

Äußerungen und die Indizierung ihrer emotionalen Wirkungen: Perfid's (Perlocutionary Forces Indicating Devices) bzw. Perkams (Perlokutionäre Kräfte anzeigende Mittel) im medial geschriebenen und gesprochenen Deutsch

Sven Staffeldt

1. Fragestellung und Ausrichtung

Dieser Aufsatz beschäftigt sich mit Aspekten der Analyse sprachlicher Wirkungen, die in Linguistik und Literaturwissenschaft – ohne einzelne Beispiele hier diskreditierend heranziehen zu wollen – häufig genug eher postuliert als untersucht werden. Zumeist handelt es sich dabei um eine Zuschreibung der Analysierenden, wie ein ganzes Werk, eine bestimmte Passage, ein Satz, ein Wort oder auch einzelne Laute wirken, die dann aber in den Rang einer Beschreibung des Werkes, der Passage, des Satzes, des Wortes oder der einzelnen Laute gehoben wird, obwohl sie doch eher (und bestenfalls) eine bloße Annahme über die Wirkung als eine handfeste Erkenntnis darüber ist. Insofern ähneln solche Zuschreibungen schnellen Grammatikalitätsurteilen von AutorInnen sprachwissenschaftlicher Arbeiten. Die Urteilenden nehmen nämlich als gegeben an, dass ihr Urteil maßgeblich für kompetente Sprachteilhaber ist. Aus der Annahme einer Wirkung wird die Beschreibung einer Wirkung.

Wenn es sich darum handelt, bestimmte Formen als ungrammatisch oder in dieser Weise wirkend anzubieten und damit eine zwar subjektabhängige, aber doch demonstrative Stütze für ein bestimmtes Argument zu liefern, ist an einem solchen Verfahren nichts oder nicht allzu viel auszusetzen. Solche Sprachkompetenzurteile von Linguisten können nämlich einfach angefochten werden, wenn Rezipienten ein anderes Urteil fällen würden. Und damit wäre das so gestützte Argument schwächer.

Aber wenn es in der Hauptsache darum geht, Grammatikalität oder Form-Funktionszusammenhänge selbst zu erforschen, dann ist eine lediglich intuitive Zuschreibung von Funktionen im Grunde als zu überprüfende Hypothese zu werten, die durch verschiedene Methoden empirisch verifiziert (oder deren Falsifikation abgewehrt) werden muss, wenn sie Gültigkeit beanspruchen möchte. So etwa durch Korpusanalysen, Befragungen, Experimente etc. Dies gilt stärker noch in Wirkungsfragen. Denn wie etwas wirkt, dürfte nun wirklich vollends etwas sein, über das nur derjenige Auskunft geben kann, bei dem sich etwas auswirkt. Sei diese Auskunft explizit (in Form der Bekanntgabe eines – wie man sagen könnte – Wirkungsurteils, einer B-Anzeige, wie es weiter unten heißen wird) oder implizit (etwa in Form eines Reaktionsverhaltens) und damit wiederum selbst interpretationsbedürftig (etwa über eine kriteriengeleitete Analyse des Gesichtsausdrucks; vgl. bspw. schon Darwin (³2000 [¹1872, ²1889]) und momentan Ekman 2007).

Die Gesamtwirkung von Kommunikationsangeboten (Kommunikatbasen i. S. v. Schmidt 1991) kann mit Schmidt als Kommunikat gefasst werden:

Ein Kommunikat KK ist die Gesamtheit der kognitiven und emotionalen Operationen, die ein Kommunikationsteilnehmer K in einer Kommunikationssituation KSit einer von ihm wahrgenommenen Kommunikatbasis KB zuordnet.

(Schmidt 1991: 77-79 [kursiv im Original])

Aus sprechakttheoretischer Sicht beinhaltet dieses Kommunikat mindestens drei Teilprozesse oder Operationen, die in Relation zu den drei Akten stehen, die S¹ vollzieht. Zwei davon haben etwas mit Verstehen zu tun: Bei dem propositionalen Akt geht es um das Verstehen (und das heißt H-seitig: um den Aufbau) von Bedeutungen und bei dem illokutionären Akt um das Verstehen (und das heißt H-seitig: um das Erkennen) des kommunikativen Sinns der Äußerung. Letzteres bezeichnet Searle als illokutionären Effekt.² Der zu dem dritten, dem perlokutionären Akt in Relation stehende Teilprozess des Kommunikats hat sprechakttheoretisch lange Zeit ein Schattendasein geführt. Im perlokutionären Bereich geht es um Wirkungen, die über das reine Verstehen von Proposition und Illokution hinausgehen und etwas damit zu tun haben, dass in H etwas ausgelöst wird. Vor allem dieser undifferenziert kausalen Sichtweise ist es zu verdanken, dass die Sprechakttheorie sich bisher weniger mit Perlokutionen und mehr mit Illokutionen beschäftigt hat (vgl. zur Kritik daran Staffeldt ²2009: 146-148). Wenn die Perlokutionen als Gegenstand der Sprachwissenschaft nicht einfach abgelehnt wurden, so standen vor allem begriffliche Interessen im Vordergrund, die mit Fragen der folgenden Art angegangen wurden: Was sind Perlokutionen? Welche perlokutionären Ausdrücke können gefunden werden? Über welche Tests kann man nachweisen, dass ein Ausdruck (etwa ein Verb) perlokutionär ist? Wie kann man Perlokutionen von Illokutionen abgrenzen? Usw.³

Weil es bei den Illokutionen von der sprechakttheoretischen Konzeption her gerade darauf ankommt, dass sie direkt verstehbar sind, und ein solches Verstehen sich anders als zum Beispiel bei Implikaturen und anderen Sinnsuggestionen (vgl. Rolf 2013) nicht rein inferentiell oder anders als bei Präsuppositionen nicht lediglich als

¹ Folgend sind S = SprecherIn/nen und H = HörerIn/nen.

² Vgl. zu beidem auch die noch differenziertere Konzeption der Hörverstehensakte bei Henne (1975), der mit dem perauditiven Akt allerdings auch einen dem perlokutionären Akt zugeordneten Hörverstehensakt postuliert, der darin bestehen soll, dass dadurch, dass H „die vom Sprecher intendierte kommunikative Kraft versteht“, H „zugleich mögliche Konsequenzeffekte ersehen“ (Henne 1975: 72) kann. Eine solche Bestimmung setzt die Illokution als den entscheidenden Indikator für die Perlokution an. Versteht H die Illokution, kann H die perlokutionären Konsequenzen abschätzen. Hier wird die Perlokution, wie auch in anderen Ansätzen, dadurch gebändigt, dass sie an die Illokution und damit an die S-Intention angebunden ist: „Der Hörer versteht im perauditiven Akt durch den Sprechenden intendierte perlokutionäre Effekte (und manchmal auch Effekte, die nicht intendiert sind), kann sie in ihrer Wirkung aber z. B. bewußt negieren“ (ebd.: 76). Dass von Wirkungen von Effekten die Rede ist, zeigt implizit auch hier bereits die Notwendigkeit an, zwischen Nicht-Kausalem (intendierter Effekt) und Kausalem (dessen Wirkung) zu unterscheiden.

³ Wichtige Arbeiten zu Perlokutionen sind etwa: Austin (1962: 94-119), Searle (1979), Habermas (1981/1995: 369-452, 1988/1992, 2004: 125-129), Cohen (1973), Schlieben-Lange (1974 und 1976), Ehrlich/Saile (1975), Holly (1979), Davis (1980), Rolf (1982), Eyer (1987), Luge (1991) und Coulmas (1977: 100-183 und 294-301). Vgl. für eine Auseinandersetzung mit diesen Ansätzen auch Staffeldt (2007: 23-96).

