

Sven Staffeldt (Erfurt)

Perlokutionäre Kräfte¹

1 Prolog: Die Angst des Sprechakttheoretikers vor der Perlokution

Sich mit den Wirkungen sprachlicher Äußerungen, den Perlokutionen, zu befassen, scheint für sprechakttheoretisch orientierte Linguisten eine angstbesetzte Angelegenheit zu sein. Nicht ohne Grund: Wird man doch bei der Rezeption der Klassiker dieser immer noch jungen Disziplin Zeuge einer gewaltigen Urscene – der philosophischen Exkommunikation der Perlokutionen. Bereits Austin (²1998, 120) verdammt nämlich die Fälle, in denen „es sich wirklich um das Hervorbringen echter Wirkungen“ handelt, weil die so als *wirklich echte Wirkungen* charakterisierten Perlokutionen außersprachlicher Natur und nicht-konventional seien. Zwei unentschuld bare Vergehen, die auch in der Urteilsbegründung von Searle angeführt werden. Searle (1979, 167) macht zudem klar, dass lediglich jeweils „die illokutionäre Entsprechung dieser verschiedenen perlokutionären Ziele“ eine sprechakttheoretische Existenzberechtigung hätte, weil man nur diese Entsprechung mithilfe konventionaler Verfahren erreichen könne. Der Vollzug assertiver Akte gebe H einen Grund, etwas zu glauben, der Vollzug direkter Akte gebe H einen Grund, etwas zu tun und der Vollzug kommissiver Akte gebe S einen Grund etwas zu tun und H einen Grund, dies von S zu erwarten. Für drei der fünf Illokutionsklassen stellt Searle also einen braven konventionalen Pappkameraden der weiterhin ins Außersprachliche verdammt Perlokutionen auf. Wer sich aber mit letzteren befasst, läuft Gefahr, die Bahnen redlicher sprechakttheoretischer Forschung zu verlassen, und betritt einen dunklen Bereich, in dem man selbst für Sicherheit zu sorgen hat. Was Adorno (2001, 257) ganz allgemein als negative Entwicklungstendenz der Redefähigkeit unter dem Stichwort „Taubstummenanstalt“ brandmarkt, gilt auch hier: „Der Schatten der Angst aber fällt verhängnisvoll über die Rede, die noch übrig ist.“

Für den perlokutionären Diskurs bedeutet die Erforschung der **Ordnung des Standard** im Sprachgebrauch also zunächst **Etablierung des Standard** in der Sprachbetrachtung durch Ermittlung der lexikalischen Struktur des Perlokutionären. Es geht um die Wiederaufnahme der verlorenen Perlokution in die Sprechakttheorie unter der Bedingung ihrer Standardisierung.

¹ Dieser Aufsatz fasst in gebotener Kürze einige Ergebnisse meiner Dissertation PERLOKUTIONÄRE KRÄFTE. LEXIKALISIERTE WIRKUNGEN SPRACHLICHER ÄUSSERUNGEN IM DEUTSCHEN (= Staffeldt 2007) zusammen.

2 Das Forschungsbedürfnis

In dialektischer Eigendynamik übt nun aber gerade das Verbotene, das Gefährliche einen beinahe unwiderstehlichen Reiz aus: die Beschäftigung mit den Perlokutionen. Sich einen Bereich wissenschaftlich zu erschließen, funktioniert u. a. nach demselben Prinzip, nach dem die alten Römer ihre eroberten Territorien beherrschten: *Divide et impera*. Bereits Austin, Vater der Urszene, ist diesem Reiz erlegen und führt eine Unterscheidung ein, die sich in der ein oder anderen Form durch die gesamte Forschungsliteratur zu den Perlokutionen zieht. Er unterscheidet *perlocutionary objects* (Ziele) von *perlocutionary sequels* (Nachspiele, Folgen). Während perlokutionäre Ziele mit bestimmten Illokutionen verbunden sind (z. B. *ALERT*² mit *WARNING*), treten Nachspiele als kontingente Folgen von Illokutionen auf (z. B.: „deterrence may be the sequel of an illocution instead of the object of saying ‚Do not do it‘.“ (Austin 1962, 117)). Was Austin *perlocutionary objects* genannt hat, findet sich in den meisten Unterscheidungen anderer Autoren wieder:

- Bei Cohen (1973) sind es die *direct and associated perlocutions* (Bsp.: *INTIMIDATING* zu *THREATENING*),
- bei Ehrlich/Saile (1975) die *allgemeinen perlokutionären Effekte* (Bsp.: *ÜBERZEUGEN* zu *ARGUMENTIEREN*),
- Schlieben-Lange (1976) übernimmt die Unterscheidungen von COHEN (1973),
- bei Searle (1979) sind es die schon erwähnten *illokutionären Entsprechungen zu den perlokutionären Zielen*,
- bei Davis (1980) die *perlocutionary acts which are a purpose of some illocutionary act* (auch einfach: *standardly connected*; Bsp.: *ELICITING AN ANSWER* zu *ASKING A QUESTION*),
- bei Rolf (1983) die *primären Kommunikationsziele* (Bsp.: H *GLAUBT*, dass p zu *BEHAUPTUNG*),
- bei Reiss (1985) der *intended perlocutionary effect* (als integraler Bestandteil des illokutionären Aktes; Bsp.: *BE INFORMED OF / BELIEVE* bei Assertiva),
- bei Habermas (1988/92) die *perlokutionären Erfolge*, (von denen es heißt, sie würden sich aus der Bedeutung des Sprechaktes ergeben; Bsp.: H gibt Y Geld zu S *FORDERT* H *AUF*, Y Geld zu geben) und
- bei Rolf (1997) ist es der Folgeaspekt des illokutionären Zwecks (Bsp.: *ERWARTUNG* eines zukünftigen (Sprecher-)Verhaltens bei Kommissiva).

