Übergängen.“

Und weiter dazu:

„Ein Argument läßt sich, grob gesagt, als eine Folge von Aussagen darstellen, die in eine Antwort auf eine *Quaestio* - eine strittige Frage - mündet; die Aussagen müssen in einer bestimmten ('logischen') Weise miteinander verbunden sein. Die Elemente eines Arguments sind also relativ abstrakter Natur, es sind bestimmte Inhalte, die sich durch Aussagen (in einer natürlichen oder künstlichen Sprache) darstellen lassen. Die Elemente einer Argumentation sind hingegen Äußerungen, beispielsweise Behauptungen, Einwände, Fragen, Zwischenrufe, und ihr Zusammenhang ist nicht unbedingt 'logisch', in dem die Elemente eines Arguments miteinander zusammenhängen.“ (ibid., 10)⁶¹

Meines Erachtens hat die Darstellungsweise von KLEIN den Vorteil, daß komplexe ARGUMENTATIONEN auf diese Art vollständig erfaßt werden und die ohnehin nicht durchzuhaltende Unterscheidung der als Stützen fungierenden Funktionskategorien (Datum, Stützung, Schlußregel und Ausnahmebedingung) von TOULMIN wegfällt.⁶² Ferner lassen sich mit Hilfe des KLEINSchen Argumentationsschemas die sog. Argumentationsstränge, d. h. Ketten von Argumenten, deren Ziel es ist, die Akzeptanz für das Handlungsziel herbeizuführen, gut verfolgen.⁶³ Diese Argumentationsstränge sind oft in persuasiven Gesprächen zu beobachten, wenn der Proponent große argumentative Anstrengungen unternehmen muß, um sein Handlungsziel gegen den massiven Widerstand des Opponenten durchzusetzen. Dies soll am folgenden Beispiel illustriert werden:

(6): *Situationskontext:*

Nino (= Pr.), eine junge grusinische Frau, lebt mit Zaza (= Op.), einem Maler, zusammen, der drogenabhängig ist. Nach einer schweren Nacht, in der Zaza mit Freunden Drogen geraucht hat und dann völlig apathisch auf dem Boden lag, versucht Nino, ihn zum wiederholten Mal von den Drogen wegzubringen. Da Nino weiß, daß sie mit Bitten bei Zaza nichts erreichen kann, wendet sie eine dissimulative Handlungsstrategie an.

Проснулся Зазз в дурном настроении.

- ¹ Op. — Свари кофе, — буркнул он.
² Pr. — Сам сваришь.
³ Я ухожу, — спокойно ответила я.
⁴ Op. — Куда?
⁵ Pr. — Домой.
⁶ К маме.

⁶¹ KLEIN (1980, 30 ff.) erläutert sein Verständnis von Argumentationsstrukturen, die er Logik einer ARGUMENTATION nennt, ausführlich anhand einer Diskussion über ein moralisch-juristisches Problem.

⁶² Zur Kritik an KLEINs Argumentationstheorie vgl. HABERMAS (1981, I, 52 ff.) und BREMERICH-VOS (1985).

⁶³ Vgl. dazu SÖKELAND (1981, 263 f.).

Не привыкший к такому тону с моей стороны, он удивился:

- 7 *Op.* — Скоро вернешься?
 8 *Pr.* — Я не вернусь.
 9 *Op.* — Почему?
 10 — Так нужно.
 11 — Если нужно... значит, нужно!

Он знал, что одним только теплым словом, одним ласковым жестом стер бы мою обиду и успокоил меня, но он не считал нужным делать этого. Он знал, что значит для меня разлука с ним, знал и пользовался этим.

Обида душила меня, и я не сдержалась:

- 12 *Pr.* — Я уйду!
 13 Но сначала скажу тебе все.
 14 Не улыбайся:
 15 ничего хорошего ты не услышишь.
 16 Как можно назвать человека, который плюет в лицо тому, кто его любит?
 17 Подлецом!
 18 Как назвать человека, который свою молодость, красоту, способности отдает за щепотку зловонного зеленого порошка?
 19 Тряпкой!
 20 Если одному очень плохо, а другой не может ему ничем помочь, так как предается в эту минуту неземному блаженству, то как его назвать?
 21 Мерзавцем...

Я видела, как на шее его напрягаются мышцы, но остановиться уже не могла.

- 22 *Op.* — Не слишком ли много ты себе позволяешь, малышка? — проговорил он наконец.
 23 *Pr.* — Напротив, я слишком мягко обращаюсь с тобой.

Он устало откинулся на спинку стула:

- 24 *Op.* — Чего же ты хочешь от меня?
 25 *Pr.* — Мне, как и каждой женщине, хочется видеть в тебе опору, иметь рядом здорового и сильного мужчину, во всем превосходящего меня, который помог бы мне...
 26 *Op.* — О какой помощи ты все время твердишь?
 27 Что у тебя стряслось?

Я растерялась и не сразу нашлась что ответить.

- 28 *Pr.* — Ничего особенного...
 29 Мне вдруг стало плохо,
 30 понадобилось лекарство,
 31 но ты валялся, как тучело!
 32 *Op.* — Ну, довольно!
 33 Уходи, если хочешь!
 34 Только не устраивай мне сцен!
 35 Уходи.
 36 Тебя никто не держит!
 37 Уж не стала ли ты, в конце концов, моим опекуном?

- ³⁸ *Pr.* — Стала.
³⁹ *Op.* — Кто же тебя заставляет так заботиться обо мне, позволь спросить?
⁴⁰ *Pr.* — Ребенок!

Заза стоял спиной ко мне. Он медленно обернулся.

- ⁴¹ *Op.* — Какой ребенок?

Я скривила в улыбке губы:

- ⁴² *Pr.* — Обыкновенный.
⁴³ Крикливый и сопливый —
⁴⁴ следствие сумасшедших ночей.
⁴⁵ Слышал о таком?

Он вытаращил на меня глаза.

- ⁴⁶ — Только не думай, что я от него избавлюсь.
⁴⁷ И тебе не доставлю беспокойства:
⁴⁸ как-нибудь сама воспитаю его.
⁴⁹ И пусть он не будет сыном наркомана, а всего лишь убудком.
⁵⁰ Так будет лучше для него.

Я начала складывать вещи. Заза неподвижно стоял передо мной. Наконец он открыл мою сумочку, вытащил из нее ключи и вышел, заперев дверь снаружи.

Я была довольна: мое выступление прошло не без успеха, ведь я так старалась... Немного успокоившись, я легла в постель.

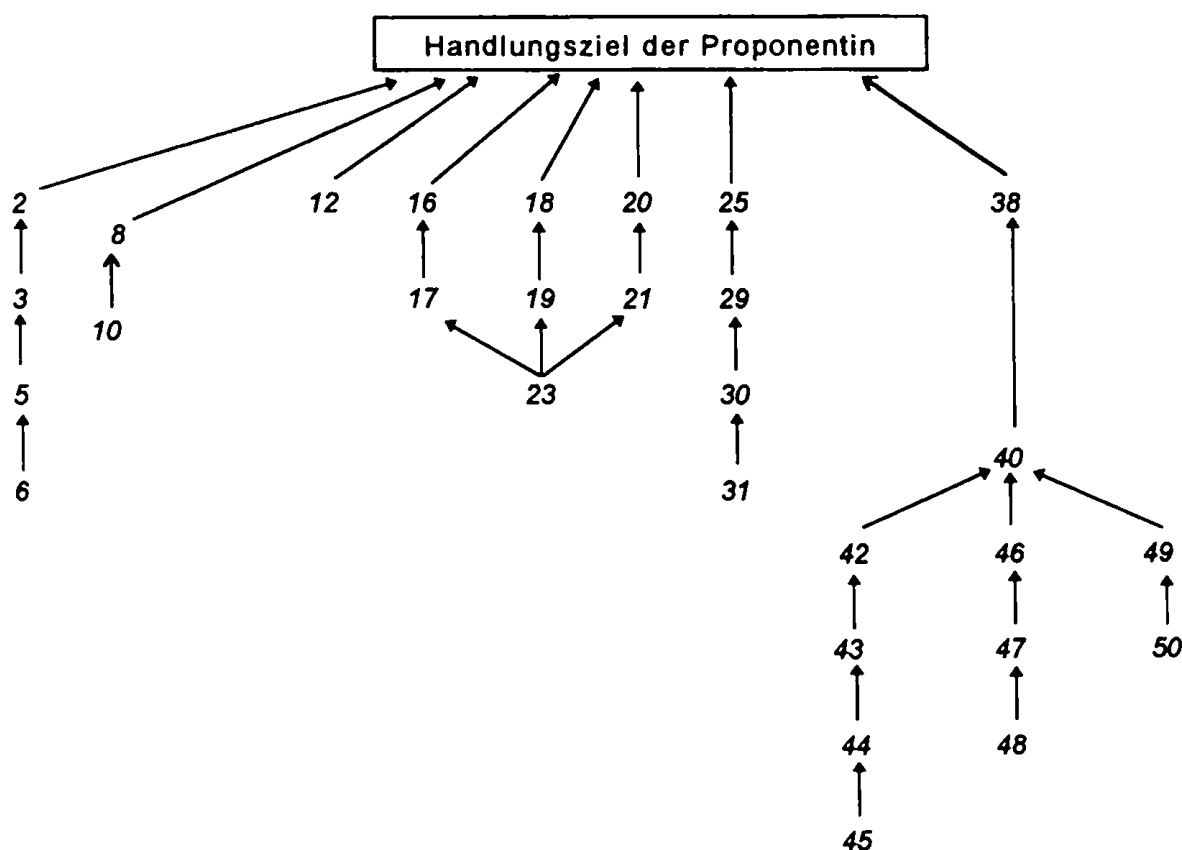
Заза вернулся поздно. Пообедав, он выкурил несколько сигарет подряд и как бы между прочим обронил:

- ⁵¹ *Op.* — Я был у врача.
⁵² Буду лечиться.
 (Mcheidze 1990, 113 f.)

Die Argumentationsstränge des Dialogs 6 werden in Abbildung 12 schematisch wiedergegeben.

Bevor das Schema in Abbildung 12 erläutert wird, möchte ich nochmals darauf hinweisen, daß die Proponentin dissimulativ handelt. Das heißt, nur sie agiert als Argumentierende, und deshalb sind in Abbildung 12 nur ihre Züge berücksichtigt. Die Proponentin weiß, daß sie ihr Ziel mit einer offenen Handlungsstrategie nicht erreichen wird. Deshalb äußert die Proponentin in keinem Gesprächsschritt offen ihr Handlungsziel, daß darin besteht, Zaza von den Drogen wegzubringen. Daß die von der Proponentin gewählte Strategie letztendlich erfolgreich ist, zeigen die Züge 51 und 52 des Opponenten: Der Opponent gibt aufgrund der erfolgten PERSUASION das VERSPRECHEN *Буду лечиться* ab. Damit hat die Proponentin ihr Handlungsziel erreicht.

In Gespräch 6 lassen sich mehrere Argumentationsstränge nachweisen. Wie die Abbildung 12 zeigt, kann sich ein Argumentationsstrang auch verzweigen. Zum ganz links gelegenen Argumentationsstrang gehören die Züge 2, 3, 5 und 6 der Proponentin. Mit Zug 2 *Сам сварюшь* schlägt sie die AUFFORDERUNG *Свари кофе* von Zaza ab und begründet dies mit *Я ухожу* (Zug 3). Auf die FRAGE von Zaza *Куда?*, der noch nicht weiß, welche Ziele seine Gesprächspartnerin verfolgt, antwor-



(Anmerkung: die Zahlen bezeichnen die Nummern der Züge im Dialog)

Abbildung 12: Schema der Argumentationsstränge des Dialogs 6

tet die Proponentin *Домой. К маме* (Züge 5 und 6). Mit diesen Zügen wird Zug 3 erläutert.

Mit Zug 8 *Я не вернусь* eröffnet die Proponentin einen neuen Argumentationsstrang. Zug 8 ist die Antwort auf Zazas FRAGE *Скоро вернешься?*, der durch die Antwort *Так нужно* (Zug 10) auf die FRAGE *Почему?* von Zaza gestützt wird. Obwohl Zaza trotz der unbefriedigenden Antwort der Proponentin *Так нужно* keinerlei Anstrengungen unternimmt, sie von ihrem Vorhaben abzubringen, argumentiert die Proponentin weiter. Zuerst insistiert sie nochmals auf ihrem Vorhaben, vgl. *Я уйду!* (Zug 12). Zug 12 bildet somit einen selbständigen Argumentationsstrang. Mit Zug 12 signalisiert die Proponentin deutlich, daß sie nicht mehr gewillt ist, mit einem Drogenabhängigen zu leben, obwohl sie ihn liebt. In den Zügen 13 bis 15 kündigt die Proponentin mit *Master Speech Acts*⁶⁴ ihre folgende ARGUMENTATION explizit an, vgl. *Но сначала скажу тебе все. Не улыбайся: ничего хорошего ты не услышишь.* Die nächsten drei Argumentationsstränge bilden negative ADRESSATENBEWERTUNGEN in Form von Fragen und den darauffolgenden Antworten, vgl. die Züge 16 bis 21: *Как можно назвать человека, который плюет в лицо тому, кто его любит? Подлецом! Как назвать человека, который свою молодость, красоту, способности отдает за шепотку зловонного зеленого порошка? Тряпкой! Если одному очень плохо, а другой не может ему ничем помочь, так как преда-*

⁶⁴ Zu den *Master Speech Acts* vgl. FOTION (1971), WEBER (1997).

ется в эту минуту неземному блаженству, то как его назвать? Мерзавцем... Damit hofft die Proponentin, Zaza aus seiner Gleichgültigkeit ihr gegenüber aufzurütteln.

Nach einer gewissen Pause antwortet der Opponent auf die ihn betreffenden negativen ADRESSATENBEWERTUNGEN mit der RHETORISCHEN FRAGE *Не слишком ли много ты себе позволяешь, малышка?* (Zug 22). Doch die Proponentin deutet seine Reaktion bewußt falsch und antwortet mit der SITUATIONSBEWERTUNG *Напротив, я слишком мягко обращаюсь с тобой* (Zug 23). Zug 23 stützt wiederum die drei vorangegangenen Argumentationsstränge, die aus den negativen ADRESSATENBEWERTUNGEN gebildet wurden.

Auf die FRAGE des Opponenten *Чего же ты хочешь от меня?* (Zug 24) antwortet die Proponentin mit dem WUNSCH *Мне, как и каждой женщине, хочется видеть в тебе опору, иметь рядом здорового и сильного мужчину, во всем превосходящего меня, который помог бы мне...* (Zug 25). Mit diesem Argument eröffnet die Proponentin einen neuen Argumentationsstrang: Der WUNSCH der Proponentin wird durch einen EREIGNISBERICHT und eine negative ADRESSATENBEWERTUNG in den Zügen 29, 30 und 31 gestützt (vgl. *Мне вдруг стало плохо, понадобилось лекарство, но ты валялся, как чучело!*).

Die Argumente der Proponentin überzeugen den Opponenten jedoch nicht, wie sein nächster Gesprächsschritt zeigt. Zum einen signalisiert er deutlich, daß er nicht mehr gewillt ist, sich die Vorwürfe seiner Lebensgefährtin anzuhören, vgl. *Ну, довольно!* (Zug 32). Zum anderen bringt er wiederholt seine Gleichgültigkeit ihr gegenüber zum Ausdruck, indem er sie zweimal zum Gehen auffordert, vgl. *Уходи, если хочешь! Уходи* (Züge 33 und 35), und hinzufügt: *Тебя никто не держит!* (Zug 36). In seinem derzeitigen Zustand ist ihm nur wichtig, in keine Auseinandersetzungen verwickelt zu werden, vgl. Zazas BITTE *Только не устраивай мне сцен!* (Zug 34). Doch dann fragt er scherzhaft: *Уж не стала ли ты, в конце концов, моим опекуном?* (Zug 37). Mit ihrem positiven Bescheid *Стала* (Zug 38) eröffnet die Proponentin den letzten Argumentationsstrang. Zunächst führt sie als Reaktion auf die FRAGE des Opponenten *Кто же тебя заставляет так заботиться обо мне, позволь спросить?* (Zug 39) als überzeugendstes Argument ihrer ARGUMENTATION die FESTSTELLUNG *Ребенок!* (Zug 40) an. Nach diesem Argument verzweigt sich der Argumentationsstrang. Zunächst erläutert die Proponentin auf die verdutzte FRAGE des Opponenten *Какой ребенок?* (Zug 41): *Обыкновенный. Крикливый и сопливый — следствие сумасшедших ночей* (Züge 42 bis 44) und fragt ironisch: *Слышал о таком?* (Zug 45). Die Züge 42 bis 45 bilden somit einen Substrang der ARGUMENTATION.

Anschließend macht die Proponentin entschieden deutlich, daß sie das Kind auf jeden Fall behalten will, vgl. *Только не думай, что я от него избавлюсь* (Zug 46) und legt dar, wie sie sich die Zukunft mit Kind vorstellt, vgl. *И тебе не доставлю беспокойства: как-нибудь сама воспитаю его* (Züge 47 und 48). Die Züge 46 bis 48 bilden folglich einen weiteren argumentativen Substrang.

Abschließend betont die Proponentin nochmals, daß ihr Kind nicht einen Drogenabhängigen zum Vater haben soll, vgl. *И пусть он не будет сыном наркомана, а всего лишь ублюдком. Так будет лучше для него* (Züge 49 und 50). Die Züge 49 und 50 bilden den letzten Argumentationsstrang der verbalen ARGUMENTATION der Proponentin.

Durch ihr anschließendes nonverbales Verhalten (vgl. *Я начала складывать вещи*) bringt die Proponentin nochmals unmißverständlich ihren Standpunkt zum Ausdruck.

Das VERSPRECHEN des Opponenten *Буду лечиться* (Zug 52) zeigt, daß die ARGUMENTATION der Proponentin erfolgreich ist, denn der perlokutive Zweck, den sie mit ihren persuasiven Sprechhandlungen erreichen wollte, ist eingetreten.

Die Analyse des Beispiels 6 verdeutlicht, daß in persuasiven Dialogen, in denen der Proponent große argumentative Anstrengungen unternehmen muß, um sein Handlungsziel akzeptanzfähig für den Opponenten zu machen, mehrere und unter Umständen verzweigte Argumentationsstränge auftreten. Diese Argumentationsstränge lassen sich mit Hilfe des KLEINSchen Argumentationsschemas rekonstruieren.

Außer den oben genannten und erläuterten Argumentationsschemata gibt es eine Reihe weiterer Modifikationen des TOULMIN-Schemas sowie andere Ansätze. Exemplarisch angeführt seien hier nur das Schema von GÖTTERT (1978, 29) und der im Rahmen der Sprechwissenschaft entwickelte „Fünfsatz“ von GEISSNER (1981, 35 ff.). Die Fülle dieser Modelle aufzuarbeiten würde jedoch den Rahmen dieser Arbeit weit überschreiten, so daß ich mich auf die genannten beschränken muß.

Für meine Untersuchungszwecke, nämlich das Funktionieren von ARGUMENTATIONEN innerhalb persuasiver Sprechhandlungssequenzen herauszuarbeiten, scheint mir das von KIENPOINTNER (1992 a, 19) weiterentwickelte ÖHLSCHLÄGER-Schema, das sog. *Schlußregel-Schema*⁶⁵ am geeignetsten zu sein, denn es stellt den „Prototypen“ aller mehr oder weniger kontextspezifischen Argumentationsschemata der Alltagskommunikation (ibd.), die mein Untersuchungsgegenstand ist, dar.

Das Schlußregel-Schema besteht aus einem Argument, seiner Konklusion und der Schlußregel, die den Übergang vom Argument zur Konklusion legitimiert, vgl. Abbildung 13:⁶⁶

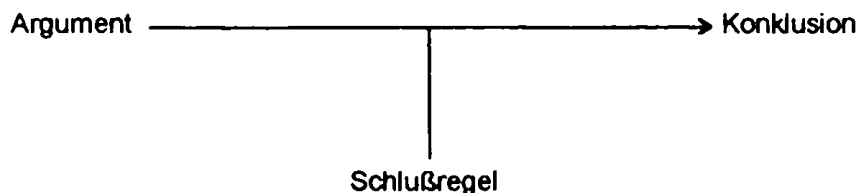


Abbildung 13: *Schlußregel-Schema* nach KIENPOINTNER (1992 a, 19)

Aus der Abbildung 13 wird deutlich, daß das Schlußregel-Schema auf den problematischen Begriff der Schlußpräsupposition des ÖHLSCHLÄGER-Schemas verzichtet. KLEIN (1987, 218 f.) hat nachgewiesen, daß sich eine Schlußpräsupposition auch explizit formulieren läßt, und deshalb kann in solchen Fällen nicht von einer Präsupposition gesprochen werden. KLEIN (ibd.) verdeutlicht seine Position an ÖHLSCHLÄGERS Beispiel *C's Bruder ist Mitglied der Berliner Philharmoniker*, vgl.:

- (7) *C's Bruder ist ein ausgezeichnete Musiker; denn wenn jemand Mitglied der Berliner Philharmoniker ist, muß er schon hervorragend spielen können.*

Hier bleibt das Argument *C's Bruder ist Mitglied der Berliner Philharmoniker* implizit, während die Argumentationskonstituente, die ÖHLSCHLÄGER 'Schlußpräsuppositi-

⁶⁵ Der Terminus 'Schlußregel-Schema' stammt von KUSSE (1998, 336).

⁶⁶ Vgl. KUSSE (1998, 336).

on' nennt, explizit formuliert wurde.⁶⁷ Das heißt, in diesem Fall handelt es sich nicht um eine Präsupposition. Anschließend an die Kritik von KLEIN (1987, 218 f.) schlägt HERBIG (1992, 77) deshalb vor, auf den Begriff der Schlußpräsupposition zu verzichten und diese Argumentationskonstituente als Schlußregel zu bezeichnen, die präsupponiert sein kann, aber nicht muß. Eine Schlußregel ist jede Regel, „die den Übergang von einem Argument zu einer Konklusion legitimiert“ (KUSSE 1998, 336). Das heißt, die Schlußregel stellt für den Adressaten der ARGUMENTATION eine sinnvolle Beziehung zwischen den Äußerungen in Argument- und Konklusionsposition her. Das folgende Beispiel aus KLEIN (1987, 90) verdeutlicht dies:

- (8) *Weil 1983 die Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik über 2 Millionen lag, starb der Athener Sokrates 399 v. Chr. den Gifttod.

Sowohl die Äußerung in Argumentposition als auch die Äußerung in Konklusionsposition ist, isoliert betrachtet, akzeptabel. Dennoch wird die Gesamtäußerung als absurd empfunden, da es nicht möglich ist, zwischen Argument und Konklusion eine sinnvolle Beziehung zu formulieren. KLEIN (1987, 91) führt für diese Beziehung den Term 'regelhafte Beziehung' ein, der den relationalen Charakter von Schlußregeln zum Ausdruck bringt.⁶⁸ Diese regelhafte Beziehung ist „am adäquatesten durch ein - u. U. modalisiertes - generelles hypothetisches Konditional der Standardsprache rekonstruierbar“ (KLEIN 1987, 91): falls *a*, *c*. Da in ALLTAGS-ARGUMENTATIONEN der Inhalt einer Argumentationskonstituente in der Regel mit Wahrscheinlichkeit (und nur selten mit Notwendigkeit) aus dem Inhalt der anderen folgt, sind Konditionale in alltagssprachlichen ARGUMENTATIONEN fast nie strikt, sondern „gehören zum Typ des *liegt-nahe-Konditionals*, der *allgemeinsten, am wenigsten spezifischen Form des Konditionals*“ (ibd., 119). Zum Beispiel kann in

- (9) $\begin{matrix} 1 \\ 2 \end{matrix}$ *Закрой окно!*
Дует.

mit Hilfe des *liegt-nahe-Konditionals* folgende regelhafte Beziehung, die zwischen Zug 1, dem Handlungsziel, und Zug 2, dem stützenden Argument, besteht, rekonstruiert werden:

- (10) *Falls es zieht und das Fenster offensteht, liegt es nahe, das Fenster zu schließen.*

Nach KUSSE (1998, 349) müssen Schlußregeln nicht konditional formuliert werden und auch nicht unmittelbare Rekonstruktionen der Beziehung zwischen Argument und Konklusion sein, sie können jedoch konditional formuliert werden. Schlußregeln sind folglich „auf Konditionale rückführbar, und allen akzeptablen Schlüssen ist die konditional formulierbare regelhafte Beziehung von Argument und Konklusion als möglicher Schlußregel gemeinsam“ (ibd.).

Schlußregeln können verschiedenen Status besitzen. Sie können sowohl explizit als auch implizit auftreten. Implizite Schlußregeln können als Präsuppositionen oder als konversationelle Implikaturen unterschiedlichen Konventionalisierungsgrades auftreten.⁶⁹ Die Schlußregel ist entscheidend für das Gelingen einer

⁶⁷ Vgl. KLEIN (1987, 218 f.).

⁶⁸ Vgl. KUSSE (1998, 349).

⁶⁹ Vgl. dazu die ausführliche Diskussion in KUSSE (1998, 350 ff.).

ARGUMENTATION, denn ist sie falsch oder wird sie nicht akzeptiert, kann eine ARGUMENTATION nicht glücken.⁷⁰

Das Schlußregel-Schema widerspiegelt alltagssprachliche ARGUMENTATIONEN adäquater als das rhetorische Enthymem: dadurch, daß als Schlußregel jede Regel anerkannt wird, die den Übergang von einem Argument zu einer Konklusion rechtfertigt, läßt das Schema offen, was als Ober- bzw. Unterprämisse zu gelten hat. Daraus folgt, daß sowohl die Schlußregel als auch das Argument als Ober- bzw. Unterprämisse im Enthymem abgebildet sein können. Das Schlußregel-Schema kann somit als allgemeinste Form eines Enthymems bezeichnet werden. Die Argumentationsschemata TOULMINS und VÖLZINGS stellen jeweils Spezifizierungen dar: Das klassische TOULMIN-Schema, von dem die anderen vorgestellten Schemata abgeleitet worden sind, ist nach Ansicht von EGGS (1984, 404) ein Enthymem aus dem Wahrscheinlichen.⁷¹

Abschließend noch eine Bemerkung zu der verwendeten Terminologie: Der in der Argumentationstheorie verwendete Begriff der Konklusion entspricht in dieser Arbeit dem Begriff des Handlungsziels, wobei aus Sprechhandlungstheoretischer Perspektive das strittige Handlungsziel nicht nur SCHLUSSFOLGERUNGEN und BEHAUPTUNGEN umfaßt, sondern auch DIREKTIVA und andere Sprechhandlungen, mit denen der Proponent bzw. der Opponent sein Handlungsziel in einen persuasiven Dialog einbringen kann.⁷²

3.3.3 Zur Funktion von Kausalkonnektoren in ARGUMENTATION und PERSUASION

Im folgenden Abschnitt soll dargestellt werden, wie sprachlich ausgedrückte Kausalkonnektoren (Konjunktionen, Asyndese usw.) in argumentativen und persuasiven Sprechhandlungen funktionieren. Wie in Kapitel 3.3.1 gezeigt, sind ARGUMENTATIONEN ein integraler Bestandteil des Handlungsmusters PERSUASION, da das Handlungsziel, das einem Dissens unterliegt, immer argumentativ gestützt werden muß. Demzufolge besteht zwischen den Argumenten und dem Handlungsziel eine argumentative Kausalbeziehung. Die Pro-Argumente haben die Funktion, den Akzeptanzanspruch des Handlungsziels zu stützen, während die Contra-Argumente die Funktion haben, den Akzeptanzanspruch des Handlungsziels zu widerlegen. Wie die Verknüpfung zwischen den Argumenten und dem Handlungsziel sprachlich realisiert werden kann, soll im weiteren gezeigt werden.

Die Komplexität argumentativer Sprechhandlungen bildet das im vorigen Kapitel vorgestellte Schlußregel-Schema ab, denn es zeigt, daß sich eine ARGUMENTATION aus mindestens einem Argument und mindestens einer Konklusion, dem Handlungsziel, konstituiert. Aus linearer Sicht können die Argumente und das Handlungsziel in verschiedener Reihenfolge in einer ARGUMENTATION bzw. PERSUASION auftreten. Verfolgt der Sprecher eine offene Handlungsstrategie⁷³, bringt der Sprecher also mit einem initialen Zug sein Handlungsziel in den persuasiven Dialog ein, folgen die Argumente dem Handlungsziel. Wendet der Sprecher dagegen eine dissimulative Handlungsstrategie⁷⁴ an, führt der Sprecher zunächst Argumente an und nennt dann sein Handlungsziel. Folglich stützen aus

⁷⁰ Vgl. KUSSE (1998, 336).

⁷¹ Zu diesem Abschnitt vgl. ausführlich KUSSE (1998, 336 f.).

⁷² Vgl. dazu ausführlich Kapitel 2.4.

⁷³ Zum Begriff 'offene Handlungsstrategie' vgl. Kapitel 2.3.

⁷⁴ Zum Begriff 'dissimulative Handlungsstrategie' vgl. Kapitel 2.3.

der Sicht des jeweiligen Sprechers die Argumente den Akzeptanzanspruch des Handlungsziels bzw. wird aus den Argumenten auf die Akzeptabilität des Handlungsziels geschlossen. Damit ist der Vollzug von argumentativen Sprechhandlungen in persuasiven Dialogen das Ergebnis einer als potentiell erwartbaren oder in Dialogen prototypisch anzutreffenden Warum-Frage des Adressaten: Warum soll ich dein Handlungsziel akzeptieren?⁷⁵ Mit den Argumenten versucht der Sprecher, diese Frage zu beantworten. Das heißt, der Sprecher führt Argumente an, um das Handlungsziel für den Adressaten akzeptabel zu machen.

In Kapitel 2.4 wurde festgestellt, daß der Sprecher sein Handlungsziel im wesentlichen mit dem Vollzug von NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA und BEHAUPTUNGEN in den persuasiven Dialog einbringen kann. Die argumentative Stützung des Handlungsziels erfolgt dagegen überwiegend durch den Vollzug von FESTSTELLUNGEN, BEHAUPTUNGEN, BERICHTEN, FRAGEN, RHETORISCHEN FRAGEN, BEWERTUNGEN, BEGRÜNDUNGEN, VERMUTUNGEN und SCHLUSSFOLGERUNGEN.

Aus linguistischer Sicht interessieren die *sprachlichen Mittel*, die die argumentative Kausalbeziehung zwischen dem Handlungsziel und den Argumenten signalisieren. Diese Mittel werden *Kausalkonnektoren* genannt. Konnektoren sind kohäsionsschaffende Elemente und dienen der Verknüpfung von Textstellen, in unserem Fall der Verknüpfung von Handlungsziel und Argumenten. Als Kausalkonnektoren treten in erster Linie Konjunktionen (z. B. *так как, ибо*), Partikeln (z. B. *ведь, же*), rhetorische Formeln (z. B. *посудите сами, дело в том что*), aber auch Asyndese im weiteren Sinne auf.⁷⁶

Kausalkonnektoren können nicht nur eine argumentative Kausalbeziehung (wie beispielsweise in PERSUASIONEN), sondern auch eine Ursache-Wirkung-Relation verbinden. Die Ursache-Wirkung-Relation bezieht sich im Gegensatz zu argumentativen Kausalbeziehungen auf das Kausalitätsprinzip im Sinne KANTS, das besagt, daß jedes Ereignis eine Ursache (lat. *causa*) hat.⁷⁷ In den Naturwissenschaften wird die Ursache-Wirkung-Relation zwischen den Ereignissen *a* und *b* als gesetzmäßiger Zusammenhang verstanden: Es gilt das Grundprinzip, daß die Wirkung *b* nicht vor der Ursache *a* eintreten kann. Zum Beispiel kann ein Hörer nicht eine Äußerung hören, bevor diese Äußerung vom Sprecher geäußert wurde. Die Ursache-Wirkung-Relation determiniert damit eine zeitliche Richtung.

Wird auf die Ursache eines Ereignisses verwiesen, so handelt es sich unter sprechhandlungstheoretischem Aspekt um die Illokution ERKLÄREN des Zustandekommens eines Ereignisses, wobei das Ereignis nicht strittig ist. Bei PERSUASIONEN dagegen werden Argumente angeführt, um das Handlungsziel, das strittig ist, akzeptabel zu machen. Das heißt, vom sprechhandlungstheoretischen Gesichtspunkt handelt es sich um die Illokution ARGUMENTIEREN.⁷⁸ Dies läßt sich an zwei Beispielen aus WUNDERLICH (1980 c, 62) verdeutlichen:

- (11) *Die Heizungsrohre sind geplatzt, weil es Frost gegeben hat.*
 (12) *Es hat Frost gegeben, weil die Heizungsrohre geplatzt sind.*

⁷⁵ Vgl. dazu auch LJAPON (1988, 111) und TECHTMEIER (1996, 137).

⁷⁶ Vgl. dazu auch WEISS (1982, 234), LJAPON (1988) und VON POLENZ (1988, 281 ff.).

⁷⁷ Vgl. HÜGLI, LÜBCKE (1997, 642).

⁷⁸ Vgl. auch KLEIN (1987, 172 ff.), der darauf verweist, daß es es zu einer Vermischung von propositionalen und illokutionären Relationen kommt, wenn man den illokutionären Unterschied zwischen ERKLÄREN und BEGRÜNDEN auf die verschiedenen „Gründe-Typen“ (ibd.) wie Ursache, Handlungsmotiv usw. überträgt.

In (11) wird von einer Ursache auf die Wirkung geschlossen. Wie KUSSE (1998, 345) betont, wird in diesem Beispiel die Konklusion *Die Heizungsrohre sind geplatzt* als wahr vorausgesetzt, denn sie referiert auf eine Tatsache. Das heißt, hier handelt es sich um die Illokution ERKLÄREN des Zustandekommens eines Ereignisses. In (12) dagegen wird von der Wirkung auf die Ursache geschlossen. Hier soll die Konklusion *Es hat Frost gegeben* als wahr erwiesen werden. Sie weist somit das Merkmal der Strittigkeit, das eine notwendige Voraussetzung für ARGUMENTIEREN ist, auf. In (12) handelt es sich folglich um die Illokution ARGUMENTIEREN.

Ursache-Wirkung-Relationen und argumentative Kausalbeziehungen werden in der traditionellen Grammatikforschung unter dem Aspekt von Kausalsätzen untersucht.⁷⁹ In diesem Zusammenhang werden in der russischen Grammatikforschung Kausalsätze mit *собственно-причинное значение* im Fall der Ursache-Wirkung-Relation und Kausalsätze mit *причинно-аргументирующее значение* im Fall der argumentativen Kausalbeziehung unterschieden.⁸⁰

In authentischen Dialogen werden jedoch Kausalrelationen nicht immer durch Kausalsätze zum Ausdruck gebracht. Vielmehr sind häufig elliptische Äußerungen mit einem Kausalkonnektor anzutreffen, oder komplexe Gesprächsschritte und Dialogsequenzen werden durch einen Kausalkonnektor (einschließlich des Nullkonnektors) verbunden. Dies hängt damit zusammen, daß die wenigsten ALLTAGSARGUMENTATIONEN den Anspruch erheben können, logisch schlüssig zu sein, und die argumentative Verbindung zwischen den einzelnen Zügen und Gesprächsschritten kontextuell zustandekommt.

In der AKADEMIEGRAMMATIK (1982, II, 577 ff.) werden drei Klassen von Konnektoren in bezug auf die Unterscheidung zwischen *собственно-причинное значение* und *причинно-аргументирующее значение* voneinander abgegrenzt. Die Konnektoren der ersten Klasse können sowohl eine Ursache-Wirkung-Relation als auch eine argumentative Kausalbeziehung verbinden. Die Konnektoren der zweiten Klasse weisen auf eine Ursache-Wirkung-Relation hin, während die Konnektoren der dritten Klasse auf eine argumentative Kausalbeziehung aufmerksam machen. Zu den Konnektoren der ersten Klasse gehören z. B. *потому что, потому как, потому, так как, поскольку, раз, раз что, ибо, ведь, по причине того что*. Die Konnektoren *благо, оттого что, из-за того что, благодаря тому что, на основании того что, исходя из того что, в результате того что, за счет того что, вследствие того что, в силу того что, в связи с тем что, ввиду того что* werden der zweiten Konnektorklasse zugerechnet. Die Konnektoren *тем более что, тем паче что, дело в том что, просто, посудите сами, что делать, достаточно сказать что* zählen zu der dritten Klasse.⁸¹

Im folgenden werde ich versuchen, anhand von Belegen zu zeigen, wie Kausalkonnektoren Ursache-Wirkung-Relationen bzw. argumentative Kausalbeziehungen signalisieren. Zunächst werden Beispiele für den Gebrauch der Konnektoren, die auf eine Ursache-Wirkung-Relation verweisen, angeführt, vgl. (13) bis (17):

⁷⁹ Zur Systematisierung der kausalen Kategorien in den sprachwissenschaftlichen, philosophischen, rhetorischen und wissenschaftstheoretischen Traditionen vgl. KLEIN (1987, 165 ff.). Zur aktuellen Diskussion von Kausalität als linguistischer Kategorie vgl. SCHMIDHAUSER (1995).

⁸⁰ Vgl. dazu AKADEMIEGRAMMATIK (1982, II, 577).

⁸¹ Die Aufzählungen erfolgen hier exemplarisch.

- (13) ... я танцевала вальс... танцевала я его в марлевом платье таком ... вот, а на ноги одевала тапочки, ... я в эти тапочки в носок набивала ваты ... благодаря этой вате я хоть иногда поднималась на пальцы, на двух ногах на пальцы.
(MF, II, 89 f.)

In *благодаря этой вате я хоть иногда поднималась на пальцы, на двух ногах на пальцы* verweist die Sprecherin mit Hilfe des Konnektors *благодаря* auf eine Ursache-Wirkung-Relation: Die in den Schuhen eingelegte Watte war die Ursache dafür, daß die Sprecherin sich als Tänzerin auf ihre Zehen stellen konnte. Das heißt, *благодаря этой вате* ist eine ERKLÄRUNG, die einen Hinweis auf eine Ursache enthält.

In (14) wird die Ursache-Wirkung-Relation mit dem Konnektor *оттого что* verbunden:

- (14) *Нет, ну вообще про электрокардиограммы сейчас просто все время так и пишут, что нельзя быть рабом электрокардиограмм, что они ничего не говорят без клиники. Все дело в том, Лена, что вот ты пойми, эта же самая ишемия и все что угодно может получиться просто оттого, что несколько сдвинут электрод. И все.*
(MF, II, 19 f.)

Die Sprecherin erklärt, daß *ишемия и все что угодно может получиться просто оттого, что несколько сдвинут электрод*. Mit dieser ERKLÄRUNG stützt sie argumentativ die im vorangegangenen Zug aufgestellte BEHAUPTUNG *нельзя быть рабом электрокардиограмм, они ничего не говорят без клиники*. Die Sprecherin verwendet ferner die Konnektoren *все дело в том что* und *просто*, mit denen sie eine bestimmte Ursache unter anderen besonders hervorhebt.

(15): *О магнитофоне.*

A – женщина-филолог, научный работник, 40 лет.

Б – женщина-филолог, научный работник, 30 лет.

- ¹ А *А это разве можно на такой скорости.*
² *Причем списывать ужасно неудобно с такой скоростью.*
³ Б *Почему?*
⁴ А *Рвет...*
⁵ *вот эту черную пленку с этого магнитофона списывать вот очень трудно.*
⁶ *И я...*
⁷ *вот еще одна есть черная пленка,*
⁸ *я ее все равно не стала на этом магнитофоне списывать, потому что она рвет.*
⁹ *Из-за этой скорости,*
¹⁰ *а пленка очень сухая эта черная.*
(MF, I, 19)

In (15) stellt die Sprecherin A in Zug 2 die BEHAUPTUNG auf, daß es sehr schwer sei, Gespräche zu transkribieren, wenn das Tonband mit hoher Geschwindigkeit läuft. Daraufhin erkundigt sich die Gesprächsteilnehmerin B, warum dies so sei (vgl. Zug 3: *Почему?*). Die Sprecherin A begründet dies mit dem Reißen des Tonbandes (vgl. Zug 4: *Рвет...*). Das Reißen des Tonbands erklärt die Kommunikantin in den Zügen 9 (vgl. *из-за этой скорости*) und 10 (vgl. *а пленка очень сухая эта черная*). Mit dem Konnektor *из-за* wird auf zwei Ursachen des Tonbandrei-

Bens aufmerksam gemacht, wobei die zweite Ursache (*пленка очень сухая эта черная*) mit der Konjunktion *a* angeschlossen wird.

In (16) wird mit dem Konnektor *на основании которой* auf die Ursache einer Schlußfolgerung aufmerksam gemacht:

- (16) *В общем, я запомнила только одно. Что там была форма 'дамы' у Нарезного, на основании которой ... вот этот самый Жуковский что-то там считал, что это что-такое там что-то особенное.*
(MF, II, 28)

Die Konnektoren der Ursache-Wirkung-Relation verweisen nicht immer auf die Ursache eines Ereignisses, sie können auch die Wirkung bzw. Folge einer Ursache bzw. Handlung explizit kennzeichnen, wie beispielsweise der Konnektor *в результате*, vgl.:

(17): *О диссертации.*

A – женщина, 46 лет, филолог, ученый.

Б – женщина, 40 лет, филолог, ученый.

- ¹ А ... Он у нас защищал диссертацию.
² Б Да, Изя говорит, что это было чудовищно.
³ А Это было так.
⁴ Что сначала шел разговор о докторской,
⁵ а потом и о том, вообще может ли он быть.
⁶ Б Не были ли это все-таки ... э... хохмочки ... слушающих.
⁷ Ну что...
⁸ Сначала так действительно тоже человека побелили очень белым,
⁹ а потом почернили очень черным
¹⁰ и в результате он чуть не погорел.
(MF, II, 27)

In den Zügen 8 und 9 bringt die Sprecherin Б die ursächlichen Handlungen für die Folge, die in Zug 10 (vgl. *и в результате он чуть не погорел*) genannt wird, zum Ausdruck (vgl. *Сначала так действительно тоже человека побелили очень белым, а потом почернили очень черным*). Sowohl die ursächlichen Handlungen als auch deren Folge werden hier metaphorisch dargestellt. Mit Hilfe des Konnektors *в результате* wird auf die Folge der in den Zügen 8 und 9 beschriebenen Handlungen verwiesen.

In den nachstehenden Dialogausschnitten wird auf argumentative Kausalbeziehungen eingegangen, die für PERSUASIONEN kennzeichnend sind. In den Belegen 18 bis 21 treten Konnektoren auf, die der dritten Konnektorklasse angehören und nur in einer argumentativen Kausalbeziehung verwendet werden können. Diese Konnektoren verweisen auf Argumente des Sprechers, die dazu dienen, das Handlungsziel des Sprechers für den Adressaten akzeptabel zu machen, vgl.:

(18):

- ¹ ...И я могу там просто работать, если сумею устроиться.
² Это очень интересно.
³ Тем более что сейчас как-то развивается.
(MF, II, 75)

In Zug 2 stellt die Sprecherin die BEHAUPTUNG *Это очень интересно* auf, die im dritten Zug mit der FESTSTELLUNG *Тем более что сейчас как-то развивается* argumentativ gestützt wird. Der Konnektor *тем более* verweist darauf, daß es neben dem angeführten Argument noch weitere gibt.

Auch im folgenden Beispiel verweist der Konnektor *дело в том что* auf ein Argument, das anderen, nicht aktuellen Argumenten gegenübergestellt wird.

(19): *Об игре артистов.*

A – женщина, 46 лет, филолог, ученый.

Б – женщина, 40 лет, филолог, ученый.

В – мужчина, 56 лет, филолог, ученый.

- 1 А У Шекспира, наверно, все вместе в комплексе все-таки,
2 и никто не до... дотягивает до того, чтобы дать все.
3 Б Ну Смоктуновский очень хорош.
4 В Нет,
5 я думаю, что здесь дело не в этом,
6 а дело в том, что конечно...
7 Б Очень хорош.
8 А Смоктуновский, конечно, изумительный.
9 Б Великолепный.
10 А Великолепный.
11 Б Великолепный.
12 В ... в созданный образ каждый может вкладывать очень уж свое...
(MF, II, 8)

Die Sprecherin A stellt in den beiden ersten Zügen folgende zwei BEHAUPTUNGEN auf: 1) *У Шекспира, наверно, все вместе в комплексе все-таки* und 2) *и никто не до... дотягивает до того, чтобы дать все*. Die Sprecherin Б widerspricht der zweiten BEHAUPTUNG von A in Zug 3 indirekt, indem sie behauptet *Ну Смоктуновский очень хорош*. Der Sprecher В widerspricht daraufhin in den Zügen 4 und 5 explizit A und Б, vgl. *Нет, я думаю, что здесь дело не в этом*. Im nächsten Zug versucht В für seine Meinung zu argumentieren, er wird jedoch von den beiden anderen Kommunikantinnen abrupt unterbrochen, so daß er seine argumentative Sprechhandlung *а дело в том, что конечно... в созданный образ каждый может вкладывать очень уж свое...* erst in Zug 12 des Gesprächsausschnittes vollenden kann. Mit dem Konnektor *дело в том что* verweist der Sprecher darauf, daß das angeführte Argument für ihn neu, unerwartet ist und stellt es anderen potentiellen, nicht adäquaten oder nicht aktuellen Argumenten gegenüber.⁸²

In der russischen Umgangssprache wird häufig der Konnektor *просто* gebraucht, vgl.:

(20):

- 1 Да ну, Лена, давай не будем об этом говорить.
2 Мне, знаешь, все эти разговоры –

⁸² Vgl. ЦАРОВ (1988, 113): „...использование реляционной формулы *дело в том, что* означает, что мотивация представляется говорящему новой, неожиданной (‘оказывается, дело заключается в следующем’), она противопоставлена ряду потенциальных причин, не адекватных, не актуальных или не существенных.“

3
уже сил просто нет.
 (MF, I, 50)

In Beispiel 20 wird der Konnektor *просто* im dritten Zug in einer BEHAUPTUNG verwendet. Der Konnektor verweist auf den Grund, warum die Sprecherin im ersten Zug mit der direktiven Sprechhandlung *Да ну, Лена, давай не будем об этом говорить* ihr Handlungsziel in den Dialog einbringt. Dieser Grund fungiert hier als Argument. In (20) wird folglich das Handlungsziel in Form einer AUFFORDERUNG durch eine argumentative BEHAUPTUNG gestützt.

(21): *Разговор двух друзей (обо всем).*

Разговор представляет собой диалог А и Б, В вставляет реплики очень редко.

А – мужчина, 20 лет, студент физического факультета.

Б – женщина, 19 лет, студентка филологического факультета.

В – женщина, 50 лет, инженер.

- 1 Б Ну это как, например, конфетные напитки в пельменной дают.
 2 Я, например, на запах вот эти вот фруктово-ягодные конфеты...
 3 В Конфеты, значит, продают.
 4 Б ...с обертками...
 5 В ...без оберток и продают, их горячей водой, кипятком
 6 и они получаются напиток.
 7 'Конфетный напиток'.
 8 Как это можно...
 9 Б Я один запах когда начинаю чувствовать, мне уже нехорошо становится.
 10 А А я пью,
 11 а что делать – пить-то хочется, я пью.
 12 Б Нет. Меня передергивает, ну и что?
 (MF, I, 146)

Die Gesprächspartner А, Б und В unterhalten sich in (21) über das sog. *Конфетный напиток*. Zunächst diskutieren die Kommunikanten die Herstellung dieses Getränks. In den Zügen 8 und 9 drücken die Dialogteilnehmerinnen В und Б ihren Widerwillen gegen dieses Getränk aus (vgl. Zug 8: *Как это можно...* und Zug 9: *Я один запах когда начинаю чувствовать, мне уже нехорошо становится*). Ihr Gesprächspartner А dagegen sagt, daß er das Getränk trinkt (vgl. Zug 10: *А я пью*) und begründet sein Verhalten folgendermaßen: *а что делать – пить-то хочется, я пью*. Der Konnektor *что делать* verweist hier darauf, daß für den Sprecher keine Alternative zu seinem Handeln, in diesem Fall zum Trinken des Bonbongetränks, besteht, d. h., Sprecher А trinkt dieses Getränk, weil es kein anderes gibt, er aber trinken muß.

Nachdem Beispiele mit Konnektoren der Ursache-Wirkung-Relation und der argumentativen Kausalbeziehung angeführt worden sind, sollen im folgenden Belege diskutiert werden, in denen Konnektoren der ersten Klasse und der Nullkonnektor auftreten. Zu der ersten Konnektorklasse zählen solche Konnektoren, die sowohl in einer Ursache-Wirkung-Relation als auch in einer argumentativen Kausalbeziehung verwendet werden können. Hier sollen jedoch nur Dialogsequenzen aufgeführt werden, in denen die Konnektoren auf eine argumentative Kausalbeziehung, wie sie in PERSUASIONEN auftreten, aufmerksam machen, vgl.:

(22):

А – женщина, 46 лет, профессор-филолог.

Б – студентка, 22 лет, физик, дочь А.

В – мужчина, 73 лет, академик, медик.

- ¹ Б *Олга, шампанское.*
² *На попробуй.*
³ А *У нас стоит к твоему приезду красное шампанское.*
⁴ В *А вот это вот зря.*
⁵ *Потому что это угольная кислота, она ни к чему.*
 (MF, I, 81 f.)

Die Gesprächsteilnehmerin Б leitet die Dialogsequenz 22 mit der AUFFORDERUNG *Олга, шампанское. На попробуй* (Züge 1 und 2) ein. Diese AUFFORDERUNG bekräftigt А mit der FESTSTELLUNG *У нас стоит к твоему приезду красное шампанское* (Zug 3). Der Kommunikant В dagegen bewertet diese AUFFORDERUNG negativ, vgl. *А вот это вот зря* (Zug 4). Seine BEWERTUNG stützt В argumentativ mit der BEHAUPTUNG *Потому что это угольная кислота, она ни к чему*. Der Konnektor *потому что* expliziert hier die argumentative Kausalbeziehung.

(23): *Об аспирантуре.*

А – профессор-филолог, 50 лет.

Б – филолог, работает в библиотеке, 25 лет.

- Б *Да за год-то, конечно, потому что если в сентябре я пойду на работу, значит, я его отдам... няне.*
 А *Да, но вы не думайте, что это будет легко, потому что вы же будете на работе, а будете приходить, и все на вас будет сваливаться.*
 (MF, I, 65)

Auf den Gesprächsschritt der Sprecherin Б reagiert А mit dem EINWAND *но вы не думайте, что это будет легко*, den sie mit der BEHAUPTUNG *потому что вы же будете на работе, а будете приходить, и все на вас будет сваливаться* argumentativ stützt. Die Konnektoren *потому что* und *же* zeigen eine argumentative Kausalbeziehung an: der Konnektor *потому что* auf explizite Art und der Konnektor *же* implizit. Wird die Eliminationsprobe durchgeführt, so zeigt sich, daß die Akzeptabilität der argumentativen Äußerung nach dem Wegfall des expliziten Konnektors *потому что* erhalten bleibt und ihre argumentative Funktion fortbesteht, vgl. *вы же будете на работе, а будете приходить, и все на вас будет сваливаться*. Mit der Partikel *же* verweist А implizit auf eine mögliche gegenteilige Einstellung ihrer Gesprächspartnerin zu dem in ihrem Argument ausgedrückten propositionalen Gehalt und stellt sie ihrer positiven Einstellung gegenüber.⁸³ Wie das Beispiel zeigt, gibt es also Konnektoren, die einen Kausalnexus zwar nicht explizit, jedoch aufgrund des Kontextes anzeigen.⁸⁴

⁸³ Zur Funktion der Partikel *же* in persuasiven Dialogen vgl. die ausführliche Diskussion in Kapitel 4.3.2.

⁸⁴ Vgl. dazu auch WEISS (1982, 238).

(24): *Разговор о посещении Эрмитажа.*

- 1 Нет, ну переключиться от Возрождения на Пикассо, и вообще, это очень
трудно.
2 Это просто трудно именно психологически даже.
3 Не потому что это не нравится,
4 а потому что это не воспринимается после Возрождения.
(MF, II, 84)

In dem Gesprächsausschnitt 24, bei dem es um einen Besuch in der Eremitage geht, stellt der Sprecher in Zug 1 die BEHAUPTUNG *Нет, ну переключиться от Возрождения на Пикассо, и вообще, это очень трудно* auf. Diese BEHAUPTUNG wird im nächsten Zug nochmals expliziert, vgl. *Это просто трудно именно психологически даже*, indem darauf hingewiesen, worin die Schwierigkeit nach Meinung des Sprechers besteht. In den nächsten zwei Zügen wird die These des Sprechers durch weitere BEHAUPTUNGEN argumentativ gestützt. Die argumentative Kausalbeziehung zwischen den Thesen in den ersten beiden Zügen und den Argumenten in den Zügen 3 bis 4 wird durch den Konnektor *не потому что, а потому что* explizit zum Ausdruck gebracht. Dabei wird durch den ersten Teil des Konnektors *не потому что* auf ein nicht aktuelles Argument aufmerksam gemacht. Mit anderen Worten: Der Sprecher schließt dieses potentielle Argument aus seiner ARGUMENTATION aus und stellt ihm das relevante Argument *это не воспринимается после Возрождения* gegenüber, das durch den zweiten Teil des Kausalkonnektors *а потому что* mit dem vorigen Zug verbunden wird.

Das Interessante am nächsten Beispiel ist, daß die Sprecherin die prototypische Warum-Frage des Adressaten explizit vorwegnimmt. Um das Verständnis des Kontextes zu erleichtern, wird zunächst ein längerer Gesprächsschritt angeführt.

(25): *О чтении стихов.*

A – женщина, 46 лет, ученый-филолог.

B – мужчина, 56 лет, ученый-филолог.

- 1 B Вот это был Чернявский.
2 Он очень редко читал...
3 Он читал Пушкина.
4 Две вещи: „Желанье славы“...
5 и „Памятник“.
6 Боже мой!
7 Какой это был „Памятник“!
8 Ну уж до чего хрестоматийное стихотворенье.
9 Когда он начал говорить... мне показалось, что вот действительно через 100
лет, через 150 лет... так сказать...
10 A Между прочим, „себе воздвиг“, а не „воздвиг себе“.
11 B Может быть.
12 Я помню сочетание... когда...
13 A Нет, это совершенно точно.
14 Я почему знаю,
15 потому что я разбирала его... порядок слов.
(MF, II, 2)

Nach dem neunten Zug des Gesprächsteilnehmers B unterbricht A den monologischen Gesprächsschritt von B, indem sie behauptet *Между прочим, „себе воздвиг“*,

a ne „воздвиг себе“. Ihr Gesprächspartner B gibt A in den nächsten Zügen nur zu 50 % recht, vgl. *Может быть* (Zug 11) und beginnt seine Meinung in Zug 12 (*Я помню сочетание... когда...*) zu erläutern. Daraufhin unterbricht A ihren Gesprächspartner und insistiert auf ihrer BEHAUPTUNG, indem sie sich in Zug 13 hundertprozentig für ihre BEHAUPTUNG verbürgt, vgl. *Нет, это совершенно точно*. Mit dem folgenden Zug *Я почему знаю* nimmt A die Frage von B, warum sie von der Richtigkeit ihrer BEHAUPTUNG *Между прочим, „себе воздвиг“, а не „воздвиг себе“* überzeugt sei, vorweg. *Почему* tritt hier als Konnektor auf, der kataphorisch auf das im nächsten Zug folgende Argument *потому что я разбирала его... порядок слов* verweist. Der Kausalkonnektor *потому что* stellt den argumentativen Bezug zwischen den Zügen 14 und 15 her.

In den untenstehenden Belegen treten argumentative Kausalbeziehungen auf, die zum einen explizit und zum anderen implizit realisiert werden, vgl.:

(26): *Situationskontext:*

Im folgenden minimalen Dialog bittet der Rentner Zajčikov (= Pr.) seinen Freund (= Op.), eine herrenlose Katze aufzunehmen, die mit ihren drei Jungen in dem Treppenhaus des Mietshauses lebt, in dem auch Zajčikov wohnt. Er befürchtet nämlich, daß seine Schwiebertochter Sof'ja die Katze aus dem Haus werfen wird.

- ¹ Pr. — *Слушай, друг, — сказал Зайчиков.*
² — *Взял бы ты ее, что ли?*
³ *А то боюсь, как бы наша Софья и в самом деле ее не выкинула.*
⁴ Op. — *Неужели выкинет?*
⁵ Pr. — *С нее все может случиться.*
⁶ *Баба неустовая.*
 (Uvarova 1978 с, 199)

Der Proponent bringt sein Handlungsziel in den vorliegenden minimalen Dialog im zweiten Zug als BITTE in Form einer Frage ein, vgl. *Взял бы ты ее, что ли?* Im Anschluß stützt der Proponent sein Handlungsziel argumentativ mit der hypothetischen BEHAUPTUNG *А то боюсь, как бы наша Софья и в самом деле ее не выкинула*. Damit argumentiert der Proponent vom Standpunkt der Kontraposition aus, die durch den Konnektor *а то* und den irrealen Konjunktiv angezeigt wird. Dieser Konnektor wird hier in der Bedeutung von *потому что иначе*⁸⁵ gebraucht. Auf das Argument des Proponenten reagiert der Opponent mit der FRAGE *Неужели выкинет?*, mit der er signalisiert, daß er das Argument des Proponenten zunächst nicht akzeptieren kann und weitere Argumente einfordert. Die Partikel *неужели* zeigt hier den Dissens und die Ungläubigkeit des Opponenten an.⁸⁶ Durch die Frage des Opponenten ist der Proponent gezwungen, Argumente für seine hypothetische BEHAUPTUNG anzuführen, was er in den Zügen 5 und 6 auch macht, vgl. *С нее все может случиться. Баба неустовая*. Hier wird die argumentative Kausalbeziehung nicht explizit angezeigt. Diese „Nullform der Verknüpfung“ (WEISS 1982, 138) wird als Nullkonnektor bezeichnet. Offensichtlich ist sie als Anweisung an den Adressaten aufzufassen, die passende Verknüpfungsemantik in Abhängigkeit von den prosodischen Verhältnissen selber zu suchen.⁸⁷

⁸⁵ Zu der Konjunktion *а то* vgl. auch WEISS (1982, 238, Anm. 8), KUSSE (1998, 308).

⁸⁶ Vgl. die ausführliche Diskussion der Funktion der Partikel *неужели* in Kapitel 4.3.5.

⁸⁷ Vgl. WEISS (1982, 238).

(27): *О голландских лакированных туфлях.*

- 1 A ...буду иметь деньги, буду лакировки покупать. (смех)
 2 B Да,
 3 такие не будут.
 4 Это очень редко бывает.
 5 Я даже не знаю...
 6 A Наоборот, Татьяна Ивановна.
 7 Раз они приехали,
 8 так они... им понравится это.
 9 Голландцам.
 10 И они будут присылать еще и еще...
 11 Ведь спрос-то у нас ведь большой.
 (MF, II, 67)

Im vorliegenden Gesprächsausschnitt unterhalten sich die beiden Dialogteilnehmerinnen A und B über holländische Lackschuhe. Nachdem A im ersten Zug zum Ausdruck gebracht hat, daß sie sich unter bestimmten Umständen solche Schuhe kaufen wird, stellt B die BEHAUPTUNG *такие не будут* auf (Zug 3). Ihre BEHAUPTUNG stützt B mit der BEHAUPTUNG *Это очень редко бывает* (Zug 4). Der argumentative Bezug zwischen den zwei BEHAUPTUNGEN kommt hier kontextuell, ohne expliziten Kausalkonnektor zustande. Ehe B dazu kommt, ihren Gedanken näher zu erläutern, wird sie von A unterbrochen. A widerspricht B explizit, vgl. *Наоборот, Татьяна Ивановна* (Zug 6). Da ein WIDERSPRUCH in der Regel nicht unmotiviert bleiben kann, führt A im folgenden eine Kette von Argumenten an: Aus der FESTSTELLUNG *Раз они приехали* schlußfolgert A, daß *так они... им понравится это*. Der Konnektor *раз, так* verbindet hier das Argument mit der Konklusion. Aus dem Gesagten zieht A eine weitere SCHLUSSFOLGERUNG, vgl. *И они будут присылать еще и еще* (Zug 9). Diese SCHLUSSFOLGERUNG wird durch die FESTSTELLUNG *Ведь спрос-то у нас ведь большой* (Zug 11) gestützt. Mit *ведь*, das hier als Kausalkonnektor dient, rekuriert A auf das gemeinsame Weltwissen von A und B. *Ведь* besitzt in persuasiven Kontexten eine konsensfördernde Rolle und wird als persuasives Mittel eingesetzt, um dem Gegenüber zu suggerieren, daß die Meinungen zumindest in einem Punkt zusammenfallen. Ist jedoch in einem Punkt schon Einigkeit erzielt, so läßt sich - nach FESTINGERS Theorie der kognitiven Dissonanz - in den noch strittigen Punkten leichter Konsens erzielen.⁸⁸

Auch im folgenden Beispiel zeigt *ведь* implizit eine argumentative Kausalbeziehung an:

(28):

A – профессор-филолог, 50 лет.
 Б – филолог, работает в библиотеке, 25 лет.

- 1 A *Идти надо, да?*
 2 Б *Нет, еще ничего, еще есть время.*
 3 А *Нет, слушайте, конечно, надо,*

⁸⁸ Zur Funktion der Partikel *ведь* in persuasiven Dialogen vgl. die Diskussion in Kapitel 4.3.3. Zu FESTINGERS Theorie der kognitiven Dissonanz vgl. Kapitel 3.2.

⁴ *ведь вам же далеко добираться.*
(MF, I, 67)

Im ersten Zug fordert A ihre Gesprächspartnerin in Form einer Frage zum Gehen auf. Daß der erste Zug als AUFFORDERUNG zu interpretieren ist, sieht man daran, daß A auf ihrem Handlungsziel in Zug 3 insistiert, nachdem B im zweiten Zug die Frage von A verneint hat. Aufgrund der ungleichen sozialen Stellung und des ungleichen Alters besitzt A die sozial sanktionierte Möglichkeit, ihre Gesprächspartnerin zu etwas aufzufordern. Das Insistieren von A wirkt sehr kategorisch: Zum einen durch die Anrede von B mit *слушайте* und durch das Schaltwort *конечно* und zum anderen durch das Argument *ведь вам же далеко добираться*. Die Kausalkonnektoren *ведь* und *же* stellen hier implizit den argumentativen Bezug zum Vortext her. Mit *ведь* appelliert A an das gemeinsame Situationswissen, wie bereits oben festgestellt wurde. Mit *же* dagegen stellt A ihre eigene positive Einstellung zum diskutierten propositionalen Gehalt einer potentiellen negativen Einstellung von B gegenüber. Da die Partikel *же* verschiedene Einstellungen zum propositionalen Gehalt der in Zug 4 vollzogenen argumentativen Sprachhandlung signalisiert, wird eine gemeinsame epistemische Grundlage erzielt, von der im weiteren Dialogverlauf ein Konsens geschaffen werden kann.

(29): *Situationskontext:*

Das untenstehende Gespräch zwischen der Opernsängerin Galina Pavlovna Višnevskaja (= Pr.) und dem Direktor des Bol'šoj teatr Anisimov (= Op.) fand Anfang der 50er Jahre in Moskau statt.

Итак, иду к Анисимову, директору театра.

¹ Op. — Здравствуйте, Галина Павловна,
² редкая вы у нас гостя.
³ Как поживаете?
⁴ Не случилось ли чего?

Все это — заботливо, с вниманием.

⁵ Pr. — Да нет,
⁶ ничего не случилось...
⁷ Мне неловко обращаться к вам с просьбой...

Подхватился весь, перебивает:

⁸ Op. — Зарплату сейчас прибавить не можем,
⁹ вот будем скоро на пенсию стариков переводить, тогда освободятся ставки.
¹⁰ Pr. — Да я и не прошу прибавки, у меня другое...
¹¹ Op. — Что?
¹² Pr. — Дело в том, что я уже три года живу в очень плохих условиях —
¹³ в коммунальной квартире, 35 человек, 10 метров комната на троих,
¹⁴ через кухню ходим,
¹⁵ с шести утра в кухне кастрюлями гремят,
¹⁶ я не высыпаюсь перед спектаклем.
¹⁷ Репертуар я пою очень трудный,
¹⁸ должна быть всегда в хорошей форме...
¹⁹ Большой театр получает сейчас несколько квартир,

20

могу ли я рассчитывать на две комнаты — пусть в коммунальной, но не слишком населенной квартире?

Господи, как противно быть просительницей — за всю мою трудную жизнь я впервые выступаю в этой роли.

Он помолчал, потом нагнулся ко мне, внимательно, с укоризной посмотрел мне в глаза, покачал головой:

21

Ор. — Ай-я-яй, Галина Павловна,

22

вот вы молодая певица,

23

а уже у вас какие запросы!