Vorausgesetztes ergibt, sondern sich nur anhand der Wahrnehmung von diese Illokutionen irgendwie anzeigenden Kommunikatbasen aufbauen oder ergeben kann, spielen hier von Anfang an Indikatoren eine wesentliche Rolle. H muss ja irgendwie erkennen können, um welche Illokution es sich handelt, damit H direkt verstehen kann, was der kommunikative Sinn dieser Äußerung ist. Deshalb muss die Äußerung irgendwelche Indikatoren aufweisen, aufgrund derer man zum Verstehen (das betrifft: H) aber auch zu einer Einschätzung kommen kann, welche Illokution hier vorliegt (das betrifft: sprechakttheoretisch Analysierende; vgl. hierzu als eine größere Analyse von über 60 Sprechakten, ausgehend von solchen Illokutionsindikatoren Staffeldt 2014). Der direkte Vollzug von Sprechakten ist eine wörtliche Angelegenheit, im Unterschied zur Indirektheit, Inexplizitheit und Nichtwörtlichkeit, was auf Phänomene der inferentiellen Sprecher-Bedeutung abzielt (vgl. Rolf 2013).

Da es bei Perlokutionärem jedoch konzeptionell nicht ums Verstehen geht, weshalb Perlokutionen auch oft zu den Mitteln strategischen Handelns gerechnet wurden, tauchte hier die Frage nach Indikatoren gar nicht erst prominent auf. Zum Teil konnte sie gar nicht auftauchen, wenn Perlokutionen nämlich als strategisch verdeckt angesehen wurden (so zum Beispiel die in der ‚Theorie des kommunikativen Handelns‘ von Habermas (1981/1995) noch gänzlich nicht-zugebbaren Perlokutionen, später bei Habermas (1988/1992) allerdings nur noch die perlokutionären Erfolge₃ als Fälle „*latent strategischen Handelns*“ (ebd.: 71)). Überspitzt formuliert: Wer strategisch verdeckt operiert, dem ist ja gar nicht daran gelegen, dass man versteht und erkennt, was er da so treibt.

Die Frage zu stellen, ob Äußerungen auch Indikatoren für Perlokutionäres enthalten, ist aus dieser Sicht unnötig oder auch unlogisch. Allerdings – und das zeigt sich auch bspw. bei der Entwicklung Habermas’scher Positionen – ist diese Sichtweise auf Perlokutionen nicht die einzige und in dieser Vereinzelung für das Sprachsystem schon gar nicht die sinnvollste. Ganz im Gegenteil: Es kann die These aufgestellt werden, dass Äußerungen sprachsystematisch konventional mit einer bestimmten Perlokution in Verbindung zu bringen sind. Dafür muss man die simplifizierende Konzeption des Begriffs der Perlokution als einfacher und bloßer kausaler Wirkung anreichern, wobei ein kausaler Aspekt forschungspraktisch aus methodischen Gründen – wie gezeigt werden wird – weiterhin natürlich höchst einschlägig ist. Es ginge von der axiomatischen Konzeption der Sprechakttheorie her sprachsystematisch nicht mehr darum, was mit einer Äußerung nun tatsächlich alles ausgelöst wird, sondern nur darum, für welche Wirkungen S konventional *verantwortlich* ist, *wenn* sie sich einstellen, unabhängig davon, *ob* sie sich einstellen. So ist – um es im Extrem klar zu machen – aus sprachsystematischer Perspektive niemand dafür verantwortlich zu machen, wenn H nach einem S-Witz tot umfällt. Wohl aber, wenn H danach belustigt lacht.

In diesem Aufsatz nun geht es genau um solche perlokutionäre Indikatoren. In Anlehnung an Searles Ifid's können diese Indikatoren – wie im Untertitel ausgeführt – Perfid's genannt werden. Oder auch – um einem mir von Roland Posner unterbreiteten



Abb. 1: Gegenstandsbeschränkungen

Vorschlag zu folgen: Perkams. Linguistisch ist dieses Feld nicht besonders gut bestellt. Aber auch kommunikationswissenschaftlich hat man sich der Wirkung von Sprachlichem und der Indikation dieser Wirkung kaum gewidmet, obwohl mit der Medienwirkungsforschung ein breites Forschungsgebiet angelegt ist und bedient wird, in dem solche Fragen gestellt werden könnten (vgl. etwa Bonfadelli/Friemel (2011) oder auch

Schweiger/Fahr (2013), worin auf über 600 Seiten weder *Perlokution* noch *Sprachwirkung* oder entsprechende Syntagmen wie *sprachliche Wirkung*, *Wirkung der Sprache*, *des Sprechens*, *des Wortes* o. Ä. als Textwörter/-syntagmen anzutreffen sind). Deshalb wird in diesem Aufsatz zunächst ein Teil des Bodens für eine solche Bestellung bereitet. Das vorrangige Ziel ist eine theoretisch konsistente und vom Erkenntnisinteresse her sinnvolle Annäherung an die Perkams. Nicht so sehr, eine Typologie aufzustellen oder Perkams in der Breite zu inventarisieren.

Zudem ist die Fragestellung hier zunächst auf Mediales und Emotionales bezogen und erfasst dabei, sozusagen als besondere Herausforderung, gerade auch das medial Schriftsprachliche (vgl. Abbildung 1).

Das hat mehrere Gründe, von denen der wichtigste ist: Wenn sich im Gesprochenen und Geschriebenen Unterschiede hinsichtlich des Vorkommens emotionaler Perkams zeigen, dann ist dies zugleich ein Indiz für die unterschiedliche Relevanz von Emotionen für diese beiden medialen Manifestationsbereiche.

2. Beseitigung einer Quelle für Missverständnisse des Aneinander-vorbei-Redens

Das kommunikative Geschehen theoretisch zu erfassen und angemessen zu beschreiben, kann mindestens aus zwei Perspektiven heraus geschehen. Einerseits über die Beschreibung dessen, was die Kommunikanten tun, wenn sie kommunizieren, und andererseits über die Beschreibung der Mittel, die sie zur Kommunikation benutzen. Beide Perspektiven haben je unterschiedliche Implikationen, die sich insbesondere im Bereich des Perlokutionären störend bemerkbar machen, solange sie nicht aufgedeckt werden.

Betrachte ich das Geschehen aus der Perspektive der Beteiligten, so betrachte ich sprechakttheoretisch ihre *Akte*. S vollzieht mit einem Sprechakt mehrere Akte (nach Searle etwa den Äußerungsakt, den propositionalen Akt, den illokutionären Akt und

den perlokutionären Akt), aber auch H vollzieht bei der Rezeption mehrere Akte (etwa die Henne'schen Hörverstehensakte: den auf das Äußern bezogenen Hörakt, den die Proposition dekodierenden Akt, den auf die Illokution bezogenen inauditiven Akt und den auf die Perlokution bezogenen perauditiven Akt). So jedenfalls die jeweilige Modellierung des Geschehens. Hier steht die Frage im Vordergrund, was S und H jeweils tun und welche Ergebnisse dieses Tun hat. Auf den perlokutionären S-Akt bezogen wird dann zumeist festgestellt, dass S nur *versuchen* kann, einen perlokutionären Effekt mit seinem perlokutionären Akt zu erzielen, weil es allein bei H liegt, ob sich dieser Effekt auch tatsächlich einstellt. Es besteht also offenbar die Notwendigkeit, darauf hinweisen zu müssen, dass der perlokutionäre S-Akt nicht automatisch einen perlokutionären Effekt erzielt. Das heißt aber auch: Anscheinend impliziert eine solche akteursbezogene Sicht auf das kommunikative Geschehen ein grundlegend kausales Verständnis der Perlokutionen. Ich nenne dieses Verständnis das *real-kausale*. Es geht hier um die Frage, ob S mit einem perlokutionären Akt bei H einen Effekt auslöst und wenn ja, welchen (Richtung: S-Akt → Kommunikatbasis → tatsächliche H-Wirkung).