2 Einer üblichen Notationskonvention folgend wird – außer in Zitaten – auf Illokutionen mit *KAPITÄLCHEN* (recte) Bezug genommen. Für Bezugnahmen auf Perlokutionen werden ebenfalls, diesmal aber kursive *KAPITÄLCHEN* verwendet.

M. E. handelt es sich bei dem, was die Autoren mit dieser Seite ihrer Unterscheidungen jeweils beschrieben, in sachlicher Hinsicht um dasselbe Phänomen, nämlich um Perlokutionen, die als Standard-Perlokutionen von Illokutionen angesehen werden können. Immer wieder auftauchende Beispiele sind: *ÜBERZEUGEN* ZU ARGUMENTIEREN (das wohl häufigste Beispiel überhaupt), *ÜBERREDEN* ZU BITTEN, *BELEIDIGEN* ZU BESCHIMPFEN usw. Falls diese Einschätzung stimmt, wird in der Literatur das Forschungsbedürfnis erkennbar, bestimmte Perlokutionen an bestimmte Illokutionen zu binden. Über eine solche, theoretisch abgesicherte Anbindung ist die Möglichkeit gegeben, die Perlokutionen in die Sprechakttheorie zu reintegrieren.

3 Der Zugang zur Theorie: die Anbindung

Jeder Sprechakt kann gelungen, erfüllt und erfolgreich sein. Gelungen ist er, wenn er defektfrei vollzogen wird. Ob er erfüllt ist, hängt davon ab, wie die Welt beschaffen ist. Und ob er erfolgreich ist, hängt davon ab, in welchem intentionalen Zustand H sich befindet. Mittels dieser drei Typen von Bedingungen – Gelingensbedingungen, Erfüllungsbedingungen und Erfolgsbedingungen – kann die Anbindung von Perlokutionen an Illokutionen rekonstruiert werden. Der Mechanismus funktioniert kurz gefasst so:

Eine besondere Gelingensbedingung illokutionärer Akte ist deren Aufrichtigkeitsbedingung. Mit Vollzug illokutionärer Akte legt sich S darauf fest, bestimmte intentionale Zustände zu haben. Hat S diese nicht, ist S unaufrichtig. Intentionalität ist Gerichtetheit: Die jeweiligen intentionalen Zustände sind in verschiedener Weise auf die Welt gerichtet. Worauf sie jeweils gerichtet sind, ist die Erfüllungsbedingung des Sprechaktes. Auf das, was den Sprechakt erfüllt, sind auch diejenigen Perlokutionen gerichtet, die mit diesen Illokutionen verbunden sind. Auch Perlokutionen haben mit ihren perlokutionären Effekten nämlich Aufrichtigkeitsbedingungen: intentionale Zustände von H. Die Erfüllungsbedingungen übernehmen also Gelenkfunktion. Sie sind das I-P-Gelenk.³ Der illokutionäre Akt ist erfolgreich, wenn die spezifische Perlokution vorliegt.

Buchstabieren wir diesen Mechanismus durch. Mit Vollzug eines Sprechaktes wird – mit Ausnahme deklarativer Akte – jeweils ein spezieller intentionaler Zustand zum Ausdruck gebracht. Und zwar unabhängig davon, ob S sich in diesem Zustand befindet.

(I) Vollzieht S einen assertiven Akt, bringt S zum Ausdruck, dass S glaubt, dass es sich so und so verhält. Wer etwas MITTEILT, BEHAUPTET oder ZUGIBT, tut dies unaufrichtig, wenn kein auf das Etwas-Bestehen bezogener S-Glaube vorliegt.

3 I = Illokution und P = Perlokution

(II) Vollzieht S einen direktiven Akt, bringt S zum Ausdruck, dass S wünscht, dass H etwas tut oder unterlässt. Wer um etwas BITTET oder etwas VERLANGT, tut dies unaufrichtig, wenn kein auf die Etwas-Ausführung/Unterlassung gerichteter Wunsch vorliegt.

(III) Vollzieht S einen kommissiven Akt, bringt S zum Ausdruck, dass S beabsichtigt, etwas zu tun oder zu unterlassen. Wer etwas GELOBT, VERSPRICHT oder IN etwas EINWILLIGT, tut dies unaufrichtig, wenn keine auf die Etwas-Ausführung/Unterlassung bezogene Absicht vorliegt.

In diesen drei Fällen ist der Sprechakt erfüllt,

- (I') wenn es sich so und so verhält,
- (II') wenn H das Gewünschte tut oder unterlässt,
- (III') wenn S das Beabsichtigte tut oder unterlässt.