24

Это нескромно.

25

У вас же есть крыша над головой.

26

А вы знаете, в каких условиях живут у нас уборщицы и лифтеры?..

(Višnevskaja 1991, 151 f.)

Im vorliegenden Gespräch gehören die Züge 1 bis 6 zum Vorfeld der PERSUASION: der Theaterdirektor begrüßt die Sängerin und erkundigt sich nach ihrem Wohlbefinden. In Zug 7 kündigt die Sängerin ihre BITTE an. Daraufhin wird sie sofort vom Theaterdirektor unterbrochen wird, der, obwohl er die BITTE nicht kennt, sie implizit abschlägt. Damit begibt sich der Theaterdirektor in die Rolle des Opponenten. Der negative Bescheid wird nicht explizit realisiert, sondern statt dessen mit den Zügen 8 und 9 sofort begründet, vgl. *Зарплату сейчас прибавить не можем, вот будем скоро на пенсию стариков переводить, тогда освободятся ставки.*

Das Handlungsziel der Proponentin besteht jedoch nicht, wie der Opponent annimmt, in einer Gehaltserhöhung, worauf die Proponentin in Zug 10 hinweist, vgl. *Да я и не прошу прибавки, у меня другое...* Die Partikel *да* als Dissensmarker signalisiert den Widerspruch der Proponentin in bezug auf die Annahme ihres Gesprächspartners.⁸⁹ Auf die Frage *Что?* des Opponenten, die als AUFFORDERUNG zur Erläuterung der BITTE zu verstehen ist, folgt die ARGUMENTATION der Proponentin, vgl. die Züge 12 bis 20. Ihre ARGUMENTATION leitet die Proponentin mit dem Kausalkonnektor *дело в том, что* ein, der anzeigt, daß als erstes Argumente angeführt werden, bevor die BITTE explizit realisiert wird. Die Argumente sollen die Akzeptabilität der BITTE der Proponentin legitimieren. Mit dieser Strategie versucht die Proponentin, den Opponenten ihr wohlgeneigt zu machen, bevor sie ihre BITTE ausspricht.

Zu Beginn ihrer ARGUMENTATION stellt die Proponentin fest: *я уже три года живу в очень плохих условиях.* Diesen Sachverhalt erläutern weitere Argumente, vgl. *в коммунальной квартире, 35 человек, 10 метров комната на троих, через кухню ходим, с шести утра в кухне кастрюлями гремят* (Züge 13 bis 15). In Zug 16 verweist die Proponentin auf die Folge, die diese Lebensumstände für sie haben, vgl. *я не высыпаюсь перед спектаклем.* Die Proponentin argumentiert weiter: *Пертуар я пою очень трудный* (Zug 17) und *должна быть всегда в хорошей форме...* (Zug 18). An dieser Stelle expliziert die Proponentin die Schlußregel, die den Übergang von den Argumenten zu dem in Zug 20 geäußerten Handlungsziel rechtfertigt. Im Zug 19 stellt die Proponentin fest: *Большой театр получает сейчас несколько квартир.* Zum Abschluß ihres Gesprächsschrittes äußert die Proponentin ihre BITTE in Form einer Frage, vgl. *могу ли я рассчитывать на две комнаты — пусть в коммунальной, но не слишком населенной квартире?* (Zug 20). Diese BITTE impliziert die SCHLUSSFOLGERUNG der Proponentin 'Ich brauche eine bessere

⁸⁹ Zur Partikel *да* als Dissensmarker vgl. die ausführliche Diskussion in Kapitel 4.3.4.

Wohnung' und gleichzeitig die Finalrelation, die sich aus der ARGUMENTATION der Proponentin ableiten läßt: 'Ich brauche eine bessere Wohnung, damit ich aus-schlafen kann und somit mich gut auf meine schwierigen Rollen vorbereiten kann.' Die Argumentationskette wird hier asyndetisch geknüpft. Das Einfügen von Kau-salkonnektoren in die ARGUMENTATION der Proponentin wäre zwar theoretisch möglich, aber die dialoggrammatische Wohlgeformtheit des Gesprächsschrittes wäre somit in Frage gestellt.

Die BITTE der Proponentin wird abschlägig beschieden. Der negative Be-scheid wird wiederum nicht explizit realisiert. An Stelle des negativen Bescheids führt der Opponent negative ADRESSATENBEWERTUNGEN als Contra-Argu-mente an. Mit der Interjektion *ай-я-яй* drückt der Opponent zunächst seinen Ta-del und seinen Unwillen aus. Der FESTSTELLUNG *вот вы молодая певица* (Zug 22) stellt der Proponent die implizite negative ADRESSATENBEWERTUNG *а уже у вас какие запросы!* gegenüber. Die Interpretation des argumentativen Bezugs zwischen den Zügen 22 und 23 kommt kontextuell zustande und wird durch einen Nullkonnektor realisiert. In Zug 24 bringt der Opponent seine negative BEWER-TUNG explizit zum Ausdruck, vgl. *Это нескромно*. Die FESTSTELLUNG *У вас же есть крыша над головой* (Zug 25) dient dem Opponenten als weiteres Contra-Argument. Mit der Partikel *же*, die hier indirekt die Funktion eines Kausalkonnek-tors erfüllt, verweist der Direktor implizit auf eine mögliche gegenteilige Einstel-lung seiner Gesprächspartnerin zu dem in der FESTSTELLUNG ausgedrückten Sachverhalt und stellt sie seiner positiven Einstellung gegenüber. Zum Abschluß stellt der Opponent die RHETORISCHE FRAGE *А вы знаете, в каких условиях живут у нас уборщицы и лифтеры?..*, mit der er jegliche weitere Diskussion ab-würgt.

Wie die empirischen Analysen gezeigt haben, wird der kausale Zusammen-hang zwischen dem Handlungsziel und den Argumenten in persuasiven Dialogen durch kohäsionsschaffende Kausalkonnektoren signalisiert. In den Beispielen tra-ten am häufigsten die Konnektoren *потому что*, *просто*, *тем более что*, *дело в том что*, *ведь* und *же* sowie der Nullkonnektor auf. Die Konnektoren *ведь* und *же* zei-gen die argumentative Kausalbeziehung implizit an. Der Nullkonnektor besitzt einen noch geringeren Explizitheitsgrad: bei seiner Verwendung kommt die argu-mentative Interpretation allein aufgrund des Kontextes zustande.

Die Belege zeigen ferner, daß die Schlußregel, die den Übergang von den Ar-gumenten zum Handlungsziel gewährleistet, in der Regel nicht explizit realisiert wird. Die Schlußregel wird meistens induktiv aus unserer Alltagserfahrung gewon-nen oder bezieht sich auf gewisse moralische oder ästhetische Normen und besitzt nicht objektiven Gesetzescharakter.⁹⁰ Das hängt damit zusammen, daß die Kom-munikanten in Alltagsdialogen in der Regel nicht logisch-stringent argumentieren.

3.4 Persuasive Strategien

Nachdem gezeigt wurde, daß argumentative Sprechhandlungen eine notwendige, jedoch keine hinreichende Bedingung für PERSUASIONEN sind, konnte aus der Diskussion verschiedener Argumentationsschemata die Schlußfolgerung gezogen werden, daß das Schlußregel-Schema alltagssprachliche ARGUMENTATIONEN adäquat widerspiegelt und erklärt, wie der Übergang von den Argumenten zur Konklusion erfolgt. Anschließend wurde die zwischen den Argumenten und dem

⁹⁰ Vgl. dazu auch WEISS (1982, 235 f.).

Handlungsziel bestehende argumentative Kausalbeziehung erörtert. Nachdem folglich geklärt wurde, wie ARGUMENTATIONEN, die ein integraler Bestandteil von PERSUASIONEN sind, funktionieren, werden im folgenden die in persuasiven Dialogen verwendeten persuasiven Strategien erläutert und dem Zusammenhang zwischen dem Handlungsziel des Sprechers, seiner Handlungsintention und den persuasiven Strategien nachgegangen.

Bevor ich auf die persuasiven Strategien eingehen werde, soll zunächst der Begriff 'Strategie' erklärt werden: Jedes Mitglied einer Sprachgemeinschaft hat verschiedene gesellschaftlich-soziale Aufgaben zu bewältigen, die außerhalb von Sprache und Kommunikation liegen. Zur Erfüllung dieser Aufgaben bedarf es meistens der sprachlichen Kommunikation, die darauf ausgerichtet ist, den gesellschaftlichen Erfordernissen zu genügen.⁹¹ Um eine bestimmte außersprachliche Aufgabe, die aber nur mittels verbaler Kommunikation realisierbar ist, zu verwirklichen, muß sich der Sprecher für bestimmte kommunikative Handlungen und bestimmte sprachliche Realisierungsmittel entscheiden, m. a. W.: Der Sprecher wählt aus einem ihm zur Verfügung stehenden Repertoire mittels seiner sprachlichen und kommunikativen Kompetenz - bewußt oder unbewußt - eine kommunikative Strategie aus. Man könnte ihn etwa mit einem Handwerker vergleichen, der verschiedene Werkzeuge zum Einsatz bringt, um ein defektes Fahrzeug zu reparieren. In diesem Sinne ist sprachliches Handeln immer strategisches Handeln: es hat die Funktion, Probleme und Konflikte, die in der Interaktion zwischen menschlichen Individuen auftreten, zu lösen. Als Strategie wird hier ein Plan des optimalen Einsatzes von sprachlichen Handlungsmitteln bezeichnet, der der Realisierung eines Handlungsziels dient, wobei der Sprecher bereits im Vorfeld der Kommunikation versucht, situationsdeterminierende Faktoren zu berücksichtigen. Die Auswahl und die Anordnung der Sprechhandlungen erfolgt dabei aus handlungstypologischer, inhaltlich-thematischer sowie aus sprachlich-stilistischer Perspektive.⁹² Die Entscheidung des Sprechers für eine bestimmte Strategie hängt von extralinguistischen Faktoren ab, wie z. B. räumlich-zeitliche Situation der kommunikativen Handlung, sozialer Status, soziale Beziehungen, Alter, Geschlecht der Interaktanten, mentaler, emotionaler sowie motivationaler Zustand, den der Sprecher beim Adressaten vermutet, Annahmen über das Wissen des Gesprächspartners usw. Ferner spielen für die Auswahl der kommunikativen Strategie die Persönlichkeitsmerkmale des Sprechers selbst eine Rolle.

Der Komplex strategisch angelegter Handlungsmuster von Problemlösungen, die den Sprachteilhabern im Rahmen ihrer Handlungskompetenz zur Verfügung stehen, wurde im Laufe der Evolution als eine Art Musterlösungen von Generation zu Generation weitergegeben, entwickelt und verfeinert. Kommunikative Strategien sind nicht mit sprachlichen Handlungsmustern gleichzusetzen, „sie stellen vielmehr typische Ziel-Mittel-Relationen dar. Handlungsmuster wie 'Feststellen', 'Vorwerfen', 'Raten' oder 'Argumentieren', 'Insistieren' usw. sind also selbst keine Strategien, sondern 'Mittel' im Rahmen von Strategien“ (BRINKER 1986, 175).

In persuasiven Gesprächen versucht der Proponent, den Opponenten von seinem Handlungsziel zu persuadieren. Um dieses Ziel zu erreichen, das nur über eine kognitive Einstellungsänderung beim Dialogpartner zu verwirklichen ist, muß sich der Proponent für eine bestimmte persuasive Strategie entscheiden.

Persuasive Strategien dienen dazu, die Einstellung des Interaktionspartners in bezug auf das Handlungsziel des Proponenten gewaltfrei, über kogniti-

⁹¹ Vgl. auch STRECKER (1987, 29).

⁹² Vgl. dazu auch BRINKER (1986, 174).

ve Prozesse zu ändern.⁹³ Sein kommunikatives Handlungsziel könnte der Handelnde auch mit anderen verbalen und nonverbalen Strategien, wie z. B. Bitten, Befehlen, Bedrohen, Bestechen oder Verprügeln usw. erreichen. Diese blenden jedoch die Handlungsperspektive des Interaktionspartners völlig aus und schränken seine Handlungsmöglichkeiten und seinen Willen zum Handeln ein bzw. schalten sie vollkommen aus. Der wesentliche Unterschied zwischen Persuasionshandlungen und anderen Handlungsmustern besteht jedoch gerade darin, daß der Proponent den Opponenten als gleichberechtigten Kommunikationspartner akzeptiert und der Opponent das Handlungsziel des Proponenten freiwillig aufgrund einer kognitiven Anpassung an die Proponenteneinstellung ausführt. Der Handlungsspielraum des Opponenten muß während der Persuasionsversuche des Proponenten erhalten bleiben, ansonsten wechselt der Proponent in ein anderes kommunikatives Handlungsmuster. PERSUASION ist somit auch mit MANIPULATION unvereinbar, die autonomes Handeln durch Beeinflussungsmechanismen, die „unterhalb der Kontrollsysteme“⁹⁴ des Bewußtseins ablaufen, unmöglich macht.⁹⁵

Handelt ein Sprecher nach dem Muster PERSUASION, stehen ihm zwei kommunikative Strategien zur Realisierung seines persuasiven Handlungsziels zur Verfügung: zum einen die Strategie der objektiven ARGUMENTATION und zum anderen die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION.⁹⁶ Diese Strategien unterscheiden sich einerseits durch die verwendeten Argumenttypen und andererseits durch die mit ihnen realisierbaren Handlungsintentionen und Ziele.

Die Strategie der objektiven ARGUMENTATION ist durch die Verwendung von solchen Argumenten gekennzeichnet, mit denen der Sprecher auf Sachverhalte referiert, die außerhalb der jeweiligen Interaktionsbeziehung zwischen Proponenten und Opponenten liegen.⁹⁷ Die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION dagegen baut auf solchen Argumenten auf, mit denen der Sprecher „auf die Einstellungs- und Gefühlswelt der Interaktanten, auf deren ‘subjektive Befindlichkeit’“ (TECHTMEIER 1996, 138) Bezug nimmt.

In einer objektiven ARGUMENTATION treten objektive und deontische Argumente auf, in Abhängigkeit davon, ob sich die Argumente auf eine ‘objektive’ oder eine ‘soziale’ Welt beziehen.⁹⁸ Eine Äußerung kann unter dem Aspekt ihres propositionalen Gehalts *p* als objektives Argument fungieren, wenn der mit *p* benannte Sachverhalt aufgrund von Zusammenhängen, die außerhalb des jeweiligen Kommunikationsvorganges und der sozialen Konstellation in der ‘objektiven’ Welt liegen, den Akzeptanzanspruch des propositionalen Gehalts des Handlungsziels stützt.⁹⁹ In

(30) ¹ *Зажгите свет!*
² *Темно.*

⁹³ Vgl. dazu auch MANN (1998, 116 ff.).

⁹⁴ Vgl. SCHMIDTCHEN (1970, 27 ff.), zitiert nach KOPPERSCHMIDT (1976, 150).

⁹⁵ Vgl. KOPPERSCHMIDT (1976, 150).

⁹⁶ Vgl. auch KOČKAROVA (1989).

⁹⁷ Die folgenden Abschnitte lehnen sich an TECHTMEIER (1996, 138 ff.) an.

⁹⁸ Vgl. hierzu HABERMAS (1981, I, 132 ff.), der auf der Grundlage einer Unterscheidung von ‘teleologischem Handeln’, ‘normenreguliertem Handeln’, ‘dramaturgischem Handeln’ und ‘kommunikativem Handeln’ eine objektive, eine soziale und eine subjektive Welt unterscheidet.

⁹⁹ Vgl. TECHTMEIER (1996, 139).

dient Zug 2 deshalb als objektives Argument, weil zwischen den propositionalen Gehalten der Züge 1 und 2 ein 'objektiver' Zusammenhang besteht, der mit Hilfe des liegt-nahe-Konditionals¹⁰⁰ rekonstruiert werden kann: Falls es dunkel ist und das Licht ausgeschaltet ist, liegt es nahe, das Licht einzuschalten. Aufgrund dieses Zusammenhangs der 'objektiven' Welt kann *Темно* (Zug 2) als objektives Argument für das Handlungsziel *Зажгите свет!* (Zug 1) fungieren.

Der folgende Dialogausschnitt exemplifiziert ebenfalls eine Anwendung der Strategie der objektiven ARGUMENTATION:

(31): *Situationskontext:*

Bei dem folgenden Dialogausschnitt handelt es sich um einen Auszug aus der von mir transkribierten Sendung „Сas Pik“ vom 08.06.1994. Der Moderator Svjatoslav Nikolaevič tritt in der Rolle des Opponenten auf und sein Gast, der Maler Il'ja Sergeevič Glazunov, fungiert als Proponent.¹⁰¹

- ¹ Pr. Вы наверное лучше меня знаете ■
² потому что это политическое
³ Op. = Ну я не думаю что я знаю лучше Вас ■
⁴ потому что Вы ■
⁵ во-первых живете больше меня ■
⁶ во-вторых знали многих власть *предержащих* людей и довольно близко
 были с ними знакомы ↓

Der Proponent eröffnet den Dialogausschnitt mit der BEHAUPTUNG *Вы наверное лучше меня знаете*, die er im nächsten Zug zu stützen versucht. Der Proponent kann seine argumentative Sprechhandlung jedoch nicht vollenden, denn der Opponent erzwingt einen Sprecherwechsel, indem er dem Proponenten widerspricht, vgl. *Ну я не думаю что я знаю лучше Вас* (Zug 3). Seinen WIDERSPRUCH stützt der Opponent in den nächsten Zügen dadurch, daß er objektive Tatsachen und Fakten, m. a. W.: objektive Argumente, anführt, vgl. *живете больше меня* (Zug 5) und *знали многих власть предержащих людей и довольно близко были с ними знакомы* (Zug 6). Der Kausalkonnektor *потому что* (Zug 4) signalisiert, daß jetzt Argumente für den WIDERSPRUCH folgen werden, und die satzsemantischen Argumentationsmarker *во-первых* und *во-вторых* (Züge 5 und 6) verweisen auf die Reihenfolge der Argumente.

Neben objektiven Argumenten kommen in der Strategie der objektiven ARGUMENTATION deontische Argumente zur Anwendung. Eine Äußerung fungiert unter dem Aspekt ihres propositionalen Gehalts *p* als deontisches Argument, wenn der mit *p* benannte Sachverhalt aufgrund von Zusammenhängen der für Proponenten und Opponenten maßgeblichen 'sozialen' Welt und der in ihr existierenden Normen, Regeln, Verhaltensmaximen usw. den Akzeptanzanspruch des propositionalen Gehalts des Handlungsziels stützt.¹⁰² In

- (32) ¹ Съезди к бабушке!
 ² Она больна.

läßt sich die Verhaltensmaxime, aufgrund derer die FESTSTELLUNG *Она больна* (Zug 2) als deontisches Argument für das Handlungsziel *Съезди к бабушке!* dient,

¹⁰⁰ Zum liegt-nahe-Konditional vgl. KLEIN (1987, 117 ff.) und Kapitel 3.3.2.2.

¹⁰¹ Zu den im Transkript verwendeten Symbolen vgl. Kapitel 0.

¹⁰² Vgl. auch ТЕЧТМБИЕР (1996, 139).

als Schlußregel¹⁰³ wie folgt rekonstruieren: Wenn die Großmutter krank ist, so sollte man sie besuchen.

Auf die Normen und Regeln des sozialen Verhaltens, die auch moralisch-ethische Axiome, sprachlich-kommunikative Normen, altruistische, utilitaristische, hedonistische u. ä. Grundsätze unserer Gesellschaft umfassen, kann in objektiven ARGUMENTATIONEN direkt oder indirekt Bezug genommen werden. Es liegt auf der Hand, daß für das Gelingen dieser Form der ARGUMENTATION vorausgesetzt wird, daß Proponent und Opponent „die in der jeweiligen sozialen Welt geltenden Normen, Regeln etc. auch wirklich akzeptieren. Ist dies nicht der Fall ..., dann scheidet natürlich auch die Akzeptanzsicherung“ (TECHTMEIER 1996, 140).

Wie bereits erwähnt, kann der Proponent in persuasiven Dialogen neben der Strategie der objektiven ARGUMENTATION die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION verfolgen. Innerhalb der Strategie der subjektiven ARGUMENTATION werden subjektive Argumente verwendet. Eine Äußerung kann unter dem Aspekt ihres propositionalen Gehalts *p* als subjektives Argument dienen, wenn der mit *p* benannte Sachverhalt auf die 'subjektive' Welt von Proponent und/oder Opponent Bezug nimmt, auf den physischen und psychischen Zustand, auf Einstellungen, Gefühle, Überzeugungen, Bewertungen usw. von Proponent/Opponent.¹⁰⁴

Im folgenden minimalen Dialog wird die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION erfolgreich angewendet:

(33):

- ¹ Pr. — Скажи, что тебе принести?
² Может быть, тебе чего-нибудь хочется,
³ я тебе принесу завтра.
⁴ Op. — Ничего не хочу.
⁵ Pr. — Ну, пожалуйста, скажи,
⁶ мне это так важно,
⁷ я хочу тебе доставить удовольствие.
⁸ Op. — Ну, хорошо,
⁹ принеси немножко пирожных „Птифур“,
¹⁰ больше ничего не надо.
 (Višnevskaja 1991, 72)

In (33) verfolgt die Proponentin die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION. Mit der BITTE *Скажи, что тебе принести?* eröffnet die Proponentin den minimalen Dialog und bringt ihr Handlungsziel in den Dialog ein. Das Handlungsziel stützt die Proponentin in Zug 2 mit der ANNAHME *Может быть, тебе чего-нибудь хочется*, die hier als subjektives Argument fungiert, da der propositionale Gehalt der Äußerung einerseits auf eine Einstellung der Proponentin und andererseits auf einen möglichen Wunsch der Adressatin Bezug nimmt. Nachdem die Proponentin einen negativen Bescheid in bezug auf ihr Handlungsziel erhalten hat, insistiert sie auf ihrer BITTE, vgl. *Ну, пожалуйста, скажи* (Zug 5). Anschließend führt die Proponentin wiederum subjektive Argumente an, die jedoch diesmal nur auf ihre eigene subjektive Einstellung *мне это так важно* (Zug 6) und ihren Wunsch *я хочу тебе доставить удовольствие* (Zug 7) Bezug nehmen. Wie die Züge 8 bis 10 zeigen, gibt die Opponentin der BITTE der Proponentin nach, vgl. *Ну, хорошо, принеси*

¹⁰³ Zum Terminus 'Schlußregel' vgl. Kapitel 3.3.2.2.

¹⁰⁴ Vgl. auch TECHTMEIER (1996, 140).

немножко пирожных „Птифур“, больше ничего не надо. Damit ist die PERSUASION der Proponentin mittels der Strategie der subjektiven ARGUMENTATION erfolgreich beendet.

Die in den persuasiven Strategien verwendeten Argumente lassen sich verschiedenen Wissensbereichen zuordnen. Die in der Strategie der objektiven ARGUMENTATION zur Anwendung kommenden Argumente beziehen sich im Fall der objektiven Argumente auf den Bereich des enzyklopädischen Wissens und im Fall der kommunikativ-deontischen Argumente auf den Bereich des Interaktionswissens. Der Wissensbereich für die subjektiven Argumente, die in der Strategie der subjektiven ARGUMENTATION gebraucht werden, ist schwieriger zu bestimmen: Für diese Argumente kommen beide Bereiche in Betracht, je nachdem, ob die zum Ausdruck gebrachte Einstellung den Bereich der 'objektiven' Welt oder den Bereich der 'sozialen' Welt betreffen.¹⁰⁵

Da die persuasiven Strategien auf eine Akzeptanzklärung des Opponenten gerichtet sind, besteht ihr Ziel darin, eine (zumindest partielle) Einstellungsübereinstimmung in bezug auf das Handlungsziel zwischen Proponenten und Opponenten zu erreichen. Die kognitive Einstellungsänderung des Opponenten realisiert sich entweder im kognitiven Zustand des Überzeugt-Seins oder im kognitiven Zustand des Überredet-Seins. Durch die Verwendung unterschiedlicher persuasiver Strategien und somit unterschiedlicher Argumente werden unterschiedliche kognitive Zustände erreicht, die jedoch beide in der Abgabe einer Akzeptanzklärung des Opponenten zum Ausdruck kommen.

Der kognitive Zustand des Überzeugt-Seins (der Überzeugung) des Opponenten beinhaltet die Internalisierung der Proponentenperspektive, d. h. diese wird letztendlich vom Opponenten übernommen und der Opponent akzeptiert das Handlungsziel des Proponenten aus Überzeugung. Tritt dagegen der kognitive Zustand des Überredet-Seins (der Überredung) ein, so gibt der Opponent eine Akzeptanzklärung ab, die demgegenüber nicht auf kognitiver Überzeugung beruht, sondern aufgrund bestimmter pragmatischer, extralinguistischer Faktoren zustande gekommen ist. Überredung kann beispielsweise infolge bestimmter psychischer Zustände des Opponenten, aus Zeit- oder Lustmangel zum Diskutieren oder aufgrund bestimmter Umstände, die im Beziehungsmanagement und in der Beziehungsgestaltung der Kommunikanten zu finden sind, entstehen.

In Abhängigkeit von der beabsichtigten Art der Einstellungsänderung kann der Proponent mit einer persuasiven Sprechhandlung einerseits die Intention des Überzeugen-Wollens (des Überzeugens) und andererseits die Intention des Überreden-Wollens (des Überredens) verfolgen, wobei er sowohl die Strategie der objektiven ARGUMENTATION als auch die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION verwenden kann. Dies ist wiederum von der Art des Handlungsziels, das auf gegenständlich-praktischem oder mentalem oder emotiv-psychischem Gebiet liegen kann, abhängig.

Besteht das Handlungsziel des Proponenten darin, den Gesprächspartner zu einer positiven bzw. negativen Handlung gegenständlich-praktischer Art zu veranlassen, so kann er beide Intentionen verfolgen und sich dabei beider Strategien bedienen. Ist die PERSUASION des Proponenten erfolgreich, so kann der Opponent die gegenständlich-praktische Handlung (z. B. dem Proponenten beim Basteln zu helfen) ausführen, weil er aufgrund der erfolgten ARGUMENTATION entweder von ihrer Richtigkeit/Notwendigkeit/Nützlichkeit/Annehmlichkeit usw. über-

¹⁰⁵ Vgl. auch TECHTMEIER (1996, 141).

zeugt ist oder weil er zwar von ihrer Richtigkeit/Notwendigkeit usw. nicht überzeugt ist, sich jedoch zur Ausführung/Unterlassung der gegenständlich-praktischen Handlung hat überreden lassen. Die Gründe dafür lassen sich oft in der Beziehungsgestaltung der Interaktanten finden, beispielsweise will der Opponent den Proponenten nicht verärgern, um nicht die weiteren zwischenmenschlichen Beziehungen zu gefährden.

Liegt das Handlungsziel des Proponenten dagegen auf mentalem Gebiet, will der Proponent also seinen Kontrahenten von einer aufgestellten BEHAUPTUNG überzeugen, dann kann er nur die Intention des Überzeugen-Wollens anstreben und die Strategie der objektiven ARGUMENTATION verfolgen. Ist die PERSUASION des Proponenten erfolgreich, so hat der Opponent die Meinung des Proponenten internalisiert.

Verfolgt der Proponent als dritte Möglichkeit ein emotiv-psychisches Handlungsziel, beabsichtigt er z. B. seinen Gesprächspartner bei Kummer zu trösten, muß der Proponent versuchen, den anderen Dialogteilnehmer zu überzeugen. In diesem Fall kann sich der Proponent sowohl der Strategie der subjektiven ARGUMENTATION als auch der Strategie der objektiven ARGUMENTATION bedienen. In der Regel wird der Proponent bei einem emotiv-psychischen Handlungsziel hauptsächlich die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION verfolgen und mit subjektiven Argumenten auf die 'subjektive' Welt der Kommunikanten eingehen. Der Proponent kann jedoch auch bei einem emotiv-psychischen Handlungsziel die Strategie der objektive ARGUMENTATION anwenden, indem er z. B. Beispiele aus der 'objektiven' Welt anführt oder auf die 'soziale' Welt des Opponenten Bezug nimmt. Ist die PERSUASION des Proponenten erfolgreich, so hat der Opponent auch in diesem Fall die Proponentenperspektive internalisiert.

Unabhängig von dem verfolgten Handlungsziel wird der Proponent normalerweise zuerst versuchen, die Intention des Überzeugen-Wollens zu realisieren, da diese im allgemeinen positiver eingestuft wird als die Intention des Überreden-Wollens. Falls sich erstere nicht realisieren läßt, d. h. falls der Opponent keine Akzeptanzklärung in Aussicht stellt, kann der Proponent die Intention des Überreden-Wollens, wo dies möglich ist, weiter verfolgen, um die persuasive Sprechhandlung zu einem gelungenen Abschluß zu bringen.

Die Unterscheidung zwischen 'überzeugen' und 'überreden' findet sich bereits in der antiken rhetorischen Theorie, und zwar in der Differenzierung zwischen dem intellektuellen Persuasionsziel 'Logik' und den zwei emotiven Persuasionszielen 'Ethos' und 'Pathos'.¹⁰⁶ PLATON diskutiert den Unterschied zwischen 'überzeugen' und 'überreden' in den Dialogen 'Phaidros' und 'Gorgias':

„Sokrates: Muß nun nicht, wo gut und schön soll geredet werden, des Redenden Verstand die wahre Beschaffenheit dessen erkennen, worüber er reden will?

Phaidros: So vielmehr habe ich immer gehört, lieber Sokrates, wer ein Redner werden wolle, habe nicht nötig, was wahrhaft gerecht sei, zu lernen, sondern nur was der Volksmenge, welche zu entscheiden hat, so scheint; ebenso auch nicht, was wahrhaft gut sei oder schön, sondern nur was so scheinen werde; denn hierauf gründe sich das Überreden, nicht auf der Sache wahre Beschaffenheit.“ (Phaidros, 259e-260a)

„Gorgias: ... Nämlich gar oft bin ich mit meinem Bruder oder andern Ärzten zu einem Kranken hingegangen, der entweder keine Arznei nehmen oder den Arzt nicht

¹⁰⁶ Vgl. dazu die ausführliche Darstellung in Kapitel 3.1.

wollte schneiden oder brennen lassen, und da dieser ihn nicht überreden konnte, habe ich ihn doch überredet, durch keine andere Kunst als die Redekunst.“ (Gorgias, 456b)

Nach GEISSNER (1977, 234) unterscheidet in Deutschland zum ersten Mal der Rhetoriker Fr. A. Hallbauer (1725) zwischen ‘überzeugen’ und ‘überreden’. KANT (1781; 1993, 829 ff.) unterscheidet in ‘Kritik der reinen Vernunft’ zwei Arten von „Fürwahrhalten“:

„Wenn es für jedermann gültig ist, so fern er nur Vernunft hat, so ist der Grund desselben objektiv hinreichend, und das Fürwahrhalten heißt alsdenn **Überzeugung**. Hat es in der besonderen Beschaffenheit des Subjekts seinen Grund, so wird es **Überredung** genannt.

Überredung ist ein bloßer Schein, weil der Grund des Urteils, welcher lediglich im Subjekte liegt, für objektiv gehalten wird. Daher hat ein solches Urteil auch nur Privatgültigkeit, und das Fürwahrhalten läßt sich nicht mitteilen...

Überredung demnach kann von der Überzeugung subjektiv zwar nicht unterschieden werden, wenn das Subjekt das Fürwahrhalten, bloß als Erscheinung seines eigenen Gemüts, vor Augen hat; der Versuch aber, den man mit den Gründen desselben, die für uns gültig sind, an anderer Verstand macht, ob sie auf fremde Vernunft eben dieselbe Wirkung tun, als auf die unsrige, ist doch ein, obzwar nur subjektives Mittel, zwar nicht Überzeugung zu bewirken, aber doch die bloße Privatgültigkeit des Urteils, d. i. etwas in ihm, was bloße Überredung ist, zu entdecken...

Überredung kann ich für mich behalten, wenn ich mich dabei wohl befinde, kann sie aber und soll sie außer mir nicht geltend machen wollen.“

KANT unterscheidet demnach Überredung und Überzeugung danach, ob das „Fürwahrhalten“ auf subjektiven oder objektiven Elementen, die universelle Gültigkeit besitzen, basiert. In der weiteren Forschung wurde ‘überzeugen’ mit positiven Konnotationen gebraucht, ‘überreden’ dagegen mit eher negativen. Der heutige wissenschaftliche Sprachgebrauch versucht demgegenüber überwiegend, diese Kategorien wertfrei und rein deskriptiv zu verwenden.¹⁰⁷ Die pejorative Konnotation des Begriffs ‘Überreden’ findet sich noch in Arbeiten, die nicht von authentischen Persuasionsformen ausgehen, sondern versuchen, normative, rationale Persuasionstheorien zu schaffen, die eine ideale Sprechsituation voraussetzen (vgl. z. B. KOPERSCHMIDT 1973; 1976²).

Wie ich gezeigt habe, stellen ‘Überzeugt-Sein’ und ‘Überredet-Sein’ verschiedene kognitive Zustände des Opponenten dar, die infolge eines gelungenen Persuasionsprozesses im Zusammenspiel der Handlungsziele des Sprechers, der persuasiven Intentionen des Sprechers sowie der persuasiven Strategien und der damit gewählten Argumente und sprachlichen Realisierungsmittel entstanden sind. Die Zusammenhänge zwischen den persuasiven Handlungszielen und -intentionen sowie Strategien werden in Tabelle 1 erfaßt. Sie zeigt, daß zwischen der Handlungsintention des Sprechers, seinem Handlungsziel und der angewandten persuasiven Strategie folgende Relationen bestehen:

Wird die Intention des Überzeugen-Wollens verfolgt, sind Handlungsziele auf allen drei Ebenen möglich: der gegenständlich-praktischen, der mentalen sowie der emotiv-psychischen. Dabei kann die Strategie der objektiven ARGUMENTATION bei allen Handlungszielen angewendet werden. Im Falle eines gegenständlich-praktischen und eines emotiv-psychischen Handlungsziels kann der Sprecher neben der

¹⁰⁷ Vgl. dazu GEISSNER (1977, 234).

Tabelle 1: Zusammenhänge zwischen Handlungszielen der Sprecher, Handlungsintentionen der Sprecher und persuasiven Strategien¹⁰⁸

| Handlungsziele | Handlungsintention | | | | |
|---------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|---|
| | Überzeugen-Wollen | | Überreden-Wollen | | |
| gegenständlich-praktische | Strategie | | Strategie | | |
| | objektive ARGUMENTATION | subjektive ARGUMENTATION | objektive ARGUMENTATION | subjektive ARGUMENTATION | |
| | mentale | + | - | - | - |
| | emotiv-psychische | + | + | - | - |

Strategie der objektiven ARGUMENTATION auch die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION benutzen. Soll dagegen ein mentales Handlungsziel realisiert werden, ist die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION ausgeschlossen. Anderenfalls würde sich zwischen dem Handlungsziel und der verfolgten Strategie sowie der Intention des Überzeugen-Wollens ein Widerspruch ergeben.

Verfolgt der Sprecher die Intention des Überreden-Wollens, kann er nur gegenständlich-praktische Handlungsziele realisieren. Hierbei kann der Sprecher sowohl die Strategie der objektiven ARGUMENTATION als auch die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION einsetzen. Die Verwirklichung der Intention des Überreden-Wollens und die Realisierung mentaler oder emotiv-psychischer Handlungsziele schließen sich gegeneinander aus. Da im Falle eines gegenständlich-praktischen Handlungsziels beide Intentionen und beide Strategien anwendbar sind, wird der Opponent das angestrebte Handlungsziel ausführen, weil er entweder überzeugt oder überredet wurde. Bei einem mentalen oder emotiv-psychischen Handlungsziel dagegen kann der Proponent nur die Intention des Überzeugen-Wollens verfolgen. Sofern der Opponent die Proponentenperspektive internalisiert, ist er vom Handlungsziel des Proponenten überzeugt.

Die oben durchgeführte exakte Trennung zwischen Handlungszielen, Handlungsintentionen und entsprechenden persuasiven Strategien erfolgte aus heuristischen Gründen. Da es bei Handlungszielen gegenständlich-praktischer Art in der Praxis für den Proponenten nur entscheidend ist, ob er eine Akzeptanzerklärung des Opponenten erhält, kann der Proponent in Alltagsgesprächen sowohl die Intention des Überzeugen-Wollens als auch die Intention des Überreden-Wollens verfolgen und beide persuasive Strategien anwenden. Damit verfolgt der Proponent eine opake Strategie. Die Anwendung einer opaken Strategie verdeutlicht Beispiel 34:

¹⁰⁸ Das Zeichen '+' bedeutet 'möglich' und das Zeichen '-' 'nicht möglich'.

(34): *Situationskontext:*

Die geschiedene Ehefrau Tanja (= Pr.) eines Schriftstellers, dessen Werke in der Sowjetunion nicht publiziert werden dürfen, möchte mit ihrer gemeinsamen Tochter in die USA ausreisen. Sie besucht ihren ehemaligen Ehemann Boris (= Op.) im Puškinskij zapovednik, um ihn davon zu überzeugen, mit ihnen auszuwandern. Boris hat sich in den Zapovednik zurückgezogen, um in Stille und Abgeschiedenheit über sein Leben reflektieren zu können. Die Diskussion, die im folgenden geführt wird, ist nicht neu; Tanja hat schon öfters versucht, ihren Ehemann zur Ausreise zu bewegen, allerdings ist ihr dies noch nie gelungen.

- 1 Pr. – Давай все обсудим.
 2 Давай поговорим спокойно.
 3 Op. – Я не поеду.
 4 Пусть они уезжают.
 5 Pr. – Кто – они? – спросила Таня.
 6 Op. – Те, кто мне жизнь отравляет.
 7 Вот пусть они и едут...
 8 Pr. – Тебя посадят.
 9 Op. – Пусть сажают.
 10 Если литература – занятие предосудительное, наше место в тюрьме...
 11 И вообще, за литературу не сажают.
 12 Pr. – Хейфец даже не опубликовал свою работу, а его взяли и посадили.
 13 Op. – Потому и взяли, что не опубликовал.
 14 Надо было печататься в „Гранях“.
 15 Или в „Континенте“.
 16 Теперь вступиться некому.
 17 А так на Западе могли бы шум поднять...
 18 Pr. – Ты уверен?
 19 Op. – В чем?
 20 Pr. – В том, что Миша Хейфец интересуется западную общественность?
 21 Op. – Почему бы и нет?
 22 О Буковском писали.
 23 О Кузнецове писали...
 24 Pr. – Это все политическая игра.
 25 А надо думать о реальной жизни.
 26 Op. – Еще раз говорю, не поеду.
 27 Pr. – Объясни, почему?
 28 Op. – Тут нечего объяснять...
 29 Мой язык,
 30 мой народ,
 31 моя безумная страна...
 32 Представь себе, я люблю даже милиционеров.
 33 Pr. – Любовь – это свобода.
 34 Пока открыты двери – все нормально.
 35 Но если двери заперты снаружи – это тюрьма...
 36 Op. – Но ведь сейчас отпускают.
 37 Pr. – И я хочу этим воспользоваться.
 38 Мне надоело.
 39 Мне надоело стоять в очередях за всякой дрянью.
 40 Надоело ходить в рваных чулках.
 41 Надоело радоваться говяжьим сарделькам...
 42 Что тебя удерживает?
 43 Эрмитаж, Нева, березы?
 44 Op. – Березы меня совершенно не волнуют.

- 45 *Pr.* — Так что же?
 46 *Op.* — Язык.
 47 На чужом языке мы теряем восемьдесят процентов своей личности.
 48 Мы утрачиваем способность шутить, иронизировать.
 49 Одно это меня в ужас приводит.
 50 *Pr.* — А мне вот не до шуток.
 51 Подумай о Маше.
 52 Представь себе, что ее ожидает.
 53 *Op.* — Ты все ужасно преувеличиваешь.
 54 Миллионы людей живут, работают и абсолютно счастливы.
 55 *Pr.* — Миллионы пускай остаются.
 56 Я говорю о тебе.
 57 Все равно тебя не печатают.
 58 *Op.* — Но здесь мои читатели.
 59 А там...
 60 Кому нужны мои рассказы в городе Чикаго?
 61 *Pr.* — А здесь кому они нужны?
 62 Официантке из „Лукоморья“, которая даже меню не читает?
 63 *Op.* — Всем.
 64 Просто сейчас люди об этом не догадываются.
 65 *Pr.* — Так будет всегда.
 66 *Op.* — Ошибаешься.
 67 *Pr.* — Пойми, через десять лет я буду старухой.
 68 Мне все заранее известно.
 69 Каждый прожитый день — ступенька в будущее.
 70 И все ступеньки одинаковые.
 71 Серые, вытопанные и крутые...
 72 Я хочу прожить еще одну жизнь,
 73 мечтаю о какой-то неожиданности.
 74 Пусть это будет драма, трагедия...
 75 Это будет неожиданная драма...
 ...
 76 *Op.* — Таня, — говорю, — я человек легкомысленный.
 77 Любая авантюра меня устраивает.
 78 Если бы там (я отогнул занавеску) стояла „Каравелла“ или „Боинг“...
 79 Сел бы и поехал.
 80 Чтобы только взглянуть на этот самый Бродвей.
 81 Но ходить по станциям.
 82 Объясняться, доказывать.
 83 Историческая родина...
 84 Зов предков...
 85 Тетя Фаня Цыперович...

Нам принесли еду и выпивку.

- 86 *Pr.* — Тогда пожелай нам удачи...
 87 Смотри, в меню „котлеты“ через „а“...
 88 *Op.* — Не понял?
 89 *Pr.* — Я ведь заехала проститься.
 90 Если ты не согласен, мы уезжаем одни.
 91 Это решено.
 92 *Op.* — А Маша?
 93 *Pr.* — Что Маша?

- 94 Ради нее все это и делается.
 95 Ты дашь справку...
 96 *Op.* — Какую справку?
 97 Подожди, давай выпьем...
 98 *Pr.* — Что у тебя нет материальных претензий.
 99 У тебя есть к нам материальные претензии?
 100 *Op.* — Чепуха какая-то...
 101 *Pr.* — Значит, дашь справку?
 102 *Op.* — А если нет?
 103 *Pr.* — Тогда Машу не выпустят.
 104 *Op.* — И ты поедешь одна?
 105 *Pr.* — Не знаю...
 106 Нет...
 107 Я думаю, ты этого не сделаешь.
 108 Ты, в принципе, не злой.
 109 *Op.* — При чем тут доброта?
 110 Речь идет о живом человеке.
 111 А если дочка вырастет и скажет...
 112 Как ты можешь решать за нее?
 113 *Pr.* — Кому же решать-то?
 114 Тебе?
 115 Ты свою жизнь исковеркал, мою жизнь исковеркал...
 116 *Op.* — Все не так безнадежно.
 117 *Pr.* — Советую тебе подумать.
 118 *Op.* — Мне нечего думать...
 119 Какие-то идиотские справки...
 120 — Для чего ты все это затеяла?
 121 Я же не пью, работаю...
 122 Жизнь наладится, вот увидишь...
 123 *Pr.* — Сам же говорил: „Кто начал пить, тот будет пить!“
 124 *Op.* — Это не я.
 125 Это какой-то англичанин...
 126 Будь он проклят!
 127 *Pr.* — Не важно...
 128 С тобой здороваются.
- ...
- 129 *Pr.* — Пусть мое решение — авантюра, или даже безумие.
 130 Я больше не могу...

Ее отчаяние пугало меня. Но что я мог сказать?

- 131 *Op.* — Помнишь, как я нес тебя из гостей?
 132 Нес, нес и уронил...
 133 Когда-то все было хорошо.
 134 И будет хорошо.
 135 *Pr.* — Мы были совершенно другими людьми.
 136 Я старею.
 137 *Op.* — Ничего подобного...

Таня замолчала. Я, как обычно, пустился в рассуждения:

- 138 *Op.* — Единственная честная дорога — это путь ошибок, разочарований и надежд.

- 139 Жизнь — есть выявление собственным опытом границ добра и зла...
 140 Других путей не существует...
 141 Я к чему-то пришел...
 142 Думаю, что еще не поздно...
 143 *Pr.* — Это слова.
 144 *Op.* — Слова — моя профессия.
 145 *Pr.* — И это — слова.
 146 Все уже решено.
 147 Поедем с нами.
 148 Ты проживешь еще одну жизнь...
 149 *Op.* — Для писателя это — смерть.
 150 *Pr.* — Там много русских.
 151 *Op.* — Это пораженцы.
 152 Скопие несчастных пораженцев.
 153 Даже Набоков — ущербный талант.
 154 Что же говорить о каком-нибудь Зурове!
 155 *Pr.* — Кто это — Зуров?
 156 *Op.* — Был такой...
 157 *Pr.* — О чем мы говорим?
 158 Все уже решено.
 159 В четверг я подаю документы.

Я машинально подсчитал, сколько осталось до четверга.

И вдруг почувствовал такую острую боль, такую невыразимую словами горечь, что даже растерялся. Я сказал:

- 160 *Op.* — Таня, прости меня и не уезжай.
 161 *Pr.* — Поздно, — говорит, — милый...
 (Dovlatov 1995 d, 380 ff.)

Im folgenden versuche ich zu zeigen, wie die beiden Kommunikanten in Beispiel 34 eine opake persuasive Strategie verfolgen, um ihre jeweiligen Handlungsziele zu realisieren. Da das Handlungsziel der Proponentin Tanja gegenständlich-praktischer Art ist (sie versucht, den Opponenten, ihren geschiedenen Ehemann Boris, zur Ausreise mit ihrer gemeinsamen Tochter in die USA zu bewegen), ist sowohl die Strategie der objektiven ARGUMENTATION als auch die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION anwendbar. Diese beiden Strategien sind in Beispiel 34 eng miteinander verknüpft.

Die Proponentin eröffnet den Dialog mit dem initialen Gesprächsschritt *Давай все обсудим. Давай поговорим спокойно* (Züge 1 und 2) als *Master Speech Act*¹⁰⁹. Mit *Давай все обсудим* gibt sie das Thema des folgenden Gesprächs vor, wobei sie auf vorangegangene Ereignisse referiert, die beiden Kommunikanten bekannt sind. Der Allquantor *все* zeigt, daß die Handlungsperspektiven und Einstellungen beider Dialogteilnehmer berücksichtigt werden sollen. *Давай поговорим спокойно* ist eine AUFFORDERUNG, die folgende Diskussion sachlich zu gestalten.

Der Dissens zwischen den Eheleuten, der auch schon vor diesem Gespräch vorhanden war, manifestiert sich sofort im dritten Zug des Dialogs, denn der Opponent äußert mit einer spezifischen reaktiven Sprechhandlung einen negativen Bescheid, vgl. *Я не поеду*. Daraufhin beginnt jeder Dialogteilnehmer seine Pro- bzw. Contra-ARGUMENTATION, wobei sowohl die Proponentin als auch der Opponent jeweils die Strategien der objektiven ARGUMENTATION und der subjektiven ARGUMENTATION verfolgen.

¹⁰⁹ Zu den *Master Speech Acts* vgl. FOTIÖN (1971), WEBER (1997).

ven ARGUMENTATION verwenden. Diese Strategien sind meistens so eng miteinander verflochten, daß eine opake Strategie vorliegt. In den Zügen 4 bis 23 wird von beiden Gesprächspartnern vor allem die Strategie der objektiven ARGUMENTATION angewendet. In Zug 8 z. B. warnt die Proponentin ihren Gesprächspartner vor den möglichen Folgen seiner Handlung, vgl. *Тебя посадят*. Der Opponent schlägt jedoch diese WARNUNG aus, vgl. *Пусть сажают*, und behauptet im nächsten Zug: *Если литература — занятие предосудительное, наше место в тюрьме...* (Zug 10). Diese BEHAUPTUNG stützt er wiederum mit der BEHAUPTUNG *И вообще, за литературу не сажают*. Als Gegenargument führt die Proponentin die Tatsache an *Хейфец даже не опубликовал свою работу, а его взяли и посадили* (Zug 12) und zieht damit implizit einen Beispielschluß. In seinem nächsten Gesprächsschritt (Züge 13 bis 17) bringt der Opponent seine subjektive Einschätzung der genannten Tatsache zum Ausdruck. Er erklärt, warum dieser Fakt zustande gekommen ist, vgl. *Потому и взяли, что не опубликовал*. Anschließend behauptet er, daß *Хейфец* anders hätte handeln müssen, um nicht ins Gefängnis zu kommen, vgl. *Надо было печататься в „Гранях“. Или в „Континенте“*. Danach stellt er fest: *Теперь вступитья некому* und behauptet: *А так на Западе могли бы шум поднять...* Doch seine Gesprächspartnerin zweifelt seine Aussagen an, indem sie die FRAGE *Ты уверен?* (Zug 18) stellt. Um die Glaubwürdigkeit seiner Argumente zu verstärken, führt der Proponent Fakten, also objektive Argumente, an: *О Буковском писали. О Кузнецове писали...* (Züge 22 und 23). Wie der folgende Gesprächsschritt der Proponentin zeigt, akzeptiert sie die Argumente des Opponenten nicht. Sie bewertet zunächst die bisher angeführten Fakten, vgl. *Это все политическая игра* (Zug 24), und danach fordert sie den Opponenten auf, an das reale Leben zu denken, vgl. *А надо думать о реальной жизни*. Der Opponent versteht den Sinn ihrer Äußerung sehr wohl, wie aus seiner Reaktion hervorgeht: Er insistiert auf seiner ABLEHNUNG des Handlungsziels seiner Frau, vgl. *Еще раз говорю, не поеду*. Daraufhin bittet die Proponentin ihn, seine ABLEHNUNG zu begründen, vgl. *Объясни, почему?*

Mit dem folgenden Gesprächsschritt des Opponenten nimmt der Dialog eine emotive Wende, d. h. ab hier verfolgen die Kommunikanten die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION: Der Opponent erinnert an seine Liebe zu seiner Muttersprache und an seine Heimatverbundenheit, vgl. *Мой язык, мой народ, моя безумная страна... Представь себе, я люблю даже милиционеров* (Züge 29 bis 32). Daraufhin reagiert die Proponentin auch sehr emotional. Zunächst zeigt sie ihr Verständnis von Liebe und Freiheit auf, vgl. *Любовь — это свобода. Пока открыты двери — все нормально. Но если двери заперты снаружи — это тюрьма...* (Züge 33 bis 35). Der Opponent führt daraufhin als objektives Gegenargument die FESTSTELLUNG *Но ведь сейчас отпускают* (Zug 36) an. Mit der Partikel *ведь* signalisiert der Opponent, daß er davon ausgeht, daß diese Tatsache allgemein bekannt ist.¹¹⁰ Die Proponentin bestätigt dies indirekt und zeigt danach ihre derzeitige Befindlichkeit auf, vgl. *Мне надоело. Мне надоело стоять в очередях за всякой дрянью. Надоело ходить в рваных чулках. Надоело радоваться говяжьим сарделькам...* (Züge 38 bis 41). Die wiederholte Verwendung des Lexems *надоело* weist auf die starken negativen Emotionen, die die Proponentin in bezug auf ihre derzeitige unbefriedigende Lebenssituation empfindet, hin. Sehr emotional fragt sie ihren Gesprächspartner: *Что тебя удерживает? Эрмитаж, Нева, березы?* (Züge 42 und 43). Daraufhin führt der Opponent als sein Hauptargument die Sprache an (vgl. Zug

¹¹⁰ Zu der Partikel *ведь* als Konsensmarker vgl. Kapitel 4.3.3.

46). Dieses Argument stützt er weiter sowohl mit objektiven Argumenten, vgl. *На чужом языке мы теряем восемьдесят процентов своей личности. Мы утрачиваем способность шутить, иронизировать* (Züge 47 und 48), als auch mit einem subjektiven Argument, vgl. *Одно это меня в ужас приводит* (Zug 49).

Im weiteren verfolgen die Gesprächsteilnehmer eine opake Strategie. Die Proponentin führt zunächst deontische Argumente an, indem sie den Opponenten auffordert, an ihre gemeinsame Tochter zu denken, vgl. *Подумай о Маше. Представь себе, что ее ожидает* (Züge 51 und 52). Dabei impliziert sie, daß Eltern in der Regel nur das Beste für ihr Kind tun sollten. Mit seinem nächsten Gesprächsschritt versucht der Opponent dadurch seine Gesprächspartnerin zu besänftigen, daß er behauptet: *Ты ужасно преувеличиваешь. Миллионы людей живут, работают и абсолютно счастливы* (Züge 53 und 54). Der Allquantor *все* und das Adverb *ужасно* dienen der Verstärkung der Aussage, während die Verwendung von *абсолютно* eine Generalisierung bezweckt. Doch der Gesprächsschritt des Opponenten hat sein Ziel verfehlt, wie aus der Reaktion der Proponentin hervorgeht, vgl. *Миллионы пускай остаются* (Zug 55). In den nächsten Zügen versucht die Proponentin, den Opponenten umzustimmen, indem sie vorgibt, nur seine Interessen zu verfolgen, vgl. *Я говорю о тебе* (Zug 56). Danach erinnert sie ihren Gesprächspartner daran, daß er in der Sowjetunion nicht gedruckt wird, vgl. *Все равно тебя не печатают* (Zug 57). Dieses objektive Argument hat einen besonders tiefen subjektiven Hintergrund: Die Proponentin weiß, daß das Publikationsverbot ihren Mann hart trifft, denn natürlich möchte jeder Schriftsteller seine Werke veröffentlichen können. Diese Tatsache kann der Opponent nicht bestreiten, er wendet jedoch ein, daß hier seine Leser seien, vgl. *Но здесь мои читатели* (Zug 58). *Но* signalisiert hier einen Dissens zwischen den Kommunikanten. Die elliptische Äußerung *А там...* und die RHETORISCHE FRAGE *Кому нужны мои рассказы в городе Чикаго?* (Züge 59 und 60) unterstreichen nochmals den Dissens zwischen den Dialogteilnehmern.

Die Proponentin akzeptiert jedoch die Argumente des Opponenten nicht, denn sie fragt ihn: *А здесь кому они нужны? Официантке из „Лукоморья“, которая даже меню не читает?* (Züge 61 und 62). Ganz optimistisch antwortet der Opponent: *Всем*. Dann schränkt er jedoch seine Aussage ein: *Просто сейчас люди об этом не догадываются* (Züge 63 und 64). Die Proponentin greift diese Bemerkung auf und behauptet: *Так будет всегда* (Zug 64). Der Opponent entgegnet ihr mit der negativen, imageverletzenden ADRESSATENBEWERTUNG *Ошибаешься*. Doch die Proponentin reagiert überhaupt nicht darauf, sondern versucht, mit dem nächsten Gesprächsschritt ihren Gegenüber von ihrem Handlungsziel zu überzeugen, indem sie ihre Zukunftsaussichten in der Sowjetunion ihrer Zukunftsvision gegenüberstellt (vgl. Züge 67 bis 75). Ihren Gesprächsschritt leitet die Proponentin mit der AUFFORDERUNG *Пойми* ein, von der eine große suggestive Kraft ausgeht. Der Gesprächsschritt besteht aus einer FESTSTELLUNG (*Каждый прожитый день — ступенька в будущее*), aus BEHAUPTUNGEN (*...через десять лет я буду старухой. Мне все заранее известно. И все ступеньки одинаковые. Серые, вытопанные и крутые...*), aus VERMUTUNGEN (*Пусть это будет драма, трагедия... Это будет неожиданная драма...*) und aus WÜNSCHEN (*Я хочу прожить еще одну жизнь, мечтаю о какой-то неожиданности*). Diese Äußerungen dienen als subjektive Argumente und sind stark emotional gefärbt, denn die Proponentin deckt ihre eigentlichen Motive für die Ausreise auf. Damit zeigt sie offen, daß ihr Eigeninteresse an der Emigration groß ist und daß die anderen bisher angeführten Gründe nur vorgeschoben sind.

In seinem nächsten Gesprächsschritt stützt der Opponent nochmals seine ABLEHNUNG, diesmal aber aus subjektiver, emotionaler Perspektive, nämlich aus Widerwillen, den bürokratischen Formalismus auf sich zu nehmen, wobei dieser Widerwille nicht explizit ausgedrückt wird, vgl. *Но ходить по станциям. Объясняться, доказывать. Историческая родина... Зов предков... Тетя Фаня Цыперович...* (Züge 81 bis 85).

Daraufhin gibt die Proponentin ihre PERSUASION auf, weil ihre persuasive Handlungsintention, ihren Gesprächspartner zur Ausreise in die USA zu überzeugen, gescheitert ist. Sie teilt ihrem Mann mit, daß ihre Entscheidung feststeht und daß sie und ihre Tochter notfalls auch ohne ihn ausreisen werden (vgl. Züge 89 bis 91). Der Opponent ist zunächst so verblüfft, daß er bloß einwendet: *А Маша?* (Zug 92). Die Proponentin erklärt ihm darauf ganz kurz, daß eigentlich alles im Interesse ihrer gemeinsamen Tochter Maša geschehe, vgl. *Ради нее все это и делается* (Zug 94), und daß noch einige Formalitäten zu klären seien. Dabei muß der Opponent jedoch der Proponentin behilflich sein; im Falle seiner Weigerung würde die Ausreise seiner Tochter scheitern. Um den Opponenten dem Teilhandlungsziel 'Bescheinigung ausstellen' geneigt zu machen, wendet die Proponentin das rhetorisch-persuasive Mittel der positiven ADRESSATENBEWERTUNG an, vgl. *Я думаю, ты этого не сделаешь. Ты, в принципе, не злой* (Züge 107 und 108). Der Opponent zeigt sich jedoch unbeeindruckt, vgl. die RHETORISCHE FRAGE *При чем тут доброта?* (Zug 109). Als Contra-Argument führt er wiederum die Tochter an, vgl. *Речь идет о живом человеке. А если дочка вырастет и скажет...* (Züge 110 und 111). Mit der FRAGE *Как ты можешь решать за нее?* (Zug 112) greift er die Proponentin an. Daraufhin wehrt sich die Proponentin, indem sie als Argument eine negative BEWERTUNG des Lebens des Opponenten vornimmt, vgl. *Ты свою жизнь исковеркал, мою жизнь исковеркал...* (Zug 115). Beide Gesprächsteilnehmer wissen in diesem Moment, daß sich die Proponentin auf die Alkoholsucht des Opponenten bezieht. Dies geht aus der folgenden Dialogsequenz hervor (vgl. die Züge 120 bis 126). Damit spricht die Proponentin dem Opponenten das Recht ab, über die Zukunft seiner Tochter zu entscheiden.

Mit ihrem folgenden Gesprächsschritt (Züge 129 und 130), in dem ihre Verzweiflung zum Ausdruck kommt, vgl. *Я больше не могу...*, bestätigt die Proponentin nochmals ihre Entscheidung, notfalls auch ohne ihren Ehemann auszureisen. Da der Opponent die Verzweiflung seiner Gesprächspartnerin bemerkt, versucht er sie dadurch abzulenken, daß er sie an ihre gemeinsame glückliche Vergangenheit erinnert und behauptet, es werde alles gut, vgl. *Помнишь, как я нес тебя из гостей? Нес, нес и уронил... Когда-то все было хорошо. И будет хорошо* (Züge 131 bis 134). Doch die Proponentin geht auf das Ablenkungsmanöver des Opponenten nicht ein. Daraufhin versucht der Opponent, seine Gesprächspartnerin dadurch auf andere Gedanken zu bringen, daß er philosophiert (vgl. die Züge 138 bis 140) und eine Einschätzung seiner eigenen Person vornimmt (vgl. die Züge 141 und 142). Doch die Argumente des Opponenten werden von der Proponentin nicht akzeptiert, in Zug 146 bestätigt sie nochmals ihre Entscheidung, vgl. *Все уже решено*, und fordert den Opponenten in Zug 147 auf, mit ihr und der Tochter mitzukommen, vgl. *Поедем с нами*. In Zug 148 weist sie auf die Vorteile der Ausreise für den Opponenten hin, vgl. *Ты проживешь еще одну жизнь...* Im folgenden Zug 149 teilt der Opponent ihr seine BEWERTUNG der Handlung, zu der er aufgefordert wurde, mit, vgl. *Для писателя это — смерть*. Da diese negativ ausfällt, impliziert sie zugleich einen negativen Bescheid. Die Proponentin führt in Zug 150 einen Fakt als objektives Pro-Argument an, vgl. *Там много русских*, der jedoch im darauffolgen-

den Gesprächsschritt des Opponenten (Züge 151 bis 154) wiederum negativ bewertet wird, vgl. *Это пораженцы. Скопие несчастных пораженцев. Даже Набоков — ущербный талант. Что же говорить о каком-нибудь Зурове!* Da damit klar ist, daß die Proponentin ihr Handlungsziel nicht erreicht hat, bestätigt sie in den Zügen 158 und 159 nochmals ihre endgültige Entscheidung, vgl. *Все уже решено. В четверг я подаю документы.* In Zug 160 wechselt der Opponent vom Handlungsmuster PERSUASION zum Handlungsmuster BITTE, vgl. *Таня, прости меня и не уезжай.* Diese wird im abschließenden Zug 161 von der Proponentin abgeschlagen.

Wie aus der Analyse des Gesprächs hervorgeht, sind in persuasiven privaten Alltagsgesprächen die Strategien der objektiven und der subjektiven ARGUMENTATION nicht präzise voneinander zu trennen, in der Regel ergänzen sie sich gegenseitig oder sind eng miteinander verflochten. Objektive Argumente können beispielsweise einen subjektiven Hintergrund implizieren¹¹¹, und umgekehrt kann über Präsuppositionen eines subjektiven Arguments, z. B. einer BEWERTUNG, Sachverhalte der 'objektiven' Welt mitbehauptet werden, die nicht im Fokus der Argumentation stehen.¹¹² Zwischen den Argumenten und dem Handlungsziel können offenkundig Zusammenhänge hergestellt werden, die einer kritischen Prüfung außerhalb der kommunikativen Situation nicht standhalten würden.¹¹³ Beide Strategien bedienen sich rhetorisch-persuasiver sprachlicher und nonverbaler Mittel.¹¹⁴ Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß sich die Sprecher in persuasiven privaten Alltagsgesprächen in der Regel einer opaken persuasiven Strategie bedienen, wenn sie ein gegenständlich-praktisches oder emotiv-psychisches Handlungsziel realisieren wollen.

3.5 Zusammenfassung

In Kapitel 3 wurde die Frage aufgeworfen, welche Faktoren für das Erreichen der persuasiven Intention und damit des persuasiven Handlungsziels eine ausschlaggebende Rolle spielen. Da sich traditionell die Rhetorik mit den Handlungsbedingungen und Konstituenten persuasiver Rede beschäftigt, wurden zunächst wesentliche theoretische Positionen der antiken Rhetorik rekapituliert. Es wurde auf ihre Affinität mit heutigen sprechhandlungstheoretischen Überlegungen zum Handlungsmuster PERSUASION hingewiesen. Sowohl die Rhetorik als Theorie und Praxis der Produktion von persuasiven Texten als auch die Sprechhandlungstheorie als Teildisziplin der linguistischen Pragmatik analysieren die Relation zwischen sprachlichem Zeichen und Zeichenbenutzer. Die Rhetorik beschäftigt sich dabei vor allem mit der Wirkung des Zeichens auf den Rezipienten und den (sprachlichen sowie extralinguistischen) Bedingungen, die für eine maximale Wirkungsentfaltung des sprachlichen Zeichens verantwortlich sind. Ferner untersucht sie, wie diese Bedingungen optimiert werden können. Die Rhetorik kann somit als frühester Entwurf einer Handlungstheorie gelten, die Regeln entwirft, nach denen wirkungsintentionale Texte geschaffen werden können. Die Pragmalinguistik geht den umgekehrten Weg: sie analysiert nicht die Entstehung von rezipientenorientierten Texten, sondern die Bedingungen, unter denen sich die Wirkungsintentionalität der Texte entfalten kann. Beide Theorien gehen von einem intentionalen Kommu-

¹¹¹ Vgl. z. B. die Züge 58 und 59.

¹¹² Vgl. z. B. Zug 115.

¹¹³ Vgl. dazu z. B. die Züge 41 und 52; vgl. dazu auch HERBIG (1992, 97).

¹¹⁴ Vgl. dazu Kapitel 2.4 und die Züge 66, 107 und 108.

nikationsbegriff aus. Die persuasiven Intentionen, die ein Redner laut antiker Rhetorik zu verfolgen hatte, finden sich in modifizierter Form in meinem Modell wieder, das den Zusammenhang zwischen Handlungsintention, Handlungsziel sowie der verfolgten persuasiven Strategie widerspiegelt.