Betrachte ich das Geschehen aber aus der Perspektive des verwendeten Kommunikationsmaterials heraus (also äußerungsbezogen), so steht die Frage im Vordergrund, ob und wie sich eine Äußerung hinsichtlich ihres kommunikativen Sinns beschreiben lässt. Hier geht man zunächst nicht von S und H, sondern von dem Äußerungsprodukt (der Kommunikatbasis) aus und fragt nach deren Wirkungspotenz. Das entspricht auch der Situation, in der sich S und H befinden: Solange keine Kommunikatbasis hergestellt und verarbeitet wird, solange gibt es keine Kommunikation. Oder anders herum: Kommunikation (auch misslungene) kann nur stattfinden, wenn S Kommunikatbasen herstellt und H diesen Kommunikate zuordnet. Kommunikation ist kein esoterisches Geschehen. Selbst Inferenzen bedürfen irgendeiner Wahrnehmungsstütze. Aus dem Nichts heraus zu inferieren, ohne sich auf Wahrnehmungen stützen zu können, ist – ebenso wie der umgekehrte Fall, aus allem Wahrgenommenen immer und letztlich beliebig zu inferieren – keine Kommunikation, sondern Spekulation oder Einbildung (und im pathologischen Falle: Wahn). Bei der äußerungsbezogenen Sicht auf das kommunikative Geschehen geht es vor allem um die Frage, was man sinnvollerweise aus dem Vorliegen dieser Äußerung in diesem Kontext an Sinn zuschreiben kann (und im Grunde auch: was nicht). Ganz wesentlich sind dabei sowohl grammatische (also flexionsmorphologische und syntaktische) Eigenschaften des Äußerungsprodukts, lexikalische Eigenschaften (etwa welche Wörter verwendet wurden) und natürlich phonetisch-phonologische Eigenschaften (segmental etwa Verschleifungen oder hyperkorrekte Aussprache, suprasegmental etwa Prosodie, Stimmhöhe, Lautstärke etc.). Diese Eigenschaften spielen die Rolle von Indikatoren, anhand derer man sinnerschließende Urteile fällen kann.

Damit verbale Verständigung gelingen kann, muss davon ausgegangen werden können, dass es hierbei verlässliche Zuordnungen gibt. Etwa was die Wortbedeutungen anbetrifft. Sie wissen als Kommunikanten schlicht, was Wörter bedeuten. Zum Beispiel das Wort: *zerreißen*. Dass Sie dies wissen, kann schnell klar gemacht werden

über die Fälle von Nicht-Zerreißen. Nehmen Sie an, ich lasse einen Stift fallen und frage Sie dann: *Habe ich den Stift zerrissen?* Ihnen ist völlig klar, dass ich den Stift nicht zerrissen habe. Sie müssen also zumindest insofern über eine Bedeutung des Wortes *zerreißen* verfügen, als es Ihnen möglich ist, etwas als einen Fall von Nicht-Zerreißen zu erkennen. Beim kommunikativen Geschehen spielen also gegenseitige Unterstellungen eine große Rolle. Um bei dem Beispiel zu bleiben: Ich unterstelle Ihnen, dass Sie wissen, was *zerreißen* bedeutet, und dass Sie mir unterstellen, dass ich weiß, was *zerreißen* bedeutet, und ich nehme an, dass wir beide uns unterstellen, dass unser Wissen sich ähnelt. Solche Unterstellungen funktionieren auf der Ebene des Sprachsystems nur vor dem Hintergrund einer sozusagen materialisierenden Ausprägung dieser reflexiven Unterstellungen. In den meisten Fällen und Situationen muss ich nämlich nicht davon ausgehen, dass Sie und ich uns erst gegenseitig etwas unterstellen müssen, um gelingend zu kommunizieren, sondern kann es einfach unproblematisiert dabei belassen, dass meine Äußerung wohl einfach diese oder jene Bedeutung hat. Etwa wenn ich zu der Bäckerin sage, dass ich gern ein halbes Vollkornbrot hätte. Die Frage dreht sich dann nur darum, welches Brot ich konkret meine. Aber nicht mehr darum, was *Vollkornbrot* bedeutet. Diese Materialisierung reflexiver Unterstellungen als Wortbedeutung befördert beispielsweise die Lexikographie. Im Bereich der Syntax sind es die Grammatiken und im Bereich der Pragmatik die Funktionszuschreibungen zu Ausdrücken, wie kontextabhängig diese auch immer sein mögen. Eine solche äußerungsbezogene Sicht auf das kommunikative Geschehen setzt also voraus, dass Äußerungen lexikalisch-syntaktisch Bedeutungen und pragmatisch einen kommunikativen Sinn haben. Und damit eine nicht völlig instabile Zuordnung von Form und Inhalt.

Zu diesen Inhalten nun – und das ist die sprechakttheoretische Konsequenz der äußerungsbezogenen Sicht – gehören auch Illokutionen und Perlokutionen. Dies sind zwei Ausprägungen des kommunikativen Sinns als Inhaltsseite von Syntagmen. Damit entfällt aber die Notwendigkeit, Perlokutionen lediglich real-kausal verstehen zu müssen. Es geht im Grunde nur darum, worauf S perlokutionär festgelegt (oder wofür S verantwortlich) ist, wenn S diese oder jene Äußerung tätigt. Also etwa: Wenn S mitteilt, dass die Nachbarin XY heute Nacht ein Kind bekommen hat, so ist S dafür verantwortlich, wenn H dies dann glaubt. Diese Äußerung ist also – wenn man so will: konventional verbunden mit der Perlokution, in H einen entsprechenden Glauben auszulösen. Völlig unabhängig davon, ob H dies dann auch glaubt oder nicht. Ich nenne dieses Verständnis: *konventional-kausal*. Der gleiche Umstand liegt auch bei der Aufrichtigkeitsbedingung vor. Mit einer solchen Äußerung legt S sich darauf fest, einen entsprechenden Glauben zu haben, dass es sich so verhält. Und zwar wiederum völlig unabhängig davon, ob S diesen Glauben auch hat oder nicht. Die Kopplung innerer Zustände an Äußerungsprodukte ist nicht real-kausal, sondern konventional-kausal (Richtung: S-Verantwortlichkeit für H-Wirkung ← Kommunikatbasis → potentielle H-Wirkung).

3. Begriffliches

Folgend sollen zunächst ein paar begriffliche Unterscheidungen den uns hier interessierenden perlokutionären Bereich näher abstecken (mehr dazu vgl. Staffeldt 2007: 97-169), bevor dann in einem vierten Abschnitt über ein paar Beispiele eine Annäherung an emotionale Perkams versucht wird.

3.1. Sprechakt / Kommunikationsakt

Sprechakte sind Verbaläußerungen (Lokutionen), die als kommunikative Handlungen (Illokutionen) über das Verstehen (propositionaler und illokutionärer Effekt) hinaus bestimmte Effekte auf H (perlokutionäre Effekte) haben. Jede für H verständliche verbale Äußerung kann als S-Äußerung mit einer mehr oder weniger bestimmten S-Illokution und einem mehr oder weniger bestimmten H-Effekt aufgefasst werden. In einer Metakommunikationssituation ist S die letzte Instanz zur Bekanntgabe der Illokution, H die letzte Instanz zur Bekanntgabe des Effekts.

