**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Факультет іноземних мов
Кафедра німецької філології

**Наталія КОРОЛЬОВА**

# ВСТУП ДО ЛІНГВІСТИЧНОЇ ПРАГМАТИКИ

***Навчально-методичний посібник***
***для студентів та магістрантів***

Видавець Кушнір Г. М.
Івано-Франківськ – 2021

**УДК 81.42 (075.8)**
**ББК 81.2 Нім**
**К 68**

*Рекомендовано до друку Вченою радою факультету іноземних мов Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (Протокол № 1 від 11 листопада 2021 р.)*

**Рецензенти:**

***Купріянов Євгеній Валерійович*** *– кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри Інтелектуальних комп'ютерних систем Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*

***Угринюк Ростислав Васильович*** *– кандидат філологічних наук, доцент, доцент кафедри німецької філології Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

**Автор:**

***Наталія Олександрівна Корольова*** *– кандидат філологічних наук, доцент кафедри німецької філології Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

**Корольова Н. О.**
**Вступ до лінгвістичної прагматики:** навчально-методичний посібник для студентів та магістрантів. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М. 2021., 156 с.

К 68

**ISBN 978-617-7926-34-3** **УДК 81.42 (075.8)**
**ББК 81.2 Нім**

*У навчально-методичному посібнику викладаються теоретичні основи лінгвістичної прагматики у тісному взаємозв'язку з теорією комунікації, лінгвістичною семантикою та теорією мовленнєвих актів.*

*Подається термінологічний довідник, перелік питань та тестових завдань для самоконтролю та список літератури.*

*Для студентів та магістрантів інститутів і факультетів іноземної філології денної та заочної форми навчання, філологів-лінгвістів, а також для всіх, хто цікавиться проблематикою мовних явищ.*

© Корольова Н. О., 2021.

## INHALTSVERZEICHNIS

**Thema 1. Pragmatik als wissenschaftliche Disziplin…… 7**
1. Semiotik als Wissenschaft von Zeichen und Zeichensystemen.…… 7
2. Pragmatik als Teilgebiet der Semiotik.…….. 9
3. Die Position der Pragmatik unter den linguistischen Disziplinen.… 12
4. Linguistische Pragmatik: Fragestellungen und Theorien…….. 13
**Thema 2. Pragmatik und die Bedeutung des Wortes**……... **23**
1. Die lexikalische Bedeutung des Wortes.……... 23
2. Die pragmatische Bedeutung des Wortes.……. 27
3. Die Kategorie der Evaluativität in der modernen Linguistik.…… 30
**Thema 3. Pragmatik der Sprechakte**……. **39**
1. Der Begriff *Sprechakt*. Die Struktur des Sprechaktes .……. 39
2. Direkte und indirekte Sprechakte.……. 41
3. Performative Sprechakte.……... 43
4. Taxonomie von Sprechakten.…… 45
**Thema 4. Pragmatik der Präsuppositionen und der Implikaturen in der Kommunikation.**……... **53**
1. Die Begriffe *Proposition* und *Präsupposition*. Die Theorie der Präsuppositionen.……... 53
2. Semantische und pragmatische Präsuppositionen…… 56
3. Der Begriff *Implikatur*. Konversationsmaximen von Paul Grice.…..…… 57
**Thema 5. Die Begriffe *Text* und *Diskurs* aus pragmatischer Sicht. Diskurstypen. Der Begriff *Deixis*…… 67**
1. Textdefinitionen und Kriterien der Textualität..... 67
2. Diskurs und Diskurstypen…….. 68
3. Der Begriff *Deixis*…….. 71
**Thema 6. Kommunikation als Kategorie der Makropragmatik** … **81**
1. Der Begriff *Kommunikation*. Aufgaben und Bestandteile der Kommunikation.…… 81
2. Lineare und nichtlineare Kommunikationsmodelle.…….. 84
3. Arten und Formen der Kommunikation.…… 86

**Thema 7. Pragmatische Aspekte der kommunikativen Kompetenz von Kommunikationsteilnehmern.** ..... **97**
1. Sprachverhalten, Sprachtätigkeit..... 97
2. Sprachliche Persönlichkeit..... 100
3. Der Begriff *Rolle*. Rollentypen..... 101
4. Besonderheiten der kommunikativen Rolle des Sprechers und Hörers im Kommunikationsprozess..... 105
**Thema 8. Die Pragmatik von Intentionalität, kommunikativen Strategien und kommunikativen Taktiken** ..... **112**
1. Die Begriffe *kommunikative Strategie, kommunikative Taktik, kommunikative Absicht, kommunikative Erfahrung*..... 112
2. Die wichtigsten Arten von kommunikativen Strategien und kommunikativen Taktiken..... 114
3. Kooperations- und Konfrontationsstrategien..... 117
**Thema 9. Pragmatik der Manipulation und Lüge in der Kommunikation..... 126**
1. Sprachliche Einwirkung und ihre Varianten..... 126
2. Der Begriff *Sprachmanipulation*..... 129
3. Lüge als kommunikatives Phänomen..... 133
**Thema 10. Soziale Aspekte sprachlicher Kommunikation ..... 140**
1. Interkulturelle Pragmatik..... 140
2. Kommunikative und pragmatische Kompetenz..... 141
3. Die Höflichkeitstheorie..... 144
4. Kommunikative Misserfolge in der Sprachkommunikation. Ursachen und Arten von kommunikativen Misserfolgen..... 146

# ПЕРЕДМОВА

Антропоцентрична парадигма, центром розгляду якої є людина та її потреба у комунікації, панує в лінгвістиці з кінця минулого століття та зумовила виникнення цілого ряду міждисциплінарних наук, до яких належить і лінгвопрагматика. У світлі сучасних тенденцій у мовознавстві ця наукова дисципліна, становить, безумовно, особливий інтерес, оскільки вивчення мови у контексті її реального існування та функціонування є однією із ключових проблем актуальних лінгвістичних досліджень.

Навчально-методичний посібник складений відповідно до програми навчальної дисципліни «Лінгвопрагматика», практичним результатом якого є формування у студентів комунікативної компетенції, тобто вміння організовувати іншомовне спілкування згідно правил та відповідно до комунікативних цілей. Навчально-методичний посібник спрямований на формування уявлення про лінгвістичну прагматику як науку, що вивчає функціонування знаків у мові, а також опанування знань, навичок та вмінь у рамках прагматичної компетенції у сферах міжкультурного, професійного, суспільно-політичного та наукового спілкування.

У посібнику викладаються теоретичні основи лінгвістичної прагматики у тісному взаємозв'язку з теорією комунікації, лінгвістичною семантикою, особлива увага приділяється аксіологічному аспекту мовленнєвих актів. Запропонована послідовність 10 тем створює умови для логічного засвоєння змісту дисципліни. Питання та завдання для самоконтролю, а також термінологічний довідник завершують роботу над матеріалом та покликані допомогти перевірити рівень і якість засвоєння інформації, а також критично осмислити певне мовне чи мовленнєве явище.

Основною метою навчально-методичного посібника є удосконалення практичної та теоретичної підготовки студентів та магістрантів та розширення їх лінгвістичного кругозору за рахунок роз'яснення категорій мікро-, макро- та мегапрагматики, їх співвідношення та узагальнення відповідно до сучасної антропоцентричної парадигми.

Автор сподівається, що **результатом** опрацювання та засвоєння інформації, що міститься у даному навчально-методичному посібнику, стане формування повноцінного уявлення про такі аспекти прагматичного підходу до аналізу мови, як:

- специфіка вивчення мовної діяльності в аспекті лінгвістичної прагматики;
- можливість членування тексту на окремі мовленнєві акти, їх структуру та типи;
- множинність підходів до класифікації видів мовленнєвих актів;
- специфіка впливу на аудиторію за допомогою мови;
- способи та засоби досягнення певних комунікативних цілей за допомогою мови;
- інтерпретація окремого висловлювання та мовного твору в цілому та поняття імпліцитного у мові;
- принципи та постулати мовного спілкування та причини їх недотримання комунікантами;
- роль комунікативних стратегій і тактик у процесі мовного спілкування та типологія комунікативних невдач;
- роль широкого і вузького контексту в розумінні лінгвістичних явищ.

Дану роботу адресовано, перш за все, студентам та магістрантам денної та заочної форми навчання німецького відділення філологічних факультетів та інститутів іноземної філології, а також усім, хто цікавиться тенденціями розвитку лінгвістичної думки на сучасному етапі.

***Thema 1. Pragmatik als wissenschaftliche Disziplin.***

1. Semiotik als Wissenschaft von Zeichen und Zeichensystemen.
2. Pragmatik als Teilgebiet der Semiotik.
3. Die Position der Pragmatik unter den linguistischen Disziplinen.
4. Linguistische Pragmatik: Fragestellungen und Theorien.

## 1. Semiotik als Wissenschaft von Zeichen und Zeichensystemen.

Als besondere Wissenschaft entstand **Semiotik** erst am Ende des 19. Jahrhunderts. Dies war eng mit der Notwendigkeit einer sorgfältigeren Behandlung des Begriffs *Zeichen* verbunden, der gleichzeitig in Logik, Linguistik, Naturwissenschaft und Mathematik ausgearbeitet wurde. Zugrunde der Semiotik liegt der Begriff *Zeichen*, der innerhalb verschiedener Traditionen unterschiedlich verstanden wird. In der logisch-philosophischen Tradition von *Charles W. Morris* wird *das Zeichen* als eine Art materieller Träger verstanden, der eine andere Entität repräsentiert (z. B. Information). In der linguistischen Tradition, die von *F. de Saussure* entwickelt wurde, ist *das Zeichen* die zweiseitige Entität, die Ausdrucks- und Inhaltsebene enthält.

**Semiotik** ist ein interdisziplinäres Forschungsgebiet, das Zeichen und Zeichensysteme untersucht, die die Informationen sowohl speichern als auch übertragen können. **Die Semiotik** ist die Wissenschaft von den Zeichenprozessen in Kultur und Natur. Zeichen, wie zum Beispiel Bilder, Wörter, Gesten und Gerüche, vermitteln Informationen aller Art in Zeit und Raum. In Zeichenprozessen **(Semiosen)** werden Zeichen konstituiert, produziert, in Umlauf gebracht und rezipiert. Ohne **Semiose** wären Kognition, Kommunikation und kulturelle Bedeutungen nicht möglich.

Die Fragestellungen **der Semiotik** umfassen Ordnungen und Strukturen von Zeichensystemen, verschiedene Funktionen und Gebrauchsweisen von Zeichen, ihre Materialität, Medialität, Performativität und Ästhetik sowie Beziehungen zwischen verschiedenen Zeichensystemen und Medien.

**Der Begriff *Zeichen*** bezeichnet ein materielles, sinnlich wahrnehmbares Objekt, das in Kognitions- und Kommunikationsprozessen als Substituent (Repräsentant) eines anderen Objekts, Phänomens, einer

Handlung oder eines Ereignisses fungiert und zum Empfangen, Speichern, Umwandeln und Übertragen von Informationen verwendet wird. Man unterscheidet natürliche und künstliche **Zeichen**. **Zeichen** sind zweiseitig: Einerseits sind Zeichen materiell (Ausdrucksebene), andererseits sind sie Träger einer immateriellen Bedeutung (Inhaltsebene). Die Haupteigenschaften des Zeichens sind **Informativität** (das Zeichen muss semantische Informationen über das bestimmende Objekt tragen) und **Wahrnehmbarkeit** (das Zeichen muss für den Adressaten zur Wahrnehmung zugänglich sein).

In Bezug auf die Diskussion eines *allgemeineren Zeichenbegriffs*, der über das sprachliche Zeichen hinausgeht, sollen die medientheoretischen, philosophischen, psychologischen sowie kognitions- und neurowissenschaftlichen Grundlagen des Wechselspiels von Medien einerseits und sprachlichen und nicht–sprachlichen Zeichen andererseits in den Blick genommen werden.

**Der Zeichenkomplex** bildet **ein Zeichensystem**.

Die Semiotik untersucht verschiedene Zeichensysteme. Dazu gehören:

- natürliche Sprachen;
- künstliche (formale) Sprachen;
- Signalsysteme in Natur und Gesellschaft;
- „Sprachen“ der Kunst (Musik, Kino, Theater, bildende Kunst);
- „Sprache“ der wissenschaftlichen Theorie;
- visuelle Zeichensysteme (von Verkehrszeichen bis Malerei);
- komplexe Steuerungsschemen aus kybernetischer Sicht (Geräte, Maschinen, Automaten);
- lebende Organismen und Subsysteme von lebenden Organismen (z.B. das Zentralnervensystem);
- öffentliche und industrielle Verbände.

Es ist historisch bedingt, dass im Rahmen der Semiotik **zwei Ansätze** zum Wesen des Zeichens entwickelt wurden: logisch-philosophischer Ansatz *(Charles Sanders Peirce)* und sprachlich-kommunikativer Ansatz *(Ferdinand de Saussure)*. Laut dem ersten Ansatz stellt Zeichen ein Objekt (Wort, Bild, Symbol, Signal, Ding, physikalisches Phänomen usw.) dar,

das in den Prozessen der Erkenntnis und Kommunikation ein anderes materielles oder ideelles Objekt repräsentiert. Das durch das Zeichen repräsentierende Objekt bezeichnet man als Denotat, während die Idee des Objekts, die sich im Subjekt der Zeichenaktivität entwickelt hat, ein Konzept (oder Designat) ist.

Anhand von der Zeichenklassifikation von Charles Sanders Peirce unterscheidet man folgende drei Gruppen:

**Ikonische Zeichen:** Der Ausdrucksplan ist dem Inhaltsplan ähnlich, d.h. das Zeichen kopiert einen Gegenstand (Porträt, Fotografie, geografische Karte usw.).

**Indexzeichen:** Der Inhaltsplan ist teilweise oder indirekt mit dem Ausdrucksplan verbunden. Beispiele für solche Zeichen sind Verkehrszeichen, Rauch ist ein Zeichen von Feuer, Zittern ist ein Zeichen von Angst oder Kälte usw.

**Konventionelle Zeichen:** Der Ausdrucksplan ist mit dem Inhaltsplan nicht verbunden. Dies sind die meisten Wörter in jeder Sprache, Gesten usw.

Aus Sicht von *Ferdinand de Saussure* sollen im Zeichen zwei Seiten unterschieden werden: das Signifikat (Idee, Begriff, Konzept, Inhalt und im traditionellen Gebrauch – Bedeutung) und der Signifikant (Exponent, im traditionellen Gebrauch – Ausdruck). Beide Seiten des Zeichens setzen sich gegenseitig voraus.

## 2. Pragmatik als Teilgebiet der Semiotik.

Der wichtige Begriff der Semiotik ist **Zeichenprozess oder Semiose**. **Semiose** kann als irgendwelche Situation, einschließlich einer bestimmten Menge von Komponenten definiert werden. Die Grundlage von Semiose ist die Absicht *von Person A der Person B die Nachricht C* zu senden. *Die Person A* wird *Absender der Nachricht* genannt, *die Person B* ist *Empfänger oder der Adressat*. Der Sender wählt *die Umgebung D* (oder den Kommunikationskanal), wodurch die Nachricht übermittelt wird, und *den Code E. Der Code E* spezifiziert insbesondere den Zeichensatz. Die Umgebung und der Code sollen auch zueinander passen. Der Empfänger

sollte den Code erkennen, und die Umgebung soll für seine Wahrnehmung zugänglich sein.

Ein besonderer Fall von **Semiose** ist **die verbale Kommunikation** (oder Sprechakt), und ein spezieller Fall von Code ist die natürliche Sprache. Dann bezeichnet man den Absender als *Sprecher*, den Empfänger als *Zuhörer* oder auch *Adressat*, und die Zeichen sind *die sprachlichen Zeichen*. **Code** (und Sprache einschließlich) ist ein System, das die Struktur von Zeichen und die Regeln ihres Funktionierens beinhaltet. Die Struktur wiederum besteht aus den Zeichen selbst und den Beziehungen zwischen ihnen.

**Semiotik besteht aus drei Hauptbereichen: Syntaktik (oder Syntax), Semantik und Pragmatik. Die Syntaktik** untersucht die Beziehungen zwischen Zeichen und ihren Komponenten. **Die Semantik** untersucht die Beziehung zwischen der Inhalts- und Ausdrucksebene. **Pragmatik** untersucht die Beziehung zwischen dem Zeichen und seinen Benutzern.

**Aus der Sicht der Semiotik** unterscheidet man daher drei Ebenen der Erforschung von Zeichensystemen. Diese Ebenen entsprechen drei Aspekten der Problematik der Semiotik:

- Im Rahmen **der Syntaktik** studiert man die Syntax von Zeichensystemen, d.h. die Struktur von Zeichenkombinationen sowie die Regeln für ihre Bildung und Transformation.
- **Semantik** befasst sich mit dem Studium von Zeichensystemen als Ausdrucksmittel von Bedeutung. Der Schwerpunkt liegt auf der Interpretation von Zeichen und deren Kombinationen. Daher besteht die Aufgabe der Semantik darin, Verbindungen und Beziehungen zwischen Zeichenausdrücken und den von ihnen bezeichneten Objekten herzustellen.
- **Pragmatik** untersucht die Beziehungen zwischen Zeichensystemen und denen, wer diese Zeichen wahrnehmen kann, sowie erklärt und verwendet die in ihnen verfügbaren Informationen.

**Pragmatik** ist nicht klar gegen **Semantik** abgegrenzt. Die Idee der Unterscheidung ist jedenfalls die folgende: **Die Semantik** als Teil der Systemlinguistik untersucht die Beziehung zwischen der Bedeutung eines

Sprachzeichens und seiner Ausdrucksstruktur; d.h. sie untersucht Aspekte der Bedeutung, die kodiert sind.

**Die Pragmatik** befasst sich mit dem Sinn von Äußerungen und folglich mit all dem, was kommuniziert wird, ohne sich aus den Regeln des Sprachsystems zu ergeben. Stattdessen ergibt es sich durch Kombination der Bedeutung mit dem Wissen über die Komponenten der Sprechsituation sowie mit enzyklopädischen Wissen.

**Pragmatik** untersucht die Bedeutungsübertragung, die nicht von den strukturellen und sprachlichen Kenntnissen (z.B. Grammatik, Wortschatz) des Sprechers und Hörers abhängt, sondern durch Ausdruckskontext, etwaige Vorkenntnisse des Sprechers und Hörers über das Gesprächsthema, wahrscheinliche Absichten des Sprechers und andere Faktoren verursacht ist. Auf solche Weise erklärt die Pragmatik, wie die Sprachnutzer die offensichtlichen Mehrdeutigkeiten von Äußerungen überwinden, denn die Bedeutung eines Satzes basiert auf Art, Ort, Zeit und anderen Umständen des Gesprächs. Die Fähigkeit, die vom Gesprächspartner in die Äußerung eingefügte Bedeutung zu verstehen, wird als **pragmatische Kompetenz** bezeichnet.

Die innerhalb der Pragmatik untersuchten Fragestellungen lassen sich folgendermaßen exemplifizieren: Welche anderen Handlungen stehen mit der betrachteten Zeichenhandlung in systematischem Zusammenhang – welche können oder müssen vorausgegangen sein, welche können oder müssen folgen? Es sind also sowohl andere Zeichenhandlungen (kommunikative Interaktionen) als auch nicht-kommunikative Handlungen – insbesondere das sensomotorische Umgehen mit dem jeweils Bezeichneten.

Eine zentrale Rolle für pragmatische Betrachtungen spielt die situative Einbettung der Zeichenhandlung: ihr **Verwendungskontext.**

Die mit den Zeichenhandlungen direkt assoziierten kognitiven und intentionalen Momente der Zeichenverwendung stehen im Mittelpunkt der Pragmatik: Das betrifft insbesondere die mit einem Zeichengebrauch verbundenen Vorannahmen (Präsuppositionen) und mit ihm induzierte Schlussfolgerungen (Implikaturen).

**Pragmatische Faktoren** umfassen eine Vielzahl von Informationen. Diese Informationen sind durch enzyklopädisches Wissen, soziale Normen, Frames, Aussageneinstellungen, Absichten, Meinungen und Überzeugungen verursacht. Anhand von diesen Informationen ist es möglich, die Bedeutung der analysierten Aussagen im unmittelbar gegebenen situativen Kontext festzustellen. Hintergrundkenntnisse fungieren als pragmatische Bedeutungsfaktoren bei der Interpretation.

### 3. Die Position der Pragmatik unter den linguistischen Disziplinen.

Bis Mitte des XX. Jahrhunderts wurde der Begriff ***Pragmatik*** in verschiedenen Wissenschaftsgebieten (Semiotik, Philosophie, Soziologie, Psychologie) verwendet. Im Rahmen einer modularen Einteilung der Linguistik gemäß der Zeichentheorie von *Morris* soll die Pragmatik als ergänzende Teildisziplin neben Phonologie, Morphologie, Syntax und Semantik frühere Lücken strukturalistischer Theorien beseitigen und ihr additiv eine Verwendungskomponente an die Seite stellen. Untersucht werden vor allem solche Themen, wie Situationsbedeutung, sprachliches Zeigen (Deixis/Indexikalität), Präsuppositionen, Implikaturen. Die moderne **linguistische Pragmatik** ist mit Sprachphilosophie, Soziolinguistik, Psycholinguistik, Sprechakttheorie, funktionaler Syntax, Textlinguistik, Diskursanalyse, Konversationsanalyse, Kognitiver Linguistik, Forschung auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz eng verbunden.

Die Beziehungen zwischen **Pragmatik** und **Linguistik** können dreifaltig interpretiert werden:

1) Die Pragmatik wird als eine der Linguistik benachbarte Disziplin angesehen.

Beide Disziplinen haben ein Überschneidungsgebiet, nämlich das Funktionieren von Sprache und Rede in der Kommunikation. Die Linguistik untersucht die Beziehungen zwischen der Kommunikation und dem Sprachsystem und die Pragmatik – die Abhängigkeit der Kommunikation von der Struktur der Gesellschaft. So kann Pragmatik beispielsweise als Bindeglied zwischen Linguistik und Soziologie definiert werden.

2) Die Pragmatik ist Teil der Linguistik, ebenso wie Lexikologie, Morphologie, Textlinguistik, Kontrastive Linguistik. In diesem Fall wird sie als linguistische Pragmatik, Pragmalinguistik oder Sprachpragmatik bezeichnet. Diese Sichtweise ist derzeit am weitesten verbreitet.

3) Die Pragmatik wird als Teil eines spezifischen Zweiges der Linguistik angesehen. Meist handelt es sich um Textlinguistik und Semantik.

Alle drei Interpretationen des Begriffs *Pragmatik* haben einen gemeinsamen Kern, nämlich: Pragmatik bzw. linguistische Pragmatik wird als eine Disziplin verstanden, die die Gesetzmäßigkeiten des Sprachgebrauchs untersucht.

**Pragmatik** ist, als Disziplin der Linguistik, die Lehre vom Platz der Sprachtätigkeit im Handeln des Menschen.

Innerhalb der Linguistik steht **die Pragmatik** neben der Systemlinguistik und kommunikativer Linguistik. Denn das, was ein Sprecher meint und was ein Hörer versteht, ist nur zum Teil vom Sprachsystem, das sie verwenden, bedingt. Es ist wesentlich durch die Sprechsituation mit allen ihren Komponenten und Aspekten, vor allem den Intentionen der Teilnehmer, bedingt. Die Pragmatik setzt also die Systemlinguistik, insbesondere die Semantik, voraus, und kombiniert diese mit Disziplinen, deren Gegenstand kognitive und kommunikative Akte des Menschen sind, darunter Semiotik, Anthropologie, Handlungstheorie und Kommunikationstheorie.