Der Proponent kann die Intention des Überzeugen-Wollens oder die Intention des Überreden-Wollens verfolgen. Diese entsprechen den antiken *officia oratoris* Logik und Ethos bzw. Pathos. Welche Intention der Proponent in persuasiven Alltagsgesprächen verfolgt, hängt davon ab, ob er ein gegenständlich-praktisches, mentales oder emotiv-psychisches Handlungsziel hat. Im Falle eines gegenständlich-praktischen Handlungsziels kann der Proponent sowohl die Intention des Überzeugen-Wollens als auch die Intention des Überreden-Wollens realisieren. Beabsichtigt der Proponent dagegen, ein mentales oder emotiv-psychisches Handlungsziel zu erreichen, so kann er nur die Intention des Überzeugen-Wollens verfolgen. Dies hängt mit den kognitiven Zuständen 'Überzeugt-Sein' bzw. 'Überredet-Sein' zusammen, in denen sich der Opponent infolge eines gelungenen Persuasionsprozesses befindet: Der kognitive Zustand 'Überzeugt-Sein' beinhaltet die Internalisierung der Proponentenperspektive, d. h. diese wird letztendlich vom Opponenten übernommen und der Opponent akzeptiert das Handlungsziel des Proponenten aus Überzeugung. Im Gegensatz dazu gibt der Opponent im Falle des kognitiven Zustands 'Überredet-Sein' eine Akzeptanzklärung ab, die nicht auf kognitiver Überzeugung beruht, sondern aufgrund bestimmter pragmatischer, extralinguistischer Faktoren zustande gekommen ist.

Um seine Intentionen zu verwirklichen, stehen dem Proponenten zwei persuasive Strategien zur Verfügung: zum einen die Strategie der objektiven ARGUMENTATION und zum anderen die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION. Die Strategie der objektiven ARGUMENTATION kann bei allen Handlungszielen angewendet werden. Die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION ist nur für Handlungsziele gegenständlich-praktischer oder emotiv-psychischer Art verwendbar.

Wie die Analyse des Beispiels 34 gezeigt hat, ist in denjenigen Alltagsgesprächen, deren Zweck in der Realisierung eines gegenständlich-praktischen Handlungsziels besteht, in der Regel eine exakte Trennung zwischen Handlungszielen, Handlungsintentionen und entsprechenden persuasiven Strategien nicht möglich. Der Proponent verfolgt hier meistens sowohl die Intention des Überzeugen-Wollens als auch die Intention des Überreden-Wollens und wendet dabei beide persuasive Strategien an, d. h. er verfolgt eine opake Strategie. Falls die PERSUASION dabei erfolgreich ist, wird der Opponent das gegenständlich-praktische Handlungsziel ausführen, weil er entweder überzeugt oder überredet worden ist.

Die persuasiven Strategien sind durch die Art der verwendeten Argumente definiert: die Strategie der objektiven ARGUMENTATION ist durch die Verwendung von objektiven und deontischen Argumenten gekennzeichnet, die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION ist durch den Einsatz von subjektiven Argumenten charakterisiert. Die Argumente müssen über die Eigenschaft der persuasiven Kraft verfügen, damit sie eine Einstellungsänderung beim Opponenten bewirken können. Die persuasive Kraft der Argumente ist multifaktoriell bedingt. Sie ist abhängig von den Persönlichkeitsmerkmalen der Interaktanten, vom Grad des DisSENS sowie den verbalen und nonverbalen Handlungsmitteln.

Argumente sind in ARGUMENTATIONEN eingebunden. Da bei Persuasionshandlungen der Opponent durch das Anführen von Argumenten von dem strittigen Handlungsziel überzeugt/überredet werden soll, sind ARGUMENTATIO-

NEN ein integraler Bestandteil von PERSUASIONEN. Umgekehrt gilt dies jedoch nicht: Man kann argumentieren, ohne eine persuasive Intention zu verfolgen.

Um das Funktionieren von ARGUMENTATIONEN innerhalb persuasiver Sprechhandlungssequenzen herauszuarbeiten, wurden verschiedene Theorieentwürfe diskutiert. Zunächst wurde auf die antike rhetorische Syllogistik zurückgegangen, da auf ihr die neuzeitlichen Argumentationsschemata beruhen. Danach wurden die Argumentationsschemata von TOULMIN (1975), VÖLZING (1979), ÖHLSCHLÄGER (1979) und KLEIN (1980) besprochen. Dabei wurde festgestellt, daß das Schlußregel-Schema am geeignetsten ist, um die Argumentationsabläufe der Alltagskommunikation, zu denen die von mir untersuchten persuasiven Dialoge zählen, darzustellen. Um die zwischen dem Handlungsziel und den Argumenten bestehende argumentative Kausalbeziehung zu signalisieren, werden in persuasiven Dialogen Kausalkonnektoren wie *потому что, просто, тем более что, дело в том что, ведь* und *же* sowie der Nullkonnektor gebraucht. Während die Konnektoren *ведь* und *же* die argumentative Kausalbeziehung implizit anzeigen, kommt bei der Verwendung des Nullkonnektors die argumentative Interpretation allein aufgrund des Kontextes zustande.

Nachdem in den Kapiteln 2 und 3 der Handlungszweck, die Handlungsziele und die Handlungsbedingungen des Musters PERSUASION erläutert wurden, sollen im folgenden Kapitel einige der sprachlichen Handlungsmittel, die zur Realisierung dieses Musters dienen, vorgestellt werden. Da es unmöglich ist, alle sprachlichen Handlungsmittel, die für PERSUASION charakteristisch sind, zu beschreiben, beschränke ich mich auf die Einstellungspartikeln *же, ведь, unbetontes да, разве* und *неужели*. Diese Partikeln erfüllen - wie noch zu zeigen sein wird - in persuasiven Dialogen die wichtige Funktion eines Konsens- bzw. Dissensmarkers. Aufgrund dessen, daß der theoretische Status von Partikeln sehr umstritten ist, stelle ich zunächst meine theoretische Ausgangsbasis relativ ausführlich vor. Auf diese stützen sich dann die nachfolgenden empirischen Untersuchungen der genannten Partikeln.

4 Funktionen epistemischer Einstellungspartikeln im Satz und im persuasiven Dialog

Einstellungspartikeln werden hauptsächlich in spontan geführten Alltagsdialogen gebraucht. Sie sind charakteristische Marker der gesprochenen informellen Sprache. Aufgrund ihres schier unerschöpflich scheinenden Illokutionspotentials¹ entsteht der Eindruck, daß Einstellungspartikeln in jedem neuen Kontext eine andere Bedeutung besitzen: Es scheint, als ob sie sich chamäleonhaft verhalten. Doch dieses Bild ist trügerisch. Einstellungspartikeln besitzen eine invariante Bedeutung, aufgrund derer sich das Illokutionspotential der Partikeln in einem spezifischen Kontext auf prototypische Art und Weise entfalten kann.

Im folgenden Kapitel werden die epistemischen Einstellungspartikeln *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* als ein sprachliches Mittel, das für das dialogische Handlungsmuster PERSUASION charakteristisch ist, untersucht. Das Ziel der im nächsten Kapitel vorgenommenen sprachlichen Analyse besteht darin, die Funktionen der genannten Einstellungspartikeln im Rahmen des Handlungsmusters PERSUASION aufgrund ihrer invarianten epistemischen Einstellungsbedeutung zu klären. Dazu werden zuerst die invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* auf der Satzebene mit Hilfe der DOHERTYschen Theorie der epistemischen Bedeutung (1985) ermittelt. Darauf aufbauend wird anhand von Fallstudien erläutert, wie sich das Illokutionspotential dieser Partikeln in einem persuasiven Kontext entfaltet. Es wird sich zeigen, daß die untersuchten Einstellungspartikeln in persuasiven Dialogen die Funktion eines Konsens- bzw. Dissensmarkers übernehmen. Als Konsensmarker signalisieren sie, daß ein Persuasionsversuch vom Sprecher nicht intendiert ist, da Konsens, der das Ziel der PERSUASION ist, nach Meinung des Sprechers bereits besteht. Als Dissensmarker weisen sie nach, daß Dissens als Voraussetzung persuasiver Kommunikation gegeben ist.

4.1 Partikeln unter dem Aspekt der epistemischen Einstellungsbedeutung auf der Ebene der Satzbedeutung

Den Partikeln gilt in der linguistischen Forschung seit Ende der 60er Jahre des 20. Jh. ein verstärktes Interesse. Die wissenschaftliche Diskussion über den grammatischen Status, über die Eigenschaften und die Bedeutung der Partikeln wird sehr kontrovers geführt und die Untersuchungen zu den Partikeln sind von großer Methodenvielfalt gekennzeichnet.² Die beiden letzten Jahrzehnte sind vor allem von pragma- und textlinguistischen, sprechhandlungstheoretischen und dialoganalytischen Arbeiten geprägt. Den Partikologen geht es im wesentlichen um die Klärung folgender Fragestellungen:

¹ Zum Begriff 'Illokutionspotential' vgl. SÖKELAND (1980, 28 ff.), der „die mit einer sprachlichen Struktur realisierbaren kommunikativen Funktionen“ als „Illokutionspotential“ bezeichnet.

² Eine Übersicht über die Partikelforschung gibt z. B. WEYDT (1981); den Stand in der russischen Partikelforschung charakterisieren BEER (1980), RATHMAYR (1985) und ZYBATOW (1990); KOBOZEVA (1991) stellte einen ausführlichen Forschungsbericht der Partikologie in den 80er Jahren des 20. Jh. zusammen; ein Überblick über die germanistischen und bohemistischen Traditionen der Partikellinguistik findet sich in NEKULA (1996).

- Welchen grammatischen Status besitzen Partikeln?
- Nach welchen Kriterien (morphologischen, semantisch-syntaktischen, syntaktischen bzw. funktional-semantischen) können die Partikeln von anderen Wortarten abgegrenzt werden?
- Nach welchen Merkmalen und Funktionen lassen sich Partikeln klassifizieren?
- Besitzen die Partikeln eine eigenständige Bedeutung?
- Verfügen die Partikeln über eine invariante Bedeutung, die unabhängig von der kommunikativen Situation ist, in der die partikelhaltige Äußerung gemacht wurde?
- Sind Modalpartikeln illokutive Indikatoren?
- Durch welche linguistischen Methoden sind die Partikeln beschreibbar und erklärbar?

In der russischen Sprachwissenschaft klassifizierte zum ersten Mal ŠACHMATOV (1927, 99) die Partikeln als selbständige Wortart, indem er sie als „слова, усиливающие или оттеняющие в том или ином отношении грамматические формы или предикат“ definierte. Viele neueren russischen Arbeiten zu den Partikeln basieren auf der Definition von VINOGRADOV (1972), die hier deshalb angeführt werden soll:

„Частицами называются классы таких слов, которые обычно не имеют вполне самостоятельного реального или материального значения, а вносят главным образом дополнительные оттенки в значения других слов, групп слов, предложений или же служат для выражения разного рода грамматических (а следовательно, и логических, и экспрессивных) отношений.“ (VINOGRADOV 1972, 520)

In ŠVEDOVA, LOPATINA (1989) werden die Partikeln nach folgenden vier Funktionen untergliedert:

„1) участвуют в образовании морфологических форм слов и форм предложения с разными значениями ирреальности ..; 2) выражают самые разнообразные субъективно-модальные характеристики и оценки сообщения или отдельных его частей; 3) участвуют в выражении цели сообщения (вопросительность), а также утверждения или отрицания; 4) характеризуют действие или состояние по его протеканию во времени, по полноте или неполноте, результативности или нерезультативности его осуществления.“ (ibid., 336 f.)

Im weiteren betonen ŠVEDOVA, LOPATINA (1989), daß jede Partikel eine Art von Einstellung ausdrückt:

„... в частице присутствует значение отношения: или отношения (отнесенности) действия, состояния либо целого сообщения к действительности, или отношения говорящего к сообщаемому, причем оба эти вида отношений очень часто совмещаются в значении одной частицы./ Значением частицы как отдельного слова является то отношение, которое выражается ею в предложении.“ (ibid., 337)

Die Auffassung, daß die invariante Bedeutung einer bestimmten Gruppe von Partikeln, der Einstellungspartikeln, darin besteht, das Verhältnis des Sprechers zu einer epistemischen Einstellung auszudrücken und zugleich den Bezug zu einer anderen Einstellung (eines anderen Einstellungsträgers) zum selben Sachverhalt her-

zustellen, hat DOHERTY (1985) mit ihrem interpretativ-semantischen Untersuchungsansatz überprüft und verifiziert. Diesem Konzept schließe ich mich bei den folgenden Partikelanalysen an. Es geht davon aus, daß jeder beliebigen wohlgeformten Äußerung aufgrund des grammatischen Systems einer natürlichen Sprache eine Satzbedeutung zugrunde liegt, die es gestattet, in jedem einschlägigen außersprachlichen und sprachlichen Kontext der Äußerung eine Äußerungsbedeutung zuzuschreiben. Letztere erlaubt es, der Äußerung zu jeder möglichen Interaktionsgelegenheit einen kommunikativen Sinn zu geben. Die Satzbedeutung ergibt sich gemäß dem syntaktischen Aufbau des Satzes aus verschiedenen Wortbedeutungen.³ Diesen kurz umrissenen modularen Rahmen illustriert das folgende Struktur-schema in Abbildung 1 aus LANG (1983, 321):

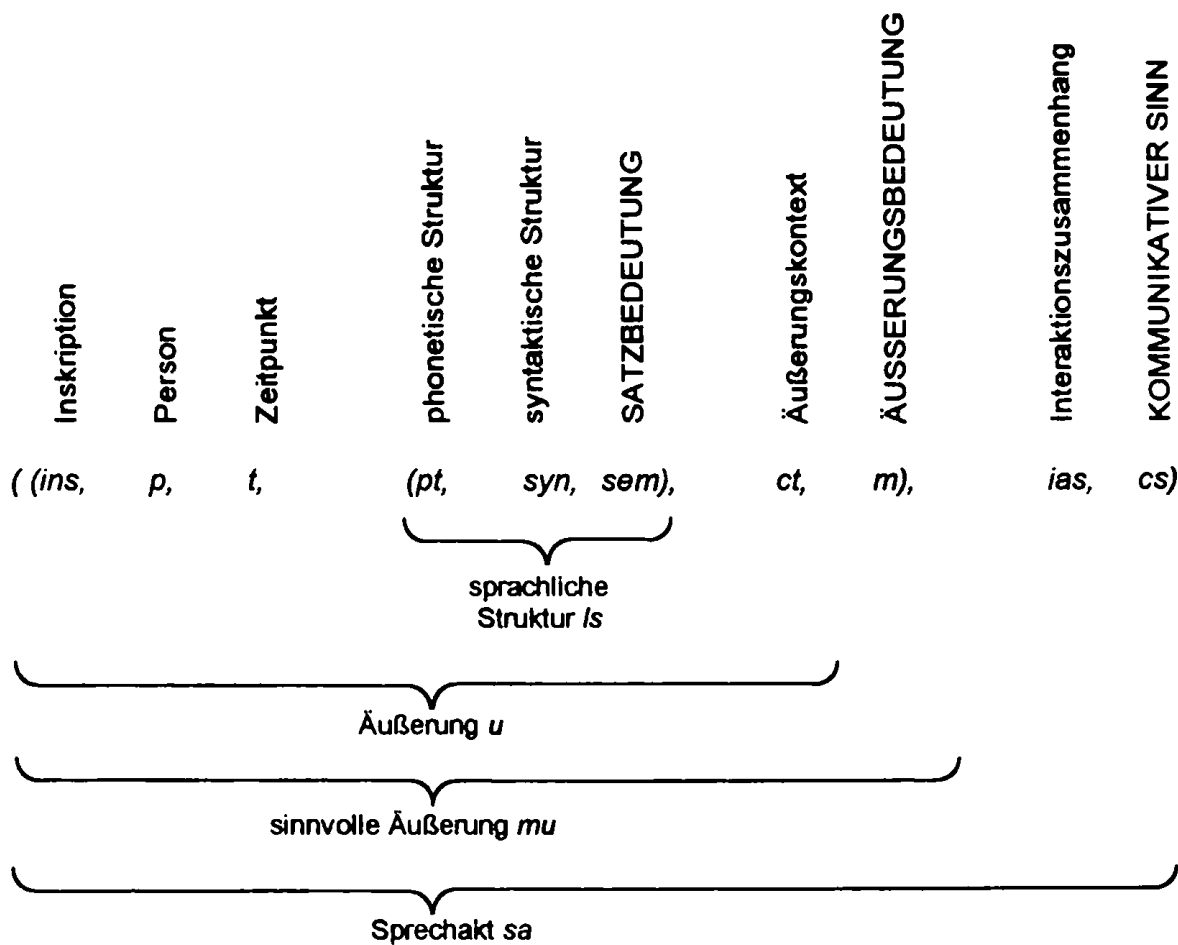


Abbildung 1: Strukturschema eines Sprechaktes (nach LANG 1983, 321)

Bei der Analyse der Bedeutung einzelner Ausdrucksmittel, und somit auch der der Einstellungspartikeln, ist es von außerordentlicher Wichtigkeit, zwischen den sprachlich und den außersprachlich determinierten Anteilen bei der Interpretation einer Äußerung zu differenzieren. Diese Unterscheidung ist jedoch schwierig. Wie die vielen pragmalinguistischen Untersuchungen zu den Partikeln zeigen, kommt man bei einer Überbewertung des situativen Kontextes leicht zu der Schlußfolgerung, daß die Partikeln „keine isolierte oder isolierbare Wortbedeutung haben, son-

³ Vgl. WUNDERLICH (1991, 33) und ausführlich dazu BIERWISCH (1980).

dem nur in einem pragmatischen Kontext eine gewisse Sprechereinstellung zum Ausdruck bringen können“ (HEINRICHS 1981, 116). Das heißt, eine pragmatisch orientierte Herangehensweise an die Untersuchung der Bedeutung von Partikeln, die die sprachsystemdeterminierten Verwendungsbedingungen und -beschränkungen nicht berücksichtigt, kann nur die Bedeutung der Partikel in Abhängigkeit von der außersprachlichen kommunikativen Situation beschreiben und erhält somit ein breites Spektrum von Bedeutungen und Funktionen einer Partikel, die sich oft gegenseitig widersprechen.⁴ Sie vermag jedoch nicht, die invariante Bedeutung der Partikeln zu erkennen, die den verschiedenen kontextuell bedingten Varianten zugrunde liegt.

Im folgenden sollen die Ausgangspositionen der DOHERTYschen Theorie der epistemischen Bedeutung, die von ZYBATOW (1990, 1997) in bezug auf die slavischen Sprachen geprüft und modifiziert worden ist, erläutert werden. Anschließend werden mit Hilfe dieser theoretischen Grundannahmen die invarianten Bedeutungen der russischen Partikeln *же, ведь*, unbetontes *да, разве* und *неужели* ermittelt. Danach wird überprüft, wie diese Partikeln als Konsens- bzw. Dissensmarker in Dialogen funktionieren.

Zunächst werden die wichtigsten theoretischen Voraussetzungen, auf denen die Theorie der epistemischen Bedeutung basiert, vorgestellt (nach DOHERTY 1985, 12 ff.):

Linguistische Problemstellungen, die den Eigenschaften sprachlicher Ausdrucksmittel gelten, kommen ihrem Gegenstand am nächsten, wenn sie sich mit den Verwendungsbedingungen eines sprachlichen Mittels im Kontext anderer Ausdrucksmittel befassen. Dabei ist eine Differenzierung zwischen sprachsystemimmanenten Verwendungsbedingungen und jenen Selektionsbedingungen erforderlich, die durch eine bestimmte außersprachliche Situation aufgehoben werden können, also nicht durch das Sprachsystem determiniert sind.⁵ „Prüfstein für das, was auf Grund von vergleichenden Bedeutungsanalysen als eigenständige Bedeutung der verschiedenen Ausdrucksmittel eines Bedeutungsbereichs angenommen werden kann, sind dabei jene Verwendungsbeschränkungen, für die es keinen situativen Kontext gibt, durch den sie aufgehoben werden können“ (ibid., 13). Desweiteren müssen die Annahmen über die Bedeutung sprachlicher Ausdrucksmittel zusammen mit den für die jeweilige Äußerung und Äußerungssituation relevanten Kenntnissen und Vorstellungen die verschiedenen Äußerungsbedeutungen beschreiben und die sprachsystembedingten Verwendungsbeschränkungen erklären. Dazu ist es zwingend, den für das sprachliche Ausdrucksmittel restriktiv wirkenden relevanten Kontext zu untersuchen. Wie später noch zu zeigen sein wird, gehören zum relevanten Kontext von Partikeln vor allem der Satzmodus, die Satzintonation und die Satzadverbien bzw. das epistemische Nullmorphem. Um die Verwendungsbedingungen der Partikeln in einem bestimmten Kontext zu erklären, sind nicht nur Annahmen über die Partikelbedeutung notwendig, sondern auch Annahmen über die Bedeutung des relevanten Kontextes, da Restriktionen in der Kombinierbarkeit zweier Ausdrucksmittel immer aus der Unverträglichkeit ihrer beiden Bedeutungen folgt.

Wie bereits erwähnt, herrscht zwischen den Partikologen Konsens darüber, daß mit Partikeln Einstellungen ausgedrückt werden. Nach DOHERTY (1985, 15) gilt die Einstellung, die mit Hilfe von Einstellungspartikeln (EP) ausgedrückt wird,

⁴ Vgl. DOHERTY (1985, 71), ZYBATOW (1990, 16), DERS. (1997, 578).

⁵ Die außersprachlich handlungsbedingte Ungewöhnlichkeit einer Äußerung wie *Verspreche ich es Dir?* kann die Sprechhandlungstheorie erklären, vgl. DOHERTY (1985, 12).

dem Bestehen bzw. Nicht-Bestehen eines Sachverhalts, bezogen auf eine bestimmte vergangene, gegenwärtige, zukünftige, wirkliche oder mögliche Situation, d. h. es wird eine „epistemische“ Einstellung ausgedrückt. „Alle EP legen das Verhältnis des Sprechers zu dieser epistemischen Einstellung fest und stellen zugleich den Bezug zu einer anderen Einstellung zum selben Sachverhalt her. Die einzelnen EP unterscheiden sich in der Spezifizierung dieser Festlegungen“ (ibd., 15).

Wie läßt sich nun die invariante Einstellungsbedeutung der EP ermitteln?

Jeder grammatisch komplette, selbständige Satz besteht aus einer Proposition und einem nicht-propositionalen, sprachlich indizierten Einstellungsrahmen, der sich in zwei obligatorische Komponenten untergliedert: in eine epistemische Einstellung (E) bezüglich des Sachverhalts (p), der durch den propositionalen Bedeutungsteil des Satzes identifiziert wird, und in einen Einstellungsmodus (EM). Die in Sätzen sprachlich indizierten Einstellungen werden nur durch den Sprecher im Vollzug von Äußerungen der betreffenden Sätze ausgedrückt.⁶

Die epistemische Einstellung *E* kann sich sowohl auf eine affirmative als auch auf eine negierte propositionale Bedeutung beziehen. Sie läßt sich spezifizieren als Relation zwischen einem Einstellungsträger (*x*) und dem Sachverhalt *p*, dem die Einstellung gilt: $E(x, p)$. Zu den einstellungsspezifizierenden Ausdrucksmitteln gehören die epistemischen Satzadverbien (z. B. *наверное, вероятно, возможно, очевидно*) und bei Abwesenheit eines jeglichen einstellungsausdrückenden Mittels das epistemische Nullmorphem, das eine „positive“ epistemische Einstellung (*pos*) realisiert. Die positive und die negative Einstellung sind die beiden grundlegenden epistemischen Einstellungen, die in bezug auf das Bestehen eines Sachverhalts ausgedrückt werden können. Die positive Einstellung legt potentiell fest, daß ein Sachverhalt - bezogen auf eine bestimmte gegenwärtige, vergangene, zukünftige, wirkliche oder mögliche Situation - besteht, die negative⁷, daß ein Sachverhalt - bezogen auf eine bestimmte gegenwärtige Situation usw. - nicht besteht. Jede andere epistemische Einstellung zeigt demgegenüber eine zusätzliche Spezifizierung an: eine Graduierung der Sicherheit der Einstellung, einen Hinweis auf die Gründe für die Einstellung, eine Beziehung zu anderen Einstellungen usw.⁸ In Sätzen wie

- (1) *Игорь уехал*
- (2) *Игорь не уехал*
- (3) *Игорь, наверное, уехал*

ist der Einstellungsträger *x* aufgrund von sprachlogischen Gründen identisch mit dem Sprecher (*Sp*) des jeweiligen Satzes: $x = Sp$. Das heißt, der Indikativmodus identifiziert den Einstellungsträger *x* mit dem Sprecher. Der Interrogativmodus dagegen, vgl.

- (4) *Уехал ли Игорь?*

läßt den Einstellungsträger unspezifiziert.

⁶ Vgl. dazu LANG (1983, 314).

⁷ Eine negative epistemische Einstellung des Sprechers wird im Russischen z. B. in Sätzen des Typs *не + Infinitiv + же*, vgl. *Не сидеть же дома!*, zum Ausdruck gebracht. Zur Interpretation dieser Sätze s. ЗЫБАТОВ (1990, 63).

⁸ Vgl. DOHERTY (1985, 18).

Neben dem direkten Ausdruck von Einstellungsbedeutungen besteht die Möglichkeit, alternative Einstellungen indirekt zu realisieren. Im Russischen z. B. existieren neben der neutralen Entscheidungsfrage des Typs *p (li)?* (vgl. 4) Interrogativsatztypen, die indirekt alternative Sprechereinstellungen implizieren. So berücksichtigt beispielsweise ein Satz wie

(5) *Игорь уехал?*,

der mit der IK-2 geäußert wird, nicht nur die Möglichkeit einer epistemischen Einstellung des (nicht-spezifizierten) Einstellungsträgers, sondern gleichzeitig eine alternative Einstellung des Sprechers, denn die markierte interrogative Satzintonation IK-2 dient dem Ausdruck „различных оттенков смыслового противопоставления и подчеркивания“ (АКАДЕМИЕГРАММАТИК 1982, I, 111). Das bedeutet für (5), daß der Sprecher nicht der Meinung ist (bzw. bis zum Zeitpunkt des Sprechens war), daß Igor' verreist sei, jedoch zum Sprechzeitpunkt Gründe hat, diese seine Meinung zu bezweifeln und das Gegenteil in Betracht zu ziehen.

Werden im Russischen bestimmte Satzmodi und -typen mit bestimmten markierten Satzintonationen kombiniert⁹, wie beispielsweise in (5), so wird neben der wörtlich realisierten Einstellung eine weitere, implizierte Einstellung zu verstehen gegeben. Satzmodus und Satzintonation gelten somit als Indikatoren dafür, ob der Sprecher eine zusätzliche Einstellung (eines unspezifizierten Einstellungsträgers) ausschließt oder ob er außer seiner eigenen eine weitere Einstellung (eines unspezifizierten Einstellungsträgers) noch als Möglichkeit zuläßt. Außerdem entscheiden sie darüber, ob der Sprecher selbst oder ein anderer als Träger einer Einstellung identifiziert werden muß.

Satzmodus und Satzintonation sind folglich Ausdrucksmittel, deren Bedeutung die Beziehung eines Einstellungsträgers zu den mit einem Satz realisierten Einstellungen bestimmt. Damit drücken sie letztendlich die Meinung eines Einstellungsträgers über die Richtigkeit der Einstellung aus. In der Regel bestimmt der indikative Satzmodus eine assertive Relation zwischen dem Einstellungsträger und dem Einstellungssachverhalt $E(x, p)$, kurz ε : $Ass(x, \varepsilon)$, d. h. der Einstellungsträger bestätigt die Richtigkeit der Einstellung E zu p ; er schließt das Gegenteil zu E aus. Der interrogative Satzmodus dagegen bestimmt eine offene Relation zwischen dem Einstellungsträger und dem Einstellungssachverhalt $E(x, p)$, kurz ε : $O(x, \varepsilon)$, d. h. der Einstellungsträger bestätigt die Richtigkeit der Einstellung E zu p nicht; er läßt das Gegenteil zu E zu.

Die Bestätigung Ass bzw. Nicht-Bestätigung O einer epistemischen Einstellung zu p wird im Fall einer wörtlich realisierten Einstellungsbedeutung aus sprachlogischen Gründen immer dem Sprecher zugeordnet, im Fall einer indirekt realisierten Einstellungsbedeutung dagegen wird sie dem jeweiligen Einstellungsträger der durch sie bestätigten bzw. offenen Einstellung zugeschrieben.

Die assertive bzw. offene Relation eines Einstellungsträgers zu einer Einstellung wird mit dem Begriff des Einstellungsmodus (EM) zusammengefaßt. Der Einstellungsmodus kann sowohl lexikalisch durch die Bedeutung bestimmter Prädikate (z. B. *vermuten, glauben, annehmen*) als auch syntaktisch durch den Satzmodus sowie phonologisch durch die Satzintonation sprachlich indiziert sein.

⁹ Im Russischen bieten die verschiedenen Intonationskonstruktionen (IK) vielfältige Möglichkeiten, um Einstellungsbedeutungen zu realisieren, vgl. die Bedeutungen der markierten IK-1, IK-2, IK-3, IK-6 oder IK-7 in der АКАДЕМИЕГРАММАТИК (1982, I, 109 ff., II, 231 ff.).

Zusammenfassend läßt sich der Einstellungsrahmen eines Satzes somit folgendermaßen darstellen: $EM(E_x(p))$.

Um die bisherigen theoretischen Erläuterungen zu veranschaulichen, soll die Einstellungsbedeutung der Sätze in den Beispielen 6 bis 12 formal dargestellt werden, vgl. Tabelle 1:

Tabelle 1: Einstellungsbedeutung der Sätze 6 bis 12

| Nr. | Beispiel | Einstellungsbedeutung |
|------|------------------------------------|--|
| (6) | <i>Вадим гуляет.</i> | $Ass(Sp(pos(Sp, p))) = Ass(pos_{Sp}(p))$ |
| (7) | <i>Вадим не гуляет.</i> | $Ass(pos_{Sp}(\sim p))$ |
| (8) | <i>Вадим, наверное, гуляет.</i> | $Ass(NAVERNOE_{Sp}(p))$ |
| (9) | <i>Вадим, наверное, не гуляет.</i> | $Ass(NAVERNOE_{Sp}(\sim p))$ |
| (10) | <i>Гуляет ли Вадим?</i> | $O(pos_x(p))$ |
| (11) | <i>Молчи!</i> | $Ass(WILL_{Sp}(p))$ |
| (12) | <i>Не молчи!</i> | $Ass(WILL_{Sp}(\sim p))$ |

Wie bereits erwähnt, impliziert der Fragesatz 5 *Игорь уехал?*, mit der IK-2 geäußert, eine zur wörtlich realisierten Einstellung indirekte alternative Sprechereinstellung (IM). Die Einstellungsbedeutung von (5) läßt sich somit folgendermaßen darstellen:

(5') $O(pos_x(p))$ und $IM(\sim pos_{Sp}(p))$.

Dieser Fragetyp soll in Anlehnung an DOHERTY (1985, 31) als sekundäre Entscheidungsfrage bezeichnet werden im Gegensatz zur neutralen Entscheidungsfrage

(13) *Игорь уехал?*,

die mit der IK-3 geäußert wird.

Ein weiteres sprachliches Ausdrucksmittel, das auf alternative Einstellungen hinweisen kann, ist der Kontrastakzent. Die Kontrastierung einer Konstituente eines Satzes ändert die Interpretation der Einstellungsbedeutung des Satzes, zu der die kontrastierte Konstituente gehört. So gilt in

(14) *Игорь читает*

die assertierte positive Einstellung nicht mehr dem ganzen durch die propositionale Bedeutung des Satzes bestimmten Sachverhalt, sondern nur noch der Identifizierung der Person, die liest. Das Bestehen des übrigen Sachverhalts, der sich auf das Lesen der Person bezieht, wird dabei präsupponiert, d. h. es wird ein Sachverhalt vorausgesetzt, der ein unspezifiziertes Element p^α enthält. Die Bestätigung der Einstellung gilt der Spezifizierung der Variablen α aus p durch das, was mit der Bedeutung der kontrastierten Elemente identifiziert wird, in (14) $\alpha = Igor'$:

(14') $Präs(p^a)$ und $Ass(pos_{Sp}(\alpha = Igor'))$.

Die Interpretation 14' des Satzes 14 reicht jedoch nicht aus, da der Akzent auf Igor' als Kontrast interpretiert wird, und damit nicht nur die wörtliche Bestätigung der kontrastierten Konstituente realisiert wird, sondern auch eine alternative Einstellung eines anderen Einstellungsträgers (wegen des assertiven EM eines Nicht-Sprechers) zur Spezifizierung dieser Konstituente impliziert wird. Damit ist (14) wie folgt darzustellen:

(14'') $Präs(p^a)$ und $Ass(pos_{Sp}(\alpha = Igor'))$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Igor'))$.

Analog wie beim soeben besprochenen Kontrastakzent geht es auch bei der Ergänzungsfrage um die richtige Spezifizierung eines Elements aus einem Sachverhalt und nicht um den Sachverhalt an sich. Als formales Ausdrucksmittel von Ergänzungsfragen dienen interrogativisch gebrauchte lexikalische Einheiten (z. B. *зде, почему, сколько, откуда, как, кто, который, чей*), die die spezifizierten Elemente erfragen. Der Sachverhalt selbst wird dabei präsupponiert: $Präs(p^w)$, wobei w eine Variable über die Menge von Elementen ist, die für die Spezifizierung in Frage kommt. Mit

(15) *Кто написал этот роман?*

wird nach der richtigen Spezifizierung von w gefragt. Für die vorausgesetzte propositionale Bedeutung und die wörtlich realisierte Einstellungsbedeutung ergibt sich somit

(15') $Präs(p^w)$ und $O(pos_x(w = a))$, wobei a das spezifizierte Element ist.

Als Zusammenfassung des vorgestellten Modells dient die Übersicht in Abbildung 2¹⁰:

Der Einstellungsrahmen eines Satzes gliedert sich in die obligatorischen Komponenten epistemische Einstellung E und Einstellungsmodus EM . Der Einstellungsmodus dient dem Ausdruck der Meinung eines Einstellungsträgers über die Richtigkeit einer Einstellung bezüglich des Bestehens bzw. des Nicht-Bestehens eines Sachverhalts, der durch den propositionalen Bedeutungsteil des Satzes identifiziert wird, m. a. W.: Jeder Ausdruck der Form $EM(E(p))$ ist das Urteil eines Einstellungsträgers bezüglich der Richtigkeit von E , unabhängig davon, ob der EM assertiv oder offen ist:

$U = EM(E(p))$, wobei U = Urteil eines Einstellungsträgers.

Der Einstellungsmodus wird obligatorisch durch die Kategorien Satzmodus und Satzintonation und fakultativ durch Partikeln und den Kontrastakzent zum Ausdruck gebracht. Epistemische Einstellungen werden durch die obligatorischen Kategorien epistemisches Nullmorphem bzw. Satzadverbien realisiert. Bestimmte Einstellungsmittel (oder auch ihre Kombination) wie die Sekundärfrage oder der Kontrastakzent drücken außerdem indirekt implizierte oder präsupponierte Einstellungen aus. Der Unterschied zwischen explizit und implizit realisierten Einstellungen

¹⁰ Vgl. dazu auch ZYBATOW (1997, 579).

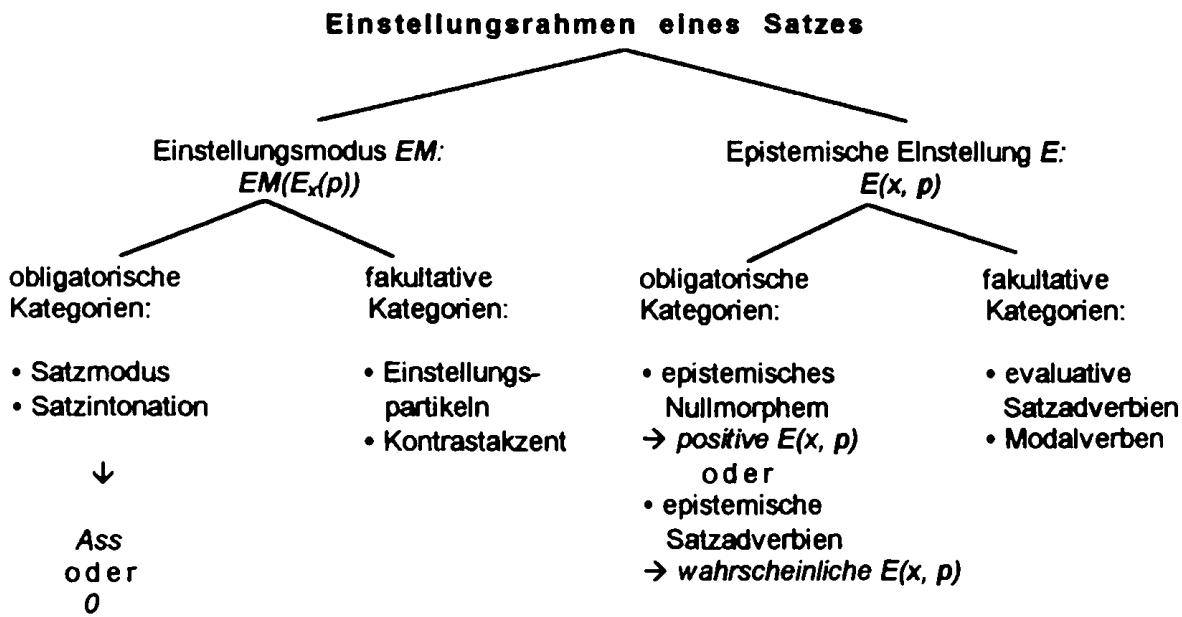


Abbildung 2: Einstellungsrahmen eines Satzes (nach DOHERTY 1985)

besteht darin, daß letztere durch Vagheit gekennzeichnet sind und auch nur Einstellungen identifizieren können im Gegensatz zu wörtlich realisierten Einstellungen, die immer an den Einstellungsmodus gebunden sind.

Aus den für Satzmodus und Satzintonation spezifischen Assertionsrelationen lassen sich folgende Regeln für die Spezifizierung der Einstellungsträger ableiten:¹¹

- R1 (a) Im Kontext von *Ass* wird die wörtlich realisierte Einstellung dem Sprecher zugeordnet: $x = Sp$;
 (b) eine indirekt realisierte Einstellung wird vom Sprecher ausgeschlossen. Ihr Einstellungsträger ist ein anderer als der Sprecher: $y = nicht-Sp$.
- R2 (a) Im Kontext von *0* wird die wörtlich realisierte Einstellung keinem Einstellungsträger zugeordnet: $x = x$;
 (b) eine indirekt realisierte Einstellung wird dem Sprecher zugeordnet: $y = Sp$.

Aufgrund der Vagheit, die die indirekte Spezifizierung eines Einstellungsträgers, der nicht der Sprecher selbst ist, kennzeichnet, bleibt nicht nur offen, wer der andere Einstellungsträger ist, sondern auch, ob er überhaupt existiert oder ob er nur eine antizipierte Möglichkeit ist, gegen die sich der Sprecher wendet.

Die sich aus den Bedeutungen von *EM*, *E* und *p* ergebende Grundstruktur der Einstellungsbedeutung eines Satzes kann um zusätzliche modale Bedeutungen erweitert werden, beispielsweise durch evaluative Satzadverbien, Modalverben oder durch Imperativkonstruktionen.

Im weiteren soll das DOHERTYsche Modell zur Ermittlung der invarianten Bedeutung von Partikeln genutzt werden. Dazu werden folgende Analysestufen durchlaufen:

1. Kombinierbarkeit-Tests der EP mit den für sie relevanten Kontextklassen;
2. Vergleichende Interpretation der Bedeutung der einstellungsausdrückenden Mittel und ihrer verschiedenen Kombinationen;
3. Bestimmung der gemeinsamen Merkmale aller zulässigen Verwendungskontexte der EP und Ableitung der invarianten Bedeutung der EP, die den ver-

¹¹ Vgl. DOHERTY (1985, 23 f.).

schiedenen kontextuell bedingten Varianten zugrunde liegt;

4. Ableitung der implizierten Einstellungsbedeutung aus den Kotextverwendungsmöglichkeiten der EP.

Mit Hilfe des vorgestellten Modells sollen zunächst die invarianten Bedeutungen der russischen EP *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* ermittelt werden. Anschließend wird gezeigt, welche Konsequenzen die invariante Bedeutung für die untersuchten Partikeln als Konsens- und Dissensmarker hat.

4.2 Die invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* auf der Ebene der Satzbedeutung

Um die invariante Bedeutung der EP *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* zu ergründen, werden operationelle Tests der jeweiligen Partikel mit den Kotextklassen Indikativsatz, emphatisch uminterpretierter Indikativsatz, neutrale Entscheidungsfrage, sekundäre Entscheidungsfrage, rhetorische sekundäre Entscheidungsfrage, Ergänzungsfrage, rhetorische Ergänzungsfrage, Exklamativsatz, Imperativsatz, Konjunktivsatz, Optativsatz und Obligativsatz durchgeführt. Dadurch wird festgestellt, mit welchen Kotextklassen die Partikel kombiniert werden kann und gegenüber welchen Kotextklassen die Partikel Restriktionen unterliegt. Aus diesen Verträglichkeitsergebnissen und aus Annahmen über die Bedeutung der Kotextklassen lassen sich Schlußfolgerungen über die invariante Bedeutung der EP ableiten.

4.2.1 Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel *же* *же* in Indikativsätzen

Vergleicht man die affirmativen Indikativsätze

- (16) *Вадим плавает* und
 (17) *Вадим же плавает*,

stellt man fest, daß in (16) die ausgedrückte epistemische Einstellung E zu p durch den indikativen Satzmodus und die entsprechende Satzintonation dem Sprecher zugeordnet wird:

- (16') $Ass(pos_{Sp}(p))$.

In (17) dagegen bestätigt der Sprecher eine durch das epistemische Nullmorphem als positiv spezifizierte Einstellung, die durch *же* assertiert wird, und stellt diese seine Einstellung einer negativen implizierten Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüber:

- (17') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(\sim pos_x(p))$.

In einem negierten Indikativsatz liegt dagegen folgender Fall vor:

- (18) *Вадим же не плавает*.
 (18') $Ass(pos_{Sp}(\sim p))$ und $IM(\sim pos_x(\sim p))$.

Der Vergleich von (16) bis (18) zeigt, daß die invariante Bedeutung der EP *же* in der Gegenüberstellung zweier alternativer Einstellungssachverhalte besteht, wobei dem Sprecher diejenige Einstellung zu *p* zugeordnet ist, die durch das einstellungsausdrückende Mittel im Skopus von *же* realisiert wird (in 17 und 18 eine durch die Abwesenheit eines einstellungsausdrückenden Mittels als positiv spezifizierte Einstellung). Darüber hinaus besitzt *же* in den angeführten Beispielen eine assertive Bedeutung.

Die bisherigen Feststellungen sollen durch weitere Tests untermauert werden.

***же* in emphatisch uminterpretierten Indikativsätzen**

In emphatisch uminterpretierten Indikativsätzen, wie

(19) *Везет же людям!*

bestätigt der Sprecher durch die emphatisch-markierte Intonation IK-6 die im Satz ausgedrückte positive epistemische Einstellung zu *p*, die durch das epistemische Nullmorphem realisiert wird. Die Markiertheit der Satzintonation weist daraufhin, daß der wörtlich realisierten Sprechereinstellung eine implizierte alternative Einstellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenübergestellt ist. Folglich korrespondiert (19) mit der Bedeutung von *же*, und damit unterliegt die Partikel in der untersuchten Kotextklasse keinen Restriktionen. Die Einstellungsbedeutung des Beispiels 19 läßt sich formal folgendermaßen darstellen:

(19') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(p))$.

***же* in neutralen Entscheidungsfragen**

Vergleicht man die Verwendungsmöglichkeiten der EP *же* in Entscheidungsfragen, stellt man fest, daß *же* zwar nicht in neutralen Entscheidungsfragen, jedoch in sekundären Entscheidungsfragen verwendbar ist:

(20) **Плавал (ли) же Вадим?* (IK-3)

(21) **Вадим же плавал?* (IK-3)

(22) *Вадим же плавал?* (IK-2)

Die Inakzeptabilität von *же* in neutralen Entscheidungsfragen beweist, daß *же* eine assertive Bedeutung hat, die sich nicht mit der Bedeutung der potentiellen Nicht-Assertion des Interrogativmodus vereinbaren läßt. Desweiteren legt die Interrogativintonation IK-3 den Sprecher potentiell auf eine Haltung fest, die die Möglichkeit sowohl von *E* als auch von $\sim E$ bietet. Dies führt zu einem Widerspruch mit der Bedeutung der EP *же*, die den Sprecher potentiell auf die in ihrem Skopus stehende Einstellung festlegt.

***же* in sekundären Entscheidungsfragen**

Wie bereits festgestellt, besteht die invariante Bedeutung der EP *же* in der Gegenüberstellung zweier assertierter alternativer Einstellungssachverhalte: Dem Sprecher wird die Einstellung im Skopus von *же* zugeordnet und einem unspezifizierten Einstellungsträger *z* wird eine gegenteilige Einstellung zu *p* zugeschrieben. Aufgrund des offenen EM werden in sekundären Entscheidungsfragen mit der EP *же* (vgl. 22: *Вадим же плавал?*) die beiden alternativen Einstellungen implizit realisiert. Somit ergibt sich für die Einstellungsbedeutung des Satzes 22:

(22') $O(pos_x(p))$ und $IM(Ass(\sim pos_z(p))$ und $pos_{Sp}(p))$.

Die EP *же* identifiziert den Einstellungsträger der Einstellung in ihrem Skopus eindeutig als den Sprecher. Der Einstellungsträger *z* der alternativen Einstellung wird dagegen nicht spezifiziert. Ob es sich bei *z* um eine bestimmte Person handelt (beispielsweise um den Gesprächspartner) oder ob es sich dabei nur um eine antizipierte Einstellungsmöglichkeit zu *p* handelt, geht aus dem außersprachlichen Kontext der Äußerung hervor.

же in rhetorischen sekundären Entscheidungsfragen

Die EP *же* kann in sekundären Entscheidungsfragen auftreten, die rhetorisch gebraucht werden:

(23)¹² *Человеку на улице стало плохо. Вы же не пройдёте просто мимо? Вы обязательно ему поможете.*

Unter rhetorisch wird eine solche Verwendung von selbständigen Fragesätzen verstanden, die nicht darauf abzielt, daß der Adressat die Frage beantwortet. Die in der Sekundärfrage implizierte Sprechereinstellung (in 23: $IM(pos_{Sp}(\sim p))$) kann als indirekte Antwort auf die Frage aufgefaßt werden, wobei die Antwort nicht wörtlich im Fragesatz ausgedrückt wird, sondern durch kontextuelle oder situative Faktoren im Moment der Fragestellung gegeben ist.

же in Ergänzungsfragen

Betrachtet man die Verwendung der EP *же* in Ergänzungsfragen, bei denen es - wie in Kapitel 4.1 bereits dargelegt - um die richtige Spezifizierung eines Elements aus einem präsupponierten Sachverhalt geht, stellt man fest, daß die offene Haltung des Sprechers in Bezug gesetzt wird zu der Einstellung eines anderen Einstellungsträgers, von dem der Sprecher annimmt, daß er weiß, welche Menge von Elementen für die Spezifizierung in Frage kommt. Das Beispiel

(24) *Когда же плавал Вадим?*

kann formal folgendermaßen dargestellt werden:

(24') $Präs(p^w)$ und $O(pos_x(w = a)$ oder $(w = b)$ oder ...) und $IM(\sim WISS_{Sp}((w = a)$ oder $(w = b)$ oder ...) und $WISS_{nicht-Sp}((w = a)$ oder $(w = b)$ oder ...),

wobei *w* eine Variable über die Menge der Elemente ist, die für die Spezifizierung in Frage kommt, und *a*, *b*, ... einzelne Elemente dieser Menge sind.

Der Sprecher hat eine offene Haltung zu *w*, er nimmt jedoch an, daß ein anderer Einstellungsträger *x*, der beispielsweise in einem Dialog sein Gesprächspartner sein kann, weiß, wodurch *w* zu spezifizieren ist.

же in rhetorischen Ergänzungsfragen

Auch Ergänzungsfragen können rhetorisch verwendet werden. Im Russischen werden diese Fragen mit der markierten IK-5 verbunden, die die Äußerung emphatisch uminterpretiert. Die Art des Sachverhalts und somit außersprachliche Kennt-

¹² Beispiel nach ZYBATOŦ (1990, 46).

lung einer alternativen implizierten Einstellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber.

Wird ein Exklamativsatz mit der markierten IK-6 geäußert, wird allein schon durch die Markiertheit der Satzintonation darauf hingewiesen, daß der wörtlich realisierten positiven epistemischen Sprechereinstellung zu p eine implizierte alternative Einstellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenübergestellt ist. Das heißt, die invariante Bedeutung von же unterstreicht in diesem Fall die durch die Satzintonation bereits realisierte Einstellungsbedeutung des Satzes. Exklamativsätze sind folglich mit der Bedeutung von же kompatibel, da die EP же zwei alternative Einstellungssachverhalte in Bezug setzt.

Die Einstellungsbedeutung des Beispiels 30 läßt sich somit in beiden Äußerungsvorkommen formal folgendermaßen darstellen:

(30') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(p))$.

же in Imperativsätzen

Die primäre Bedeutung des Imperativmodus besteht darin, daß der Sprecher den Adressaten zur Ausführung oder zur Unterlassung einer Handlung auffordert. Diese Bedeutung des syntaktischen Imperativmodus wird im Russischen im wesentlichen durch den Imperativmodus des Verbs in der Form 2. Sg. und 2. Pl. sprachlich realisiert.¹⁴

Die sekundären Bedeutungen, die auf der Grundlage der Aufforderungsbedeutung entstanden sind, und die anderen sprachlichen Realisierungsformen des imperativischen Satzmodus, die neben der Bedeutung der Aufforderung weitere Bedeutungen besitzen, können an dieser Stelle nicht berücksichtigt werden, da dies den Rahmen der vorliegenden Arbeit sprengen würde.¹⁵

Der Imperativmodus ist zugleich einstellungsspezifizierend und EM-determinierend. Das Wesen der einstellungsausdrückenden Bedeutung besteht darin, daß der Sprecher eine intentionale Einstellung bestätigt. Als Gegenstand der intentionalen Einstellung des Sprechers kommt eine Klasse von Sachverhalten in Frage, die der Adressat h willentlich herbeiführen kann, wobei der Sprecher aufgrund seiner Kenntnis der außersprachlichen Situation davon ausgeht, daß der Adressat h einerseits nicht die Intention hat, die geforderte Handlung auszuführen, und andererseits subjektiv und objektiv in der Lage ist, diese Handlung auszuführen.

Wie die Beispiele 31 bis 34 zeigen, ist die Verwendung von же in Imperativsätzen möglich:

(31) *Плавай же! Мне холодно ждать.*

(32) *Отпусти же его!*

(33) *Отдай мне сейчас же письмо!*

(34) *Не отставайте же!*

Dabei ist die potentiell assertive epistemische Bedeutung der EP же mit der (durch die intentionale Einstellung) implizierten epistemischen Bedeutung des Imperativs kompatibel. Die invariante Bedeutung von же besteht darin, zwei alternative Einstellungen gegenüberzustellen. Folglich bezieht же in Aufforderungssätzen die intentionale Sprechereinstellung auf eine implizierte negative Einstellung eines un-

¹⁴ Vgl. AKADEMIEGRAMMATIK (1982, I, 623).

¹⁵ Zu den Bedeutungen und den sprachlichen Realisierungsformen des imperativischen Satzmodus s. AKADEMIEGRAMMATIK (1982, II, 110 ff.).

spezifizierten Einstellungsträgers (der aus logischen Gründen der Adressat h ist) in Hinblick auf die Realisierung des geforderten Sachverhalts p . Daraus ergibt sich, daß die EP же nur dann verwendet werden kann, wenn der Sprecher aus der Interaktionssituation schlußfolgern muß, daß der Adressat eine negative Einstellung zur Ausführung der geforderten Handlung hat, beispielsweise, wenn der Adressat der ersten Aufforderung des Sprechers nicht nachgekommen ist (in diesem Fall insistiert der Sprecher mit seiner partikelhaltigen Äußerung auf seiner Aufforderung), oder wenn der Sprecher eine negative Einstellung des Adressaten zur geforderten Handlung antizipiert. Somit ergeben sich folgende Einstellungsbedeutungen:

1. für die Beispiele 31 bis 33:

(31') - (33') $Ass(WILL_{Sp}R(h, p))$ und $IM(\sim pos_h R(h, p))$;

2. für das Beispiel 34:

(34') $Ass(WILL_{Sp}R(h, \sim p))$ und $IM(\sim pos_h R(h, \sim p))$,

wobei $R(h, p)$ die Relation zwischen dem Adressaten h und dem geforderten Sachverhalt erfaßt und bedeutet, daß der Adressat h den mit p erfaßten Sachverhalt realisiert.

Das heißt, die primäre Bedeutung des Imperativmodus ist mit der Bedeutung der EP же kompatibel, und deshalb unterliegt die Partikel keinen Restriktionen gegenüber diesem Satzmodus.

же in Konjunktivsätzen

Die EP же ist nicht mit dem Konjunktivmodus (vgl. 35) kompatibel:

(35) **Вадим же учился бы.*

Die spezifische epistemische Einstellungsbedeutung des Konjunktivs besteht darin, daß der Sprecher einen irrealen Sachverhalt p assertiert: $Ass(IRREAL(p))$; eine alternative Einstellungsmöglichkeit wird vom Sprecher ausgeschlossen. Folglich ergibt sich ein Widerspruch aus der invarianten Bedeutung der EP же , die darin besteht, zwei alternative Einstellungen in bezug auf p gegenüberzustellen, und der Bedeutung des Konjunktivs, die eine alternative Einstellung ausschließt. Die Verwendung von же ist somit in Konjunktivsätzen nicht akzeptabel.

же in Optativsätzen

Das Wesen der Einstellungsbedeutung von Optativsätzen besteht darin, daß der Sprecher eine volitive Einstellung hinsichtlich eines Sachverhalts bestätigt. Die volitive Sprechereinstellung wird durch den Optativmodus assertiert, eine alternative Einstellung eines anderen Einstellungsträgers wird hierbei nicht impliziert. Das heißt, aufgrund der sich widersprechenden Bedeutungen der EP же (die bekanntlich zwei alternative Einstellungen zu p gegenüberstellt) und des Optativmodus können beide nicht miteinander kombiniert werden, vgl.:

(36) **Хоть бы учился же Вадим!*

же in Obligativsätzen

Die Spezifik der Einstellungsbedeutung des Obligativmodus, der vorwiegend in der expressiven *razgovornaja reč'* und *prostorečie* auftritt, besteht darin, einen Sachverhalt p zu kennzeichnen, der nach dem Willen eines Dritten, m. a. W. eines unspezifizierten Einstellungsträgers y , eintreten soll oder eingetreten ist¹⁶, vgl.:¹⁷

- (37) *А у Егора, когда он положил трубку, произошел такой разговор с женой. — Господи! — сказала жена Валя. — Все бросай и вылетай девочке сказку рассказывать. — Ну, болеет ребенок... Егору и самому в диковинку было — лететь чуть не за полторы тысячи километров... рассказывать сказки. Но он вспомнил, какой жалкий у брата был голос, у него слезы слышались в голосе — нет, видно, надо. (Šukšin)*
- (38) *Родись, крестись, женись, умирай — за все денежки подай. (Dal')*
- (39) *Я сама к вам приду. — Нет, это не годится — вам ходить. Я ученик, я я ходи. (Коčetov)*
- (40) *Приходит домой — обед будь на столе.*
- (41) *Упрямая: всё будь по-её.*

Einerseits assertiert der Sprecher die intentionale Einstellung eines anderen Einstellungsträgers und andererseits drückt er eine negative Einstellung zu dieser intentionalen Einstellung aus. Diese negative Sprechereinstellung wird impliziert. Die wörtlich realisierte Sprecherhaltung ist die Assertion des Sprechers in bezug auf die intentionale Einstellung von y . Der unspezifizierte Einstellungsträger ist dem Sprecher meistens bekannt. Er kann entweder durch eine reale bzw. virtuelle Person verkörpert werden oder auch durch eine Notsituation bzw. durch eine spezifische außersprachliche Situation, die einen gewissen Zwang ausübt (beispielsweise gesellschaftliche Konventionen, Traditionen, Gebräuche), gegeben sein. Der Träger der intentionalen Einstellung kann in der Regel aus dem außersprachlichen Kontext bestimmt werden.

Die Einstellungsbedeutung von Obligativsätzen läßt sich formal folgendermaßen darstellen:

- (42) $Ass_{Sp}(WILL_y(p))$ und $IM(\sim pos_{Sp}(WILL_y(p)))$.

Wie das folgende Beispiel zeigt, ist die EP *же* mit Obligativsätzen kombinierbar:

- (43) *Опять же я сижу дома и возись с малышом!*

Die Einstellungsbedeutungen des Obligativsatzes und der EP *же* sind miteinander kompatibel, da die Partikel die in ihrem Skopus stehende positive Einstellung des Sprechers assertiert und sie einer implizierten alternativen Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüberstellt. Damit fügt *же* der Einstellungsbedeutung von Obligativsätzen eine weitere implizierte Einstellung hinzu. Formal läßt sich somit die Einstellungsbedeutung von (43) wie folgt darstellen:

- (43') $Ass_{Sp}(WILL_y(p))$ und $IM(\sim pos_{Sp}(WILL_y(p))$ und $pos_{nicht-Sp}(WILL_y(p)))$.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *же*

Die relevanten Kotextklassen der EP *же* sind zusammenfassend in Tabelle 2 dargestellt. In drei der 12 untersuchten Kotextklassen unterliegt die EP *же* Restrik-

¹⁶ Zum Obligativmodus s. auch GLADROW, KOSTA (1999, 428).

¹⁷ Die Beispiele werden nach AKADEMIEGRAMMATIK (1982, II, 116 ff.) zitiert.

Tabelle 2: Relevante Kotexte der EP же

| Relevante Kotexte der EP же | Beispiele |
|--|---|
| Indikativsatz emphatisch uminterpretierter Indikativsatz | <i>Вадим же плавал.</i> <i>Везет же тебе!</i> |
| Interrogativsatz neutrale Entscheidungsfrage sekundäre Entscheidungsfrage rhetorische sekundäre Entscheidungsfrage Ergänzungsfrage rhetorische Ergänzungsfrage | <i>*Плавал (ли) же Вадим?</i> <i>Вадим же плавал?</i> <i>Человеку на улице стало плохо. Вы же не пройдете просто мимо? Вы обязательно ему поможете.</i> <i>Когда же Вадим плавал?</i> <i>Кто же вас не знает?</i> |
| Exklamativsatz | <i>Какой же дом красивый!</i> |
| Imperativsatz | <i>Плавай же!</i> |
| Konjunktivsatz | <i>*Вадим же учился бы.</i> |
| Optativsatz | <i>*Учился бы же Вадим!</i> |
| Obligativsatz | <i>Опять же я сиди дома и возись с малышом!</i> |

tionen: Diese betreffen die neutrale Entscheidungsfrage sowie den Konjunktiv- und Optativmodus.

Aus der vergleichenden Interpretation der Einstellungsbedeutungen der einstellungsausdrückenden sprachlichen Mittel ergibt sich folgende invariante Bedeutung der untersuchten Partikel: *же* legt den Sprecher auf die in ihrem Skopus stehende Einstellung fest und stellt die Sprechereinstellung einer alternativen Einstellung des Adressaten oder eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber. Die Partikel besitzt eine potentiell assertive Bedeutung.

Formal ausgedrückt läßt sich die invariante Bedeutung von *же* zusammenfassend folgendermaßen darstellen¹⁸:

$$(44) \text{ же: } Ass' (E_{sp}(p)) \text{ und } IM(\sim E_x(p)),$$

wobei *Ass'* eine potentielle Assertion symbolisiert.

4.2.2 Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel *ведь*

ведь in Indikativsätzen

Wie die Beispielsätze

$$(45) \text{ Вадим ведь гуляет}$$

¹⁸ Vgl. dazu auch ЗУБАТОВ (1990, 40).

- (46) *Вадим ведь не гуляет*
 (47) **Гуляет (ли) ведь Вадим?* (IK-3)
 (48) **Вадим ведь гуляет?* (IK-3)

zeigen, kann die EP *ведь* zwar mit dem indikativen Satzmodus kombiniert werden, jedoch nicht mit dem interrogativen der neutralen Entscheidungsfrage¹⁹. Daraus folgt, daß *ведь* den Sprecher nicht nur auf die im Skopus der Partikel stehende positive epistemische Einstellung zu p festlegt, sondern darüber hinaus auf eine assertive Haltung. Außerdem bezieht *ведь* die Sprechereinstellung auf eine mit der assertierten Einstellung korrespondierende Einstellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers zu p . In dieser Beziehung unterscheidet sich *ведь* von *же*, da letztere Partikel die Sprechereinstellung auf eine alternative Einstellung zu p bezieht.

Die mit der Sprechereinstellung korrespondierende assertive Einstellung eines anderen Einstellungsträgers (der in Abhängigkeit von außersprachlichen Kenntnissen spezifiziert wird) ist in (45) und (46) eine implizierte, da aufgrund des assertiven Einstellungsmodus die EP *ведь* den Sprecher bereits auf die Bestätigung der wörtlich realisierten Einstellung festlegt. Somit läßt sich die Einstellungsbedeutung der Sätze 45 und 46 wie folgt darstellen:

- (45') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(pos_x(p))$;
 (46') $Ass(pos_{Sp}(\sim p))$ und $IM(pos_x(\sim p))$.

Das heißt, in (45) und (46) wird die assertierte positive epistemische Sprechereinstellung zu einem affirmativen bzw. negierten Sachverhalt in Bezug gesetzt zu einer analogen implizierten Einstellung eines anderen Einstellungsträgers.

***ведь* in emphatisch uminterpretierten Indikativsätzen**

Die EP *ведь* ist auch in emphatisch uminterpretierten Indikativsätzen verwendbar. In

- (49) *А ведь это правда!* (IK-7)

impliziert die emphatisch-markierte Intonation IK-7 eine der wörtlichen Einstellung entgegengesetzte Einstellung, die entweder dem Sprecher selbst vor der Sprechzeit (Sp') oder einem anderen Einstellungsträger (*nicht- Sp*) zugeordnet sein kann. Trifft der erstere Fall zu, bestätigt der Sprecher im Moment des Sprechens eine zu seiner vorangegangenen Einstellung gegenteilige Einstellung zu p . In diesem Fall dient die Äußerung eines solchen Satzes dem Ausdruck von Überraschung. Dadurch, daß die alternative Einstellung Sp' zugeordnet wird, wird die durch *ведь* implizierte Einstellung *nicht- Sp* zugeordnet. Somit ergibt sich für das Beispiel 49 in erster Lesart folgende Einstellungsbedeutung:

- (49') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(pos_{nicht-Sp}(p) \text{ und } \sim pos_{Sp}(p))$.

In zweiter Lesart wird die durch die emphatische Intonation implizierte alternative Einstellung einem anderen als dem Sprecher vor der Sprechzeit zugeordnet. Da assertierte und die durch *ведь* implizierte Einstellung übereinstimmen, kann davon ausgegangen werden, daß letztere (zumindest auch) dem Sprecher schon vor der

¹⁹ Für diese Inakzeptabilität gilt die gleiche Begründung wie für die Nichtkombinierbarkeit der Partikel *же* mit der neutralen Entscheidungsfrage, vgl. Kapitel 4.2.1.

Sprechzeit zugeordnet ist. In diesem Fall ergibt sich folgende Einstellungsbedeutung für (49):

(49'') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(pos_x(p)$ und $\sim pos_{nicht-Sp}(p))$.

Die möglichen Interpretationen eines emphatisch uminterpretierten Indikativsatzes mit der EP *ведь* hängen folglich von der Einstellungsbedeutung der emphatischen Intonation und mit ihr von der außersprachlich determinierten Spezifizierung des Einstellungsträgers der durch sie implizierten alternativen Einstellung ab. Sie sind nicht durch unterschiedliche Bedeutungen der Partikel bedingt. Daraus wird erkennbar, daß die EP *ведь* selbst nur wenig zur Einstellungsbedeutung des übrigen Satzes hinzufügt.