Es ist grundsätzlich möglich, propositionale und illokutionäre Effekte (Verstehen) sowie perlokutionäre Effekte auch anders als über Lokutionen zu erzielen. Bei diesen lokutionslosen Fällen handelt es sich aber per definitionem nicht mehr um Sprechakte. Man könnte die Bestimmung von Lokution so erweitern, dass auch nonverbales Verhalten erfasst wird. *Sprechakt* müsste dann durch *Kommunikationsakt* ersetzt werden.

3.2. Illokution (I) / illokutionärer Akt

Illokution ist der Sinnaspekt₁ einer Äußerung, der die S-Lokution als kommunikative S-Handlung erfasst. Eine S-Lokution ist eine S-Handlung unter der Perspektive ihres auf H gerichteten Zweckes. Sie ist kommunikativ, wenn sie so beschaffen ist, dass H ihren Zweck grundsätzlich verstehen kann. Grundsätzlich verstehbar ist ein Zweck für H, wenn H die Möglichkeit hat, herauszufinden, was S von H will. Verstehen kann dabei durch Metakommunikation abgesichert werden. Symbolisieren könnte man sie folgendermaßen: I(L(p)). Der illokutionäre Akt dagegen ist das Äußern einer Proposition (p) mit einer illokutionären Kraft.

3.3. Perlokution (P) / perlokutionärer Akt

Perlokution ist der Sinnaspekt₂ einer Äußerung, der die S-Lokution als spezifisch verursachende kommunikative S-Handlung erfasst. Eine kommunikative S-Handlung ist spezifisch verursachend, wenn sie auf sie bezogene H-Effekte auslöst. Auf sie bezogen sind auf ihren Zweck bezogene Effekte. Ihr Zweck ergibt sich aus der Illokution. Perlokutionen sind als den Illokutionen zugeordnete Bewirkungen im Cohen'schen Sinne direkt-assoziiert und im Austin'schen perlocutionary objects. Man könnte sagen: Perlokutionen sind die konventional-kausalen Entsprechungen zu den kommunikativen Illokutionen. Auf sie ist S festgelegt. Sie liegen jedenfalls im S-Verantwortungsbereich. Symbolisieren könnte man sie folgendermaßen: symbolisch:

P(I(L(p))). Der perlokutionäre Akt dagegen ist das Äußern einer Proposition (p) mit einer perlokutionären Kraft.

Grundsätzlich kann nach dem konventional-kausalen Verständnis davon ausgegangen werden, dass jeder globalen Illokutionsklasse auch eine bestimmte Perlokutionsklasse zugeordnet ist. So gilt:

- Wer einen assertiven Sprechakt vollzieht, ist sprachsystematisch dafür verantwortlich, wenn in H ein entsprechender epistemischer Zustand (z. B. ein Glaube) ausgelöst wird (= epistemische Perlokution).
- Wer einen direktiven Sprechakt vollzieht, ist sprachsystematisch dafür verantwortlich, wenn in H ein entsprechender motivationaler Zustand (z. B. eine Handlungsabsicht) ausgelöst wird (= motivationale Perlokution).
- Wer einen kommissiven Sprechakt vollzieht, ist sprachsystematisch dafür verantwortlich, wenn in H ein entsprechender desiderativer Zustand (z. B. eine Erwartung) ausgelöst wird (= desiderative Perlokution).
- Wer einen expressiven Sprechakt vollzieht, ist sprachsystematisch dafür verantwortlich, wenn in H ein entsprechender emotionaler Zustand (z. B. ein Gefühl der Angst) ausgelöst wird (= emotionale Perlokution).
- Wer einen deklarativen Sprechakt vollzieht, ist sprachsystematisch dafür verantwortlich, wenn in H ein entsprechender Glaube ausgelöst wurde, dass es sich von nun an so verhält, wie gesagt, und eine entsprechende Absicht, sich demgemäß zu verhalten (= deklarative Perlokution).

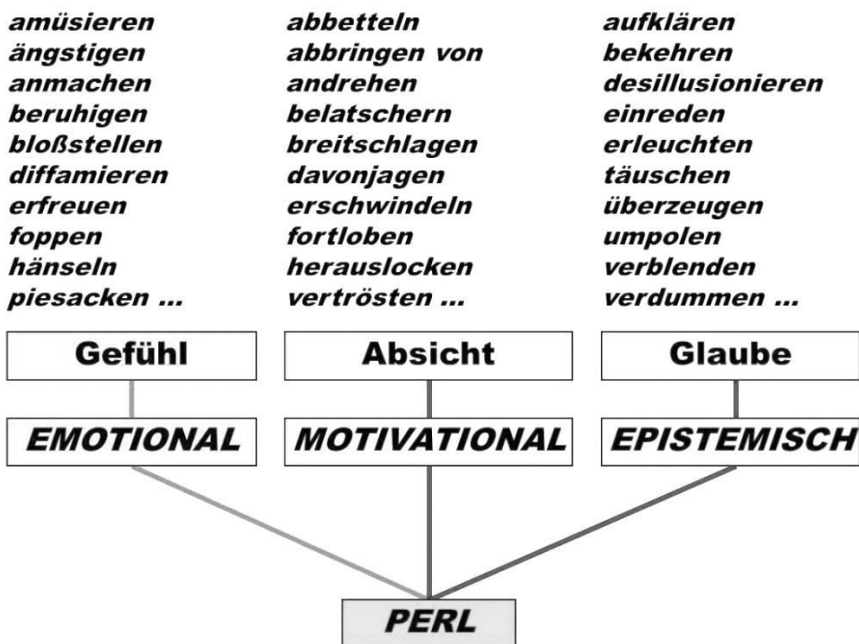


Abb. 2: Perlokutionskraftfamilien mit entsprechenden perlokutionären Verben

Zu diesen fünf theoretisch möglichen Perlokutionsklassen, lassen sich nur in drei Fällen viele sprachliche Ausdrücke finden, die entsprechende Perlokutionen erfassen. Diese sind als SB-Ausdrücke (= sprechhandlungsbezeichnende Ausdrücke im Sinne von Hindelang⁵2010) sprechakttheoretisch zunächst einmal die wichtigsten Perksams. Denn über die Analyse der Bedeutung dieser Ausdrücke können Erkenntnisse gewonnen werden über die für den Bereich des Perlokutionären wichtigen Unterscheidungen einer Sprachgemeinschaft. Diese drei Klassen sind: epistemische, motivationale und emotionale Perlokutionen (vgl. Abbildung 2).

3.4. Perlokutionäre Kraft

Eine Äußerung hat(te) eine perlokutionäre Kraft, wenn sie als die Ursache für das Eintreten perlokutionärer Effekte angesehen wird oder werden kann (real-kausales Verständnis). Eine perlokutionäre Kraft ist somit das Vermögen einer Äußerung, einen bestimmten H-Effekt auszulösen. Perlokutionäre Kräfte sind komponentiell. Klassenbildend sind perlokutionäre Stammkräfte. Die wichtigste Komponente perlokutionärer Stammkräfte ist der perlokutionäre Effekt. Nach den drei grundlegenden perlokutionären Effektklassen lassen sich die drei grundlegenden Perlokutionskraftfamilien (epistemisch, emotional, motivational) auseinanderhalten. Damit ist lexikalisch die Grundunterscheidung von Denken, Fühlen und Handeln eingeholt.