## 4. Linguistische Pragmatik: Fragestellungen und Theorien.

**Als Hauptkategorie** der linguistischen Pragmatik gilt **die Kategorie der Subjektivität** im Zusammenhang mit sprachlichen Einheiten und Kategorien. Als Forschungsgegenstand **der linguistischen Pragmatik** betrachtet man eine kommunikative Persönlichkeit, die eine Quelle der Manifestation des Subjektiven in Sprache, Rede und Kommunikation ist. **Die Kategorie der Subjektivität** beinhaltet ein breites Spektrum von Themen, die die Fragestellungen **der modernen linguistischen Pragmatik** zusammenstellen. Die Sozіopragmatik untersucht die sozialen und kulturellen Bedingungen der Verwendung von sprachlichen Mitteln

zur Erfüllung bestimmter Funktionen. Die kontrastive Pragmatik untersucht die Erscheinungsformen des pragmatischen Faktors, vor allem die Funktionen und Konstruktion von Sprechakten, in verschiedenen Sprachen. Forschungsgegenstand des Studiums der interkulturellen Pragmatik bilden die Ähnlichkeit, Verschiedenheit und Variabilität im Ausdruck pragmatischer Bedeutungen in unterschiedlichen Kulturen wegen ihrer Bedingtheit durch kulturelle Werte und Vorstellungen. Intersprachliche Pragmatik beschäftigt sich mit den Besonderheiten der pragmatischen Kompetenzbildung beim Erlernen einer Fremdsprache. Die historische Pragmatik untersucht sprachliche Phänomene innerhalb des Sprechaktes (Text, Diskurs, Sprachgenre) mit der Absicht, die Intentionen des Adressaten in der Diachronie zu identifizieren.

Die Konversationsanalyse setzt sich vor allem das Ziel, die je aktuelle Herstellung sozialer Ordnung im Gespräch und die sequentielle Organisation von Gesprächen durchschaubar zu machen. Dazu gehören die Hörerorientiertheit und die konditionale Relevanz, die Struktur, Abfolge und Verteilung der Redebeiträge, die Eröffnung und Beendigung des Gesprächs. Kommunikation ist bestimmt durch soziale Praktiken und soziostilistische Verfahren. Alltagskommunikation steht im Mittelpunkt, institutionelle Kommunikation wird eher in ihrer lokalen Organisiertheit betrachtet. Die Analyse geht davon aus, dass jedes Gesprächselement für den Aufbau einer sozialen Mikro-Ordnung wichtig ist und versucht, die Ordnungsstrukturen und Problemlösungsverfahren, wie sie sich die Teilnehmer in ihrer Sinnhaftigkeit wechselseitig manifest machen, zu rekonstruieren. Das Gespräch erscheint als sequentiell geordnet und diese lineare Struktur soll die Analyse aus Teilnehmersicht nachzeichnen.

Das Studium der pragmatischen Seite der Sprache umfasst **drei Aspekte**:

- Der traditionelle Aspekt der linguistischen Pragmatik basiert auf der Sprechakttheorie, der pragmatischen Transporttheorie und erfordert die Verwendung der Methode der Datenerhebung, Durchführung einer Untersuchung mit Fragebogen u.a.m.;
- Der zweite Aspekt der sprachlichen Pragmatik konzentriert sich auf soziokulturelle und kognitive Ansätze;

- Der dritte Aspekt umfasst die Diskursforschung im Bereich der Informationstechnologien (einschließlich Korpuslinguistik und Kommunikation in sozialen Netzwerken).

Innerhalb der linguistischen Pragmatik sind zwei Tendenzen recht deutlich zu unterscheiden. Die erste Richtung konzentriert sich auf die Untersuchung des pragmatischen Potenzials von Spracheinheiten (Morphemen, Wörtern, Sätzen, Texten). Die zweite befasst sich mit der Interaktion von Kommunikatoren in den Prozessen der Sprachkommunikation.

**In diesem Zusammenhang unterscheidet man folgende Teilgebiete der modernen linguistischen Pragmatik:** Mikropragmatik, Makropragmatik, Megapragmatik und Pragmatik der kommunikativen Deviationen.

Zum Forschungsgebiet **der Mikropragmatik** gehören die Fragen, die sich auf den subjektiven Faktor beziehen, der in der semantisch-pragmatischen Struktur lexikalischer und grammatikalischer Einheiten vorhanden ist: Implikationen und Implikaturen des Diskurses; Präsuppositionen in der Aussage; Inferenzen; Modalität und ihre Manifestation; pragmatische Aspekte von Deixis und Sprechakt. Eines der wichtigsten Probleme ist das Problem der Auswahl, Beschreibung und Typologie sogenannter pragmatischer Performativen sowie die Kategorie der Wirksamkeit von Diskursen und Sprechakten.

**Makropragmatik oder Pragmatik von Kategorien zwischenmenschlicher Kommunikation** befasst sich mit Intentionalität, Empathie der Kommunikationsteilnehmer; pragmatischen Aspekten von Kommunikationsstrategien und -taktiken; Prinzipien, Maximen und Postulaten der Kommunikation; Pragmatik der Höflichkeit.

**Die Megapragmatik** konzentriert sich auf die Problematik der Besonderheiten des sozialen Kontextes und seiner Auswirkungen auf alle Komponenten des kommunikativen Aktes. Dazu gehört auch die Pragmatik der interkulturellen Kommunikation im Zusammenhang mit den Problemen der Diskursorganisation und der Sprechakte.

Ein Sondergebiet der pragmatischen Diskursforschung ist **die Analyse der Ursachen und Mechanismen kommunikativer Misserfolge**

**(Deviationen)**, die in direktem Zusammenhang mit den Problemen der Mikro-, Makro- und Megapragmatik sind.

**Im Zusammenhang mit dem Redesubjekt werden untersucht**: 1) die expliziten und impliziten Ziele der Äußerung 2) Kommunikationstaktik und Arten des Sprachverhaltens; 3) die Gesprächsregeln laut dem sogenannten Kooperationsprinzip; 4) die Einstellungen des Sprechers oder die pragmatische Bedeutung der Äußerung; 5) die Referenz des Sprechers, d.h. die Zuordnung sprachlicher Ausdrücke zu den Objekten der Realität anhand von der Intention des Sprechers; 6) pragmatische Voraussetzungen; 7) die Einstellung des Sprechers zu seiner Äußerung.

Im Zusammenhang **mit dem Adressaten der Rede** untersucht man im Rahmen der linguistischen Pragmatik: 1) Sprachinterpretation mit Rücksicht auf Kontext, pragmatische Situation und Präsupposition; 2) die Wirkung der Aussage auf den Adressaten (perlokutive Wirkung); 3) Typen der sprachlichen Reaktion auf den empfangenen Reiz (direkte und indirekte Reaktionen).

Im Zusammenhang **mit den Beziehungen zwischen den Kommunikationsteilnehmern** wird Folgendes untersucht: 1) Formen der verbalen Kommunikation; 2) die soziale Seite der Rede; 3) das Verhältnis zwischen den Kommunikationsteilnehmern in bestimmten Sprechakten.

Im Zusammenhang **mit der Kommunikationssituation** wird der Einfluss der Sprechsituation auf die Themen und Kommunikationsformen untersucht.

## Terminologie

**Funktionale Interaktion** bedeutet sich vorwiegend aus Erfordernissen und Zusammenhängen der formal geplanten Struktur ergebene Wechselbeziehung zwischen Personen.

**Interaktion** bezeichnet wechselseitige Beziehung, die sich über unmittelbare oder mittelbare Kontakte zwischen zwei oder mehreren Personen ergibt, d.h. die Summe dessen, was zwischen Personen in Aktion und Reaktion geschieht. Auf Interaktion baut das gesamte ablaufende Geschehen auf.

**Kontext** bezeichnet in der Sprachwissenschaft den umgebenden Text einer sprachlichen Einheit oder den inhaltlichen Gedanken- und

Sinnzusammenhang, in welchem eine Äußerung steht. In der Kommunikationstheorie beinhaltet Kontext alle Elemente einer Kommunikationssituation, die das Verständnis einer Äußerung mitbestimmen. Darüber hinaus bezeichnet Kontext generell den Zusammenhang, in dem eine Äußerung, eine Handlung oder generell ein Signal zu verstehen ist.

**Konversationsanalyse** ist eine Forschungsrichtung, die sich mit der Analyse natürlicher Daten von Gesprächen und Interaktion befasst. Sie besitzt wissenschaftstheoretisch einen eigenständigen Standpunkt, indem sie konsequent voraussetzungsarme Techniken entwickelt hat.

**Optionale Interaktion** bedeutet solche Wechselbeziehungen, die vorwiegend auf die in den persönlichen Bedürfnissen, Einstellungen und Zielen begründeten freien Wahlen zur Aufnahme interpersonaler Kontakte zurückzuführen ist.

**Pragmatische Kompetenz** ist das Wissen von den Ressourcen, die in einer Sprache verfügbar sind, um kommunikative Absichten auszudrücken, sowie das Wissen von der angemessenen soziokontextuellen Verwendung dieser Ressourcen.

**Semantik** ist die Wissenschaft von der Bedeutung der Zeichen. Als Zeichen können hierbei beliebige Symbole fungieren, insbesondere aber auch Sätze, Satzteile, Wörter oder Wortteile.

**Semiotik** ist die Wissenschaft von den Zeichenprozessen in Kultur und Natur. Sie beschäftigt sich mit einzelnen Zeichen und allen Arten von deren systematischer Verbindung, mit der Wirkungsweise von Zeichen und dem Aufbau von Zeichensystemen.

**Sprachzeichen** sind Grundelemente einer Sprache. **Zeichen** ist dabei allgemein etwas Unterscheidbares, dem eine Bedeutung zugesprochen wird; ein **sprachliches Zeichen** gilt als Grundelement eines Kommunikationssystems.

**Subjektivität** bezeichnet den Inbegriff dessen, was das Subjekt in seinem Sein ausmacht, seine Erfahrung und Befindlichkeit, sein Denken, Fühlen, Wünschen und Wollen und seine Fähigkeit, sich bewusst handelnd zu sich selbst und zur Welt in Beziehung setzen und Einfluss auf seine Lebensverhältnisse nehmen zu können.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Werdegang und Fragestellungen von Semiotik.
2. Der Begriff *Zeichen*. Zeichenprozesse (Semiose).
3. Klassifikation von Zeichensystemen.
4. Zeichenklassifikation von Charles Sanders Peirce und von Ferdinand de Saussure.
5. Verbale Kommunikation als besonderer Fall von Semiose.
6. Ebenen der Erforschung von Zeichensystemen aus semiotischer Sicht.
7. Pragmatik und Semiotik.
8. Fragestellungen der Pragmatik.
9. Pragmatik und Linguistik: Wechselbeziehungen.
10. Der Begriff *Verwendungskontext*. Die Stelle des Kontextes innerhalb der linguistischen Pragmatik.
11. Kategorie der Subjektivität.
12. Konversationsanalyse.
13. Tendenzen der Forschungsrichtungen innerhalb moderner linguistischer Pragmatik.
14. Linguistische Pragmatik und Kommunikative Linguistik. Wechselbeziehungen.
15. Der kommunikative Sinngehalt.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Semiotik (Semiologie) ist:**

A. Ein interdisziplinäres Forschungsgebiet, das Zeichen und Zeichensysteme untersucht, die die Informationen sowohl speichern als auch übertragen können.

B. Eine Reihe von expliziten und impliziten Voraussetzungen, die eine bestimmte Art der Weltanschauung oder eine Lehrmeinung in bestimmter Etappe der Entwicklung der Wissenschaft determinieren.

C. Generalisierte Bezeichnung für sehr unterschiedliche Arten formalisierter Beschreibung menschlicher Tätigkeit im Kontext der Situation.

D. Sprachliche Tätigkeit als eine der Kognitionsformen (d.h. sprachliche Realisation von Wissen und Denken).

**2. Semiosen sind:**

A. Bedeutungen von Wörtern, Wortverbindungen, Sätzen, Texten.

B. Mentale Räume und kognitive Modelle.

C. Zeichenprozesse, wobei Zeichen konstituiert, produziert, in Umlauf gebracht und rezipiert werden.

D. Beherrschung von Sprache.

**3. Der Begriff *Zeichen* bezeichnet:**

A. Die anerkannten wissenschaftlichen Errungenschaften, die für eine gewisse Zeit ein Modell von Problemstellungen und deren Lösungen für die Wissenschaft liefern.

B. Eine Sammlung von objektiv denotativen Unterscheidungsmerkmalen.

C. Mentale Räume und kognitive Modelle, die diese Räume strukturieren.

D. Ein materielles, sinnlich wahrnehmbares Objekt, das in Kognitions- und Kommunikationsprozessen als Substituent (Repräsentant) eines anderen Objekts, Phänomens, einer Handlung oder eines Ereignisses fungiert und zum Empfangen, Speichern, Umwandeln und Übertragen von Informationen verwendet wird.

**4. Semiotik besteht aus:**

A. Theorie der kognitiven Repräsentationen, Prototypentheorie, Kognitiver Theorie der Literatur.

B. Frame-Semantik und Lexikologie.

C. Syntaktik (oder Syntax), Semantik und Pragmatik.

D. der Untersuchung der Wortwahl, der Intonation, der Rhythmik, des Satzbaus und ähnlicher Eigenschaften abhängig von Tradition, Zeitperiode und Genre.

**5. Pragmatik untersucht:**

A. Die Beziehungen zwischen Zeichensystemen und denen, wer diese Zeichen wahrnehmen kann, sowie erklärt und verwendet die in ihnen verfügbaren Informationen.

B. Zeichensysteme als Ausdrucksmittel von Bedeutung.

C. Struktur von Zeichenkombinationen sowie die Regeln für ihre Bildung und Transformation (unabhängig von ihrer Bedeutung und Funktion).

D. Wortwahl, Intonation, Rhythmik, Satzbau abhängig von Tradition, Zeitperiode und Genre.

**6. Die Fähigkeit, die vom Gesprächspartner in die Äußerung eingefügte Bedeutung zu verstehen, wird als … bezeichnet.**

A. Kommunikationsstrategie

B. Pragmatische Kompetenz

C. Kommunikationstaktik

D. Präsupposition

**7. Zum Forschungsgebiet der Mikropragmatik gehören:**

A. Intentionalität, Empathie der Kommunikationsteilnehmer.

B. Problematik der Besonderheiten des sozialen Kontextes und seiner Auswirkungen auf alle Komponenten des kommunikativen Aktes, sowie die Pragmatik der interkulturellen Kommunikation im Zusammenhang mit den Problemen der Diskursorganisation, Sprechakte und Sprachgenres.

C. Implikationen und Implikaturen des Diskurses; Präsuppositionen in der Aussage; Inferenzen; Modalität und ihre Manifestation; pragmatische Aspekte von Deixis und Sprechakt.

D. Die Ursachen und Mechanismen kommunikativer Misserfolge.

**8. Zum Forschungsgebiet der Makropragmatik gehören:**

A. Die Ursachen und Mechanismen kommunikativer Misserfolge.

B. Problematik der Besonderheiten des sozialen Kontextes und seiner Auswirkungen auf alle Komponenten des kommunikativen Aktes, sowie die Pragmatik der interkulturellen Kommunikation im Zusammenhang mit den Problemen der Diskursorganisation, Sprechakte und Sprachgenres.

C. Pragmatische Aspekte von Kommunikationsstrategien und -taktiken; Prinzipien, Maximen und Postulate der Kommunikation; Pragmatik der Höflichkeit.

D. Problem der Auswahl, Beschreibung und Typologie sogenannter pragmatischer Performativen sowie die Kategorie der Wirksamkeit von Diskursen und Sprechakten.

**9. Im Zusammenhang mit dem Redesubjekt werden untersucht:**

A. die Einstellungen des Sprechers oder die pragmatische Bedeutung der Äußerung: d.h. die indirekte Bedeutung der Äußerung.

B. Sprachinterpretation mit Rücksicht auf Kontext, pragmatische Situation und Präsupposition.

C. Typen der sprachlichen Reaktion auf den empfangenen Reiz (direkte und indirekte Reaktionen).
D. Formen der verbalen Kommunikation.

**10. Im Zusammenhang mit dem Adressaten der Rede untersucht man im Rahmen der Pragmatik:**

A. Die Einstellung des Sprechers zu seiner Äußerung.
B. Die Referenz des Sprechers, d.h. die Zuordnung sprachlicher Ausdrücke zu den Objekten der Realität anhand von der Intention des Sprechers.
C. Einfluss der Sprechsituation auf die Themen und Kommunikationsformen.
D. die Wirkung der Aussage auf den Adressaten (perlokutive Wirkung).

## Literatur


1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник. К.: ВЦ «Академія». 2004. 344 с.
2. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К.: ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
3. Бацевич Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів: Вид. центр Львівськ. нац. ун-ту, 2003. 247 с.
4. Бацевич Ф.С. Лінгвістична генологія: проблеми і перспективи. Львів ПАІС, 2005. 262 с.
5. Голубовська І.О., Корольов Р.І. Актуальні проблеми сучасної лінгвістики: курс лекцій. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. 223 с.
6. Голубовська І.О. Етнічні особливості мовних картин світу. К.: Логос, 2004. 284 с.
7. Голубовська І.О. Мовна особистість як лінгвокультурний феномен. Studia Linguistica. К.: ВПЦ «Київський університет». 2008. Вип. 1. С. 25–33.
8. Почепцов. Г.Г. Теорія комунікації. К.: ВЦ «Київський університет», 1999. С. 75–126.
9. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля, 2006. 716 с.

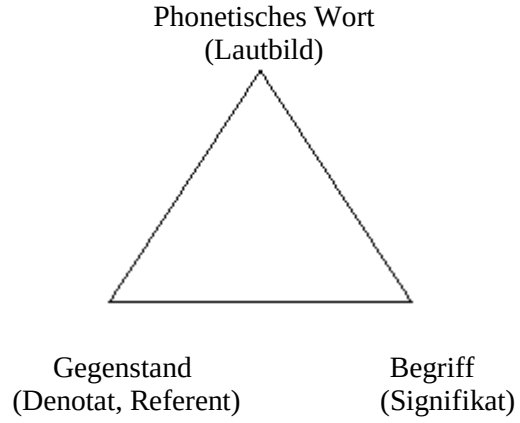
10. Сєрякова І.І. Лінгвістичний аспект невербальної поведінки. *Наука і сучасність.* 2000. Вип. 1. Ч. 2. С. 241–250.
11. Helbig Gerhard. Linguistische Theorien der Moderne. Weidler Buchverlag. Berlin, 2002. 394 S.
12. Jakobson R. The Framework of Language. East Lansing: University of Michigan Press, 1980. 132 p.
13. Jackendoff Ray S. Semantic Interpretation in Generative Grammar, Cambridge, Mass, u.a. 1975. 414 p.
14. Leech G. Principles of Pragmatics. London and New York, 1986. 257 p.
15. Levinson Stephen C. Pragmatics. Cambridge etc., 1985. 428 p.
16. Levinson Stephen C. Space in language and cognition: Explorations in cognitive diversity Cambridge. 2003. 414 p.
17. Lewis David K. Convention. A Philosophical Study, Oxford.1974. 51 p.
18. Lohnstein Horst. Formale Semantik und natürliche Sprache, Opladen.1983. 316 S.
19. Lyons J. Semantics. Volumes 1–2. Cambridge etc., 1979. 371 p.
20. Pearso, Ch. The Semiotic Paradigm View of Theoretical Semiotics. *International Handbook of Semiotic.* P. P. Trifonas (ed.). Toronto : Ontario Institute for Studies in Education University of Toronto, 2015. Pp. 135–181.
21. Peirce Ch. S. The Essential Peirce: Selected Philosophical Writings (2 vols). Bloomington, IN : Indiana University Press, 1998. V. 2. 1192 p.
22. Pierce A. Deepening Musical Performance through Movement: The Theory and Practice of Embodied Interpretation. Indiana University Press, 2007. 248 p
23. Tarasti E. Sein und Schein: Explorations in Existential Semiotics. Berlin : Walter de Gruyter GmbH, 2015. 478 p.
24. Trifona P. International Handbook of Semiotics. Toronto : Ontario Institute for Studies in Education University of Toronto, 2015. 1308 p.
25. Winfried N. Handbook of Semiotics. Bloomington : Indiana University Press, 1995. 560 p.
26. Wąsik Z. Lectures on the Epistemology of Semiotics. Wrocław : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Filologicznej we Wrocławiu, 2014. 236 p.

## ***Thema 2. Pragmatik und die Bedeutung des Wortes***

1. Die lexikalische Bedeutung des Wortes.
2. Die pragmatische Bedeutung des Wortes.
3. Die Kategorie der Evaluativität in der modernen Linguistik.

### 1. Die lexikalische Bedeutung des Wortes.

**Die lexikalische Bedeutung des Wortes** bezeichnet das Verhältnis des Lautbildes eines Wortes zu den entsprechenden Objekten oder Phänomenen der objektiven Realität. Darunter versteht man den Inhalt des Wortes, der sich im Bewusstsein widerspiegelt und die Idee eines Objekts, einer Eigenschaft, eines Prozesses oder eines Phänomens festlegt. Die lexikalische Bedeutung kann durch die Verbindung eines Wortes mit dem Realitätsgegenstand, den es nominiert, und mit den Begriffen, die sich im Zusammenhang mit seinem Gebrauch entstanden sind, ausgedrückt werden. Diese Beziehungen können in Form eines semantischen Dreiecks dargestellt werden:




**Das phonetische Wort** benennt und bezeichnet ein Objekt (d.h. Objektbezogenheit), das sich im Bewusstsein widerspiegelt. Aufgrund seiner Merkmale wird die Vorstellung davon (d.h. begriffliche Bezogenheit) gebildet.

Unter dem Begriff ***Denotat*** versteht man eine Menge von Objekten der Realität (d.h. *Dinge, Eigenschaften, Beziehungen, Situationen, Zustände, Prozesse, Handlungen* usw.), die durch angegebene Einheit bezeichnet werden können: *Haus, Stuhl, Mantel, Bank, Kasse.* **Denotate** können als Vorstellungen von realen oder imaginären Objekten oder

Phänomenen, die in einer verbalen Form verkörpert sind, definiert werden. **Denotate** determinieren die Relation zwischen einem Lexem und der Klasse von Personen, Dingen, Eigenschaften, Lokalitäten, auf die das Lexem korrekt angewandt werden kann. So, entspricht Denotat allen existierenden und denkbaren Gegenständen, auf die sich ein Wort beziehen kann.

Der Begriff ***Referent*** bezeichnet ein Objekt der außersprachlichen Realität, das der Sprecher beim Reden eines bestimmten Sprachsegments im Sinn hat. **Der Referent** bezieht sich auf eine bestimmte Sprachsituation. Daher bezeichnet **der Referent** das Element der Außerwelt, worauf sich ein Zeichen, eine Zeichenkette oder ein sprachlicher Ausdruck wie Name, Wort oder Redewendung bezieht.