Hier legt der Repräsentationsgehalt desjenigen intentionalen Zustandes, der die Aufrichtigkeitsbedingung des Sprechaktes ist, jeweils die Erfüllungsbedingung fest.

(IV) Expressive Akte repräsentieren nicht (notwendig). Sie haben aber dennoch eine Aufrichtigkeitsbedingung. Wer sich ENTSCHULDIGT oder jmdn. WILLKOMMEN HEISST, tut dies unaufrichtig, wenn es ihm im Falle der ENTSCHULDIGUNG nicht auch Leid tut, dieses oder jenes getan zu haben, und im Falle des WILLKOMMENHEISSENS nicht auch freut, dass H hier jetzt eingetroffen ist. Dass S etwas getan hat oder H bei S eingetroffen ist, wird aber nicht repräsentiert, sondern vorausgesetzt. Woher bekommen Expressive also ihre Erfüllungsbedingungen? Man kann auch fragen: Worauf sind die S-Emotionen eigentlich gerichtet? Wer jmdn. WILLKOMMEN HEISST, drückt aus, dass er/sie sich freut, dass H nunmehr hier ist. Irgendetwas aber ist schief gelaufen, wenn H infolge des WILLKOMMENHEISSENS beispielsweise VERÄRGERT, GENERVT oder GELANGWEILT ist. Man würde annehmen wollen, dass es normal oder auch Standard ist, dass bei H im Falle des WILLKOMMENHEISSENS ebenfalls eine Art FREUDE vorliegt. Wird H aber bspw. GETADELT, sieht dies schon ganz anders aus. Hier wäre es seltsam, wenn H sich infolge des TADELS in einem Zustand der FREUDE befindet. Grob gesagt: Wer GETADELT wird, soll SICH SCHLECHT FÜHLEN. Die intentionalen Zustände, die die Aufrichtigkeitsbedingung expressiver Akte darstellen, sind also auf H gerichtet: H soll sich in bestimmter Weise FÜHLEN. Dies ist die Konsequenz aus der Rolf'schen Neubestimmung des illokutionären Zwecks von Expressiva, nämlich als *Versuch der Beeinflussung der emotionalen Gesamtlage von H*.⁴ Die jeweilige H-Emotion ist der eine Teil der Erfüllungsbedingung. Der andere Teil ist die ausgedrückte S-Emotion selbst. Denn die H-Emotion soll der S-Emotion angemessen sein.⁵

4 Vgl. Rolf (1997, 216-225).

5 Das heißt nicht, dass sich beide gleichen, sondern nur, dass sie aufeinander abgestimmt sein müssen.

(IV'') Die komplexe Erfüllungsbedingung expressiver Akte ist also die Beziehung von S-Emotion und H-Emotion.

(V) Deklarative Akte haben zwar – mit Ausnahme der Tatsachenentscheidungen, wo zusätzlich ein Glaube ausgedrückt wird – keine Aufrichtigkeitsbedingung, aber sie funktionieren nur vor dem Hintergrund bestimmter Annahmen. Mithilfe deklarativer Akte werden – im Sinne von Searle (1996) – ontologisch subjektive aber epistemisch objektive soziale Tatsachen geschaffen. Wer beispielsweise gelingend ZUM VORSITZENDEN ERNANNT wird, ist Vorsitzender, wenn gelingend KRIEG ERKLÄRT wird, ist Krieg. Und zwar, weil die Beteiligten glauben, dass es so ist.

(V') Die jeweilige soziale Tatsache ist die Erfüllungsbedingung von Deklarativa.

Was Erfüllungsbedingung für die Illokution ist, ist dies auch für die Perlokution.

(I'') Auf das Bestehen eines Weltsachverhaltes gerichtet ist ein H-Glaube. Erfolgreich sind assertive Akte, wenn H *GLAUBT*, dass es sich so und so verhält. Als den Assertiva zugeordnet erhält dieser Perlokutionstyp das Etikett **epistemisch**.

(II'') Auf eine H-Handlung gerichtet ist eine H-Absicht. Erfolgreich sind direktive Akte, wenn H *BEABSICHTIGT*, etwas zu tun/ zu unterlassen. Als den Direktiva zugeordnet erhält dieser Perlokutionstyp das Etikett **motivational**.

(III'') Auf eine S-Handlung gerichtet ist eine H-Erwartung. Erfolgreich sind kommissive Akte, wenn H *ERWARTET*, dass S etwas tut/unterlässt. Als den Kommissiva zugeordnet erhält dieser Perlokutionstyp das Etikett **desiderativ**.

(IV'') Auf eine S-Emotion gerichtet ist eine H-Emotion. Erfolgreich sind expressive Akte, wenn H sich in dem passenden emotionalen Zustand befindet, entsprechend *FÜHLT*. Als den Expressiva zugeordnet erhält dieser Perlokutionstyp das Etikett **emotional**.