4. Was sind und wie kommt man an Indikatoren perlokutionärer Kräfte?

Da Perlokutionen zumindest in dem Sinne hörerseitig konzipiert sind, als sie mit Effekten in H zu tun haben, kann aus einer real-kausalen Perspektive heraus methodisch auch nur H als erster Ansatzpunkt gewählt werden. Was nach Henne für alle postulierten Hörverstehensakte gelten soll, ist für die Perlokution jedenfalls ganz besonders einschlägig: „Eine der wesentlichen Voraussetzungen für die Beschreibung eines Hörverstehensaktes ist, daß er durch den Hörer selbst verbalisiert wird“ (Henne 1975: 75). H ist als B (= Betroffene/r des Effektes) – nicht immer ist dies unbedingt H selbst, zum Beispiel nicht unbedingt beim Bloß-Stellen (vgl. Staffeldt 2007: 222) – die beste Auskunftquelle, was für ein Effekt ausgelöst wurde. Die hierauf bezogene Zuschreibungsäußerung (die explizite B-Anzeige) kann als verbales Datum erfasst werden, das auswertend zur perlokutionären Beschreibung der S-Äußerung herangezogen werden kann, wobei die in der B-Anzeige gelieferten Zuschreibungen als Indikatoren real-kausal verstandener perlokutionärer Effekte anzusehen sind. In der Abbildung 3 entspricht dies der ersten Teilstrecke von rechts nach links.

Die zweite in der Abbildung 3 zu findende Teilstrecke ist als sprachsystematische Annäherung zu sehen. Aus der Analyse von B-Anzeigen lassen sich erste Kriterien zur perlokutionären Beschreibung von Äußerungen gewinnen, die dann als Hypothesen getestet werden können. Halten solche Kriterien stand, kann man sie auch konventional-kausal als Perksams ansehen. Bei dieser zweiten Teilstrecke gilt wegen der konventionalen Verbindung von einer Illokution als Sinnaspekt₁ und einer spezifi-

schen Perlokution als Sinnaspekt₂ einer Äußerung auf globaler Ebene, dass jedenfalls alle Illokutionsindikatoren zugleich auch Perlokutionsindikatoren sind. Zum Beispiel: Vom Vorliegen einer expressiven Illokution kann auf das Vorliegen einer emotionalen Perlokution geschlossen werden. Das heißt: Alle expressiv-indizierende Illokutionsindikatoren sind zunächst einmal auch emotional-indizierende Perlokutionsindikatoren.

Da perlokutionäre Effekte aber (im Unterschied zu den spezifischen Perlokutionen) grundsätzlich als von solchen Sinnaspekten unabhängig konzipiert sind, müssen darüber hinaus grundsätzlich auch Eigenschaften einer Äußerung beschrieben werden können, die unabhängig vom Vorliegen einer bestimmten Illokution für das Auslösen

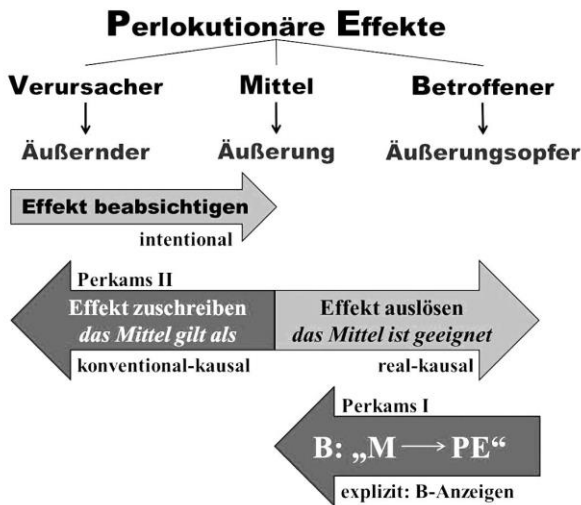


Abb. 3: Vom Real-Kausalen (Perkams I) zum Konventional-Kausalen (Perkams II)

perlokutionärer H-Effekte verantwortlich gemacht werden können. Das real-kausale Auslösen von Effekten führt eben nicht immer über die Illokution. Vom Eintreten des Effekts kann über die erwähnten B-Anzeigen auf das Vorliegen solcher Eigenschaften rückgeschlossen werden. Wird diese Ursache-Wirkung-Zuordnung durch Wiederholung stabil (und das heißt auch: als Gebrauchswissen voraussetzbar), so können Äußerungen mit diesen Eigenschaften als perlokutionäre S-Versuche eingeschätzt werden. Vom Vorliegen solcher Eigenschaften

kann auf das perlokutionäre S-Ziel rückgeschlossen werden. Es ist eben bspw. so, dass ein Witz-Erzählen als Versuch angesehen werden kann, Heiterkeit zu erregen. Und zwar völlig unabhängig davon, ob dies auch wirklich erreicht wird und ob S dies tatsächlich intendiert hat. Damit wäre dann die konventional-kausale Beschreibungsebene erreicht.

5. Beispiele für B-Anzeigen

Folgend wird anhand einiger B-Anzeigen beispielhaft zunächst für das medial Gesprochensprachliche und dann für das medial Geschriebenssprachliche demonstriert, dass ein erster Zugriff aus real-kausaler Perspektive geeignet ist, um an Kandidaten für emotionale Perkams aus konventional-kausaler Perspektive zu gelangen.

Sofern es möglich ist, wird die jeweilige emotionale perlokutionäre Kraft dabei unter Rückgriff auf die Klassifikation in Staffeldt (2007) identifiziert. Das dort entfaltete Klassifikationssystem wird jetzt hier nicht noch einmal ausführlich nachvollzogen.

Stattdessen in aller Kürze Folgendes: Perlokutionäre Kräfte lassen sich danach unterscheiden, ob sie scherzhafte (iocative) oder ernsthafte (seriative) sind. Alle folgenden Beispiele sind seriativ. Die Seriativen lassen sich danach unterscheiden, ob sie positive/angenehme Gefühle als Effekt haben (iucundative) oder negative/unangenehme (iniucundative) oder hinsichtlich dieser Unterscheidung zwittrig bzw. unspezifiziert (Hermaphroditen: Zwitter oder agamische) sind. Die meisten der folgenden Kräfte sind iniucundativ. Das verwundert nicht weiter: Über Unangenehmes spricht man mehr und offenbar lieber. Dafür gibt es eine Reihe von Indizien, so etwa dass allein schon die Bezeichnungen für Unlustgefühle viel zahlreicher sind als die für Lustgefühle (vgl. Staffeldt 2007: 186). Die Modellierung perlokutionärer Kräfte allgemein spielt für die hier behandelte Frage eine untergeordnete Rolle (vgl. dazu die kurzen Übersichten in Staffeldt 2009: 146-157 und 2010).