In Bezug auf die gegenständliche Konkretheit steht der Referent einem Denotat gegenüber, das ein Objekt und / oder eine Menge von Objekten markiert, die mit einem Namen oder einem Zeichen bezeichnet werden können. *Aus dieser Sicht ist Referent konkretes Denotat im Sinne eines Elements von Bedeutungsmenge, das der Sprecher im Kontext einer bestimmten sprachlichen Situation meint.*

In Bezug auf die Korrelation mit dem Gegenstand steht der Referent **dem Signifikat** gegenüber, das die Bedeutung eines Namens oder Zeichens ausdrückt. In diesem Sinn ist der Referent ein konkreter Gegenstand der außersprachlichen Wirklichkeit, der mit verschiedenen Bedeutungen korreliert und mit unterschiedlichen Nominationen bezeichnet werden kann.

Der Begriff ***Signifikat*** bezeichnet inhaltliche Seite eines Zeichens, anders gesagt, begrifflichen Sinn der lexikalischen Bedeutung des Wortes (d.h. signifikative Bedeutung). Darunter versteht man eine Menge solcher Attribute eines Objekts oder Phänomens, die für seine korrekte Nomination im Sprachsystem durch das angegebene Wort wesentlich sind. **Signifikat** fixiert immer einen Komplex von permanenten oder temporären, absoluten oder relativen Attributen eines Denotats.

In der Struktur der lexikalischen Bedeutung differenziert man **begrifflichen Kern, signifikative Bedeutung und konnotativen Nebensinn.**

**Der Begriff** *(hier: die Vorstellung)* kann sowohl als ein Gedanke an einen Gegenstand, der wesentliche Merkmale in ihm identifiziert, als auch als eine Menge von gesellschaftlich bedeutsamen Wissens darüber definiert werden.

Dies ist eine Kategorie der Logik, das heißt eine wissenschaftliche Kategorie. Verschiedene Völker haben die gleichen Vorstellungen von ähnlichen Objekten und Phänomenen und Begriffe dafür. Das Wort ist eine sprachliche Kategorie mit einer deutlich ausgedrückten nationalen Identität. **Der Begriff** wird verbal ausgedrückt, aber nicht jedes Wort drückt einen Begriff aus: zum Beispiel *Pronomen*, *Interjektionen*. Bei den meisten Wörtern ist die lexikalische Bedeutung aufgrund emotional-expressivem stilistischem Nebensinn, d.h. *Konnotationen*, mehr als ein Begriff.

Der Begriff **Konnotation** bezeichnet einen emotionalen oder stilistischen Nebensinn einer usuellen (im Sprachsystem fixierter) oder okkasionellen sprachlichen Einheit. Im umfassenden Sinne ist dies jede Komponente, die den subjektiv-begrifflichen (oder denotativen) sowie den grammatischen Inhalt einer sprachlichen Einheit ergänzt. Aufgrund der empirischen, kulturgeschichtlichen, weltanschaulichen Erfahrungen der Sprachträger, der emotionellen oder wertmäßigen Einstellungen des Sprechers oder der stilistischen Register, die die Kommunikationsbedingungen, den Bereich der sprachlichen Tätigkeit, die sozialen Beziehungen der Kommunikationsteilnehmer charakterisieren, verleiht **die Konnotation** der sprachlichen Einheit auch eine expressive Funktion. Zum Beispiel enthält die lexikalische Bedeutung des Wortes *murmeln (мямлити)* expressive Komponente; das Wort *Dreckbude* (im Sinne der Wohnräume) zeichnet sich durch erhöhte Emotionalität aus. Emotionalität ist mit Evaluativität und Bildlichkeit eng verbunden: *Schleimer* (підхалим) (das Verb *schleimen* bedeutet *виділяти слиз*), *Schlitzohr (пройдисвіт), Grinsebacke (зубоскал)* usw.

Als eine Konnotationskomponente bedeutet **Emotionalität** die in der Bedeutung des Wortes fixierte Information über die emotionelle Einstellung zum bezeichneten Objekt oder Phänomen. Emotionalität steht in engem Zusammenhang mit **der Evaluativität** und **Intensität**. Unter **der**

**Evaluativität** versteht man eine Konnotationskomponente, die in der lexikalischen Bedeutung Informationen über positive oder negative Einstellung gegenüber einem bestimmten Objekt oder Phänomen festlegt. **Intensität** ist eine Konnotationskomponente, die auf die Verstärkung der Merkmale hinweist, die die Grundlage des materiellen Inhalts des Wortes bilden.

**Die lexikalische Bedeutung** eines Wortes ist mit den Bedeutungen anderer Wörter innerhalb einer Synonymreihe oder eines Antonympaares verbunden: Vergleichen wir zum Beispiel die Bedeutungen der Wörter in der Synonymreihe *Behausung (жилo)*: *Haus, Wohnung, Unterkunftshaus, Asyl, Herberge, Heim, Appartement.* Jedes Wort enthält neben dem allgemeinen Sem auch die Besonderheiten und emotionellen und stilistischen Nebensinn, die ihre Kombinierbarkeit mit anderen Wörtern bestimmen: *luxuriöses Appartement, kalte Herberge, Eigentumswohnung*.

Mit diesem Aspekt der lexikalischen Bedeutung ist der Begriff ***Wertigkeit*** eng verbunden. **Die lexikalische Wertigkeit** einer lexikalischen Einheit ist eine interne Eigenschaft, die sie aufgrund bestimmter Beziehungen mit anderen Elementen und Einheiten innerhalb des Systems (einer bestimmten Klasse) besitzt.

Vergleichen wir eine Gruppe von Verben: *gehen, segeln, fliegen.* Die Wörter dieser paradigmatischen Reihe haben ein gemeinsames Sem *„Bewegung“,* unterscheiden sich aber voneinander durch die Seme *Raum* und *Transportmittel*.

Diese differenziellen Bedeutungen bilden die Wertigkeit von Lexemen. Wenn wir weiterhin die Verben der Bewegung auflisten, zum Beispiel, *kriechen, springen, rennen,* dann bilden ihre Wertigkeit solche Seme, die die Art der Bewegung bezeichnen.

Es gibt also drei Aspekte der lexikalischen Bedeutung:

1. Beziehung zum Gegenstand (Beziehung zum Denotat);
2. Beziehung zum Begriff;
3. Beziehung zu den Bedeutungen anderer Wörter (Wertigkeit).

## 2. Die pragmatische Bedeutung des Wortes.

Die meisten linguistischen und sprachphilosophischen Bedeutungstheorien unterscheiden zwischen **semantischen und pragmatischen Bedeutungsaspekten** bzw. zwischen wörtlicher **Bedeutung und Äußerungsbedeutung**. Diese Unterscheidung beruht auf der Annahme, dass die in unterschiedlichen kommunikativen Situationen stark variierende Bedeutung des gleichen sprachlichen Ausdrucks auf eine relativ konstante, von spezifischen Merkmalen des aktuellen Äußerungskontextes unabhängige Bedeutung zurückgeführt werden kann. Im Allgemeinen wird angenommen, dass die semantische Repräsentation sprachlicher Ausdrücke zum Sprachwissen gehöre, das durch „enzyklopädisches Wissen“ oder „Weltwissen“ ergänzt oder umgedeutet werden könne. **Die pragmatische Beschreibung** bezieht sich auf Kenntnisse und Mechanismen, die es erlauben, die aktuelle Bedeutung sprachlicher Äußerungen zu bestimmen. Die sprachlich fixierten Bedeutungen werden durch pragmatische Kenntnisse so angereichert und gegebenenfalls uminterpretiert, dass eine Verständigung zwischen Kommunikationspartnern möglich wird. Zum **Kommunikationswissen** gehören neben allgemeinen Kenntnissen über kommunikatives Handeln generelle Kenntnisse über die Objekte und Ereignisse, die Gegenstand der Kommunikation, aber auch partikuläres Wissen der Partner, das sich durch Beobachtung, gemeinsame Erfahrungen oder Festlegungen, die sich aus dem Verlauf der Kommunikationsbeziehungen ergeben, herleiten lässt. Die genaue Abgrenzung semantischer und pragmatischer Bedeutungsaspekte ist jedoch ebenso umstritten.

Unter dem Begriff **pragmatische Bedeutung** versteht man die Beziehung zwischen einem sprachlichen Zeichen und den sprechenden, schreibenden oder hörenden Teilnehmern der Kommunikation. Dieser Begriff wird oft mit einer konnotativen Bedeutung oder stilistischen, emotionalen Nebensinn kombiniert. Menschen, die die Sprachzeichen verwenden, legen ihre subjektive Einstellung zu diesen Zeichen und dadurch zu den durch diese Zeichen bezeichneten Referenten hinein. Diese subjektiven emotionellen, expressiven, stilistischen Beziehungen, die

durch Zeichen auf Referenten übertragen werden, nennt man **pragmatische Beziehungen.**

**Pragmatische Bedeutung** bezeichnet die historischen, kulturellen, sozialen Bedingungen und die Gesamtheit des menschlichen Wissens und Glaubens, innerhalb deren die Sprache existiert und wirkt, die zugleich den Gebrauch der Sprache und die Einstellung dazu beeinflussen. Zur Pragmatik zählt man diejenigen Aspekte der Interpretation sprachlicher Ausdrücke, die durch Kommunikationswissen, Weltwissen, besonderes Wissen über die aktuelle Redesituation und bestimmte Operationen zustande kommen. Hierbei unterscheidet man **lexikalisches von Faktenwissen**. **Lexikalisches Wissen** umfasst alle Informationen, die für die adäquate Verwendung eines Ausdrucks in einer Sprachgemeinschaft in jeder Verwendungssituation notwendig sind. Es bildet die Grundlage für die Beurteilung semantischer Relationen wie unterschiedliche Bedeutung, Synonymie, Bedeutungsanomalie, Hyperonymie, Antonymie u. a. **Faktenwissen** umfasst dagegen Kenntnisse und Erfahrungen, die mit den Objekten, auf die die lexikalische Bedeutung referieren kann, verbunden sind. **Pragmatische Bedeutung** hat komplizierte Struktur. Es werden **emotionelle, evaluative, expressive, stilistische, historisch-sprachliche, historisch-kulturelle, ideologische Komponenten differenziert.** Wörter mit pragmatischer Bedeutung können nicht als neutrale lexikalische Einheit bestimmt werden. Solche Lexeme informieren über die Außenwelt, indem sie verschiedene Informationen, wie, z.B. subjektive Reflexion der objektiven Welt und *die emotionale Einstellung des Sprechers zum Thema*, *Information über sprachliche Faktoren aufgrund der Beziehung zwischen Sprache und Realität* enthalten. **Die pragmatische Bedeutung** umfasst auch die Stellung, die das Subjekt der Sprache in Bezug auf ein bestimmtes Fragment der objektiven Realität einnimmt, d.h. *positive oder negative Wahrnehmung eines Objekts, Prozesses oder Phänomens*. Daher unterscheidet man positive und negative pragmatische Bedeutung.

**Pragmatische Bedeutung** wird in Sprachabschnitten erzeugt und hängt von der Intention des Sprechers und der Wahl von entsprechenden sprachlichen Mitteln ab. Die Wortwahl selbst kann als Sprachhandeln qualifiziert werden, das eine gewisse Beeinflussung des Adressaten zur

Folge hat. Im Laufe der Zeit wird die pragmatische Bedeutung jedoch einem eigenen Wort zugeordnet und wird Bestandteil der lexikalischen Semantik. Die pragmatische Bedeutung ist direkt mit dem Kontext der Verwendung von Wörtern in der Sprache verbunden.

**Der linguopragmatische Kontext** bezeichnet einen Sprachabschnitt, der so viele verbale Signale enthält, dass der pragmatische Inhalt der aktualisierten sprachlichen Einheit entdeckt werden könnte. Gleichzeitig können die pragmatischen Signale außerhalb ihrer verbalen Repräsentation existieren. Dabei werden außersprachliche Faktoren, Hintergrundkenntnisse der Kommunikanten, alle Arten der indirekten Dekodierung einer Nachricht anhand von möglichen Implikationen und Präsuppositionen berücksichtigt.

Es werden folgende Typen von pragmatischen Bedeutungen unterschieden:

- stilistische Merkmale des Wortes;
- Register des Wortes;
- emotionaler Nebensinn des Wortes;
- kommunikative Belastung.

Unter **den stilistischen Merkmalen** versteht man die Fixierung sprachlicher Einheiten zu bestimmten Sprachgenres. Danach unterscheidet man alltagssprachliche, bildungssprachliche, poetische stilistische Besonderheiten.

**Das Register eines Wortes** wird durch die Kommunikationssituation determiniert, die die Wahl der sprachlichen Einheiten bestimmt. Die Situation wird in erster Linie durch Bestand der Teilnehmer des kommunikativen Prozesses bedingt. Man berücksichtigt die Verwendung von Spracheinheiten von engen Freunden, Verwandten oder Personen aus unterschiedlichen sozialen Schichten. Daher werden folgende Register unterschieden, die die Sphäre der Kommunikation charakterisieren.

**Die emotionale Bedeutung** soll durch die Art der denotativen Korrelation bestimmt werden.

Die Unterschiede in der Informiertheit von Sprecher und Hörer in Bezug auf die im Satz vermittelten Informationen bestimmen **die kommunikative Belastung** in entsprechender kommunikativer Situation.

**Die pragmatische Analyse auf Wortebene** zielt darauf, innere Gesetzmäßigkeiten zu identifizieren, die die angemessene Auswahl und Verwendung von lexikalischen Einheiten in typisierter Kommunikationssituation bestimmen.

Neben lexikalischem Wissen ist also Wissen über das Zustandekommen von Kommunikationsakten (rationales Verhalten, Befolgen bestimmter Kooperationsmaximen, Notwendigkeit gemeinsamen Wissens) und spezielles Wissen über Verwandtschaftsbeziehungen zwischen Personen notwendig. Zu den pragmatischen Aspekten zählt man das Kommunikationswissen sowie alle Kenntnisse und Operationen, spezielle Schlüsse, die bei der Bestimmung der aktuellen Referenz von Ausdrücken eine Rolle spielen.

## 3. Die Kategorie der Evaluativität in der modernen Linguistik.

**Die sprachlichen Kategorien** repräsentieren bestimmte konzeptuelle Strukturen, Formen des sprachlichen Weltverständnisses, d.h. Wissensformate besonderer Art, die auf der Einheitlichkeit und engem Zusammenwirken aller kognitiven Prozesse beruhen. Sie objektivieren die Mittel menschlicher Wissensinterpretation und fixieren die Mechanismen dieser Interpretation im Sprachsystem in Form eines bestimmten Wissensformats.

**Die Kategorie der Evaluativität** ist ihrem Wesen nach mit der Ontologie des menschlichen Bewusstseins, seiner interpretativen Funktion verbunden und spiegelt das interpretative Modell der Welt wider. Diese Kategorie beinhaltet den ganzen Komplex von sprachlichen Einheiten unterschiedlicher Ebenen, *die durch eine bewertende Semantik vereint sind und eine positive oder negative Einstellung des Autors zum Inhalt der Sprache ausdrücken*. Dies ist eine sprachliche Kategorie, die die Einstellung des Sprechers zum Objekt der Realität ausdrückt, je nachdem, wie befriedigt seine Bedürfnisse, Wünsche, Interessen oder Ziele sind. Während der Mensch die Welt und die Wechselbeziehungen der realen Welt und praktischer Tätigkeit erkennt, reflektiert er nicht nur die Phänomene der Realität und ihre Merkmale und Eigenschaften, sondern auch seine eigene Einstellung dazu.

Als bewertender Aspekt der Bedeutung kann **die Evaluativität** auf unterschiedliche Weise in der Sprache ausgedrückt werden. Affigierung, Komposition, semantische Derivation sind typische Formen der Bildung neuer evaluativer Lexik im anthropozentrischen Aspekt. Dies sind in erster Linie Adjektive und Adverbien, die eine große Vielfalt an evaluativer Semantik aufweisen: *gut - schlecht, großartig, schön, schrecklich, böse usw*. Die Bewertung enthalten auch die Nominationen von Objekten und Aktionen: *Klepper (шкапа), Zicken machen (d.h. sich schlecht benehmen, die Zicke bedeutet – молода коза)*. Die Bewertung kann auch die ganze Aussage charakterisieren: *Er ist ein erfahrener Meister* - die Aussage enthält Zustimmung. *Was hast du getan!* - Verurteilung. Die bewertende Bedeutung lässt sich aus einer Aussage anhand des nachfolgenden Kontextes ausdecken.

Die Bewertung kann sowohl mit sprachlichen Einheiten als auch mit der Semantik von Aussagen in den unterschiedlichsten Bedeutungen korrelieren. Die Kategorie **der Evaluativität** ist ein konventionelles fixiertes Phänomen, d.h. Bewertungen werden durch die im menschlichen Kollektiv allgemein akzeptierten Standards im Bereich sozialer, intellektueller und moralischer Phänomene, durch gesellschaftlich etablierte Vorstellungen von Gute oder Böse bestimmt.

Die Sprache enthält der Evaluativität, die in der Rede realisiert wird.

**Es gibt drei Haupttypen von Bewertungskomponenten:**

1) intellektuell - logischer Typ, der auf rational - bewertenden, logischen Urteilen über die dem Referenten objektiv inhärenten Eigenschaften basiert, zum Beispiel: *ein Dieb, ein Verräter, ein Lügner, ein Tyrann*;

2) ein emotionaler Typ, der auf Emotionen, Gefühlen, Erfahrungen basiert, die diesem Referenten objektiv nicht inhärent sein können, zum Beispiel: *ein Schurke (негідник);*

3) emotional-intellektueller Typ, der auf rationalen Werturteilen und Erfahrungen, Emotionen basiert, zum Beispiel: *Geizhals (скнара), Windbeutel (пустодзвін), Schwätzer (базікало)*.

Im Sprachsystem hat die Evaluativität funktionale, konnotative und pragmatische Repräsentationen, die miteinander verbunden sind.

**Bei der funktionalen Bewertung** wird die evaluative Nomination durch ein Wort repräsentiert, dessen Bedeutung die Bewertung in der semantischen Struktur enthält.

**Bei der konnotativen Bewertung** wird die bewertende Nomination durch ein Wort ausgedrückt, dessen direkte Bedeutung in Bezug auf den Sprecher und Bewertungsgegenstand nichts vorgibt. Die übertragene bewertende Bedeutung entsteht durch das assoziative Potenzial des Wortes im Kontext.

**Bei der pragmatischen Bewertung** wirkt die Bewertung als Teil des Kontextes. Negative oder positive Bewertung der Handlung ergibt sich aus dem Verhalten des Sprechers gegenüber dem bezeichneten Phänomen. Die pragmatische Bewertung beinhalten Sprechakte *des Lobes, der Ermutigung, der Bewunderung* oder im Gegenteil *des Tadels, der Verurteilung*.

Bei evaluativen Sprechakten bildet die semantische Basis die Kategorie **der Evaluativität**:

a) aufgrund von gesellschaftlichen Konventionen gehören dazu *Entschuldigungen, Danksagungen, Glückwünschen* usw;

b) bewertende Aussagen einzelner Subjekte, die auf *Zustimmun*g und *Tadel* im weitesten Sinne des Wortes basieren. Die illokutionäre Absicht besteht darin, einen emotionalen Zustand auszudrücken oder eine emotionale Wirkung auf den Hörer auszuüben.

## Terminologie

**Evaluativität** bezeichnet eine kontinuierliche Bewertung von Objekten der Wirklichkeit. **Evaluativität** ist eine reflexive Charakteristik der Rezeption, der eine mentale Fähigkeit zur rationalen und emotionellen Bewertung zugrunde liegt.

**Bedeutung** steht für den durch ein Zeichen, ein Wort oder eine Aussage hervorgerufenen Wissenszusammenhang. **Die Bedeutung** weist auf den Sinn einer sprachlichen Äußerung.

**Denotation** bezeichnet die Aspekte der Bedeutung einer lexikalischen Einheit, mit denen ein Bezug auf etwas in der realen oder vorgestellten Wirklichkeit sichergestellt wird.

**Emotionalität** im Sinne einer überdauernden Persönlichkeitseigenschaft drückt aus, dass jemand mehr oder minder von Emotionen (Gefühlen) geleitet ist, statt emotionell kontrolliert und angepasst zu reagieren.

**Intensität** bezeichnet Konzentration und Eifer bei einem Tun, sowie Stärke der Wirkung und Maß, in dem etwas vorhanden oder ausgeprägt ist.

**Konnotation** ist die Nebenbedeutung eines Wortes, Ausdrucks oder (seltener) eines Textes und anderer Dinge. Der unter Sprachwissenschaftlern umstrittene Begriff meint meist die Gefühle und Assoziationen, die ein Wort oder Ausdruck hervorruft, also das, was man damit verbindet. Damit ist die Konnotation eine weitere Bedeutungsebene neben der Denotation, also der Hauptbedeutung.

In diesem Sinne spricht man häufig von einer **positiven** oder **negativen** Konnotation. Diese kann kulturell bedingt und abhängig vom Kontext oder Sprecher sein.

**Referenz** bezeichnet in der Sprachwissenschaft den Bezug sprachlicher Ausdrücke auf die außersprachliche Welt.

**Semantisches Dreieck** ist ein in der Sprachwissenschaft und Semiotik verwendetes Dreieck, das veranschaulichen soll, dass ein Zeichenträger (Graphem, Syntagma, Symbol) sich nicht direkt und unmittelbar auf einen außersprachlichen Gegenstand bezieht, sondern dieser Bezug nur mittelbar durch eine Vorstellung/einen Begriff erfolgt.

**Signifikat** bezeichnet die Inhaltsseite eines Zeichens – gegenüber dessen Ausdrucksseite als Bezeichnendem oder Signifikant. Beide, sowohl Signifikat als auch Signifikant, sind vom Gegenstand und dem wirklichen Ding zu unterscheiden.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Das semantische Dreieck.
2. Der Begriff *Denotat*.
3. Der Begriff *Referent*.
4. Der Begriff *Signifikat*.
5. Konnotatives Element der lexikalischen Bedeutung.
6. Emotionalität, Evaluativität und Intensität.
7. Die lexikalische Wertigkeit einer lexikalischen Einheit.

8. Semantische und pragmatische Bedeutung. Wechselbeziehungen.
9. Der linguopragmatische Kontext.
10. Lexikalisches Wissen und Faktenwissen.
11. Sprachliche Kategorien.
12. Kategorie der Evaluativität.
13. Typische Formen der Bildung neuer evaluativer Lexik.
14. Haupttypen von Bewertungskomponenten.
15. Pragmatische Repräsentationen der Evaluativität.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Lexikalische Bedeutung des Wortes bezeichnet:**

A. Das Verhältnis des Lautbildes eines Wortes zu den entsprechenden Objekten oder Phänomenen der objektiven Realität.

B. Ein Objekt (d.h. Objektbezogenheit), das sich im Bewusstsein widerspiegelt.

C. Eine Menge von Objekten der Realität, die durch angegebene Einheit bezeichnet werden können.

D. Ein Objekt der außersprachlichen Realität, das der Sprecher beim Reden eines bestimmten Sprachsegments im Sinn hat.

**2. Unter dem Begriff *Denotat* versteht man:**

A. Ein Objekt, das sich im Bewusstsein widerspiegelt.

B. Einen konkreten Gegenstand der außersprachlichen Wirklichkeit, der mit verschiedenen Bedeutungen korreliert und mit unterschiedlichen Nominationen bezeichnet werden kann.