***ведь* in sekundären Entscheidungsfragen**

Die EP *ведь* kann - wie bereits festgestellt - nicht in neutralen Entscheidungsfragen verwendet werden. Demgegenüber unterliegt ihre Verwendung in sekundären Entscheidungsfragen keinerlei Restriktionen, vgl.:

(50) *Ведь Вы идете со мной?* (IK-2)

Aufgrund des durch die Interrogativintonation IK-2 bestimmten offenen Einstellungsmodus ist die in (50) wörtlich ausgedrückte positive epistemische Einstellung einem unspezifizierten Einstellungsträger zugeordnet. Infolge der invarianten Bedeutung von *ведь* ist der Sprecher in einem Satz wie (50) potentiell auf die positive epistemische Einstellung im Skopus von *ведь* festgelegt. Wegen des offenen Einstellungsmodus besitzt die Sprechereinstellung einen implizierten Status. Somit ergibt sich für die Einstellungsbedeutung von (50):

(50') $O(pos_x(p))$ und $IM(pos_{Sp}(p))$.

Das heißt, in sekundären Entscheidungsfragen mit der EP *ведь* stimmt die implizierte Sprechereinstellung mit der wörtlich realisierten Einstellung überein.

***ведь* in rhetorischen sekundären Entscheidungsfragen**

Sekundäre Entscheidungsfragen mit der EP *ведь* können rhetorisch gebraucht werden. In diesem Fall erwartet der Sprecher keine Antwort auf seine Frage, wie die folgenden Beispiele zeigen:

- (51) — *Александр Брониславович, я вас знаю не первый день как опытного и боевого офицера. Но ведь и вы меня знаете? Стало быть, обиды нет? Обиды в такой час неуместны.*
(Bulgakov)
- (52) *С извечными законами бытия нам, дуракам, не совладать. Зажав левую ноздрю, мы можем сморкнуться только правой ноздрей. Ведь правильно? Ну, так и нечего требовать света за окнами, если за окном тьма...*
(Erofeev)
- (53) *Что же остается? Гипноз? Никакого такого гипноза, чтобы швырнуть человека за тысячу километров, на свете нету! Стало быть, ему мерещится, что он в Ялте! Ему-то, может быть, и мерещится, а ялтинскому угрозыску тоже мерещится? Ну, нет, изви-*

ните, этого не бывает!.. Но ведь телеграфируют они оттуда?
(Bulgakov)

In den in (51) bis (53) angeführten rhetorischen Fragen mit der EP *ведь* stimmt die implizierte Sprechereinstellung - wie in sekundären Entscheidungsfragen - mit der wörtlich realisierten Einstellung überein.

***ведь* in Ergänzungsfragen**

Die Verwendung der EP *ведь* in Ergänzungsfragen ist nicht möglich, vgl.:

(54) **Когда ведь Игорь ходил в поход?*

Die Inakzeptabilität von *ведь* in echten Ergänzungsfragen resultiert aus den Bedeutungen beider sprachlichen Ausdrucksmittel: Wie in Kapitel 4.1 erläutert, geht es bei Ergänzungsfragen um die Spezifizierung eines Elements aus einem präsupponierten Sachverhalt; *ведь* legt jedoch den Sprecher eines Satzes auf die Einstellung im Skopus der Partikel fest. Das würde zur Konsequenz haben, daß der Sprecher potentiell die Spezifizierungsmöglichkeiten der Elemente assertieren und sich auf eine analoge Einstellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers beziehen würde. Das heißt, aus der invarianten Bedeutung von *ведь* würde folgen, daß der Sprecher die Antwort auf die Frage bereits wüßte. Formal ließe sich das folgendermaßen darstellen:

(54') $Präs(p^w)$ und $0(pos_x(w = a) \text{ oder } (w = b) \text{ oder } \dots)$ und
 $IM(WISS_{Sp}((w = a) \text{ oder } (w = b) \text{ oder } \dots))$ und
 $WISS_{nicht-Sp}((w = a) \text{ oder } (w = b) \text{ oder } \dots))$,

wobei w eine Variable über die Menge der Elemente ist, die für die Spezifizierung in Frage kommt, und a, b, \dots einzelne Elemente dieser Menge sind.

Damit ergibt sich ein Widerspruch zu der Fragehandlungen konstituierenden Einleitungsbedingung, daß der Sprecher die Antwort auf die von ihm gestellte Frage nicht weiß. Dies erklärt, warum die EP *ведь* in Ergänzungsfragen nicht verwendbar ist.

***ведь* in rhetorischen Ergänzungsfragen**

Wird eine Ergänzungsfrage jedoch emphatisch uminterpretiert, so ist die Verwendung von *ведь* durchaus akzeptabel, vgl.:

(55) *Где ведь отдыхала Наташа?*

Durch die markierte emphatische Satzintonation wird die Bedeutung von (55) assertiv uminterpretiert: *Я знаю/Мы все знаем, где отдыхала Наташа*, d. h. die Äußerung des Satzes 55 dient dem Ausdruck einer positiven Sprechereinstellung im Hinblick auf eine bestimmte Spezifizierungsmöglichkeit von w . Somit gilt dieser Satz als rhetorische Frage. Die gesamte Einstellungsbedeutung der rhetorischen Frage ergibt sich aus der Bedeutung der emphatisch uminterpretierten Ergänzungsfrage mit der EP *ведь* und einer (implizierten) Antwort des Sprechers.

Daß die Verwendung von *ведь* in Ergänzungsfragen nicht akzeptabel ist, demgegenüber aber in rhetorisch verwendeten Ergänzungsfragen, weist daraufhin, daß ein Grammatikalisierungsprozeß dieser Konstruktion eingesetzt hat. Darauf deutet auch der Umstand hin, daß eine rhetorisch gebrauchte Ergänzungsfrage mit

der EP *ведь* ohne die Partikel keine rhetorische Frage, sondern eine Ergänzungsfrage wäre.

ведь in Exklamativsätzen

In Exklamativsätzen drückt die Intonation (IK-3, IK-5 oder IK-6) einen hohen Ausprägungsgrad einer bestimmten Eigenschaft aus.²⁰ In

(56) *Ведь какой он прекрасный человек!*

wird vom Sprecher durch eine entsprechende Satzintonation die im Satz ausgedrückte positive epistemische Einstellung zu p , die durch das epistemische Nullmorphem ausgedrückt wird, bestätigt. Aufgrund des assertiven EM legt die EP *ведь* den Sprecher auf die Bestätigung der wörtlich realisierten Einstellung fest. Mit dieser Sprechereinstellung korrespondiert die analoge Einstellung eines anderen Einstellungsträgers, die einen implizierten Status besitzt. Somit ergibt sich folgende Einstellungsbedeutung für das Beispiel 56:

(56') $Ass(pos_{Sp}(p))$ und $IM(pos_x(p))$.

ведь in Imperativsätzen

In Imperativsätzen mit der primären Bedeutung der Aufforderung²¹ ist die Verwendung der EP *ведь* inakzeptabel:

(57) **Бери ведь!*

(58) **Ведь не бойся!*

(59) **Ведь не передавай письмо!*

Eine Aufforderung ist nur dann sinnvoll, wenn sie den Adressaten zur Ausführung einer Handlung bewegen soll, die der Adressat nicht aus eigenem Antrieb ausführen würde. Die EP *ведь* würde jedoch die assertive intentionale Sprechereinstellung auf eine mit dieser Einstellung korrespondierenden Einstellung beziehen. Damit ergibt sich ein Widerspruch zwischen der Bedeutung von *ведь* und dem Imperativmodus, und ihre Kombination ist folglich nicht akzeptabel.

ведь in Konjunktivsätzen

Die spezifische epistemische Einstellungsbedeutung des Konjunktivs besteht darin, daß der Sprecher einen irrealen Sachverhalt p assertiert: $Ass(IRREAL(p))$; eine alternative Einstellungsmöglichkeit wird vom Sprecher ausgeschlossen. Da die invariante Bedeutung der EP *ведь* darin besteht, der Sprechereinstellung eine analoge Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüberzustellen, korrespondieren die Einstellungsbedeutungen des Konjunktivmodus und der EP *ведь*, und folglich unterliegt *ведь* in Konjunktivsätzen keinen Restriktionen, vgl.:

(60) *Вадим ведь учился бы.*

Die Einstellungsbedeutung des Beispiels 60 lautet:

(60') $Ass(IRREAL_{Sp}(p))$ und $IM(IRREAL_x(p))$.

²⁰ Vgl. АКАДЕМИЕГРАММАТИК (1982, I, 111, 115, 118).

²¹ Zu den Einschränkungen in bezug auf den Imperativmodus s. Kapitel 4.2.1.

ведь in Optativsätzen

Die Einstellungsbedeutung von Optativsätzen besteht darin, daß der Sprecher eine volitive Einstellung in bezug auf einen Sachverhalt bestätigt. Die invariante Bedeutung der EP *ведь* ist mit dieser Einstellungsbedeutung des Optativmodus verträglich, da sie den Sprecher auf die in ihrem Skopus stehende Einstellung festlegt und diese potentiell assertiert. Darüber hinaus bezieht *ведь* die Sprechereinstellung auf eine analoge Einstellung eines anderen Einstellungsträgers, so daß in der Kombination 'Optativsatz + EP *ведь*' die Einstellungsbedeutung des Optativsatzes um diese implizierte analoge Einstellung erweitert wird. Somit lautet die Einstellungsbedeutung des Beispiels

(61) *Ведь лишь бы учился Вадим!*

folgendermaßen:

(61') $Ass(WUNSCH_{Sp}(p))$ und $IM(WUNSCH_x(p))$.

ведь in Obligativsätzen

Die Spezifik der Einstellungsbedeutung des Obligativmodus besteht darin, einen Sachverhalt p zu kennzeichnen, der nach dem Willen eines Dritten, d. h. eines un-spezifizierten Einstellungsträgers y , eintreten soll oder eingetreten ist. Zum einen assertiert der Sprecher die intentionale Einstellung eines anderen Einstellungsträgers und zum anderen drückt er eine negative Einstellung zu dieser intentionalen Einstellung aus. Diese negative Sprechereinstellung wird impliziert. Die wörtlich realisierte Sprecherhaltung ist die Assertion des Sprechers in bezug auf die intentionale Einstellung von y . Die EP *ведь* ist aufgrund ihrer invarianten Bedeutung mit dem Obligativmodus kompatibel, da die EP die in ihrem Skopus stehende positive Einstellung des Sprechers assertiert und sie einer implizierten analogen Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüberstellt:

(62) *Опять ведь я сиди дома и возись с малышом!*

Folglich fügt *ведь* der Einstellungsbedeutung von Obligativsätzen eine weitere implizierte Einstellung hinzu. Formal läßt sich somit die Einstellungsbedeutung von (62) wie folgt darstellen:

(62') $Ass_{Sp}(WILL_y(p))$ und $IM(\sim pos_{Sp}(WILL_y(p))$ und $\sim pos_{nicht-Sp}(WILL_y(p))$).

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *ведь*

Einen Überblick über die relevanten Kotexte der EP *ведь* bietet die Tabelle 3:

Die EP *ведь* ist mit drei der in die Analyse einbezogenen Kotextklassen nicht kompatibel: Sie verträgt sich nicht mit der neutralen Entscheidungsfrage, der Ergänzungsfrage und dem Imperativmodus.

Bei einem Vergleich der Kotextrestriktionen, denen die EP *ведь* und *же* unterliegen, stellt sich heraus, daß sich beide EP nicht mit der neutralen Entscheidungsfrage vertragen. Die EP *же* ist ferner - im Gegensatz zu *ведь* - nicht mit dem Konjunktiv- und Optativmodus verwendbar.

Aus der vergleichenden Interpretation der Bedeutung der einstellungsausdrückenden sprachlichen Mittel läßt sich folgende invariante Bedeutung der EP *ведь* ableiten: *ведь* legt den Sprecher auf die im Skopus der Partikel stehende Einstellung fest und assertiert potentiell die in ihrem Skopus stehende epistemische

Tabelle 3: Relevante Kotexte der EP *ведь*

| Relevante Kotexte der EP <i>ведь</i> | Beispiele |
|--|--|
| Indikativsatz emphatisch uminterpretierter Indikativsatz | <i>Вадим ведь не гуляет.</i> <i>А ведь это правда!</i> |
| Interrogativsatz neutrale Entscheidungsfrage sekundäre Entscheidungsfrage rhetorische sekundäre Entscheidungsfrage Ergänzungsfrage rhetorische Ergänzungsfrage | * <i>Гуляет (ли) ведь Вадим?</i> <i>Ведь Вы идете со мной?</i> — <i>Александр Брониславович, я вас знаю не первый день как опытного и боевого офицера. Но ведь и вы меня знаете? Стало быть, обиды нет?</i> (Bulgakov) * <i>Когда ведь Игорь ходил в поход?</i> <i>Где ведь отдыхала Наташа?</i> |
| Exklamativsatz | <i>Ведь какой он прекрасный человек!</i> |
| Imperativsatz | * <i>Бери ведь!</i> |
| Konjunktivsatz | <i>Вадим ведь учился бы.</i> |
| Optativsatz | <i>Ведь лишь бы учился Вадим!</i> |
| Obligativsatz | <i>Опять ведь я сиди дома и возись с малышом!</i> |

Einstellung. Die Sprechereinstellung bezieht sich auf eine mit der assertierten Einstellung korrespondierende Einstellung, d. h. *ведь* unterstellt dem Adressaten oder einem anderen Einstellungsträger eine analoge Einstellung. Ihre invariante Bedeutung unterscheidet sich damit von der der EP *же*, die die Sprechereinstellung auf eine alternative Einstellung zu p bezieht. Formal ausgedrückt läßt sich die invariante Bedeutung von *ведь* wie folgt darstellen:²²

(63) *ведь*: $Ass'(E_{Sp}(p))$ und $IM(E_x(p))$,

wobei *Ass'* eine potentielle Assertion symbolisiert.

²² Vgl. dazu auch ЗЫБАТОВ (1990, 71).

4.2.3 Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel *unbetontes da*²³

Wie die nachstehenden Beispielsätze zeigen, ist die EP *da* mit allen Satzmodi außer der neutralen Entscheidungsfrage des Interrogativmodus kombinierbar, m. a. W.: die EP *da* unterliegt fast keinerlei Kontextrestriktionen. Da *da* nur am Satzanfang stehen kann, steht in ihrem Skopus nicht die epistemische Einstellung eines Einstellungsträgers zu *p*, sondern der EM, unabhängig davon, ob der EM assertiv oder offen ist. Das heißt, im Skopus der EP *da* steht das Urteil (U) eines Einstellungsträgers, das sich formal durch folgenden Ausdruck wiedergeben läßt: $U = EM(E(p))$ ²⁴. Das im Skopus der Partikel *da* stehende Urteil wird einem implizierten alternativen Urteil gegenübergestellt. Der wesentliche Unterschied der EP *da* zu den bisher analysierten Partikeln *же* und *ведь*, die dem Einstellungsmodus untergeordnet sind und sich auf eine Einstellung zu *p* beziehen, besteht darin, daß *da* dem EM übergeordnet ist und in ihrem Skopus ein Urteil steht.

да in Indikativsätzen

Analysieren wir folgende Beispiele der Verwendung von *да* in einem Indikativsatz:

- (64) A *А вот она говорит, что от кислорода он делается как камень: твердый, твердый.*
 B *Ну временно только.*
 A *Да не временно, а вот не так, на несколько дней. А вот от углекислоты, говорит, опадает.*
 (MF, II, 66)
- (65) *Президент ставит себе в заслугу то, что он „переступил через себя и позвонил Зюганову“. Да он просто обязан с ним работать, как с лидером крупнейшей партии, и звонить ему каждый день, и каждую неделю встречаться с ним ради сохранения спокойствия и стабильности в стране.*
 (AiF 19/1998)

Die partikelhaltigen Äußerungen der Dialogsequenz in (64) und des Gesprächsschritts in (65) weisen daraufhin, daß die EP *да* eine Kontrastierung der Urteile des Sprechers und seines (realen oder potentiellen) Dialogpartners bewirkt. Um dies zu erläutern, greife ich nochmals die Gedanken von DOHERTY (1985, 46 ff.) in bezug auf den Kontrastakzent²⁵ auf. Wie DOHERTY (1985, 46 f.) nachgewiesen hat, kann der Kontrastakzent nicht nur lexikalische Konstituenten eines Satzes betreffen, sondern auch Konstituenten, die selbst Einstellungen ausdrücken. Generell bewirkt der Kontrastakzent, daß die Spezifizierung einer Variablen zum Gegenstand alternativer Einstellungen gemacht und somit die Bedeutung des kontrastierten Elements zu einer Art propositionalen Bedeutung erweitert wird. DOHERTY (1985, 48) definiert den Kontrastakzent als Einstellungsbedeutung, durch die die propositionale Bedeutung des Satzes mit einer Variablen über das durch die Bedeutung der kontrastierten Konstituente spezifizierte Element vorausgesetzt wird

²³ Die EP *да* ist zu unterscheiden von der syntaktischen Partikel *да*, die bei der Bildung des Imperativmodus verwendet wird (vgl. — *Да пошлют ему боги долгую жизнь, — тотчас же подхватил Пилат, — и всеобщий мир.* (Bulgakov); *За мной, читатель! Кто сказал тебе, что нет на свете настоящей, верной, вечной любви? Да отрежут лгуну его гнусный язык!* (Bulgakov)).

²⁴ Vgl. DOHERTY (1985, 35) und Kapitel 4.2.1.

²⁵ Vgl. dazu auch Kapitel 4.1.

und durch die zwei alternative Einstellungen bezüglich der Spezifizierung dieser Variablen aufeinander bezogen werden, formal ausgedrückt:

(66) $Präs(\alpha)$ und $E_x(\alpha = C)$ und $IM(\sim E_y(\alpha = C))$,

wobei C die Bedeutung der kontrastierten Konstituente repräsentiert und E die Bedeutung des einstellungsausdrückenden sprachlichen Mittels, das sich auf C bezieht.

Die Bedeutung der kontrastierten Konstituente kann entweder ein Element aus dem Sachverhalt, der durch die propositionale Bedeutung des Satzes erfaßt wird, p^α , identifizieren oder eine nicht-propositional realisierte Einstellung zu diesem Sachverhalt $\alpha(p)$.

Somit läßt sich beispielsweise die Einstellungsbedeutung des Satzes

(67) *Максим играет в теннис*

mit der kontrastierten Konstituente *Максим* folgendermaßen darstellen:

(67') $Präs(p^\alpha)$ und $Ass(pos_{Sp}(\alpha = Maksim))$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Maksim))$.

Enthält ein Satz ein kontrastiertes Satzadverb, ist die durch die Bedeutung des Satzadverbs identifizierte Einstellung Gegenstand der vom Kontrastakzent aufeinander bezogenen alternativen Einstellungen:

(68) *Максим, наверное, играет в теннис.*

Die Einstellungsbedeutung des Beispiels 68, das als kontrastierte Konstituente die epistemische Einstellung *наверное* enthält, lautet:

(68') $Präs(\alpha(p))$ und $Ass(pos_{Sp}(\alpha = NAVERNOE))$ und $IM(pos_{nicht-Sp}(\alpha = pos))$.

Kehren wir zu den Belegen 64 und 65 zurück. Die EP *да* kontrastiert - wie bereits erwähnt - nicht epistemische Einstellungen, sondern Urteile, d. h. die durch *да* präsupponierte Variable ist eine Variable über epistemische Urteile.²⁶ Urteile können aus der Sicht des Einstellungsträgers als adäquat bzw. nicht adäquat klassifiziert werden, technisch ausgedrückt: Die durch *да* aufeinander bezogenen Urteile werden als positive (*pos*) bzw. negative (*~pos*) Einstellung zu dem assertiven oder offenen EM spezifiziert. In den Beispielen 64 und 65 wird das negative Urteil des Sprechers durch die EP *да* dem implizierten positiven Urteil seines (realen oder virtuellen) Gesprächspartners gegenübergestellt. Somit sieht die Einstellungsbedeutung von 64 und 65 folgendermaßen aus:

(64') $Präs(\alpha(p))$ und $\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$,

wobei $\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass) = Ass_{Sp}(\sim p)$;

(65') $Präs(\alpha(p))$ und $pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$.

Das implizierte alternative Urteil kann sowohl aus dem Kontext geschlußfolgert werden (z. B. aus einem vorangegangenen Gesprächsschritt des Dialogpartners

²⁶ Vgl. dazu auch ZYBATOŦ (1990, 89).

oder des Sprechers selbst, in letzterem Fall bezieht der Sprecher sein eigenes Urteil auf sein eigenes alternatives Urteil) als auch vom Sprecher antizipiert werden. Dabei spielt es keine Rolle, welchem Sprechhandlungstyp die Äußerung, aus der das implizierte Urteil folgt, zuzuordnen ist, wie ZYBATOV (1990, 90) nachgewiesen hat. Die Bedeutung der Partikel *да* bleibt in jedem Fall invariant, unterschiedliche Interpretationen der Verwendung von *да* resultieren durch das im Skopus der Partikel stehende Urteil:

- (69) А *Это Нины Балашовой дача-то.*
 Б *А-а...*
 А *Вот какая.*
 Б *Их собственная?*
 А *Да нет, они снимали.*
 (MF, I, 12)
- (70) Б *Мам, ты бы хоть ее навестила, мам.*
 А *Да я ее видела в прошлом году...*
 (MF, I, 74)

In Beispiel 69 wird das alternative Urteil aus der Fragesprechhandlung *Их собственная?* impliziert, während es in (70) aus der direktiven Sprechhandlung *ты бы хоть ее навестила* geschlußfolgert wird. In (69) erfolgt die Negierung des Sachverhalts (vgl. *нет, они снимали*) im Gegensatz zu der sich aus der Äußerung des Dialogpartners ergebenden offenen Einstellung. In (70) dagegen wird dem positiven Urteil des Sprechers und der Bestätigung des Sachverhalts (vgl. *я ее видела в прошлом году*) ein aus der vorangegangenen Äußerung des Gesprächspartners impliziertes negatives Urteil bezüglich der Assertion des Sprechers gegenübergestellt. Die Einstellungsbedeutungen der Sätze mit der EP *да* lauten somit für die Beispiele 69 und 70:

(69') $Präs(\alpha(p))$ und $\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$,

wobei $\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass) = Ass_{Sp}(\sim p)$;

(70') $Präs(\alpha(p))$ und $pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$.

Aus den Belegen wird ersichtlich, daß die invariante Bedeutung der EP *да* erhalten bleibt, denn dem im Skopus der Partikel stehenden EM als Urteil des Sprechers wird ein alternatives Urteil des Dialogpartners, das aus einem vorangegangenen Gesprächsschritt des Interaktionspartners geschlußfolgert werden kann, gegenübergestellt. Dies erfolgt unabhängig vom Sprechhandlungstyp der Äußerung, aus der das Urteil des Kommunikationspartners impliziert wurde.

***да* in emphatisch uminterpretierten Indikativsätzen**

Wie die Beispiele 64, 65, 69 und 70 zeigen, ist die EP *да* mit dem Indikativmodus kompatibel. Auch in emphatisch uminterpretierten Indikativsätzen ist die EP *да* verwendbar:

- (71) Б *А я что-то (чо-то) как-то видела по улице они шли, ну и коляску везли.*
 А *Это, наверное, было года два назад.*
 Б *Да вот недавно!*
 (MF, I, 7)

- (72) *Мне приходится сейчас, находясь в зрелом возрасте, знакомиться с тем, что я должен был в пятнадцать уже знать: Писание Святых Отцов — Антоний Великий, Дионисий Ареопагит. Господи, да это отцы логики! Отцы структуры современной мысли!*
(AiF 8/1998)

In den Beispielen 71 und 72 überlagern sich die Bedeutungen der EP *да* und der emphatischen Satzintonation: *да* kontrastiert zwei gegenteilige Urteile und die markierte Satzintonation impliziert eine der wörtlichen Einstellung alternative Einstellung eines anderen Einstellungsträgers.

да in sekundären Entscheidungsfragen

Wie verhält sich die EP *да* in bezug auf den Interrogativmodus?

Aufgrund ihrer invarianten Bedeutung ist die EP *да* zwar nicht mit neutralen, jedoch mit sekundären Entscheidungsfragen kombinierbar:

- (73) А *Я хочу квас, квас купить.*
Б *Да есть ли вообще квас?*

Mit seiner Frage zweifelt der Sprecher die Assertion in bezug auf *p* an, d. h. er äußert ein negatives Urteil hinsichtlich der Assertion von *p*, das aufgrund der markierten Interrogativintonation impliziert wird. Das wörtlich realisierte positive Urteil wird einem unspezifizierten Einstellungsträger zugeordnet. Somit lautet die Einstellungsbedeutung des Satzes mit der EP *да* aus Beispiel 73:

- (73') $Pr\ddot{a}s(\alpha(p))$ und $O(pos_x(\alpha = Ass))$ und $IM(\sim pos_{sp}(\alpha = Ass))$.

да in rhetorischen sekundären Entscheidungsfragen

Die EP *да* kann in sekundären Entscheidungsfragen, die rhetorisch gebraucht werden, verwendet werden. Die Beantwortung dieser Fragen wird impliziert, d. h. der Sprecher erwartet vom Adressaten auch keine Antwort, vgl. die folgenden Belege:

- (74) — *Давайте не будем рыдать, гражданка, — спокойно сказал первый, а бухгалтер, чувствуя что он здесь совершенно лишний, выскочил из секретарской и через минуту был уже на свежем воздухе. В голове у него был какой-то сквозняк, гудело, как в трубе, и в этом гудении слышались клочки капельдинерских рассказов о вчерашнем коте, который принимал участие в сеансе. „Э-ге-ге? Да уж не наш ли это котик?“*
(Bulgakov)
- (75) *Однажды идем мы по улице с бабушкой, кругом нищих полно, и вдруг она останавливается: сидит нищий старик, большой, в холщевом рубище — это зимой-то! — белый, как лунь, с длинной бородой. Бабушка как охнет:
— Владыко! Да вы ли это? Да что же это такое?!*
(Višnevskaja)

да in Ergänzungsfragen

In Ergänzungsfragen mit der EP *да*, vgl.

- (76) *Да куда мы идем?*

zweifelt der Sprecher die durch das Fragewort vorgegebene Existenzpräsupposition eines Elements, das den Sachverhalt spezifiziert, an. Das negative Urteil des Sprechers wird zu einem alternativen positiven Urteil eines anderen Einstellungsträgers

in Bezug gesetzt, wobei beide Urteile aufgrund des Interrogativmodus impliziert werden. Gemäß der offenen wörtlichen Bedeutung der Frage ist die richtige Spezifizierung von w für den Sprecher noch offen. Die Einstellungsbedeutung für Satz 76 lautet folglich:

(76') $Präs(\alpha(p^w))$ und $O(pos_x(\alpha = Ass))$ und $IM(\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass))$ und $pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass)$,

wobei w eine Variable über die Menge von Elementen ist, die für die Spezifizierung in Frage kommt.

да in rhetorischen Ergänzungsfragen

In rhetorischen Ergänzungsfragen, vgl. die folgenden Beispiele

(77) *Как это я сказала, что у Тургенева много избыточных определений, а у Чехова мало. Как это так? У Тургенева? Что ж стиль Тургенева плохой? Да кто вам сказал, что он плохой? Очень хороший, чудесный.*
(MF, I, 2)

(78) — *Подойдите сюда, — тихо попросил ее Турбин. — Вот что, я и не поблагодарил вас за все, что вы... сделали... Да и чем?..*
(Bulgakov)

(79) *Доносились ключья то агапеновского [агапёновского] баса, то ликоспастовского тенора. — ... Да откуда он взялся?.. Да я же его и открыл... Тот самый... Гу... гу... гу... Жуткий тип...*
(Bulgakov)

(80) *А я свое тяну:
— И буду сидеть, и не уйду, у меня первые роды, я боюсь...
А няньки мне:
— Да чего боишься-то? Не ты первая, не ты последняя. Иди домой, ночь уже!*
(Višnevskaja),

wird impliziert, daß für das Frageelement keine Spezifizierungsmöglichkeiten existieren. Somit gehören diese Fragen zu den rhetorisch verwendeten.

да in Exklamativsätzen

Exklamativsätze mit der EP *да* lassen zwei Interpretationen zu, die von der emphatisch markierten Satzintonation anhängen. So kann beispielsweise

(81) *Да какой он учитель!*

entweder mit der IK-3 oder mit der markierten IK-6 geäußert werden. Im ersten Fall zeigt die Satzintonation einen hohen Ausprägungsgrad einer bestimmten Eigenschaft an und die EP *да* kontrastiert das wörtlich realisierte positive Urteil des Sprechers mit einem implizierten alternativen Urteil eines anderen Einstellungsträgers:

(81') $Präs(\alpha(p))$ und $pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$.

Im zweiten Fall wird die Bedeutung des Satzes aufgrund der markierten Satzintonation IK-6 uminterpretiert: der Sprecher fällt ein negatives Urteil in bezug auf die

Assertion und die Partikel *да* kontrastiert dieses Urteil mit einem implizierten positiven Urteil eines anderen Einstellungsträgers:

(81'') $Präs(\alpha(p))$ und $\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$.

Exklamativsätze, in denen die im Fokus stehenden Eigenschaften eindeutig explizit lexikalisch ausgewiesen sind, können nur mit der emphatischen Intonation IK-3 geäußert werden, so daß für diese Sätze nur die Interpretation (81') in Frage kommt, vgl. die folgenden Beispiele:

(82) *Да какая дождливая погода!*

да in Imperativsätzen

Die EP *да* ist mit dem Imperativmodus in seiner primären Aufforderungsbedeutung²⁷ kompatibel. In den Beispielen

(83) *Да бери конфетку! Не стесняйся!*

(84) *Эти очки почему-то произвели на Маргариту такое сильное впечатление, что она, тихонько вскрикнув, уткнулась лицом в ногу Воланда. — Да перестаньте, — крикнул Воланд, — до чего нервозны современные люди.*
(Bulgakov)

(85) *Разрешите мне, мессир, — вскричал радостно кот, вскакивая. — Да сиди ты, — буркнул Азazelло, вставая, — я сам сейчас съезжу...*
(Bulgakov)

(86) *Скоро вся квартира буквально стонала от „Онегина“. Бабушка кричит из кухни: — Да перестань наконец, закрой ты эту окаянную машину! Надоело хуже горькой редьки!*
(Višnevskaja)

steht im Skopus von *да* ein Imperativ. Folglich ist der Sachverhalt, bezüglich dessen Assertion *да* eine Variable präsupponiert, Gegenstand einer intentionalen Einstellung, so daß die durch *да* kontrastierten Urteile sich auf einen intentionalen Einstellungssachverhalt beziehen. Dem wörtlich realisierten positiven Urteil des Sprechers wird das implizierte negative Urteil des Adressaten gegenübergestellt. Für die Beispiele 83 bis 86 ergibt sich damit folgende Einstellungsbedeutung:

(83') - (86') $Präs(\alpha(WILL(R(h, p))))$ und $pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(\sim pos_n(\alpha = Ass))$,

wobei $R(h, p)$ die Relation zwischen dem Adressaten h und dem geforderten Sachverhalt erfaßt und bedeutet, daß der Adressat h den mit p erfaßten Sachverhalt realisiert.

да in Konjunktivsätzen

Die EP *да* ist mit dem Konjunktivmodus kompatibel, vgl.:

(87) *Человек же сам по себе не может так быстро меняться... Да это было бы и опасно.*
(AiF 19/1998)

²⁷ Zu den Einschränkungen in bezug auf den Imperativmodus s. Kapitel 4.2.1.

Die Spezifik der epistemischen Einstellungsbedeutung des Konjunktivs besteht darin, daß der Sprecher einen irrealen Sachverhalt p assertiert: $Ass(IRREAL(p))$. Somit ist die Bedeutung des Konjunktivs mit der Bedeutung der EP *da* kombinierbar, und die Partikel kontrastiert (wie in den oben angeführten Belegen) zwei alternative Urteile, wobei das wörtlich realisierte positive Urteil aufgrund des assertiven EM dem Sprecher zugeordnet wird und dementsprechend das negative Urteil einem anderen Einstellungsträger. Damit ergibt sich folgende Einstellungsbedeutung für den Konjunktivsatz 87:

(87') $Präs(\alpha(IRREAL(p)))$ und $pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$.

да in Optativsätzen

Die EP *da* ist mit dem Optativmodus verwendbar. In den Beispielen

(88) *Да учился бы Вадим! Все бы сделала для него.*

(89) *Все взробиловать в эту дачу окаянную, да пропади она пропадом.*

(MF, I, 10)

steht im Skopus von *da* ein Optativ. Demzufolge ist der Sachverhalt, bezüglich dessen Assertion *da* eine Variable präsupponiert, Gegenstand einer volitiven Einstellung, so daß die durch *da* kontrastierten Urteile auf einen volitiven Einstellungssachverhalt Bezug nehmen. Das wörtlich realisierte positive Urteil des Sprechers wird mit dem implizierten negativen Urteil eines anderen Einstellungsträgers kontrastiert, das durch die Verwendung der IK-2 noch verstärkt werden kann. Für die Beispiele 88 und 89 ergibt sich somit folgende Einstellungsbedeutung:

(88') und (89') $Präs(\alpha(WUNSCH(p)))$ und $pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(\sim pos_{nicht-Sp}(\alpha = Ass))$.

да in Obligativsätzen

Die EP *да* ist mit Obligativsätzen kombinierbar, vgl.:

(90) *Да опять я сижу дома и возись с малышом!*

Die Spezifik der Einstellungsbedeutung des Obligativmodus besteht darin, einen Sachverhalt p zu kennzeichnen, der nach dem Willen eines Dritten, also eines unspezifizierten Einstellungsträgers y , eintreten soll oder eingetreten ist. Der Sprecher assertiert die intentionale Einstellung des anderen Einstellungsträgers und drückt gleichzeitig eine negative Einstellung zu dieser intentionalen Einstellung aus, die impliziert wird. Die wörtlich realisierte Sprecherhaltung ist die Assertion des Sprechers bezüglich der intentionalen Einstellung von y .

Wird ein Obligativsatz mit der EP *да* verwendet, ändert sich die Einstellungsbedeutung des Obligativsatzes aufgrund der invarianten Bedeutung der Partikel: das vorher implizierte negative Urteil des Sprechers wird nun wörtlich realisiert und einem implizierten alternativen Urteil des unspezifizierten Einstellungsträgers gegenübergestellt. Folglich lautet die Einstellungsbedeutung für das Beispiel 90:

(90') $Präs(\alpha(WILL_y(p)))$ und $\sim pos_{Sp}(\alpha = Ass)$ und $IM(pos_y(\alpha = Ass))$.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *да*
 In Tabelle 4 sind die relevanten Kotexte der EP *да* zusammengestellt:

*Tabelle 4: Relevante Kotexte der EP *да**

| Relevante Kotexte der EP <i>да</i> | Beispiele |
|--|---|
| Indikativsatz emphatisch uminterpretierter Indikativsatz | <i>Да Максим играет в теннис.</i> <i>Да это правда!</i> |
| Interrogativsatz neutrale Entscheidungsfrage sekundäre Entscheidungsfrage rhetorische sekundäre Entscheidungsfrage Ergänzungsfrage rhetorische Ergänzungsfrage | <i>*Да он знает?</i> <i>Да он знает?</i> <i>— Владыко! Да вы ли это? (Višnevskaja)</i> <i>Да куда мы идем?</i> <i>Да откуда у него это?</i> |
| Exklamativsatz | <i>Да какая она красивая!</i> |
| Imperativsatz | <i>Да не бойся!</i> |
| Konjunktivsatz | <i>Да учился бы Вадим.</i> |
| Optativsatz | <i>Да пропади этот проклятый огород!</i> |
| Obligativsatz | <i>Да опять я седи дома и возись с малышом!</i> |

Wie Tabelle 4 zeigt, ist die EP *да* mit 11 von 12 untersuchten Kotextklassen kombinierbar: sie kann nur nicht mit der neutralen Entscheidungsfrage verwendet werden. Damit unterscheidet sie sich von den bisher untersuchten EP *же* und *ведь*, die größeren Kotextrestriktionen unterliegen. (Die EP *же* und *ведь* sind mit drei von 12 analysierten Kotextklassen nicht kompatibel.)

Die EP *да* ist im Gegensatz zu *же* und *ведь* dem EM übergeordnet: *да* unterstreicht den im Skopus der Partikel stehenden EM als Urteil des Sprechers und kontrastiert es mit einem implizierten alternativen Urteil des (realen oder virtuellen) Gesprächspartners. Formal ausgedrückt lautet die invariante Bedeutung der EP *да*²⁸:

$$(91) \quad \text{да: } \text{Präs}(\alpha(p)) \text{ und } E_x(\alpha = U) \text{ und } \text{IM}(\sim E_y(\alpha = U)),$$

wobei $U = \text{EM}$.

²⁸ Vgl. dazu auch ЗЫВатов (1990, 91).

4.2.4 Ermittlung der invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln *разве* und *неужели*

Die Fragepartikeln *разве* und *неужели* können nur im Kontext von sekundären Entscheidungsfragen vorkommen. Andere Kontexte sind aufgrund der invarianten Bedeutungen der EP ausgeschlossen, wie die unten durchgeführten operationellen Tests zeigen werden.

Die Wörterbücher der modernen russischen Gegenwartssprache behandeln die EP *разве* und *неужели* als Quasisynonyme. Bei UŠAKOV (1935-1939) beispielsweise finden sich folgende Erklärungen:

- разве*²⁹: I. нареч. В вопросительном предложении, имеющем целью удостовериться в истинности чего-н., употр. в знач. неужели, правда ли, что (ibid., III, 1123)
- неужели*: вопросит. наречие. Выражает удивление, сомнение в знач. разве? возможно ли? (ibid., II, 562)

Bei OŽEGOV (1986) wird folgendes angegeben:

- разве*: 1. частица. При вопросе употр. в знач. так ли, правда ли, что (ibid., 556)
- неужели*: частица. Разве? Возможно ли? (ibid., 354)

In der AKADEMIEGRAMMATIK (1982) wird die Bedeutung der Partikeln *разве* und *неужели* folgendermaßen beschrieben:

„Частицы *разве*, *неужели* осложняют вопрос оттенками недоверия, неуверенности, сомнения, удивления, недоумения. Они показывают, что вопрос вызван несоответствием между представлением говорящего о чем-л. и тем, что этому представлению так или иначе противопоставляется“ (ibid., I, 388).

Die angeführten Zitate lassen die Schlußfolgerung zu, daß es sich bei *разве* und *неужели* um Synonyme handelt. Legt man jedoch Fragen mit *разве* und *неужели* muttersprachlichen Informanten vor, sind sie einhellig der Meinung, daß die Sätze nicht synonym sind, vgl.:

- (92a) *Разве здесь живет учитель?*
 (92b) *Неужели здесь живет учитель?*
 (93a) *Разве ты не пойдешь вместе со мной?*
 (93b) *Неужели ты не пойдешь вместе со мной?*

Das heißt, es muß einen Unterschied in den Bedeutungen der beiden Partikeln geben, der aber von den modernen Lexika nicht erfaßt wird. Jedoch zeigte bereits A. CH. VOSTOKOV einen Unterschied in den Bedeutungen von *разве* und *неужели* in der „Русская грамматика“ auf:

„Когда вопрошающий уверен в противном тому, о чем вопрос идет, тогда предложение начинается наречием вопросительным *разве*: например, ‘Разве он это сделал?’ ... Когда же сомневается в подлинности того, о чем спрашивает, тогда

²⁹ *Разве* verfügt über weitere Bedeutungen. In dem in dieser Arbeit untersuchten Zusammenhang interessiert nur die als erste in den Wörterbüchern aufgeführte Bedeutung, die als Quasisynonym zu *неужели* aufgefaßt wird.

начинает наречиями вопросительными *ужели, неужели*, например: 'Ужели он это сделал? Неужели ты не видишь?' (zitiert nach BARANOV 1990, 226 f.)

Auch in dem Aufsatz von BULYGINA, ŠMELEV (1982, 322) findet sich ein deutlicher Hinweis darauf, daß die Partikeln *разве* und *неужели* nicht synonym sind. Sie werden wie folgt definiert:

„*Разве P?* указывает на то, что говорящий до момента речи считал, что не P; *Неужели P?* указывает на то, что говорящий не знал, что P, и/или что информация P не безразлична для говорящего, в частности, удивляет его, так как противоречит имеющимся к моменту речи обстоятельствам.“

Die axiologische Komponente der Verwunderung oder des Zweifels, auf die Muttersprachler bei der Explikation der Bedeutungen von *разве* und *неужели* hinweisen, wird durch den illokutionären Spielraum des sprachlichen und außersprachlichen Kontextes, in dem die partikelhaltigen Äußerungen stehen, entweder verstärkt oder abgeschwächt.

Worin bestehen dagegen die epistemischen Einstellungsbedeutungen der untersuchten Partikeln?

Da *разве* und *неужели* nur mit dem offenen EM verwendet werden können, legen sie den Sprecher von vornherein auf eine offene Einstellung in bezug auf *p* fest. Beide Partikeln werden mit sekundären Entscheidungsfragen kombiniert, deren Satzintonation aufgrund ihrer Markiertheit eine implizierte Einstellung beinhaltet, die infolge des offenen EM dem Sprecher zugeordnet wird. Der Unterschied zwischen den Partikeln *разве* und *неужели* muß demnach in der implizierten Sprechereinstellung zu finden sein, worauf auch die folgende Bedeutungsexplikation von BARANOV (1990, 230) hinweist:

„... при употреблении *неужели* в истинных вопросах говорящий допускает, что в данной ситуации может быть P, а при произнесении *разве* (по крайней мере, до момента речи) – нет.“

Zur Illustration führt BARANOV (ibid.) folgende Situation an:

„... субъект X предполагает, что некто Y должен прийти в момент времени *t*. Наступает *t* и некто C сообщает X, что Y не пришел. Если X предполагает, что Y уже пришел (например, X видел Y или X по каким-то другим причинам совершенно уверен в том, что Y пришел), то, скорее всего, последует вопрос: 'Разве Y не пришел?' Если X не уверен в том, что Y пришел, и у X-а нет особых причин сомневаться в словах C, то последует вопрос: 'Неужели Y не пришел?'“

Analysieren wir die beiden Beispiele aus der angegebenen BARANOVschen Explikation:

(94) *Разве Y не пришел?*

(95) *Неужели Y не пришел?*

In Beispiel 94 ist (bzw. war bis zum Sprechzeitpunkt) der Sprecher der Meinung, daß Y gekommen sei, jedoch hat er zum Sprechzeitpunkt Gründe, diese seine Meinung zu bezweifeln und das Gegenteil in Betracht zu ziehen. Der implizierten negativen Sprechereinstellung zu $\sim p$ steht folglich die wörtlich realisierte positive Ein-

stellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers zu $\sim p$ gegenüber. Formal ausgedrückt lautet folglich die Einstellungsbedeutung von (94):

(94') $O(pos_x(\sim p))$ und $IM(\sim pos_{sp}(\sim p))$.

In (95) dagegen läßt der Sprecher zum Sprechzeitpunkt die Möglichkeit zu, daß Y gekommen sei. Aufgrund des offenen EM kann diese Sprechereinstellung nur impliziert werden, die wörtlich realisierte positive epistemische Einstellung zu p wird einem unspezifizierten Einstellungsträger zugeordnet. Somit läßt sich die Einstellungsbedeutung von (95) wie folgt darstellen:

(95') $O(pos_x(\sim p))$ und $IM(pos_{sp}(\sim p))$.

Die Gemeinsamkeit in der invarianten Bedeutung zwischen den untersuchten Partikeln *разве* und *неужели* besteht demzufolge darin, daß beide EP den Sprecher auf eine offene Haltung in bezug auf die positive epistemische Einstellung eines unspezifizierten Einstellungsträgers zu p festlegen. Der wesentliche Unterschied der EP *разве* und *неужели* besteht jedoch darin, daß *разве* eine alternative Sprechereinstellung hinsichtlich p impliziert, während *неужели* es dem Sprecher erlaubt, die Möglichkeit einer analogen implizierten Einstellung in Betracht zu ziehen.

Betrachten wir folgende Beispiele:

- (96) A *А сейчас они с нянькой ходят на набережную.*
 Б *А у вас разве нянька есть опять?*
 А *Опять. Она на четыре дня, на четыре часа наша тетя Ксения.*
 (MF, I, 8)

- (97) Б *Она очаровательна. Самая обаятельная, самая умная.*
 В *Она очень интересная.*
 Б *Самая широкая женщина на нашей кафедре была. Проводили ее без всякого почтения, и вообще как будто человека и не было. Как будто пятьдесят лет она и не работала там! Никто не сказал ни одного слова.*
 А *Неужели она пятьдесят лет работала?*
 Б *Чего-то очень много во всяком случае. Ну сорок может быть.*
 (MF, II, 140)

In Beispiel 96 ist (bzw. war bis zum Sprechzeitpunkt) die Sprecherin Б der Meinung, daß А kein Kindermädchen habe, jedoch hat sie zum Sprechzeitpunkt Gründe, die aus dem vorangegangenen Gesprächsschritt der Sprecherin А geschlußfolgert werden können, diese ihre Meinung zu bezweifeln und das Gegenteil in Betracht zu ziehen. Dieser implizierten negativen Sprechereinstellung von Б steht die wörtlich realisierte alternative positive Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüber. Formal ausgedrückt lautet folglich die Einstellungsbedeutung des Satzes mit der EP *разве* in Beispiel 96:

(96') $O(pos_x(p))$ und $IM(\sim pos_{sp}(p))$.

In Beispiel 97 läßt die Sprecherin А zum Sprechzeitpunkt die Möglichkeit zu, daß p zuträfe, nämlich, daß die Person, um die es bei dieser Dialogsequenz geht, 50 Jahre gearbeitet habe. Aufgrund des offenen EM kann diese positive Sprechereinstellung nur impliziert werden, die wörtlich realisierte analoge epistemische Einstellung zu p wird einem unspezifizierten Einstellungsträger zugeordnet. Somit läßt

sich die Einstellungsbedeutung des Satzes mit der EP *неужели* in (97) wie folgt darstellen:

(97') $O(pos_x(p))$ und $IM(pos_{Sp}(p))$.

***разве* und *неужели* in rhetorischen sekundären Entscheidungsfragen**

Sowohl die EP *разве* als auch die EP *неужели* können in rhetorischen sekundären Entscheidungsfragen verwendet werden.

- (98) А *Маркса любите?*
 Б *Я его очень ценю.*
 А *И дедушку Ленина?*
 Б *Не люблю — как можно любить политического деятеля? Разве можно, например, любить Наполеона, Петра I?*
 (AiF 20/1998)
- (99) А *Есть ли что-то, что может заставить вас заплакать?*
 Б *Не знаю. Если у меня еще остались слезы, значит, заплачу.*
 А *А как же расхожая мудрость насчет того, что мужчина сильный и плакать не должен?*
 Б *А что мужчина — не человек? Разве у мужчин не бывает горя?*
 (AiF 14/1998)
- (100) *Искусство и религия — это две вещи, которые объясняют человеку, зачем он существует. Но человеку нужны и развлечения. Еще древние говорили: „Хлеба и зрелищ“. Сейчас у нас и то, и другое, слава Богу, есть. Когда я в сотый раз слушаю сочинения Моцарта и они меня всего переворачивают, я думаю, неужели люди глухие? Неужели эти 16–18-летние бритоголовые никогда не испытывают этих чувств?*
 (AiF 17/1998)
- (101) *...Именно ему [продюсеру Тетерину – Е. М.] удалось договориться с Паваротти. Именно ему доверила представлять свои интересы Монсеррат Кабалье. Именно ему удалось подготовить сейчас космический проект: гастроли легендарной Джесси Норман.*
Неужели мы ее услышим? ... Неужели и мы сможем рассказывать друзьям и знакомым о ее пении теми же восторженными словами, как наш главный редактор...
 (AiF 15/1998)

In (98) bezieht sich der Sprecher Б mit der rhetorischen Frage *Разве можно, например, любить Наполеона, Петра I?* zunächst auf seine eigene vorangegangene rhetorische Frage *Как можно любить политического деятеля?* Die in dieser Frage implizierte negative Sprechereinstellung zu *p* stellt die Meinung des Sprechers Б zu *p* dar. Diese Meinung unterstreicht der Sprecher Б durch die darauffolgende rhetorische Frage mit der Partikel *разве*, wobei die implizierte negative Sprechereinstellung zu *p* wiederum die Meinung des Sprechers Б ist und als Antwort auf die Frage aufgefaßt werden kann. Die rhetorischen Fragen nehmen Bezug auf die vorangegangenen Gesprächsschritte des Kommunikationspartners А und die implizierten Sprechereinstellungen von Б ergeben die Antwort auf seine Fragen.

In Beleg 99 nimmt der Sprecher Б mit den rhetorischen Fragen *А что мужчина — не человек?* und *Разве у мужчин не бывает горя?* Bezug auf den vorangegangenen Gesprächsschritt seines Kommunikationspartners А. Die implizierten negativen Einstellungen des Sprechers Б stellt die Antwort von Б auf die Frage von А

А как же расхожая мудрость насчет того, что мужчина сильный и плакать не должен? dar, wobei die implizite ARGUMENTATION von Б wie folgt aussieht:

a) *Ein Mensch kann Kummer haben.*

b) *Ein Mann ist ein Mensch.*

c) *Ein Mann kann Kummer haben.*

Die EP *неужели* erfüllt in rhetorischen Fragen andere Funktionen als die EP *разве*. In Beispiel 100 drückt der Sprecher mit den rhetorischen Fragen *Неужели люди глухие? Неужели эти 16-18-летние бритоголовые никогда не испытывают этих чувств?* seine Hoffnung aus, daß *p* nicht zuträfe und sich allem Anschein nach als falsch herausstellen möge. In (101) dagegen drücken die rhetorischen Fragen *Неужели мы ее услышим? ... Неужели и мы сможем рассказывать друзьям и знакомым о ее пении теми же восторженными словами, как наш главный редактор...* die Verblüffung des Sprechers darüber aus, daß *p* eintreten wird. Dadurch, daß der Sprecher keine Antwort auf seine Fragen erwartet, sondern diese assertiv uminterpretiert werden (in 100: *Ich hoffe, daß p nicht zutrifft* und in 101: *Ich bin verblüfft darüber, daß p eintreten wird*) gehören die Fragen mit der Partikel *неужели* in den Beispielen 100 und 101 zu den rhetorisch verwendeten.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zu den EP *разве* und *неужели*
Die EP *разве* und *неужели* unterliegen starken Kontextrestriktionen. Da sie Fragepartikeln sind, können sie nur in Fragen verwendet werden, und zwar nur in sekundären Entscheidungsfragen. Sowohl *разве* als auch *неужели* können mit rhetorischen Sekundärfragen kombiniert werden.

Die EP *разве* stellt der Sprechereinstellung, die aufgrund des offenen EM nur implizit realisiert werden kann, die wörtlich realisierte gegenteilige Einstellung zu *p* eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber. Mit anderen Worten: Der Sprecher ist (bzw. war bis zum Sprechzeitpunkt) der Meinung, daß *p* eingetreten sei, jedoch hat er zum Sprechzeitpunkt Gründe, diese seine Meinung zu bezweifeln und das Gegenteil in Betracht zu ziehen. Formal ausgedrückt läßt sich die invariante Bedeutung von *разве* wie folgt darstellen:

(102) *разве*: $O(pos_x(p))$ und $IM(\sim pos_{sp}(p))$.

Die EP *неужели* dagegen stellt der Sprechereinstellung, die wegen des offenen EM nur impliziert werden kann, die wörtlich realisierte analoge Einstellung zu *p* eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber. Anders gesagt: Der Sprecher läßt zum Sprechzeitpunkt die Möglichkeit zu, daß *p* eingetreten sei. Somit kann die invariante Bedeutung der EP *неужели* folgendermaßen dargestellt werden:

(103) *неужели*: $O(pos_x(p))$ und $IM(pos_{sp}(p))$.

Die Gemeinsamkeit in der invarianten Bedeutung zwischen den untersuchten Partikeln *разве* und *неужели* besteht darin, daß beide EP den Sprecher auf eine offene Haltung in bezug auf die wörtlich realisierte epistemischen Einstellung zu *p* fixieren. Der wesentliche Unterschied zwischen *разве* und *неужели* besteht jedoch darin, daß *разве* den Sprecher auf eine alternative implizierte Einstellung hinsichtlich *p* festlegt, während *неужели* es dem Sprecher ermöglicht, eine analoge Einstellung implizit in Erwägung zu ziehen.

4.3 Epistemische Einstellungspartikeln als Konsens- und Dissensmarker in persuasiven Dialogen

4.3.1 Einleitende Bemerkungen

Einstellungspartikeln sind ein typisches Merkmal der gesprochenen informellen Sprache, sie treten vorwiegend in spontan geführten Gesprächen auf. Je informeller und vertraulicher der Charakter des Dialogs ist, um so größer ist die Anzahl der EP.³⁰ Dieses Phänomen ist mit der invarianten Bedeutung von EP erklärbar: EP bringen die Haltung des Sprechers zu einer epistemischen Einstellung zum Ausdruck und setzen sie in Bezug zu einer weiteren Einstellung eines anderen Einstellungsträgers zum selben Sachverhalt. Dieser Partikelbedeutung haften Subjektivität und Vagheit - aus der das schier unendlich scheinende Illokutionspotential der EP resultiert - an. Subjektivität und Vagheit (letztere ist gerade für implizierte Einstellungen charakteristisch) und daraus resultierende Nichtüberprüfbarkeit und Nicht-einklagbarkeit von Äußerungen sind jedoch sprachliche Merkmale, die in offiziellen und wissenschaftlichen Text- und Dialogsorten fehl am Platze sind. Aufgrund ihrer kommunikativen Kompetenz passen die Interaktionsteilnehmer ihre Sprechweise der jeweiligen Gesprächssituation, die von vielfältigen pragmatischen Faktoren determiniert wird, an und verwenden die zur Situation passenden sprachlichen Mittel. Folglich werden EP aufgrund ihrer genannten Eigenschaften vorwiegend in informellen Alltagsdialogen verwendet, bei denen eine subjektive und vage Färbung der Sprechweise nicht als störend und unpassend empfunden wird.

Im folgenden sollen die kommunikativen Rollen der EP *же, ведь*, unbetontes *да, разве* und *неужели* als Konsens- bzw. Dissensmarker in persuasiven Sprechhandlungen in alltagssprachlichen Dialogen in Fallstudien aufgezeigt werden.

Noch eine kurze Bemerkung zu dem Terminus 'Marker': Marker wird hier nicht als Illokutionsindikator verstanden! Wie aus der Bedeutungsanalyse der EP hervorgeht³¹, besitzen die EP keine Bedeutungen wie beispielsweise 'Verwunderung', 'Zweifel', 'Widerspruch' per se und somit können sie auch keine Sprechhandlungen konstituieren. Das heißt: EP sind keine illokutiven Indikatoren. Sie besitzen jedoch ein illokutives Potential, das in einer konkreten Sprechhandlung aktiviert wird und in der Interaktion mit anderen sprachlichen Mitteln und dem Situationskontext am Aufbau der illokutionären Rolle einer Äußerung beteiligt ist. Indem der Sprecher seinem Gesprächspartner seine Einstellung zum diskutierten Sachverhalt *p* durch EP mitteilt, versucht er, seinen Interaktionspartner zu beeinflussen und den weiteren Dialogverlauf in eine für ihn genehme Richtung zu lenken.

Eine Persuasionshandlung setzt einen Dissens der Handlungsteilnehmer in bezug auf das Handlungsziel *Z* voraus, der in einer unterschiedlichen Einstellung der Interaktanten zu *Z* besteht. Damit der Proponent sein Handlungsziel realisieren kann, muß er seinen Opponenten derart verbal beeinflussen, daß zwischen den Kommunikationsteilnehmern eine übereinstimmende Einstellung, m. a. W. ein Konsens, hinsichtlich *Z* erreicht wird.³² Einstellungspartikeln spielen bei einem Persuasionsprozeß eine aktive Rolle: Aufgrund ihrer invarianten Bedeutung und des sich erst im Kontext entfaltenden Illokutionspotentials können EP vom Sprecher als konsens- oder dissensfördernde sprachliche Mittel eingesetzt werden, sie

³⁰ Vgl. dazu auch die Ausführungen in RATHMAYR (1985, 263 f.).

³¹ Vgl. Kapitel 4.2.

³² Vgl. dazu Kapitel 2.1.

können dem Gesprächspartner etwas suggerieren oder ihn in eine Sackgasse zwingen. In Tabelle 5 sind die invarianten Bedeutungen der EP *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* zusammenfassend dargestellt.

Tabelle 5: Die invarianten Bedeutungen der EP *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели*

| Einstellungspartikel | Invariante Bedeutung |
|----------------------|--|
| <i>же</i> | $Ass'(E_{sp}(p))$ und $IM(\sim E_x(p))$ |
| <i>ведь</i> | $Ass'(E_{Sp}(p))$ und $IM(E_x(p))$ |
| <i>да</i> | $Präs(\alpha(p))$ und $E_x(\alpha = U)$ und $IM(\sim E_y(\alpha = U))$, wobei $U = EM$ |
| <i>разве</i> | $O(pos_x(p))$ und $IM(\sim pos_{Sp}(p))$ |
| <i>неужели</i> | $O(pos_x(p))$ und $IM(pos_{Sp}(p))$ |

Die EP *же* assertiert potentiell die in ihrem Skopus stehende Sprechereinstellung und stellt diese einer alternativen Einstellung des Adressaten oder eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber. Auch die EP *ведь* legt den Sprecher auf die im Skopus der Partikel stehende Einstellung fest und assertiert potentiell die in ihrem Skopus stehende epistemische Einstellung. Die Sprechereinstellung bezieht sich auf eine mit der assertierten Einstellung korrespondierende Einstellung, d. h. *ведь* unterstellt dem Adressaten oder einem anderen Einstellungsträger eine analoge Einstellung.

Die EP *да* ist im Gegensatz zu *же* und *ведь* dem EM übergeordnet: *да* unterstreicht den im Skopus der Partikel stehenden EM als Urteil des Sprechers und kontrastiert es mit einem implizierten alternativen Urteil des (realen bzw. virtuellen) Gesprächspartners.

Die EP *разве* und *неужели* gehören zu den Fragepartikeln, sie können nur in sekundären Entscheidungsfragen auftreten. Die EP *разве* stellt der Sprechereinstellung, die aufgrund des offenen EM nur implizit realisiert werden kann, die wörtlich realisierte gegenteilige Einstellung zu p eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber, d. h. der Sprecher ist (bzw. war bis zum Zeitpunkt des Sprechens) der Meinung, daß p eingetreten sei, zum Sprechzeitpunkt hat er jedoch Gründe, diese seine Meinung zu bezweifeln und das Gegenteil in Betracht zu ziehen. Die EP *неужели* hingegen stellt der Sprechereinstellung, die wegen des offenen EM nur impliziert werden kann, die wörtlich realisierte analoge Einstellung zu p eines unspezifizierten Einstellungsträgers gegenüber. Anders gesagt: Der Sprecher läßt zum Sprechzeitpunkt die Möglichkeit zu, daß p eingetreten sei.

Im folgenden sollen die Funktionen der EP *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* als Konsens- bzw. Dissensmarker in Fallstudien aufgezeigt werden. Da die illokutionären Funktionen der EP in Abhängigkeit von einem bestimmten sprachlichen und außersprachlichen Kontext stark variieren und die untersuchten Partikeln über unendlich scheinende illokutionäre Möglichkeiten verfügen, kann hier im folgenden nur auf die Hauptfunktionen, die die EP *же*, *ведь*, unbetontes

да, разве und *неужели* in persuasiven Gesprächen erfüllen, aufmerksam gemacht werden.

4.3.2 Die Einstellungspartikel *же* als Dissensmarker

Im folgenden soll die illokutionäre Funktion der EP *же* in persuasiven Dialogen, deren Wesen darin besteht, den Kommunikationspartner zu einem bestimmten Handlungsziel zu persuadieren, analysiert werden. Untersuchen wir den Beleg 104:

(104):

- ¹ А *Я когда сейчас гляжу на современных этих актеров, вот типа этого Н., я не могу смотреть на эту подлость.*
² Б *Ты же не знаешь его.*
³ В *Какой он был, какой он был хороший, молодой, какой он был чудесный молодой, и какой дрянь сейчас, молодой он чудесный был, просто восхитительный.*
 (MF, II, 46)

In dem Gesprächsausschnitt, in dem sich drei Kommunikanten über Schauspieler unterhalten, teilt Teilnehmer A im ersten Zug seine Meinung über die heutigen Schauspieler mit, aus der implizit die BEHAUPTUNG *Современные актеры типа Н. подлые* geschlußfolgert werden kann. Gegen diese BEHAUPTUNG wendet sich der Dialogteilnehmer Б mit der FESTSTELLUNG *Ты же не знаешь его*. Folglich besteht zwischen А und Б ein Dissens hinsichtlich der Richtigkeit der Meinung von А. Die EP *же* erfüllt in diesem Kontext die Funktion eines Dissensmarkers. Aufgrund ihrer invarianten Bedeutung³³ wird durch *же* die positive epistemische Einstellung von Б zu dem negierten Sachverhalt $\sim p$, der durch die Proposition *Ты не знаешь его* sprachlich ausgedrückt wird, unterstrichen. Gleichzeitig unterstellt Б seinem Gesprächspartner А versuchsweise eine negative implizierte Einstellung zu $\sim p$, um damit einen gemeinsamen epistemischen Ausgangspunkt für die weitere Kommunikation zu sichern. Der Teilnehmer Б recurriert mit der Partikel *же* auf folgenden Syllogismus (der hier jedoch nicht ausgesprochen wird):

- a) *Wenn ich jemanden nicht kenne, dann kann ich nichts über seine persönlichen Charaktereigenschaften aussagen;*
 b) *du kennst N. nicht;*

 c) *also kannst du nicht wissen, daß N. infam ist.*

Mit diesem Rekurs auf allgemein bekanntes Weltwissen signalisiert Б, daß er das Gespräch nicht beenden will und zeigt somit prinzipielle Kooperationsbereitschaft (in Beachtung des GRICESchen Kooperationsprinzips). Gleichzeitig wird der emotionale Dissens, der oft durch Widerspruch oder Zurückweisung in Alltagsgesprächen entstehen kann, gemildert, denn durch die Verwendung der EP *же* zeigt Б, daß er eine alternative Einstellung seines Kontrahenten zu $\sim p$ antizipiert, auf die sich А im folgenden Gesprächsschritt berufen könnte. Weiterhin hat sich Б durch die Verwendung der Partikel *же* die Möglichkeit offengehalten, sein eigenes face³⁴ zu wahren, sollte die FESTSTELLUNG *Ты не знаешь его* nicht zutreffen: er zeigt

³³ Vgl. Kapitel 4.2.1.

³⁴ Zu dem Terminus 'face' vgl. BROWN, LEVINSON (1987).

eine alternative Einstellung zu $\sim p$, auf die er sich notfalls beziehen könnte, explizit an.

Die nachfolgenden Züge (auch die nicht in 104 aufgeführten) zeigen, daß auf den dissenserzeugenden Zug von B nicht eingegangen wird, und B insistiert auch im weiteren nicht auf seiner FESTSTELLUNG.

Beispiel 104 demonstriert die vielfältigen illokutionären Zwecke der Partikel *же* in persuasiven Sprechhandlungen. Ihre Hauptfunktion ist es, Dissens anzuzeigen. Im Unterschied zu anderen sprachlichen Ausdrucksmitteln signalisiert *же* einen weniger kategorischen Dissens. Kategorisch verstehe ich dabei als pragmatische Kategorie, die anzeigt, ob der Argumentierende einen Widerspruch zuläßt oder gänzlich ausschließt. Dissensmarker, d. h. sprachliche Ausdrucksmittel, die den Widerspruch eines Kommunikanten ausdrücken, können auf einer offenen Skala angeordnet werden, die zwei Pole besitzt: Der eine Pol markiert nicht-kategorischen Widerspruch, der andere kategorischen Widerspruch. Bildlich läßt sich die Skala folgendermaßen darstellen:



Abbildung 3: Offene Dissensmarker-Skala

Zu den sprachlichen Ausdrucksmitteln, die einen weniger kategorischen Widerspruch anzeigen, gehört die EP *же*. Kategorischen Widerspruch kann ein Sprecher z. B. durch Äußerungen wie *Нет, нет, нет!* oder *Это полная чушь!* oder *Просто ерунда какая-то!* ausdrücken, durch die unter Umständen die Person des Kontrahenten diffamiert werden kann und die einen starken emotionalen Dissens auslösen können.

Im folgenden Dialogausschnitt sollen weitere illokutionäre Möglichkeiten der Partikel *же* aufgezeigt werden, vgl.:

(105): *О больных и болезнях.*

A – женщина, 46 лет, филолог, ученый.

Б – женщина, 40 лет, филолог, ученый.

В – мужчина, 56 лет, филолог, ученый.

Запись сделана в комнате.