5.1. Gesprochensprachliche Perkams

(1) Intonationseigenschaften als Perkams – Beispiel: Monotonie

Anzeige:	<i>Außerdem, als ich letztes was vortragen musste, hab ich so monoton geredet, dass ich fast selbst eingeschlafen bin.</i> (http://pinkes-forum.de/forum/viewtopic.php?f=4&t=504&start=1335)
Eigenschaft:	monoton geredet
Bereich:	Intonation
Effekt:	fast eingeschlafen
perl. Kraft:	Diese Kraft ist verwandt mit der iucundativen seriativen emotionalen Kraft des Beruhigens/Beschwichtigens/Besänftigens/Begütigens (vgl. Staffeldt 2007: 200), die aber als vorbereitende Bedingung hat, dass sich B in einer Art seelischem Ungleichgewicht befindet. Beim In-den-Schlaf-Reden ist diese Bedingung jedoch nicht anzusetzen. Deshalb unterscheidet sich diese noch in die Klassifikation aufzunehmende Kraft von der letzteren.
Kommentar:	Hier ist S selbst B. Das In-den-Schlaf-Reden ist in diesem Fall also nicht kommunikativ. Der Effekt selbst dürfte sich jedoch – auch unabhängig von der konkreten Technik des In-den-Schlaf-Redens und unabhängig davon, wer in den Schlaf geredet wird – bereits konventional-kausal sedimentiert haben. Jedenfalls erzielt die Suchkette [„in den Schlaf geredet“] bei Google 17.400 Treffer. Da man mit der Beispiel-Suchkette [„monoton geredet“ eingeschlafen] auch direkt 66 Treffer erzielt und sich selbst für [„monoton in den Schlaf geredet“] sofort ein Treffer erzielen lässt (vgl. http://home.arcor.de/mehralsnurstandard/rede.html), kann weiterhin davon ausgegangen werden, dass die Verbindung von monotonem Reden und In-den-Schlaf-Reden ebenfalls möglicherweise bereits als konventional-kausal anzusehen ist. Sehr wahrscheinlich entspricht dies auch der allgemeinen Lebenserfahrung. Wenn das der Fall sein sollte, kann gesagt werden: Wer monoton redet, muss damit rechnen, dass Zuhörer deswegen fast einschlafen. Eine andere Frage ist, ob sich diese Zuschreibung nur auf den maximalen Erfolg des Einschlafens bezieht (wie etwa bei monotonem Reden, um kleine Kinder in den Schlaf zu bringen), oder vielleicht doch eher auf den des Müdemachens. Immerhin verwendet B in der obigen Anzeige ja auch <i>fast</i> . Hier müssten weitere Untersuchungen ansetzen.

(2) Lautstärke-Eigenschaften als Perkams – Beispiel: laut schreien

Anzeige:	<i>Was für ein Vater war Klaus Kinski? Vater? Er war kein Vater. 99 Prozent der Zeit hatte ich fürchterliche Angst vor ihm. Er war so unberechenbar, hat die Familie immer terrorisiert. Man wusste nie, wann er wieder einen seiner Wutausbrüche bekommt. Manchmal hat er aus unerfindlichen Gründen alles, was ihm in die Finger kam, an die Wand geworfen und so laut geschrien, dass ich jedes Mal erschrocken bin.</i> (http://www.bild.de/unterhaltung/leute/klaus-kinski/jetzt-spricht-nastassja-kinski-ueber-ihren-vater-28071840.bild.html)
Eigenschaft:	laut geschrien
Bereich:	Lautstärke
Effekt:	Erschrocken
perl. Kraft:	Hierbei handelt es sich um eine iniucundative seriative Kraft, deren Effekt es ist, dass man in Schrecken versetzt wird, und die eine Ausprägung in der Dimension der zeitlichen Entfaltung hat: Der Effekt tritt plötzlich, sofort, in einen jagend ein (vgl. Staffeldt 2007: 203).
Kommentar:	Auch hierbei dürfte es sich um eine Verbindung handeln, die sich bereits ins Konventional-Kausale abgesetzt hat: Wer schreit, muss damit rechnen, dass Zuhörer sich erschrecken. Vor allem wohl auch einfach deswegen, weil der Effekt real-kausal gesehen so verlässlich ist. Das kann jederzeit ausprobiert werden, indem beispielsweise ganz unvermittelt mal kurz in Gegenwart anderer geschrien wird. In Seminaren funktioniert dieser Test jedenfalls ganz vorzüglich. Und zwar unabhängig davon, ob man ankündigt, dass man jetzt gleich schreit, oder nicht.

(3) Stimmqualitätseigenschaften als Perkams – Beispiel: Stimmhöhe

Anzeige:	<i>Oh ja, die Stimme eines Menschen ist mir sehr wichtig. Ich kann mich nicht gescheit mit jemandem unterhalten, der eine (für mich) unharmonische Stimme hat. Das entscheidet sich schon nach wenigen Sekunden, ob er mir zusagt oder nicht, allein die Begrüßung machts schon aus [Smiley *zwinker*] Nur, wie sagt man das nem Kerl, den man im Chat als ‚heiß‘ eingestuft hat? Einer, der charmant, gebildet und zugleich sexy ist, einfach wie er sich gibt... Dann bleibt nur die ‚fast-immer-taugliche‘ ausrede ‚Du bist nicht mein Typ‘ – Stimmt ja auch, in gewisser Weise. Auf der anderen Seite, hat ein Mann eine tolle Stimme – es muss einfach passen – dann versetzt er mich schon durch die kleinsten Äusserungen, die banalsten Sätze in wohlige Stimmung, und ja, ich bin allein durch Stimmen erregbar.</i> (http://www.joyclub.de/forum/t17219-60.der_reiz_einer_erotischen_stimme.html)
Eigenschaft:	allein durch Stimme
Bereich:	Stimmqualität (aus den umstehenden Postings wird klar: vor allem Stimmhöhe)
indiziert:	Erregbar

perl. Kraft:	<p>Hier geht es um die Erhöhung der libidinösen Quantität, die sich entweder speziell aufs Sexuelle (wie hier wohl) oder allgemein aufs Psychische beziehen kann (vgl. Staffeldt 2007: 224-226). Diese agamische seriative emotionale perlokutionäre Kraft ist damit ein Hermaphrodit. Agamisch ist diese Kraft, weil der Effekt hinsichtlich der grundlegenden Dimension gut vs. schlecht für B unspezifiziert ist. Erregt zu sein, kann mindestens hinsichtlich des allgemeinspsychischen emotionalen Effekts gut oder schlecht sein. Weil das so ist, eignet sich das Verb <i>erregen</i> auch gut dazu, bedeutungsarm als Bewirkungsverb verwendet zu werden (vgl. Abb. 4). Immerhin aber geht es auch hier um <i>Gemüthsbewegungen</i> die <i>erregt</i> werden, und diese können negativ oder positiv sein. Zum Zusammenhang von Stimme und Attraktivität vgl. Braun/Darimont (2013).</p> <p style="text-align: center;">§. 207.</p> <p style="text-align: center;">Die Stimme leidet so viele Veränderungen, als die Gemüthsbewegungen selbst, die am meisten durch die Stimme erregt werden. Man muss jederzeit einen solchen Ton der Stimme annehmen, wie es die Gemüthsbewegungen erfordern, die man an sich selbst wahrnehmen lassen, oder in andern erregen will. Der Drohende wird die Stimme anstrengen; der Sanftredende herabstimmen; wer ernsthaft spricht, lässt die Stimme sinken; wer rühren will, dehnt sie zärtlich. —</p> <p style="text-align: center;">Abb. 4: Koller (1804: 155)</p>
--------------	--

5.2. Geschriebensprachliche Perkams

(4) Eigenschaften von GKS und Interpunktion als Perkams –

Beispiel: interpunktionslose Kleinschreibung

Anzeige:	<p><i>Aber es regt mich oft beim lesen auf, wenn andere alles klein schreiben und auch keine kommas setzen und einfach drauf los reden (schreiben) als ob sie maschinen wären.</i> (http://www.planet3dnw.de/vbulletin/archive/index.php/t-205533.html)</p>
Eigenschaft:	(i) alles klein schreiben und (ii) auch keine Kommas setzen
Bereich:	(i) Groß- und Kleinschreibung, (ii) Interpunktion
indiziert:	regt mich auf
perl. Kraft:	<p>Diese perlokutionäre Kraft ist der des Erregens in dem Punkt verwandt, als auch hier wieder grundsätzlich unspezifiziert ist, ob es sich bei der Aufregung um etwas Positives oder Negatives handelt, was man sehr gut auch an den Beispielverwendungen in dem Lemma im DGW sehen kann. Dort ist unter 1a zu lesen: „die Nachricht regte sie sehr auf; er war sehr aufgeregt; Nun dürfe man die Mutter, weil sie so schwach und müde sei, nicht unnütz aufregen (Kafka, Schloß 146)“ (DGW 2012 s. v. <i>aufregen</i>). Auch Aufregen ist als Hermaphrodit also eine agamische seriative emotionale perlokutionäre Kraft (vgl. Staffeldt 2007: 223).</p>
Kommentar:	<p>In dieser B-Anzeige wird direkt auf das Äußerungsprodukt (das So-und-so-Geschriebene) Bezug genommen. Es geht hier nicht darum, irgendwelchen S einen perlokutionären Versuch zuzuschreiben, sondern zunächst einmal nur darum, dass das So-und-so-Geschriebene auf B wirkt. Falls sich für diese</p>