C. Begrifflichen Sinn der lexikalischen Bedeutung des Wortes.

D. Eine Menge von Objekten der Realität, die durch angegebene Einheit bezeichnet werden können.

**3. Der Begriff *Signifikat* bezeichnet:**

A. Ein Objekt der außersprachlichen Realität, das der Sprecher beim Reden eines bestimmten Sprachsegments im Sinn hat.

B. Die Relation zwischen einem Lexem und der Klasse von Personen, Dingen, Eigenschaften, Lokalitäten, auf die das Lexem korrekt angewandt werden kann.

C. Eine Menge solcher Attribute eines Objekts oder Phänomens, die für seine korrekte Nomination im Sprachsystem durch das angegebene Wort wesentlich sind.
D. Den Inhalt des Wortes, der sich im Bewusstsein widerspiegelt und die Idee eines Objekts, einer Eigenschaft, eines Prozesses oder eines Phänomens festlegt.

**4. Der Begriff *Konnotation* bezeichnet:**

A. Den Kern der lexikalischen Bedeutung, d.h. konzeptuelle Bedeutung, die dem formellen Begriff entspricht.
B. Einen emotionalen oder stilistischen Nebensinn einer usuellen (im Sprachsystem fixierter) oder einer okkasionellen sprachlichen Einheit.
C. Einen Gedanken an einen Gegenstand, der wesentliche Merkmale in ihm identifiziert.
D. konkretes Denotat im Sinne eines Elements von Bedeutungsmenge, das der Sprecher im Kontext einer bestimmten sprachlichen Situation meint.

**5. Unter der Evaluativität versteht man:**

A. Eine Konnotationskomponente, die auf die Verstärkung der Merkmale hinweist, die die Grundlage des materiellen Inhalts des Wortes bilden.
B. Die in der Bedeutung des Wortes fixierte Information über die emotionelle Einstellung zum bezeichneten Objekt oder Phänomen.
C. Eine Menge von gesellschaftlich bedeutsamen Wissens über einen Gegenstand.
D. Eine Konnotationskomponente, die in der lexikalischen Bedeutung Informationen über positive oder negative Einstellung gegenüber einem bestimmten Objekt oder Phänomen festlegt.

**6. Unter dem Begriff *pragmatische Bedeutu*ng versteht man:**

A. Die Beziehung zwischen einem sprachlichen Zeichen und den sprechenden, schreibenden oder hörenden Teilnehmern der Kommunikation.
B. Einen emotionalen oder stilistischen Nebensinn einer usuellen (im Sprachsystem fixierter) oder einer okkasionellen sprachlichen Einheit.
C. Den Kern der lexikalischen Bedeutung, d.h. konzeptuelle Bedeutung, die dem formellen Begriff entspricht.
D. Begrifflichen Sinn der lexikalischen Bedeutung des Wortes.

**7. Pragmatische Bedeutung hängt von … ab.**

A. der Organisation des semantischen Gedächtnisses

B. abstrakten Kategorien

C. der Intention des Sprechers und der Wahl von entsprechenden sprachlichen Mitteln

D. der Rolle natürlicher Sprachen bei der Implementierung kognitiver Prozesse

**8. Die Kategorie der Evaluativität beinhaltet … .**

A. die historisch veränderliche, funktional und expressiv bedingte Verwendungsweise der Sprache auf einem bestimmten Gebiet menschlicher Tätigkeit, objektiv verwirklicht durch eine zweckentsprechend ausgewählte und gesetzmäßig geordnete Gesamtheit lexikalischer, grammatischer und phonetischer Mittel.

B. den ganzen Komplex von sprachlichen Einheiten unterschiedlicher Ebenen, die durch eine bewertende Semantik vereint sind und eine positive oder negative Einstellung des Autors zum Inhalt der Sprache ausdrücken.

C. bestimmte Sphäre von Denken, die unser Verständnis von realen und hypothetischen Situationen, abstrakten Kategorien, umfassen könnte.

D. mentale Phänomene, operative Inhaltseinheiten des mentalen Lexikons.

**9. Es gibt … Haupttypen von Bewertungskomponenten.**

A. 3

B. 5

C. 4

D. 2

**10. Im Sprachsystem hat die Evaluativität … Repräsentationen, die miteinander verbunden sind.**

A. konnotative und pragmatische

B. funktionale und pragmatische

C. funktionale, denotative und pragmatische

D. funktionale, konnotative und pragmatische

## Seminarfragen

## Semiotik der Kommunikation

1. Semiotik als Wissenschaft über Zeichen und Zeichensysteme.
2. Zeichenstruktur, semiotisches Dreieck.
3. Sprache als Zeichensystem: Merkmale.
4. Semiotische und philosophische Grundlagen der linguistischen Pragmatik.
5. Pragmalinguistik im Kontext des heutigen anthropozentrischen wissenschaftlichen Paradigmas.
6. Lexikalische und pragmatische Bedeutung des Wortes.
7. Die Hauptrichtungen der modernen sprachpragmatischen Forschungen.
8. Pragmalinguistik und angewandte linguistische Forschungsbereiche.
9. Konzeption der Sprachspiele.
10. Physiologische und kulturspezifische Grundlagen der nonverbalen Kommunikation

## Literatur


1. Clarke D. Principles of semiotic. London and New York. 1987. 174 p.
2. Davidson Donald. Wahrheit und Interpretation, Frankfurt a.M. 1986. 408 S.
3. Hatten R. S. Toward a characterization of gesture in music: An introduction to the issues. URL: http://semioticon.com/sio/courses/ musical-gesture/introduction/
4. Hatten R. Interpreting Musical Gestures, Topics, and Tropes: Mozart, Beethoven, Schubert. Indiana University Press, 2004. 360 p.
5. Jackendoff, R. Language, Consciousness, Culture: Essays on Mental Structure. Cambridge : The MIT Press, 2007. 403 p.
6. Jackendoff Ray S. Semantic Interpretation in Generative Grammar, Cambridge, Mass, u.a. 1975. 414 p.
7. Jaworski, A. Semiotic Landscapes: Language, Image, Space / C. Thurlow (ed.). London - N. Y. : Bloomsbury Academic, 2010. 320 p.
8. Krieger M. Ekphrasis: The Illusion of the Natural Sign. Maryland : The Johns Hopkins University Press, 1992. 320 p.
9. Leech G. Principles of Pragmatics. London and New York, 1986. 257 p.
10. Levinson Stephen C. Pragmatics. Cambridge etc., 1985. 428 p.

11. Levinson Stephen C. Space in language and cognition: Explorations in cognitive diversity Cambridge. 2003. 414 p.
12. Lewis David K. Convention. A Philosophical Study, Oxford.1974. 51 p.
13. Lohnstein Horst. Formale Semantik und natürliche Sprache, Opladen.1983. 316 S.
14. Lyons J. Semantics. Volumes 1–2. Cambridge etc., 1979. 371 p.
15. Peirce Ch. S. The Essential Peirce: Selected Philosophical Writings (2 vols). Bloomington, IN : Indiana University Press, 1998. V. 2. 1192 p.
16. Pierce A. Deepening Musical Performance through Movement: The Theory and Practice of Embodied Interpretation. Indiana University Press, 2007. 248 p
17. Sebeok T. The Forms of Meaning: Modeling Systems Theory and Semiotic Analysis. M. Danesi. Berlin: Walter de Gruyter, 2000. 249 p.

***Thema 3. Pragmatik der Sprechakte.***

1. Der Begriff *Sprechakt*. Die Struktur des Sprechaktes.
2. Direkte und indirekte Sprechakte.
3. Performative Sprechakte.
4. Taxonomie von Sprechakten.

**1. Der Begriff Sprechakt. Die Struktur des Sprechaktes.**

Eine der bekanntesten Richtungen der analytischen Philosophie war die von *John L. Austin* und *John R. Searle* gegründete und weiterentwickelte **Sprechakttheorie.** Als Hauptwerke, die dieser Theorie zu Grunde liegen, gelten die Sammlung von Vorlesungen von *J. Austin* „How to Do Things With Words" und das Werk von *John R. Searle* „Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language".

**Unter dem Begriff *Sprechakt*** versteht man eine zielgerichtete Sprechhandlung, die in Übereinstimmung mit den in dieser Gesellschaft angenommenen Prinzipien und Regeln des Sprachverhaltens durchgeführt wird. **Sprechakt** wirkt als minimale Einheit des normativen sozial-sprachlichen Verhaltens, die im Rahmen einer pragmatischen Situation betrachtet wird. Da der Sprechakt eine Art von Handlung ist, verwendet seine Analyse im Wesentlichen die gleichen Kategorien, die zur Charakterisierung und Bewertung jeder Handlung notwendig sind: **Subjekt, Ziel, Methode, Mittel, Ergebnis, Bedingungen, Erfolg usw.** Je nach den Umständen oder Bedingungen, unter denen **der Sprechakt** ausgeführt wird, kann er entweder das Ziel erreichen und damit erfolgreich werden oder es nicht erreichen. Um erfolgreich zu sein, muss **der Sprechakt** zumindest angemessen sein, sonst würde kommunikativer Misserfolg entstehen. **Der Begriff des Sprechaktes basiert auf der Erkenntnis**, dass ein Satz neben seiner eigenen Bedeutung auch eine Handlung ausführen kann: *etwas behaupten, nach etwas fragen, befehlen, warnen, versprechen.*

Ein obligatorisches Merkmal jedes Sprechaktes ist **eine kommunikative Absicht (Intention)**: Wenn der Hörer bei der Wahrnehmung eines Sprechaktes die kommunikative Absicht des

Sprechers richtig bestimmt, ist es möglich, über den erfolgreichen Abschluss des Sprechaktes zu sprechen.

**Sprechakte** korrelieren immer mit der Person des Sprechers und gehören neben dem additiven Akt (d.h. der kommunikativen Handlung des Hörers) und der kommunikativen Situation zum **kommunikativen Akt**.

In der Struktur des Sprechaktes differenziert man ***Lokution, Illokution und Perlokution.***

**Lokution** bezeichnet eine phonetisch und grammatisch korrekte Darstellung von Äußerung einer bestimmten Sprache mit einer bestimmten Bedeutung und Referenz. Anders gesagt, es ist der Akt *des Sprechens, der Aussprache*. Der lokutive Akt besteht aus **phonetischen, phatischen und rhetischen Akten**. **Der phonetische Akt** erzeugt Lautmaterial. Dieser Akt umfasst nur den Schall. **Der phatische Akt** produziert Material, das sich auf eine bestimmte Sprache bezieht. Jeder Sprechakt ist einer bestimmten Sprache zugeordnet. **Der rhetische Akt** drückt etwas aus. Laut *J. Austin* entstehen gerade auf der Ebene **des rhetischen Akts** Sinn und Bedeutung.

**Illokution** bezeichnet *einen informativen Aspekt des Sprechaktes*. Jeder Sprechakt enthält bestimmte Informationen. Durch Behauptung: *„Hier ist es kalt“* vermitteln wir die Information, dass es dort kalt ist, wo der Satz ausgesprochen wird. Wenn wir *„Oh!“* ausrufen, übermitteln wir Informationen, dass wir Schmerzen oder Angst haben.

**Illokution** bedeutet die Verkörperung in der Äußerung einer bestimmten kommunikativen Absicht, eines kommunikativen Ziels, das der Äußerung eine bestimmte Richtung gibt.

**Perlokution** markiert solchen Aspekt des Sprechaktes, der mit der Erwartung einer bestimmten Reaktion auf die übermittelte Information verbunden ist. Damit ist nicht selbst die Tatsache des Verständnisses der Aussage gemeint, sondern die Veränderungen im Zustand oder Verhalten des Adressaten, die sich aus diesem Verständnis ergeben. Würde der Adressant sagen: *„Hier ist es kalt“*, dann möge er beispielsweise erwarten, dass der Adressat das Fenster schließt. Bei dem Ausruf *„Oh!“* könnte man hoffen, dass jemand zur Rettung kommt.

Verschiedene illokutive Akte, zum Beispiel *die Behauptung,* haben oft das Ziel, eine bestimmte perlokutive Wirkung zu erreichen (zum

Beispiel *Ankündigung oder Überredung*), dies gilt auch für *Fragen, Bitten* oder *Anordnungen,* die auf die entsprechende verbale oder verhaltensmäßige Reaktion des Adressaten gerichtet sind.

Laut anderem Mitbegründer der Sprechakttheorie – *John Searle* – besteht die Lokution aus dem Akt der Äußerung (der den phonetischen und phatischen Akten von *Austin* entspricht) und dem propositionalen Akt (der dem rhetischen Akt von *Austin* entspricht). Der propositionale Akt enthält **Referenz und Prädikation**. Unter **Referenz** versteht man in der Linguistik die Beziehung eines Wortes zum Objekt der Wirklichkeit (Referent). **Prädikation** bezeichnet Gestaltung der Informationen im Satz mit Hilfe bestimmter Wörter und Phrasen.

**2. Direkte und indirekte Sprechakte.**

**Der Begriff Sprechaktentyp** bezeichnet ein Modell homogener Gruppe von Sprechakten, die sich durch bestimmte gemeinsame Merkmale auszeichnen, die die spezifischen Aspekte der verbalen menschlichen Kommunikation widerspiegeln.

Unter **einem direkten Sprechakt** wird eigene, unmittelbare, deskriptive Bedeutung eines Sprechaktes verstanden, worin sich das illokutive Ziel in der sprachlichen Struktur der Äußerung widerspiegelt.

**Der indirekte Sprechakt** bezeichnet solchen Sprechakt, bei dem die illokutive Intention des Sprechers nicht der direkten Bedeutung der Äußerung entspricht, sondern durch Präsupposition (Hintergrundwissen) und Kommunikationsbedingungen bestimmt ist. Bei **indirektem Sprechakt** erhält die Äußerung eine illokutive Kraft, die keine direkte Explikation seiner Semantik ist. Die korrekte Interpretation der illokutiven Kraft sichert das korrekte Verständnis / den Erfolg der Verwendung der Äußerung.

Solche Aufteilung von Sprechakten ist dadurch bedingt, dass die Wechselbeziehungen zwischen der sprachlichen Oberfläche einer Äußerung und ihrer kommunikativen Funktion nicht immer eindeutig sind. **Illokutive Kraft** kann auch durch implizite Sprachmittel ausgedrückt werden. *Durch einen Aussagesatz wird nicht immer eine Behauptung*

*geäußert, Imperativ bezeichnet nicht immer Aufforderung oder Befehl und Fragesatz kann nicht nur als Sprechakt der Frage fungieren.*

So kann beispielsweise die Aussage *„Mutter kommt gleicht“* unter verschiedenen Bedingungen als *Versprechen, Warnung, Drohung, Vorhersage* wahrgenommen werden. Den gleichen propositionalen Sinn repräsentieren in unterschiedlichen pragmatischen Umgebungen verschiedene Sprechakte.

Bei **direkten Sprechakten** ist das illokutive Ziel in der sprachlichen Struktur der Äußerung fixiert. Der **indirekte Sprechakt** entsteht, wenn ein Satz, der Indikatoren der illokutiven Wirkung bestimmten Sprechaktes enthält, wird ausgesprochen, um einen anderen Sprechakt zu realisieren.

Bei indirekten Sprechakten unterscheidet man **zwei Hauptkomponenten der Sprachkommunikation: die Strategie zur Feststellung der Existenz eines versteckten illokutiven Ziels** und **den Mechanismus zur Feststellung, worin dieses verborgene illokutive Ziel besteht**. Bei indirekten Sprechakten hat die Inferenzstrategie folgende Bestandteile:

1) Feststellung der Tatsache, dass das primäre illokutive Ziel nicht mit dem förmlichen Ziel übereinstimmt;

2) Identifizierung des Sinnes des primären illokutiven Ziels eines Sprechaktes, wobei allgemeine Hintergrundinformationen, Prinzipien der Sprachkommunikation und die Theorie der Sprechakte verwendet werden.

Allgemeine Hintergrundinformation besteht **aus dem Kontext und der Situation der Kommunikation**, und die Prinzipien der verbalen Kommunikation setzen voraus, dass die Sprecher Informationen über die Realisation eines bestimmten Sprechaktes begreifen. Anhand von der Sprechakttheorie lässt es sich feststellen, auf welche Weise Sätze mit bestimmter illokutiver Kraft verwendet werden können, um einen Sprechakt anderer illokutiven Kraft zu realisieren.

Ein typisches Beispiel für einen indirekten Sprechakt ist die Aussage *„Können Sie mir bitte helfen, den Kinderwagen umzutragen?“*, die als eine Frage gebildet ist, stellt trotzdem tatsächlich den Sprechakt einer Bitte dar.

**3. Performative Sprechakte.**

**Performativität** bezeichnet einen besonderen Zusammenhang zwischen Sprechen und Handeln. Sprechakte können meistens mit Hilfe von performativen Verben *(in der ersten Person Singular Präsens)* explizit gemacht werden, wie *versprechen, kündigen u.ä.* Diese Verben sind (im Deutschen) oft zusätzlich von der Formel *hiermit* begleitet. Die Besonderheit von performativen Äußerungen gegenüber behauptenden Äußerungen ist, dass es zu den Bedingungen ihrer Wahrheit gehört, dass der fragliche Satz (mit dem man z.B. etwas verspricht) selbst geäußert wird.

Der normale Zusammenhang zwischen Sprechen und Handeln wird als Sprechhandlung bezeichnet. **Performativer Sprechakt** ist die konkretisierte oder ausgeführte Sprechhandlung. **Performativität** bezeichnet also die Ausführung oder Konkretisierung des gesprochenen Wortes.

Unter **dem performativen Sprechakt** versteht man eine sprachliche Äußerung, die der zugleich vollziehenden Handlung entspricht *(Ich gratuliere dir)*. Der performative Sprechakt bezeichnet solche Nachricht, die innerhalb der Kategorien Wahrhaftigkeit / Falschheit nicht bewertet werden kann. Eine performative Äußerung lässt sich aber anhand der Wirksamkeit bewerten.

Dieser Begriff wurde von *John Austin* eingeführt, der alle sprachlichen Äußerungen in *performative und konstatierende* unterteilte. Beispiele für performative Sprechakte sind *Eide, Versprechen, Warnungen, Befehle.*

**Performative Sprechakte** beruhen auf dem gesellschaftlich akzeptierten Normensystem, das die Konsequenzen für die Aussage bestimmt. Performative Sprechakte bilden die operative Basis der Sprache. Der performative Satz muss in einer Sprechsituation realisiert werden, wobei die Handlung, die er bezeichnet und benennt, zugleich vollziehen soll.

Es gibt folgende Gruppen von performativen Sprechakten:

- **Verdiktive Sprechakte** äußern Urteile oder Bewertungen, z.B. *verurteilen, bewerten, verstehen, analysieren.*

- **Exersitive Sprechakte** beinhalten Merkmale von Macht, Recht, Einfluss: *ernennen, warnen, anordnen, benennen.*
- **Komissive Sprechakte** drücken Zusagen, verschiedene Verpflichtungen, einschließlich Erklärungen, aus: *erklären, versprechen, unterstützen, schwören*.
- **Behabitive Sprechakte** vermitteln gesellschaftliche Konventionen: *sich entschuldigen, grüßen, loben, sympathisieren, danken.*
- **Exposive Sprechakte** repräsentieren die Stelle, die man während einer Diskussion oder eines Gesprächs einnimmt, z.B. *antworten, bestätigen, vermuten, informieren.*

Anhand von dem Vorhandensein sozialer Konsequenzen als Ergebnis der Aussprache des performativen Sprechaktes werden performative Sprechakte in ***starke*** und ***schwache*** unterteilt. Zu **schwachen performativen Sprechakten** gehören solche Sprechakte, die das Mittel der Informationsdarstellung repräsentieren, zum Beispiel: *Ich bekenne meine Schuld. Ich büße für meine Sünden.* Solche performativen Sprechakte, deren Aussprache soziale, rechtliche oder alltägliche Folgen nach sich zieht, werden als **stark** bezeichnet. Zum Beispiel: *Ich verpflichte mich, alle Geldmittel zu zahlen. Wir garantieren pünktliche Lieferung. Ich habe gegen diesen Gesetzentwurf mein Veto eingelegt*. Performative Sprechakte können in ***unbestreitbare und zweifelhafte*** unterteilt werden. Zu den **unbestreitbaren** Sprechakten gehören solche performativen Sprechakte, deren performativer Einsatz ganz selbstverständlich ist und als semantisch neutral wahrgenommen wird. **Zweifelhafte** performative Sprechakte zeichnen sich durch einen seltenen performativen Gebrauch aus, der besondere situative Bedingungen erfordert. Es können auch **mentale** und **soziale** performative Sprechakte differenziert werden. Das illokutive Ziel **mentaler** performativer Sprechakte besteht darin, den mentalen Raum zu verändern. Demgegenüber sollen die **sozialen** performativen Sprechakte den sozialen Raum verändern. Nach diesem Prinzip gehören zu den Verben, die die mentale performative Bedeutung beinhalten, folgende: *analysieren, verfolgen, adressieren (an), vorhersagen* u.ä. **Soziale** performative Sprechakte bedeuten eine Handlung und basieren auf gesellschaftlich bedeutsamen Aktionen. **Mentale**

performative Sprechakte bilden Argumentation und beruhen auf intellektuellen Operationen oder mentalen Zuständen.

**4. Taxonomie von Sprechakten.**

Die Klassifikation pragmatischer Aussagetypen, deren Zahl von der theoretischen Position des Forschers und dem Detaillierungsgrad der Klassifikationsmerkmale abhängt und relativ gering ist, umfasst in der Regel:

**Repräsentative Sprechakte** werden durch Verben *feststellen, behaupten, berichten, aussagen, schließen usw.* ausgedrückt. Der Sprecher wird dadurch auf die Wahrheit oder Falschheit der in der Äußerung zum Ausdruck gebrachten Proposition festgelegt.