- 1 A ... В свое время очень увлекались чесночной настойкой.
- 2 Вот бабушке очень в свое время помогало.
- 3 B А чеснок вообще что-то считается ... для чего он вреден?
- 4 Сердцу вреден?
- 5 B Сердцу, по-моему, плохо.
- 6 A Нет, нет, нет.
- 7 На почки действует.
- 8 B А у меня всегда сердце после лука и чеснока.
- 9 В большом количестве – болит.
- 10 Не знаю, почему.
- 11 A А там небольшое количество,
- 12 там же десять капелек этой чесночной настойки.
- 13 У бабушки тоже было вот такое сильное головокружение,
- 14 она лежала,

- 15 прямо совсем не могла,
16 а это очень подняло ее на ноги.
(MF, II, 15)

Die Züge 1 bis 4 des Dialogausschnitts 105 gehören zum Vorfeld der persuasiven Kommunikation, wobei der Teilnehmer B mit seinen Fragesprechhandlungen (vgl. Züge 3 und 4) das Gespräch darauf bringt, daß Knoblauch gesundheitsschädigend sei. Als Antwort auf die Frage von B stellt die Teilnehmerin B im fünften Zug in elliptischer Form die BEHAUPTUNG auf, daß Knoblauch für das Herz schlecht sei (wobei B die Subjektivität ihrer BEHAUPTUNG durch *по-моему* betont). Gegen diese BEHAUPTUNG legt in Zug 6 die Teilnehmerin A explizit Widerspruch ein (vgl. *Нет, нет, нет*). Damit fungieren im weiteren B als Proponentin und A als Opponentin. A stellt im siebten Zug die Contra-These [*Чеснок*] *На почки действует* auf. In den folgenden Zügen 8 und 9 verweist die Proponentin B auf ihre eigenen subjektiven Erlebnisse, die sie als Argumente für ihre These anführt. Sie macht jedoch augenblicklich im zehnten Zug darauf aufmerksam, daß sie sich ihre persönlichen Erfahrungen nicht erklären kann. Hier wendet die Opponentin A folgendes ein: *А там небольшое количество* und im nächsten Zug expliziert sie ihre FESTSTELLUNG durch eine weitere FESTSTELLUNG: *там же десять капелек этой чесночной настойки*, in der die Partikel *же* verwendet wird. Auch in diesem Kontext signalisiert *же* einen Dissens zwischen den Kommunikanten. In Indikativsätzen assertiert *же* die positive Einstellung des Sprechers zum diskutierten Sachverhalt *p* und stellt der Sprechereinstellung eine negative Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüber, die in diesem Fall der Proponentin B zugeschrieben wird und die A aus den vorangegangenen Gesprächsschritten von B bekannt ist. Somit stellt A durch *же* ihre eigene positive epistemische Einstellung der gegenteiligen Einstellung von B gegenüber. Damit zeigt *же* die vorhandenen unterschiedlichen Positionen zu dem Sachverhalt an und schafft eine gemeinsame epistemische Grundlage, von der aus im weiteren Verlauf des Gesprächs ein Konsens geschaffen werden kann.

In der folgenden Analyse des Beispiels 106 wird gezeigt, wie sich das Illokutionspotential der EP *же* entfaltet, wenn die Partikel in sekundären Entscheidungsfragen verwendet wird.

(106): *О больных и болезнях.*

A – женщина, 46 лет, филолог, ученый.

Б – женщина, 40 лет, филолог, ученый.

Запись сделана в комнате.

- 1 А ...Если приступ стенокардии, электрокардиограмма будет плохая, она
будет собственно инфарктная почта.
2 Приступ кончился и тем отличается стенокардия от инфаркта, что электрокардиограмма вернулась к норме.
3 При инфаркте она не вернется...
4 Б У него [у В - Е. М.] не бывает приступов стенокардии.
5 А Откуда ты знаешь?
6 Б Но это же боль?
7 А Не всегда.
8 Не всегда.
9 Она бывает всякая.
10 Это первое.

11 Второе: электрокардиограмма может быть плохой от так называемой кардиопатии, которая связана просто с возрастом.
(MF, II, 17)

In dem Ausschnitt 106 eines persuasiven Dialogs stellt die Teilnehmerin Б im vierten Gesprächsschritt die BEHAUPTUNG *У него не бывает приступов стенокардии* auf. Daraufhin reagiert ihre Kommunikationspartnerin А mit der Frage *Откуда ты знаешь?*, die signalisiert, daß А die BEHAUPTUNG von Б nicht akzeptiert. Somit besteht ein Dissens zwischen den Interaktantinnen in bezug auf die These von Б *У него не бывает приступов стенокардии*. Daraufhin reagiert die Proponentin Б mit der sekundären Entscheidungsfrage *Но это же боль?*

Bei einer sekundären Entscheidungsfrage mit der EP *же* werden zwei alternative Einstellungen impliziert: Der wörtlich realisierten, im Skopus von *же* stehenden assertierten positiven Sprechereinstellung, die aufgrund des offenen EM nur implizit dem Sprecher zugeordnet werden kann, wird die implizierte negative Einstellung des Gesprächspartners gegenübergestellt.

RESTAN (1972) bezeichnet Entscheidungsfragen mit *же* als präsumtive Fragen. Präsumtive Fragen sind solche Fragen, bei denen der Sprecher in seiner Formulierung der Frage eine bestimmte Erwartungshaltung in bezug auf die zu erwartende zustimmende oder ablehnende Antwort miteinfließen läßt. Diese Erwartungshaltung kann beispielsweise lexikalisch durch Adverbien, Modalwörter, Parenthetika oder EP zum Ausdruck gebracht werden. Durch die positive epistemische (implizierte) Sprechereinstellung zum diskutierten Sachverhalt *p*, die durch die Partikel *же* ausgedrückt wird, wird signalisiert, daß der Sprecher eine eher positive als negative Antwort erwartet. (Eine negative epistemische Sprechereinstellung in einer Entscheidungsfrage drückt dagegen aus, daß der Sprecher eine negative Antwort für wahrscheinlicher hält.)

Durch ihre präsumtive Frage *Но это же боль?* mit der Partikel *же* gibt die Proponentin zu verstehen, daß sie mit einer zustimmenden Antwort auf ihre Frage rechnet. Somit fungiert diese Fragesprechhandlung als Pro-Argument für die These der Proponentin.

In dem abschließenden Gesprächsschritt der untersuchten Dialogsequenz widerspricht die Opponentin erneut der Proponentin (vgl. die Züge 7 und 8) und stützt anschließend mit objektiven Argumenten ihren Widerspruch (vgl. die Züge 9 bis 11).

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *же*

Die Hauptfunktion der EP *же* in persuasiven Sprechhandlungen besteht darin, Dissens zwischen den Kommunikanten anzuzeigen. Die EP *же* wird vorwiegend in Argumenten verwendet, da sie aufgrund ihrer invarianten Bedeutung zwei alternative Einstellungen in bezug auf den diskutierten Sachverhalt gegenüberstellt und somit einen gemeinsamen epistemischen Ausgangspunkt schafft, von dem aus es im weiteren Gespräch unter Umständen zu einem Konsens kommen kann.

Da die EP *же* in persuasiven Dialogen als Dissensmarker auftritt, kann die Partikel nur in Zügen auftreten, die eine negative Reaktion des Sprechers auf vorangegangene verbale oder nonverbale Handlungen des Interaktionspartners signalisieren.

4.3.3 Die Einstellungspartikel *ведь* als Konsensmarker

In den folgenden zwei Fallstudien soll die Hauptfunktion der Partikel *ведь* in persuasiven Alltagsdialogen ermittelt werden.

(107): *О чтении стихов.*

А – женщина, 46 лет, ученый-филолог.

Б – женщина, 40 лет, ученый-филолог.

В – мужчина, 56 лет, ученый-филолог.

Разговор происходит в комнате.

- ¹ В ...раннего Луговского я...
- ² хотя у него есть знаменитые стихотворения два-три.
- ³ Тоже хрестоматийные.
- ⁴ Мне они даже не очень нравятся.
- ⁵ Даже курсантское „Легенда“ знаменитое, не нравится.
- ⁶ А Все дело в том, что ведь... стихи... надо уметь прочитать, тогда они только дойдут.
- ⁷ В Нет это, неверно это...
- ⁸ Б Конечно, нет. Они
- ⁹ А Нет, верно.
- ¹⁰ В Прочитать, нет.
- ¹¹ А Прочитать про себя, внутренним оком. А...
- ¹² В Смотря как прочитать.
- ...
- ¹³ А Но их нельзя вот... быстротечением читать, пробежать.
- ¹⁴ В Нельзя, нет.
- ¹⁵ Б Это нет.
(MF, II, 3)

In Beispiel 107 unterhalten sich die drei Dialogteilnehmer über das Vortragen und Lesen von Gedichten. Als Reaktion auf die Züge 1 bis 5, in denen der Gesprächsteilnehmer В darlegt, daß ihm die Gedichte von Lugovskij nicht gefallen, bringt die Sprecherin А im sechsten Zug ihre Überzeugung zum Ausdruck, daß *Все дело в том, что ведь стихи... надо уметь прочитать*. Daraus zieht sie die Schlußfolgerung: *тогда они только дойдут*. Dieser BEHAUPTUNG widerspricht В explizit, indem er sagt: *Нет это, неверно это...* Diesen Widerspruch unterstützt sofort die Dialogteilnehmerin Б, vgl. Gesprächsschritt 8: *Конечно, нет*. Als Б fortfahren will, wird sie von А mit dem insistierenden Zug *Нет, верно* unterbrochen, aus dem hervorgeht, daß sie auf der Richtigkeit ihrer Meinung beharrt. Somit besteht ein Dissens zwischen den Kommunikanten in bezug auf die BEHAUPTUNG von А (vgl. Zug 6). Folglich tritt nun А ab sofort bis zur Erzielung eines Konsenses in der Rolle der Proponentin auf, und die kontrovers aufgefaßte BEHAUPTUNG *ведь стихи... надо уметь прочитать* fungiert als These. Somit entwickelt sich im folgenden ein persuasives Gespräch.

Ihre These leitet die Proponentin mit der EP *ведь* ein. Da *ведь* die assertierte positive Sprechereinstellung auf eine analoge Einstellung eines anderen Einstellungsträgers bezieht, kann davon ausgegangen werden, daß die Gesprächsteilnehmerin А bei der Äußerung ihrer BEHAUPTUNG zunächst vermutete, daß zwischen ihrer Meinung und der Meinung ihrer Dialogpartner Übereinstimmung herrschen würde. Möglicherweise war die Reaktion der anderen Teilnehmer für sie

völlig überraschend und nur durch den Widerspruch von Б und В wurde sie in die Rolle der Proponentin, die ihre BEHAUPTUNG argumentativ stützen muß, hineingedrängt.

Menschliche Kommunikation kann nur reibungslos funktionieren, wenn die Interaktanten auf gemeinsame Regeln, auf Konventionen und auf gemeinsames außersprachliches Weltwissen, das vom Alltagswissen über das individuelle Erfahrungswissen bis zum speziellen Bildungs- und Fachwissen reicht, zurückgreifen können. Diese Regeln, Konventionen und Wissensbestände sind eng mit dem jeweiligen Kulturkreis und der sozialen Gruppe, in denen die Kommunikanten leben, verbunden. Erst der Rückgriff auf gemeinsames Weltwissen ermöglicht menschliche Kommunikation und somit auch Alltagsgespräche, anderenfalls würde jede einfache Äußerung eine weit ausgedehnte Metakommunikation erforderlich machen.

Mit der Partikel *ведь* rekurriert die Kommunikantin A in Beispiel 107 auf dieses gemeinsame Weltwissen, d. h. sie nimmt in diesem Fall explizit Bezug auf das gemeinsame thematische Vorverständnis der Gesprächsteilnehmer, das daraus resultiert, daß die drei Interaktanten als Philologen tätig sind. Diesen Rekurs auf das gemeinsame Weltwissen deutet auch die Etymologie der EP *ведь* an, deren Bedeutung sich von ВѢДѢТИ 'wissen'³⁵ ableitet. Mit dem Rekurs auf bereits Bekanntes versucht die Interaktantin A zu suggerieren, daß die geäußerte BEHAUPTUNG nicht nur subjektiv richtig, sondern allgemein (zumindest von ihren Dialogpartnern) akzeptiert wird. FRANCK (1980, 177) bezeichnet den Rekurs auf das gemeinsame Weltverständnis oder auf das gemeinsame thematische Vorverständnis als abstrakt-anaphorischen Bezug im Gegensatz zum indexikalisch-anaphorischen Bezug, der im Rekurs auf das im konkreten Dialog bereits Erwähnte oder auf das in der konkreten Interaktionssituation Offensichtliche besteht. Durch den Bezug auf Gemeinsames und Bekanntes, den die Partikel *ведь* signalisiert, wirkt *ведь* konsensfördernd. Doch in Beispiel 107 mißlingt dieser persuasive „Trick“ der Verwendung der EP *ведь*: Wie aus den Zügen 7 (*Нет это, неверно это...*) und 8 (*Конечно, нет*) hervorgeht, widersprechen Б and В der Meinung von A.

Das Beispiel 107 zeigt, daß die Partikel *ведь* in Thesen auftreten kann. Gebraucht der Proponent in seiner These die EP *ведь*, signalisiert er, daß er von einem Konsens hinsichtlich der These bei seinen Gesprächspartnern ausgeht. Wird die These des Proponenten aus irgendwelchen Gründen nicht akzeptiert, bedeutet das, daß sich die anderen Teilnehmer über die konsensfördernde Wirkung von *ведь* hinwegsetzen; in Beispiel 107 akzeptieren sie diese Wirkung von *ведь* einfach deshalb nicht, weil sie anderer Meinung als die Proponentin sind.

In der folgenden Analyse des Beispiels 108 soll gezeigt werden, wie sich die invariante Bedeutung der EP *ведь* auswirkt, wenn die Partikel nicht in der Formulierung des Handlungsziels, sondern in Argumenten auftritt.

(108): *О диссертации.*

A – женщина, научный работник, 40 лет.

Б – женщина, научный работник, около 30 лет.

- ¹ Б ...избыточность у Чехова нельзя вот языковыми методами, по-моему, изучить.
² А Нет, я думаю, что можно.

³⁵ Vgl. VASMER (1953-1958, I, 177 f.).

- 3 Б Можно?
 4 А Я думаю, что можно.
 5 Конечно, рассмотреть состав этих структур, какие они...
 6 Б Нет, но ведь там настолько это все сложно психологически...
 7 А Хорошо.
 8 Это другое дело.
 9 Какую функцию они выполняют — это уже литературоведческий план.
 10 Б Это литературоведческий, конечно.
 11 А А лингвист констатирует.
 (MF, I, 5)

In dem Dialogausschnitt 108 unterhalten sich zwei Philologinnen über die wissenschaftliche Arbeit der Teilnehmerin A. Im ersten Gesprächsschritt vertritt B die Meinung, daß *...избыточность у Чехова нельзя вот языковыми методами изучить*. Daraufhin reagiert A mit einem negativen Bescheid, d. h. sie gibt explizit zu verstehen, daß sie anderer Meinung sei: *Нет, я думаю, что можно* (Zug 2). Da in bezug auf die Meinung von B zwischen den Gesprächspartnerinnen keine Übereinstimmung herrscht, kommt es im folgenden zu einem persuasiven Dialog, in dem jede Kommunikantin die andere von der Richtigkeit ihrer Meinung zu überzeugen versucht. In sechsten Zug führt die Teilnehmerin B, die in der Rolle der Proponentin auftritt, folgendes Argument an: *но ведь там настолько это все сложно психологически...* Mit der Partikel *ведь* rekurriert B auf etwas Bekanntes (*там настолько это все сложно психологически*). Indem sie von Gemeinplätzen spricht (zumindest für einen profunden Čechov-Kenner), versucht B, ihrer Äußerung Objektivität zu verleihen. Damit erreicht die Proponentin zunächst einen Teilerfolg, denn im siebten Zug stimmt ihr die Opponentin A mit der Äußerung *Хорошо* zu. A weist jedoch daraufhin, daß es sich bei dem Argument, das B angeführt hat, um einen ganz anderen Sachverhalt als den besprochenen handelt (vgl. die Züge 8 und 9), so daß das Argument von B nicht erfolgreich war.

Wie das soeben analysierte Beispiel zeigt, kann die EP *ведь* in Argumenten verwendet werden. Dabei wirkt sie konsensfördernd, da der Argumentierende mit *ведь* auf gemeinsames Weltwissen und/oder auf gemeinsames thematisches Vorverständnis rekurriert. Die Partikel kann folglich als persuasives Mittel eingesetzt werden, um dem Kontrahenten zu suggerieren, daß man eigentlich einer Meinung sei, und um hierdurch letztendlich eine zustimmende Reaktion (und somit einen Konsens) zwischen den Interaktanten zu erzielen.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *ведь*

In persuasiven Dialogen erfüllt die EP *ведь* aufgrund ihrer invarianten Bedeutung, der assertierten positiven Sprechereinstellung zum diskutierten Sachverhalt eine analoge (implizierte) Einstellung eines anderen Einstellungsträgers gegenüberzustellen, eine sowohl konsensfördernde als auch konsenspräsupponierende Funktion: Entweder signalisiert der Sprecher mit *ведь*, daß er davon ausgeht, daß sein Gesprächspartner ebenfalls Kenntnis vom Zutreffen des Sachverhalts hat, oder er erinnert ihn daran, daß der besprochene Sachverhalt bereits bekannt oder offensichtlich ist oder auch bekannt sein könnte.

Die EP *ведь* kann nicht am absoluten Dialoganfang, sondern nur in reaktiven Zügen bzw. bei einem längeren monologischen Gesprächsschritt in Folgezügen verwendet werden. Dabei kann die Partikel sowohl in der Formulierung des Handlungsziels als auch in Argumenten auftreten.

4.3.4 Die Einstellungspartikel *да* als Dissensmarker

In den Belegen 109 und 110 wird gezeigt, daß die EP *да* in persuasiven Gesprächen vor allem die Funktion eines Dissensmarkers erfüllt. Analysieren wir zunächst das Beispiel 109:

(109): *Разговор в семейном кругу.*

- А – женщина, 46 лет, профессор-филолог.
 Б – студентка, 22 лет, физик, дочь А.
 В – мужчина, 73 лет, академик, медик.
 Е – женщина, 77 лет, профессор-медик, мать А, пенсионерка.
 Е – сестра В.

- ¹ В Это Хеердал? В Америку?
² Е На какой-то папирусной лодке.
³ А Он еще не поплыл.
⁴ Ее еще пока через пустыню повезли.
⁵ Б А-а.
⁶ Наши его плохо принимали тут.
⁷ Грубили ему.
⁸ Ваш... этот специалист по языкознанию.
⁹ А Почему по языкознанию?
¹⁰ По истории, наверно.
¹¹ В Нет, языкознание.
¹² Да... какая-то одна работа давно появилась, да?
¹³ Которая противоречит ему, всей его теории.
¹⁴ По языку как раз.
¹⁵ А Да по языку ничего не известно, Коля.
¹⁶ Но просто... те – Ранги Хироа... противоречит...
¹⁷ Он... сам... из Новой Зеландии...
¹⁸ И вот его работа противоречит.
 (MF, I, 72 f.)

In dem angeführten Gesprächsausschnitt unterhalten sich mehrere Familienmitglieder über die Reise Thor Heyerdahls nach Amerika auf einem Papyrusboot. Die Züge 1 bis 7 stehen im Vorfeld der persuasiven Kommunikation, die sich ausgehend aus der BEHAUPTUNG (in Form einer Ellipse) der Teilnehmerin Б in Zug 8 entwickelt. Auf diese BEHAUPTUNG reagiert die Teilnehmerin А mit partiellem Widerspruch, indem sie die Frage *Почему по языкознанию?* äußert. Das heißt, der Widerspruch der Teilnehmerin А, die sich ab dem neunten Zug in der Rolle der Opponentin befindet, bezieht sich nicht auf den ganzen Sachverhalt, sondern nur auf die BEHAUPTUNG, daß es Sprachwissenschaftler gewesen seien, die Heyerdahl angegriffen hätten. Daraufhin unterstützt der Teilnehmer В die BEHAUPTUNG von Б in Zug 8 mit den argumentativen Zügen 11 bis 14. In den darauffolgenden Zügen 15 bis 18 führt die Opponentin А wiederum ihre Argumente gegen die BEHAUPTUNGEN der Proponenten Б und В an. Sie leitet ihre Argumentationskette mit der FESTSTELLUNG *Да по языку ничего не известно, Коля* ein. Die EP *да* eröffnet die ARGUMENTATION der Proponentin. In Kapitel 4.2.3 wurde festgestellt, daß in Indikativsätzen der Sprecher durch die EP *да* sein assertives Urteil unterstreicht und es der implizierten gegenteiligen Einstellung des Gesprächspartners zu diesem Urteil entgegenstellt. Das heißt, die EP *да* ist ein Marker dafür, daß ein Interaktant in persuasiven Dialogen Widerspruch anmeldet.

Somit kennzeichnet *da* einen Dissens zwischen den Kommunikanten. Durch *da* wird der Widerspruch jedoch gemildert (darauf deutet auch die Anrede des Gesprächspartners mit *Коля* hin), d. h. der Argumentierende signalisiert durch *da*, daß er seinen Dialogpartner nicht verletzen und dessen face wahren will.

Im nächsten Beispiel wird die gerade genannte Funktion des Dissensmarkers *da* besonders deutlich:

(110): *Разговор в семейном кругу.*

A — женщина, 46 лет, профессор-филолог.

B — мужчина, 73 лет, академик, медик.

- 1 A Коля, а вот я тебе дам крем...
 2 Ты на ночь помажь...
 3 B Мм?
 ...
 4 A Ноги помажь!
 5 Где болит.
 6 B Да не нужно,
 7 у меня не болит ничего.
 ...
 8 A Нет, тогда не будет больно.
 9 Понимаешь, это тоже здорово помогает.
 10 B Да не болит...
 11 A На, Коля, специальный крем для ног три.
 12 Он с камфарным маслом.
 13 И очень помогает.
 14 Я только этим и спасаюсь.
 (MF, I, 78)

In dem Dialogausschnitt offenbart die Teilnehmerin A in ihrem ersten Gesprächsschritt, und zwar im zweiten Zug, ihr praktisch-gegenständliches Handlungsziel in Form eines RATSCHLAGs, der sprachlich als Imperativ realisiert wird: *Ты на ночь помажь...* Der Gesprächsteilnehmer B, dem dieser RATSCHLAG gilt, meldet zunächst im dritten Zug Unentschlossenheit an, die nur durch die Interjektion *Мм* (mit Frageintonation geäußert) zum Ausdruck kommt. Im vierten Zug insistiert A auf ihrem RATSCHLAG, den sie im darauffolgenden Zug erläutert. Daraufhin widerspricht ihr B explizit, indem er sagt *Да не нужно*, und erklärt seine ABLEHNUNG: *у меня не болит ничего* (Züge 6 und 7). B ist in diesem Moment in einer schwierigen Kommunikationssituation, denn seine Gesprächspartnerin will ihm helfen und er lehnt diese Hilfe ab. Um A nicht zu verletzen und einen emotionalen Dissens zu erzeugen, muß B seine ABLEHNUNG diplomatisch formulieren, d. h. er muß eine „milde“ Form der ABLEHNUNG wählen. Dazu benutzt er die Partikel *да*, die in diesem Interaktionszusammenhang dem Widerspruch seitens B seine Schärfe nimmt. Die weiteren Züge 8 und 9 der Teilnehmerin A zeigen, daß sie nicht beleidigt ist, denn sie führt Argumente an, die beweisen sollen, daß ihr RATSCHLAG notwendig und richtig ist. Daraufhin widerspricht B wiederum A mit der FESTSTELLUNG *Да не болит...*

Mit Hilfe der EP *да* unterstreicht der Sprecher in Indikativsätzen sein assertives Urteil und stellt es der implizierten gegenteiligen Einstellung des Dialogpartners zu diesem Urteil entgegen. Das heißt, die mit *да* eingeleitete Äußerung impli-

ziert, daß die Gesprächspartnerin von B von einer falschen Präsumtion³⁶, und zwar der Annahme, daß das Bein von B schmerzen würde, ausgegangen ist. B widerspricht A demnach implizit, indem er auf die Falschheit der Präsumtion von A aufmerksam macht. Somit impliziert er die Schlußfolgerung, daß das Einreiben mit der Fußcreme unnötig sei. Doch unbeeindruckt von den Ablehnungsversuchen von B insistiert die Proponentin A im elften Zug erneut auf ihrem Handlungsziel und in den nachfolgenden drei Zügen stützt sie ihren RATSCHLAG argumentativ.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP unbetontes *да*

Die EP *да* fungiert in persuasiven Sprechhandlungssequenzen als Dissensmarker. Aufgrund ihrer invarianten Bedeutung signalisiert die Partikel den Widerspruch des Sprechers in bezug auf vorangegangene verbale oder nonverbale Handlungen des Interaktionspartners. Wie auch bei der Verwendung der EP *же* wirkt der Widerspruch, der durch *да* eröffnet wird, weniger kategorisch. Somit gibt der Argumentierende mit Hilfe der EP *да* zu verstehen, daß er das face seines Gesprächspartners nicht verletzen und ihn nicht brüskieren will.

Weil die EP *да* das Sprecherurteil mit einem implizierten alternativen Urteil des realen oder virtuellen Dialogpartners kontrastiert, kann die Partikel nur in reaktiven Zügen oder in längeren monologischen Gesprächsschritten in Folgezügen auftreten. Die EP *да* kann sowohl (Contra)Handlungsziele als auch Argumente eröffnen. Wird *да* in Argumenten verwendet, kann sie auf die Falschheit der Präsumtionen, von denen der Gesprächspartner ausgegangen war, aufmerksam machen.

4.3.5 Die Einstellungspartikel *неужели* als Dissensmarker

Anhand von drei Gesprächsausschnitten soll gezeigt werden, daß die Partikel *неужели* in persuasiven Dialogen die Funktion eines Dissensmarkers erfüllt. Untersuchen wir zunächst das Beispiel 111.

(111): *Об узбекских студентах.*

A – женщина, 46 лет, филолог, ученый.

Б – женщина, 40 лет, филолог, ученый.

Запись сделана в комнате.

- ¹ Б ...я запомнила вот из этого первого своего опыта преподавательского
первый год.
² И мне досталась группа, она ... считалась с русским образованием, то
есть сильная.
³ И я им должна, это было практическое ... была кафедра, и там давали
сочинение по картинкам.
⁴ Я вспомнила вот эти вот пересказы.
⁵ Пересказы были тоже чудовищные совершенно.
⁶ Невыносимые.
⁷ Сильная группа писала черт те что! ...

³⁶ Der Terminus 'Präsumtion' ist hier im Sinne des lateinischen *praesumere* 'eine Vermutung, eine Annahme treffen' verwendet und damit abzugrenzen von dem in der Sprachwissenschaft gebräuchlicheren Begriff 'Präsupposition', der die einer Aussage zugrunde liegende und als gegeben angenommene Voraussetzung kennzeichnet, die zwar nicht sprachlich realisiert ist, jedoch geschlußfolgert werden kann.

- 8 Ну уровень развития совершенно, то есть никакого!
- 9 А Лена, ну неужели ты думаешь, что это не может быть ... с русскими студентами.
- 10 Б Ну это все к тому же было дико безграмотно.
- 11 С двадцатью, тридцатью ошибками орфографическими.
- 12 А А неужели ты думаешь, что наши, увы, русские филологи не делают двадцать ошибок?
- 13 Б Думаю, что нет.
- 14 А А я знаю, что делают.
(MF, II, 32 f.)

In dem vorliegenden Dialogausschnitt unterhalten sich die beiden Sprecherinnen über die Leistungen und die Wissensbestände usbekischer und russischer Studenten. In den Zügen 1 bis 7, die zum Vorfeld der persuasiven Kommunikation gehören, berichtet Б über ihre Lehrerfahrungen mit usbekischen Studenten, wobei sie die Leistungen der Studenten als sehr schlecht bewertet und in Zug 8 verallgemeinernd über die usbekischen Studenten sagt: *Ну уровень развития совершенно, то есть никакого!* Diese BEHAUPTUNG ruft einen Dissens bei der Gesprächspartnerin von Б, der Sprecherin А, hervor. Sie widerspricht mit der Frage *Лена, ну неужели ты думаешь, что это не может быть ... с русскими студентами.* Die EP *неужели* signalisiert in diesem sprachlichen und außersprachlichen Kontext die Betroffenheit von А darüber, daß Б annimmt, nur usbekische Studenten würden über nicht ausreichendes Wissen verfügen und russische Studenten nicht. Gleichzeitig drückt *неужели* die Einstellung von А aus, daß *p* nicht zutreffen möge. Das heißt, sekundäre Entscheidungsfragen gehören in einem Kontext, der die Betroffenheit des Sprechers über den Sachverhalt und zugleich seine Einstellung, daß dieser Sachverhalt nicht zutreffen möge, anzeigt, zu den präsumtiven Fragen: Wird in der Frage mit der EP *неужели* eine positive epistemische Einstellung wörtlich realisiert, hofft der Sprecher auf eine negative Antwort; im Falle einer negativen Einstellung dagegen erwünscht sich der Sprecher eine positive Antwort.

Weil der Sachverhalt *p*, von dem die Rede ist, für die Kommunikantin А von großer Wichtigkeit und erheblicher Bedeutung ist, reagiert sie derartig betroffen. Doch ihre Gesprächspartnerin Б geht überhaupt nicht auf die Betroffenheit von А ein, sondern führt völlig unbeeindruckt vom dem EINWAND der Teilnehmerin А als weiteres Argument für ihre These die FESTSTELLUNG *Ну это все к тому же было дико безграмотно* an und expliziert diese mit der FESTSTELLUNG *С двадцатью, тридцатью ошибками орфографическими.* Daraufhin entgegnet А wiederum mit einem EINWAND in Form einer Frage mit der EP *неужели: А неужели ты думаешь, что наши, увы, русские филологи не делают двадцать ошибок?* Hier drückt die Sekundärfrage mit der Partikel *неужели* eher die Verwunderung von А aus, daß *p* zutrifft: Daraus, daß die Proponentin Б gar nicht auf ihren EINWAND in Gesprächsschritt 9 eingegangen ist und weitere Argumente für ihre These angeführt hatte (vgl. die Züge 10 und 11), mußte А schlußfolgern, daß sie mit ihrer Befürchtung recht hatte, Б glaube nicht, daß das, was sie mit usbekischen Studenten erlebt hatte, auch mit russischen Studenten möglich sei.

Das implizite, im Nebensatz der Frage in Gesprächsschritt 12 enthaltene Argument von А lautet: *наши русские филологи тоже делают двадцать ошибок* (wobei das Bedauern der Kontrahentin А, daß letzterer Sachverhalt *p₂* zutrifft, durch die Interjektion *увы* ausgedrückt wird). Im darauffolgenden 13. Zug geht Б endlich auf die EINWÄNDE von А ein, indem sie sagt: *Думаю, что нет.* Diese Antwort zeigt, daß Б die EINWÄNDE von А nicht als Argumente wider ihre These akzeptiert.

Daraufhin sagt A kurz und lakonisch: *А я знаю, что делают*. Mit dieser Antwort beweist A sehr überzeugend, daß p_2 (*наши русские филологи тоже делают двадцать ошибок*) zutrifft, da sie sich auf ihr Wissen von bestimmten Fakten stützt.

Wie aus dieser persuasiven Sprechhandlungssequenz hervorgeht, fungiert die EP *неужели* im Kontext persuasiver Kommunikation als Dissensmarker. Zusätzlich kann die Partikel weitere illokutionäre Funktionen übernehmen: Äußert der Sprecher eine sekundäre Entscheidungsfrage mit der Partikel *неужели*, kann er seine Verwunderung oder Betroffenheit über den Sachverhalt signalisieren und zugleich seine Hoffnung ausdrücken, daß er nicht zutreffen möge.

Analysieren wir das nächste Beispiel, in dem die Äußerung mit *неужели* als rhetorische Frage verwendet und somit als starkes persuasives Mittel eingesetzt wird, das den Gesprächspartner im Sinne des Argumentierenden beeinflussen soll.

(112):

Маргарита вскочила, сильная и живая, и помогла напоить лежащего вином. Открыв глаза, тот глянул мрачно и с ненавистью повторил последнее слово:

- 1 А — Отравитель...
 2 Б — Ах!
 3 Оскорбление является обычной наградой за хорошую работу, — ответил Азazelло, —
 4 неужели вы слепы?
 5 Но прозрейте же скорей.
 (Bulgakov 1973, 786)

In der Dialogsequenz 112 stellt A im ersten Zug die These auf, daß sein Gegenüber B ein Giftmörder sei. Daraufhin will B diese These widerlegen, weil er sich zu Unrecht so bezeichnet fühlt. B argumentiert jedoch nicht explizit, sondern implizit mit Äußerungen (vgl. die Züge 2 bis 5), die einem Uneingeweihten in die Situation rätselhaft erscheinen müssen, da er ihren Sinn nicht verstehen kann. Als ein Argument führt B u. a. die Frage *Неужели вы слепы?* an. In diesem Kontext muß die sekundäre Entscheidungsfrage mit der EP *неужели* zu den rhetorischen gerechnet werden, denn sie wird hier metaphorisch gebraucht und der Sprecher erwartet zudem keine Antwort. Mit seiner Frage signalisiert B seine Verwunderung darüber, daß A die gesamte Situation verkennt und zugleich drückt B die Hoffnung aus, daß A doch endlich erkennen möge, was passiert ist. Dies bestätigt B im nächsten Zug nochmals mit der ungeduldigen AUFFORDERUNG *Но прозрейте же скорей*. Die EP *же* unterstreicht in diesem Kontext die AUFFORDERUNG und stellt sie dem Handeln des Aufgeforderten gegenüber, aus dem hervorgeht, daß dieser nicht beabsichtigt, die geforderte Handlung aus eigenem Antrieb auszuführen. Die Verbindung Imperativ + *же* + *скорей* zeigt die Ungeduld an, mit der der Sprecher die Realisierung der geforderten Handlung erwartet.³⁷

Im folgenden Beispiel fungiert die EP *неужели* wiederum als Dissensmarker, sie wird indes in anderer expressiver Funktion verwendet als in den vorangegangenen Belegen.

³⁷

Ausführlich diskutieren VOLODIN, CHRAKOVSKIJ (1982) die Verbindung Imperativkonstruktion + Partikel *же* + Adverbien *наконец, в конце концов, скорее* usw.

(113):

A – отец.
 Б – дочка.

- ¹ А – А ты чего в кино не пошла? – спросил Родионов.
² Б – Не хочется, – ответила Мария, лениво перегнулась назад, через стул, включила приемник...
³ А – Странное вы поколение, молодые люди, – заговорил Родионов, – иногда просто трудно понимать вас.
⁴ Б – Мы пассивные, неинициативные, равнодушные, – спокойно стала перечислять Мария и опять перегнулась через стул – за сигаретами, которые лежали на приемнике...
⁵ – Неужели активность в том только и заключается, чтобы в кино каждый вечер бегать?
⁶ А – Не в этом, конечно.
 (Šukšis 1991, 295)

Anknüpfend an das nonverbale Handeln von Б, nicht ins Kino zu gehen (vgl. Zug 1), entwickelt sich zwischen den Dialogteilnehmern ein Gespräch über das ewige Thema 'Die Jugend heutzutage...', zu dem schon Sokrates bemerkte: „Die Jugend von heute liebt den Luxus, hat schlechte Manieren und verachtet die Autorität. Sie widersprechen ihren Eltern, legen die Beine übereinander und tyrannisieren ihre Lehrer.“³⁸

Im dritten Zug stellt Sprecher A, der Vater, die BEHAUPTUNG *Странное вы поколение, молодые люди* auf. Das Gesprächsthema scheint nicht zum ersten Mal zwischen Vater und Tochter diskutiert zu werden: Die Tochter expliziert gelangweilt die These ihres Vaters mit der Aufzählung *Мы пассивные, неинициативные, равнодушные* (Zug 5). Damit zeigt sie, daß sie die Meinung ihres Kontrahenten schon kennt. Mit dem darauffolgenden sechsten Zug *Неужели активность в том только и заключается, чтобы в кино каждый вечер бегать?* bezieht sich Б sowohl auf die Frage von А *А ты чего в кино не пошла?* (Gesprächsschritt 1) als auch auf die BEHAUPTUNG von А im dritten Zug *Странное вы поколение, молодые люди* und auf ihren eigenen fünften Zug *Мы пассивные, неинициативные, равнодушные*. Die EP *неужели* drückt hier den Widerspruch und die Ungläubigkeit von Б gegenüber dem Sachverhalt *p*, von dem in der Frage die Rede ist, aus. Zugleich bekundet die Sprecherin Б mit dieser Frage, daß sie mit den in den Zügen 3 und 5 aufgestellten BEHAUPTUNGEN nicht einverstanden ist, d. h. zwischen den Interaktanten besteht ein Dissens in bezug auf die Meinung von А. Mit ihrer Frage provoziert Б außerdem ihren Dialogpartner, der gezwungen wird, seine Meinung in der folgenden Gesprächssequenz weiter zu explizieren und zu verteidigen.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *неужели*

Die EP *неужели* signalisiert in persuasiven Dialogen einen Dissens zwischen den Gesprächspartnern. Ein Sprecher verwendet eine sekundäre Entscheidungsfrage mit der EP *неужели* in der Regel dann, wenn er zum Sprechzeitpunkt annimmt, daß *p* zwar zutrifft, er aber aufgrund bestimmter Umstände darüber verwundert ist. Die Fragen mit der EP *неужели* können in Abhängigkeit von der konkreten Kommunikationssituation und dem diskutierten Sachverhalt Gefühle des Sprechers wie

³⁸ Zitiert nach ENKELMANN (o. J., 103).

Verwunderung, Verblüffung, Betroffenheit, Befürchtung oder Hoffnung ausdrücken.

Ist der behandelte Sachverhalt p für den Sprecher nicht belanglos, kann eine Frage mit der EP *неужели* die Hoffnung des Sprechers ausdrücken, daß p entgegen allem Anschein nicht zutreffen möge. In diesen Fällen sind die Fragen mit *неужели* den präsumtiven zuzurechnen: Wird in der Sekundärfrage mit der EP *неужели* eine positive epistemische Einstellung wörtlich realisiert, hofft der Sprecher auf eine negative Antwort; im Falle einer negativen Einstellung dagegen erwünscht sich der Sprecher eine positive Antwort.

4.3.6 Die Einstellungspartikel *разве* als Dissensmarker

In den Analysen der folgenden vier Fallstudien soll gezeigt werden, daß die EP *разве* neben ihrer Hauptfunktion als Dissensmarker in Abhängigkeit vom jeweiligen Interaktionskontext weitere pragmatische Funktionen erfüllt. Untersuchen wir zunächst den folgenden Beleg:

(114):

Я [Галина Павловна Вишневская — Е. М.] знала, что мне скоро придется пройти через „Чистилище“: вербуют именно в первые годы после поступления в театр, пока артист не получил еще высоких званий, не завел важных связей и знакомств, пока его легко можно запугивать и шантажировать.

Прихожу в гостиницу „Метрополь“... Встречают меня радостно, как родную:

¹ А — Здравствуйте, дорогая Галина Павловна, как приятно вас видеть!
² Садитесь, пожалуйста!

И с места в карьер, ни минуты не теряя, так называемый Василий Иванович мне говорит:

³ А — Галина Павловна, мы просим вас нам помочь.
⁴ Б — В чем помочь?
⁵ А — Вы возвращаетесь в правительственных кругах,
⁶ часто бываете среди иностранцев на приемах, банкетах...
⁷ И Большой театр — вы знаете, какое это ответственное место!
⁸ Наша страна окружена врагами,
⁹ и долг каждого советского человека — помогать нашим органам безопасности разоблачать их.

...Меня охватила безысходная тоска, ощущение полной безнадежности... Как вывернуться из этой мертвой хватки? Боже мой, как же быть? Ведь скажешь им „нет“ — уничтожат, как муху. Значит, опять надо хитрить, врать и строить из себя наивную дурочку.

Раскрываю широко глаза и спрашиваю:

¹⁰ Б — Как и где я должна разоблачать врагов?
¹¹ У меня ведь такая работа нервная,
¹² я певица,
¹³ со мной часто истерики случаются,
¹⁴ и во сне я разговариваю,
¹⁵ и рассеянная очень...

В общем, плету всякий вздор, что в голову придет. А он свое тянет:

- 16 А — Ну, что вы, Галина Павловна, вы такая прекрасная актриса, молодая,
 17 а нервишки подлечить поможем,
 18 путевочку в санаторий устроим...
 19 Это мы мигом...
 20 Б — Спасибо, не надо.
 21 А — Тем более, что мы ничего серьезного делать не просим —
 22 просто нужно понаблюдать за отдельными людьми и сказать нам свое
 мнение о них.
 23 Разве это трудно?
 24 Вовсе нетрудно...
 (Višnevskaja 1991, 154 f.)

In (114) verfolgt der Teilnehmer A, der Proponent, das Ziel, seine Dialogpartnerin B als informelle Mitarbeiterin für den KGB anzuwerben. B ist das Handlungsziel von A bereits vor dem Treffen bekannt. Sie weiß, daß sie sich diesem Handlungsziel widersetzen wird, d. h. sie tritt in der Rolle der Opponentin auf.

Nach der Gesprächseröffnung (Züge 1 und 2) steuert der Proponent gleich im dritten Zug auf sein Handlungsziel zu, drückt es aber indirekt aus, indem er B schlicht um Hilfe bittet. Auf die Frage der Opponentin, wie sie helfen solle (vgl. Gesprächsschritt 4), eröffnet der Proponent seine ARGUMENTATION, die darin gipfelt, daß der Proponent sich auf die Pflicht eines jeden sowjetischen Menschen beruft, die Feinde des Landes entlarven zu helfen (vgl. Zug 9). Der Allquantor *каждый*, der in der Äußerung *долг каждого советского человека — помогать нашим органам безопасности разоблачать их* verwendet wird, dient hier dazu, die herrschende Ideologie des Kommunismus, die die Interessen der Gemeinschaft über die Interessen des Individuums stellt, darzustellen. Damit verfolgt der Proponent die Argumentationsstrategie der Omnipotenz mit Allquantifikation, nach der *jeder* Sowjetmensch verpflichtet ist, seinem Volk zu dienen, und *jeder* Sowjetmensch den inneren und äußeren Feind bekämpfen muß.

Daraufhin stellt sich die Opponentin dumm und naiv, indem sie fragt: *Как и где я должна разоблачать врагов?* Sie argumentiert im folgenden als Individuum, das sich der herrschenden Ideologie gegenüberstellt. In den Zügen 10 bis 15 führt die Opponentin als Contra-Argumente folgendes an: *У меня ведь такая работа нервная, я певица, со мной часто истерики случаются, и во сне я разговариваю, и рассеянная очень...* Die EP *ведь* soll in dieser Interaktionssituation den Proponenten an etwas erinnern, was er ohnehin weiß, daß nämlich die Opponentin einen sehr nervenaufreibenden Beruf ausübt und daß sie deshalb über Eigenschaften verfügt, die sie für die Erfüllung der Aufgaben, die der Proponent von ihr verlangt, gänzlich untauglich machen. Doch der Proponent akzeptiert die Argumente der Opponentin nicht und fährt völlig unbeirrt in seiner ARGUMENTATION fort (vgl. die Züge 16 bis 19, 21). In Zug 22 erläutert er nochmals genau, was er von seiner Kontrahentin erwartet und stellt anschließend die RHETORISCHE FRAGE *Разве это трудно?* (vgl. Zug 23). Zum einen antizipiert der Proponent mit dieser FRAGE eine mögliche Meinung der Opponentin (die durch die wörtlich realisierte positive epistemische Einstellung zu *p* ausgedrückt wird) hinsichtlich seiner vorangegangenen Explikation in Zug 22. Zum anderen bekundet der Proponent somit seine Zweifel in bezug auf das Zutreffen von *p*. Insofern gibt er der Opponentin zu verstehen, daß $\sim p$ zutrifft, und signalisiert implizit die Antwort auf seine FRAGE.

Diese Implikatur bestätigt der Proponent im nächsten Zug, indem er seine FRAGE mit der BEHAUPTUNG *Вовсе нетрудно* selbst beantwortet.

Beleg 114 verweist darauf, daß der Sprecher eine Sekundärfrage mit der EP *разве* verwenden kann, wenn er die (tatsächlich existierende oder lediglich antizipierte) Meinung seines Gesprächspartners bezweifelt und ihm zu verstehen gibt, daß nicht *p*, sondern $\sim p$ zutrifft. Damit zeigt *разве* in persuasiven Dialogen immer einen Dissens in bezug auf *p* zwischen den Kommunikanten an. Außerdem bringt der Sprecher mit einer Sekundärfrage mit der EP *разве* den Gesprächspartner in eine Konfliktsituation, denn aus der Frage geht zwar implizit, aber immer eindeutig, die Einstellung des Sprechers zu *p* hervor, so daß der Adressat genau weiß, welche Antwort der Sprecher von ihm erwartet. Ist er dennoch anderer Meinung als der Sprecher und tut dies auch kund, ist der Konflikt zwischen den Interaktanten vorprogrammiert, denn unterschiedliche Meinungen in bezug auf den diskutierten Sachverhalt rufen zumindest einen emotionalen Dissens auf der Beziehungsebene hervor.

Im folgenden Beispiel fungiert die EP *разве* gleichfalls als Dissensmarker, erfüllt jedoch andere zusätzliche illokutive Funktionen als im vorher zitierten Beleg.

(115): *Situationskontext:*

Die Opernsängerin Galina Pavlovna Višnevskaja beschreibt in ihren Memoiren folgende Szene, die 1958 in Moskau, als die Hetzkampagne gegen den Schriftsteller Boris Pasternak angelaufen war, stattgefunden hat:

Подходит ко мне на репетиции наш ведущий тенор:

- 1 A — Галина Павловна, вы подумайте, какой гад Пастернак-то!
 2 Это ж надо такое написать!
 3 Б — А вы читали?
 4 А — Нет, не читал.
 5 Где ж взять-то?
 6 Б — Так, может, он ничего плохого и не написал?
 7 А — Да как же,
 8 все газеты пипут,
 9 разве не читали?
 10 Гнать такого нужно!
 (Višnevskaja 1991, 275 f.)

Zu Beginn der Dialogsequenz äußert sich der Proponent A völlig entrüstet über Pasternak und sein Handeln (vgl. die Züge 1 und 2). Die Phrase *ж надо*, die Interjektionscharakter besitzt, zeigt, daß der Proponent den Sachverhalt *p*, der im Gespräch thematisiert wird, als etwas Ungeheuerliches und Unerwartetes bewertet und über sein Zutreffen äußerst erstaunt und verwundert ist (vgl. Zug 2).

Die Gesprächspartnerin des Proponenten Б stimmt seiner Meinung wider seine Erwartung jedoch nicht vorbehaltlos zu, sondern fragt ihn, ob er Pasternak gelesen habe (vgl. Zug 3). Der Proponent antwortet wahrheitsgemäß mit Nein (vgl. Zug 4) und rechtfertigt sich dafür mit der FRAGE *Где ж взять-то?* (Zug 5). Die Sekundärfrage mit der EP *ж (же)*³⁹ gebraucht der Sprecher rhetorisch, d. h. er hat kein Informationsdefizit, das er mit der Beantwortung seiner Frage durch seine Dialogpartnerin beheben will, denn alle am Gespräch beteiligten Kommunikanten

³⁹ Die EP *ж* steht anstelle von *же*, wenn sie einem Wort folgt, das auf Vokal endet, s. OŽEGOV (1986, 162).

kennen die Antwort aufgrund der zum Sprechzeitpunkt herrschenden politischen und gesellschaftlichen Umstände. In Ergänzungsfragen mit der EP *же* wird die offene Haltung des Sprechers in Bezug gesetzt zu der Einstellung eines anderen Einstellungsträgers, der weiß, welches Element *w* bzw. welche Klasse von Elementen den präsupponierten Sachverhalt richtig spezifiziert. Durch die markierte Satzintonation wird eine rhetorisch gebrauchte Ergänzungsfrage mit der Partikel *же* emphatisch uminterpretiert. In Zug 5 wird das durch *же* implizierte Wissen eines anderen als „wissen, daß nicht“ verstanden, d. h. es gibt keine Spezifizierungsmöglichkeit für *w*, für die *p* gilt. Damit will der Proponent mit seiner RHETORISCHEN FRAGE ausdrücken, daß es nicht möglich ist, Pasternaks Werke zu bekommen und zu lesen.

Die Opponentin reagiert mit ihrem nächsten Gesprächsschritt nicht auf die RHETORISCHE FRAGE des Proponenten, da die Antwort auf diese ohnehin evident ist, sondern auf die FESTSTELLUNG des Proponenten *Нет, не читал* (Zug 4), indem sie die FRAGE *Так, может, он ничего плохого и не написал?* stellt. Die Konjunktion *так*, die hier im Sinne von *следовательно, значит* gebraucht wird, zeigt, daß die Opponentin eine bestimmte SCHLUSSFOLGERUNG zieht. Ihre (implizite) ARGUMENTATION sieht folgendermaßen aus:

- a) *Sie behaupten, daß p.*
 - b) *Sie verfügen über kein Wissen, daß p.*
-
- c) *Sie können zwar behaupten, daß p sei, es könnte jedoch auch das Gegenteil ~p zutreffen.*

Die Opponentin argumentiert sehr geschickt, da sie nicht einfach GEGENBEHAUPTUNGEN aufstellt, sondern vielmehr versucht, durch objektive ARGUMENTATION ihren Kontrahenten dahin zu bringen, daß er selber aus dem Gesagten Schlußfolgerungen zieht, die zeigen, daß seine BEHAUPTUNGEN jeglicher Grundlage entbehren und demzufolge auch das Gegenteil in Betracht zu ziehen ist. Daß $\sim p$ bloß eine ANNAHME der Opponentin ist, verdeutlicht das Satzadverb *может*, d. h. sie ist sich nicht sicher, ob $\sim p$ zutrifft. Da die Opponentin ihre ANNAHME außerdem in Form einer Entscheidungsfrage formuliert, die die offene Haltung der Sprecherin zu dem diskutierten Sachverhalt ausdrückt, bittet sie den Proponenten, ihre ANNAHME entweder zu bestätigen oder zu widerlegen.

Der abschließende Gesprächsschritt des Proponenten (Züge 7 bis 10) zeigt, daß er die behutsame logisch-objektive ARGUMENTATION seiner Kontrahentin nicht akzeptiert. Voller Empörung und Entrüstung weist er die ANNAHME der Opponentin, daß auch $\sim p$ zutreffen könnte, mit der Äußerung *Да как же* zurück und argumentiert zugunsten seiner in den beiden ersten Zügen des minimalen Dialogs ausgedrückten Meinung, indem er sich im achten Zug auf die Aussagen der Zeitungen beruft (vgl.: *все газеты пишут*). Dabei rekuriert er auf folgendes: Was die Zeitungen schreiben, ist immer richtig, d. h. er benutzt ein Autoritätsargument (*argumentum ad verecundiam*), das durch den Allquantor *все* verstärkt wird. Implizit argumentiert der Proponent nach dem Schlußregel-Schema (vgl. Abbildung 4). Weiterhin fügt er verblüfft die FRAGE *Разве не читали?* an. Der Proponent hat bis zum Sprechzeitpunkt angenommen, daß *p* zutrifft, da es zum Sprechzeitpunkt indes Gründe für $\sim p$ gibt, stellt er die Sekundärfrage mit *разве*. Desweiteren signalisiert der Proponent mit seiner FRAGE, daß er den offensichtlichen Sachverhalt $\sim p$ negativ bewertet, d. h. er beurteilt das Handeln seiner Kon-

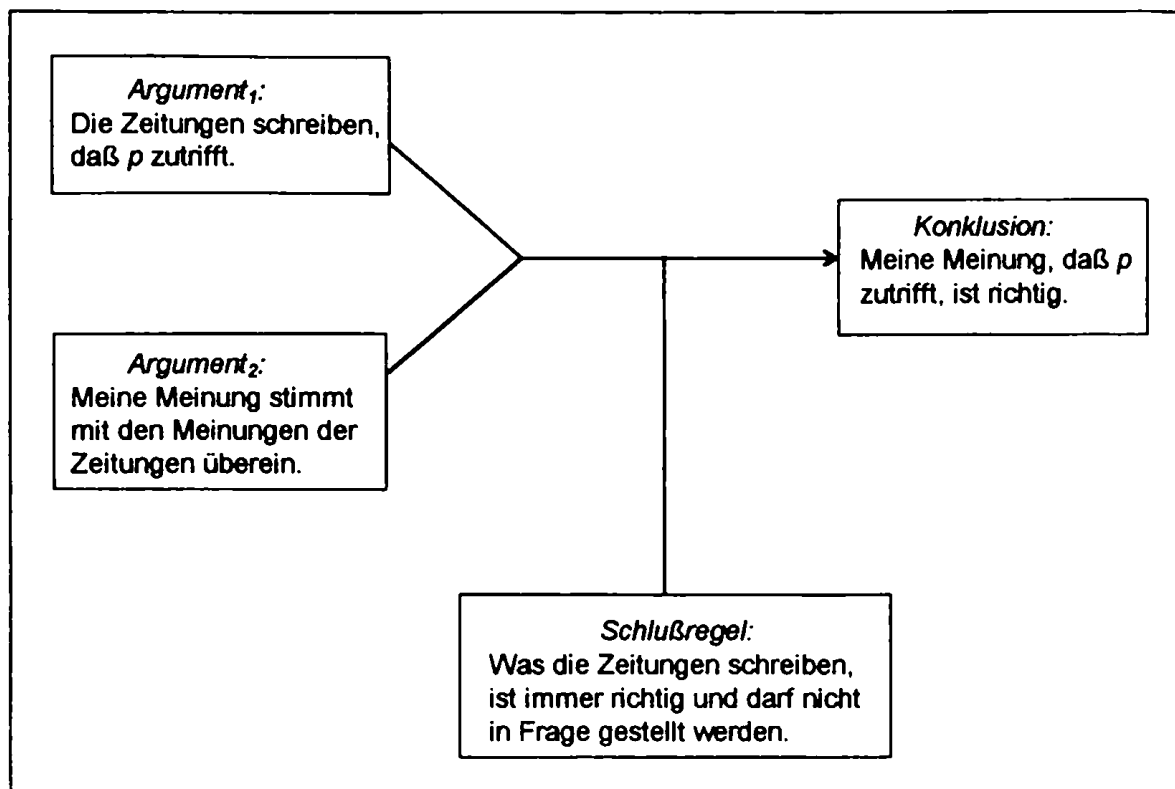


Abbildung 4: Implizite Argumentation des Proponenten in Beispiel 115

trahentin negativ. Der Proponent wartet die Antwort seiner Kontrahentin nicht ab, sondern fügt abschließend den Ausruf *Гнать такого нужно!* hinzu (vgl. Zug 10).

Dieser letzte Gesprächsschritt des Proponenten zeigt, daß die Opponentin ihn nicht überzeugen konnte, denn er korrigiert seine ursprüngliche Meinung nicht, sondern, im Gegenteil, er erhärtet sie und weist eine mögliche gegenteilige Meinung entrüstet von sich. Damit erweist sich der Proponent als Fanatiker. Mit Fanatikern kann man freilich nicht argumentieren, da sie keine Argumente, selbst logisch-objektive, wider ihre Überzeugung gelten lassen. Das heißt, die ARGUMENTATION der Opponentin konnte keinesfalls erfolgreich sein.

Die oben angeführten Belege demonstrieren, wie die EP *razve* in persuasiven Gesprächen als Dissensmarker fungiert. Verwendet der Sprecher eine Sekundärfrage mit *razve* rhetorisch, kann er damit unterschiedliche illokutionäre Zwecke verfolgen. Im folgenden Beispiel wird die EP *razve* in einer RHETORISCHEN FRAGE gebraucht, die aufgrund ihrer assertiven Uminterpretation als Argument fungiert.

(116):

Помолчали, причем тетушка и Иван Васильевич поглядели на занавеску и обменялись горьким взглядом.

- ¹ А — Зачем изволили пожаловать к Ивану Васильевичу?
- ² Б — Леонтий Сергеевич, — отозвался Иван Васильевич, — пьесу мне принес.
- ³ А — Чью пьесу? — спросила старушка, глядя на меня печальными глазами.
- ⁴ Б — Леонтий Сергеевич сам сочинил пьесу!
- ⁵ А — А зачем? — тревожно спросила Настасья Ивановна.
- ⁶ Б — Как зачем?.. Гм... гм...

- 7 А — Разве уж и пьес не стало? — ласково-укоризненно спросила Настасья
Ивановна. —
8 Какие хорошие пьесы есть.
9 И сколько их!
10 Начнешь играть — в двадцать лет всех не переиграешь.
11 Зачем же вам тревожиться сочинять?

Она была так убедительна, что я не нашелся, что сказать.
(Bulgakov 1966, 361)

In der Dialogsequenz, in der von den drei Interaktanten der Ich-Erzähler Leontij Sergeevič nur nonverbal handelt, geht es um das Schreiben von Theaterstücken. Die Gesprächsschritte 1 bis 4 gehören zum Vorfeld der persuasiven Kommunikation, in dem das Thema des Dialogs von den Kommunikanten festgelegt wird. Im fünften Zug fragt die Teilnehmerin A, wozu Leontij Sergeevič ein Schauspiel geschrieben habe. Aus dieser FRAGE geht zunächst lediglich hervor, daß A den Sinn des Handelns von Leontij Sergeevič nicht versteht. Mit ihrem nächsten Gesprächsschritt (Züge 7 bis 11) zeigt A jedoch, daß sie das Handeln von Leontij Sergeevič mißbilligt, d. h. zwischen den Interaktanten besteht ein Dissens: Durch das Schreiben eines Bühnenstücks hat Leontij Sergeevič nonverbal bekundet, daß er es als vernünftig erachtet, neue Dramen zu verfassen, während A in dem minimalen Dialog verbal ihre Überzeugung zum Ausdruck bringt, daß es nicht sinnvoll ist, neue Stücke zu schreiben. Für ihre PERSUASION verwendet die Proponentin die Strategie der objektiven ARGUMENTATION. Zunächst stellt sie ihre These in Form einer FRAGE auf (vgl. Zug 5: *А зачем?*). Daß diese FRAGE für sie keine Frage im Sinne einer Informationsfrage ist, sondern rhetorisch gemeint ist, zeigt ihre nächste Replik: *Разве уж и пьес не стало?* (Zug 7). Die sekundäre Ergänzungsfrage mit der EP *разве* wird hier gleichfalls rhetorisch gebraucht, d. h. A hat kein Informationsdefizit, das durch den Adressaten behoben werden soll; die implizierte Sprechereinstellung *IM(~pos(~p))* ist bereits die Antwort auf die FRAGE. Diese Antwort kennt natürlich auch der Kontrahent der Proponentin aufgrund seines Weltwissens, so daß er schwerlich gegenargumentieren kann. Mit ihren folgenden Zügen bestätigt und stützt die Proponentin ihre implizite Antwort (vgl. Züge 8 bis 10) und fragt abschließend rhetorisch: *Зачем же вам тревожиться сочинять?* In dieser rhetorischen Ergänzungsfrage mit der EP *же* wird durch die emphatische Uminterpretation die durch die Partikel implizierte Einstellung eines anderen Einstellungsträgers als „wissen, daß nicht“ verstanden, d. h. die Proponentin impliziert, daß auf ihre Frage keine Antwort existiert. Damit gibt sie implizit zu verstehen, daß sie es als überflüssig erachtet, neue Theaterstücke zu schreiben. Das Verb *тревожиться* suggeriert hier, daß die Proponentin um Leontij Sergeevič besorgt ist und sie nicht aus eigennützigen Motiven argumentiert. Dadurch, daß die Proponentin ihre Meinung immer in Form von Fragen formuliert und diese somit stets nur impliziert wird, wirkt ihre ARGUMENTATION weniger kategorisch. Die objektiven Argumente, die sie anführt, klingen außerdem so überzeugend, daß Leontij Sergeevič, der in die Rolle des Opponenten hineingedrängt wurde, sich zunächst nicht zu verteidigen weiß.

Beispiel 116 zeigt, daß die EP *разве* in einer rhetorisch gebrauchten Entscheidungsfrage als geschicktes taktisches Mittel angewendet werden kann, da die Interaktanten die Antwort aufgrund ihres gemeinsamen Weltwissens kennen. Auf diese Weise wird ein Contra-Argumentierender in eine Sackgasse gedrängt, denn schließlich kann er schlecht gegen sein eigenes Wissen argumentieren.

Im folgenden Beleg wird die EP *разве* ebenfalls in einer rhetorischen Entscheidungsfrage gebraucht, sie erfüllt aber andere pragmatische Funktionen als in der vorangegangenen Dialogsequenz.

(117):

- ¹ А Знаете, какой документ подписан новым премьером в числе первых?
² „В порядке исключения разрешить строить объекты по уничтожению химического оружия без проведения экологической экспертизы“.
³ Да понимает ли он, что делает?!
⁴ Химическое оружие (у нас его 40 тыс. тонн) хранить бесконечно нельзя.
⁵ Потечет – полстраны погубим.
⁶ Но уничтожать его нужно безопасно для людей!
⁷ Б Неужели Чернобыль не научил?
⁸ А Разве у нас один Чернобыль?
⁹ Если бы данные по ленинградской атомной катастрофе 1979 г. были бы известны атомщикам, Чернобыля бы не случилось.
¹⁰ В 1980 г. в Ленинграде был всплеск новорожденных уродов.
¹¹ Колоссальные загрязнения вокруг Белоярской АЭС, а это в 35 км от Екатеринбурга.
¹² И т. д.
 (AiF 26/1998)

In der Dialogsequenz geht es um das Thema der Vernichtung von chemischen Waffen in Rußland. Der Sprecher A vertritt die Meinung, daß die chemischen Waffen unbedingt liquidiert werden müssen, dies jedoch unter Berücksichtigung von ökologischen Aspekten. Anlaß für die ARGUMENTATION des Proponenten ist die Unterzeichnung des Dokuments „*В порядке исключения разрешить строить объекты по уничтожению химического оружия без проведения экологической экспертизы*“ durch den Premierminister Rußlands.

Der Proponent argumentiert nicht gegen seinen Gesprächspartner, sondern gegen die Verantwortlichen für die Vernichtung der C-Waffen. Im dritten Zug drückt er seine Empörung über die Unterzeichnung des Dokuments durch die Äußerung *Да понимает ли он, что делает?!* aus. Diese Frage, die an einen imaginären Dialogpartner gerichtet ist, kontrastiert die negative Einstellung des Proponenten zu der Assertion von *p* mit der aus dem Handeln des Premiers zu schlußfolgernden positiven Antwort. Das heißt, A bezweifelt, daß der Premier die Tragweite seines Handelns versteht. Demgegenüber steht die positive Einstellung des Premiers, die seinem Handeln zu entnehmen ist.

Der Proponent führt in den Zügen 4 und 5 Fakten für seine Meinung an und expliziert letztere als BEHAUPTUNG im sechsten Zug, vgl. *Но уничтожать его нужно безопасно для людей!* Daraufhin fragt der Dialogteilnehmer Б: *Неужели Чернобыль не научил?* Mit dieser FRAGE drückt Б aus, daß *p* zwar allem Anschein nach zutrifft, es aber seinen Erwartungen widerspricht. *Чернобыль* als Beispiel für eine von Menschen verschuldete Katastrophe mit schrecklichen Folgen wird in Bezug gesetzt zu den unabsehbaren Gefahren, die eine Vernichtung von C-Waffen ohne Berücksichtigung ökologischer Gesichtspunkte mit sich bringen könnte.

Auf die FRAGE *Неужели Чернобыль не научил?* antwortet der Proponent mit der rhetorisch gebrauchten GEGENFRAGE: *Разве у нас один Чернобыль? Чернобыль* wird hier metaphorisch gebraucht, es steht als Symbol dafür, welche furchtbaren Folgen ein Unglücksfall dieser Dimension haben kann. Mit seiner GEGENFRAGE bestätigt der Proponent indirekt die ANNAHME von Б, daß aus *Черно-*

быль keine Lehren gezogen worden sind. Die Antwort auf die RHETORISCHE FRAGE des Proponenten ist die implizierte Sprechereinstellung $IM(\sim pos(p))$, d. h. es gibt nicht nur ein *Чернобыль*. In den Zügen 9 bis 12 erläutert der Proponent, wie er dies meint: Schon vorher gab es atomare Katastrophen, die zu keinen Konsequenzen geführt haben, wie beispielsweise der Leningrader Unfall von 1979 usw. Implizit läßt sich aus dem gesamten Kontext die Schlußfolgerung 'Wir haben aus *Чернобыль* nichts gelernt' ableiten. Damit zerschmettert der Proponent rigoros die Hoffnung und Erwartung seines Gesprächspartners auf eine positive Antwort. Das heißt, auch in diesem Beleg fungiert die EP *разве* als Dissensmarker, denn sie zeigt unterschiedliche Einstellungen zu dem diskutierten Sachverhalt p auf.

Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse zur EP *разве*

Der Sprecher stellt eine sekundäre Entscheidungsfrage mit der EP *разве*, wenn er vor dem Sprechzeitpunkt der Meinung war, daß $\sim p$ zutrifft, es zum Sprechzeitpunkt aber Gründe für p gibt. Mit *разве* signalisiert der Sprecher implizit seine Verblüffung, Verwunderung oder Zweifel darüber, daß p , und nicht $\sim p$, zutrifft, d. h. er vollzieht implizit expressive Sprechhandlungen. In persuasiven Dialogen markiert die EP *разве* einen kategorischen Dissens in bezug auf p , denn aufgrund der invarianten Bedeutung der Partikel wird ein krasser Widerspruch zwischen der epistemischen Einstellung des Sprechers, die impliziert wird, und der wörtlich realisierten Einstellung des Gesprächspartners, die aus dem Interaktionskontext hervorgeht, ausgedrückt.

Dadurch, daß mittels der EP *разве* zwei alternative Einstellungen zu p gegenübergestellt werden, kann eine Frage mit *разве* erst dann von Sprecher verwendet werden, wenn er aus dem verbalen oder nonverbalen Handeln seines Kommunikationspartners die Einstellung seines Kontrahenten zu p schlußfolgern konnte, d. h. *разве* kann nur in reaktiven Zügen auftreten.

In persuasiven Dialogen werden Fragen mit der EP *разве* oft rhetorisch gebraucht. Die implizierte Antwort auf die Frage ergibt sich aus der implizierten Sprechereinstellung, m. a. W.: Der Sprecher drückt mit einer rhetorischen Frage seine Überzeugung aus, welche Antwort die richtige ist bzw. welche er erwartet. Zum einen bringt er somit seinen Gesprächspartner in eine Zwangssituation, denn dieser weiß genau, welche Antwort von ihm erwartet wird bzw. welcher Antwort er zustimmen soll. Handelt er wider die Erwartung des Argumentierenden, verschärft sich die ohnehin in persuasiven Dialogen bestehende Konfliktsituation und es können unter Umständen Spannungen auf der Beziehungsebene auftreten. Zum anderen kann der Sprecher mit diesen Fragen seinen Kontrahenten in eine schwierige Argumentationssituation bringen, denn oft rekurriert der Sprecher auf das gemeinsame Weltwissen der Teilnehmer, und niemand kann gegen sein eigenes Wissen überzeugend argumentieren.

4.4 Zusammenfassung

Auf der Grundlage der in Kapitel 4.1 dargestellten DOHERTYschen Theorie der epistemischen Bedeutung, die mit einigen Modifikationen auf die russische Sprache appliziert wurde, konnten die invarianten Bedeutungen der EP *ведь*, *же*, unbetontes *да*, *неужели* und *разве*, die traditionell als Modalpartikeln bezeichnet werden, ermittelt werden. Bei der Bedeutung der untersuchten Partikeln handelt es sich um eine Einstellungsbedeutung, m. a. W.: Die Partikeln drücken die Haltung des Sprechers zu einer epistemischen Einstellung hinsichtlich eines Sachverhalts aus und

setzen sie in Bezug zu der Einstellung eines anderen Einstellungsträgers zum selben Sachverhalt. Durch die EP (und andere einstellungsausdrückende Mittel wie beispielsweise Satzadverbien oder Modalverben) bezieht sich der Sprecher - unabhängig von der illokutionären Rolle der Äußerung - auf den propositionalen Gehalt einer Äußerung, weswegen in der Literatur die epistemische Einstellungsbedeutung auch als „propositionale Einstellung“ bezeichnet wird. Im Zusammenspiel mit anderen sprachlichen einstellungsausdrückenden Mitteln konstituiert die Einstellungsbedeutung der Partikeln den für jeden grammatisch vollständigen Satz obligatorischen Einstellungsrahmen. Ihre invariante Bedeutung behalten die Partikeln in jedem Kontext bei.

Nach der Ermittlung der invarianten Bedeutung jeder Partikel und der Feststellung der semantischen Unterschiede zwischen ihnen wurden die illokutiven Funktionen der untersuchten Partikeln im Kontext eines persuasiven Gesprächs anhand von Fallstudien analysiert. Aus sprechhandlungstheoretischer Sicht sind EP polyfunktional und können keine Sprechhandlungen konstituieren. Einstellungspartikeln können zwar verschiedene pragmatische Rollen übernehmen, sie können jedoch nicht den durch andere sprachliche Mittel indizierten Sprechhandlungstyp grundsätzlich ändern. Die illokutiven Möglichkeiten der EP sind Folgererscheinungen ihrer spezifischen invarianten Bedeutung; die EP beteiligen sich in Abhängigkeit vom Interaktionszusammenhang an der illokutionären Funktion einer Äußerung und können diese lediglich modifizieren.

Die Untersuchung der illokutiven Zwecke der Partikeln *ведь*, *же*, unbetontes *да*, *неужели* und *разве* in einer persuasiven Kommunikationssituation ergab, daß ihre Hauptfunktion darin besteht, Konsens oder Dissens zu markieren. Die Partikeln *же*, unbetontes *да*, *неужели* und *разве* werden vom Argumentierenden in persuasiven Dialogen als Dissensmarker verwendet, während *ведь* demgegenüber einen Konsens zwischen den Gesprächsteilnehmern markiert. Der Dissens bzw. der Konsens in bezug auf den diskutierten Sachverhalt *p* kann entweder tatsächlich existieren oder vom Sprecher lediglich antizipiert werden.

Die Funktionen der Partikeln als Dissens- bzw. Konsensmarker resultieren aus der Verknüpfung ihrer invarianten Bedeutung mit der Bedeutung von anderen Ausdrucksmitteln und dem Äußerungskontext. In Abhängigkeit vom sprachlichen und außersprachlichen Kontext können die EP außerdem weitere pragmatische Funktionen erfüllen, beispielsweise können sie Emotionen des Sprechers ausdrücken.

Aus dialogtheoretischer Sicht können die untersuchten Partikeln nicht am absoluten Dialoganfang, sondern nur in reaktiven Zügen bzw. bei einem längeren monologischen Gesprächsschritt in Folgezügen auftreten, da sie immer in eine Reaktion des Sprechers auf vorangegangenes verbales oder nonverbales Handeln des Kommunikationspartners eingebunden sind.

Die EP *же* wird überwiegend in Argumenten als Marker für nicht-kategorischen Widerspruch verwendet. Aufgrund ihrer invarianten Bedeutung stellt die Partikel zwei alternative Einstellungen in bezug auf den diskutierten Sachverhalt gegenüber und schafft somit einen gemeinsamen epistemischen Ausgangspunkt, von dem aus im weiteren Verlauf des persuasiven Gesprächs ein Konsens hergestellt werden kann.

Die EP *ведь* kann sowohl in der Formulierung des Handlungsziels als auch in Argumenten auftreten. Durch den Bezug auf Gemeinsames und Bekanntes, den *ведь* signalisiert, wirkt *ведь* konsenspräsupponierend und -fördernd: Verwendet der Proponent die EP *ведь* bei der Äußerung des Handlungsziels, nimmt er an, daß

sein Handlungsziel auf einen Konsens bei seinem Gesprächspartnern stößt. Akzeptieren die anderen Dialogteilnehmer das Handlungsziel des Proponenten jedoch nicht, so bedeutet das, daß die Partikel ihre konsensfördernde Wirkung verfehlt hat. Verwendet ein Argumentierender die EP *ведь* in Argumenten, wirkt sie wiederum konsensfördernd, da der Sprecher mit *ведь* auf gemeinsames Weltwissen und/oder auf gemeinsames thematisches Vorverständnis rekurriert. Die EP *ведь* kann daher als persuasives Mittel eingesetzt werden, um dem Kontrahenten zu suggerieren, daß man eigentlich einer Meinung sei, damit letztendlich eine zustimmende Reaktion und somit ein Konsens zwischen den Interaktanten erzielt wird.

Die EP *да* tritt in persuasiven Dialogen als Dissensmarker auf. Infolge ihrer invarianten Bedeutung signalisiert die Partikel den Widerspruch des Sprechers hinsichtlich vorangegangener verbaler oder nonverbaler Handlungen des Interaktionspartners. Wie auch bei der Verwendung der EP *же* wirkt der Dissens, der durch *да* eröffnet wird, weniger kategorisch. Somit zeigt der Argumentierende mit Hilfe der EP *да*, daß er seinen Kontrahenten nicht verletzen und dessen face wahren will.

Die EP *да* kann sowohl (Contra)Handlungsziele als auch Argumente einleiten. Wird *да* in Argumenten verwendet, kann die Partikel auf die Fehleinschätzung der Präsumtionen, von denen der Gesprächspartner ausgegangen war, aufmerksam machen.

Die EP *неужели* signalisiert in persuasiven Dialogen einen Dissens zwischen den Kommunikanten. Ein Sprecher verwendet eine sekundäre Entscheidungsfrage mit der EP *неужели* in der Regel dann, wenn er zum Sprechzeitpunkt annimmt, daß *p* zwar zutrifft, er aber aufgrund bestimmter Umstände darüber verwundert, verblüfft oder betroffen ist. Das heißt, Fragen mit der EP *неужели* können in Abhängigkeit von der konkreten Kommunikationssituation und dem diskutierten Sachverhalt Gefühle des Sprechers bekunden. Ist der Sachverhalt *p* für den Sprecher von großer Bedeutung, kann eine Frage mit der EP *неужели* die Hoffnung des Sprechers ausdrücken, daß *p* entgegen allem Anschein nicht zutreffen möge. In diesen Fällen gehören Fragen mit *неужели* zu den präsumtiven: Wird in der Sekundärfrage mit der EP *неужели* eine positive epistemische Einstellung wörtlich realisiert, hofft der Sprecher auf eine negative Antwort, im Falle einer negativen Einstellung dagegen erwartet der Sprecher eine positive Antwort.

Mit Hilfe der EP *разве* signalisiert der Sprecher in persuasiven Gesprächen einen kategorischen Dissens in bezug auf *p* und drückt implizit seine Verblüffung, Verwunderung oder Zweifel darüber aus, daß *p*, und nicht $\sim p$, zutrifft. Aufgrund der invarianten Bedeutung der Partikel wird der krasse Widerspruch hervorgehoben, der, wie aus dem Interaktionskontext hervorgeht, zwischen der implizierten epistemischen Sprechereinstellung und der wörtlich realisierten Einstellung des Gesprächspartners besteht.

Fragen mit der EP *разве* werden in persuasiven Dialogen oft rhetorisch verwendet. Die implizierte Sprechereinstellung ist die implizierte Antwort auf sie, d. h. der Sprecher kann mit einer solchen Frage seine Überzeugung ausdrücken, welche Antwort die richtige ist bzw. welche er erwartet. Damit kann der Argumentierende seinen Kontrahenten entweder in eine Konfliktsituation oder in eine problematische Argumentationssituation bringen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die EP *ведь*, *же*, unbetontes *да*, *неужели* und *разве* in persuasiven Gesprächen als Konsens- bzw. Dissensmarker auftreten und eine große Rolle spielen, da sie den weiteren Verlauf der Kommunikation entscheidend beeinflussen.

5 Zusammenfassung der Ergebnisse

Das im Rahmen der vorliegenden Arbeit entwickelte Modell des Handlungsmusters PERSUASION in Alltagsdialogen zeigt den Handlungszweck, die Handlungsziele sowie -intentionen der Sprecher, die Handlungsbedingungen, unter denen Interaktanten nach diesem Muster handeln können, sowie sprachliche Handlungsmittel zur Realisierung dieses Handlungsmusters auf. Das Sprechhandlungsmuster PERSUASION konstituiert sich aus persuasiven Sprechhandlungen, die wie folgt definiert wurden: PERSUASIVA sind sequenzabhängige, komplexe Sprechhandlungen, die aus mindestens zwei Teil-Sprechhandlungen bestehen: Mit einer dieser Teil-Sprechhandlungen bringt der Proponent sein Handlungsziel zum Ausdruck und mit der anderen Teil-Sprechhandlung stützt er mit Argumenten sein Handlungsziel. Daraus folgt, daß persuasive Sprechhandlungen immer argumentative Sprechhandlungen einschließen und ARGUMENTATIONEN ein integraler Bestandteil von PERSUASIONEN sind.

Der Handlungszweck einer persuasiven Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten zur Ausführung bzw. Unterlassung einer gegenständlich-praktischen, mentalen oder emotiv-psychischen Handlung zu veranlassen. Der Proponent verfolgt dabei die Intention, beim Opponenten über kognitive Prozesse gewaltfrei eine Einstellungsänderung dahingehend zu bewirken, daß der Opponent eine Akzeptanzklärung in bezug auf das Handlungsziel abgibt, d. h. der Proponent versucht, seinen Kontrahenten entweder von seinem Handlungsziel zu überzeugen oder zu seinem Handlungsziel zu überreden. Persuasive Sprechhandlungen sind demnach illokutive Akte, die über eine Veränderung der kognitiven Prozesse beim Adressaten auf einen perlokutiven Effekt gerichtet sind. Dieser tritt in Abhängigkeit von extralinguistischen Faktoren und Dispositionen des Adressaten ein.

Der Grund des Proponenten, eine PERSUASION zu versuchen, liegt in einer real existierenden oder antizipierten unterschiedlichen Einstellung, einem Dissens, in bezug auf das Handlungsziel. Zur Verwirklichung seines Handlungsziels benötigt der Proponent jedoch die Unterstützung oder zumindest Tolerierung seines Kommunikationspartners, die sich verbal oder nonverbal in einer Akzeptanzklärung des Opponenten äußert. Idealerweise wird eine 100%ige Einstellungsübereinstimmung zwischen den Interaktanten erreicht, die als Konsens bezeichnet wird. In der realen Kommunikation wird allerdings oft nur eine Dissensminimierung erzielt, die durch Kompromißangebote der Gesprächsteilnehmer zum Ausdruck kommt.

Die spezifische Leistung von PERSUASIVA besteht darin, das Handlungsziel des Proponenten durch das Anführen von Argumenten akzeptabel bzw. zustimmungsfähig für den Opponenten zu machen. Die Eigenschaft der Argumente, eine kognitive Einstellungsänderung beim Opponenten zu bewirken, wurde als persuasive Kraft der Argumente bezeichnet. Vier Variablen sind für die Entfaltung der persuasiven Kraft einer PERSUASION relevant: die Persönlichkeitsmerkmale des Proponenten, die Persönlichkeitsmerkmale des Opponenten, der Grad des bestehenden Dissens sowie die verbalen und nonverbalen Handlungsmittel.

Um das Funktionieren von ARGUMENTATIONEN innerhalb persuasiver Sprechhandlungssequenzen herauszuarbeiten, wurde das von KIENPOINTNER (1992 a, 19) vorgestellte Schlußregel-Schema verwendet, das aus einem Argument, seiner Konklusion (dem Handlungsziel) und der Schlußregel, die den Übergang vom Argument zur Konklusion rechtfertigt, besteht.

Aus dialogtheoretischer Perspektive setzen sich persuasive Dialoge aus den Gesprächsschritten der Kommunikanten zusammen, die wiederum aus einzelnen Sprechhandlungen aufgebaut sind. Das heißt, persuasive Dialoge konstituieren sich aus den Sprechhandlungen mindestens eines Proponenten und mindestens eines Opponenten, wobei jeder Interaktant seine individuellen Handlungsziele verfolgt. Mit anderen Worten: Persuasive Dialoge sind Sprechhandlungssequenzen, in denen die Dialogteilnehmer abwechselnd aufeinander bezogene Sprechhandlungen vollziehen. Ausgehend von der BARANOVschen Explikation der Termini 'illokutiver (Selbst)Zwang', 'illokutiv (absolut) (un)abhängiger Gesprächsschritt' (DERS. 1990, 111 ff.) konnte der minimale Dialog bzw. die Sequenz definiert werden, was es erlaubt, persuasive Dialogsequenzen pragmatisch korrekt zu ermitteln.

Da Kommunikanten in persuasiven Dialogen bestimmte Handlungsziele und bestimmte kommunikative Intentionen verfolgen, kann davon ausgegangen werden, daß persuasive Dialoge zu den zielorientierten gehören, wobei die Interessenlage der Handelnden divergiert. Persuasive Sprechhandlungen sind in der Gesprächsmitte angesiedelt, wobei oft ein Vorfeld, das die eigentliche PERSUASION vorbereitet, anzutreffen ist.

Um sein Handlungsziel in den persuasiven Dialog einzubringen, kann der Persuator entweder eine offene oder eine dissimulative Handlungsstrategie einsetzen. Durch musterorientierte Analysen bei offener Handlungsstrategie des Proponenten konnte die Grundstruktur persuasiver Dialoge herausgearbeitet werden. Dabei wurde festgestellt, daß eine minimale persuasive Sprechhandlungssequenz aus mindestens vier Zügen bzw. Gesprächsschritten besteht. Das heißt, persuasive Sprechhandlungen gehören zu den sequenzabhängigen, da sie immer in eine Sprechhandlungssequenz eingebunden sind.

Durch Verlaufsanalysen persuasiver Dialoge bei dissimulativer Handlungsstrategie konnte gezeigt werden, welche Sprechhandlungen im wesentlichen für das Handlungsmuster PERSUASION konstitutiv sind. Mit dem Vollzug von NICHT-BINDENDEN DIREKTIVA und BEHAUPTUNGEN können die Interaktanten ihre Handlungsziele in den persuasiven Dialog einbringen. Durch eine ABLEHNUNG oder einen WIDERSPRUCH kommt der Dissens in bezug auf das Handlungsziel zum Ausdruck. Die argumentative Stützung des Handlungsziels erfolgt vor allem durch den Vollzug von FESTSTELLUNGEN, BERICHTEN, FRAGEN, RHETORISCHEN FRAGEN, BEWERTUNGEN, BEGRÜNDUNGEN, VERMUTUNGEN und SCHLUSSFOLGERUNGEN. Der gelungene Vollzug einer PERSUASION wird durch eine ZUSTIMMUNG ersichtlich.

Der Persuasionsprozeß selbst kann zweiseitig oder einseitig ablaufen. Eine zweiseitige Persuasion konstituiert sich durch das Handlungsziel und durch die Pro-Argumente des Proponenten sowie durch die Contra-Argumente des Opponenten und gegebenenfalls durch das Gegenhandlungsziel des Opponenten. In diesem Fall kann der Opponent zum Proponenten werden und den ursprünglichen Proponenten in die Opponentenrolle drängen. Aus heuristischen Gründen habe ich jedoch, wenn dies auftrat, die ursprünglichen Rollenbezeichnungen der Kommunikationsteilnehmer beibehalten.

Bei einem einseitigen Persuasionsprozeß dagegen stützt nur der Proponent sein Handlungsziel mit Pro-Argumenten und der Opponent drückt seine Dissenseinstellung lediglich durch nicht-spezifische reaktive Sprechhandlungen aus, oder der Opponent bringt zwar ein eigenes Handlungsziel in den Dialog ein, untermauert es aber nicht mit Argumenten.

Um seine persuasive Intention zu verwirklichen, kann der Persuator entweder die Strategie der objektiven ARGUMENTATION oder die Strategie der subjektiven ARGUMENTATION anwenden. Welche Strategie der Handelnde verfolgt, hängt sowohl von seiner Handlungsintention als auch von seinem Handlungsziel ab. Zum einen kann er entweder den kognitiven Zustand des Überzeugt-Seins oder den kognitiven Zustand des Überredet-Seins beim Opponenten erreichen wollen und zum anderen kann er entweder ein gegenständlich-praktisches oder mentales oder emotiv-psychisches Ziel realisieren wollen. Die komplizierten Korrelationen zwischen persuasiver Intention, Handlungsziel und Strategie wurden modellhaft aufgezeigt. Dabei wurde darauf hingewiesen, daß der wesentliche Unterschied zwischen Persuasionshandlungen und anderen Handlungsmustern darin besteht, daß der Proponent den Opponenten als gleichberechtigten Kommunikationspartner akzeptiert und der Opponent das Handlungsziel des Proponenten freiwillig aufgrund einer kognitiven Anpassung an die Proponenteneinstellung ausführt. Der Handlungsspielraum des Opponenten bleibt - im Gegensatz zu anderen kommunikativen und nichtkommunikativen Handlungsmustern - während der Persuasionsversuche des Proponenten erhalten.

Zur Entwicklung des vorgestellten Modells wurde auf das Konzept der Sprechhandlungstheoretischen Dialoganalyse, das zu einer Handlungsmusteranalyse erweitert wurde, zurückgegriffen. Dabei bin ich davon ausgegangen, daß Sprechhandlungen als isolierbare Einheit in der Dialoganalyse zwar eine zentrale Beschreibungskategorie darstellen, sie jedoch keineswegs die Grundeinheit der menschlichen Kommunikation sind. Diese ist der minimale Dialog bzw. die Sequenz, da Kommunikation immer dialogisch ist.

Ausgehend davon, daß sich die Merkmale des Handlungsmusters PERSUASION auf allen sprachlichen Ebenen widerspiegeln, wurde im vierten Kapitel der vorliegenden Arbeit die Ebene der sprachlichen Handlungsmittel, d. h. der Äußerungsformen, die zur Realisierung des Handlungsmusters dienen können, untersucht. Exemplarisch wurden die Funktionen der russischen epistemischen Einstellungspartikeln *же*, *ведь*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* als Konsens- bzw. Dissensmarker in persuasiven Dialogen betrachtet. Um diese pragmatischen Funktionen der Partikeln, die sie in einem persuasiven Kontext erfüllen, zu ergründen, wurden zunächst mittels der DOHERTYSchen Theorie der epistemischen Bedeutung (1985) die invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln ermittelt. Diese bleiben in jedem spezifischen sprachlichen und außersprachlichen Kontext erhalten. Anschließend konnte durch Fallstudien verschiedener persuasiver Dialoge gezeigt werden, daß die Partikeln *же*, unbetontes *да*, *разве* und *неужели* als Dissensmarker auftreten, während die Partikel *ведь* eine konsenspräsupponierende und -stiftende Funktion besitzt.

Insgesamt kann festgestellt werden, daß das aufgestellte Modell des Handlungsmusters PERSUASION grundlegende Aussagen über das Funktionieren von PERSUASION in Alltagsdialogen gestattet.

6 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

| | |
|----------------|---------------------------------------|
| AiF | Argumenty i fakty |
| E | Einstellung |
| EP | Einstellungspartikel |
| EM | Einstellungsmodus |
| GISH | gegeninitiative Sprechhandlung |
| H | Hörer |
| IK | Intonationskonstruktion |
| IM | implizierte Einstellung |
| ISH | initiale Sprechhandlung |
| n | nonverbaler Zug |
| NB | negativer Bescheid |
| MF | Mašinnyj fond |
| Op. | Opponent |
| P _z | Handlung, die Opponent ausführen soll |
| Pr. | Proponent |
| SH | Sprechhandlung |
| Sp | Sprecher |
| U | Urteil eines Einstellungsträgers |
| Z | Handlungsziel |

7 QUELLENVERZEICHNIS

Textkorpora

KITAJGORODSKAJA, M. V., ROZANOVA, N. N. (1995): *Russkij rečevoj portret*. Fonochrestomatija. Moskva.

MANN, E. (1994 a): Transkription: Radio „Svoboda“: Peredača „Zakon i obščestvo“ 07.04.1994.

MANN, E. (1994 b): Transkription: TV 1: Peredača „Čas Pik“ 08.06.1994.

MAŠINNYJ FOND (o. J.): *Russkaja razgovornaja reč'*. Teksty. Computerkorpus des Instituts für Russische Sprache der Russischen Akademie der Wissenschaften in Moskau.

SLUŽBA 09 (o. J.): *Teksty dialogov informacionnoj služby 09*.

ZEMSKAJA, E. A., KAPANADZE, L. A. (eds.) (1978): *Russkaja razgovornaja reč'*. Teksty. Moskva.

Belletristik

BULGAKOV, M. A. (1966): *Teatral'nyj roman*. (Zapiski pokojnika). In: BULGAKOV, M. A.: *Izbrannaja proza*. Moskva.

BULGAKOV, M. A. (1973): *Master i Margarita*. In: BULGAKOV, M. A.: *Belaja gvardija*. *Teatral'nyj roman*. *Master i Margarita*. Moskva.

DOVLATOV, S. (1995 a): *Remeslo*. In: DOVLATOV, S.: *Sobranie prozy v trech tomach*. Tom II. Sankt-Peterburg, 5-154.

DOVLATOV, S. (1995 b): *Naši*. In: DOVLATOV, S.: *Sobranie prozy v trech tomach*. Tom II. Sankt-Peterburg, 155-244.

- DOVLATOV, S. (1995 c): Inostranka. In: DOVLATOV, S.: *Sobranie prozy v trech tomach*. Tom III. Sankt-Peterburg, 5-100.
- DOVLATOV, S. (1995 d): Zapovednik. In: DOVLATOV, S.: *Sobranie prozy v trech tomach*. Tom I. Sankt-Peterburg, 325-415.
- DOVLATOV, S. (1995 e): *Sobranie prozy v trech tomach*. Sankt-Peterburg.
- EROFEEV, V. V. (1995): *Ostav'te moju dušu v pokoe. Počti vse*. Moskva.
- JANBAEV, Š. (1977): Serebrjanaja uzdečka. In: PETELINA, T. I. (ed.): *Baškirske povesti*. Moskva, 135-217.
- LAVRIN, A. P. (ed.) (1989): *Zerkala*. Al'manach. Vypusk I. Moskva.
- MCHEIDZE, A. (1990): Vyor za mnoj. In: ŠAVKUTA, A. (ed.): *Čisten'kaja žizn'*. Molodaja ženskaja proza. Moskva, 89-120.
- PELICHOV, V. (ed.) (1988): *Nabat serdca*. Rasskazy, povesti, roman. Moskva.
- PETELINA, T. I. (ed.) (1977): *Baškirske povesti*. Moskva.
- POLJANSKAJA, I. (1990): Predlagajemye obstojatel'stva. In: ŠAVKUTA, A. (ed.): *Čisten'kaja žizn'*. Molodaja ženskaja proza. Moskva, 4-62.
- ŠAVKUTA, A. (ed.) (1990): *Čisten'kaja žizn'*. Molodaja ženskaja proza. Moskva.
- ŠUKŠIN, V. (1975 a): Sny materi. In: ŠUKŠIN, V.: *Brat moj*. Rasskazy, povesti. Moskva, 342-447.
- ŠUKŠIN, V. (1975 b): Moj zjat' ukral mašinu drov! In: ŠUKŠIN, V.: *Brat moj*. Rasskazy, povesti. Moskva, 15-27.
- ŠUKŠIN, V. (1975 c): *Brat moj*. Rasskazy, povesti. Moskva.
- ŠUKŠIN, V. (1988 a): Živet takoj paren'. In: ŠUKŠIN, V.: *Kinopovesti*. Moskva, 5-47.
- ŠUKŠIN, V. (1988 b): *Kinopovesti*. Moskva.
- ŠUKŠIN, V. (1991): *Ljubaviny*. Moskva.
- UVAROVA, L. (1978 a): Svjataja Elena – malen'kij ostrov. In: UVAROVA, L.: *Rasskazy*. Moskva, 13-51.
- UVAROVA, L. (1978 b): Rannej vesnoj. In: UVAROVA, L.: *Rasskazy*. Moskva, 127-172.
- UVAROVA, L. (1978 c): Master. In: UVAROVA, L.: *Rasskazy*. Moskva, 173-199.
- UVAROVA, L. (1978 d): *Rasskazy*. Moskva.
- VANEEVA, L. (1990): Venecianskie zerkala. In: ŠAVKUTA, A. (ed.): *Čisten'kaja žizn'*. Molodaja ženskaja proza. Moskva, 159-170.
- VIŠNEVSKAJA, G. (1991): *Istorija žizni*. Moskva.
- VOJNOVIČ, V. N. (1989): *Choču byt' čestnym*. Povesti. Moskva.
- VOJNOVIČ, V. N. (1993): *Žizn' i neobyčajnye priklučenija soldata Ivana Čonkina*. Moskva.

Sonstige Quellen

- KAPPEL, G., RATHMAYR, R., DIEHL-ŽELONKINA, N. (1992): *Verhandeln mit Russen. Gesprächs- und Verhaltensstrategien für die interkulturelle Geschäftspraxis*. Wien.
- ZEITSCHRIFT „Argumenty i fakty“ (1/1995-40/1998). Moskva.

8 LITERATURVERZEICHNIS

- ADAMZIK, K. (1984): Sprachliches Handeln und sozialer Kontakt. Zur Integration der Kategorie 'Beziehungsaspekt' in eine sprechakttheoretische Beschreibung des Deutschen. Tübingen.
- ADAMZIK, K. (1994 a): Beziehungsgestaltung in Dialogen. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 357-374.
- ADAMZIK, K. (1994 b): Zum Begriff der Mustermischung. In: HALWACHS, D. W., STÜTZ, I. (eds.): *Sprache - Sprechen - Handeln*. Akten des 28. Linguistischen Kolloquiums, Graz 1993. Bd. 2. Tübingen, 3-8.
- AKADEMIEGRAMMATIK (1982): ŠVEDOVA, N. JU. et al. (eds.): *Russkaja grammatika*. T. I, II. Moskva.
- ALTMANN, H. (1987): Zur Problematik der Konstitution von Satzmodi als Formtypen. In: MEIBAUER, J. (ed.): *Satzmodus zwischen Grammatik und Pragmatik*. Tübingen, 22-56.
- ANSCOMBRE, J. C., DUCROT, O. (1983): *L'argumentation dans la langue*. Bruxelles.
- APEL, K.-O. (1973): Charles W. Morris und das Programm einer pragmatisch integrierten Semiotik. Einführung. In: MORRIS, CH. W.: *Zeichen, Sprache und Verhalten*. Düsseldorf, 9-66.
- APELTAUER, E. (1978): *Elemente und Verlaufsformen von Streitgesprächen*. Ludwigsburg.
- APRESJAN, JU. D. (1995): *Izbrannye trudy*. Tom 1: *Leksičeskaja semantika*. Sinonimičeskie sredstva jazyka. Tom 2: *Integral'noe opisanie jazyka i sistemnaja leksikografija*. Moskva.
- ARGYLE, M. (1989): *Körpersprache & Kommunikation*. Paderborn.
- ARISTOTELES: *Nikomachische Ethik*. Hamburg (1972).
- ARISTOTELES: *Lehre vom Schluß oder Erste Analytik (Organon III)*. Hamburg (1975).
- ARISTOTELES: *Topik (Organon V)*. Hamburg (1992³).
- ARISTOTELES: *Rhetorik*. München (1993⁴).
- ARUTJUNOVA, N. D. (1988): *Tipy jazykovych značenij. Ocenka. Sobytie. Fakt*. Moskva.
- ARUTJUNOVA, N. D. (1990): *Fenomen vtoroj repliki, ili o pol'ze spora*. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka. Protivorečivost' i anomal'nost' teksta*. Moskva, 175-189.
- AUSTIN, J. L. (1989): *Zur Theorie der Sprechakte (How to do things with Words)*. Stuttgart (Übersetzung von: AUSTIN, J. L. (1962; 1975): *How to do things with Words*. Oxford.).
- BACHTIN, M. M. (1979 a): *Problema rečevych žanrov*. In: BACHTIN, M. M.: *Ėstetika slovesnogo tvorčestva*. Moskva, 237-280.
- BACHTIN, M. M. (1979⁴ b): *Problemy poëtiki Dostoevskogo*. Moskva.
- BALAJAN, A. R. (1971 a): *K probleme funkcional'no-lingvističeskogo izučeniya dialoga*. In: *Izvestija Akademii nauk. Serija literatury i jazyka 4*, tom XXX, 325-331.
- BALAJAN, A. R. (1971 b): *Osnovnye kommunikativnye charakteristiki dialoga*. Avtoreferat.

- BALLMER, TH. T. (1979): Probleme der Klassifikation von Sprechakten. In: GREWENDORF, G. (ed.): *Sprechakttheorie und Semantik*. Frankfurt/M., 247-274.
- BALLMER, TH. T., BRENNENSTUHL, W. (1981): *Speech Act Classification. A Study in the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs*. Berlin, Heidelberg, New York.
- BALLY, CH. (1950³): *Linguistique générale et linguistique française*. Berne.
- BARANOV, A. N. (1990): *Lingvističeskaja teorija argumentacii (Kognitivnyj podchod)*. Moskva (Habil.).
- BARANOV, A. N., KREJDLIN, G. E. (1992): Illokutivnoe vynuždenie v strukture dialoga. In: *Voprosy jazykoznanija* 2, 84-99.
- BARANOV, A. N., PLUNGJAN, V. A., RACHILINA, E. V. (1993): *Putevoditel' po diskursivnym slovam russkogo jazyka*. Moskva.
- BARTHES, R. (1990): Die alte Rhetorik. Ein Abriß. In: KOPPERSCHMIDT, J. (ed.): *Rhetorik*. Bd. 1: *Rhetorik als Texttheorie*. Darmstadt, 35-90.
- BAUER, G. (1969): *Zur Poetik des Dialogs. Leistung und Formen der Gesprächsführung in der neueren deutschen Literatur*. Darmstadt.
- BAUMHAUER, O. A. (1986): *Die sophistische Rhetorik. Eine Theorie sprachlicher Kommunikation*. Stuttgart.
- BEER, F. (1980): *Partikel als Wortart in der russischen Grammatik*. Jena (Diss. B).
- BENOIT, W. L., LINDSEY, J. J. (1987): Argument Fields and Forms of Argument in Natural Language. In: EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R., BLAIR, J. A., WILLARD, CH. A. W. (eds.): *Argumentation. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986*. Vol. 3A: *Perspectives and Approaches*. Dordrecht-Holland, Providence-U.S.A., 215-224.
- BERENS, F.-J. (1976): Bemerkungen zur Dialogkonstituierung. In: BERENS, F.-J., JÄGER, K. H., SCHANK, G., SCHWITALLA, J.: *Projekt Dialogstrukturen*. Ein Arbeitsbericht. München, 15-34.
- BERENS, F.-J. (1981): Dialogeröffnung in Telefongesprächen: Handlungen und Handlungsschemata der Herstellung sozialer und kommunikativer Beziehungen. In: SCHRÖDER, P., STEGER, H. (eds.): *Dialogforschung*. Jahrbuch 1980 des Instituts für Deutsche Sprache. Düsseldorf, 402-417.
- BERGMANN, J. R. (1994): Ethnomethodologische Konversationsanalyse. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 3-16.
- BERK, U. (1979): *Konstruktive Argumentationstheorie*. Stuttgart, Bad Cannstatt.
- BETTEN, A. (1986): Einige grundsätzliche Überlegungen zur Beschreibung alltagssprachlicher und literarischer Dialoge. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 3-12.
- BETTEN, A. (1994): Analyse literarischer Dialoge. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 519-544.
- BETTINGHAUS, E. P. (1980): *Persuasive Communication*. New York.
- BIERHOFF, H. W. (1993): *Sozialpsychologie*. Ein Lehrbuch. 3., überarb. u. erw. Aufl., Stuttgart, Berlin, Köln.
- BIERWISCH, M. (1980): Semantic Structure and Illocutionary Force. In: SEARLE, J. R., KIEFER, F., BIERWISCH, M. (eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht, Boston, London, 1-35.

- BIERWISCH, M. (1983): Semantische und konzeptuelle Repräsentation lexikalischer Einheiten. In: RŮŽIČKA, R., MOTSCH, W. (eds.): *Untersuchungen zur Semantik*. Berlin, 61-99 (*studia grammatica XXII*).
- BIRJULIN, L. A. (1992 a): Permissiv i smežnye značenija russkogo imperativa. In: *Wiener Slavistischer Almanach* 29, 203-219.
- BIRJULIN, L. A. (1992 b): Semantika i pragmatika russkogo preventiva. In: *Russian Linguistics* 16, 1-22.
- BIRJULIN, L. A. (1994): Semantika i pragmatika russkogo imperativa. Helsinki (*Slavica Helsingiensia* 13).
- BIRJULIN, L. A., CHRAKOVSKIJ, V. S. (1992): Povelitel'nye predloženiya: problemy teorii. In: CHRAKOVSKIJ, V. S. (ed.): *Tipologija imperativnyh konstrukcij*. Sankt-Peterburg, 5-50.
- BOGUSLAVSKIJ, I. M. (1979): O sootnošenii semantičeskich i sintaksičeskich svojstv nekotorych ograničitel'nyh častic v russkom jazyke. Moskva (Diss.).
- BOGUSLAVSKIJ, I. M. (1991): O semantike vzaimodejstvija častic i modal'nyh ramok: ierarchija implicitnyh značenij. In: GROCHOWSKI, M., WEISS, D. (eds.): *"Words are Physicians for an Ailing Mind."* For Andrzej Bogusławski on the occasion of his 60th birthday. München, 83-91.
- BOGUSLAVSKIJ, I. M. (1996): Sfera dejstvija leksičeskich edinic. Moskva.
- BOLLNOW, O. F. (1966): Sprache und Erziehung. Stuttgart et al.
- BONFANTINI, M. A., PETRILLI, S., PONZIO, A. (1998): Argumentative Dialogues and Non-Conditions of Dialogic Argumentation. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI. Referate der 6. Arbeitstagung*, Prag 1996. Teil 1. Tübingen, 81-100.
- BORISOVA, E. G. (1983): Semantičeskij analiz usilitel'nyh častic russkogo jazyka. Moskva (Diss.).
- BORNSCHEUER, L. (1976): Topik. Zur Struktur der gesellschaftlichen Einbildungskraft. Frankfurt/M.
- BOURNE, L. E., EKSTRAND, B. R. (1992): Einführung in die Psychologie. Eschborn.
- BRANDT, M. et al. (1990): Die performativen Äußerungen - eine empirische Studie. In: *Zeitschrift für Phonetik, Sprachwissenschaft und Kommunikationsforschung* 43, 3, 355-369.
- BRANDT, M. et al. (1992): Satztyp, Satzmodus und Illokution. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution*. Bd. 1. Tübingen, 1-90.
- BRAUNROTH, M., SEYFERT, G., SIEGEL, K., VAHLE, F. (1978): *Ansätze und Aufgaben der linguistischen Pragmatik*. Kronberg/Ts.
- BRČAKOVA, D. (1979): O svjaznosti v ustnyh komunikatach. In: ZOLOTOVA, G. A. (ed.): *Sintaksis teksta*. Moskva, 248-261.
- BREMERICH-VOS, A. (1981): Zur Kritik der Sprechakttheorie - Austin und Searle. Weinheim, Basel (*Pragmalinguistik* 26 (Beltz-Forschungsberichte)).
- BREMERICH-VOS, A. (1985): Wolfgang Kleins Argumentationstheorie und Habermas' Kritik. In: KOPPERSCHMIDT, J., SCHANZE, H. (eds.): *Argumente - Argumentation*. Interdisziplinäre Problemzugänge. München, 110-120.
- BREMERICH-VOS, A. (1990): Sprache in der Politik, reflektierte Sprachkritik und Deutschunterricht - eine Skizze. In: *Diskussion Deutsch* 115, 463-478.

- BREUER, D. (1990): Vorüberlegungen zu einer pragmatischen Textanalyse. In: KOPPER-SCHMIDT, J. (ed.): *Rhetorik*. Bd. 1: *Rhetorik als Texttheorie*. Darmstadt, 91-128.
- BRINKER, K. (1980): Zur logischen Analyse von natürlich-sprachlichen Argumenten. In: BALLWEG, J., GLINZ, H. (eds.): *Grammatik und Logik*. Jahrbuch 1979 des Instituts für Deutsche Sprache. Düsseldorf, 53-70.
- BRINKER, K. (1986): Strategische Aspekte von Argumentationen am Beispiel eines Mediengesprächs. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 173-184.
- BRINKER, K. (1988): Linguistische Textanalyse. Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden. Berlin.
- BRINKER, K., SAGER, S. F. (1989): Linguistische Gesprächsanalyse. Eine Einführung. Berlin.
- BRINKMANN, H. (1971): Die deutsche Sprache. Gestalt und Leistung. 2., neu bearbeitete u. erw. Aufl., Düsseldorf.
- BROWN, P., LEVINSON, S. C. (1987²): *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge.
- BRYZGUNOVA, E. A. (1963): *Praktičeskaja fonetika ruskogo jazyka. Posobie dlja преподаvatelej, zanimajuščichsja s inostrancami*. Moskva.
- BRYZGUNOVA, E. A. (1979): Smyslovoe vzaimodejstvie predloženj. In: ZOLOTOVA, G. A. (ed.): *Sintaksis teksta*. Moskva, 78-90.
- BUBLITZ, W. (1978): Ausdrucksweisen der Sprechereinstellung im Deutschen und Englischen. Tübingen.
- BUBNER, R. (1976): *Handlung, Sprache und Vernunft*. Frankfurt/M.
- BUCHER, TH. G. (1987): *Einführung in die angewandte Logik*. Berlin, New York.
- BÜHLER, K. (1934; 1965): *Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache*. Stuttgart.
- BULATNIKOVA, A. E. (1973): *Semantika i funkcii častic daže, ž, to, taki v sovremennom ruskom jazyke*. Moskva (Diss.).
- BULYGINA, T. V., ŠMELEV, A. D. (1982): Dialogičeskie funkcii nekotorych tipov voprositel'nych predloženj. In: *Izvestija Akademii nauk. Serija literatury i jazyka* 41, 4, 314-326.
- BULYGINA, T. V., ŠMELEV, A. D. (1993): Gipoteza kak myslitel'nyj i rečevoj akt. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Mental'nye dejstvija*. Moskva, 78-82.
- BULYGINA, T. V., ŠMELEV, A. D. (1994): Očnočnye rečevye akty izvne i iznutri. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Jazyk rečevych dejstvij*. Moskva, 49-59.
- BURI, H. (1992): *Argument und Parlament. Versuch der Entwicklung einer Methodologie zur Analyse dialogischer Sequenzen am Beispiel der „Nachrüstungsdebatte“*. München (*tuduv-Studien. Reihe Sprach- und Literaturwissenschaften* 37).
- BURKHARDT, A. (1982): Gesprächswörter. Ihre lexikologische Bestimmung und lexikographische Beschreibung. In: MENTRUP, W. (ed.): *Konzepte zur Lexikographie*. Studien zur Bedeutungserklärung in einsprachigen Wörterbüchern. Tübingen, 138-171.

- BURKHARDT, A. (1984): Die Funktion von Abtönungspartikeln in den Eröffnungsphasen fiktionaler und natürlicher Dialoge. In: CHERUBIM, D., HENNE, H., REHBOCK, H. (eds.): *Gespräche zwischen Alltag und Literatur*. Beiträge zur germanistischen Gesprächsforschung. Tübingen, 64-93.
- BURKHARDT, A. (1987): Der Sprechakt als kooperative Anstrengung. In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 183-215.
- BURKHARDT, D. (1998): Absurde Argumentation. In: GIGER, M., WIEMER, B. (eds.): *Beiträge der Europäischen Slavistischen Linguistik*. (Polyslav). Bd. 1. München, 67-76 (*Die Welt der Slaven*, Sammelbände 2).
- BUSSE, D. (1992): Textinterpretation. Sprachtheoretische Grundlagen einer explikativen Semantik. Opladen.
- BUSSMANN, H. (1990): Lexikon der Sprachwissenschaft. Stuttgart.
- CAHN, M. (1986): Kunst der Überlistung. Studien zur Wissenschaftsgeschichte der Rhetorik. München (*Theorie und Geschichte der Literatur und der schönen Künste* 76).
- CAREY, CH. (1994): Rhetorical means of persuasion. In: WORTHINGTON, I. (ed.): *Persuasion*. Greek Rhetoric in Action. London, New York, 26-45.
- CARLSON, L. (1984): Focus and dialogue games. In: VAINA, L., HINTIKKA, J. (eds.): *Cognitive constraints on communication*. Dordrecht, 295-333.
- CHRAKOVSKIJ, V. S. (1990): Povelitel'nost'. In: BONDARKO, A. V. (ed.): *Teorija funkcional'noj grammatiki*. Temporal'nost. Modal'nost. Leningrad, 183-243.
- CHRAKOVSKIJ, V. S., VOLODIN, A. P. (1986): Semantika i tipologija imperativa. Ruskij imperativ. Leningrad.
- CICERO: De oratore. Über den Redner. Lateinisch/Deutsch. Stuttgart (1991²).
- CONRAD, R. (1983): Fragesätze als indirekte Sprechakte. In: RŮŽIČKA, R., MOTSCH, W. (eds.): *Untersuchungen zur Semantik*. Berlin, 343-367 (*studia grammatica XXII*).
- COSER, L. A. (1972): Theorie sozialer Konflikte. Neuwied, Berlin (Übersetzung von: COSER, L. A. (1956): *The Functions of Social Conflict*. Glencoe.).
- COSERIU, E. (1988): Sprachkompetenz. Grundzüge der Theorie des Sprechens. Tübingen.
- DAVIS, S. (1980): Perlocutions. In: SEARLE, J. R., KIEFER, F., BIERWISCH, M. (eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht, Boston, London, 37-55.
- DEIMER, G. (1975): Argumentative Dialoge: ein Versuch zu ihrer sprachwissenschaftlichen Beschreibung. Tübingen (*Linguistische Arbeiten* 25).
- DIECKMANN, W. (1964): Information oder Überredung. Zum Wortgebrauch der politischen Werbung in Deutschland seit der Französischen Revolution. Marburg.
- DIECKMANN, W. (1969): Sprache in der Politik. Einführung in die Pragmatik und Semantik der politischen Sprache. Heidelberg.
- DIJK, T. A. v. (1981): *Studies in the Pragmatics of Discourse*. The Hague, Paris, New York.
- DIJK, T. A. v. (ed.) (1989): *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 3: *Discourse and Dialogue*. London et al.
- DIMITROVA, S. (1984): Tekst i podtekst. Nabljudenija nad presupoziicite v ruskija diskurs. Sofija.

- DITTMANN, J. (1981): Konstitutionsprobleme und Prinzipien einer kommunikativen Grammatik. In: SCHRÖDER, P., STEGER, H. (eds.): *Dialogforschung*. Jahrbuch 1980 des Instituts für Deutsche Sprache. Düsseldorf, 135-177.
- DOHERTY, M. (1985): Epistemische Bedeutung. Berlin (*studies grammatica XXIII*).
- DOHERTY, M. (1987): Epistemic Meaning. Berlin, Heidelberg, New York.
- DOROŠENKO, A. V. (1989): Pobuditel'nye rečevye akty v kosvennych kontekstach. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka*. Problemy intensional'nych i pragmatičeskich kontekstov. Moskva, 76-91.
- DRÖGE, F. et al. (1969): Wirkungen der Massenkommunikation. Münster.
- DUBOIS, J., EDELIN, F., KLINKENBERG, J. M., MINGUET, P., PIRE, F., TRINON, H. (1974): Allgemeine Rhetorik. München.
- DUDEN (1976-1981): Das große Wörterbuch der deutschen Sprache in sechs Bänden. Hrsg. u. bearb. vom wiss. Rat und den Mitarbeitern der Dudenredaktion unter Leitung von Günther Drosdowski. Mannheim.
- DULIČENKO, A. D. (1994): Russkij jazyk konca XX stoletija. München (*Slavistische Beiträge 317*).
- EEMEREN, F. H. v. (1988): Everyday argumentation from a speech act perspective. Duisburg.
- EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R. (1984): Speech Acts in Argumentative Discussions. Dordrecht-Holland, Cinnaminson-U.S.A.
- EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R. (1987): *Handbook of argumentation theory*. Dordrecht.
- EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R., KRUIGER, T. (1984): *The study of argumentation*. New York.
- EEMEREN, F. H. v., KRUIGER, T. (1987): Identifying Argumentation Schemes. In: EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R., BLAIR, J. A., WILLARD, CH. A. W. (eds.): *Argumentation*. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Vol. 3A: *Perspectives and Approaches*. Dordrecht-Holland, Providence-U.S.A., 70-81.
- EGGS, E. (1976): TÄUSCHEN: Eine semantisch-pragmatische Analyse. In: *Linguistik und Didaktik 28*, 315-326.
- EGGS, E. (1979): Argumente mit 'wenn...' In: WEYDT, H. (ed.): *Die Partikeln der deutschen Sprache*. Berlin, New York, 417-433.
- EGGS, E. (1984): Die Rhetorik des Aristoteles. Ein Beitrag zur Theorie der Alltagskommunikation und zur Syntax von komplexen Sätzen (im Französischen). Frankfurt/M. et al.
- EGGS, E. (1992): Argumentation. In: UEDING, G. (ed.): *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 1. Tübingen, 914-991.
- EGNER, I. (1989): Das Genfer Modell zur Gesprächsanalyse. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 3-18.
- EHLICH, K. (1985): Die Entwicklung von Kommunikationstypologien und die Formbestimmtheit sprachlichen Handelns. In: KALLMEYER, W. (ed.): *Kommunikationstypologie*. Handlungen, Textsorten, Situationstypen. Jahrbuch des Instituts für Deutsche Sprache. Düsseldorf, 47-72.

- EHLICH, K. (1987): Kooperation und sprachliches Handeln. In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 17-32.
- EHLICH, K., REHBEIN, J. (1979): Sprachliche Handlungsmuster. In: SOEFFNER, H.-G. (ed.): *Interpretative Verfahren in der Sozial- und Textwissenschaft*. Stuttgart, 243-274.
- EIFLÄNDER, M. (1989): Themeninitiierung und Themenprogression in Alltagsgesprächen. Einige Aspekte der Gesprächsorganisation. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 2. Tübingen, 191-206.
- EISENHUT, W. (1990⁴): Einführung in die antike Rhetorik und ihre Geschichte. Darmstadt.
- ENGELKAMP, J. (1981): Affektive Bewertungen im Dialog. In: SCHRÖDER, P., STEGER, H. (eds.): *Dialogforschung*. Jahrbuch 1980 des Instituts für Deutsche Sprache. Düsseldorf, 457-471.
- ENKELMANN, N. B. (o. J.): Überzeugen, aber wie? ABC der Beeinflussungskunst. Rhetorik. Hamburg.
- ERMAKOVA, O. N., ZEMSKAJA, E. A. (1993): K postroeniju tipologii kommunikativnych neudač (na materiale estestvennogo russkogo dialoga). In: ZEMSKAJA, E. A., ŠMELEV, D. N. (eds.): *Russkij jazyk v ego funkcionirovanii: kommunikativno-pragmatičeskij aspekt*. Moskva, 30-64.
- EYER, P. (1987): Perlokutionen. Tübingen.
- FALKENBERG, G. (1982): Lügen. Tübingen.
- FALKENBERG, G. (1987): Ausdruck und Übernahme von Einstellungen. In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 159-181.
- FEDOROVA, L. L. (1983): O dvuch referentnych planach dialoga. In: *Voprosy jazykoznanija* 5, 97-101.
- FEDOSJUK, M. JU. (1988): Nejavnye sposoby peredači informacii v tekste. Moskva.
- FEY, G. (1979): Das Antike an der modernen Rhetorik. Stuttgart.
- FILL, A. (1989): Sprache und Streit: Pragmalinguistische Perspektiven. In: *Linguistische Berichte* 121, 206-214.
- FOTION, N. (1971): Master Speech Acts. In: *The Philosophical Quarterly* 21, 232-243.
- FRANCK, D. (1980): Grammatik und Konversation. Königstein/Ts.
- FRANKE, W. (1981): Über nicht-spezifische reaktive Sprechakte. In: HINDELANG, G., ZILLIG, W. (eds.): *Sprache: Verstehen und Handeln*. Akten des 15. Linguistischen Kolloquiums, Münster 1980. Bd. 2. Tübingen, 237-247.
- FRANKE, W. (1983): Insistieren. Eine linguistische Analyse. Göppingen.
- FRANKE, W. (1986): Taxonomie der Dialogtypen. Eine Skizze. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 85-101.
- FRANKE, W. (1989): Medienspezifische Dialogsorten. Überlegungen zu ihrer Klassifizierung und Beschreibung. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 161-73.
- FRANKE, W. (1990): Elementare Dialogstrukturen. Darstellung, Analyse, Diskussion. Tübingen.

- FRANKE, W. (1993): Mediendialoge. Überlegungen zu einer problematischen Kategorie. In: LÖFFLER, H. (ed.) unter Mitarbeit von Grolimund, Ch., Gyger, M.: *Dialoganalyse IV*. Referate der 4. Arbeitstagung, Basel 1992. Teil 2. Tübingen, 125-131.
- FRASER, B. (1975): Hedged Performatives. In: COLE, P., MORGAN, J. L. (eds.): *Speech acts*. New York, San Francisco, London, 187-210 (*Syntax and Semantics*. Vol. 3).
- FREIDHOF, G. (1991 a): Dialoganalyse, Gliederungspartikeln und Übersetzen (mit Belegen aus dem Slavischen, insbesondere Russischen, und dem Deutschen). In: *Zeitschrift für Slavische Philologie LI*, 225-290.
- FREIDHOF, G. (1991 b): Evaluierungen in der politischen Rede Gorbačevs. In: IBLER, R., KNEIP, H., TROST, K. (eds.): *Festschrift für Erwin Wedel zum 65. Geburtstag*. München, 35-55.
- FREIDHOF, G. (1991 c): Umgangssprachliche Eröffnungssignale in Dialogen der Schönen Literatur (Narrative Prosa). In: HARTENSTEIN, K., JACHNOW, H. (eds.): *Slavistische Linguistik 1990*. Referate des XVI. Konstanzer Arbeitstreffens. München, 71-97 (*Slavistische Beiträge 274*).
- FREIDHOF, G. (1991 d): Umgangssprachliche Gliederungssignale in Dialogen der Schönen Literatur. In: *Die Welt der Slaven*, N. F. XV, 18-29.
- FREIDHOF, G. (1992 a): Metasprachliche Eröffnungen von Repliken als Mittel der illokutiven Verzögerung und Blockade. In: *Die Welt der Slaven*, N. F. XVI, 282-295.
- FREIDHOF, G. (1992 b): Typen dialogischer Kohärenz und Illokutions-Blockade (mit Belegen aus dem Russischen und Tschechischen). In: *Zeitschrift für Slawistik 37*, 2, 215-230.
- FREIDHOF, G. (1993 a): Reformulierung als konstitutives Merkmal dialogischer und monologischer Texte. In: *Zeitschrift für Slavische Philologie LIII*, 1, 204-229.
- FREIDHOF, G. (1993 b): Zur Konjunkional-Partikel *a* in Dialogstrukturen der slavischen Sprachen, insbesondere im Russischen. In: *Zeitschrift für Slawistik 38*, 1, 7-16.
- FREIDHOF, G. (1998 a): Funktion von Reformulierung und Wiederholung im Dialog slawischer Sprachen, insbesondere im Drama Anton Čechovs. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI*. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 2. Tübingen, 423-432.
- FREIDHOF, G. (1998 b): Sprechakttheoretische Aspekte der Redeunterbrechung. In: *Zeitschrift für Slavische Philologie 57*, 2, 297-315.
- FRILLING, S., KÖNIG, P.-P. (1991): Gegenwürfe, Gegenfragen, Gegenvorschläge. Überlegungen zum sequentiellen Status von Echosprechakten. In: FELDBUSCH, E., POGARELL, R. (eds.): *Akten des 25. Linguistischen Kolloquiums*. Tübingen, 23-31.
- FRITZ, G. (1982): Kohärenz. Grundfragen der linguistischen Kommunikationsanalyse. Tübingen.
- FRITZ, G. (1989): Zur Beschreibung der Dialogdynamik. Plädoyer für eine kommunikationshistorische Betrachtungsweise. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 19-32.
- FRITZ, G. (1994 a): Grundlagen der Dialogorganisation. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 177-201.
- FRITZ, G. (1994 b): Formale Dialogspieltheorien. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 131-152.
- FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (1975): Sprechaktsequenzen - Überlegungen zur Vorwurf/Rechtfertigungs-Interaktion. In: *Der Deutschunterricht 27*, 81-103.

- FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.) (1994): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen.
- FRIXEN, G. (1986): Struktur und Dynamik natürlichsprachlichen Argumentierens (Examensarbeit Universität Bremen).
- FUHRMANN, M. (1990): Die antike Rhetorik. Eine Einführung. München, Zürich.
- GABKA, K. (ed.) (1976): *Russische Sprache der Gegenwart*. Bd. 3: *Syntax*. Leipzig.
- GABKA, K. (ed.) (1987): *Russische Sprache der Gegenwart*. Bd. 1: *Einführung in das Studium der russischen Sprache*. Phonetik. Phonologie. Leipzig.
- GABKA, K. (ed.) (1988): *Russische Sprache der Gegenwart*. Bd. 2: *Morphologie*. Leipzig.
- GASTEVA, N. N. (1990): Dialogičeskoe edinstvo v razgovornoj reči. Avtoreferat. Saratov.
- GEISSNER, H. (1977): Das handlungstheoretische Interesse an Rhetorik oder: das rhetorische Interesse an gesellschaftlichem Handeln. In: PLETT, H. F. (ed.): *Rhetorik*. Kritische Positionen zum Stand der Forschung. München, 230-251.
- GEISSNER, H. (1981): Rhetorik und politische Bildung. 2., verb. u. erw. Aufl., Königstein/Ts.
- GEISSNER, H. (1986): Über die Doppelstruktur des Argumentativen. In: *Sprechen*, 2, 4-14.
- GEISSNER, H. (1990): Für Leerer/innen der Trickkiste. Über unredliche Argumente. In: LEUPOLD, E., PETTER, Y. (eds.): *Interdisziplinäre Sprachforschung und Sprachlehre*. Festschrift für Albert Raasch zum 60. Geburtstag. Tübingen, 45-59.
- GILBERT, G. N. (1977): Referencing as Persuasion. In: *Social Studies of Science* 7, 113-122.
- GLADROW, W., KOSTA, P. (1999): Syntax und Syntaxkonzeptionen. In: JACHNOW, H. et al. (eds.): *Handbuch der sprachwissenschaftlichen Russistik*. Wiesbaden, 397-435.
- GLONING, T. (1994 a): Praktische Semantik und Linguistische Kommunikationsanalyse. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 113-129.
- GLONING, T. (1994 b): Dialoganalyse und Semantik. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 259-279.
- GLOVINSKAJA, M. JA. (1991): Illokutivnye i perlokutivnye efekty rečevych dejstvij v russkom jazyke. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka*. Dejstvije: Lingvističeskije i logičeskije modeli. Moskva, 29-31.
- GLOVINSKAJA, M. JA. (1993 a): Semantika glagolov reči s točki zrenija teorii rečevych aktov. In: ZEMSKAJA, E. A., ŠMELEV, D. N. (eds.): *Ruskij jazyk v ego funkcionirovanii: kommunikativno-pragmatičeskij aspekt*. Moskva, 158-218.
- GLOVINSKAJA, M. JA. (1993 b): Russkie rečevye akty so značenijem mental'nogo vozdejstvija. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds): *Logičeskij analiz jazyka*. Mental'nye dejstvija. Moskva, 82-88.
- GOFFMAN, E. (1974): Das Individuum im öffentlichen Austausch. Mikrostudien zur öffentlichen Ordnung. Frankfurt/M.
- GOFFMAN, E. (1991): Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation. Frankfurt/M. (Übersetzung von: GOFFMAN, E. (1967): *Interaction Ritual*. Essays on Face-to-Face Behavior. New York.).
- GOLDMANN, A. J. (1970): A theory of human action. Englewood Cliffs-N. J.

- GORDON, D., LAKOFF, DŽ. (1985): Postulaty rečevogo obščeniya In: *Novoe v zarubežnoj lingvistike*. Vyp. XVI. Moskva, 276-302 (Übersetzung von: GORDON, D., LAKOFF, G. (1975): Conversational Postulates. In: COLE, P., MORGAN, J. L. (eds.): *Speech acts*. New York, San Francisco, London, 83-106 (*Syntax and Semantics*. Vol. 3.)).
- GÖTTERT, K.-H. (1978): Argumentation. Grundzüge ihrer Theorie im Bereich theoretischen Wissens und praktischen Handelns. Tübingen.
- GÖTTERT, K.-H. (1994): Einführung in die Rhetorik. Grundbegriffe - Geschichte - Rezeption. 2., verb. Aufl., München.
- GOVIER, T. (1987): Problems in Argument Analysis and Evaluation. Dordrecht.
- GRAUDINA, L. K., MIS'KEVIČ, G. I. (1989): Teorija i praktika ruskogo krasnorečija. Moskva.
- GREATBATCH, D. (1992): On the management of disagreement between news interviewees. In: DREW, P., HERITAGE, J. (eds.): *Talk at work*. Interactions in institutional settings. Cambridge, 268-301.
- GREWENDORF, G. (1975): Argumentation und Interpretation. Kronberg.
- GREWENDORF, G. (1980 a): Sprechakttheorie. In: ALTHAUS, H. P., HENNE, H., WIEGAND, H. E. (eds.): *Lexikon der germanistischen Linguistik II*. 2., vollst. neu bearbeitete u. erw. Aufl., Tübingen, 287-293.
- GREWENDORF, G. (1980 b): Argumentation in der Sprachwissenschaft. In: KLEIN, W. (ed.): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik (LiLi)* 38/39, 129-151.
- GREWENDORF, G., HAMM, F., STERNEFELD, W. (1993⁶): *Sprachliches Wissen*. Eine Einführung in moderne Theorien der grammatischen Beschreibung. Frankfurt/M.
- GRICE, H. P. (1980): Logik und Gesprächsanalyse. In: KUSSMAUL, P. (ed.): *Sprechakttheorie*. Ein Reader. Wiesbaden, 109-126 (Übersetzung von: GRICE, H. P. (1968): Logic and Conversation. In: COLE, P., MORGAN, J. L. (eds.) (1975): *Speech acts*. New York, San Francisco, London, 41-58 (*Syntax and Semantics*. Vol. 3.)).
- GRUBER, H. (1996): Streitgespräche. Zur Pragmatik einer Diskursform. Opladen.
- GUMPERZ, J. (1982): Discourse strategies. Cambridge.
- GUTENBERG, N. (1989): Einige Anmerkungen (und Wiederholungen) zu Fragen der Methodologie von Kommunikationstypologie. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 33-41.
- HABERMAS, J. (1981): Theorie des kommunikativen Handelns. Bd. 1: *Handlungsrationa-
lität und gesellschaftliche Rationalisierung*. Bd. 2: *Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft*. Frankfurt/M.
- HALWACHS, D. W. (1993): Persuasiver Sprechstil in der Politik. In: LÖFFLER, H. (ed.) unter Mitarbeit von Grolimund, Ch., Gyger, M.: *Dialoganalyse IV*. Referate der 4. Arbeitstagung, Basel 1992. Teil 2. Tübingen, 151-159.
- HAMBLIN, C. L. (1970): Fallacies. London.
- HARRAS, G. (1983): Handlungssprache und Sprechhandlung. Eine Einführung in die handlungstheoretischen Grundlagen. Berlin, New York.
- HARRAS, G. (1985): Von den Tücken des Umgangs mit (Sprech)Handlungen. In: *Zeitschrift für Germanistische Linguistik* 13, 65-73.