	Kopplung von Mittel und Effekt keine weiteren Belege (B-Anzeigen oder anderes) finden lassen, bleibt diese Zuschreibung real-kausal und ist damit als noch nicht ins Sprachsystem eingewanderte anzusehen.
--	--

(5) Typographie-Eigenschaften als Perkams – Beispiel: Times New Roman

Anzeige:	<i>Wisst Ihr, was es war, das mich am vorigen Design so gestört hat? Die Schriftart! Nur die Schriftart. Sie war so unklar, so Times New Roman-like, und das hat mich ganz schrecklich unruhig gemacht, innerlich. Diese hier ist irgendwie strukturierter, schöner. Da fühl' ich mich gleich viel wohler. (http://wolkenlandschaft.wordpress.com/2013/01/03/endlich-zufrieden/)</i>
Eigenschaft:	so unklar, so Times New Roman-like
Bereich:	Schriftart / Typographie
indiziert:	(i) gestört, (ii) innerlich unruhig
perl. Kraft:	(i) Als Kandidat käme nach dem Partizip <i>gestört</i> infrage: Stören als iniucundative seriative emotionale perlokutionäre Kraft, deren Effekt darin besteht, dass B's Aufmerksamkeit unnötig in Anspruch genommen wird (vgl. Staffeldt 2007: 209). Allerdings trifft diese Effektbeschreibung nicht voll auf die vorliegende B-Anzeige zu. Eine vorbereitende Bedingung für Stören wäre nämlich, dass B aus einer andauern sollenden Tätigkeit (die auch eine Ruhephase sein kann) gebracht wird. Das ist hier aber nicht der Fall. Insofern käme eher in Betracht: Verwirren, Verunsichern, Irritieren, Durcheinanderbringen (vgl. Staffeldt 2007: 202). Dies ist eine Art Gleichgewichtsstörung, die sich auf Emotionen, Absichten und Gedanken gleichermaßen beziehen kann. Dieser Effekt würde insofern passen, als B offenbar längere Zeit nicht wusste, was B gestört hat, und nun herausgefunden hat, woran es lag. Damit ist also die Unsicherheit, die innere Unruhe (vgl. oben (ii)) als iniucundativer Effekt (und damit der perlokutionäre Effekt) behoben: B fühlt sich nun wohler.
Kommentar:	Auch hier wird man nicht davon ausgehen können, dass die Schriftart Times New Roman sprachsystematisch stört bzw. für Verunsicherung sorgt. Es liegt auf der Hand, dass es sich bei dieser Anzeige klar um eine idiosynkratische real-kausale Zuschreibung handelt.

(6) Handschrift-Eigenschaften als Perkams – Beispiel: krakelig

Anzeige:	<i>Fallbeispiel Ein 11-jähriges Mädchen berichtet: „Die Hände zittern immer so, wenn ich an der Tafel etwas schreiben soll. Ich habe dann eine ganz krakelige Schrift, so schlecht wie keine sonst in der Klasse. Das ist total peinlich. Und das bleibt dann die ganze Schulstunde über an der Tafel stehen, alle können es sehen. (Schneider 2004:169)</i>
Eigenschaft:	krakelige Schrift
Bereich:	Handschrift
indiziert:	Peinlich
perl. Kraft:	Wenn, wie im DGW, <i>peinlich</i> verstanden werden kann als „ein Gefühl der Verlegenheit, des Unbehagens, der Beschämung o. Ä. auslösend“ (DGW 2012: s. v. <i>peinlich</i> 1), dann kommt Bloßstellen, Blamieren, Vorführen als iniucundative seriative emotionale perlokutionäre Kraft in Betracht (vgl. Staffeldt 2007:

222). Diese Kraft gehört zu denjenigen, mit denen B dem Gespött preisgegeben wird. Im Unterschied zu Lächerlich-Machen hat dieser Effekt aber auch noch klar etwas damit zu tun, dass Scham ausgelöst wird. Instrumentale Handlungen können vor allem darin bestehen, dass man etwas, was B tut, öffentlich rügt. In dem Fallbeispiel ist es bereits die Angst vor der Rüge über das Schreiben mit so krakeliger Schrift, die den Effekt auslöst. Insofern ist es weder direkt die krakelige Schrift (sondern eine situational bedingte Angst, die allerdings typisch – *Fallbeispiel!* – sein kann), noch ist die krakelige Schrift wohl sprachsystematisch als Scham verursachend anzusehen. Ganz im Gegenteil: Man kann auch regelrecht stolz auf seine krakelige Handschrift sein oder eine betont lässige Grundhaltung zu ihr einnehmen (was in meinem persönlichen Umfeld übrigens überwiegend Männer betrifft). Deshalb ist auch diese konkrete Zuordnung idiosynkratisch.

Allerdings lässt sich mit einer krakeligen Handschrift ein anderer, nicht mehr emotionaler Effekt als konventional-kausal verbunden ermitteln. Über die Suchkette [„so krakelig, dass“] lassen sich mit Google jedenfalls 300 Treffer erzielen, bei denen es zumeist darum geht, dass die so beschaffene Schrift kaum zu lesen ist. Der konventional-kausale Effekt ist also auf die Verstehbarkeit bezogen: Krakelige Handschriften laufen Gefahr, nicht gelesen werden zu können.

6. Schlussbemerkungen

Diese ersten Annäherungen an Perkams im Bereich des medial Geschriebenen und medial Gesprochenen haben als ein Ergebnis zwei zu überprüfende Hypothesen erbracht:

– Hypothese I

Emotionale Perkams im Bereich des medial Gesprochenen sind gegenüber denen im Bereich des medial Geschriebenen sprachsystematisch einschlägiger. Hier sind es bestimmte Eigenschaften des Gesprochenen, die konventional-kausal als verantwortlich für bestimmte perlokutionäre Effekte angesehen werden können. Dagegen sind es im medial Geschriebenen eher idiosynkratische Zuordnungen, die einzelfallabhängig real-kausal als verantwortlich für perlokutionäre Effekte angesehen werden können. Nach konventional-kausalen emotionalen Perkams im medial Geschriebenen müsste erneut (und systematisch) gesucht werden, um hier weiter zu kommen. Falls sich die Hypothese allerdings bestätigen ließe, so wäre damit ein wichtiger Unterschied erfasst. Ein Erklärungsversuch könnte dann an der offensichtlich unterschiedlichen sprachsystematischen Relevanz von Emotionen für das Gesprochene und für das Geschriebene ansetzen. Was auch bedeuten müsste: Aus sprachsystematischer Perspektive müssten im Bereich des medial Geschriebenen mehr emotionale Perkams beim konzeptionell Mündlichen zu finden sein. Vgl. etwa folgendes Beispiel:

9. GROSSBUCHSTABEN, Fettschrift, Farben, Grafiksmileys 😊 und sonstige Sonderbefehle sind nur als Betonung zu verwenden, zum Beispiel wenn Du jemanden ansprichst und seinen Namen hervorhebst oder du deine Stimmung ausdrücken willst. Wenn Du diese Mittel ständig verwendest, werden die anderen genervt reagieren.