(V'') Auf die Schaffung einer sozialen Tatsache gerichtet ist der Hintergrundglaube, dass diese Tatsache so geschaffen werden kann. Eine soziale Tatsache ist aber nur dann wirksam, wenn die Beteiligten erstens unterstellen, dass sie besteht und sich zweitens auch so verhalten, als ob sie besteht. Krieg zu erklären ist einigermaßen witzlos, wenn keiner Krieg führt und Vorsitzender zu sein einigermaßen frustrierend, wenn sich niemand dafür interessiert, was man sagt. M.a.W.: Soziale Tatsachen müssen als solche akzeptiert werden. Erfolgreich sind deklarative Akte, wenn H die soziale Tatsache *AKZEPTIERT*. Als den Deklarativa zugeordnet

erhält dieser Perlokutionstyp – um die Besonderheit der Deklarativa zu betonen, dass Gelingen und Erfüllen zusammenfällt – das Etikett **deklarativ**.

In der Übersicht:



Abb. 1: Anbindung von Perlokutionen an Illokutionen über gemeinsame Erfüllungsbedingungen

4 Der Zugang zur Empirie: vorläufig endgültige Klassifikation

Nimmt man einmal die trotz aller, z. T. berechtigter Kritik gut etablierten Illokutionsklassen von Searle als gegeben an, so lässt sich im Deutschen eine Vielzahl von Verben finden, mit denen man auf Situationen Bezug nehmen kann, in denen illokutionäre Akte dieser Typen vollzogen werden. Das vom IDS herausgegebene HANDBUCH DEUTSCHER KOMMUNIKATIONSVERBEN (Harras et al. 2004) beispielsweise beschreibt etwa 170 Verben, die den fünf Klassen von Searle zugeordnet werden. Sieht man eine solche Zuordnung als empirisch-methodische Validierungsmöglichkeit theoretisch ermittelter Klassen an, so stellt sich die Frage, ob sich für alle der fünf Perlokutionsklassen zunächst Verben finden lassen, mit denen man auf Situationen Bezug nehmen kann, in denen ein Sprechakt diese Wirkung erzielte. Die Antwort: Lediglich drei der ermittelten Klassen zeigen eine empirische Relevanz, die Klasse der Epistemischen, der Motivationalen und der Emotionalen. Und auch hier ist man wieder zurückgeworfen in die Urszene, die aber immer mehr an Angst verliert, weil man mittlerweile selbst einen aktiven Part in dieser nunmehr er-

innerten, wiederholten und durchgearbeiteten Szene einnimmt. Die meistzitierte Stelle in Austin (1962) zu den Perlokutionen ist nämlich: „Saying something will often, or even normally, produce certain consequential effects upon the **feelings, thoughts, or actions** of the audience, or of the speaker, or of other persons“ (Austin 1962, 101; fett d. Verf.). Für das Deutsche ergeben sich also (in der Übersicht mit ein paar Verbbeispielen) die folgenden drei Perlokutionsklassen:

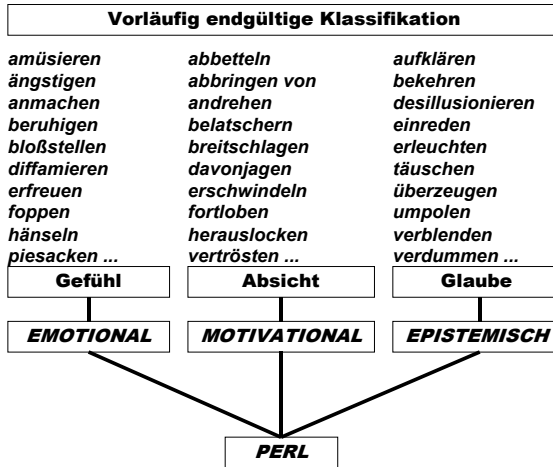


Abb. 2: Perlokutionskraftfamilien

Eine mögliche Erklärung dafür, dass sich weder für die Klasse der Desiderativen noch für die Klasse der Deklarativen Ausdrücke finden lassen, die nicht aus phrasalen Einheiten wie ‚hoffen machen‘ oder ‚machen, dass H erwartet‘, sondern aus einzelnen Lexemen bestehen, könnte sein, dass es sich bei *ERWARTUNG* und *AKZEPTANZ* um klassenübergreifend komplexe Zustände handelt. *ERWARTUNG* könnte als *GLAUBE* + *EMOTION* und *AKZEPTANZ* als *GLAUBE* + *ABSICHT* analysiert werden. Falls das stimmen sollte, gibt es offenbar eine Tendenz, Perlokutionäres nur dann zu lexikalisieren, wenn der Effekt nicht klassenübergreifend ist.⁶

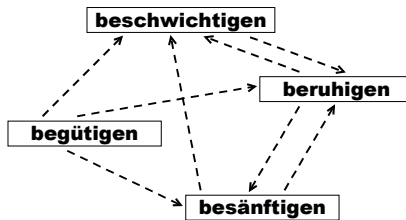
5 Die Methode: Vish!