- HARTENSTEIN, K. (1994): Die Kategorie des Modus im Deutschen und Russischen. In: JACHNOW, H. H., MEČKOVSKAJA, N. B., NORMAN, B. JU., SUPRUN, A. E. (eds.): *Modalität und Modus. Allgemeine Fragen und Realisierung im Slavischen*. Wiesbaden, 355-393.
- HARWEG, R. (1994): Modus und Modalität. In: JACHNOW, H. H., MEČKOVSKAJA, N. B., NORMAN, B. JU., SUPRUN, A. E. (eds.): *Modalität und Modus. Allgemeine Fragen und Realisierung im Slavischen*. Wiesbaden, 1-23.
- HEINE, R. (1989): Handeln und Aushandeln. Einige grundsätzliche Anmerkungen zur Dialoganalyse. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988*. Bd. 1. Tübingen, 59-70.
- HEINRICHS, W. (1981): Die Modalpartikeln im Deutschen und Schwedischen. Tübingen.
- HENNE, H. (1977): Gesprächsanalyse - Aspekte einer pragmatischen Sprachwissenschaft. In: WEGNER, D. (ed.): *Gesprächsanalysen*. Hamburg, 67-92.
- HENNE, H. (1984): Gegensprechanlagen. Literarische Dialoge (Botho Strauß) und linguistische Gesprächsanalyse. In: CHERUBIM, D., HENNE, H., REHBOCK, H. (eds.): *Gespräche zwischen Alltag und Literatur. Beiträge zur germanistischen Gesprächsforschung*. Tübingen, 1-19.
- HENNE, H., REHBOCK, H. (1982): Einführung in die Gesprächsanalyse. Berlin, New York.
- HERBIG, A. F. (1992): „Sie argumentieren doch scheinheilig!“ Sprach- und sprechwissenschaftliche Aspekte einer Stilistik des Argumentierens. Frankfurt/M., Berlin, Bern, New York, Paris, Wien (*Arbeiten zu Diskurs und Stil 2*).
- HERBIG, A., SANDIG, B. (1994): Das kann doch wohl nur ein Witz sein! Argumentieren, Bewerten und Emotionalisieren im Rahmen persuasiver Strategien. In: MOILANEN, M., THHTTULA, L. (eds.): *Überredung in der Presse. Texte, Strategien, Analysen*. Berlin, New York, 59-98.
- HERINGER, H.-J. (1974): Praktische Semantik. Stuttgart.
- HERINGER, H.-J. (1977): Gesprächsanalyse. In: WEGNER, D. (ed.): *Gesprächsanalysen*. Hamburg, 93-107.
- HERINGER, H.-J. (1978): Practical Semantics. Paris, New York (*Trends in Linguistic Studies and Monographs 3*).
- HERINGER, H.-J. (1990): „Ich gebe Ihnen mein Ehrenwort“. Politik - Sprache - Moral. München.
- HERKNER, W. (1991): Lehrbuch Sozialpsychologie. Bern, Göttingen, Toronto, Seattle.
- HERMANN, F. (1987): Handeln ohne Zweck. In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 71-105.
- HETLAND, J. (1993): Über Argumentstruktur, Fokus und Satzadverbiale. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution*. Bd. 2. Tübingen, 109-126.
- HINDELANG, G. (1978 a): Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen. Göppingen (*Göppinger Arbeiten zur Germanistik 247*).
- HINDELANG, G. (1978 b): Skizze einer Sprechhandlungstaxonomie. In: *Münstersches Logbuch zur Linguistik 2*, 50-67.
- HINDELANG, G. (1980): Argumentatives Ablehnen. In: KÜHLWEIN, W., RAASCH, A. (eds.): *Sprache und Verstehen. Kongreßberichte der 10. Jahrestagung der Gesellschaft für Angewandte Linguistik GAL e. V., Mainz 1979*. Bd 1. Tübingen, 58-68.

- HINDELANG, G. (1983): Einführung in die Sprechakttheorie. Tübingen.
- HINDELANG, G. (1989): Dialoggrammatische Beschreibung psychotherapeutischer Kommunikation. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 331-345.
- HINDELANG, G. (1994 a): Dialogmuster und Dialogverlauf. Verlaufsanalyse eines gestalttherapeutischen Gesprächs. In: KÖNIG, P.-P., WIEGERS, H. (eds.): *Satz - Text - Diskurs*. Akten des 27. Linguistischen Kolloquiums, Münster 1992. Bd. 2. Tübingen, 147-154.
- HINDELANG, G. (1994 b): Sprechakttheoretische Dialoganalyse. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 95-112.
- HINRICHS, U. (1991): Linguistik des Hörens. Hörverstehen und Metakommunikation im Russischen. Wiesbaden.
- HITCHCOCK, D. (1987): Enthymematic Arguments. In: EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R., BLAIR, J. A., WILLARD, CH. A. W. (eds.): *Argumentation*. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Vol. 3B: *Analysis and Practices*. Dordrecht-Holland, Providence-U.S.A., 289-298.
- HOFFMANN, L. (1996): Sprache und Handlung. In: HOFFMANN, L. (ed.): *Sprachwissenschaft*. Ein Reader. Berlin, New York, 99-105.
- HOLDCROFT, D. (1979): Speech acts and conversation. In: *Philosophical Quarterly* 29, 125-141.
- HOLLY, W. (1979 a): Zum Begriff der Perlokution. In: *Deutsche Sprache*. Zeitschrift für Theorie, Praxis, Dokumentation 1, 1-27.
- HOLLY, W. (1979 b): Imagearbeit in Gesprächen. Zur linguistischen Beschreibung des Beziehungsaspektes. Tübingen.
- HOLLY, W. (1979 c): Steuerungstricks auf der Beziehungsebene von Dialogen. In: *Grazer Linguistische Studien* 10, 115-132.
- HOLLY, W. (1981): Der doppelte Boden in Verhören. Sprachliche Strategien von Verhörenden. In: FRIER, W. (ed.): *Pragmatik*. Theorie und Praxis. Amsterdam, 275-319 (*Amsterdamer Beiträge zur neueren Germanistik* 13).
- HOLLY, W. (1987): Sprachhandeln ohne Kooperation? In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 137-157.
- HOLLY, W. (1992): Holistische Dialoganalyse. Anmerkungen zur „Methode“ pragmatischer Textanalyse. In: STATI, S., WEIGAND, E. (eds.): *Methodologie der Dialoganalyse*. Tübingen, 15-40.
- HOLLY, W., KÜHN, P., PÜSCHEL, U. (1986): Politische Fernsehdiskussionen. Zur medien-spezifischen Inszenierung von Propaganda als Diskussion. Tübingen (*Medien in Forschung + Unterricht*. Serie A, 18).
- HÖLZL, B. (1987): Die rhetorische Methode. Theorien und Modelle zur Pragmatik argumentativer Diskurse. Würzburg.
- HORÁLEK, K. (ed.) (1979): *Russkaja grammatika*. I, II. Praha.
- HUGHES, G. E., CRESSWELL, M. J. (1978): Einführung in die Modallogik. Berlin, New York.
- HÜGLI, A., LÜBCKE, P. (eds.) (1997): *Philosophielexikon*. Personen und Begriffe der abendländischen Philosophie von der Antike bis zur Gegenwart. Reinbek.

- HÜLSMANN, H. (1971): Argumentation. Faktoren der Denksozialität. Düsseldorf (*Interdisziplinäre Studien. Hrsg. vom Zentrum für interdisziplinäre Forschung der Universität Bielefeld. Bd. 3*).
- HÜLZER-VOGT, H. (1993): Wenn die Fetzen fliegen. Einige Überlegungen zu Streit-Aspekten in Gesprächen. In: LÖFFLER, H. (ed.) unter Mitarbeit von Grolimund, Ch., Gyger, M.: *Dialoganalyse IV. Referate der 4. Arbeitstagung, Basel 1992. Teil 2. Tübingen*, 223-232.
- HUMBOLDT, W. v. (1963): Ueber den Dualis [Gelesen in der Akademie der Wiss. am 26.4.1827]. In: HUMBOLDT, W. v.: *Schriften zur Sprachphilosophie*. Darmstadt, 113-143.
- HUNDSNURSCHER, F. (1976): Insistieren. In: *Wirkendes Wort* 26, 255-265.
- HUNDSNURSCHER, F. (1980): Konversationsanalyse vs. Dialoggrammatik. In: RUPP, H., ROLOFF, H. G. (eds.): *Akten des 6. Internationalen Germanistenkongresses*, Basel 1980. Bd. 2. Bern, Frankfurt/M., Las Vegas, 89-95.
- HUNDSNURSCHER, F. (1984): Theorie und Praxis der Textklassifikation. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Sprache und Pragmatik*. Lunder Symposium 1984. Stockholm, 75-97.
- HUNDSNURSCHER, F. (1986): Dialogmuster und authentischer Text. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986*. Tübingen, 35-49.
- HUNDSNURSCHER, F. (1989): Typologische Aspekte von Unterrichtsgesprächen. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen*, 237-255.
- HUNDSNURSCHER, F. (1991): Zur dialogischen Grundstruktur von Mehr-Personen-Gesprächen. In: STATI, S., WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse III. Referate der 3. Arbeitstagung, Bologna 1990. Teil 1. Tübingen*, 149-160.
- HUNDSNURSCHER, F. (1993): Streitspezifische Sprechakte: Vorwerfen, Insistieren, Beschimpfen. In: *Protosoziologie 4; Sprechakttheorie II*, 140-150.
- HUNDSNURSCHER, F. (1994): Dialog-Typologie. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 203-238.
- HUNDSNURSCHER, F. (1998): Das Drama als Gegenstand der Dialoganalyse. In: ČMEJKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 2. Tübingen*, 323-330.
- HUNDSNURSCHER, F., FRANKE, W. (1985): Das Verkaufs-/Einkaufs-Gespräch. Eine linguistische Analyse. Stuttgart.
- HUTH, L. (1975): Argumentationstheorie und Textanalyse. In: *Der Deutschunterricht* 27, 6, 80-111.
- HUTH, L. (1985): „Das ist doch kein Argument!“ Topik in der Argumentation zwischen Fachleuten und Laien. In: KOPPERSCHMIDT, J., SCHANZE, H. (eds.): *Argumente - Argumentation. Interdisziplinäre Problemzugänge*. München, 153-169.
- ISAČENKO, A. V. (1962): Die russische Sprache der Gegenwart. Formenlehre. Halle/S.
- JACHNOW, H. (1994): Zum Modalitätsbegriff und zur Modalitätsbehandlung in neueren slavischen und deutschen linguistischen Nachschlagwerken und Standardgrammatiken. In: JACHNOW, H. H., MEČKOVSKAJA, N. B., NORMAN, B. JU., SUPRUN, A. E. (eds.): *Modus und Modalität. Allgemeine Fragen und Realisierung im Slavischen*. Wiesbaden, 52-90.

- JÄGER, K. H. (1976 a): Zur Beendigung von Dialogen. Überlegungen, Vorschläge und erste Systematisierungsversuche. In: BERENS, F.-J., JÄGER, K. H., SCHANK, G., SCHWITALLA, J.: *Projekt Dialogstrukturen*. Ein Arbeitsbericht. München, 105-135.
- JÄGER, K. H. (1976 b): Untersuchungen zur Klassifikation gesprochener deutscher Standardsprache. Redekonstellationstypen und argumentative Dialogsorten. München.
- JAKOBSON, R. (1979): Linguistik und Poetik. In: JAKOBSON, R.: *Poetik*. Ausgewählte Aufsätze 1921-1971. Frankfurt/M., 83-121.
- JAKUBINSKIJ, L. P. (1986): O dialogičeskoj reči. In: JAKUBINSKIJ, L. P.: *Izbrannye raboty*. Jazyk i ego funkcionirovanie. Moskva, 17-58.
- JOTOV, C. D. (1979): Dialog v obščeni i obučeni. Sofija.
- JOTOV, T. (= JOTOV, C. D.) (1998): Das Gespräch und sein globales linguistisches Modell. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI*. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 1. Tübingen, 543-549.
- JUCHEM, J. G. (1985): Der notwendig konfliktäre Charakter der Kommunikation. Ein Beitrag zur Kommunikationssemantik. Aachen (*Aachener Studien zur Semiotik und Kommunikationsforschung* 9).
- JUCKER, A. H. (1986): Dialogstrategien in englischen Nachrichteninterviews. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 185-197.
- KALININA, A. A. (1986): Pobuditel'no-ritoričeskie voprosy kak raznovidnost' voprositel'no-pobuditel'nych predloženij v sovremennom russkom jazyke. Moskva.
- KALIVODA, G. (1986): Parlamentarische Rhetorik und Argumentation. Untersuchungen zum Sprachgebrauch des 1. Vereinigten Landtags in Berlin 1847. Frankfurt/M., Bern, New York.
- KANT, I.: Kritik der reinen Vernunft. Stuttgart (1993).
- KANTH, R. (1981): Kommunikativ-pragmatische Gesprächsforschung. Neuere gesprächs- und konversationsanalytische Arbeiten. In: *Zeitschrift für Germanistische Linguistik* 9, 202-222.
- KARRER, W. (1991): Dialogsorten. In: UHLIG, C., ZIMMERMANN, R. (eds.): *Anglistentag 1990 Marburg*. Proceedings. Tübingen, 166-176.
- KELLER, R. (1987): Kooperation und Eigennutz. In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 1-14.
- KELLER, R. (1995): Rationalität, Relevanz und Kooperation. In: LIEDTKE, F. (ed.): *Implikaturen*. Grammatische und pragmatische Analysen. Tübingen, 5-18.
- KEMMERLING, A. (1991): Implikatur. In: STECHOW, A. v., WUNDERLICH, D. (eds.): *Semantik*. Ein internationales Handbuch der zeitgenössischen Forschung. Berlin, New York, 319-333.
- KEMPGEN, S. (1981): „Wortarten“ als klassifikatorisches Problem der deskriptiven Grammatik. München (*Slavistische Beiträge* 143).
- KIEL, E. (1992): Dialog und Handlung im Drama. Untersuchungen zu Theorie und Praxis einer sprachwissenschaftlichen Analyse literarischer Texte. Frankfurt/M., Bern, New York, Paris.
- KIENPOINTNER, M. (1983): Argumentationsanalyse. Innsbruck (*Innsbrucker Beiträge zur Kulturwissenschaft, Sonderheft* 56).

- KIENPOINTNER, M. (1992 a): Alltagslogik. Struktur und Funktion von Argumentationsmustern. Stuttgart, Bad Cannstatt (*problemata 126*).
- KIENPOINTNER, M. (1992 b): Argument. In: UEDING, G. (ed.): *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 1. Tübingen, 889-904.
- KLEIN, J. (1987): Die konklusiven Sprechhandlungen. Studien zur Pragmatik, Semantik, Syntax und Lexik von BEGRÜNDEN, ERKLÄREN-WARUM, FOLGERN und RECHTFERTIGEN. Tübingen (*Reihe Germanistische Linguistik 76*).
- KLEIN, J. (1989): Der Syllogismus als Bindeglied zwischen Philosophie und Rhetorik bei Aristoteles. Anmerkungen aus Sprechhandlungstheoretischer Perspektive. In: SCHANZE, H., KOPPERSCHMIDT, J. (eds.): *Rhetorik und Philosophie*. München, 35-54.
- KLEIN, U. (1976): Das Werturteilswort im Alltagsargument. Frankfurt/M.
- KLEIN, W. (1980): Argumentation und Argument. In: KLEIN, W. (ed.): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik (LiLi) 38/39*, 9-57.
- KLEIN, W. (1981): Logik der Argumentation. In: SCHRÖDER, P., STEGER, H. (eds.): *Dialogforschung. Jahrbuch 1980 des Instituts für Deutsche Sprache*. Düsseldorf, 226-264.
- KLEIN, W. (ed.) (1980): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik (LiLi) 38/39*.
- KLOEPFER, R. (1981): Das Dialogische in Alltagssprache und Literatur. In: SCHRÖDER, P., STEGER, H. (eds.): *Dialogforschung. Jahrbuch 1980 des Instituts für Deutschen Sprache*. Düsseldorf, 314-333.
- KNJAZEV, JU. P. (1994): Rečevye dejstvija: ich sledstvija i osobennosti oboznačeniya. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Jazyk rečevych dejstvij*. Moskva, 17-22.
- KOŽEVNIKOVA, K. (1971): Spontannaja ustnaja reč' v epičeskoj proze (na materiale sovremennoj ruskoj chudožestvennoj literatury). Praha.
- KOBOZEVA, I. M. (1991): Problemy opisanija častic v issledovanijach 80-ch godov. In: KUZNECOV, A. M. (ed.): *Pragmatika i semantika*. Moskva, 147-176.
- KOBOZEVA, I. M., LAUFER, N. I. (1994): Interpretirujuščie rečevye akty. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Jazyk rečevych dejstvij*. Moskva, 63-71.
- KODZASOV, S. V. (1989): Performativnost' i intonacija. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka. Problemy intensional'nych i pragmatičeskich kontekstov*. Moskva, 216-227.
- KODZASOV, S. V. (1991): Performativnost' i nominacija prjamoj reči. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka. Dejstvije: Lingvističeskije i logičeskije modeli*. Moskva, 56-57.
- KOČKAROVA, Z. K. (1986 a): Akcional'naja struktura dialogov s rečevymi aktami pros'by/ugovarivaniya. In: LAZAREV, V. V. (ed.): *Rečevye akty v lingvistike i metodike*. Pjatigorsk, 108-119.
- KOČKAROVA, Z. K. (1986 b): Osobennosti rečevogo akta ubeždenija-dokazatel'stva. In: LAZAREV, V. V. (ed.): *Rečevye akty v lingvistike i metodike*. Pjatigorsk, 119-122.
- KOČKAROVA, Z. K. (1986 c): O sredstvach vyraženiya i tekstovoj organizacii rečevych aktov ubeždenija/vnušenija, dokazatel'stva v sovremennom nemeckom jazyke. In: FRIDMAN, L. G. (ed.): *Voprosy sintaksisa i stilistiki teksta v sovremennom nemeckom jazyke*. Pjatigorsk, 132-141.

- KOČKAROVA, Z. K. (1987): Sredstva vyraženija i dialogičeskaja organizacija rečevych aktov ubeždenija-dokazatel'stva istinnosti i ubeždenija-pobuždenija k dejstvuju (na materiale nemeckogo jazyka). Pjatigorsk (Diss.).
- KOHL, M. (1985): Skizze einer dialoggrammatischen Analyse religiöser Bekehrungsgespräche. In: KÜRSCHNER, W., VOGT, R. (eds.): *Sprachtheorie, Pragmatik, Interdisziplinäres*. Tübingen, 223-232.
- KOHL, M. (1986): Zielstrukturen und Handlungsorganisation im Rahmen von Dialogmusterbeschreibungen. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 51-67.
- KOHL, M. (1989): Regeln und Dialogeinheiten. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 87-101.
- KOHR, M. (1986): Dialoggrammatik und/oder Konversationsanalyse? In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 69-82.
- KÖNIG, P.-P. (1989): Zur strategischen Analyse authentischer Gespräche. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 2. Tübingen, 277-293.
- KÖNIG, P.-P. (1993): Nicht-deklarierte Sprecherziele. Überlegungen zur Rekonstruktion kommunikativer Strategien. In: DARSKI, J., VETULANI, Z. (eds.): *Sprache - Kommunikation - Informatik*. Akten des 26. Linguistischen Kolloquiums, Poznań 1991. Tübingen, 585-591.
- KÖNIG, P.-P. (1994): Handlungsmuster - Textmuster - Dialogmuster. Überlegungen zum Status kommunikativer Muster. In: HALWACHS, D. W., STÜTZ, I. (eds.): *Sprache - Sprechen - Handeln*. Akten des 28. Linguistischen Kolloquiums, Graz 1993. Bd. 2. Tübingen, 109-115.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1976²): Allgemeine Rhetorik. Einführung in die Theorie der Persuasiven Kommunikation. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1977): Überzeugen - Problemskizze zu den Gesprächschancen zwischen Rhetorik und Argumentationstheorie. In: SCHECKER, M. (ed.): *Theorie der Argumentation*. Tübingen, 203-240.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1978): Das Prinzip der vernünftigen Rede. Sprache und Vernunft. Teil 1. Stuttgart.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1980): Argumentation. Sprache und Vernunft. Teil 2. Stuttgart.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1985 a): Argumentationstheoretische Anfragen an die Rhetorik. Ein Rekonstruktionsversuch der antiken Rhetorik. In: KOPPERSCHMIDT, J.: *Rhetorica*. Aufsätze zur Theorie, Geschichte und Praxis der Rhetorik. Hildesheim, Zürich, New York, 75-104 (*Philosophische Texte und Studien 14*).
- KOPPERSCHMIDT, J. (1985 b): Quintilian „De argumentis“. Oder: Versuch einer argumentationstheoretischen Rekonstruktion der antiken Rhetorik. In: KOPPERSCHMIDT, J.: *Rhetorica*. Aufsätze zur Theorie, Geschichte und Praxis der Rhetorik. Hildesheim, Zürich, New York, 51-74 (*Philosophische Texte und Studien 14*).
- KOPPERSCHMIDT, J. (1985 c): Zwischen Sozialtechnologie und Kritik. Plädoyer für eine andere Rhetorik. In: KOPPERSCHMIDT, J.: *Rhetorica*. Aufsätze zur Theorie, Geschichte und Praxis der Rhetorik. Hildesheim, Zürich, New York, 1-50 (*Philosophische Texte und Studien 14*).

- KOPPERSCHMIDT, J. (1989): *Methodik der Argumentationsanalyse*. Stuttgart, Bad Cannstatt.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1990): Rhetorik nach dem Ende der Rhetorik. Einleitende Anmerkungen zum heutigen Interesse an der Rhetorik. In: KOPPERSCHMIDT, J. (ed.): *Rhetorik*. Bd. 1: *Rhetorik als Texttheorie*. Darmstadt, 1-31.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1991 a): Das Ende der Verleumdung. Einleitende Anmerkungen zur Wirkungsgeschichte der Rhetorik. In: KOPPERSCHMIDT, J. (ed.): *Rhetorik*. Bd. 2: *Wirkungsgeschichte der Rhetorik*. Darmstadt, 1-33.
- KOPPERSCHMIDT, J. (1991 b): Formale Topik. Anmerkungen zu ihrer heuristischen Funktionalisierung innerhalb einer Argumentationsanalytik. In: UEDING, G. (ed.): *Rhetorik zwischen den Wissenschaften*. Geschichte, System und Praxis als Probleme des „Historischen Wörterbuchs der Rhetorik“. Tübingen, 53-62.
- KOPPERSCHMIDT, J. (ed.) (1990-1991): *Rhetorik*. 2 Bde. Bd. 1: *Rhetorik als Texttheorie*. Bd. 2: *Wirkungsgeschichte der Rhetorik*. Darmstadt.
- KOPPERSCHMIDT, J., SCHANZE, H. (eds.) (1985): *Argumente - Argumentation*. Interdisziplinäre Problemzugänge. München.
- KOSTA, P. (1993): Bewertung und Konnotation in Milan Kunderas Werk als axiologisches und translationslinguistisches Problem. In: GUTSCHMIDT, K., KEIPERT, H., ROTHE, H. (eds.): *Slavistische Studien zum XI. Internationalen Slavistenkongreß in Preßburg/Bratislava*. Köln, Wien, Weimar, 247-271.
- KOSTA, P. (1995 a): Gliederungssignale in tschechischen umgangssprachlichen und literarischen Texten. In: *Zeitschrift für Slawistik* 40, 2, 181-201.
- KOSTA, P. (1995 b): Zur Modellierung persuasiver Sprechakte. In: *Zeitschrift für Slawistik* 40, 3, 305-324.
- KOSTA, P. (1996 a): Sprechakttheoretische Überlegungen zur Translation literarischer Texte aus dem Tschechischen ins Deutsche. In: FREIDHOF, G., KUSSE, H., SCHINDLER, F. (eds.): *Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität Nr. 3*. München, 103-122 (*Specimina philologiae Slavicae* 111).
- KOSTA, P. (1996 b): Zur semantischen Struktur und illokutionären Kraft persuasiver Sprechakte. In: GIRKE, W. (ed.): *Slavistische Linguistik 1995*. Referate des XXI. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 201-226 (*Slavistische Beiträge* 342).
- KOSTA, P. (1998 a): Überlegungen zum „phatischen Diskurs“ (und zur phatischen Partikel 'jako') in der Konversation tschechischer Intellektueller. In: FREIDHOF, G., KUSSE, H., SCHINDLER, F. (eds.): *Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität Nr. 4*. Olexa Horbatsch zum Gedenken. München, 109-145 (*Specimina philologiae Slavicae* 117).
- KOSTA, P. (1998 b): Über Argumentstruktur, Fokussierung und modale Satzadverbien im Tschechischen und Russischen. In: *Zeitschrift für Slawistik* 43, 2, 140-154.
- KOSTA, P. (1998 c): Argumentation, Persuasion, und der turn-taking-Mechanismus. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI*. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 1. Tübingen, 115-131.
- KOSTA, P. (1999): Prohibitiv und Präventiv im Slavischen (Zur Grammatik, Semantik und Pragmatik des verneinten Imperativs unter besonderer Berücksichtigung des Russischen, Tschechischen und Südslavischen). In: GRÜNBERG, K., POTTHOFF, W. (eds.): *Ars Philologica*. Festschrift für Baldur Panzer zum 65. Geburtstag. Frankfurt/M., Berlin, Bern, New York, Paris, Wien, 274-285.

- KRÄMER, H. (1982): Rhetorik. Philosophie versus Rhetorik, rhetorische Theorie und Didaktik. Frankfurt/M., Bern.
- KRATZER, A. (1978): Semantik der Rede. Kontexttheorie - Modalwörter - Konditionalsätze. Königstein/Ts.
- KREBS, B.-N. (1993): Sprachhandlung und Sprachwirkung. Untersuchungen zur Rhetorik, Sprachkritik und zum Fall Jenninger. Berlin (*Philologische Studien und Quellen 123*).
- KREJDLIN, G. E., RACHILINA, E. V. (1984): Semantičeskij analiz voprosno-otvetnyh struktur so slovom *kakoj*. In: *Izvestija Akademii nauk. Serija literatury i jazyka 43, 5*, 457-470.
- KREKIČ, J. (1993): Pobuditel'nye performativnye vyskazyvanija. Szeded.
- KRIVONOSOV, A. T. (1978): Zum Problem der modalen Partikeln in der modernen Sprachwissenschaft. In: *Sprachwissenschaft 3, 1*, 97-117.
- KRONGAUZ, M. A. (1991): Dialog kak igrovoe dejstvie. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka. Dejstvije: Lingvističeskije i logičeskije modeli*. Moskva, 63-65.
- KRONGAUZ, M. A. (1994): Tekst i vzaimodejstvie učastnikov v rečevom akte. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Jazyk rečevych dejstvij*. Moskva, 22-29.
- KUNZMANN-MÜLLER, B. (1993): Modalpartikeln und Satzmodus. In: *Zeitschrift für Slavische Philologie LIII*, 37-47.
- KUSSE, H. (1996): Argumentation im Politikerinterview. In: FREIDHOF, G., KUSSE, H., SCHINDLER, F. (eds.): *Slavische Sprachwissenschaft und Interdisziplinarität Nr. 3*. München 1996, 123-154 (*Specimina philologiae Slavicae 111*).
- KUSSE, H. (1997): Rede in Religion und Politik: Zum Vergleich der Diskurse. In: SCHULZE, J., WERNER, E. (eds.): *Linguistische Beiträge zur Slavistik V*. München, 185-206.
- KUSSE, H. (1998): Konjunktionale Koordination in Predigten und politischen Reden. Dargestellt an Belegen aus dem Russischen. München (*Specimina philologiae Slavicae, Supplementband 61*).
- LAKOFF, G. (1987): *Woman, Fire and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind*. Chicago, London.
- LANG, E. (1983): Einstellungsausdrücke und ausgedrückte Einstellungen. In: RŮŽIČKA, R., MOTSCH, W. (eds.): *Untersuchungen zur Semantik*. Berlin, 305-341 (*studia grammatica XXII*).
- LAPPÉ, W. (1983): Gesprächsdynamik. Gesprächsanalytische Untersuchungen zum spontanen Alltagsgespräch. Göppingen.
- LAUFER, N. I. (1993): *Uveren i ubežden: dva tipa èpistemičeskich sostojanij*. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Mental'nye dejstvija*. Moskva, 105-110.
- LAUSBERG, H. (1967): *Elemente der literarischen Rhetorik*. München.
- LAUSBERG, H. (1990³): *Handbuch der literarischen Rhetorik. Eine Grundlegung der Literaturwissenschaft*. Stuttgart.
- LEECH, G. N. (1983): *Principles of Pragmatics*. London, New York.
- LEITNER, H. (1984): *Vorschläge zu einer sprechhandlungsanalytischen Fassung des Argumentationsbegriffes*. Köln.

- LENDERS, W. (1975): *Semantische und argumentative Textdeskription*. Hamburg.
- LERCHNER, G. (1991): *Musterrealisierung und Mustersignifizierung in der sprachlichen Organisation des Diskurses*. In: *Beiträge zur Erforschung der Deutschen Sprache 10*, 30-50.
- LEVINSON, S. C. (1990): *Pragmatik*. Tübingen (*Konzepte der Sprach- und Literaturwissenschaft 39*).
- LEWIS, D. (1975): *Konventionen. Eine sprachphilosophische Abhandlung*. Berlin, New York.
- LIEDTKE, F. (1986): *Relevanz und Konversation*. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 319-334.
- LIEDTKE, F. (1987): *Kooperation, Bedeutung, Rationalität*. In: LIEDTKE, F., KELLER, R. (eds.): *Kommunikation und Kooperation*. Tübingen, 107-134.
- LIEDTKE, F. (1995): *Das Gesagte und das Nicht-Gesagte. Zur Definition von Implikaturen*. In: LIEDTKE, F. (ed.): *Implikaturen*. Grammatische und pragmatische Analysen. Tübingen, 19-46.
- LIEDTKE, F. (1998): *Grammatik der Illokution*. Tübingen.
- LJAPON, M. V. (1986): *Smyslovaja struktura složnogo predloženiya i tekst. K tipologii vnutritekstovych otnošenij*. Moskva.
- LJAPON, M. V. (1988): *Pragmatika kauzal'nosti*. In: KARAULOV, JU. N. (ed.): *Rusistika segodnja. Jazyk: Sistema i ee funkcionirovanie*. Moskva, 110-121.
- LOENHOFF, J. (1991): *Was leistet der Systembegriff in der Dialogforschung? Perspektiven einer analytischen Kategorie*. In: STATI, S., WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse III*. Referate der 3. Arbeitstagung, Bologna 1990. Teil 1. Tübingen, 163-172.
- LÖFFLER, H. (1984): *Gewinner und Verlierer(-Sprache). Beobachtungen an kontrovers geführten (Fernseh-)Gesprächen*. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Sprache und Pragmatik*. Lunder Symposium 1984. Stockholm, 293-313.
- LÖFFLER, H. (1994): *Soziolinguistische Kommunikationsanalyse*. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 37-50.
- LÖRCHER, H. (1983): *Gesprächsanalytische Untersuchungen zur Arzt-Patienten-Kommunikation*. Tübingen (*Linguistische Arbeiten 136*).
- LORENZ, K. (1981): *Zur pragmatischen Fundierung semantischer Strukturen am Beispiel der Dialoglogik*. In: SCHRÖDER, P., STEGER, H. (eds.): *Dialogforschung*. Jahrbuch 1980 des Instituts für Deutschen Sprache. Düsseldorf, 128-134.
- LUMER, CH. (1988): *The Disputation - a Special Type of Cooperative Argumentative Dialogue*. In: *Argumentation 2*, 441-464.
- LUMER, CH. (1990): *Praktische Argumentationstheorie. Theoretische Grundlagen, praktische Begründung und Regeln wichtiger Argumentationsarten*. Braunschweig.
- LUMER, CH. (1991): *Argumentative Dialoge. Eine philosophische Rekonstruktion von Disputationen*. In: STATI, S., WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse III*. Referate der 3. Arbeitstagung, Bologna 1990. Teil 1. Tübingen, 353-367.
- LUMER, CH. (1995): *Implikaturen: Allgemeine Theorie und argumentationstheoretische Anwendung*. In: LIEDTKE, F. (ed.): *Implikaturen*. Grammatische und pragmatische Analysen. Tübingen, 165-186.

- MAAT, H. P. (1985): Argumentation: Zur Charakterisierung und Abgrenzung eines Forschungsgegenstandes. In: *Studium Linguistik* 16, 1-21.
- MAAT, H. P. (1987): Arguer Goals and the Termination of Dialogical Arguments. In: EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R., BLAIR, J. A., WILLARD, CH. A. W. (eds.): *Argumentation. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Vol. 3A: Perspectives and Approaches*. Dordrecht-Holland, Providence-U.S.A., 110-118.
- MAIER, R. (1998): Pragmatic Metaphors in Argumentative Dialogues. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 1*. Tübingen, 109-114.
- MANN, E. (1997): Persuasiver Dialog. In: KOSTA, P., MANN, E. (eds.): *Slavistische Linguistik 1996. Referate des XXII. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens*. München, 155-177 (*Slavistische Beiträge* 354).
- MANN, E. (1998): Persuasive Handlungsstrategien in Dialogen der modernen russischen Belletristik. In: GIGER, M., WIEMER, B. (eds.): *Beiträge der Europäischen Slavistischen Linguistik*. (Polyslav). Bd. 1. München, 113-123 (*Die Welt der Slaven, Sammelbände* 2).
- MANN, E. (1999): Verführung durch Werbung. Anmerkungen zu einer Werbeanzeige in den russischen Printmedien aus linguistischer Perspektive. In: BÖTTGER, K., GIGER, M., WIEMER, B. (eds.): *Beiträge der Europäischen Slavistischen Linguistik*. (Polyslav). Bd. 2. München, 167-176 (*Die Welt der Slaven, Sammelbände* 4).
- MARTEN-CLEEF, S. (1991): Gefühle ausdrücken. Die expressiven Sprechakte. Göppingen.
- MARTENS, K. (1974): Sprachliche Kommunikation in der Familie. Kronberg/Ts.
- MARTIN, J. (1974): Antike Rhetorik. München.
- MEGGLE, G. (1981): Grundbegriffe der Kommunikation. Berlin.
- MEGGLE, G. (1987): Pragmatische Semantik im Ausgang von Ludwig Wittgensteins Sprachspielkonzept. In: STACHOWIAK, H. (ed.): *Pragmatik. Handbuch pragmatischen Denkens*. Bd. 2: *Der Aufstieg pragmatischen Denkens im 19. und 20. Jahrhundert*. Stuttgart, 279-301.
- MEGGLE, G. (1990): Intention, Klassifikation und Bedeutung. Eine Skizze. In: *Intentionalität und Verstehen*. Hrsg. vom Forum für Philosophie Bad Homburg. Frankfurt/M., 88-109.
- MEIBAUER, J. (1977): Sprechaktsequenzen. In: *Linguistische Studien* 13/14, 168-194.
- MEIBAUER, J. (1985): Sprechakttheorie: Probleme und Entwicklungen in der neueren Forschung. In: *Deutsche Sprache. Zeitschrift für Theorie, Praxis, Dokumentation* 13, 32-72.
- MEIBAUER, J. (1987): Probleme einer Theorie des Satzmodus. In: MEIBAUER, J. (ed.): *Satzmodus zwischen Grammatik und Pragmatik*. Tübingen, 1-21.
- MENG, K. (1983): Neuere sowjetische Arbeiten zur Dialogforschung. In: *Sprachwissenschaftliche Informationen*, 5-48.
- METZELTIN, M., JAKSCHE, H. (1983): Textsemantik. Tübingen (*Tübinger Beiträge zur Linguistik* 224).
- METZING, D. W. (1975): Formen kommunikationswissenschaftlicher Argumentationsanalyse. Hamburg.
- METZING, D. W. (1976): Argumentationsanalyse. In: *Studium Linguistik* 2, 1-23.

- MILLER, M. (1980): Zur Ontogenese moralischer Argumentationen. In: KLEIN, W. (ed.): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik (LiLi)* 38/39, 58-108.
- MISCHO, CH., CHRISTMANN, U. (1998): The Persuasive Effects of (Un-)Fair and Aesthetic Contributions in Argumentations: An Empirical Study. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 1. Tübingen*, 189-196.
- MOILANEN, M. (1994): Scheinargumentation als persuasives Mittel. In: MOILANEN, M., TIITTULA, L. (eds.): *Überredung in der Presse. Texte, Strategien, Analysen. Berlin, New York*, 45-58.
- MOLCHO, S. (1983): *Körpersprache. München.*
- MOLOTKOVA, A. I. (ed.) (1986⁴): *Frazeologičeskij slovar' russkogo jazyka. Moskva.*
- MORRIS, C. W. (1979): Grundlagen der Zeichentheorie. In: MORRIS, C. W.: *Grundlagen der Zeichentheorie. Ästhetik und Zeichentheorie. Frankfurt/M., Berlin, Wien*, 17-88 (Übersetzung von: MORRIS, C. W. (1938): *Foundations of the Theory of Signs. In: NEURATH, O., CARNAP, R., MORRIS, C. W. (eds.): International Encyclopedia of Unified Science. Chicago*, 77-138.).
- MOTSCH, W. (1980): Situational Context and Illocutionary Force. In: SEARLE, J. R., KIEFER, F., BIERWISCH, M. (eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics. Dordrecht, Boston, London*, 155-168.
- MOTSCH, W. (1989): Illokutionsstruktur und Dialoganalyse. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 2. Tübingen*, 15-23.
- MOTSCH, W., PASCH, R. (1987): Illokutive Handlungen. In: MOTSCH, W. (ed.): *Satz, Text, sprachliche Handlung. Berlin*, 11-79 (*studia grammatica XXV*).
- MÜLLEROVÁ, O. (1993): Dialog unter dem Gesichtspunkt der Anzahl seiner Teilnehmer. In: LÖFFLER, H. (ed.) unter Mitarbeit von Grolimund, Ch., Gyger, M.: *Dialoganalyse IV. Referate der 4. Arbeitstagung, Basel 1992. Teil 1. Tübingen*, 103-116.
- NAESS, A. (1975): *Kommunikation und Argumentation. Eine Einführung in die angewandte Semantik. Kronberg/Ts.*
- NAUMANN, B. (1989): Ratgeben. Am Beispiel der Sendereihe „Von Mensch zu Mensch“ (BR 1 Sa 23.05-24 Uhr). In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen*, 407-418.
- NEKULA, M. (1996): System der Partikeln im Deutschen und Tschechischen. Unter besonderer Berücksichtigung der Abtönungspartikeln. Tübingen (*Linguistische Arbeiten* 355).
- NICKL, M. M. (1985): Prägungen zur Argumentation und Persuasion. In: KOPPER-SCHMIDT, J., SCHANZE, H. (eds.): *Argumente - Argumentation. Interdisziplinäre Problemzugänge. München*, 31-47.
- NIEHUES-PRÖBSTING, H. (1987): *Überredung zur Einsicht. Der Zusammenhang von Philosophie und Rhetorik bei Platon und in der Phänomenologie. Frankfurt/M.*
- NIEHÜSER, W. (1986): Vermeidung kommunikativer Risiken. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen*, 213-224.
- NIKOLAEVA, T. M. (1985): *Funkcii častic v vyskazyvanii. Na materiale slavjanskich jazykov. Moskva.*

- NIKOLAEVA, T. M. (1990): O principe „nekooperacii“ i/ili o kategorijach sociolingvi-
stičeskogo vozdejstvija. In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka*. Pro-
tivorečivost' i anomal'nost' teksta. Moskva, 225-235.
- NORMAN, B. JU. (1994): *Grammatika govorjaščego*. Sankt-Peterburg.
- NOTHDURFT, W. (1998): *Wortgefecht und Sprachverwirrung - Gesprächsanalyse der
Konfliktsicht von Streitparteien*. Opladen, Wiesbaden.
- NOTHDURFT, W., REITEMEIER, U., SCHRÖDER, P. (1994): *Beratungsgespräche. Ana-
lyse asymmetrischer Dialoge*. Tübingen (*Forschungsberichte des Instituts für Deutsche
Sprache, Mannheim, 61*).
- NUSSBAUMER, M. (1995): *Argumentation und Argumentationstheorie*. Heidelberg.
- OŽEGOV, S. I. (1986¹⁸): *Slovar' russkogo jazyka*. Moskva.
- ODINCOV, V. V. (1976): Kul'tura spora. In: *Russkaja reč' 4*, 59-65.
- ODINCOV, V. V. (1979): *Celevaja ustanovka i organizacija jazykovych sredstv (na primere
odnoj sudebnoj reči)*. In: ZOLOTOVA, G. A. (ed.): *Sintaksis teksta*. Moskva, 226-235.
- OGDEN, C. K., RICHARDS, I. A. (1974): *Die Bedeutung der Bedeutung*. Frankfurt/M.
- ÖHLSCHLÄGER, G. (1979): *Linguistische Überlegungen zu einer Theorie der Argumen-
tation*. Tübingen.
- ÖHLSCHLÄGER, G. (1980): *Zum Explizitmachen von Voraussetzungen beim Argumen-
tieren*. In: KLEIN, W. (ed.): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Lin-
guistik (LiLi) 38/39*, 152-168.
- OSSNER, J. (1986): *Formulierungen - das Ergebnis strategischer Überlegungen*. In:
HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse. Referate der 1. Arbeits-
tagung, Münster 1986*. Tübingen, 225-240.
- PADUČEVA, E. V. (1982): *Pragmatičeskie aspekty cvjaznosti dialoga*. In: *Izvestija Aka-
demii nauk. Serija literatury i jazyka 41, 4*, 305-313.
- PADUČEVA, E. V. (1985): *Vyskazyvanie i ego sootnesennost' s dejstvitel'nost'ju*. Moskva.
- PANZER, B. (1995): *Das Russische im Lichte linguistischer Forschung*. München.
- PATZIG, G. (1960³): *Logik*. In: *Religion in Geschichte und Gegenwart*. Bd. 4. Tübingen,
431-434.
- PATZIG, G. (1969): *Die Aristotelische Syllogistik*. Göttingen.
- PAVLIDOU, T. (1978): *Wahrheit - Handlung - Argumentation. Beeinflussen kommunika-
tive Faktoren die Wahrheitsfindung?* Hamburg.
- PERELMAN, CH. (1980): *Das Reich der Rhetorik. Rhetorik und Argumentation*. Mün-
chen (Übersetzung von: PERELMAN, CH. (1977): *L'empire rhétorique. Rhétorique et
argumentation*. Paris.).
- PERELMAN, CH. (1991): *Die neue Rhetorik: eine Theorie der praktischen Vernunft*. In:
KOPPERSCHMIDT, J. (ed.): *Rhetorik*. Bd. 2: *Wirkungsgeschichte der Rhetorik*. Darm-
stadt, 325-358.
- PERELMAN, CH. (1994²): *Logik und Argumentation*. Weinheim.
- PERELMAN, CH., OLBRECHTS-TYTECA, L. (1971): *The New Rhetoric, A Treatise on
Argumentation*. Notre Dame-Indiana (Übersetzung von: PERELMAN, CH., OL-
BRECHTS-TYTECA, L. (1958): *Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique*. Pa-
ris.).

- PERLOFF, R. M. (1993): *The dynamics of persuasion*. Hillsdale-N. J., Hove, London.
- PLATON: *Sämtliche Werke*. Hrsg. von OTTO, W. F., GRASSI, E., PLAMBÖCK, G.; 6 Bde. Hamburg (1957-59).
- PLETT, H. F. (1977): Die Rhetorik der Figuren. In: PLETT, H. F. (ed.): *Rhetorik*. Kritische Positionen zum Stand der Forschung. München, 125-165.
- PLETT, H. F. (1989⁷): *Einführung in die rhetorische Textanalyse*. Hamburg.
- PLOG, K. (1994): Kompetitiver Dialogtyp Verkaufsgespräch. Eine neue Version des Streitgesprächs? In: HALWACHS, D. W., STÜTZ, I. (eds.): *Sprache - Sprechen - Handeln*. Akten des 28. Linguistischen Kolloquiums, Graz 1993. Bd. 2. Tübingen, 145-150.
- PLOTNIKOV, B. (1994): Jazykovaja modal'nost i ee kategorizacija. In: JACHNOW, H. H., MEČKOVSKAJA, N. B., NORMAN, B. JU., SUPRUN, A. E. (eds.): *Modus und Modalität*. Allgemeine Fragen und Realisierung im Slavischen. Wiesbaden, 24-36.
- PODLEWSKI, R. (1982): *Rhetorik als pragmatisches System*. Hildesheim, New York.
- POLENZ, P. v. (1988): *Deutsche Satzsemantik*. Grundbegriffe des Zwischen-den-Zeilen-Lesens. 2., durchges. Aufl., Berlin, New York.
- POMERANTZ, A. (1984): Agreeing and disagreeing with assessments: some features of preferred/dispreferred turn shapes. In: ATKINSON, M., HERITAGE, J. (eds.): *Structures of Social Action*. Studies in Conversation Analysis. Cambridge, 57-101.
- POTHMANN, A. (1997): *Diskursanalyse von Verkaufsgesprächen*. Opladen.
- QUASTHOFF, U. M. (1985): Argumentationsbarrieren. Die Manifestation von Gruppenspezifität und die Behinderung von Verständigung durch topisches Argumentieren. In: KOPPERSCHMIDT, J., SCHANZE, H. (eds.): *Argumente - Argumentation*. Interdisziplinäre Problemzugänge. München, 170-207.
- QUINTILIAN: *Institutio oratoria/Ausbildung des Redners*. Lateinisch/Deutsch. Darmstadt (1972).
- RAECKE, J. (1995): Gibt es eine „Frauenfrage“ in A. P. Čechovs Dramen? In: WEISS, D. (ed.): *Slavistische Linguistik 1994*. Referate des XX. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 269-310 (*Slavistische Beiträge* 332).
- RATHMAYR, R. (1983 a): Die Modifikation der Entscheidungsfrage durch Partikeln im Russischen. In: MEHLIG, H. R. (ed.): *Slavistische Linguistik 1982*. Referate des VIII. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 121-156 (*Slavistische Beiträge* 172).
- RATHMAYR, R. (1983 b): Der Hörer als Sprecher: Die kommunikative Funktion von Rückmeldungspartikeln im Russischen. In: REHDER, P. (ed.): *Slavistische Linguistik 1983*. Referate des IX. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 153-196 (*Slavistische Beiträge* 181).
- RATHMAYR, R. (1985): *Die russischen Partikeln als Pragmalexeme*. München (*Slavistische Beiträge* 187).
- RATHMAYR, R. (1987): Russische Gestik und Mimik aus der Perspektive des Handelnden und aus der des Beobachters: Vollzug performativer Akte und Versprachlichung mit Kinegrammen. In: FREIDHOF, G., KOSTA, P. (eds.): *Slavistische Linguistik 1986*. Referate des XII. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 333-371 (*Slavistische Beiträge* 212).
- RATHMAYR, R. (1989): Ein *net* ist noch lange kein *net*: Ablehnen und Insistieren im Russischen. In: GIRKE, W. (ed.): *Slavistische Linguistik 1988*. Referate des XIV. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 245-270 (*Slavistische Beiträge* 242).

- RATHMAYR, R. (1994): Pragmatische und sprachlich konzeptualisierte Charakteristika russischer direkter Sprechakte. In: MEHLIG, H. R. (ed.): *Slavistische Linguistik 1993*. Referate des XIX. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 251-278 (*Slavistische Beiträge* 319).
- RATHMAYR, R. (1996 a): Pragmatik der Entschuldigungen. Vergleichende Untersuchung am Beispiel der russischen Sprache und Kultur. Köln, Weimar, Wien.
- RATHMAYR, R. (1996 b): Sprachliche Höflichkeit. Am Beispiel expliziter und impliziter Höflichkeit im Russischen. In: GIRKE, W. (ed.): *Slavistische Linguistik 1995*. Referate des XXI. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 362-391 (*Slavistische Beiträge* 342).
- REHBEIN, J. (1977): *Komplexes Handeln. Elemente zur Handlungstheorie der Sprache*. Stuttgart.
- REHBEIN, J. (1979): Handlungstheorie. In: *Studium Linguistik* 7, 1-25.
- REHBOCK, H. (1980): Rhetorik. In: ALTHAUS, H. P., HENNE, H., WIEGAND, H. E. (eds.): *Lexikon der germanistischen Linguistik II*. 2., vollst. neu bearbeitete u. erw. Aufl., Tübingen, 293-303.
- REHBOCK, H. (1984): Rhetorische Fragen im Gespräch. In: CHERUBIM, D., HENNE, H., REHBOCK, H. (eds.): *Gespräche zwischen Alltag und Literatur*. Beiträge zur germanistischen Gesprächsforschung. Tübingen, 151-179.
- REHBOCK, H. (1992 a): Deklarativsatzmodus, rhetische Modi und Illokutionen. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution*. Bd. 1. Tübingen, 91-171.
- REHBOCK, H. (1992 b): Fragen stellen - Zur Interpretation des Interrogativsatzmodus. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution*. Bd. 1. Tübingen, 173-211.
- REIS, M. (1992): Zur Grammatik und Pragmatik von Echo-w-Fragen. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution*. Bd. 1. Tübingen, 213-261.
- RESTAN, P. A. (1972): *Sintaksis voprositel'nogo predloženiya*. Obščij vopros. Oslo, Bergen, Tromsø.
- RICHTER, G. (1990): Rhetorik. I. Systematik. In: SANDKÜHLER, H. J. (ed.): *Europäische Enzyklopädie zu Philosophie und Wissenschaften*. Bd. 4. Hamburg, 143-146.
- RIGOTTI, E. (1998): Zur Rolle der $\mu\sigma\tau\iota\zeta$ in der Kommunikation. In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI*. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 1. Tübingen, 77-83.
- ROLF, E. (1983): *Sprachliche Informationshandlungen*. Göppingen.
- ROLF, E. (1986): Eine sprechakttheoretische Verallgemeinerung der Griceschen Konversationstheorie. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 335-347.
- ROLF, E. (1989): Regulierung und Entproblematisierung in Dialogen. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 2. Tübingen, 295-310.
- ROLF, E. (1990): On the concept of action in illocutionary logic. In: BURKHARDT, A. (ed.): *Speech acts, Meaning and Intentions*. Critical Approaches to the Philosophy of John R. Searle. Berlin, New York, 147-165.
- ROLF, E. (1991): Ist sprachliche Kooperation rational? In: STATI, S., WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse III*. Referate der 3. Arbeitstagung, Bologna 1990. Teil 1. Tübingen, 227-238.

- ROLF, E. (1994): *Sagen und Meinen. Paul Grices Theorie der Konversations-Implikaturen.* Opladen.
- ROLF, E. (1997): *Illokutionäre Kräfte. Grundbegriffe der Illokutionslogik.* Opladen.
- ROSENGREN, I. (1987): *Konfliktäre Sprachhandlungen und ihre sprachliche Realisierung.* In: MEIBAUER, J. (ed.): *Satzmodus zwischen Grammatik und Pragmatik.* Tübingen, 207-233.
- ROSENGREN, I. (1988): *Die Beziehungen zwischen Satztyp und Illokutionstyp aus einer modularen Sicht.* In: *Linguistische Studien, A 185,* 113-138.
- ROSENGREN, I. (1992): *Zur Grammatik und Pragmatik der Exklamation.* In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution.* Bd. 1. Tübingen, 263-306.
- ROSENGREN, I. (1993): *Imperativsatz und „Wunschsatz“ - zu ihrer Grammatik und Pragmatik.* In: ROSENGREN, I. (ed.): *Satz und Illokution.* Bd. 2. Tübingen, 1-47.
- ROULET, E. (1998): *Dialogism and Modularity. The Topical Organization of Dialogues.* In: ČMEJRKOVÁ, S., HOFFMANNOVÁ, J., MÜLLEROVÁ, O., SVĚTLÁ, J. (eds.): *Dialoganalyse VI. Referate der 6. Arbeitstagung, Prag 1996. Teil 1.* Tübingen, 43-60.
- RŮŽIČKA, R. (1983): *Autonomie und Interaktion von Syntax und Semantik.* In: RŮŽIČKA, R., MOTSCH, W. (eds.): *Untersuchungen zur Semantik.* Berlin, 15-59 (*studia grammatica XXII*).
- RUDOLPH, E. (1989): *Repetition und Assoziation in der Gesprächsentwicklung.* In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988.* Bd. 1. Tübingen, 119-133.
- ŠACHMATOV, A. A. (1927): *Sintaksis ruskogo jazyka. Vyp. vtoroj. Učenie o častjach reči. Dopolnenija.* Leningrad.
- SACKS, H. (1984): *Notes on Methodology.* In: ATKINSON, J. M., HERITAGE, J. (eds.): *Structures of Social Action. Studies in Conversation Analysis.* Cambridge, 21-27.
- SACKS, H., SCHEGLOFF, E. A., JEFFERSON, G. (1974): *A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation.* In: *Language 50,* 696-735.
- SAGER, S. F. (1981): *Sprache und Beziehung. Linguistische Untersuchung zum Zusammenhang von sprachlicher Kommunikation und zwischenmenschlicher Beziehung.* Tübingen.
- SANDIG, B. (1993): *Zu einer Alltagsrhetorik des Bewertens. Negationsausdrücke und Negationsformeln.* In: HERINGER, H. J., STÖTZEL, G. (eds.): *Sprachgeschichte und Sprachkritik. Festschrift für Peter von Polenz zum 60. Geburtstag.* Berlin, New York, 157-184.
- SAPPOK, CH. (1984): *Zum linguistischen Status der sogenannten Intonationskonstruktion.* In: REHDER, P. (ed.): *Slavistische Linguistik 1983. Referate des IX. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens.* München, 197-209 (*Slavistische Beiträge 181*).
- SAPPOK, CH. (1989): *Dialog und Intonation.* In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988.* Bd. 2. Tübingen, 423-435.
- ŠATUNOVSKIJ, I. B. (1988): *Ėpistemičeskie glagoly: kommunikativnaja perspektiva, prežumpcii, pragmatika.* In: ARUTJUNOVA, N. D. (ed.): *Logičeskij analiz jazyka. Znanie i mnenie.* Moskva, 18-22.
- ŠATUNOVSKIJ, I. B. (1993): *Dumat' i sčitat': ešče raz o vidach mnenija.* In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Mental'nye dejstvija.* Moskva, 127-134.

- SCHANK, G. (1981): *Untersuchungen zum Ablauf natürlicher Dialoge*. München.
- SCHANK, G. (1987): Linguistische Konfliktanalyse. Ein Beitrag der Gesprächsanalyse. In: SCHANK, G., SCHWITALLA, J. (eds.): *Konflikte in Gesprächen*. Tübingen, 18-98.
- SCHECKER, M. (1977 a): Argumentationen als allokutionäre Sprechakte. In: SCHECKER, M. (ed.): *Theorie der Argumentation*. Tübingen, 75-138 (*Tübinger Beiträge zur Linguistik 76*).
- SCHECKER, M. (1977 b): Argumentieren als dialogisches Handeln - Einige Anmerkungen. In: SCHECKER, M. (ed.): *Theorie der Argumentation*. Tübingen, 149-165 (*Tübinger Beiträge zur Linguistik 76*).
- SCHECKER, M. (1986): 'Insistieren' als Typus strategischer Kommunikation. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 241-247.
- SCHEGLOFF, E. A. (1968): Sequencing in Conversational Openings. In: *American Anthropologist 70/6*, 1075-1095.
- SCHEGLOFF, E. A. (1972): Notes on a Conversational Practice: Formulating Place. In: SUDNOW, D. (ed.): *Studies in Social Interaction*. London, 75-119.
- SCHEGLOFF, E. A., SACKS, H. (1973): Opening up Closings. In: *Semiotica 8*, 289-327.
- SCHELLENS, P. J. (1987): Types of Argument and the Critical Reader. In: EEMEREN, F. H. v., GROOTENDORST, R., BLAIR, J. A., WILLARD, CH. A. W. (eds.): *Argumentation*. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Vol. 3B: *Analysis and Practices*. Dordrecht-Holland, Providence-U.S.A., 34-41.
- SHELLER, A. (1990): Konfrontative Betrachtung von Partikeln als Textorganisatoren. In: *Zeitschrift für Slawistik 35*, 4, 535-538.
- SCHERER, K. R. (1977): Die Funktionen des nonverbalen Verhaltens im Gespräch. In: WEGNER, D. (ed.): *Gesprächsanalysen*. Hamburg, 275-297.
- SCHIFFRIN, D. (1989): Everyday Argument: The Organization of Diversity in Talk. In: DIJK, T. A. v. (ed.): *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 3: *Discourse and Dialogue*. London et al., 35-46.
- SCHIFFRIN, D. (1992): *Discourse markers*. New York.
- SCHLIEBEN-LANGE, B. (1979): *Linguistische Pragmatik*. Stuttgart.
- SCHLÜTER, H. (1977): *Grundkurs der Rhetorik*. München.
- SCHMIDHAUSER, B. (1995): Kausalität als linguistische Kategorie. Mittel und Möglichkeiten für Begründungen. Tübingen.
- SCHMIDT, S. J. (1976): *Texttheorie. Probleme einer Linguistik der sprachlichen Kommunikation*. München.
- SCHMIDTCHEN, G. (1970): *Manipulation - Freiheit negativ*. Neuwied, Berlin.
- SCHNEIDER, H. J. (1975): *Pragmatik als Basis von Semantik und Syntax*. Frankfurt/M.
- SCHNEIDER, I. (1994): Argumentationsstrukturen in Kommentaren russischer Tageszeitungen. In: HALWACHS, D. W., STÜTZ, I. (eds.): *Sprache - Sprechen - Handeln*. Akten des 28. Linguistischen Kolloquiums, Graz 1993. Bd. 2. Tübingen, 75-79.
- SCHREIER, M., CHRISTMANN, U. (1993): Ein pragmalinguistisches Modell zur Beschreibung und Analyse argumentativer Unintegrität. In: LÖFFLER, H. (ed.) unter Mitarbeit von Grolimund, Ch., Gyger, M.: *Dialoganalyse IV*. Referate der 4. Arbeitstagung, Basel 1992. Teil 1. Tübingen, 351-358.

- SCHULZE-ECKEL, M. (1994): Haben Streitgespräche einen „Zweck“? Überlegungen zum Begriff des Streitens in der Dialoganalyse. In: HALWACHS, D. W., STÜTZ, I. (eds.): *Sprache – Sprechen – Handeln*. Akten des 28. Linguistischen Kolloquiums, Graz 1993. Bd. 2. Tübingen, 151-157.
- SCHWEINFURTH-WALLA, S. (1986): Studien zu den rhetorischen Überzeugungsmitteln bei Cicero und Aristoteles. Tübingen.
- SCHWITALLA, J. (1976): Zur Einführung in die Argumentationstheorie: Begründung durch Daten und Begründung durch Handlungsziele in der Alltagsargumentation. In: *Der Deutschunterricht* 28, 4, 22-36.
- SCHWITALLA, J. (1987): Sprachliche Mittel der Konfliktreduzierung in Streitgesprächen. In: SCHANK, G., SCHWITALLA, J. (eds.): *Konflikte in Gesprächen*. Tübingen, 99-175.
- SEARLE, J. R. (1965): "What is a speech act?" In: SEARLE, J. R. (ed.) (1971): *The Philosophy of Language*. Oxford, 39-53.
- SEARLE, J. R. (1976): A classification of illocutionary acts. In: *Language in Society* 5, 1-23.
- SEARLE, J. R. (1980 a): Indirekte Sprechakte. In: KUSSMAUL, P. (ed.): *Sprechakttheorie*. Ein Reader. Wiesbaden, 127-150 (*Schwerpunkte Linguistik und Kommunikationswissenschaft* 17) (Übersetzung von: SEARLE, J. R. (1975): Indirect speech acts. In: COLE, P., MORGAN, J. L. (eds.): *Speech acts*. New York, San Francisco, London, 59-82 (*Syntax and Semantics*. Vol. 3.)).
- SEARLE, J. R. (1980 b): The Background of Meaning. In: SEARLE, J. R., KIEFER, F., BIERWISCH, M. (eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht, Boston, London, 221-232.
- SEARLE, J. R. (1986): Notes on conversation. In: ELLIS, D. G., DONOHUE, W. A. (eds.): *Contemporary Issues in Language and Discourse Processes*. Hilldale, London, 7-19.
- SEARLE, J. R. (1990): Ausdruck und Bedeutung. Untersuchungen zur Sprechakttheorie. Frankfurt/M. (Übersetzung von: SEARLE, J. R. (1979): *Expression and Meaning*. Studies in the Theory of Speech Acts. Cambridge.)
- SEARLE, J. R. (1992 a): Conversation. In: SEARLE, J. R. et al. (eds.): *(On) Searle on Conversation*. Amsterdam, Philadelphia, 7-29.
- SEARLE, J. R. (1992⁵ b): Sprechakte. Ein sprachphilosophischer Essay. Frankfurt/M. (Übersetzung von: SEARLE, J. R. (1969): *Speech Acts*. Cambridge.)
- SEARLE, J. R., VANDERVEKEN, D. (1985): *Foundations of illocutionary logic*. Cambridge et al.
- ŠČERBA, L. V. (1957): O častjach reči v ruskom jazyke. In: ŠČERBA, L. V.: *Izbrannye raboty po ruskomu jazyku*. Moskva, 63-84.
- SELTING, M. (1995): Prosodie im Gespräch. Aspekte einer interaktionalen Phonologie der Konversation. Tübingen (*Linguistische Arbeiten* 329).
- SGALL, P. (1983): Semantik und Pragmatik als zwei Aspekte der Bedeutung. In: JÄGER, G., NEUBERT, A. (eds.): *Semantik und Übersetzungswissenschaft*. Leipzig, 7-16.
- SIEVEKE, F. G. (1993⁴): Anmerkungen. In: ARISTOTELES: *Rhetorik*. München, 226-303.
- ŠIROKOVA, E. G. (1982): Častica i i nekotorye funkcii usilitel'nych častic. In: LEVICKIJ, JU. A. (ed.): *Semantika služebnych slov*. Perm', 166-176.
- SMITH, M. J. (1982): *Persuasion and Human Action. A Review and Critique of Social Influence Theories*. Belmont-California.

- SÖKELAND, W. (1980): Indirektheit von Sprechhandlungen. Eine linguistische Untersuchung. Tübingen.
- SÖKELAND, W. (1981): Erklärungen und Argumentationen in wissenschaftlicher Kommunikation. In: BUNGARTEN, T. (ed.): *Wissenschaftssprache*. München, 261-293.
- SOKOLOVA, T. M. (1989): K tipologii razgovornoj reči: Sposoby vyraženiya otnošenija govorjaščego k vyskazyvaemomu i k sobesedniku (na materiale magnitofonnych zapisej russkoj razgovornoj reči). 2 t. Leningrad (Diss.).
- SOLOV'eva, A. K. (1965): O nekotorych obščich voprosach dialoga. In: *Voprosy jazykoznanija* 6, 102-110.
- SORNIG, K. (1976): Zum Sprechakt „widersprechen“. Am Beispiel parodistischer Gegen-
texte. In: *Poetika* 6, 81-100.
- SORNIG, K. (1986): Bemerkungen zu persuasiven Sprachstrategien. In: HUNDSNUR-
SCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Mün-
ster 1986. Tübingen, 249-263.
- SORNIG, K. (1989): Some remarks on linguistic strategies of persuasion. In: WODAK, R.
(ed.): *Language, Power and Ideology*. Studies in Political Discourse. Amsterdam, Phila-
delphia.
- SPERBER, D., WILSON, D. (1986): *Relevance. Communication and Cognition*. Oxford.
- SPIEGEL, C. (1995): Streit. Eine linguistische Untersuchung verbaler Interaktionen in all-
täglichen Zusammenhängen. Tübingen (*Forschungsberichte des Instituts für Deutsche
Sprache, Mannheim, 75*).
- SPIEWOK, W. (1983): Bedeutung - Gehalt - Sinn. In: *Zeitschrift für Phonetik, Sprachwis-
senschaft und Kommunikationsforschung* 36, 5, 586-592.
- SPILLNER, B. (1977): Das Interesse der Linguistik an der Rhetorik. In: PLETT, H. F.
(ed.): *Rhetorik*. Kritische Positionen zum Stand der Forschung. München, 93-108.
- SPRANZ-FOGASY, T. (1986): 'Widersprechen'. Zu Form und Funktion eines Aktivi-
tätstyps in Schlichtungsgesprächen. Eine gesprächsanalytische Untersuchung. Tübingen
(*Forschungsberichte des Instituts für Deutsche Sprache, Mannheim, 62*).
- SPRUTE, J. (1981): *Die Enthymemtheorie der aristotelischen Rhetorik*. Göttingen.
- STEINMANN, M. (1982): Speech Acts and Rhetoric. In: TANNER, W. E., BISHOP, J. D.
(eds.): *Rhetoric and Change*. Mesquite-Texas, 96-103.
- STEUBLE, A. (1986): *Integrative Konversationsanalyse. Zum Zusammenhang von Spra-
che, nonverbaler Kommunikation und interaktiver Beziehung*. Pfaffenweiler.
- STIFF, J. B. (1993): *Persuasive communication*. New York et al.
- STRAWSON, P. F. (1974 a): Intention und Konvention in Sprechakten. In: SCHIRN, M.
(ed.): *Sprachhandlung, Existenz, Wahrheit*. Stuttgart, 74-96.
- STRAWSON, P. F. (1974 b): *Logik und Linguistik*. Aufsätze zur Sprachphilosophie. Mün-
chen.
- STRECKER, B. (1976): *Beweisen. Eine praktisch-semantische Untersuchung*. Tübingen.
- STRECKER, B. (1987): *Strategien des kommunikativen Handelns. Zur Grundlegung einer
Grammatik der Kommunikation*. Düsseldorf.