**Konstative Sprechakte.** In solchen Aussagen werden jegliche Situationen beschrieben und jegliche Tatsachen behauptet: *Die Erde dreht sich um die Sonne., Studenten beschäftigen sich mit der theoretischen Linguistik.*

**Kommissive Sprechakte (Aussagen-Versprechen),** die sich in Angebote-Versprechen und Angebote-Drohungen unterteilen lassen. Dadurch verpflichtet sich der Sprecher zur Ausführung einer zukünftigen Handlung. Kommissive Sprechakte werden durch kommissive Verben festgelegt: *versprechen, schwören, drohen*: *Ich verspreche, bald zu kommen.*

**Expressive Sprechakte.** Durch solche Äußerungen wird das Verhältnis zwischen den Kommunikanten geregelt, indem der Sprecher seinen psychischen Zustand zum Ausdruck bringt und sich dabei gesellschaftlicher „Aufrichtigkeitsregeln“ bedient. Expressive Sprechakte werden durch expressive Verben festgelegt: *danken, gratulieren, entschuldigen usw.*: *Ich bedanke mich für die Mithilfe, Entschuldigung für die Unhöflichkeit!, Herzlichen Glückwunsch zur bestandenen Prüfung.*

**Deklarative Sprechakte.** Mit solchen Äußerungen kann der Redner, wenn sein sozialer Status es zulässt, die soziale Position seines Adressaten verändern oder die Objekte der Wirklichkeit nominieren. Auf der Grundlage einer bestimmten sozialen Institution (z. B. Schule, Kirche, Ämter usw.) wird dabei ein bestimmter Zustand hergestellt. Deklarative

Sprechakte werden durch deklarative Verben festgelegt: *taufen, ernennen, zurücktreten usw.* Beispiele typischer deklarativer Äußerungen sind: *Ich mache Sie für die Vorbereitung des Wettbewerbs verantwortlich; Ich nenne dieses Sternchen mit dem Namen Linguistik.*

**Direktive Sprechakte.** Solche Aussagen dienen dazu, den Adressaten zum Handeln zu bewegen oder umgekehrt darauf zu bestehen, die Handlung nicht auszuführen, d.h. *Befehle, Anweisungen, Bitten, Ratschläge, Einladungen, Vorschläge, Verbote, Warnungen*. Direktive Sprechakte werden durch direktive Verben festgelegt: *auffordern, bitten, befehlen*: *Ich bitte Sie, diesen Vorschlag aufzuschreiben; Ich rate Ihnen, der theoretischen Linguistik ernsthafte Aufmerksamkeit zu schenken; Ich lade Sie ein, meine Website zu besuchen; Ich verbiete es Ihnen, hier einzutreten; Rauchen verboten).*

**Interrogative Sprechakte.** Solche Äußerungen beinhalten die Anforderung von notwendigen Informationen: *Wann hat die Versammlung beendet?*

**Vokative Sprechakte** bezeichnen die Anrede. *Herr Berater!*

**Optative Sprechakte** bezeichnen Wünsche: *Viel Spaß! Haben Sie immer gute Laune!*

## Terminologie

**Analytische Philosophie** ist eine Sammelbezeichnung für bestimmte philosophische Ansätze, die seit Beginn des 20. Jahrhunderts entwickelt wurden. Diese Ansätze stehen in einer Tradition, die zunächst hauptsächlich mit idealen Sprachen oder durch Analyse der gebräuchlichen Alltagssprache operierte.

**Illokution** bezeichnet (im Rahmen der Sprechakttheorie) den Teilbereich eines Sprechakts, der die eigentliche Handlung darstellt.

**Illokutive Kraft** wirkt auf das Gegenüber ein, wird von ihm verstanden und akzeptiert. Sie muss nicht ausgesprochen werden und bezeichnet z.B. Aufforderungscharakter der Sprechakte und kann nur im sozialen situativen Kontext verstanden werden.

**Kommunikative Absicht** weist auf den spezifischen Zweck der Erklärung des Sprechers an. Es ist ein Regulator des Sprachverhaltens von

Partnern. Darüber hinaus reflektiert kommunikative Absicht die Bedürfnisse, Motive und Gedanken durch Kommunikation.

**Lokution** bezeichnet Teilbereich eines Sprechakts, der den phonetischen Akt (Hervorbringen von Geräuschen), den phatischen Akt (Auswahl eines bestimmten Vokabulars und einer bestimmten grammatischen Form) und den rhetischen Akt (Bedeutungsfestlegung) zusammenfasst.

**Performativität** verweist auf die handlungspraktische Dimension des Sprechens, d.h. dasjenige zu vollziehen oder zu produzieren, was im Sprechen benannt wird, und es nicht lediglich zu bezeichnen.

**Perlokution** bezeichnet (im Rahmen der Sprechakttheorie) den Teilbereich eines Sprechakts, durch den bestimmte Folgen illokutiver Handlungen erzielt und Situationen verändert werden.

**Prädikation** ist ein (sprach-)philosophischer Fachbegriff, der eine sprachliche Handlung bezeichnet, durch die einem Gegenstand (Ding, Objekt, Sachverhalt) Eigenschaften zu- oder abgesprochen werden.

**Präsupposition** bezeichnet in der Sprachphilosophie und in der Linguistik eine implizite Voraussetzung, eine Bedingung, die erfüllt sein muss, damit ein Satz überhaupt als wahr oder falsch beurteilt werden kann.

**Referenz** bezeichnet die Beziehung eines sprachlichen Ausdrucks zu dem von dem Ausdruck Bezeichneten.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Entstehung und Gründer der Sprechakttheorie.
2. Der Begriff *Sprechakt.*
3. Struktur des Sprachaktes.
4. Bestandteile der Lokution.
5. Kategorien zur Charakterisierung und Bewertung der Sprechhandlung.
6. Kommunikative Intention.
7. Direkte und indirekte Sprechakte.
8. Hauptkomponenten der Sprachkommunikation bei indirekten Sprechakten.
9. Performativität.
10. Klassifikation der performativen Sprechakte.
11. Mentale und soziale performative Sprechakte.

12. Referenz und Prädikation.
13. Typologie von Sprechakten.
14. Unbestreitbare und zweifelhafte performative Sprechakte.
15. Typische Äußerungsformen der Sprechakte.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Unter dem Begriff *Sprechakt* versteht man:**

A. Eine zielgerichtete Sprechhandlung, die in Übereinstimmung mit den in dieser Gesellschaft angenommenen Prinzipien und Regeln des Sprachverhaltens durchgeführt wird.

B. Spezielle integrierte Konstruktion von Kenntnissen oder Schematisierung von Erfahrung.

C. Die Einheit des mentalen Lexikons des Menschen, die als Vermittler zwischen Worten und der umgebenden Realität auftritt.

D. Spracheinheiten, die in der Kultur symbolische, figurativ–metaphorische Etalonbedeutung erlangt haben.

**2. Ein obligatorisches Merkmal jedes Sprechaktes ist … .**

A. Axiologität

B. Intensität

C. Emotionalität

D. kommunikative Absicht (Intention)

**3. Lokution bezeichnet:**

A. Eine phonetisch und grammatisch korrekte Darstellung von Äußerung einer bestimmten Sprache mit einer bestimmten Bedeutung und Referenz.

B. Einen informativen Aspekt des Sprechaktes.

C. Solchen Aspekt des Sprechaktes, der mit der Erwartung einer bestimmten Reaktion auf die übermittelte Information verbunden ist.

D. Die Interaktion von Sprache, die als Translator von kultureller Information fungiert, Kultur mit ihren Einstellungen und Präferenzen, und Menschen, der diese Kultur mittels Sprache erschafft.

**4. Perlokution markiert:**

A. Einen informativen Aspekt des Sprechaktes.

B. Eine phonetisch und grammatisch korrekte Darstellung von Äußerung einer bestimmten Sprache mit einer bestimmten Bedeutung und Referenz.

C. Solchen Aspekt des Sprechaktes, der mit der Erwartung einer bestimmten Reaktion auf die übermittelte Information verbunden ist.
D. Jedes System der sprachlichen Auswahl, insbesondere in der Grammatik – die Wahl von grammatischen Regeln, lexikalischen Einheiten, linguistischen Kategorien.

**5. Der indirekte Sprechakt bezeichnet:**

A. Unmittelbare, deskriptive Bedeutung eines Sprechaktes, worin sich das illokutive Ziel in der sprachlichen Struktur der Äußerung widerspiegelt.
B. Solchen Sprechakt, bei dem die illokutive Intention des Sprechers nicht der direkten Bedeutung der Äußerung entspricht, sondern durch Präsupposition (Hintergrundwissen) und Kommunikationsbedingungen bestimmt ist.
C. Material, das sich auf eine bestimmte Sprache bezieht.
D. Beziehung eines Wortes zum Objekt der Wirklichkeit.

**6. Unter dem performativen Sprechakt versteht man:**

A. Solchen Sprechakt, bei dem die illokutive Intention des Sprechers nicht der direkten Bedeutung der Äußerung entspricht, sondern durch Präsupposition (Hintergrundwissen) und Kommunikationsbedingungen bestimmt ist.
B. Gestaltung der Informationen im Satz mit Hilfe bestimmter Wörter und Phrasen.
C. Verkörperung in der Äußerung einer bestimmten kommunikativen Absicht, eines kommunikativen Ziels, das der Äußerung eine bestimmte Richtung gibt.
D. eine sprachliche Äußerung, die der zugleich vollziehenden Handlung entspricht.

**7. Verdiktive Sprechakte … .**

A. drücken Zusagen, verschiedene Verpflichtungen, einschließlich Erklärungen, aus.
B. äußern Urteile oder Bewertungen.
C. repräsentieren die Stelle, die man während einer Diskussion oder eines Gesprächs einnimmt.
D. vermitteln gesellschaftliche Konventionen.

**8. Zu schwachen performativen Sprechakten gehören:**

A. Solche Sprechakte, die das Mittel der Informationsdarstellung repräsentieren.

B. Solche Sprechakte, deren Aussprache soziale, rechtliche oder alltägliche Folgen nach sich zieht.

C. Solche Sprechakte, bei denen die illokutive Intention des Sprechers nicht der direkten Bedeutung der Äußerung entspricht, sondern durch Präsupposition (Hintergrundwissen) und Kommunikationsbedingungen bestimmt ist.

D. Solche Sprechakte, die die Merkmale von Macht, Recht, Einfluss beinhalten.

**9. In solchen Aussagen werden jegliche Situationen beschrieben und jegliche Tatsachen behauptet:**

A. Konstative Sprechakte

B. Expressive Sprechakte

C. Deklarative Sprechakte

D. Interrogative Sprechakte

**10. Solche Aussagen dienen dazu, den Adressaten zum Handeln zu bewegen oder umgekehrt darauf zu bestehen, die Handlung nicht auszuführen:**

A. Expressive Sprechakte

B. Direktive Sprechakte

C. Repräsentative Sprechakte

D. Deklarative Sprechakte

## Literatur


1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К.: ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник ч. К.: ВЦ «Академія». 2004. 344 с.
3. Бацевич Ф.С. Філософія мови: Історія лінгвофілософських учень. К.: ВЦ «Академія», 2008. 240 с.
4. Бацевич Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів: Вид. центр Львівськ. нац. ун-ту, 2003. 247 с.

5. Appadurai Arjun. Topographies of the Self: Praise and Emotion in Hindu India. *Language and the Politics of Emotion.* Cambridge University Press, 1990. P. 92–112.
6. Austin John L. Zur Theorie der Sprechakte, Stuttgart. 1972. 219 S.
7. Brandom Robert B. Making It Explicit. Reasoning, Representing, and Discursive Commitment, Cambridge (Mass.) & London. 1994. 768 p.
8. Habermas J. Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1984. 607 S.
9. Habermas J. Entgegnung. Honneth A., Joas H. (Hg). Kommunikatives Handeln. Beiträge zu Jürgen Habermas' «Theorie des kommunikativen Handelns». Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1986. S. 327–406.
10. Jakobson R. The Framework of Language. East Lansing: University of Michigan Press, 1980. 132 p.
11. Leech G. Principles of Pragmatics. London and New York, 1986. 250 p.
12. Levinson St. Pragmatics. Cambridge etc., 1985. 420 p.
13. Rosaldo Michelle Z. The Things We Do With Words: Ilongot Speech Acts and Speech Act Theory in Philosophy. *Language in Society.* 1982. № 11. P. 203–237.
14. Sadock J. Towards a Linguistic Theory of Speech Acts. New York etc., 1974. 168 p.
15. Searle John R. Sprechakte. Ein sprachphilosophischer Essay, Frankfurt a. M. 1971. 305 S.
16. Searle J. How Performatives Work? *Linguistics and Philosophy.* Vol. 12. 1989. P. 535–558.
17. Searle John, Vanderveken Daniel. Foundations of Illocutionary Logic. Cambridge University Press, 1985. 227 p.
18. Pomeranz Anita. Compliment Responses: Notes on the Cooperation of Multiple Constraints. Studies in the Organization of Conversational Interaction. N.Y. : New York Academic Press, 1978. P. 79–112.
19. Sbisà M., Turner K. Introduction. Pragmatics of speech actions. In Sbisà M., Turner K. (eds.). Berlin et al.: Walter de Gruyter, 2013. 1–21.
20. Wierzbicka A. English speech act verbs: A semantic dictionary. Sydney et al.: Academic Press. 1987. 397 p.

21. Wierzbicka A., Goddard C. Words and meanings: Lexical semantics across domains, languages and cultures. Oxford: Oxford University Press. 2014. 352 p.

## ***Thema 4. Pragmatik der Präsuppositionen und der Implikaturen in der Kommunikation.***

1. Die Begriffe *Proposition* und *Präsupposition*. Die Theorie der Präsuppositionen.
2. Semantische und pragmatische Präsuppositionen.
3. Der Begriff *Implikatur*. Konversationsmaximen von Paul Grice.

### 1. Die Begriffe *Proposition* und *Präsupposition*. Die Theorie der Präsuppositionen.

Im Rahmen der Linguistik versteht man unter **der Proposition** eine unveränderliche semantische Komponente, eine semantische Invariante, die allen Bestandteilen der modalen und kommunikativen Paradigmen von Sätzen und satzabgeleiteten Konstruktionen gemeinsam ist. Der Begriff *Proposition* bezeichnet den objektivierten Sinn von Gedanken, der in Verbindung mit dem subjektiven kommunikativen Ziel der Aussage die tatsächliche Bedeutung ausdrücken kann. Das kommunikative Ziel umfasst **Modalität, die Einschätzung der Glaubhaftigkeit des Berichteten vom Sprecher, die kommunikative Aufgabe der Äußerung und die emotionale Einstellung des Sprechers zum Kommunikationsgegenstand.** So enthalten folgende Aussagen gemeinsame **Proposition**, die durch verschiedene Prädikate ausgedrückt ist: *Ich behaupte, dass Anna ihre Arbeit beenden wird; Ich habe Angst, dass Anna ihre Arbeit beenden wird; Ich frage, ob Anna ihre Arbeit beenden wird; Ich bin froh, dass Anna ihre Arbeit beendet hat.* Alle diese Sätze, die sich in ihrer Bedeutung voneinander unterscheiden, haben eine gemeinsame wesentliche Komponente: Gegenstand ihrer Beschreibung ist der gleiche Sachverhalt – Subjekt (Anna) beendet die Arbeit. Die variablen Komponenten von Aussagen sind einem stabilen semantischen Kern zugeordnet, der die durch den Satz beschriebene außersprachliche Situation widerspiegelt und den tatsächlichen oder möglichen Sachverhalt bezeichnet. Diese semantische Invariante heißt **objektiver Inhalt der Aussage**, im Gegensatz zu anderen Komponenten, die mit der Einstellung zur beschriebenen Situation **(d.h. mit subjektivem Inhalt)** verbunden

sind. Der semantische Kern mit objektivem Inhalt wird in der linguistischen Semantik als propositionaler Bestandteil, propositionaler Inhalt oder als ***Proposition des Satzes*** bezeichnet.

Im Rahmen **der Theorie der Präsuppositionen** wird in der modernen Linguistik erforscht, auf welche Weise die außersprachlichen Kenntnisse von den Kommunikationsteilnehmern zur Bildung einer sinnvollen Kohärenz des Textes genutzt werden. Das sprechende Subjekt verwirklicht seine kommunikativen Absichten unter spezifischen kommunikativen Bedingungen. Dabei werden auch die kommunikative Kompetenz und die Informiertheit des Rezipienten über das Thema und die Bedingungen der Rede berücksichtigt. Solche Annahmen des Sprechers über die sprachlichen und nichtsprachlichen Kenntnisse des Hörers werden als ***Präsuppositionen*** bezeichnet. **Präsuppositionen** fungieren als ein Bestandteil des Allgemeinwissens des Sprechers und Hörers.

Der Begriff **Präsupposition** wird in folgenden Bedeutungen verwendet:

• kommunikativ irrelevante Elemente der Bedeutung des Satzes (Existenzpräsupposition);

• kommunikativ irrelevante Komponenten der Bedeutung des Wortes (kategorische Präsupposition);

• die Vorstellung von Kommunikanten über den Handlungsverlauf (logische Präsupposition);

• Bedingungen für die Wirksamkeit des Sprechaktes (pragmatische Präsupposition);

• Semantische Bestimmung eines Wortes oder einer Aussage durch ein anderes Wort oder Aussage im Text (syntagmatische Präsupposition);

• Vorstellung der Kommunikanten über Grad der gegenseitigen Informiertheit (kommunikative Präsupposition).

**Präsupposition** *bezeichnet die nonverbalen Hintergrundkenntnisse, die der Adressat und der Adressant bei Generierung und Wahrnehmung des Textes benutzen.* Die Präsupposition kann innerhalb des Textes als *Vor-Wissen* existieren (Hintergrundkenntnisse, universelle, nationale Repräsentationen der Wirklichkeit). Präsupposition repräsentiert

Überschneidungsgebiet kognitiver Räume von Kommunikanten, das im Prozess der Kommunikation aktiviert wird. Je größer der Kreuzungsbereich ist, desto effektiver verläuft der Kommunikationsprozess. Daher erfolgt die Kommunikation anhand gewissen Vorstellungen der Teilnehmer über die reale Welt, über die Art und Weise der Kommunikation, über Sprachtaktiken und -strategien. Laut der Korrelation mit **einem bestimmten kognitiven Raum** (individuellem, kollektivem Raum oder kognitiver Basis), der in einer bestimmten Kommunikationsform aktualisiert wird, unterscheidet man **drei Haupttypen von Präsuppositionen**:

1) **Mikropräsupposition** markiert den allgemeinen Wissensbestand von Kommunikanten über eine konkrete Situation des bestimmten Kommunikationsaktes;

2) **Soziale, konstante Präsupposition** bezeichnet ein Fragment des kollektiven kognitiven Raums, das in der Kommunikation aktualisiert wird. Diese Art der Präsupposition ist in der Kommunikation von Menschen möglich, die der gleichen Gesellschaft angehören, aber nicht unbedingt der gleichen Sprach- und Kulturgemeinschaft;

3) **Makropräsupposition** umfasst ein Fragment der kognitiven Basis, das für die Umsetzung bestimmten Kommunikationsaktes angemessen und relevant ist. Es gehört zu den konservativsten Inhalten von Wissen und Ideen. Dies ist eine operative Bewusstseinsstruktur, die an der Schnittstelle der kognitiven Räume von Kommunikatoren entsteht und als Zone der allgemeinen Kenntnisse und Ideen fungiert.

Das intuitive Begreifen von logischen Korrespondenzen zwischen den Parametern der kommunikativen Situation und den Parametern der Rede sowie von den allgemeinen Prinzipien des Sprachverhaltens tragen dazu bei, dass jede Aussage nicht nur einen expliziten Inhalt hat, sondern auch ein komplexes Zeichen für kommunikativen Akt ist. Dieses Verstehen könnte als **Quelle der Präsupposition** (Erfahrung, außersprachliche Faktoren) bezeichnet werden.

Diese Information kombiniert *geographische, historische, ethnokulturelle, historisch-philologische Kenntnisse.*

**2. Semantische und pragmatische Präsuppositionen.**

**Der Begriff Präsupposition** wird bei der Analyse von Äußerungen mit implizit ausgedrückten Bedeutungen verwendet. Implizite Informationen stellen nicht die direkte Bedeutung der Textbestandteile dar und werden jedoch vom Hörer dieses Textes wahrgenommen. Im Rahmen des semantisch-pragmatischen Ansatzes wird **die Präsupposition** als ein aus den Wahrhhaftigkeits-/Zweckmäßigkeitsregeln derivierendes Urteil charakterisiert.

Daher unterscheidet man **zwei Typen von Präsuppositionen:** 1) **Semantische Präsupposition** als besondere Art von semantischer Belastung. Dabei lassen sich zwei Subtypen unterscheiden: **potentielle Präsupposition** des Satzes in einem Nullkontext und **tatsächliche Präsupposition** der Äußerung in einem realen Kontext; 2) **pragmatische Präsupposition**, die als das Verhältnis zwischen dem Sprecher und der Angemessenheit der Aussage im Kontext verstanden wird.

**Die semantische Präsupposition** bezeichnet semantische Komponente von Mitteilung oder Aussage, deren Falschheit in einer bestimmten Situation diese Mitteilung anomal oder unangemessen macht.

**Semantische Präsuppositionen** sind mit der Semantik einzelner Wörter und Ausdrücke verbunden. Dabei handelt es sich um eine Art nicht direkt benannter, sondern impliziter Bedeutung. Zum Beispiel: *Ich habe es geschafft, Karten für das Elton John–Konzert zu besorgen.* Die Semantik des Verbs *schaffen* beinhaltet das Sem *der Bemühungen*, was zusätzliche, „versteckte“ Inhaltskomponenten mit sich bringt. **Semantische Präsuppositionen** verschwinden nicht unter dem Einfluss des Kontextes, sie sind aber konventionell, d.h. sie werden sprachlichen Einheiten außerhalb ihrer Aktualisierung zugeordnet.

**Pragmatische Präsupposition** bezeichnet solche Komponente einer Nachricht, eines Sprachgenres, eines Diskurses (eines Textes), die mit dem subjektiven Faktor der zwischenmenschlichen Kommunikation verbunden ist (d.h. Orientierung in der Kommunikationssituation, soziale, kognitive, geschlechtsspezifische Eigenschaften und Merkmale der Teilnehmer des Kommunikationsaktes, ihre Bewertungen, Einstellungen, Präferenzen usw.). Fehlen oder Unkenntnis von diesem Faktor macht Nachrichten,

Sprachgenre, Diskurs (Text), Kommunikation insgesamt unangemessen, d.h. unnatürlich, provokativ.

Solche Interpretation **pragmatischer Präsuppositionen** macht unter anderem deutlich, dass sie mit Wissensarten verbunden sind, die mindestens **drei Gründen** haben:

- Quelle (Herkunft) des Wissens;
- Axiologischer Status;
- Wissensbereich.

**Anhand von der Quelle des Wissens** lassen sich pragmatische Präsuppositionen in folgende Typen einteilen: a) Präsuppositionen, die im Prozess der Kognition persönlich erworben waren b) Präsuppositionen, die anhand von den Textquellen entstanden sind.

**Nach dem axiologischen Status** können die pragmatischen Präsuppositionen in folgende Typen unterteilt werden a) Präsuppositionen, die als tatsächliches Wissen über die Welt fungieren, b) Präsuppositionen, die bewertende Meinungen und Überzeugungen darstellen.

**Anhand vom Wissensbereich** können pragmatische Präsuppositionen in folgende Typen differenziert werden: a) Präsuppositionen, die Wissen über die Tatsachen der Wirklichkeit, über die Gesetzmäßigkeiten der Struktur der Außenwelt darstellen; b) Präsuppositionen kommunikativ-linguistischer Natur.

**Die pragmatische Präsupposition** beinhaltet die Vorstellung des Sprechers vom allgemeinen Kommunikationskontext, das Modell des Adressaten, die Erfolgsbedingungen der Kommunikation und andere pragmatische Faktoren. Pragmatische Präsuppositionen beziehen sich auf das menschliche Wissen über typische Kommunikationssituationen, die sich im materiellen und geistigen Bereich, in der gegenständlichen und intellektuellen Kommunikation abspielen, und werden daher auch situativ genannt.