Eine der methodischen Grundannahmen sprechakttheoretischer Forschung ist, dass man mittels der Untersuchung sprachlicher Ausdrücke etwas darüber lernen

⁶ Oder sich auf verschiedene Beteiligte aufteilt: Bei *VERARSCHEN* könnte dies z.B. der Fall sein: Dem Betroffenen wird etwas *GLAUBEN GEMACHT*, was so nicht stimmt und man selbst oder Dritte ziehen daraus *LUSTGEWINN*.

kann, worauf man mit Verwendung dieser Ausdrücke Bezug nehmen kann. Nehmen wir an, jemand berichtet davon, es habe kürzlich eine bestimmte Person *BE-SCHWICHTIGT* werden müssen, und Sie wissen nicht, was genau das eigentlich ist. Sie könnten nun direkt nachfragen und erhielten dann bei Kooperation vielleicht eine Schilderung der Umstände, die Ihnen ganz sicher weiterhilft. Nehmen wir nun aber an, Sie hätten es gelesen und es gebe für Sie keine Möglichkeit der Rückfrage. Sie greifen vielleicht zum Duden.⁷ In der Bedeutungsangabe lesen Sie: „*beruhigend auf jmdn. einwirken*“. Wie macht man das? Sie finden eine Belegstelle, in der es heißt: „Es ist alles nicht so schlimm, beschwichtigte er“. Hier haben wir eine Verwendung des Verbs, um auf eine Situation Bezug zu nehmen, in der „er“ etwas Bestimmtes sagt und mit diesem Gesagten die Wirkung erzielt, die eben mit ‚beschwichtigen‘ angegeben ist.⁸ Doch es bleibt weiterhin die Frage: Was ist eigentlich ein *BESCHWICHTIGEN*? Bisher wurden Sie ja eigentlich nur auf ‚beruhigen‘ verwiesen. Sieht man sich dort um, so wird man auf ‚besänftigen‘ und wieder zurück auf ‚beschwichtigen‘ verwiesen. Unter ‚besänftigen‘ findet sich der Rückverweis zu ‚beruhigen‘ und der Weiterverweis zu ‚beschwichtigen‘. Der Kreis ist geschlossen. Schaut man dann noch nach, wo diese drei in den Bedeutungsangaben sonst noch auftauchen, so stößt man auf ‚begütigen‘, das Verweise auf alle drei enthält. Eben diese Methode des Kreisverweises kursierte als sprachphilosophisches Spiel in den Kreisen Austins unter dem Namen „Vish!“⁹, eine Abkürzung von „vicious circle“ (Teufelskreis):

Vish!



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

Abb. 3: Perlokutionskraftkristall im DGW (Pfeile = Lemma-Verweisungen im DGW)

7 Als Korpus habe ich in meiner Arbeit DAS GROSSE WÖRTERBUCH DER DEUTSCHEN SPRACHE IN 10 BÄNDEN (DGW) in der Ausgabe von 1999 benutzt. Die folgend im Text zitierten DGW-Stellen werden jeweils mit der Angabe des Lemmas nachgewiesen. Ein Nachweis mittels Band + Seitenzahl erübrigt sich.

8 Insofern sich eine solche Verb-Verwendung finden lässt, betrachte ich das Verb (in dieser Verwendung) als perlokutionären Ausdruck. Eine solche Etikettierung sagt nichts darüber aus, wozu das Verb sonst noch verwendet werden kann.

Die Verweisungsstruktur dieser vier Verben untereinander, wie sie in Abb. 3 zu sehen ist, lässt eine im DGW nachweisbare lexikalisierte perlokutionäre Kraft zutage treten. Man hat über die Verweisung eine perlokutionäre Kraft identifiziert. Nun will man mehr über diese Kraft erfahren. Wenn man das DGW als Korpus ernst nimmt, sollte man sich zunächst die kompletten Einträge ansehen:

be|schwicht|tügen <sw. V.; hat> [aus dem Niederd., niederd. beswichtigen, älter (be)swichten = zum Schweigen bringen, mit niederd. -cht- für hochd. -ft- für mhd. beswiften = stillen, dämpfen, ahd. giswifton = still werden, zu mhd. swifte = ruhig, H.u.]: *beruhigend auf jmdn., etw. einwirken*: jmds. Zorn b.; Sie hat... Hassgefühle, die sich durch nichts b. lassen (St. Zweig, Fouché, 215); Meine Großmutter wollte... schimpfen. Aber Maria beschwichtigte sie (Grass, Blechtrommel 374); er versuchte zu b.; Es ist alles nicht so schlimm, beschwichtigte er; eine beschwichtigende Geste.

be|ruh|tügen <sw. V.; hat>: **a)** *allmählich wieder zur Ruhe bringen*; *besänftigen*: ein weinendes Kind, einen Tobenden b.; selbst wenn der Schnaps vorübergehend die Magenerven beruhigt (Frischmuth, Herrin 50); telefoniere dem Arzt, wenn es dein Gewissen beruhigt (Remarque, Obelisk 294); ich beruhigte (*beschwichtigte*) ihn mit der Nachricht, dass...; ...fordern deshalb den Gemeinderat auf, durch geeignete Maßnahmen im Hafengebiet den Verkehr zu b. (*einzudämmen*; Basler Zeitung 12. 5. 84, 39); ein beruhigendes Mittel; die Nachrichten sind, klingen doch sehr beruhigend (*stimmen zuversichtlich*); nun kann ich beruhigt (*ohne mir Sorgen machen zu müssen*) schlafen;