- STRECKER, B. (1994): Dialoganalyse und Grammatik. In: FRITZ, G., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 281-298.
- STROEBE, W., HEWSTONE, M., STEPHENSON, G. M. (eds.) (1997): *Sozialpsychologie*. Eine Einführung. 3., erw. u. überarb. Aufl., Berlin, Heidelberg.
- STUBBS, M. (1981): Discourse, Semantics and Syntax: Some Notes on their Relationship. In: *Belfast Working Papers in Language and Linguistics* 5, 1-70.
- STUBBS, M. (1983): *Discourse Analysis*. Chicago.
- SUCHAROWSKI, W. (1985): Gesprächsforschung - Zu einigen Problemen mit der linguistischen Gesprächsanalyse. In: SUCHAROWSKI, W. (ed.): *Gesprächsforschung im Vergleich*. Analysen zur Bonner Runde nach der Hessenwahl 1982. Tübingen, 1-38 (*Linguistische Arbeiten* 158).
- ŠVEDOVA, N. JU. (1956): K izučeniju ruskoj dialogičeskoj reči. Repliki-povtory. In: *Voprosy jazykoznanija* 2, 67-82.
- ŠVEDOVA, N. JU. (ed.) (1970): *Grammatika sovremennogo russkogo literaturnogo jazyka*. Moskva.
- ŠVEDOVA, N. JU., LOPATINA, V. V. (eds.) (1989): *Kratkaja russkaja grammatika*. Moskva.
- TAYLOR, T. J., CAMERON, D. (1987): *Analysing conversation. Rules and units in the structure of talk*. Oxford et al.
- TECHTMEIER, B. (1984): *Das Gespräch. Funktionen, Normen und Strukturen*. Berlin.
- TECHTMEIER, B. (1996): Akzeptanzstützung als textstrukturierendes Prinzip. In: MOTSCH, W. (ed.): *Ebenen der Textstruktur*. Sprachliche und kommunikative Prinzipien. Tübingen, 121-164 (*Reihe Germanistische Linguistik* 164).
- TITZMANN, M. (1989): *Strukturelle Textanalyse*. München.
- TOULMIN, S. (1975): *Der Gebrauch von Argumenten*. Kronberg/Ts. (*Wissenschaftstheorie und Grundlagenforschung* 1) (Übersetzung von: TOULMIN, S. (1958): *The uses of argument*. Cambridge.).
- TOULMIN, S., RIEKE, R., JANIK, A. (1984²): *An Introduction to Reasoning*. New York.
- TROJANOV, V. I. (1989): *Kommunikativno-pragmatičeskie svojstva i funkcional'nye tipy rečevych aktov s intenciej otkaza*. Iževsk.
- TROJANOV, V. I. (1990): *Argumentation von Überzeugungen*. In: SUSOV, I. P. (ed.): *Jazyk, diskurs i ličnost'*. Tver', 16-25.
- UEDING, G. (ed.) (1992-1994): *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 1: 1992, Bd. 2: 1994. Tübingen.
- UEDING, G., STEINBRINK, B. (1986): *Grundriß der Rhetorik. Geschichte, Technik, Methode*. Stuttgart.
- ULKAN, M. (1992): *Zur Klassifikation von Sprechakten. Eine grundlagentheoretische Fallstudie*. Tübingen (*Linguistische Arbeiten* 174).
- UNGEHEUER, G. (1977): *Gesprächsanalyse und ihre kommunikationstheoretischen Voraussetzungen*. In: WEGNER, D. (ed.): *Gesprächsanalysen*. Hamburg, 27-65.
- UŠAKOV, D. N. (ed.) (1935-1939): *Tol'kovyj slovar' russkogo jazyka*. T. I-IV. Moskva.
- VALJUSINSKAJA, Z. V. (1979): *Voprosy izučenija dialoga v rabotach sovetskich lingvistov*. In: ZOLOTOVA, G. A. (ed.): *Sintaksis teksta*. Moskva, 299-313.

- VASILYEVA, A. N. (o. J.): *Particles in Colloquial Russian (Manual for English speaking students of Russian)*. Moscow.
- VASMER, M. (1953-1958): *Russisches etymologisches Wörterbuch*. Bd. I-III. Heidelberg.
- VEIT, W. F. (1992): *Argumentatio*. In: UEDING, G. (ed.): *Historisches Wörterbuch der Rhetorik*. Bd. 1. Tübingen, 904-914.
- VIEHWEGER, D. (1983 a): *Semantik und Sprechakttheorie*. In: MOTSCH, W., VIEHWEGER, D. (eds.): *Richtungen der modernen Semantikforschung*. Berlin, 145-245.
- VIEHWEGER, D. (1983 b): *Sequenzierung von Sprachhandlungen und Prinzipien der Einheitenbildung im Text*. In: RŮŽIČKA, R., MOTSCH, W. (eds.): *Untersuchungen zur Semantik*. Berlin, 369-394 (*studia grammatica XXII*).
- VIEHWEGER, D. (1989): *Illokutionsstrukturen im Dialog*. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 2. Tübingen, 35-46.
- VINOGRADOV, V. V. (1972²): *Russkij jazyk. Grammatičeskoe učenie o slove*. Moskva.
- VINOGRADOV, V. V. (1980): *Poëtika i ritorika*. In: VINOGRADOV, V. V.: *Izbrannye trudy* 5. Moskva, 98-176.
- VINOKUR, T. G. (1993): *Govorjaščij i slušajuščij: Varianty rečevogo povedenija*. Moskva.
- VOEJKOVA, M. D. (1996): *Kategorial'nye priznaki performativnych vyskazyvanij v ruskom jazyke*. In: BONDARKO, A. V. (ed.): *Mežkategorial'nye svjazi v grammatike*. Sankt-Peterburg, 153-167.
- VOLODIN, A. P., CHRAKOVSKIJ, V. S. (1982): *Opyt analiza semantiko-sintaksičeskich svojstv usilitel'noj časticy že (ž) v imperativnych konstrukcijach*. In: LEVICKIJ, JU. A. (ed.): *Semantika služebnych slov*. Perm', 23-33.
- VÖLZING, P.-L. (1979 a): *Text und Handlung. Zur handlungstheoretischen Basis einer Textwissenschaft. Mit einem Versuch, einige erarbeitete Kategorien an literarischen Texten zu überprüfen*. Frankfurt/M., Bern, Las Vegas.
- VÖLZING, P.-L. (1979 b): *Begründen, Erklären, Argumentieren*. Heidelberg.
- VÖLZING, P.-L. (1980): *Argumentation. Ein Forschungsbericht*. In: KLEIN, W. (ed.): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik (LiLi)* 38/39, 204-235.
- VÖLZING, P.-L. (1981): *Metakommunikation und Argumentation oder: die Kunst, einen Drachen zu finden*. In: FRIER, W. (ed.): *Pragmatik. Theorie und Praxis*. Amsterdam, 237-273 (*Amsterdamer Beiträge zur neueren Germanistik 13*).
- VOMPERSKIJ, V. P. (1988): *Ritoriki v Rossii XVII-XVIII vv.* Moskva.
- VONK, F. J. M. (1990): *Dialog und Interaktion. Von Wilhelm von Humboldts Dialogbegriff zu Lew S. Wygotskis interaktionsbedingter Sprachauffassung*. Amsterdam.
- WAGNER, K. R. (1984): *Sprecherstrategien in einer illokutiven Grammatik*. In: ROSENGREN, I. (ed.): *Sprache und Pragmatik*. Stockholm, 41-73.
- WEBER, P. (1997): *Kommentierung und Ankündigung von Sprechhandlungen: Metakommunikative Strukturen im russischen dramatischen Text*. München (*Specimina philologiae Slavicae 113*).
- WEIGAND, E. (1986): *Dialogisches Grundprinzip und Textklassifikation*. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 115-125.

- WEIGAND, E. (1989 a): Grundzüge des Handlungsspiels UNTERWEISEN. In: WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse II*. Referate der 2. Arbeitstagung, Bochum 1988. Bd. 1. Tübingen, 257-271.
- WEIGAND, E. (1989 b): Sprache als Dialog. Sprechakttaxonomie und kommunikative Grammatik. Tübingen.
- WEIGAND, E. (1994): Satztypen, Satzarten, Satzmodi und ihre Relevanz in einer kommunikativen Grammatik. In: KÖNIG, P.-P., WIEGERS, H. (eds.): *Satz - Text - Diskurs*. Akten des 27. Linguistischen Kolloquiums, Münster 1992. Bd. 2. Tübingen, 125-136.
- WEINGARTEN, R. (1986): Dialoganalyse und empirische Semantik. In: HUNDSNURSCHER, F., WEIGAND, E. (eds.): *Dialoganalyse*. Referate der 1. Arbeitstagung, Münster 1986. Tübingen, 281-295.
- WEISS, D. (1977): Semantische und pragmatische Aspekte kausalkonjunkionaler Satzgefüge am Beispiel des Russischen. In: GIRKE, W., JACHNOW, H. (eds.): *Slavistische Linguistik 1976*. Referate des II. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 221-260 (*Slavistische Beiträge 113*).
- WEISS, D. (1981): Konversationsanalyse: Materialien zu einer sprachlichen Interaktionsgrammatik. In: HILL, P., LEHMANN, V. (eds.): *Slavistische Linguistik 1980*. Referate des VI. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 202-242 (*Slavistische Beiträge 147*).
- WEISS, D. (1982): Begründungserwartungen und implizite Kausalität. In: GIRKE, W. (ed.): *Slavistische Linguistik 1981*. Referate des VII. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 234-263 (*Slavistische Beiträge 160*).
- WEISS, D. (1986): Was ist neu am „newspeak“? Reflexionen zur Sprache der Politik in der Sowjetunion. In: RATHMAYR, R. (ed.): *Slavistische Linguistik 1985*. Referate des XI. Konstanzer Slavistischen Arbeitstreffens. München, 247-325 (*Slavistische Beiträge 200*).
- WERLEN, I. (1984): Ritual und Sprache. Zum Verhältnis von Sprechen und Handeln in Ritualen. Tübingen.
- WESTHEIDE, H. (1991): Dialogstrukturierende Routineformeln. In: STATI, S., WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse III*. Referate der 3. Arbeitstagung, Bologna 1990. Teil 2. Tübingen, 325-338.
- WEYDT, H. (1981): Methoden und Fragestellungen der Partikelforschung. In: WEYDT, H. (ed.): *Partikeln und Deutschunterricht*. Abtönungspartikel für Lerner des Deutschen. Heidelberg, 45-66.
- WICHTER, S. (1985): Überlegungen zu einer Handlungspartitur. In: *Kopenhagener Beiträge zur Germanistischen Linguistik 23*, 54-80.
- WIEGERS, H. (1991): Sprecherziele und sprachliche Zwecke. Überlegungen zur Sprachspielgrammatik. In: STATI, S., WEIGAND, E., HUNDSNURSCHER, F. (eds.): *Dialoganalyse III*. Referate der 3. Arbeitstagung, Bologna 1990. Teil 1. Tübingen, 267-279.
- WITTGENSTEIN, L. (1967): Philosophische Untersuchungen. Frankfurt/M.
- WÖRNER, M. H. (1978): Performative und sprachliches Handeln. Ein Beitrag zu J. L. Austins Theorie der Sprechakte. Hamburg.
- WRIGHT, G. H. v. (1974): Erklären und Verstehen. Frankfurt/M.
- WRIGHT, G. H. v. (1977): Handlung, Norm und Intention. Berlin.
- WRIGHT, G. H. v. (1983): Norm and action. London.

- WRIGHT, G. H. v. (1994): Normen, Werte und Handlungen. Frankfurt/M.
- WUNDERLICH, D. (1974): Grundlagen der Linguistik. Reinbek.
- WUNDERLICH, D. (1976): Sprechakttheorie und Diskursanalyse. In: APEL, K.-O. (ed.): *Sprachpragmatik und Philosophie*. Frankfurt/M., 463-488.
- WUNDERLICH, D. (1978 a): Wie analysiert man Gespräche? Beispiel Wegauskünfte. In: *Linguistische Berichte* 58, 41-76.
- WUNDERLICH, D. (1978² b): Studien zur Sprechakttheorie. Frankfurt/M.
- WUNDERLICH, D. (1979): Was ist das für ein Sprechakt? In: GREWENDORF, G. (ed.): *Sprechakttheorie und Semantik*. Frankfurt/M., 275-324.
- WUNDERLICH, D. (1980 a): Methodological Remarks on Speech Act Theory. In: SEARLE, J. R., KIEFER, F., BIERWISCH, M. (eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht, Boston, London, 291-312.
- WUNDERLICH, D. (1980 b): Pro und Kontra. In: KLEIN, W. (ed.): *Argumentation. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik (LiLi)* 38/39, 109-128.
- WUNDERLICH, D. (1980 c): Arbeitsbuch Semantik. Frankfurt/M.
- WUNDERLICH, D. (1991): Bedeutung und Gebrauch. In: STECHOW, A. v., WUNDERLICH, D. (eds.): *Semantik. Ein internationales Handbuch der zeitgenössischen Forschung*. Berlin, New York, 32-52.
- YOKOYAMA, O. T. (1986): *Discourse and Word Order*. Amsterdam, Philadelphia.
- ZEMSKAJA, E. A. (1987): Russkaja razgovornaja reč': Lingvističeskij analiz i problemy obučenija. 2-e izd., pererab. i dop. Moskva.
- ZEMSKAJA, E. A. (1993): K postrojeniju tipologii komunikativnych neudač (na materiale estestvennogo russkogo dialoga). In: ZEMSKAJA, E. A., ŠMELEV, D. N. (eds.): *Russkij jazyk v ego funkcionirovanii: komunikativno-pragmatičeskij aspekt*. Moskva, 30-64.
- ZEMSKAJA, E. A. (1994): Kategorija vežlivosti v kontekste rečevych dejstvij. In: ARUTJUNOVA, N. D., RJABCEVA, N. K. (eds.): *Logičeskij analiz jazyka. Jazyk rečevych dejstvij*. Moskva, 131-136.
- ZEMSKAJA, E. A. (ed.) (1983): *Russkaja razgovornaja reč'*. Fonetika, morfologija, leksika. Moskva.
- ZEMSKAJA, E. A., KITAJGORODSKAJA, M. V., ROZANOVA, N. N. (1993): Osobnosti mužskoj i ženskoj reči. In: ZEMSKAJA, E. A., ŠMELEV, D. N. (eds.): *Russkij jazyk v ego funkcionirovanii: komunikativno-pragmatičeskij aspekt*. Moskva, 90-136.
- ZILLIG, W. (1982): Bewerten. Sprechakttypen der bewertenden Rede. Tübingen.
- ZOLOTOVA, G. A. (1982): *Kommunikativnye aspekty russkogo sintaksisa*. Moskva.
- ZYBATOW, L. (1990): Was die Partikeln bedeuten. Eine kontrastive Analyse Russisch - Deutsch. München (*Slavistische Beiträge* 254).
- ZYBATOW, L. (1994): Sprachstereotyp, Denkstereotyp und interkulturelle Kommunikation. In: KÖNIG, P.-P., WIEGERS, H. (eds.): *Satz - Text - Diskurs*. Akten des 27. Linguistischen Kolloquiums, Münster 1992. Bd. 2. Tübingen, 307-312.
- ZYBATOW, L. (1997): Semantika častic meždu grammatikoj i pragmatikoj. Popytka teoretičeskogo osmyslenija i formal'nogo predstavlenija. In: JUNGHANNS, U., ZYBATOW, G. (eds.): *Formale Slavistik*. Frankfurt/M., 577-588 (*Leipziger Schriften zur Kultur-, Literatur-, Sprach- und Übersetzungswissenschaft* 7).

9 PERSONENREGISTER

- Apeltauer 57; 105
 Argyle 124
 Aristoteles 22; 34; 77; 111-113; 115; 118;
 120; 123; 129-133
 Austin 13-16; 125

 Bachtin 23; 29; 33
 Balajan 33; 34
 Bally 33
 Baranov 24; 26; 27; 29; 30; 32; 53; 211;
 241
 Bauer 33
 Beer 179
 Benoit 117
 Berens 25
 Betten 12
 Bierwisch 181
 Birjulin 67
 Bollnow 33
 Bourne 118; 119; 121
 Brandt 14
 Bremerich-Vos 20; 140
 Breuer 10; 61
 Brinker 25; 28; 29; 161
 Brinkmann 33
 Bubner 65
 Bühler 13
 Bulygina 211
 Bußmann 129

 Cameron 36
 Carlson 35
 Chrakovskij 228
 Christmann 105
 Cicero 111; 114; 123

 Doherty 11; 179; 181-183; 185; 187; 191;
 202; 242; 237
 Dröge 120; 121

 Eemeren, v. 117
 Eggs 65; 115; 130; 132; 147
 Ehlich 45; 46
 Ekstrand 118; 119; 121
 Enkelmann 229
 Falkenberg 65
 Festinger 119; 157
 Fotion 143; 172
 Franck 24; 29; 222
 Franke 26; 40; 44; 48; 49; 50; 52
 Freidhof 23; 33; 60

 Frilling 48
 Fritz 29; 119
 Fuhrmann 111; 114
 Gauler 105
 Geißner 56; 105; 111; 125; 145; 167;
 Gladrow 194
 Goffman 26; 39; 57
 Göttert 111-114; 116; 131; 133-135; 145
 Govier 117
 Grice 18; 19; 21; 30; 53
 Groeben 105
 Gruber 57

 Habermas 34; 140; 162
 Hallbauer 167
 Halwachs 105
 Hamblin 118
 Harras 20
 Heider 119
 Heinrichs 182
 Henne 24-26; 28; 30; 33; 44; 53
 Herbig 125; 129; 135; 146
 Heringer 20; 45; 54
 Hermagoras aus Temnos 114
 Hindelang 26; 44; 49; 50; 52; 55; 67-69;
 87
 Hoffmann 19
 Holdcroft 33
 Holly 26; 105
 Hovland 118
 Hügli 148
 Humboldt, v. 23
 Hundsnurscher 22; 26; 33; 35; 37; 40;
 42; 45; 48; 53; 54
 Huth 135

 Isačenko 94

 Jäger 25
 Jakobson 36
 Jakubinskij 23
 Janik 117
 Janis 118
 Jotov 33

 Kant 167
 Kapanadze 11
 Keller 20
 Kienpointner 117; 125; 133; 135; 136;
 139; 145; 240
 Kitajgorodskaja 11

- Klein, J. 61; 129-132; 145; 146; 148; 149; 163
 Klein, W. 105; 125; 127; 133; 135; 139; 140; 178
 Kobozeva 179
 Kočkarova 162
 Kohl 34; 37-39; 52; 54
 König 48
 Kopperschmidt 57; 63; 65; 111; 121; 122; 135; 162
 Kosta 24; 28; 36; 48; 50; 63; 66; 68; 194
 Krebs 117
 Krejdlin 26; 30
 Kruiger 117
 Kühn 105
 Kusse 114; 115; 117; 130; 134; 145-147; 149; 156

 Lang 92; 181; 183
 Lausberg 111; 114
 Leech 30; 53
 Lewis 46
 Lindsey 117
 Ljapon 148; 152
 Lopatina 180
 Lörcher 26
 Lübcke 148

 Maat 125
 Mann 11; 57; 59; 61; 63; 73; 162; 174; 175; 214
 Martin 111
 Matthieu de Vendôme 115
 Meggle 22; 35
 Meng 33
 Molcho 124
 Molotkova 81
 Morris 110

 Nekula 179
 Nothdurft 26
 Nüse 105
 Öhlschläger 61; 105; 135; 137-139; 145
 Olbrechts-Tyteca 105; 111; 117
 Ožegov 210; 232

 Patzig 131
 Perelman 105; 111; 117
 Platon 112; 166
 Plett 111; 112; 115
 Polenz, v. 148
 Pothmann 26
 Püschel 105

 Quintilian 115

 Rathmayr 70; 179; 215
 Rehbein 35; 46; 54; 62
 Rehbock 24-26; 28; 30; 33; 44; 53; 105
 Reitemeier 26
 Restan 220
 Rieke 117
 Rozanova 11

 Šachmatov 180
 Sachtleber 105
 Sacks 25; 28
 Sager 25; 28; 29
 Schank 26
 Schegloff 25-27; 28
 Schellens 117
 Schlüter 111
 Schmidhauser 149
 Schmidtchen 162
 Schreier 105
 Schröder 26
 Schwitalla 136
 Searle 10; 13-19; 22; 35; 36; 45; 54; 60; 67; 68; 125
 Segeht 67
 Sieveke 130
 Šmelev 211
 Sökeland 140; 179
 Solov'eva 33
 Sornig 61; 64-66; 126
 Sperber 20
 Spiegel 57; 60
 Sprute 115
 Strecker 161
 Švedova 180

 Taylor 36
 Techtmeier 37; 148; 162-164; 165
 Toulmin 104; 111; 117; 133-138; 140; 145; 147; 178

 Ueding 111
 Ušakov 210

 Valjusinskaja 33
 Vasmer 222
 Vinogradov 180
 Volodin 228
 Völzing 105; 134; 136; 137; 178
 Vostokov 210

 Weber 143; 172
 Weiss 148; 154; 156; 160

Werlen 25
 Weydt 179
 Wilson 20
 Wittgenstein 17; 26; 45; 63
 Wright, v. 22; 77

Wunderlich 26; 148; 181

Zemskaja 11
 Zybatow 179; 182; 183; 186; 190; 195;
 201; 203; 204; 209

10 SACHREGISTER

actio 114; 116; 117; 122; 124
 Akademiegrammatik 14; 149; 184; 192;
 194; 199; 210
 Akzeptabilität 61; 108; 118; 130; 131;
 133; 148; 154; 159
 Akzeptanzanspruch 61; 64; 108; 117;
 147; 148; 162; 163
 allgemeine Kommunikationsbedingungen
 18
 Argument 61; 117; 240
 deontisches ~ 162; 163; 165
 objektives ~ 162; 163; 165; 176
 subjektives ~ 164–166; 176; 177
argumentatio 113; 114
 ARGUMENTATION 10; 77; 106; 107;
 117; 118; 121; 123–127; 129;
 133–136; 139; 140; 145–147; 149;
 160; 161; 165; 177; 178; 240
 apodeiktische ~ 129
 s. auch argumentative Sprechhand-
 lung und ARGUMENTIEREN
 Argumentationsschema 115; 117; 129;
 133; 134; 136–140; 145; 147; 160;
 178
 Argumentationsschritt 129
 Argumentationsstrang 140; 142; 143; 145
 Argumentationsstrukturen 10; 124; 140
 argumentative Kausalbeziehung 124;
 147–149; 151; 153–157; 160; 161;
 178
 argumentative Sprechhandlung 10; 73;
 76; 124; 129; 152; 160; 163; 240
 s. auch ARGUMENTATION
 und ARGUMENTIEREN
 argumentative Unintegrität 105
 ARGUMENTIEREN 72; 125; 126; 133;
 139; 148; 149; 161
 s. auch ARGUMENTATION und
 argumentative Sprechhandlung
 Argumenttypologie 117
 Asyndese 147; 148

AUFFORDERN/AUFFORDERUNG
 14; 17; 19; 49; 68–70; 72; 97; 104
 berechnete ~ 69
 bindende ~ 69–72; 107
 nicht-bindende ~ 69–72; 103; 104;
 107; 109
 unberechnete ~ 69
 Aushandlungsdialog 36; 41

Bescheid
 negativer ~ 48–51; 74; 103
 positiver ~ 48; 51; 74

Beschreibung
 musterorientierte ~ 37; 73; 108
 verlaufsorientierte ~ 37; 44; 55

Beweisverfahren
 nicht-wissenschaftliche ~ 129
 wissenschaftliche ~ 129

Beziehungsmanagement 39; 123; 165

Deduktion 113; 130–132

Dialog 22; 24–26; 28 ff.
 argumentativer ~ 50
 Aushandlungs- 36; 41
 beziehungsgestaltender ~ 36; 40; 54
 Disziplinierungs- 42
 intransigenter ~ 41–43; 54
 kontributiver ~ 40; 41; 43; 54
 persuasiver ~ 9–11; 36; 37; 47; 57;
 58; 60; 72; 73; 75–77; 79; 82;
 84; 98; 104; 106–109; 127; 145;
 147; 148; 154; 157; 160; 161;
 164; 178; 179; 215; 217; 220;
 223; 224; 226; 229; 232;
 237–239; 241; 242
 suppletiver ~ 40; 41; 43; 44; 54
 transigenter ~ 41–44; 54
 wahrnehmungs- oder handlungsbe-
 gleitender ~ 36; 37; 54
 zweckorientierter ~ 36; 37; 40; 44;
 51; 54; 72; 73
 s. auch Gespräch

- Dialogmuster 26; 37; 38; 46–48; 50; 52; 97; 116; 117
- Dialogtyp 13; 25; 33–35; 40; 42–44; 47; 51; 52; 54; 72; 84; 107
- Dialogtypologie 33–35
s. auch Gesprächstypologie
- Dialogzweck 25; 37; 44
- dispositio* 114–117; 122
- Dissens 9; 11; 56; 57; 61; 64; 74; 77; 103; 104; 106; 107; 109; 118; 121–126; 147; 156; 177; 179; 215; 218 ff.; 238–241
 kategorischer ~ 218; 237; 239
- Dissensmarker 11; 56; 178; 179; 182; 188; 215 ff.; 238; 239; 242
- Dissensminimierung 9; 60; 66; 71; 108; 109; 240
- Einstellung 9; 19; 56; 60; 63; 68; 87; 105; 119–122; 161; 164; 165; 180; 182 ff.; 240
- Einstellungsmodus 183–187; 189; 192; 196; 197; 199; 202–204; 208; 209; 211; 212; 214–216; 220
 assertiver ~ 186; 196; 199; 202; 203; 208
 offener ~ 186; 189; 197; 202; 203; 211; 212; 214; 216; 220
- Einstellungsträger 180; 183–208 *passim*; 212–223 *passim*; 233; 235; 238
- elocutio* 114–117; 122
- Enthymem 115; 131; 132; 147
 ~ aus dem Wahrscheinlichen 131; 147
 ~ aus dem Zeichen 131
- epistemische Einstellung 180; 183; 184 ff.
- epistemische Einstellungspartikeln 11; 178 ff.; 242
 ~ же 188 ff.; 217 ff.
 ~ ведь 195 ff.; 221 ff.
 ~ unbetontes да 202 ff.; 224 ff.
 ~ разве 210 ff.; 226 ff.
 ~ неужели 210 ff.; 230 ff.
- epistemisches Nullmorphem 182; 183; 186–189; 199
- Ergänzungsfrage 186; 188; 190; 191; 195; 198–201; 205; 206; 209; 233; 235
- Ethos 113; 114; 166; 177
- Exklamativsatz 188; 191; 192; 195; 199; 201; 206; 207; 209
- explizit performative Formel 15
- face 217; 225; 226; 239
- Gespräch 9; 10; 12; 22; 23 ff.; 53–55
 Anleitungs- 41
 argumentatives ~ 46
 Beratungs- 26; 36; 41; 47
 Beratschlagungs- 40
 Informations- 41
 Meinungs austausch- 40
 Planungs- 38; 40; 41; 46
 Prüfungs- 47
 Streit- 34; 42; 43; 57
 Verkaufs- 26; 36; 46; 47; 52
s. auch Dialog
- Gesprächsimplikatur 21
s. auch Konversationsimplikatur
- Gesprächskohärenz 28; 29; 53
- Gesprächsphase 25; 26; 28; 37; 52; 53
- Gesprächsschritt 22; 24; 26–34; 37; 44; 50; 52; 53; 55; 241
- Gesprächstypologie 33
s. auch Dialogtypologie
- Handlung
 negative ~ 63; 64
 positive ~ 63; 64
- Handlungsbedingungen 9; 10; 12; 17; 18; 54; 55; 63; 64; 67; 68; 72; 108; 110; 125; 176; 178; 240
- Handlungsintention 34; 35; 56; 61; 64; 71; 72; 76; 77; 108; 116; 118; 123; 161; 162; 167; 168; 177; 242
s. auch Intention
- Handlungsmittel 11; 45; 54; 56; 65; 110; 118; 123; 124; 161; 177; 178; 240; 242
- Handlungsmuster 9–12; 20; 25; 38; 44–47; 54; 55; 57; 62–64; 73; 74; 77; 79; 97; 106–108; 116–118; 125; 129; 147; 161; 162; 176; 179; 240–242
 dialogisches ~ 9; 10; 79; 179
s. auch Sprechhandlungsmuster
- Handlungsmusteranalyse 44–46; 55; 110; 116; 117; 242
- Handlungsstrategie 10; 55; 72; 73; 84; 87; 97; 103; 106; 108; 147; 241
 dissimulative ~ 72; 73; 84; 87; 97; 103; 106; 108; 147; 241
 offene ~ 55; 72; 73; 103; 108; 147; 241

- Handlungsziel 9; 10; 18; 20; 21; 24; 25;
34–63 *passim*; 108–110; 113; 116 ff.
passim; 176–178; 215; 217; 222;
223; 226; 238–242
emotiv-psychisches ~ 41; 62; 63;
103; 104; 106; 165–168; 176;
177; 240; 242
gegenständlich-praktisches ~ 62; 63;
103; 104; 165–168; 176; 177;
240; 242
mentales ~ 62; 63; 103; 106; 108;
165–168; 177; 240; 242
- Handlungszweck 11; 35; 36; 38–41; 45;
53–55; 62; 64; 67; 70–72; 108; 110;
117; 125; 126; 136; 178; 240
- Höflichkeitsprinzip 30; 53
- IK 184; 185; 189–192; 196; 197; 199;
206; 207; 208
- Illokution 15; 16; 19; 30; 48–50; 61;
105; 126; 148; 149
s. auch illokutionärer/illokutiver Akt
- illokutionäre/illokutive Rolle 14; 15; 44;
52–55; 60; 61; 97; 215; 238
- illokutionärer/illokutiver Akt 14–17; 19;
45; 53; 61; 65; 87; 240
- illokutionärer/illokutiver Selbstzwang
28; 30; 32; 33; 241
- illokutionärer/illokutiver Zwang 24;
27–33; 48; 53; 241
- illokutionärer/illokutiver Zweck 19; 36;
37; 48; 68; 73; 218; 234; 238
- Illokutionsindikatoren bzw.
illokutionäre/illokutive Indikatoren
14; 52; 87; 180; 215
s. auch Indikatoren der
illokutionären Rolle
- Illokutionspotential 11; 179; 215; 219
- illokutiv abhängiger Gesprächsschritt 28;
30; 32; 98; 103; 104; 241
- illokutiv absolut abhängiger Gesprächs-
schritt 28; 31; 32; 98; 103; 241
- illokutiv absolut unabhängiger Ge-
sprächsschritt 28; 31; 32; 98; 103; 241
- illokutiv unabhängiger Gesprächsschritt
28; 30; 32; 98; 241
- Imperativsatz 14; 188; 192; 195; 199;
201; 207; 209
- Indikativmodus 183; 184; 188; 196; 204
- Indikativsatz 188; 189; 195–197; 201;
202; 204; 209; 219; 224; 225
- Indikatoren der illokutionären Rolle 14;
54 *s. auch* Illokutionsindikatoren
- indirekte Sprechhandlungen 19; 21
- Induktion 113; 130; 132; 133
- Intention
~ des Überreden-Wollens 165; 166;
168; 177
~ des Überzeugen-Wollens 165–168;
177
s. auch Handlungsintention
- Interessenlage der Sprecher
divergente ~ 40–44; 54
konvergente ~ 40; 43; 54
- Interrogativmodus 183; 189; 202; 205;
206
- invariante Bedeutung 179 ff.; 237–239
- inventio* 114–117; 122
- Kausalitätsprinzip 148
- Kausalkonnektor 147–149; 155–160;
163; 178
- Kausalsätze 149
- klassische Sprechakttheorie 13; 14; 22;
44
- kognitive Dissonanz 119; 122; 157
- kognitives Gleichgewicht 119; 120
- Kommunikationsziel
dialogmusterspezifisches ~ 37–39
dialogmusterunspezifisches ~ 37–39
fakultatives ~ 38; 39
obligatorisches ~ 38; 39
primäres ~ 37–40; 51; 52
sekundäres ~ 37–39; 51; 52
- Konflikt 46; 57; 161; 232
- Konjunktion 147; 148; 151; 156
- Konjunktivsatz 188; 193; 195; 199; 201;
207–209
- Konklusion 129–135; 137–139;
145–147; 149; 157; 160
- Konsens 9; 11; 60; 108; 157; 179; 215;
219; 220; 223; 238–240
- Konsensmarker 11; 56; 178; 179; 182;
188; 215; 216; 221; 238; 242
- Kontrapositionsgesetz der materialen
Implikation 133
- Kontrastakzent 185–187; 202; 203
- Konvention 14; 45; 46; 194; 222
- konventionelle Implikatur 21
- Konversation 36
- Konversationsimplikatur 19; 21
s. auch Gesprächsimplikatur
- Konversationsmaximen 20; 21; 30
- Kooperationsprinzip 18–21; 28; 53; 60;
217

- loci* 115
 Logik 111–114; 124; 129; 133; 140; 166; 177
lógoi 130
- Mašinnyj fond* 11
Master Speech Act 143; 172
memoria 114; 116; 117; 122
 minimaler Dialog 26–28; 32; 33; 37; 44; 47; 48; 52–54; 73
s. auch Sequenz
 Modus ponens 118; 133; 139
 Modus tollens 118; 133
- neutrale Entscheidungsfrage 184; 185; 188; 189; 195–197; 200–202; 205; 209
 nonverbale (Handlungs)Mittel 117; 118; 122–124; 176; 177; 240
 Nullkonnektor 149; 153; 156; 160; 178
- Oberprämisse 130; 131; 134
 Obligativsatz 188; 194; 195; 200; 201; 208; 209;
 Opponent 56
 Optativsatz 188; 193; 195; 200; 201; 208; 209
- parádeigma* 132; 133
 paralinguistische Mittel 117; 122–124
 Pathos 113; 114; 166; 177
 performative Äußerung 15
 Perlokution 15; 16; 126
s. auch perlokutionärer/perlokutiver Akt *oder* perlokutionärer/perlokutiver Effekt
 perlokutionärer/perlokutiver Akt 16
s. auch Perlokution *oder* perlokutionärer/perlokutiver Effekt
 perlokutionärer/perlokutiver Effekt 14; 64
s. auch Perlokution *oder* perlokutionärer/perlokutiver Akt
 Persönlichkeitsmerkmale 118; 121; 124; 161; 177; 240
 Persuabilität 121
 PERSUADIEREN/persuadieren 61–66; 73; 74; 77; 97; 103; 108; 117; 122; 123; 126; 161; 217
s. auch ÜBERREDEN *und* ÜBERZEUGEN
 PERSUASION/Persuasion 9–11; 24; 37; 51; 55; 56; 61–65; 68; 70; 72–74; 79; 82; 83; 97; 107–110; 112; 116–118; 120; 121; 123; 124; 126; 127; 147; 148; 151; 153; 160–162; 165; 166; 176–179; 240–242
 einseitige ~ 79; 83; 108; 127; 241
 zweiseitige ~ 79; 82; 108; 127; 128; 241
s. auch PERSUASIVA *oder* persuasive Sprechhandlungen
 persuasionsrelevant 118; 121–123
 Persuasionsziel 112–114; 166
 PERSUASIVA 10; 66–72; 108; 124; 126; 240
s. auch PERSUASION *oder* persuasive Sprechhandlungen
 persuasive Kraft der Argumente 117; 118; 120–124; 177; 240
 persuasive Sprechhandlungen 9–11; 15; 17; 20; 21; 55; 60–111 *passim*; 116; 120; 124; 126; 127; 145; 147; 165; 166; 178; 215; 218; 220; 240; 241
s. auch PERSUASION *oder* PERSUASIVA
 persuasive Strategie 10; 11; 107; 116; 123; 160; 161; 165; 167; 168; 177
 opake ~ 168; 176; 177
s. auch Strategie
písteis 112; 130
 praktischer intentionaler Schluß 77
 Prämisse 130; 131; 134
 Präsumtion 226; 239
 präsumtive Fragen 220; 227; 230; 239
pronuntiatio 114; 116; 117; 122; 124
 Proponent 56
 Proposition 13; 18; 19; 67; 125; 126; 183
s. auch propositionaler Akt
 propositionaler Akt 14; 15; 53
s. auch Proposition
 propositionaler Gehalt 18; 32; 64; 67; 122; 126; 162–164; 238
- Rationalitätsprinzip 20
 Regeln 45–47; 54
 rhetorisch-persuasive Mittel 105; 106; 176
- Satzadverbien 182; 183; 186; 187; 203; 238
 Satzintonation 182; 184; 186–189; 191; 192; 198; 199; 205; 206; 211; 233
 Satzmodus 182; 184; 186–188; 192; 193; 196
 Schlußregel 129; 134; 135; 137; 140; 145–147; 160; 164; 240

- Schlußregel-Schema 145; 147; 160; 178; 240
- Schlußschema 129
- Schlußverfahren 77; 115; 129–133; 137
- sekundäre Entscheidungsfrage 185; 186; 188–190; 195; 197; 198; 201; 205; 209–211; 213; 214; 216; 219; 229; 230; 234; 237; 239
- Sequenz 25–28; 32; 33; 47; 48; 51; 53; 74; 106; 241; 242
s. *auch* minimaler Dialog
- Sequenzgebundenheit 10
- Služba 09 11
- Sozialpsychologie 118; 122
- Sprechereinstellung 182 ff.; 237; 239
- Sprecherwechsel 12; 28; 34; 44; 52; 55; 76; 87
- Sprechhandlung
entscheidungsumgehende ~ 49–51; 74; 84; 103
entscheidungsvorbereitende ~ 49–51; 74; 103
gegeninitiative ~ 49–51; 74; 82; 84; 104; 108
insistierende ~ 50; 106
nicht-spezifische reaktive ~ 49; 51; 74; 79; 83; 104; 108; 241
reinitiative ~ 49–51
retraktive ~ 49–51; 77
revidierende ~ 49–51
spezifische reaktive ~ 48; 51; 74
- Sprechhandlungsmuster 45; 62; 65; 73; 107; 110; 240
s. *auch* Handlungsmuster
- Sprechhandlungssequenz 10; 21; 22; 36; 45; 47; 48; 52; 53; 55; 61; 62; 68; 72–74; 77; 84; 97; 108; 124–126; 129; 145; 178; 226; 240; 241
-muster 47; 50
- sprechhandlungstheoretische Dialoganalyse 10; 13; 18; 52; 53; 242
- Sprechhandlungstheorie 13; 17; 22; 31; 35; 44; 54; 182
- Statuslehre 114
- Strategie 37; 72; 84; 97; 103; 105; 161; 162; 176; 242
~ der objektiven ARGUMENTATION 162–168; 177; 242
~ der subjektiven ARGUMENTATION 162; 164–166; 168; 177; 242
s. *auch* persuasive Strategie
- Streit 57
- strittig 61; 62; 115; 118; 125; 126; 133–137; 139; 140; 147; 148; 157; 177
- Strittigkeit 125; 149
- Syllogismus 118; 130–132; 134
- Syllogistik 77; 115; 129; 133; 134; 178
- Teilziel 38; 39; 51; 52; 63
- These 104
- Topik 115
- Topoi 115; 136
allgemeine ~ 115
spezielle ~ 115
- Tropen 115–117
- ÜBERREDEN/überreden/ÜBERREDUNG 15; 16; 24; 36; 56; 63; 68; 71; 73; 103; 105; 108; 113; 114; 123; 124; 126; 165–168; 177; 240
s. *auch* PERSUADIEREN
- ÜBERZEUGEN/überzeugen/ÜBERZEUGUNG 15; 16; 19; 24; 36; 56; 62–64; 68–71; 73; 103; 104; 106; 108; 112; 114; 115; 118; 123; 124; 126; 130; 164–168; 177; 237; 239; 240
s. *auch* PERSUADIEREN
- Überredet-Sein 165; 167; 177; 242
- Überzeugt-Sein 107; 165; 167; 177; 242
- Unterprämisse 130; 147
- Ursache-Wirkung-Relation 148–151; 153
- Urteil 186; 202–209; 216; 224–226
- Verhandlung 41; 42
- Verlaufsanalyse 44; 52; 55; 73; 84; 87; 108; 241
- Verständigungsbereitschaft 40; 41; 54
- Wegauskunft 26; 36
- Widerspruch
kategorischer ~ 218
nicht-kategorischer ~ 218; 238
- Zeichen
nicht-notwendiges ~ 132
notwendiges ~ 132
- Zug 26–28

11 ANHANG: ARBEITSDEFINITIONEN DER SPRECHHANDLUNGSTYPEN, DIE IN DEN ANALYSEN PERSUASIVER DIALOGE AUFTRETEN¹

ABLEHNUNG

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp2 Sp1 zu erkennen gibt, daß Sp2 nicht beabsichtigt, daß Handlungsziel Z von Sp1 zu realisieren.
2. *Einleitungsbedingung:*
Sp2 weiß, daß Sp1 möchte, daß Sp2 das Sp1-Handlungsziel realisiert.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp2 beabsichtigt nicht, das Sp1-Handlungsziel auszuführen.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der illokutionäre Akt der ABLEHNUNG kann mit jeder Proposition *p*, die die ablehnende Einstellung von Sp2 zu dem Sp1-Handlungsziel anzeigt, verbunden werden.
 - 4.2 Der Zeitpunkt der ABLEHNUNG folgt dem Zeitpunkt der Äußerung des Sp1-Handlungsziels.

ARGUMENTATION

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck einer ARGUMENTATION besteht darin, Argumente anzuführen, die eine strittige Proposition stützen und in eine unstrittige Proposition überführen.
2. *Einleitungsbedingung:*
Der Proponent geht davon aus, daß eine Proposition strittig und deshalb eine ARGUMENTATION über diese sinnvoll ist.
3. *Aufrichtigkeitsbedingungen:*
 - 3.1 Der Proponent verfolgt sein Handlungsziel aufrichtig.
 - 3.2 Der Opponent glaubt an die Aufrichtigkeit des Proponenten.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Das Strittige kann mit jedem propositionalen Gehalt, der einen Dissens zuläßt, zusammengesetzt werden.
 - 4.2 Das Argument bzw. die Argumente können mit jedem propositionalen Gehalt verbunden werden, der den propositionalen Gehalt des Strittigen so stützt, daß letzteres in Unstrittiges überführt wird.
5. *Zusatzbedingung:*
Angleichung der kommunikativen Biographien der Kommunikationsteilnehmer.²

AUFFORDERUNG³

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck einer direktiven Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten Sp2 zur Ausführung bzw. Unterlassung einer Handlung P zu veranlassen.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 ist in der Lage, P zu tun.
 - 2.2 Sp1 geht davon aus, daß Sp2 in der Lage ist, P zu tun.
 - 2.3 Es ist sowohl für Sp1 als auch für Sp2 nicht offensichtlich, daß Sp2 bei normalem Verlauf der Ereignisse P aus eigenem Antrieb tun wird.

¹ Die Sprechhandlungstypen sind in alphabetischer Reihenfolge angeordnet.

² Vgl. dazu SORNIG (1986, 250).

³ Vgl. SEARLE (1992 b, 101).

3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 wünscht, daß Sp2 P ausführt.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der direktiven Sprechhandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P von Sp2 voraus.
 - 4.2 Als mögliche Proposition wird alles ausgeschlossen, was Sp2 nicht absichtlich und willkürlich tun kann.

BEGRÜNDUNG⁴

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, den Grund für das Zustandekommen der Handlung H₊ bzw. für das Nicht-Zustandekommen der Handlung H₋ zu nennen.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 kennt den Grund bzw. die Gründe für das Zustandekommen von H₊ bzw. für das Nicht-Zustandekommen von H₋.
 - 2.2 H₊ bzw. H₋ sind nicht strittig.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 verfolgt sein Handlungsziel aufrichtig.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p.

BEHAUPTUNG⁵

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 Sp2 versichert, daß p einen Sachverhalt richtig darstellt.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 weiß, daß es möglich ist, daß Sp2 p für falsch hält.
 - 2.2 Sp1 hat Beweismittel (Gründe usw.) für die Richtigkeit von p.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 glaubt, daß p richtig ist.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p.

BEWERTUNG⁶

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 gegenüber Sp2 zum Ausdruck bringt, welchen Wert er, Sp1, einem Subjekt S oder einem Objekt O zuordnet.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Es ist für Sp2 nicht klar, wie Sp1 zu S bzw. O steht.
 - 2.2 Sp1 will, daß Sp2 weiß, wie er, Sp1, zu S bzw. O steht.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 ist von seiner Bewertung überzeugt.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p.

⁴ Vgl. dazu auch ÖHLSCHLÄGER (1979, 44 f.).

⁵ Vgl. dazu auch HINDELANG (1983, 107) und SEARLE (1992 b, 101).

⁶ Vgl. dazu auch ZILLIG (1982, 35 ff.).

BITTE⁷

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten Sp2 zur Ausführung bzw. Unterlassung einer Handlung P aufzufordern.⁸
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 hat ein direktes und persönliches Interesse daran, daß Sp2 P ausführt bzw. unterläßt.
 - 2.2 Sp2 hat kein persönliches Interesse an der Ausführung oder Unterlassung von P bzw. dem entsprechenden Handlungsergebnis.
 - 2.3 Sp2 ist nicht verpflichtet, P auszuführen oder zu unterlassen.
 - 2.4 Sp1 verfügt über keine Sanktionsmöglichkeiten, mit denen er seiner AUFFORDERUNG Nachdruck verleihen könnte.
 - 2.5 Aufgrund der Rollenbeziehung zwischen Sp1 und Sp2 wäre es denkbar, daß sich auch Sp2 in einer analogen Situation mit einer AUFFORDERUNG, P auszuführen oder zu unterlassen, an Sp1 wendet.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 wünscht, daß Sp2 P ausführt bzw. unterläßt.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der Sprechhandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P von Sp2 voraus.
 - 4.2 Zukünftige Handlung P von Sp2.

EINWAND

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp2 Sp1 versichert, daß er, Sp2, *p* nicht für richtig hält.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 weiß, daß Sp1 glaubt, daß *p* richtig ist.
 - 2.2 Sp2 hat lediglich schwache Gründe dafür, daß *p* nicht richtig sein könnte.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp2 nimmt an, daß *p* nicht richtig ist.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt des EINWANDs von Sp2 folgt dem Zeitpunkt der Äußerung von Sp1, daß *p* sei.
 - 4.2 Jede Proposition *p*.

EREIGNISBERICHT

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, ein Ereignis E zu schildern.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 ist zur Schilderung von E nicht verpflichtet.
 - 2.2 Sp1 glaubt, daß es in der derzeitigen Kommunikationssituation angebracht ist, E zu schildern.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 schildert E so, wie es seinem derzeitigen Kenntnisstand entspricht.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
Jedes Ereignis E.

⁷ Vgl. HINDELANG (1983, 106).

⁸ Da BITTEN zu den DIREKTIVA gehören, vgl. auch die Handlungsbedingungen von AUFFORDERUNGEN.

ERKLÄRUNG

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, die Ursache oder den Grund für das Zustandekommen eines Ereignisses E_+ oder eines Zustandes Z_+ bzw. für das Nicht-Zustandekommen eines Ereignisses E_- oder eines Zustandes Z_- zu nennen.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 kennt die Ursache oder den Grunde für das Zustandekommen von E_+/Z_+ bzw. für das Nicht-Zustandekommen von E_-/Z_- .
 - 2.2 E_+/Z_+ bzw. E_-/Z_- sind nicht strittig.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 verfolgt sein Handlungsziel aufrichtig.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p , die sich auf eine Ursache oder auf einen Grund bezieht.

ERLAUBNIS⁹

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 zustimmt, daß Sp2 sein praktisch-gegenständliches Handlungsziel Z realisieren kann.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Es besteht die Norm N , nach der Sp2 sein Handlungsziel Z ohne die Zustimmung von Sp1 nicht realisieren darf.
 - 2.2 Sp1 ist eine Autorität in bezug auf N für Sp2.
 - 2.3 Aufgrund seiner Autorität kann Sp1 entscheiden, ob Sp2 Z realisieren darf oder nicht.
 - 2.4 Das Übertreten von N kann mit der Sanktionshandlung S_H bestraft werden.
 - 2.5 Sp1 hat Grund zu glauben, daß Sp2 sein Handlungsziel realisieren möchte.
 - 2.6 Es ist weder für Sp1 noch für Sp2 offensichtlich, daß N in der bestehenden Situation aufgehoben ist.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 verpflichtet sich, Sp2 nicht mit S_H zu bestrafen, wenn Sp2 sein Handlungsziel ausführt.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der ERLAUBNIS geht dem Zeitpunkt der Realisierung des Handlungsziels von Sp2 voraus.
 - 4.2 Der illokutionäre Akt der ERLAUBNIS kann mit jeder Proposition, die die Zustimmung von Sp1 anzeigt, verbunden werden.

EXPRESSIVUM¹⁰

1. *Wesentliche Bedingung* (entspricht der Aufrichtigkeitsbedingung):
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, ein bestimmtes Gefühl von Sp1 auszudrücken.
2. *Einleitungsbedingung:*
Sp1 möchte, daß Sp2 über das Gefühl von Sp1 informiert ist.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
s. wesentliche Bedingung.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p .

⁹ Vgl. HINDELANG (1983, 109 f.).

¹⁰ Vgl. MARTEN-CLEEF (1991).

FESTSTELLUNG¹¹

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 Sp2 auf eine Tatsache T hinweist.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Die Tatsache T ist für Sp1 und Sp2 entweder ohnehin evident oder Sp1 formuliert das Ergebnis eines für Sp1 und Sp2 gleichermaßen nachvollziehbaren Überprüfungsprozesses.
 - 2.2 Das Phänomen, das die Richtigkeit der FESTSTELLUNG belegt, befindet sich im unmittelbaren Wahrnehmungsbereich von Sp1 und Sp2.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 weiß, daß T wahr ist.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Tatsache T.

FRAGE¹²

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, von Sp2 eine Information zu erhalten.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 verfügt nicht bereits über die Information, die die Antwort erbringen soll.¹³
 - 2.2 Sp1 hat Grund zu glauben, daß Sp2 diese Information nicht von selbst zu dem von Sp1 gewünschten Zeitpunkt liefern wird.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 wünscht diese Information.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition *p* oder propositionale Funktion **p*.

KOMPROMISSANGEBOT

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, dem Adressaten Sp2 das modifizierte Sp1-Handlungsziel Z* zu unterbreiten.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 hat das ursprüngliche Handlungsziel Z von Sp1 abgelehnt.
 - 2.2 Sp1 glaubt, daß das modifizierte Handlungsziel Z* den Interessen von Sp2 eher entgegenkommt als das ursprüngliche Handlungsziel Z.
 - 2.3 Sp1 und Sp2 interagieren gleichberechtigt.
 - 2.4 Aufgrund der gleichberechtigten Rollenbeziehung zwischen Sp1 und Sp2 wäre es denkbar, daß auch Sp2 Sp1 einen Kompromiß anbietet.

¹¹ Vgl. HINDELANG (1983, 107).

¹² Vgl. HINDELANG (1983, 109) und SEARLE (1992 b, 102).

¹³ Das heißt, Sp1 kennt bei Entscheidungsfragen den Wahrheitswert der Proposition *p* nicht. Bei Ergänzungsfragen fehlt Sp1 die Information zur Vervollständigung der propositionalen Funktion **p*.

Fragen wie *Wer hat den Käse zum Bahnhof gerollt?* oder *Wem hat Arno den Käse geschenkt?* enthalten keine Propositionen, sondern propositionale Funktionen, da der Referenzakt unvollständig ist. Durch Ergänzungsfragen werden Informationen eingeholt, die es dem Sprecher erlauben, propositionale Funktionen zu Propositionen zu ergänzen (nach HINDELANG 1983, 109).

3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 glaubt, daß Sp2 das modifizierte Handlungsziel Z^* akzeptieren wird.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der Sprechhandlung geht dem Zeitpunkt der Realisierung des Handlungsziels Z^* durch Sp2 voraus.
 - 4.2 Zukünftige Handlung P von Sp2.

PERSUASION

1. *Wesentliche Bedingungen:*
 - 1.1 Der Handlungszweck einer persuasiven Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten zur Ausführung bzw. Unterlassung der Handlung P_z zu veranlassen.
 - 1.2 Der Proponent verfolgt die Intention, beim Opponenten eine Einstellungsänderung dahingehend zu bewirken, daß letzterer eine Akzeptanzerklärung hinsichtlich des Handlungsziels des Proponenten abgibt.
 - 1.3 Die Notwendigkeit, einen Einstellungswandel beim Opponenten zu erreichen, ergibt sich aus einem tatsächlich existierenden oder antizipierten Einstellungsdissens zwischen den Kommunikationsteilnehmern in bezug auf das Handlungsziel.
 - 1.4 Die Einstellungsänderung erfolgt auf dem Wege einer kognitiven Anpassung der Handlungsperspektiven der Interaktanten durch das Anführen von dissensminimierenden, überzeugungskräftigen Argumenten.
 - 1.5 Der Handlungsspielraum des Opponenten bleibt während des Persuasionsversuchs erhalten.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Der Proponent hat ein unmittelbares und/oder mittelbares Interesse daran, daß der Opponent P_z ausführt.
 - 2.2 Der Opponent ist in der Lage, P_z zu tun.
 - 2.3 Der Proponent geht davon aus, daß der Opponent in der Lage ist, P_z zu tun.
 - 2.4 Sowohl Proponent als auch Opponent können nicht davon ausgehen, daß der Opponent bei normalem Verlauf der Ereignisse P_z aus eigenem Antrieb ausführt.
3. *Aufrichtigkeitsbedingungen:*
 - 3.1 Der Proponent verfolgt seine Handlungsintention und sein Handlungsziel aufrichtig.
 - 3.2 Der Proponent ist vom Akzeptanzanspruch des Handlungsziels überzeugt.
 - 3.3 Der Opponent glaubt an die Aufrichtigkeit des Proponenten.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der propositionale Gehalt derjenigen Sprechhandlung, mit der das Handlungsziel in den Dialog eingebracht wird, läßt einen Dissens zu.
 - 4.2 Die propositionalen Gehalte der als Argumente fungierenden Sprechhandlungen stützen den Akzeptanzanspruch des propositionalen Gehalts derjenigen Sprechhandlung, mit der das Handlungsziel in den Dialog eingebracht wird.
 - 4.3 Der Zeitpunkt der Persuasionshandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P_z des Opponenten, die durch den perlokutionären Effekt hervorgerufen wurde, voraus.
5. *Zusatzbedingung:*¹⁴
Angleichung der kommunikativen Biographien der Kommunikationsteilnehmer.

PRÄZISIERENDE FRAGE

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, von Sp1 eine Information zu erhalten. Diese Information soll die Proposition p oder propositionale Funktion $*p$, die den von Sp1 zuvor geäußerten propositionalen Gehalt näher erläutert, bestätigen.

¹⁴ Vgl. SORNIG (1986, 250).

2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 verfügt nicht bereits über die Information, die die Antwort erbringen soll.
 - 2.2 Sp2 hat Grund zu glauben, daß Sp1 diese Information nicht von selbst zu dem von Sp2 gewünschten Zeitpunkt liefern wird.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp2 wünscht diese Information.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der PRÄZISIERENDEN FRAGE folgt dem Zeitpunkt der Äußerung von Sp1, daß *p* sei.
 - 4.2 Jede Proposition *p* oder propositionale Funktion **p*, die den von Sp1 zuvor geäußerten propositionalen Gehalt näher erläutert.

RATSCHLAG¹⁵

1. *Wesentliche Bedingungen:*
 - 1.1 Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten Sp2 zur Ausführung bzw. Unterlassung einer Handlung P aufzufordern.¹⁶
 - 1.2 Sp1 versichert Sp2, daß P ganz in Sp2s Interesse ist.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 hat ein praktisches Problem X.
 - 2.2 Sp1 hat kein unmittelbares persönliches Interesse an der Lösung von X.
 - 2.3 Sp1 hat Grund zu glauben, daß P Sp2 nützen wird.
 - 2.4 Es ist weder für Sp1 noch für Sp2 offensichtlich, daß Sp2 bei normalen Verlauf der Ereignisse P tun wird.
 - 2.5 Es bleibt Sp2 überlassen, ob er die AUFFORDERUNG befolgt oder nicht.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 glaubt, daß P die beste Lösung für X darstellt, bzw. daß P ein optimaler Beitrag zur Lösung von X ist.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der Sprechhandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P von Sp2 voraus.
 - 4.2 Zukünftige Handlung P von Sp2.

RHETORISCHE FRAGE¹⁷

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, entweder eine Proposition (oder eine Menge von Propositionen) zu thematisieren, oder dem Adressaten Sp2 das Dual ihres propositionalen Gehalts zu verstehen geben. Das heißt, die negative Aussage bei positiven Entscheidungsfragen und die positive Aussage bei negativen Entscheidungsfragen sowie die entsprechende negative Existenzaussage bei positiven Ergänzungsfragen und die entsprechende positive Allaussage bei negativen Ergänzungsfragen.
2. *Einleitungsbedingung:*
Sp1, der die Frage stellt, hat kein Informationsdefizit, das er mit der Beantwortung seiner Frage durch Sp2 beheben will.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 verfolgt sein Handlungsziel aufrichtig.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition *p* oder propositionale Funktion **p*.

¹⁵ Vgl. HINDELANG (1983, 106) und SEARLE (1992 b, 104).

¹⁶ Da RATSCHLÄGE zu den DIREKTIVA gehören, vgl. auch die Handlungsbedingungen von AUFFORDERUNGEN.

¹⁷ Vgl. BUSSMANN (1990, 650 f.).

SCHLUSSFOLGERUNG

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 einen propositionalen Gehalt, den er aus einer anderen Proposition oder anderen Propositionen mittels einer Schlußregel ableitet, äußert.
2. *Einleitungsbedingung:*
Sp1 kennt die andere(n) Proposition(en).
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 ist von der Richtigkeit seiner SCHLUSSFOLGERUNG überzeugt.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p .

TATSACHENBERICHT

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, eine Tatsache T zu schildern.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 ist zur Schilderung von T nicht verpflichtet.
 - 2.2 Sp1 glaubt, daß es in der derzeitigen Kommunikationssituation angebracht ist, T zu schildern.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 weiß, daß T wahr ist.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Tatsache T.

TATSACHENBEWERTUNG

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 gegenüber Sp2 seine Bewertung der Tatsache T zum Ausdruck bringt.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Es ist für Sp2 nicht klar, wie Sp1 zu T steht.
 - 2.2 Sp1 will, daß Sp2 weiß, wie er, Sp1, zu T steht.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 ist von seiner Bewertung überzeugt.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p .

VERMUTUNG

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 zum Ausdruck bringt, daß er p für wahrscheinlich oder möglich hält.
2. *Einleitungsbedingung:*
Sp1 hat nur schwache Anhaltspunkte dafür, daß p richtig ist.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 glaubt, daß p wahrscheinlich oder möglich ist.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p .

VERGEWISSERUNGSFRAGE

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, von Sp1 eine Information zu erhalten, die den von Sp1 zuvor geäußerten propositionalen Gehalt gänzlich oder partiell bestätigen soll.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 verfügt nicht bereits über die Information, die die Antwort erbringen soll.
 - 2.2 Sp2 hat Grund zu glauben, daß Sp1 diese Information nicht von selbst zu dem von Sp2 gewünschten Zeitpunkt liefern wird.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp2 wünscht diese Information.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Jede Proposition p oder propositionale Funktion $*p$.

VERSPRECHEN¹⁸

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß sich Sp1 mit seiner Äußerung zur Ausführung der Handlung P verpflichtet.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 würde es lieber sehen, wenn Sp1 P ausführt, als wenn er es unterläßt.
 - 2.2 Sp1 glaubt, daß es Sp2 vorziehen würde, wenn Sp1 P ausführt, als wenn er dies unterläßt.
 - 2.3 Es ist weder für Sp1 noch für Sp2 selbstverständlich, daß Sp1 P beim normalen Gang der Dinge ohnehin ausführen würde.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 beabsichtigt, P zu tun.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Zukünftige Handlung P von Sp1.
 - 4.2 Der Zeitpunkt des VERSPRECHENS geht dem Zeitpunkt der Handlung P, zu der sich Sp1 verpflichtet hat, voraus.

VORSCHLAG¹⁹

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, den Adressaten Sp2 zur gemeinsamen Ausführung bzw. Unterlassung einer Handlung P aufzufordern.²⁰
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 glaubt, daß P im Interesse von Sp1 und Sp2 ist.
 - 2.2 Sp1 und Sp2 interagieren gleichberechtigt.
 - 2.3 Es ist sowohl für Sp1 als auch für Sp2 nicht offensichtlich, daß Sp1 und Sp2 bei normalem Verlauf der Ereignisse P aus eigenem Antrieb ausführen werden.
 - 2.4 Aufgrund der gleichberechtigten Rollenbeziehung zwischen Sp1 und Sp2 wäre es denkbar, daß sich auch Sp2 in einer analogen Situation mit einer AUFFORDERUNG, P auszuführen oder zu unterlassen, an Sp1 wendet.

¹⁸ Vgl. SEARLE (1992 b, 88 ff.).

¹⁹ Vgl. auch HINDELANG (1978 a, 464 ff.).

²⁰ Da VORSCHLÄGE zu den DIREKTIVA gehören, vgl. auch die Handlungsbedingungen von AUFFORDERUNGEN.

3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 wünscht, daß er und Sp2 P ausführen bzw. unterlassen.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt der Sprechhandlung geht dem Zeitpunkt der Handlung P von Sp1 und Sp2 voraus.
 - 4.2 Zukünftige Handlung P von Sp1 und Sp2.

VORWURF

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 Sp2 auffordert, eine vorangegangene Verhaltensweise V oder eine Einstellung E_g von Sp2 zu rechtfertigen.²¹
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 stellt die Richtigkeit einer vorangegangenen Verhaltensweise V oder einer Einstellung E_g von Sp2 in Frage.
 - 2.2 Sp1 hat einen Grund oder Gründe zu glauben, daß die Richtigkeit von V oder E_g in Frage gestellt werden kann.
 - 2.3 Sp1 hat einen Grund oder Gründe zu glauben, daß es angebracht sei, Sp2 zur Rechtfertigung seiner vorangegangenen Verhaltensweise V oder seiner Einstellung E_g aufzufordern.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 ist von der Richtigkeit von V oder E_g nicht überzeugt.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Vorangegangene Verhaltensweise V oder Einstellung E_g von Sp2.

WARNUNG²²

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, dem Adressaten Sp2 zu versichern, daß ein zukünftiges Ereignis oder ein zukünftiger Zustand E nicht in Sp2s Interesse ist.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp1 hat Grund zu glauben, daß E eintreten wird und nicht in Sp2s Interesse ist.
 - 2.2 Es ist weder für Sp1 noch für Sp2 offensichtlich, daß E eintreten wird.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp1 glaubt, daß E nicht in Sp2s Interesse ist.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Zukünftiges Ereignis oder zukünftiger Zustand E.

WIDERSPRUCH

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp2 Sp1 versichert, daß er p nicht für richtig hält.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 weiß, daß Sp1 glaubt, daß p richtig sei.
 - 2.2 Sp2 hat gewichtige Gründe für die Überzeugung, daß p nicht richtig ist.

²¹ Da VORWÜRFE zu den DIREKTIVA gehören, vgl. auch die Handlungsbedingungen von AUFORDERUNGEN.

²² Vgl. HINDELANG (1983, 109) und SEARLE (1992 b, 104).

3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp2 ist davon überzeugt, daß p nicht richtig ist.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der Zeitpunkt des WIDERSPRUCHS von Sp2 folgt dem Zeitpunkt der Äußerung von Sp1, daß p sei.
 - 4.2 Jede Proposition p .

WUNSCH²³

1. *Wesentliche Bedingung* (entspricht der Aufrichtigkeitsbedingung):
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp1 sein Verlangen ausdrückt, daß ein zukünftiges Ereignis E_z oder ein zukünftiger Zustand D_z eintreten möge.
2. *Einleitungsbedingung:*
Sp1 möchte, daß Sp2 über das Verlangen von Sp1 informiert ist.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
s. wesentliche Bedingung.
4. *Bedingung des propositionalen Gehalts:*
Zukünftiges Ereignis E_z oder ein zukünftiger Zustand D_z .

ZUSTIMMUNG

1. *Wesentliche Bedingung:*
Der Handlungszweck der Sprechhandlung besteht darin, daß Sp2 Sp1 zu erkennen gibt, daß Sp2 beabsichtigt, das Handlungsziel Z von Sp1 zu realisieren.
2. *Einleitungsbedingungen:*
 - 2.1 Sp2 weiß, daß Sp1 möchte, daß Sp2 das Sp1-Handlungsziel Z realisiert.
 - 2.2 Sp2 ist in der Lage, das Sp1-Handlungsziel Z zu realisieren.
3. *Aufrichtigkeitsbedingung:*
Sp2 beabsichtigt, das Sp1-Handlungsziel Z zu realisieren.
4. *Bedingungen des propositionalen Gehalts:*
 - 4.1 Der illokutionäre Akt der ZUSTIMMUNG kann mit jeder Proposition, die das Einverständnis von Sp2 anzeigt, verbunden werden.
 - 4.2 Der Zeitpunkt der ZUSTIMMUNG folgt dem Zeitpunkt der Äußerung des Handlungsziels Z von Sp1.

²³ Da WÜNSCHE zu den EXPRESSIVA gehören, vgl. auch die Handlungsbedingungen der EXPRESSIVA.