### 3. Der Begriff *Implikatur*. Konversationsmaximen von Paul Grice.

**Die Phänomene der *Präsupposition* und *Implikatur*** haben gemeinsame Gründe; der Unterschied dazwischen ist nicht immer

offensichtlich. Der Begriff ***Implikatur*** ist mit dem Namen von ***Paul Grice*** verbunden. **Implikaturen** sind nicht-wörtliche Aspekte des Sinnes und der Bedeutung, die nicht direkt durch die konventionelle Struktur sprachlicher Ausdrücke bestimmt werden können. Bei einer **Implikatur** der sprachlichen Äußerung handelt es sich um einen Bedeutungsaspekt, der durch die Äußerung zwar kommuniziert, aber vom Sprecher nur angedeutet (anstatt tatsächlich „gesagt“) wird. Anders formuliert: die Implikatur macht es einem Sprecher möglich, mehr zu kommunizieren als die wörtliche Bedeutung der verwendeten Ausdrücke eigentlich besagt. **Explikatur** bezeichnet wörtliche Bedeutung der Aussage. *A: Wie geht es Hans in seinem neuen Job? B: Ganz gut, glaube ich; er ist bislang nicht ins Gefängnis gekommen. B* sagt nur, dass Hans noch nicht im Gefängnis war, aber suggeriert mehr: *dass Hans die Art von Person ist, für die es wahrscheinlich ist, dass sie im Gefängnis landet.*

Laut *P. Grice*, entsteht **die Implikatur**, wenn eine oder mehrere der von ihm formulierten **kommunikativen Maximen** nicht beachtet werden. In solchen Fällen beruht die Kooperation der Gesprächsteilnehmer auf der Übermittlung zusätzlicher Informationen, die nicht im wörtlichen Inhalt des Gesagten enthalten sind. Diese Information nennt man **Implikatur**. Anhand von diesen Maximen soll das Zustandekommen konversationeller Implikaturen erklärt werden. Dazu gehören **Maxime der Quantität** der Information, **Maxime der Qualität** der Information, **Maxime der Relation** und **Maxime der Modalität**.

Der Verstoß der Konversationspartner gegen die einzelnen Maximen kann bedeutungstragend sein und lässt sich dann als **Implikatur** beschreiben. *Implikaturen liegen vor, wenn mit einer Äußerung mehr gemeint ist, als in der wörtlichen Bedeutung dieser Äußerung enthalten ist.*

Implikaturen entstehen anhand von zwei Mechanismen: Der erste erfordert die Annahme, dass der Sprecher sich befleißigt, dem Prinzip der Kooperation zu folgen, auch wenn das Ergebnis aus der Sicht des Hörers nicht so gut ist. Der zweite Mechanismus impliziert eine bewusste Missachtung von Maximen, die vom Hörer als bewusst wahrgenommen werden soll, enthält aber eine aufrichtige Absicht, so dass das Kooperationsprinzip nicht abgelehnt wird.

Der Zusammenhang zwischen den Aussagen und den darin eingebetteten Subtexten ist rational. Unter der Annahme, dass der Sprecher kommunikativen Maximen folgt, kann implizite Bedeutung vorhergesagt oder berechnet werden. Dies gilt auch für die wörtliche Bedeutung des Gesagten, den Kontext und die Lebenserfahrung.

Laut *P. Grice* existieren zwei Typen von Implikaturen:

**Konvetionelle Implikaturen** sind Bestandteile der konventionellen Bedeutung von bestimmten Ausdrücken, sie ermöglichen eine Sinnableitung durch die Kooperation der Kommunikationsteilnehmer und das Vorhandensein eines gemeinsamen Kontextes. Die **konventionelle Implikatur** wird durch die Bedeutung der verwendeten Wörter bestimmt. Sie unterscheiden sich von **Präsuppositionen** nur dadurch, dass in den Präsuppositionen die zusätzliche Bedeutung für den Sprecher offensichtlich ist, und bei der Implikation soll der Hörer selbst erschließen, mit welchem Sinn der Sprecher absichtlich oder unabsichtlich die Aussage gefüllt hat. Bei der in einem geschlossenen Raum gemachten Aussage *"Es ist schwül!"*, ist die Implikatur eine Aufforderung, das Fenster zu öffnen (und als Präsupposition gilt die Tatsache, dass die Aussage über den Raum gemacht wird, in dem das Gespräch stattfindet).

Die Zahl und Art von konventionellen Bedeutungselementen ist (relativ) fest gegeben. Für konventionelle Implikaturen ist die Art des Ausdrucks wichtig: *Maria ist Ärztin, und sie raucht Zigaretten. Maria ist Ärztin, aber sie raucht Zigaretten.*

**Nicht-konventionelle oder konversationelle Implikaturen** werden auch als **kommunikative Implikaturen** bezeichnet. **Konversationelle Implikaturen** basieren auf dem von *P. Grice* formulierten **Kooperationsprinzip**. Es besagt, dass in der Kommunikation rationale Regeln unterstellt werden: Jeder Sprecher sollte seinen Beitrag so leisten, wie es der gegenwärtige Zeitpunkt der Äußerung erfordert. Spezifische Unterbedingungen nennt *Grice* ***Konversationsmaximen.*** Eine **konversationelle Implikatur** kann nun beispielsweise dadurch entstehen, dass das Gesagte nur dann einen Sinn ergibt, wenn wir eine Implikatur hinzufügen. Die kommunikative Implikatur wird durch kommunikativ signifikante Abweichungen von der vermeintlichen und impliziten

Einhaltung einer Reihe von Grundprinzipien der Kommunikation bestimmt. Die kommunikative Implikatur basiert nicht auf der Bedeutung der verwendeten Wörter (d.h. ihrer Semantik), sondern auf ihrer Verwendung und Wahrnehmung (d.h. ihrer Pragmatik). Die verborgene Bedeutung der Aussage kann sich stark von der expliziten Bedeutung (Explikatur) unterscheiden und ihr sogar widersprechen (z. B. bei Ironie).

Der Unterschied zwischen konventionellen und kommunikativen Implikaturen kann an folgenden Beispielen demonstriert werden:

1. *Anne fährt Auto gut, obwohl sie ein Mädchen ist.*
   *(konventionelle Implikation)*
1. *Könnten Sie bitte die Tür öffnen?*
   *(konversationelle Implikatur)*

Im ersten Beispiel wird die Bedeutung der Implikatur durch das Vorhandensein von Konjunktion *obwohl* bestimmt, die jedoch signalisiert, dass die im Satz verbundenen Propositionen irgendwie gegensätzlich sind. Daraus lässt sich schließen, dass diese Implikatur konventionell ist.

Im zweiten Beispiel hat der Hörer mit kommunikativen Implikaturen zu tun, deren Bedeutung nicht aus der Semantik der Wörter, aus denen der Satz besteht, abgeleitet werden kann, wird aber durch eine Reihe allgemeinerer Prinzipien erzeugt, die korrektes kommunikatives Verhalten bestimmen. In diesem Beispiel interessiert sich der Sprecher also gar nicht für die Möglichkeit des Adressaten, die Tür zu öffnen, sondern äußert eine Aufforderung zur Durchführung dieser Handlung in Form einer Frage.

Konversationsmaximen von *P. Grice* können Implikaturen dadurch auslösen, dass sie scheinbar oder tatsächlich verletzt werden. *P. Grice* unterscheidet die folgenden **Arten der Verletzung von Konversationsmaximen**: 1. Sprecher verletzt eine Maxime, um Adressaten irrezuführen. *(Beispiel: Lügen: Verletzung der Qualitätsmaxime)* 2. Sprecher lehnt es explizit ab, einer Maxime zu folgen. (Beispiel: Sprecher sagt: *Ich darf leider nicht mehr dazu sagen*) 3. Sprecher muss zwischen verschiedenen Maximen, die sich widersprechen, wählen. (Beispiel: *Sprecher kann die Quantitätsmaxime nicht erfüllen, ohne die Qualitätsmaxime zu verletzen, weil Sprecher die notwendigen Informationen nicht besitzt*) 4. Sprecher verstößt offen gegen eine

Maxime, aber Adressat bezweifelt nicht, dass Sprecher dem allgemeinen Kooperationsprinzip folgt.

## Terminologie

**Hintergrundkenntnisse** sind das gegenseitige Wissen und Realien vom Sprecher und Hörer. Das ist soziokulturelle Information, die für eine Nation charakteristisch ist.

**Implikatur** bezeichnet implizit Mitgesagtes; indirekte Folgerung, die sich aus einer Äußerung ergibt.

**Die Konversationsmaximen** sind vier von Paul Grice aufgestellte Grundsätze innerhalb des Kooperationsprinzips, die Grice im Zusammenhang mit der Implikatur beschrieben hat. In einem rationalen Gespräch geht der Hörer davon aus, dass der Sprecher diese Grundsätze befolgt.

**Mentale Repräsentation** von Wissen bezeichnet eine mentale Vorstellung eines tatsächlichen Objekts.

**Modalität** im weitesten Sinne bezeichnet die Art und Weise, wie etwas existiert, geschieht oder gedacht wird. Sinnesmodalitäten sind die Arten der Wahrnehmung (Sehen, Hören, Tasten, Riechen).

**Qualität** beschreibt die Bezeichnung einer wahrnehmbaren Zustandsform von Systemen und ihrer Merkmale, welche in einem bestimmten Zeitraum anhand bestimmter Eigenschaften des Systems in diesem Zustand definiert wird.

**Quantität** bezeichnet die Menge oder Anzahl von Stoffen oder Objekten oder die Häufigkeit von Ereignissen. Quantität findet Ausdruck in numerischen Werten oder der Angabe von Ausmaßen.

**Präsuppositionen** sind diejenigen Propositionen in seiner Bedeutung, die der Sprecher implizit voraussetzt, die er also als bereits im Redeuniversum, der Welt oder der Sprechsituation etabliert behandelt.

**Proposition** bezeichnet den Inhaltskern eines Satzes, das, was inhaltsmäßig im Satz gesagt wird und entweder wahr oder unwahr sein kann.

**Semantik** bezeichnet die Theorie oder Wissenschaft von der Bedeutung der Zeichen. Zeichen können hierbei beliebige Symbole sein, insbesondere aber auch Sätze, Satzteile, Wörter oder Wortteile.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Der Begriff *Proposition*.
2. Subjektiver und objektiver Inhalt der Aussage.
3. Der Begriff *Präsupposition*.
4. Bestandteile der Präsupposition.
5. Haupttypen von Präsuppositionen laut der Korrelation mit bestimmtem kognitiven Raum.
6. Quelle der Präsuppositionen.
7. Semantische Präsupposition.
8. Pragmatische Präsupposition.
9. Der Begriff *Explikatur*.
10. Der Begriff *Implikatur*.
11. Mechanismen der Entstehung von Implikaturen.
12. Konvetionelle Implikaturen.
13. Konversationelle Implikaturen.
14. Merkmale von konversationellen Implikaturen.
15. Verletzung von Konversationsmaximen.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Im Rahmen der Linguistik versteht man unter der Proposition:**

A. Die variablen Komponenten von Aussagen.

B. Eine unveränderliche semantische Komponente, eine semantische Invariante, die allen Bestandteilen der modalen und kommunikativen Paradigmen von Sätzen und satzabgeleiteten Konstruktionen gemeinsam ist.

C. System von Begriffen, die miteinander auf solche Weise verbunden sind, dass das Verständnis eines von ihnen vom Verständnis ganzer Struktur abhängt.

D. Die Grundlage der mentalen Tätigkeit.

**2. Annahmen des Sprechers über die sprachlichen und nichtsprachlichen Kenntnisse des Hörers werden als … bezeichnet.**

A. Proposition

B. Implikatur

C. Konversationsmaximen

D. Präsupposition

**3. Laut der Korrelation mit einem bestimmten kognitiven Raum, der in einer bestimmten Kommunikationsform aktualisiert wird, unterscheidet man … Haupttypen von Präsuppositionen.**

A. 4
B. 7
C. 5
D. 3

**4. Dies ist eine operative Bewusstseinsstruktur, die an der Schnittstelle der kognitiven Räume von Kommunikatoren entsteht und als Zone der allgemeinen Kenntnisse und Ideen fungiert.**

A. Soziale Präsupposition
B. Makropräsupposition
C. Mikropräsupposition
D. Kategorische Präsupposition

**5. Diese Information kombiniert geographische, historische, ethnokulturelle, historisch-philologische Kenntnisse.**

A. Kommunikativ irrelevante Elemente der Bedeutung des Satzes
B. Kommunikativ irrelevante Komponenten der Bedeutung des Wortes
C. Quelle der Präsupposition
D. Kohärenz

**6. … wird als das Verhältnis zwischen dem Sprecher und der Angemessenheit der Aussage im Kontext verstanden.**

A. Die semantische Präsupposition
B. Die pragmatische Präsupposition
C. Die potentielle Präsupposition
D. Die tatsächliche Präsupposition

**7. … bezeichnet semantische Komponente von Mitteilung oder Aussage, deren Falschheit in einer bestimmten Situation diese Mitteilung anomal oder unangemessen macht.**

A. Die semantische Präsupposition
B. Die pragmatische Präsupposition
C. Die logische Präsupposition
D. Die soziale Präsupposition

**8. Bei … der sprachlichen Äußerung handelt es sich um einen Bedeutungsaspekt, der durch die Äußerung zwar kommuniziert, aber vom Sprecher nur angedeutet (anstatt tatsächlich „gesagt“) wird.**

A. Präsupposition
B. Implikatur
C. Proposition
D. Explikatur

**9. … sind Bestandteile der konventionellen Bedeutung von bestimmten Ausdrücken, sie ermöglichen eine Sinnableitung durch die Kooperation der Kommunikationsteilnehmer und das Vorhandensein eines gemeinsamen Kontextes.**

A. Konventionelle Implikaturen
B. Konversationelle Implikaturen
C. Explikaturen
D. Propositionen

**10. … basiert nicht auf der Bedeutung der verwendeten Wörter (d.h. ihrer Semantik), sondern auf ihrer Verwendung und Wahrnehmung (d.h. ihrer Pragmatik).**

A. Konventionelle Implikatur
B. Die pragmatische Präsupposition
C. Kommunikative Implikatur
D. Die tatsächliche Präsupposition

## Seminarfragen

### Die Sprechakttheorie als eine der Varianten der Theorie des sprachlichen Handelns. Präsuppositionen.

1. Werdegang und allgemeine Merkmale der Sprechakttheorie (methodischer Apparat, Forschungsgegenstand und Subjekt des sprachlichen Handelns).
2. Der Begriff *Sprechakt*. Die Struktur des Sprechaktes.
3. Taxonomie von Sprechakten. Direkte und indirekte Sprechakte. Mögliche Erklärung des Phänomens der Indirektion.
4. Performative Sprechakte. Performative und präformative Äußerung.

5. Merkmale der idealen performativen Aussage. Ausdrucksformen von Performativität.
6. Nachteile der Sprechakttheorie (sieben «Sünden» der Pragmatik).
7. Präsupposition. Die Theorie der Präsuppositionen.
8. Semantische und pragmatische Präsuppositionen.
9. Der Begriff *Implikatur*. Konventionelle und konversationelle Implikaturen.
10. Entstehung und Voraussetzungen von Implikaturen.

## Literatur


1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К.: ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник ч. К.: ВЦ «Академія». 2004. 344 с.
3. Бацевич Ф.С. Філософія мови: Історія лінгвофілософських учень. К.: ВЦ «Академія», 2008. 240 с.
4. Бацевич, Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів: Вид. центр Львівськ. нац. ун–ту, 2003. 247 с.
5. Brandom Robert B. Making It Explicit. Reasoning, Representing, and Discursive Commitment, Cambridge (Mass.) & London. 1994. 768 p.
6. Carston Robyn. Thoughts and Utterances. The Pragmatics of Explicit Communication. Wiley-Blackwell. 2002. 432 p.
7. Davidson Donald. Wahrheit und Interpretation, Frankfurt a.M. 1986. 408 S.
8. Greco S. When Presupposing Becomes Dangerous: How the Procedure of Presuppositional Accommodation Can Be Exploited in Manipulative Discourses. *SCOMS (Studies in Communication Sciences).* 2003, no. 3(2), pp. 217–234.
9. Grice H. Paul. „Intendieren, Meinen, Bedeuten“ in: Georg MEGGLE (Hg.): Handlung, Kommunikation, Bedeutung. 1993. S. 2-15
10. Grice Paul. “Logic and Conversation”, in: Studies in the Way of Words, Cambridge, Mass, London.1989. pp. 23-40
11. Habermas Jürgen. Theorie des kommunikativen Handelns, 2 Bände, Frankfurt a. M. 1991. 1216 p.

12. Hagen Robert. Philosophische Modelle der Alltagspsychologie, Berlin (Magisterarbeit). 2000. 90 S.
13. Heim Irene. The Semantics of Definite and Indefinite Noun Phrases, Ph.D.–Dissertation, University of Massachussetts, Amherst. 1989. 263 p.
14. Jackedoff Ray S. Interpretation in Generative Grammar, Cambridge, Mass, u.a. 1972. 400 p.
15. Jakobson R. The Framework of Language. East Lansing: University of Michigan Press, 1980. 132 p.
16. Leech G. Principles of Pragmatics. London and New York, 1986. 250 p.
17. Levinson St. Pragmatics. Cambridge etc., 1985. 420 p.
18. Levinson Stephen C. Space in language and cognition: Explorations in cognitive diversity Cambridge. 2003. 389 p.
19. Lewis David K. Convention. A Philosophical Study, Oxford.1974. 51 p.
20. Lohnstein Horst. Formale Semantik und natürliche Sprache, Opladen.1983. 441 S.
21. May Th. Postsupposition and Pastiche talk. Mediating Order and Chaos in Language. University of Melbourne. Working Papers in Linguistics. 1994, no. 4, pp. 31–46.
22. Meggle Georg. „Kommunikation, Bedeutung, Implikatur – Eine Skizze“, in: ders. (Hg.): Handlung, Kommunikation, Bedeutung. 1993. 523 S.
23. Sperber Dan, Deirdre Wilson. Relevance: Communication and Cognition, Oxford. 1995. 331 S.
24. Strawson P. F. “Intention and convention in speech acts”, in: The Philosophical Review 73: 439–460. 1964
25. Viehweger Dieter. Pragmatische Voraussetzungen, deskriptive und kommunikative Explizität von Texten. In: I. Rosengren (Hg.): Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium. 1978. Lund. 109–122.
26. Wierzbicka A., Goddard, C. Words and meanings: Lexical semantics across domains, languages and cultures. Oxford: Oxford University Press. 2014. 352 p.

## ***Thema 5. Die Begriffe Text und Diskurs aus pragmatischer Sicht. Diskurstypen. Der Begriff Deixis.***

1. Textdefinitionen und Kriterien der Textualität.
2. Diskurs und Diskurstypen.
3. Der Begriff ***Deixis***.

### 1. Textdefinitionen und Kriterien der Textualität.

**Der Text ist entscheidend für die Sprache** als gesellschaftliches Kommunikationsmittel, weil sich Kommunikation – wenn sie sprachlich ist – immer in Texten vollzieht.

Die auf Texte orientierte Linguistik beachtet stark die Tatsache, dass die Sprache nur textformig funktioniert und die von der Linguistik bisher herausgehobenen Einheiten *(wie z.B. Phonem, Morphem, Wort, Satz)* an sich und als solche nicht vorkommen, sondern von vorgeordneten Absichten und Zwecken, von fundierenden Einheiten abhängig sind, die ihnen erst Sinn, d.h. Funktionsfähigkeit verleihen.

Aus dieser Sicht wird der Text als eine Einheit betrachtet, die der syntaktischen Hierarchieebene der Sprache folgt, d.h. in einer Reihe mit anderen Einheiten (Phonem, Lexem usw.) angeordnet ist. Dies bedeutet, dass der Text als eine bilaterale linguistische Einheit anerkannt wird, die in *paradigmatische und syntagmatische* Verbindungen treten kann.

Einige Linguisten sprechen von einer spezifischen abstrakten Spracheinheit – *Textem (in Analogie zu anderen Elementen der Sprache – dem Phonem, Morphem, Lexem usw.)*, das in Sprache in Form von Text realisiert wird. Daher kann der Text als eine Art abgeschlossener Aussage, deren Inhalt nach dem abstrakten Modell einer der in der literarischen Sprache existierenden Formen von Aussagen organisiert ist, betrachtet werden.

Mit der Einbettung des Sprachsystems in die kommunikative Tätigkeit und in die soziale Interaktion ist die Textlinguistik teilweise auch mit der Sprechakttheorie verbunden. Die Texte werden als Komplex von Sprechhandlungen betrachtet.

***Grundlegend für die meisten Textdefinitionen ist die Feststellung, dass der Text eine kohärente Folge von Sätzen ist. Ein entscheidendes Problem besteht in dem Nachweis, worin diese Kohärenz besteht, d.h. unter welchen Bedingungen bestimmte Folgen von Sätzen zu kohärenten Folgen von Sätzen (also: zu Texten) werden.*** Gerade in dieser Frage unterscheiden sich die verschiedenen Textdefinitionen.

In der Linguistik werden ***folgende 7 „Kriterien der Textualität“*** zusammengestellt. Satzfolgen können als Texte betrachtet werden, wenn sie diese 7 Kriterien der Textualität erfüllen:

**Kohäsion** bezeichnet den formalen Zusammenhalt eines gesprochenen oder geschriebenen Textes, der durch äußerliche Markierungen vermittelt wird, z. B. durch den Gebrauch bestimmter Tempusformen, Pronomen oder Deiktika;

**Kohärenz** gibt an, auf welche Weise der Text in Rede bzw. Schrift strukturell zusammenhängt oder als zusammenhängend betrachtet wird – im Gegensatz zur Kohäsion aber auf logischer bzw. thematischer und nicht nur auf sprachlich-syntaktischer Ebene;

**Intentionalität** bezieht sich auf die Einstellung des Textproduzenten, der einen Text bilden will, um ein Handlungsziel zu erreichen;

**Akzeptabilität** bezieht sich auf die Einstellung des Textrezipienten, einen kohärenten Text zu erwarten, der für ihn nützlich oder relevant ist;

**Informativität** bezieht sich auf das Ausmaß der Erwartetheit / Unerwartetheit oder Bekanntheit/Unbekanntheit der Textelemente;

**Situativität** betrifft die Faktoren, die einen Text für eine Kommunikationssituation relevant machen;

**Intertextualität** betrifft die Faktoren, die die Verwendung eines Textes von der Kenntnis vorher aufgenommener Texte abhängig machen, d.h. den Bezug eines Textes auf andere Texte.

## 2. Diskurs und Diskurstypen.

***Der Diskurs*** ist eine Kategorie der Textlinguistik, die eng mit den Begriffen ***Rede, Sprache*** **und** ***Text*** verbunden ist. Der Begriff ***Diskurs*** bezeichnet einen kohärenten Text mit außersprachlichen – pragmatischen, soziokulturellen, psychologischen und anderen Faktoren; sowie einen im

Ereignisaspekt aufgenommenen Text und auch Rede, die als zweckgerichtete soziale Handlung betrachtet wird und an der Interaktion von Menschen und den Mechanismen ihres Bewusstseins (kognitiven Prozessen) beteiligt ist.