Abb. 5: Ein Beispiel für Perkams in Kodifizierungen von Chat-Umgangsregeln – Quelle: <http://www.chatiquette.de/>

– Hypothese 2

Es existieren mehr emotionale Perkams für Unlustgefühl-Effekte als für Lustgefühl-Effekte. Wenn sich das erhärten ließe, würde dies nicht weiter verwundern: Über Unangenehmes spricht man offenbar mehr und lieber. Dafür gibt es eine Reihe von linguistischen und psycholinguistischen Indizien. Etwa allein schon, dass die Bezeichnungen für Unlustgefühle viel zahlreicher sind als die für Lustgefühle (vgl. Staffeldt 2007: 186).

Damit ist ein kleines Stück des perlokutionären Bodens zunächst einmal so bereitet worden, dass es nun bestellt werden kann, wenn es in der Zukunft Früchte tragen soll (also etwa in Form von Inventaren belastbarer Form-Wirkungszusammenhänge). Das Ziel wäre eine Erfassung der sprachsystematisch relevanten Perkams, um weitere Kapitel einer wirklich umfassenden funktionalen Grammatik des Deutschen zu erarbeiten.

Literaturverzeichnis

- Austin, John Langshaw (1962), *How To Do Things With Words*. Oxford: Oxford University Press.
- Bonfadelli, Heinz / Friemel, Thomas N. (2011), *Medienwirkungsforschung. Grundlagen und theoretische Perspektiven*. Stuttgart: UVK / UTB.
- Braun, Angelika / Darimont, Corinna (2013), „Was macht eine Stimme attraktiv - und für wen?“ In: Ulrike Groß / Michael Thiergart (Hgg.): *Sprache und Musik. Hommage an Georg Heike*. Frankfurt am Main: Peter Lang, 117-130.
- Cohen, Ted (1973), „Illocutions and Perlocutions“. In: *Foundations of Language* 9/1972-1973, 492-503.
- Coulmas, Florian (1977), *Rezeptives Sprachverhalten. Eine theoretische Studie über Faktoren des sprachlichen Verstehensprozesses* (= Papiere zur Textlinguistik, 15). Hamburg: Buske.
- Darwin, Charles (2000 [1872, 1889]), *Der Ausdruck der Gemütsbewegungen bei dem Menschen und den Tieren*. Kritische Edition, Einleitung, Nachwort und Kommentar von Paul Ekman. Frankfurt am Main: Eichborn.
- Davis, Steven (1980), „Perlocutions“. In: John Richard Searle / Manfred Bierwisch (Hgg.): *Speech Act Theory And Pragmatics*. Dordrecht / London: Reidel, 37-55.
- Dudenredaktion (Hgg.) (2012), *Duden – Das große Wörterbuch der deutschen Sprache*. Mannheim: Bibliographisches Institut.

- Ehrich, Veronika / Saile, Günter (1975), „Über nicht-direkte Sprechakte“. In: Dieter Wunderlich (Hg.): *Linguistische Pragmatik*. 2. Aufl. Wiesbaden: Akademische Verlagsgesellschaft Athenaion, 255-287.
- Ekman, Paul (2007), *Gefühle lesen. Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren*. München: Elsevier.
- Eyer, Peter (1987), *Perlokutionen* (zugl. Phil. Diss. Hagen 1986) (= Reihe Germanistische Linguistik, 75). Tübingen: Niemeyer.
- Habermas, Jürgen (1981/1995), *Theorie des kommunikativen Handelns*. Bd. 1. *Handlungsrationality und gesellschaftliche Rationalisierung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Habermas, Jürgen (1988/1992), „Handlungen, Sprechakte, sprachlich vermittelte Interaktionen und Lebenswelt“. In: ders.: *Nachmetaphysisches Denken. Philosophische Aufsätze*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 63-104.
- Habermas, Jürgen (2004), „Rationalität der Verständigung“. In: ders.: *Wahrheit und Rechtfertigung. Philosophische Aufsätze*. Erw. Ausgabe. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 102-137.
- Henne, Helmut (1975), *Sprachpragmatik. Nachschrift einer Vorlesung* (= RGL, 3). Tübingen: Niemeyer.
- Hindelang, Götz (2010), *Einführung in die Sprechakttheorie. Sprechakte, Äußerungsformen, Sprechaktsequenzen* (= GA, 27). Berlin / New York: De Gruyter.
- Holly, Werner (1979), „Zum Begriff der Perlokution. Diskussion, Vorschläge und ein Textbeispiel“. In: *Deutsche Sprache* 7/1979, 1-27.
- Koller, I. (1804), *Aphorismen für Schauspieler und Freunde der dramatischen Kunst*. Regensburg: Montag & Weiß.
- Luge, Elisabeth (1991), „Perlokutionäre Effekte“. In: *ZGL* 19/1991, 71-86.
- Rolf, Eckard (1982), „Perlokutionäre Akte und perlokutionäre Effekte“. In: Klaus Detering / Jürgen Schmidt-Radefeldt / Wolfgang Sucharowski (Hgg.): *Sprache erkennen und verstehen. Akten des 16. Linguistischen Kolloquiums Kiel 1981*. Bd. 2. Tübingen: Niemeyer, 262-271.
- Rolf, Eckard (2013), *Inferentielle Pragmatik. Zur Theorie der Sprecher-Bedeutung*. Berlin: Erich Schmidt.
- Schlieben-Lange, Brigitte (1974), „Perlokution. Eine Skizze“. In: *Sprache im technischen Zeitalter* 52/1974, 319-334.
- Schlieben-Lange, Brigitte (1976), „Perlokution und Konvention“. In: Klaus Gloy / Gunter Presch (Hgg.): *Sprachnormen*. Bd. 3. *Kommunikationsorientierte Linguistik Sprachdidaktik*. Stuttgart / Bad Cannstadt: Friedrich Fromman Verlag, 58-66.
- Schmidt, Siegfried J. (1991), *Grundriß der Empirischen Literaturwissenschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Schneider, Silvia (2004), *Angststörungen bei Kindern und Jugendlichen. Grundlagen und Behandlung*. Berlin: Springer.
- Schweiger, Wolfgang / Fahr, Andreas (Hgg.) (2013), *Handbuch Medienwirkungsforschung*. Wiesbaden: Springer.
- Searle, John Richard (1979), „Intentionalität und der Gebrauch der Sprache“. In: Günther Grewendorf (Hg.): *Sprechakttheorie und Semantik*. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 149-171.
- Staffeldt, Sven (2007), *Perlokutionäre Kräfte. Lexikalisierte Wirkungen sprachlicher Äußerungen im Deutschen*. (zugl. Phil. Diss TU Berlin 2006). Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Staffeldt, Sven (2009), *Einführung in die Sprechakttheorie. Ein Leitfaden für den akademischen Unterricht*. Tübingen: Stauffenburg.

- Staffeldt, Sven (2010), „Perlokutionäre Kräfte“. In: Beate Henn-Memmesheimer / Joachim Franz (Hgg.): *Die Ordnung des Standard und die Differenzierung der Diskurse. Akten des 41. Linguistischen Kolloquiums in Mannheim 2006*. Frankfurt am Main: Peter Lang, 287-299.
- Staffeldt, Sven (2014), „Sprechakttheoretisch analysieren“. In: Sven Staffeldt / Jörg Hagemann (Hgg.): *Pragmatiktheorien. Analysen im Vergleich*. Tübingen: Stauffenburg, 105-148.