be|sän|ft|tügen <sw. V.; hat> [zu veraltet sänftigen = sanft machen]: **a)** *durch Zureden bewirken, dass jmds. innere Erregung langsam nachlässt u. abklingt*; *beruhigen*, *beschwichtigen*: einen Tobenden b.; Kommen Sie, ich werde sie Ihnen geben, sagte Fräulein Engel, um den Verwaltungsangestellten zu b. (Sebastian, Krankenhaus 49); Man hat wacker das Feuer geschürt, die Volksseele kocht, und jetzt beeilt man sich, sie zu b. (Maass, Gouffé 243); Ein mutiger Bischof... warf sich dem Kaiser zu Füßen und besänftigte seinen Jähzorn (Thieß, Reich 315); eine besänftigende Stimme; die besänftigten Naturgewalten, Elemente;

be|güt|tügen <sw. V.; hat>: *mit Worten od. Gebärden beruhigend auf jmdn. einwirken*; *beschwichtigen*, *beruhigen*; *besänftigen*: er suchte den aufgebrachtten Fahrer zu b.; wären nicht nach wenigen Stunden zwei junge Männer... ins Lokal gekommen, die ihn... in ein Taxi setzten unter Redensarten, mit denen man Betrunkene begütigt (Johnson, Ansichten 169); begütigend auf jmdn. einreden.

Abb. 4: Vier Lemmata im DGW, die über Verweisungen miteinander verbunden sind

Man stellt fest, dass die Beschreibung in verschiedenen Dimensionen vorgenommen werden kann. Zunächst zum Kern der Beschreibung: Worin besteht der **Effekt**? Zwei über die reine Verweisung hinausgehende Definitionen sind zu finden: „wieder zur Ruhe bringen“ und „bewirken, dass jmds. innere Erregung langsam nachlässt u. abklingt“. Von einem Zustand der Erregung wird jmd. in den Zustand der Ruhe gebracht. Kann die Erregung noch genauer beschrieben werden? Ja, jedenfalls sind „Zorn“ und „Hassgefühle“ auffindbar. Emotionen, die in einem hochgekocht sind, und die jetzt wieder mit der Äußerung abgemildert werden. Dass eine Erregung dieser oder ähnlicher Art vorliegt, kann als **vorbereitende Bedingung** angesehen werden. Wäre H in einer anderen Stimmung, sagen wir in einer Art Trauer, so steht dafür ein anderes Verb bereit: ‚trösten‘. Dort bietet das DGW als vorbereitende Bedingung an: Leid, Kummer, Schmerz, Unglück. Und erst in einer zweiten Bedeutungsangabe, die über die reflexive Verwendung

informiert, wird auf ‚beruhigen‘ verwiesen: „*sich über etwas Negatives mit etw. beruhigen*“. Hier ist die vorbereitende Bedingung, wenn man so will, zu „*etwas Negatives*“ verallgemeinert worden und dadurch wurde der Querverweis zu ‚beruhigen‘ wieder möglich. Deshalb gehören *TRÖSTEN* und *BERUHIGEN*... zwar in dieselbe Gruppe perlokutionärer Kräfte. Es handelt sich aber um zwei verschiedene Kräfte. Wie dem auch sei: Als zweite Beschreibungsdimension sind die **vorbereitenden Bedingungen** zu sehen. Erfährt man auch etwas über die Umstände? Auffällig sind hier z. B. die adverbialen Angaben „*allmählich*“ und „*langsam*“. Was immer es ist, was man da tut, es braucht Zeit, bis der Effekt eintritt. Das ist ganz anders bei z. B. *VERBLÜFFEN*: Dort tritt der Effekt „*plötzlich*“, „*sofort*“ ein. Diese Dimension betrifft den zeitlichen Abstand zwischen Äußerung und Eintreten des Effekts: die **Inkubationszeit**. Noch eine, hier allerdings etwas dürftige Angabe gibt Aufschluss über die Ausprägung in einer vierten Beschreibungsdimension: „mit der Nachricht“. Es geht darum, womit man den Effekt erzielen kann. M. a. W.: Um die **illokutionären und propositionalen Aspekte** (IPA).

Bereits diese vier Einträge sind also sehr ergiebig. Es ließen sich hier zunächst die folgend noch einmal aufgelisteten Beschreibungsdimensionen ermitteln:

1. Effekt,
2. vorbereitende Bedingungen,
3. Inkubationszeit und
4. illokutionäre und propositionale Aspekte (IPA).

Schaut man sich die Einträge zu weiteren Kandidaten für perlokutionäre Ausdrücke an, so lassen sich noch drei weitere Dimensionen ausmachen. Unter ‚ergreifen‘ ist z. B. zu lesen: „*3. im Innersten bewegen; jmdm. nahe gehen*: sein Schicksal, die Nachricht, die Musik hat mich tief ergriffen; eine ergreifende Rede, Szene; das ist ergreifend (scherzh.; *sehr*) komisch; [tief] ergriffen (*erschüttert*) sein.“⁹ Was immer *ERGREIFEN* ist: Der Effekt entfaltet sich tief im Innern. Das ist anders bei z. B. *BLOSSSTELLEN*. Dort entfaltet sich der Effekt in aller Öffentlichkeit. Als nächste Dimension ist also festzuhalten:

5. Ort der Wirkungsentfaltung.

Wenn man sich den Eintrag zu ‚empören‘ ansieht, so liest man: „**1. a)** in [*starke*] *Entrüstung versetzen, aufbringen, erzürnen*: seine Worte empörten mich; sie fand sein Verhalten empörend; **b)** <e. + sich> *sich sehr entrüsten, wütend werden; in Erregung geraten*: sich über jmdn., über jmds. Benehmen e.; ich bin empört!; sie wandte sich empört ab.“ Was immer *EMPÖREN* ist, gegenüber *ENTRÜSTEN* scheint es stärker zu sein. Es ist eine starke Entrüstung, in die man versetzt wird, man ent-

⁹ Man beachte auch hier wieder den Querverweis: „erschüttert“. Dieser Hinweis wird bei den folgenden nicht mehr eigens gegeben. Auch dort finden sich aber zahlreiche Verweise. Die Methode Vish! ist im DGW fruchtbar.

rüstet sich sehr über etwas, wenn man sich über etwas empört. Als eine weitere Dimension wird damit offensichtlich:

6. Stärke des Effekts.

Die letzte Dimension ist die schillerndste. Es handelt sich um das Wie der Äußerung, um die

7. Interaktionsmodalität.

Unter ‚brüskieren‘ heißt es: „*in unhöflicher, kränkender Weise schroff behandeln, vor den Kopf stoßen*: jmdn. mit einer Frage, durch ein Verhalten b.;“ und bei ‚jmdn. vor den K. stoßen‘ unter ‚Kopf‘: „(ugs.; *jmdn. in plumper Weise kränken, verletzen*)“. Was immer man also tut, man tut es in unhöflicher, schroffer, plumper Weise. Das ist anders bei z. B. *BETÖREN/BEZIRZEN*, wo ein deutlich erotischer Ton angeschlagen wird.

In diesen sieben Dimensionen lassen sich zumindest emotionale perlokutionäre Kräfte beschreiben. Alles deutet aber darauf hin, dass auch die epistemischen und die motivationalen Kräfte in diesen Dimensionen beschrieben werden können. Bisher konnte ich 92 emotionale Kräfte mittels der Wörterbucharbeit im DGW ermitteln. Es sind dabei die Einträge zu etwa 170 Verben zur Beschreibung herangezogen worden. Die Beschreibungen sind jeweils sehr knapp gehalten. Es ging mir im Wesentlichen zunächst darum, die Angst des Sprechakttheoretikers vor der Perlokution abzubauen.¹⁰

6 Epilog: Perlokution vs. Perlokutionäre Kraft

In diesem Aufsatz ist bis hierher eine terminologische Strenge sicherlich nicht als oberste Maxime handlungsleitend gewesen. Dieses kleine Versäumnis soll nun nachgeholt werden. *Perlokution* ist wie auch *Illokution* als ein semantischer Terminus anzusehen. *Perlokution* nimmt Bezug auf den spezifischen Wirkungsaspekt von Äußerungsprodukten, *Illokution* auf den kommunikativen Handlungsaspekt. Mit *Perlokution* als dem Aspekt spezifischer Wirkung ist jeweils die direkte & assoziierte Perlokution im Sinne Cohens gemeint. Hat das Äußerungsprodukt auf der wörtlichen Ebene beispielsweise eine assertive Illokution, so hat es auf derselben Ebene eine epistemische Perlokution. Illokution und Perlokution sind zwei Sinnaspekte von Äußerungsprodukten. *Sinn* ist dabei gleichbedeutend mit *kommunikativer Sinn* oder auch *Verwendungssinn*. Die beiden Sinnaspekte sind Vorder- und Rückseite ein und desselben Blattes: der Standardfunktion des Äußerungsproduktes. Die Illokution fokussiert S, die Perlokution fokussiert H. Wer als S ein asser-

10 Über die Beschreibung hinaus lassen sich die einzelnen Kräften noch gruppieren. Aus Platzgründen kann die Gruppierung hier nicht weiter vorgestellt werden.