**Diskurs** wird als eine Menge von Texten verstanden, die im Sprachkontext aktualisiert werden und durch ein gemeinsames situatives Thema verbunden sind. Dieser Komplex von Texten ist durch außersprachliche Faktoren bedingt, *die auch spezifische Bedingungen der Kommunikation (Zeit und Ort), Besonderheiten des Kommunikationskanals, soziale Merkmale von Kommunikanten, nonverbale Kommunikationsmittel einschließen.*

Daher werden die Diskursgrenzen in Bezug auf einen bestimmten Zeitraum, die Sphäre der menschlichen Praxis, das Wissensgebiet, die Typologie des Textes und einige andere Parameter festgelegt. Der Diskurs als eine thematische Gesamtheit von Texten ist nicht durch quantitativen, sondern durch qualitativen Inhalt von diesen Texten gekennzeichnet, die als sprachliche Repräsentation einer bestimmten soziokulturellen, politischen und ideologischen Praxis wahrgenommen werden.

In der modernen Diskurstheorie gibt es verschiedene Ansätze zum Verständnis dieses Phänomens. Im weiteren Sinne ist **Diskurs** ein kommunikatives Ereignis, das sich zwischen dem Sprecher, dem Zuhörer (Beobachter) im Prozess des kommunikativen Handelns zu bestimmter Zeit, in bestimmtem Raum und anhand von bestimmtem implizitem Kontext vollzieht. Dieses kommunikative Handeln kann verbal und schriftlich sein, sowie auch verbale und nonverbale Komponenten beinhalten. Im engeren Sinne wird nur die verbale Komponente eines kommunikativen Handelns akzentuiert, die als „Text“ oder „Gespräch“ bezeichnet wird. In diesem Sinne bezeichnet der Begriff **Diskurs** ein Produkt des kommunikativen Handelns, schriftliches oder sprachliches Ergebnis dieses Handelns, das von den Rezipienten interpretiert wird.

Da sich die Struktur des Diskurses unter dem Einfluss bestimmter außersprachlicher Faktoren bildet, kann sich der Diskurs bestimmten kommunikativen Aufgaben und Situationen anpassen, die im Kommunikationsprozess auftreten. Man beobachtet hierbei eine gewisse

Abstufung bei der Verwendung bestimmter Wörter oder syntaktischer Konstruktionen, bei den Mitteln der Übertragung von Emotionen usw.

Es gibt verschiedene **Klassifikationen von Diskursen**, die auf unterschiedlichen Kriterien basieren. Viele Wissenschaftler unterscheiden mündlichen und schriftlichen Diskurs. Diese Art der Unterscheidung basiert auf der Methode der kommunikativen Transaktion: akustischer Kanal bedeutet mündlichen Diskurs, visueller Kanal – schriftlichen Diskurs.

In Bezug auf **Art der Argumentation** unterscheidet man politischen, wissenschaftlichen, rechtlichen, wirtschaftlichen, Werbungs- und Alltagsdiskurs.

Anhand von **den evaluativen Eigenschaften von Diskursen** unterscheidet man psycholinguistischen Diskurs *(innerer Code (Gedanken, Gefühle usw.) und äußere Verbalisation)*; linguostilistischen Diskurs *(Verwendung von verschiedenen Registern bei kommunikativem Kontakt)*; strukturelllinguistischen Diskurs *(Bestimmung der Merkmale des Textes)*; soziolinguistischen Diskurs – existenziell und institutionell *(hierbei distinguiert man wissenschaftlichen, politischen, pädagogischen, militärischen, diplomatischen, religiösen, medizinischen, juristischen Diskurs).*

Aufgrund **interner persönlicher Kommunikation** und **kommunikativer Interaktion** differenziert man:

- Diskurs als eine Art kommunikativer Handlung *(z. B. ein Gespräch mit dem Zweck, jemanden zu informieren oder zu lehren)*;
- diskursähnliches kommunikatives Handeln *(z.B. ideologische Erklärungen)*;
- therapeutischen Diskurs, wobei die Bedingungen, unter denen er stattfindet, die Grundlage für eine eigenständige Reaktion schaffen *(Gespräch zwischen Arzt und Patienten)*;
- normativen Diskurs, der verschiedene Lösungen für problematische Fragen bietet *(z.B, wissenschaftliche Diskussionen)*;
- neue Diskursformen *(z.B. Lernen durch Diskurs)*.

Auf der Grundlage **lexikalischer und grammatikalischer Wahl, Thema, Stil und Struktur des Wissens, innerhalb dessen der Adressat den Diskurs interpretiert,** unterscheidet man**:**

- zusammengesetzten Diskurs, d.h. einen Diskurstyp, der solche Teile enthält, die zu zwei oder mehr Diskurstypen gehören;
- expositorischen Diskurs (deskriptiven Diskurs) erklärt oder beschreibt das Thema;
- gortativen (überzeugenden) Diskurs – ein Versuch, den Adressaten davon zu überzeugen, bestimmten Anweisungen des Diskurses zu folgen;
- narrativen Diskurs, der eine Liste von Ereignissen beinhaltet, die voneinander abhängig sind und sich normalerweise auf einen oder mehrere Ausführende der Handlung konzentrieren;
- prozeduralen Diskurs, der verwendet wird, um dem Adressaten zu erklären, wie die Handlung zu erfüllen ist.

Es werden auch Fernseh- und Radiodiskurs, Zeitungs-, Filmdiskurs, informeller, beleidigender, folkloristischer, theatralischer, literarischer, Unterhaltungsdiskurs, totalitärer, religiöser, ritueller, zeremonieller und mythologischer Diskurs differenziert.

### 3. Der Begriff *Deixis*.

Der Begriff ***Deixis*** bezeichnet die Verwendung sprachlicher Ausdrücke und anderer Zeichen, die nur unter Bezugnahme auf die physischen Koordinaten eines kommunikativen Akts interpretiert werden können – seine Teilnehmer, seinen Ort und seine Zeit. Die entsprechenden verbalen Mittel werden ***deiktische Ausdrücke oder Elemente*** genannt. **Deiktische Ausdrücke sind solche Äußerungen**, die eine sprachliche Zeigefunktion erfüllen. Der Sprecher kann mithilfe dieser auf Personen, Zeit und Orte verweisen. Die Referenzobjekte ändern sich je nach Äußerungssituation. Die Interpretationen dieser Ausdrücke hängen vom Äußerungskontext ab. Gewöhnlich unterscheidet man drei Haupttypen von Deixis – ***Personal-, Lokal- und Temporaldeixis*.** Die zentralen sprachlichen Einheiten, die diesen drei Typen entsprechen, sind die Personalpronomen *(ich, du)*, lokale Ausdrücke *(hier)* und Zeitangaben *(jetzt)*.

Als deiktische Elemente können sowohl einzelne Lexeme als auch die mit anderen Worten verwandten Affixe fungieren. So weist beispielsweise die deutsche Personalendung *-e (z.B. ich schreibe)* auch auf den Sprecher hin, ebenso wie das Pronomen *ich.*

**Personaldeixis** ist ein Sonderfall eines umfassenderen Phänomens – **Objekt-Deixis.** Als Ausdrucksmittel fungieren hier die Pronomen, die die Teilnehmer des kommunikativen Aktes angeben. Bei der Verwendung dieser Pronomen manifestiert sich die direkte körperliche Beteiligung des Sprechers und des Adressaten am kommunikativen Akt. Auf diese Weise wird eine direkte Verbindung zwischen dem sprachlichen Ausdruck und dem außersprachlichen Objekt hergestellt.

**Lokal- und Temporaldeixis** werden in den Sprachen der Welt durch formale Elemente von zwei Haupttypen ausgeführt: Nominalgruppen, einschließlich Demonstrativpronomen oder deren Analoga *(in diesem Wald, in diesem Jahr)* und adverbiale Elementen *(hier, heute, jetzt, vor).* Nebenher gibt es in vielen Sprachen eine gleichnamige grammatische Kategorie zum Ausdruck von Zeitformen.

Es gibt **komplexe lokale und temporale deiktische Ausdrü**cke, die nicht direkt auf Objekte, Orte und Momente hinweisen, die mit dem deiktischen Zentrum zusammenfallen, sondern dadurch andere Objekte, Orte und Momente *(im nächsten Raum, in der Nähe, letztes Jahr, gestern, bald, früher)* angeben. Die Verwendung der grammatischen Vergangenheits- und Zukunftsform ist auch geregelt, zum Beispiel beinhaltet der Satz *Ich werde einen Artikel schreiben* Angabe eines Zeitraums, der in Bezug auf den gegenwärtigen Moment bestimmt wird.

Es gibt drei verschiedene Phänomene, die von der primären Deixis abgeleitet und relativ unabhängig sind: sekundäre Deixis, Anapher und Textdeixis.

Bei der primären Deixis erfolgt die Indikation anhand des deiktischen Zentrums *„Sprecher, hier, jetzt“.* Im Diskurs können alternative deiktische Zentren geschaffen werden, wohin das mentale Subjekt virtuell platziert wird und auf solche Weise das Phänomen der sekundären Deixis entsteht. Betrachten wir die Aussage: *Als Otto die überraschten Gesichter der Besitzer sah, wurde es ihm klar, dass er hier nicht erwartet wurde.* Der

Nebensatz, *dass er hier nicht erwartet wurde*, der indirekte Rede bezeichnet, enthält drei deiktische Elemente – *er, hier und Präteritum* – die auf dem mentalen deiktischen Zentrum basieren. Das Pronomen *der 1. Person* wird in solchen Fällen durch das Pronomen *der 3. Person* ersetzt und die lokalen und temporalen deiktischen Elemente können unverändert bleiben. Phänomene dieser Art nennt man die „narrative Interpretationsweise". Die Übertragung des deiktischen Zentraums kann grammatisch sein, beispielsweise bei der Verwendung von Plusquamperfekt (ein Ereignis, das einem anderen Ereignis vorausgeht, das als Bezugspunkt angenommen wird).

Die meisten formalen Mittel, die als deiktische Elemente zu bezeichnen sind, können auch **anaphorisch** verwendet werden. ***Anapher*** bezeichnet ein Verweis auf bereits aktivierte im Gedächtnis des Sprechers und des Adressaten Referenten. So stützt sich der Sprecher bei der anaphorischen Verwendung von Pronomen *der 3. Person* oft darauf, dass der entsprechende Referent gerade im vorherigen Diskurs erwähnt wurde. Z.B. *Miki stimmte zu und bald werden wir heiraten*. Das Pronomen *wir* ist gleichzeitig deiktisch und anaphorisch.

Noch eine andere konventionelle Metapher vergleicht den geschriebenen (und manchmal sogar mündlichen) Text mit dem physischen Raum oder mit der Zeit des kommunikativen Akts. Die folgenden Ausdrücke basieren auf solchen Metaphern: *wie oben gezeigt, im letzteren Fall, im nächsten Absatz.* In solchen Fällen spricht man von **textueller (oder diskursiver) Deixis.** Das deiktische Zentrum soll in diesem Fall die Stelle des Textes bezeichnen, an der sich der Autor des Textes und sein Adressat gerade befinden.

Der Begriff **soziale Deixis** wird manchmal in Studien zur *Kategorie der Höflichkeit* in verschiedenen Sprachen verwendet. Im Deutschen wird zum Beispiel die Wahl zwischen den Pronomen der 2. Person Singular *du* und der 3. Person Plural *Sie* insbesondere durch den relativen sozialen Status des Sprechers und des Adressaten bestimmt.

## Terminologie

**Argumentationstopoi** bezeichnen bestimmte Argumentationsmuster, die zu einer spezifischen Zeit in einer Gesellschaft

auftauchen. Die Argumentationsmuster sind mit „sprechenden“ Namen versehen worden, die eine erste Ahnung vermitteln können, welches Muster, welche „Denkfigur“ gemeint ist. Zum besseren Verständnis können Definitionen und Textbeispiele der einzelnen „Topoi“ aufgerufen werden. Es geht also um Strukturen und Muster von Argumentationen, die in der bestimmten Zeitspanne in verschiedenen Texten vorhanden sind.

**Diskurs** wurde ursprünglich in der Bedeutung „erörternder Vortrag“ oder „hin und her gehendes Gespräch“ verwendet. Seit den 1960er Jahren wird der Begriff zunehmend in Diskurstheorien eingesetzt und untersucht. Dadurch erhält er wechselnde Bedeutungen. Diskurstheorien versuchen zu beschreiben, wie Folgen von Äußerungen entstehen. Die Form der Untersuchung kann philosophisch, linguistisch oder auch literaturwissenschaftlich sein.

**Diskursive Formation** bezeichnet die Aussage, die durch die Sprache den Dingen einen Namen zuweist und stetig und etabliert zu einem legitimen Wissensbestand geworden ist. Diese Formation differenziert zwischen dem Normalen / dem Wahren und dem Abnormalen / dem Falschen.

**Isotopie (Verständnisebene)** bezeichnet einen Versuch, Verbindungen zwischen den Sätzen eines Textes zu bestimmen. Daher ist die Isotopieuntersuchung eine Zwischenstufe zwischen einer kohärenzorientierten und einer kohäsionsorientierten Textanalyse. Dieser Ansatz ermöglicht eine Antwort auf die grundlegende Frage der Textlinguistik, was nämlich eine Satzfolge zu einem Text macht.

**Layout** bezeichnet das detaillierte Sichtbarmachen eines gedanklichen Bildes im Sinne eines tatsächlichen Entwurfs, meist dem einer Drucksache. Die Visualisierung vermittelt dem Gestalter und dem Auftraggeber einen Eindruck über die Form der späteren Ausführung und dient damit als verbindliche Entscheidungsgrundlage für die weitere Ausführung. Dabei kann auch Füll- oder Blindtext verwendet werden, der nicht dem späteren Original entsprechen muss.

**Paradigmatik** bezeichnet Sprachanalyse, die sich damit befasst, welche Einheiten in der gleichen sprachlichen Umgebung gegeneinander ausgetauscht werden können.

**Stigmawort** ist ein Wort vor allem der politischen Auseinandersetzung, das eine parteiische Haltung/ Position (die des Gegners) mit einem negativ bewerteten Ausdruck wiedergibt.

**Syntagmatik** bezeichnet Sprachanalyse, die sich mit den sprachlichen Einheiten und den Regeln ihrer Verknüpfung in ihrer linearen Abfolge befasst.

**Text** bezeichnet im nichtwissenschaftlichen Sprachgebrauch eine abgegrenzte, zusammenhängende, meist schriftliche sprachliche Äußerung, im weiteren Sinne auch nicht geschriebene, aber schreibbare Sprachinformation (beispielsweise eines Liedes, Films oder einer improvisierten Theateraufführung). Aus sprachwissenschaftlicher Sicht ist ein Text die sprachliche Form einer kommunikativen Handlung.

**Vertextungsmittel** bezeichnen sprachliche Mittel, mit Hilfe von denen aus einer Satzfolge ein Text entstehen könnte.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Die Anstöße für die Entwicklung der Textlinguistik.
2. Fragestellungen der Textlinguistik.
3. Stelle der Textlinguistik innerhalb der Textwissenschaft
4. Paradigmatische und syntagmatische Verbindungen auf der Textebene.
5. Problem der Textdefinition.
6. Kriterien der Textualität.
7. Textklassifikation.
8. Merkmale des Diskursbegriffes.
9. Der Begriff *Diskurs* in den Werken von *Foucault*.
10. Diskursanalyse.
11. Der Begriff *Deixis.*
12. Deiktische Ausdrücke.
13. Personal-, Lokal- und Temporaldeixis.
14. Sekundäre Deixis, Anapher und Textdeixis.
15. Soziale Deixis.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Die textsyntaktische Kohärenz kann durch … expliziert werden**:

A. lexikalisch-stilistische Mittel

B. Gemeinsamkeit von semantischen Merkmalen in den verschiedenen Textemen
C. Präsuppositionen
D. Substitution

**2. … kann als eine Art abgeschlossener Aussage, deren Inhalt nach dem abstrakten Modell einer der in der literarischen Sprache existierenden Formen von Aussagen organisiert ist, betrachtet werden.**

A. Text
B. Diskurs
C. Deixis
D. Satz

**3. Kohäsion bezeichnet:**

A. Die Einstellung des Textproduzenten, der einen Text bilden will, um ein Handlungsziel zu erreichen
B. Die Faktoren, die einen Text für eine Kommunikationssituation relevant machen
C. Formalen Zusammenhalt eines gesprochenen oder geschriebenen Textes
D. Komplex von Sprechhandlungen

**4. … betrifft die Faktoren, die die Verwendung eines Textes von der Kenntnis vorher aufgenommener Texte abhängig machen, d.h. den Bezug eines Textes auf andere Texte.**

A. Akzeptabilität
B. Intentionalität
C. Kohärenz
D. Intertextualität

**5. Der Begriff *Diskurs* bezeichnet:**

A. Formalen Zusammenhalt eines gesprochenen oder geschriebenen Textes.
B. Einen kohärenten Text mit außersprachlichen – pragmatischen, soziokulturellen, psychologischen und anderen Faktoren.
C. Die Einstellung des Textrezipienten, einen kohärenten Text zu erwarten, der für ihn nützlich oder relevant ist.
D. Den Bezug eines Textes auf andere Texte.

**6. In Bezug auf Art der Argumentation unterscheidet man:**

A. Politischen, wissenschaftlichen, rechtlichen, wirtschaftlichen, Werbungs– und Alltagsdiskurs.

B. Psycholinguistischen Diskurs, linguostilistischen Diskurs.

C. Strukturelllinguistischen, soziolinguistischen Diskurs.

D. Diskursähnliches kommunikatives Handeln, therapeutischen Diskurs.

**7. Der Begriff … bezeichnet die Verwendung sprachlicher Ausdrücke und anderer Zeichen, die nur unter Bezugnahme auf die physischen Koordinaten eines kommunikativen Akts interpretiert werden können – seine Teilnehmer, seinen Ort und seine Zeit.**

A. Text

B. Deixis

C. Diskurs

D. Implikatur

**8. Gewöhnlich unterscheidet man … Haupttypen von Deixis.**

A. 2

B. 4

C. 5

D. 3

**9. Lokal- und Temporaldeixis werden in den Sprachen der Welt durch formale Elemente von zwei Haupttypen ausgeführt:**

A. Substantive und Adjektive.

B. Nominalgruppen, einschließlich Demonstrativpronomen und adverbiale Elementen.

C. Pronominaladverbien und Possessivpronomen.

D. Personalpronomen und Verben.

**10. … bezeichnet ein Verweis auf bereits aktivierten im Gedächtnis des Sprechers und des Adressaten Referenten.**

A. Anapher

B. Soziale Deixis

C. Textuelle Deixis

D. Sekundäre Deixis

## Literatur


1. Adamzik Kirsten. Textsorten – Texttypologie: eine kommentierte Bibliographic. Münster, 1995. 301 S.
2. Robert Alain de, Dressler Wolfgang Ulrich. Einführung in die Textlinguistik. – Tübingen, 1981. 304 S.
3. Benes Eduard. Die funktionale Satzperspektive (Thema-Rhema-Gliederung) im Deutschen. 1973. 249 S.
4. Blinker K., Sitta H. Studien zur Texttheorie und zur deutschen Grammatik. Düsseldorf. S. 42–63.
5. Hrandt Margareta u.a. Der Einfluß der kommunikativen Strategie auf die Textstruktur – dargestellt am Beispiel des Geschäftsbriefes. In: I. Rosengren (Hg.): Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium. Stockholm. 1982. S. 105–135.
6. Dijk Teun van. Textwissenschaft. Eine interdisziplinare Einführung. Tübingen. 1980. 285 S.
7. Dijk Teun van. The Semantics and Pragmatics of Functional Coherence in Discourse. In: J. Boyd/A. Ferrara (Hg.): Speech Acts Theory – Ten Years Later. Bompiani. 1980. 341 p.
8. Dressler Wolfgang, Schmidt Siegfried J. Textlinguistik. Kommentierte Bibliographie. München. 1984. 120 S.
9. Foucault Michel. Die Archäologie des Wissens, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1973. 350 S.
10. Franke Wilhelm. Texttypen – Textsorten – Textexemplare In: ZGL 15. 1975. S. 263–281.
11. Grosse Ernst Ulrich. Texttypen. Linguistik gegenwärtiger Kommunikationsakte. Theorie und Deskription (Preprint). Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz. 1974. 684 S.
12. Grosse Ernst Ulrich. Text und Kommunikation. Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz. 1976. 164 S.
13. Harris Zellig S. Discourse Analysis. In: Language 28. 1952. S. 18–23 und S. 474–494.
14. Hartmann Peter. Texte als linguistisches Objekt. In: W.-D. Stempel (Hg.): Beitrage zur Textlinguistik. München. 1979. S. 9–29.
15. Heinemann Wolfgang, Viehweger Dieter. Textlinguistik. Eine Einführung. Tübingen. 1991. 310 S.

16. Helbig Gerhard. Zu Problemen der linguistischen Beschreibung des Dialogs im Deutschen. In: DaF 2. 1975. S. 65–80.
17. Helbig Gerhard. Linguistische Theorien der Moderne. Weidler Buchverlag. Berlin, 2002. 394 S.
18. Kleine Enzyklopadie – Deutsche Sprache. Hg. W. Fleischer/W. Hartung/ J. Schildt/P. Suchsland. Leipzig, 1983. 1126 S.
19. Koch Wolfgang/Rosengren Inger/Schönebohm Manfred. Ein pragmatisch orientiertes Textanalyseprogramm. In: I. Rosengren (Hg.): Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium. 1980. Lund. S.155–228
20. Kummer Werner. Grundlagen der Texttheorie. Hamburg. 1981. 234 S.
21. Moskal'skaja Olga I.: Grammatika teksta. Moskva; deutsche Ubersetüzung: Textgrammatik. Leipzig. 1984. 415 S.
22. Motsch Wolfgang (Hg.). Ebenen der Textstruktur. Tubingen. 1989. 211 S.
23. Motsch Wolfgang, Viehweger Dieter. Illokutionsstruktur als Komponente einer modularen Textanalyse. In: K. Brinker (Hg.): Aspekte der Textlinguistik. Hildesheim u.a. 1991. S. 107–132
24. Shiffrin D. Approaches to Discourse. Oxford UK & Cambridge, Massachusetts, USA: Blackwell, 1995 – 470 p.
25. Sitta G. Deixis and Pointing Gestures. Semiotica. Berlin, NY., 1993. vol. 96, N 3–4. p. 319–335.
26. Verkuyl H. Time and Space in Conceptual and Logical Semantics: The Notion of Path / H.Verkuyl, J.Zwarts. *Linguistics.* vol. 30, № 3. London, 1992. P. 483–502.
27. Waszink Paul M. “Such Things Happen in World”: deixis in three short stories by N.V.Gogol. *Series: Studies in Slavic literature and poetics*, vol.12. Amsterdam: Rodopi, 1988. 328 p.
28. Wierzbicka A. Semantics Primes and Universals. Oxford, NY., 1996. 500 p.
29. Yuhan A. Computational Representation of Space / A.Yuhan, S.Shapiro. Deixis in Narrative: A Cognitive Science Perspective. Ed. by J. F. Duchan, G. Bruder, L. Hewitt. Hillsdale, New Jersey, Hove, UK: Lawrence Erlbaum Associates, inc, 1995. P.191–227.

30. Viehweger Dieter: Zur semantischen Struktur des Textes. In: F. Danes / D. Viehweger (Hg.): Probleme der Textgrammatik II (= SG XVIII). Berlin. 1971. S. 103–117.
31. Viehweger, Dieter. Pragmatische Voraussetzungen, deskriptive und kommunikative Explizität von Texten. In: I. Rosengren (Hg.): Sprache und Pragmatik. Lunder Symposium. 1978. Lund. 109–122.