tives Äußerungsprodukt herstellt, ist bei Ernsthaftigkeit darauf festgelegt, einen bestimmten Glauben zu haben. S ist des Weiteren dafür verantwortlich, wenn auch H *GLAUBT*, was S sagt. Mit der Verwendung eines assertiven Äußerungsproduktes riskiert S, dass H *GLAUBT*, was S sagt. In ähnlicher Weise funktioniert dies so auch für die anderen Klassen. Mit der Verwendung eines kommissiven Äußerungsproduktes riskiert S beispielsweise, dass H *GLAUBT UND* sich z.B. darauf *FREUT*, dass S etwas tun wird – S riskiert eine *ERWARTUNGSHALTUNG* von H. Deswegen kann man H auch bitter *ENTTÄUSCHEN*, wenn man sein Versprechen bricht. Von der semantischen Ebene der kommunikativ-funktionalen Betrachtung von Äußerungsprodukten ist die Beschreibung des Aktvollzuges zu unterscheiden. Den Vollzug illokutionärer und perlokutionärer Akte zu beschreiben, ist etwas ganz Anderes, als die Funktion bestimmter Äußerungsprodukte semantisch zu erfassen. Ersteres geschieht bspw. über die Beschreibung der verschiedenen Vollzugsbedingungen, Umstände und Selbstauskünfte der Beteiligten etc. und Letzteres über das Vorkommen bestimmter formaler Elemente wie Partikeln, Satzmodus, Intonationsverlauf etc.¹¹ Im Vollzugsgeschehen ist S die letzte Instanz für die Klarstellung, welcher illokutionäre Akt vollzogen wurde, und H die letzte Instanz zur Klärung, welcher perlokutionäre Effekt bei ihm ausgelöst wurde. *Perlokutionäre Kraft* meint einfach *Wirkungspotenz von Äußerungen*. Wie auch illokutionäre Kräfte sind perlokutionäre Kräfte mehrdimensional. Die oben vorgestellten Beschreibungsdimensionen können heuristisch als Dimensionen perlokutionärer Kräfte angesehen werden, in denen Ausprägungen vorliegen können, aber nicht müssen. Es gibt drei familienbildende perlokutionäre Stammkräfte: epistemische, motivationale und emotionale. Sie unterscheiden sich in der Grundaussprägung ihrer wichtigsten Dimension: dem perlokutionären Effekt. Bei den Epistemischen ist es ein Glaube, bei den Motivationalen eine Absicht und bei den Emotionalen ein – im weitesten Sinne – Gefühl.

7 Literatur

- Adorno, Theodor W. (2001; [zuerst: 1951]): *Minima Moralia. Reflexionen aus dem beschädigten Leben*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Austin, John Langshaw (1962): *How To Do Things With Words*. Oxford: Oxford University Press.
- Austin, John Langshaw (†1998 [engl. 1962]): *Zur Theorie der Sprechakte (How to do things with words)*. Dt. Bearb. v. Eike von Savigny. Stuttgart: Reclam.
- Cohen, Ted (1973): *Illocutions and Perlocutions*. In: *Foundations of Language* 9/1972-1973, 492-503.
- Davis, Steven (1980): *Perlocutions*. In: Searle, John R. und Manfred Bierwisch (Hgg.): *Speech Act Theory And Pragmatics*. Dordrecht/London: Reidel, 37-55.
- Duden (†1999): *Das große Wörterbuch der deutschen Sprache in 10 Bänden*. Studienausgabe. Hg. v. Wiss. Rat der Dudenredaktion. Mannheim/Leipzig/Wien/Zürich: Dudenverlag.

11 Über die Analyse verschiedener, miteinander z.B. konfligierender Indikatoren kann – analog zu der in der Semantik geläufigen Unterscheidung von wörtlicher und Äußerungsbedeutung – von der wörtlichen Ebene des kommunikativen Sinnes noch eine Äußerungsebene des kommunikativen Sinnes unterschieden werden.

- Ehrich, Veronika und Günter Saile (1975): Über nicht-direkte Sprechakte. In: Wunderlich, Dieter (Hg.): Linguistische Pragmatik. 2. Aufl. Wiesbaden: Akademische Verlagsgesellschaft Athenaion, 255-287.
- Habermas, Jürgen (1988/1992): Handlungen, Sprechakte, sprachlich vermittelte Interaktionen und Lebenswelt. In: ders.: Nachmetaphysisches Denken. Philosophische Aufsätze. Frankfurt a. M.: stw, 63-104.
- Hacking, Ian (1999 [engl. 1999]): Was heißt ‚soziale Konstruktion‘? Zur Konjunktur einer Kampfvokabel in den Wissenschaften. Frankfurt a. M.: Fischer.
- Harras, Gisela/Winkler, Edeltraud/Erb, Sabine/Proost, Kristel (2004): Handbuch deutscher Kommunikationsverben. Teil 1: Wörterbuch. Berlin/New York: de Gruyter. (= Schriften des IDS 10.1).
- Rolf, Eckard (1997): Illokutionäre Kräfte. Grundbegriffe der Illokutionslogik. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Rolf, Eckard (1983): Sprachliche Informationshandlungen. Göttingen: Kümmerle. (= Göttinger Arbeiten zur Germanistik; 385). (zugl. Phil. Diss. Münster 1983).
- Schlieben-Lange, Brigitte (1976): Perlokution und Konvention. In: Gloy, Klaus und Gunter Presch (Hgg.): Sprachnormen. Bd. III: Kommunikationsorientierte Linguistik – Sprachdidaktik. Stuttgart/Bad Cannstadt: Friedrich Fromman Verlag, 58-66.
- Searle, John R. (1996): The Construction of Social Reality. London: Penguin.
- Searle, John R. (1979): Intentionalität und der Gebrauch der Sprache. In: Grewendorf, Günther (Hg.): Sprechakttheorie und Semantik. Frankfurt a. M.: stw, 149-171.
- Staffeldt, Sven (2007): Perlokutionäre Kräfte. Lexikalisierte Wirkungen sprachlicher Äußerungen im Deutschen. Frankfurt a. M.: Lang. (zugl. Phil. Diss. TU Berlin 2006).