## ***Thema 6. Kommunikation als Kategorie der Makropragmatik***

1. Der Begriff *Kommunikation*. Aufgaben und Bestandteile der Kommunikation.
2. Lineare und nichtlineare Kommunikationsmodelle.
3. Arten und Formen der Kommunikation.

### 1. Der Begriff *Kommunikation*. Aufgaben und Bestandteile der Kommunikation.

Im Rahmen der heutigen Wissenschaft hat der Begriff ***Kommunikation*** drei Hauptinterpretationen. Die Kommunikation wird als ein Mittel zur Verbindung beliebiger Objekte der materiellen und geistigen Welt dargestellt. Kommunikation fungiert als Vermittler zwischen individuellen und gesellschaftlich bewussten Informationen. **Die Kommunikation** repräsentiert auch den Austausch von Informationen unter bestimmten Menschen oder menschlichen Gemeinschaften. **Die Kommunikation** dient auch für Übertragung von Informationen mit dem Ziel, die Gesellschaft und ihre Bestandteile zu beeinflussen. *Kommunikation jeglicher Art wird als ein Prozeß betrachtet, der durch soziokulturelle Gesetze bestimmt wird.*

**Die Kommunikation** wird heutzutage mit Rücksicht auf Interaktion von Sprache, Umwelt und Kultur; kognitive, ethnopsychologische, kulturelle, soziale, politische und andere Faktoren untersucht.

Der Begriff ***Kommunikation*** bezeichnet ein komplexes Phänomen, das zusammengefasst als *bewusster Prozess des Informationsaustausches mit Hilfe des bestimmten semiotischen Systems* definiert werden könnte. Die Hauptmerkmale der Kommunikation sind **Zielbewusstsein, Konventionalität und Nachrichtencode**. Kommunikation beinhaltet Fühlungnahme, Austausch von Gedanken, Wissen und Ideen.

**Soziale Kommunikation** bezeichnet solche sozialen Beziehungen, die auf dem gerichteten Informationstransfer basieren und soziale und kulturelle Interaktionen zwischen Individuen und sozialen Gemeinschaften ermöglichen. **Soziale Kommunikation** ist als Interaktion von Menschen zu verstehen, *die durch eine Reihe von gesellschaftlich bedeutsamen*

*Bewertungen, spezifischen Situationen, kommunikativen Sphären und Kommunikationsnormen, die in einer bestimmten Gesellschaft angenommen werden, bedingt ist.*

Die soziale Kommunikation umfasst **drei miteinander verbundene Hauptaufgaben:**

1. Integration des einzelnen Individuums in soziale Gruppen und Gemeinschaften und danach in ganzheitliches Gesellschaftssystem;

2. Innere Differenzierung der Gesellschaft und dazugehöriger Gruppen, Gemeinschaften, sozialen Organisationen und Institutionen;

3. Trennung und Absonderung der Gesellschaft und verschiedener Gruppen, oder Gemeinschaften voneinander im Prozess ihrer Kommunikation und Interaktion, was zu einem tieferen Bewusstsein ihrer Spezifität und zu einer effektiveren Erfüllung ihrer inhärenten Funktionen führt.

Die wichtigsten Bestandteile der Kommunikation sind:

**Subjekte des Kommunikationsprozesses** – der Absender und der Empfänger der Nachricht *(Kommunikator und Rezipient)*.

**Kommunikationsmittel** – Code zur Übertragung von Informationen in symbolischer Form *(Wörter, Bilder, Grafiken usw.)* sowie die Kanäle, wodurch die Nachricht übertragen wird *(Brief, Telefon, Rundfunk usw.)*.

**Kommunikationsgegenstand** markiert irgendwelches Phänomen, Ereignis und die Nachricht, die es bezeichnet *(Artikel, Radiosendung, Fernsehgeschichte usw.)*.

K**ommunikationseffekte** – die Folgen der Kommunikation, die durch die Veränderung des inneren Zustands der Subjekte des Kommunikationsprozesses, ihrer Beziehungen oder ihrer Handlungen ausgedrückt ist.

**Kommunikationsakt** bezeichnet den Kommunikationsprozess, der an einem bestimmten Ort und zur bestimmten Zeit unter dem Adressaten und dem Adressanten stattfindet, woraus sich der Diskurs (Text) ergibt. Kommunikationsakt besteht immer aus mindestens zwei Partnern, die durch einigen Informationsraum miteinander verbunden sind. Die wesentlichen strukturellen Bestandteile des Kommunikationsaktes sind:

• Adressat (Sprecher)

• Adressant (Hörer)
• Aussage
• Thema
• Intention
• Kommunikationsbedingungen.

**Die kommunikative Intention** bestimmt und organisiert den Inhalt des Kommunikationsaktes. Ohne diese Komponente kann die Kommunikation nicht existieren.

**Der Sprachcode.** Jede Sprachgemeinschaft verwendet bestimmte Kommunikationsmittel – Sprachen, ihre Dialekte, Jargons, stilistische Sprachvarianten. Jedes dieser Kommunikationsmittel kann als **Code** bezeichnet werden. **Code** ist ein Kommunikationsmittel: *eine natürliche Sprache (Deutsch, Englisch), eine künstliche Sprache wie Esperanto oder moderne Computersprachen, Morse-Code etc.* In der Linguistik bezeichnet man Code als Sprachformation: *Sprache, territorialer oder sozialer Dialekt.*

Neben dem Begriff ***Code*** wird der Begriff ***Subcode*** verwendet. Man bezeichnet dadurch ein Subsystem eines gemeinsamen Codes, ein kleineres Kommunikationsmittel engeren Anwendungsbereiches und mit begrenzten Funktionen.

Der Begriff **Interaktion** bezeichnet gegenseitigen Einfluss von Menschen oder von Gruppen aufeinander, d.h. solche Interaktion, deren wichtigstes Merkmal die Fähigkeit eines Menschen ist, die Rolle eines anderen zu übernehmen und sich vorzustellen, wie sein Kommunikationspartner ihn wahrnimmt.

Unter der **Transaktion** versteht man die Einheit der sozialen Kommunikation, die aus dem Stimulus und der Reaktion besteht und bestimmt, welcher Zustand von *Ich* den transaktionalen Stimulus verursacht hat, und welcher – die Transaktionsreaktion.

**Fast alles**, was den Menschen umgibt, was sein Umfeld bildet, bedeutet auch sein **kommunikatives Umfeld**. Zugleich besteht diese Umgebung sowohl aus Objekten und Phänomenen, die kommunikative Funktion ausüben können als auch aus eigentlichen

Kommunikationsmitteln, deren Hauptzweck in Übermittlung von Nachrichten besteht.

Unter dem Begriff **Kommunikationsbereich** versteht man verschiedene Sphären menschlichen Handelns, die durch relativ ähnliche Kommunikationsbedingungen gekennzeichnet sind und bestimmte Regeln für den Gebrauch der Sprache bestimmen.

Anhand von den Arten menschlicher Tätigkeit unterscheidet man Bildungs-, Wissenschafts-, Kultur-, Wirtschafts-, Religion-, Verkehrsbereich, sowie den Bereich der zwischenmenschlichen Kommunikation (Haushalt, Familie, Freundschaft) usw.

Diejenigen Bereiche, in denen der Sprachgebrauch als besonders bedeutsam für die funktionale Entwicklung einer Sprache eingeschätzt wird, sind für diese Sprache dominant.

## 2. Lineare und nichtlineare Kommunikationsmodelle.

Unter dem Begriff ***Kommunikationsmodell*** versteht man eine schematische Wiedergabe der wichtigsten Merkmale und inneren Verbindungen eines wirklich funktionierenden Mechanismus.

Aus der Position der Semiotik, die die verschiedenen Komponenten des kommunikativen Aktes, die Arten der Beziehungen zwischen den Teilnehmern und den Kommunikationsfluss berücksichtigt, werden **die Kommunikationsmodelle** in drei Gruppen eingeteilt: **lineare, interaktive, transaktionale**.

**Lineare Modelle** wurden von *H. Lasswell, K.-E. Shannon, R. Jacobson, Ju. Lotman* beschrieben. Innerhalb diesen Grenzen wird Kommunikation als linearer, unidirektionaler Prozess betrachtet – vom Absender (Adressant) bis zum Empfänger (Adressat). Sie umfassen teilweise die Besonderheiten des Prozesses der zwischenmenschlichen Kommunikation, da sie nicht alle wichtigen Faktoren für eine echte Kommunikation repräsentieren. **Das lineare Modell** betrachtet Kommunikation als eine Aktion, wobei der Sender seine Ideen und Gefühle in eine bestimmte Art von Nachricht codiert und diese dann durch einen Kanal (Sprache, schriftliche Nachricht usw.) an den Empfänger sendet. Wenn die Nachricht den Empfänger erreicht, ist solche

Kommunikation erfolgreich. Dieses Modell betrachtet Kommunikation als einen einseitigen Prozess vom Sender zum Empfänger.

**Das erste Kommunikationsmodell** wurde von dem amerikanischen Politologen *Harold Lasswell* vorgestellt. Das Modell bestand aus fünf Elementen: **Kommunikator, Nachricht, Mittel, Empfänger, Effekt.** Jedes Element der Formel stellt einen eigenständigen Analysebereich des kommunikativen Prozesses dar: ***Wer spricht?*** – Studium des Kommunikators; ***Was sagt er?*** – Analyse des Inhalts der Nachricht; ***Welcher Kanal?*** – Studium der Kommunikationsmittel; ***Wem?*** – Publikumsforschung; ***Mit welchem Ergebnis?*** – Bemessung der Wirksamkeit der Kommunikation.

**Das Shannon-Weaver-Modell** beschreibt fünf funktionale und einen dysfunktionalen Faktor des Kommunikationsprozesses **(Rauschen)**. Die Hauptaufgabe des Modells bestand darin, Rauschen zu reduzieren und den Informationsaustausch zu vereinfachen. Das Modell umfasst fünf Elemente: **Informationsquelle, Sender, Übertragungskanal, Empfänger und Endziel**, die in einer linearen Reihenfolge angeordnet sind.

**In der Theorie der Kommunikation beschreibt die Entropie (Rauschen)** externe Faktoren, die die Nachricht verzerren, indem sie ihre Integrität und die Möglichkeit der Wahrnehmung durch den Empfänger verletzen.

Die Wissenschaftler differenzierten **technische und semantische** Rauschen. Technische Rauschen sind mit Störungen im Kanal verbunden. Semantische Rauschen bezeichnen die Verzerrung der übertragenen Bedeutung bei der Wahrnehmung des Inhalts.

Im **Kommunikationsmodell von W. Schramm** interagiert das Signal mit dem sozialen Umfeld. Das Modell beschreibt die Kommunikation als eine konstante gegenseitige informationelle, psychologische und emotionale Gestimmtheit von Kommunikatoren, wenn sowohl der Adressant als auch der Adressat eigene Funktionen gleichzeitig ausüben. In diesem Fall wird davon ausgegangen, dass der Absender und der Empfänger über gemeinsames Wissen verfügen, so dass es möglich

wird, eine Nachricht zu verschlüsseln und zu senden, die der Adressat empfangen und entschlüsseln kann.

**Transaktionsmodelle** stellen die Kommunikation als Prozeß des gleichzeitigen Sendens und Empfangens von Nachrichten durch Kommunikatoren dar, die voneinander abhängig sind, während sie einzigartige Persönlichkeiten bleiben. In solchen Modellen erscheint Kommunikation als ein Prozeß, in dem Menschen Beziehungen bilden und miteinander interagieren.

Tatsächlich sind wir zu jedem Zeitpunkt in der Lage, die Nachricht einer anderen Person zu empfangen und zu entschlüsseln, darauf zu reagieren, und gleichzeitig empfängt die andere Person unsere Nachricht und antwortet darauf. Daher kann der Akt der Kommunikation nicht von den Ereignissen abgesondert werden, die ihm vorausgehen und folgen. Im Mittelfeld ist dabei die Kommunikation als ein Prozeß, wodurch Menschen durch ständige Interaktion miteinander Beziehungen aufbauen.

Bei **interaktiven Modellen** wird die Aktivität aller Kommunikationsteilnehmer vorgesehen. Es ist nicht nur die Übertragung einer Nachricht vom Sender zum Empfänger, wobei jemand Informationen codiert und der andere decodiert. **Feedback** ist ein wichtiges Element dieses Modells. *Dies ist die Reaktion des Empfängers auf die Nachricht, die in Form einer an den Absender gesendeten Antwortnachricht zum Ausdruck kommt.* Die Einführung von Feedback zeigt deutlich den zirkulären Charakter der Kommunikation: Sender und Empfänger der Nachricht wechseln sich sequentiell ab. Als Schlüsselfigur fungiert der Sender der Nachricht, da die Reaktion des Informationsempfängers von ihm abhängt.

### 3. Arten und Formen der Kommunikation.

**Unter dem Begriff *Kommunikationsart*** versteht man eine Kommunikationsvariante, die sich durch die Besonderheiten ihrer Komponenten auszeichnet. Es gibt folgende Klassifikationen der Kommunikation:

**Nach dem Realisationsort: interne Kommunikation**, wenn sich die Kommunikationspartner im Rahmen einer bestimmten sozialen

Gemeinschaft befinden, und **externe Kommunikation**, wenn einer von den Kommunikationsteilnehmern der externen Umgebung der Gemeinschaft gehört.

**Nach der Anzahl von Kommunikationsteilnehmern**: unilaterale (Autokommunikation), bilaterale und multilaterale Kommunikation.

**In Bezug auf Maßstabsbedingungen des Kommunikationsprozesses** unterscheidet man Massenkommunikation (auf der Ebene des sozialen Systems), Kommunikation mittlerer Ebene (Kommunikation in sozialen Gruppen und Organisationen) und lokale (innerfamiliäre) Kommunikation.

**Nach den Regulierungsquellen des Prozesses:** formale Kommunikation (auf der Grundlage gut entwickelter, legitimer schriftlicher Anweisungen, Richtlinien, Techniken usw.) und informelle Kommunikation (auf der Grundlage mündlicher Normen und Regeln).

**Nach der Methode der Kontaktaufnahme** differenziert man **direkte** und **Fernkommunikation**. **Direkte Kommunikation** wird direkt mit verbalen und nonverbalen Mitteln innerhalb der visuellen Wahrnehmung durchgeführt. **Fernkommunikation** bezeichnet eine Interaktion, die durch einen Vermittler durchgeführt wird. Dabei erfolgt die Kommunikation sowohl mittels Einzelpersonen als auch durch verschiedene technische Kommunikationsmittel.

**Nach dem Organisationsgrad** unterscheidet man **zufällige** und **nicht zufällige (organisierte)** Kommunikation.

**Nach der Richtung des Informationsstromes** wird die Kommunikation in **horizontale und vertikale** unterteilt. Innerhalb vertikaler Richtung unterscheidet man **steigenden** und **fallenden** Informationsstrom.

**Nach Beteiligung des Bewusstseins** unterscheidet man **bewusste** (auf der Ebene des Bewusstseins) und **unbewusste** (auf der Ebene des Unterbewusstseins) Kommunikation.

Nach **der Dauer des Zusammenwirkens** differenziert man **langfristige, kurzfristige, periodische, episodische Kommunikation, Echtzeitkommunikation** (mündliche Kommunikation, Telefon,

elektronische Systeme) und **zeitaufteilende Kommunikation** (schriftliche Informationen, Faxkommunikation).

Nach **dem Grad der Abgeschlossenheit der Interaktion** gibt es **abgeschlossene** und **unvollendete** Kommunikation.

Nach **der Art der Beziehungen unter den Beteiligten** unterscheidet man **vertraute, geschäftige, rituelle, spielerische, unfreundliche und feindselige** Kommunikation.

***Kommunikationsformen.*** Die Übermittlung der Information ist nur durch Zeichen bzw. Zeichensysteme möglich. Man unterscheidet ***verbale*** und ***nonverbale Kommunikationsformen***, innerhalb deren verschiedene Zeichensysteme verwendet werden können.

**Nonverbale Kommunikation** wird durch die Kommunikation von *Tieren* (in der Tat ist es ein biologisch zielgerichtetes gemeinsames Verhalten, das auf die Anpassung an die Umwelt ausgerichtet ist); *Gestensprache, Gesichtsausdruck, Kinesik; sekundäre kommunikative Systeme – mathematische und Computersymbole, Kunst, Spiel* repräsentiert.

**Nonverbale Kommunikation** ist eine der wichtigsten Sphären des Funktionierens von Zeichen und Zeicheninformation, sie spielt wichtige Rolle im Leben des Menschen und der Gesellschaft.

Jedes der Attribute des Körpers (Form, Größe, Zustand, Höhe) kann unter bestimmten Umständen irgendwelche Bedeutung ausdrücken. Wissenschaft, deren Gegenstand nonverbales Verhalten und Interaktion von Kommunikanten bilden, nennt man **nonverbale Semiotik.** Diese Wissenschaft besteht aus folgenden Disziplinen:

- Paralinguistik – die Wissenschaft über nonverbale Kommunikationscodes;
- Kinesik – die Wissenschaft über Gesten, Gestenprozesse- und systeme;
- Okulesik – die Wissenschaft über das visuelle Verhalten von Menschen innerhalb der Kommunikation;
- Auskultation – die Wissenschaft über Audioverhalten von Kommunikanten;
- Haptik – die Wissenschaft über taktile Kommunikation;

- Gastik – die Wissenschaft über kommunikative Funktionen von Speisen und Getränken;
- Proxemik – die Wissenschaft über Kommunikationsraum, seine Struktur und Funktionen;
- Chronemik – die Wissenschaft über die Zeit der Kommunikation, ihre strukturellen, semiotischen und kulturellen Funktionen.

Die minimale Einheit der nonverbalen Semiotik bildet **das nonverbale Zeichen** – eine Geste, ein Gesichtsausdruck, ein Blick. **Die wichtigsten kognitiven und systemischen Eigenschaften des nonverbalen Zeichens sind**:

- das nonverbale Zeichen wird durch das menschliche biologische Programm bestimmt, das die topographischen Merkmale der Gehirn- und Körpermorphologie umfasst, die zu Bewegungen der Hände, Füße, Lippen, Augen führen;
- das nonverbale Zeichen ist physiologisch rational;
- das nonverbale Zeichen hat materielle Form und bestimmten Inhalt, der kognitive Möglichkeiten auf der Ebene der sensorischen Kenntnisse und des abstrakten Denkens repräsentiert;
- das nonverbale Zeichen tritt in verbale und nonverbale paradigmatische und syntagmatische Beziehungen ein;
- das nonverbale Zeichen kann zweifach ausgedrückt werden: in der mündlichen Rede in der Form der sensomotorischen Manifestation und in der schriftlichen Rede in Form eines lexikalischen Mittels;
- das nonverbale Zeichen ist ein Produkt des menschlichen Körpers als integralen Systems.

**Nonverbale Zeichen haben folgende Hauptfunktionen**:

- Regulierung und Kontrolle des verbalen Verhaltens von Kommunikanten (Gesten begleiten Grüße, Befehle, Anfragen, Entschuldigungen und andere Sprachhandlungen);
- Widerspiegelung im kommunikativen Akt aktueller Sprechhandlungen;
- Übermittlung von einigen semantischen Informationen;
- Darstellung des inneren psychologischen (emotionalen) Zustandes des Sprechers;
- Bezeichnung der menschlichen körperlichen Handlungen.

Man unterscheidet kommunikative und symptomatische Gesten. Als **kommunikative Gesten** bezeichnet man nonverbale Einheiten, die im Prozess der Kommunikation irgendwelche Informationen vermitteln. **Symptomatische Gesten** weisen auf den emotionalen Zustand des Kommunikanten hin.

Innerhalb des nonverbalen Systems können Zentrum und Peripherie abgegrenzt werden, wobei den Kern der Körpersprache pragmatisch assimilierte Gesten bilden, die allgemein akzeptierte verbale Nomination (oder mehrere Synonyme) enthalten. Peripherie besteht aus pragmatisch ungebräuchlichen Gesten.

**Verbale Kommunikation** wird zwar mit Hilfe von Sprachzeichen realisiert, aber die verbale Komponente wird im Informationsaustausch in der Regel durch nonverbale ergänzt. Das Verstehen der Nachricht beinhaltet nicht nur die Kenntnisse des Sprachcodes, sondern auch die Fähigkeit, die Bedeutung des Textes auf Grund der Hintergrundkenntnisse zu enthüllen, indem man Präsuppositionen extrahiert, Strategien und Taktiken des Adressanten erkennt usw.

**Verbale Kommunikation kann mündliche und schriftliche Versionen haben.** Anhand von der Verbreitung von technischen Informationskanälen (Fernsehen, Kino, Radio, Internet) erwirbt die mündliche Kommunikation neue, nicht-traditionelle Kommunikationseigenschaften. Die verbale Kommunikation kann nach dem Prinzip der Klassifikation unterschiedlich sein: 1) je nach den Besonderheiten des Adressaten: axiale (an eine bestimmte Person oder Personen gerichtet), retiale (an irgendjemanden adressiert); 2) nach der Anzahl der Teilnehmer: interne (Kommunikation mit sich selbst), zwischenmenschliche (zwischen zwei Personen), innerhalb der kleinen Gruppe (3–5 Personen), öffentliche (20–100 Personen), organisatorische (von 100 bis 1000 Personen), massenhafte (mehr als 1000 Menschen); 3) nach funktionellem Kriterium unterscheidet man informative, affektiv-evaluative, erholsame, rituelle, überzeugende Kommunikation.

## Terminologie

**Echtzeitkommunikation** bezeichnet jeden Modus, bei dem Anwender Informationen sofort oder mit zu vernachlässigender Latenz austauschen können.

**Informationsstrom** bezeichnet den Weg, mündliche oder schriftliche Daten zu nehmen, um bei einem oder bei mehreren Empfängern einzutreffen.

**Konventionalität** bedeutet in der Regel stillschweigende Vereinbarungen und Gewohnheiten in einer Sprachgemeinschaft, die als sprachliche Regel oder gesellschaftliche Norm zur Kultur einer Gesellschaft gehören.

**Kommunikation** beinhaltet einen Prozess der Übermittlung von Zeichen und der verbalen Verständigung zwischen Menschen. Bezogen auf den menschlichen Alltag bezeichnet Kommunikation den wechselseitigen Austausch von Gedanken in Sprache, Schrift oder Bild.

**Kommunikative Kompetenz** oder Kommunikationskompetenz bezeichnet die Fähigkeit, konstruktiv, effektiv und bewusst zu kommunizieren.

**Kommunikatives Verhalten** (oder *sozial kompatibles Verhalten*) bezeichnet die Fähigkeit eines Individuums, seine Kommunikationsformen, wie Mimik, Gestik, Sprache, Handlung, Unterlassung in Abhängigkeit davon einzurichten, wie andere es adressieren bzw. von ihm zu erwarten scheinen.

**Stilistische Kompetenz** bedeutet einen bestimmten Orientierungsgrad des Sprechenden in der Sprache aus der Sicht „angemessen – nichtangemessen“ oder „neutral – expressiv“. Anders gesagt: stilistische Kompetenz ist das Wissen über die stilistische Natur der Sprache.

**Die Kommunikationssituation** bedeutet eine typische Situation, die sich wiederholt und durch die Verwendung von Standardsprachmitteln (Bekanntschaft, Begrüßung, Abschied, Mitgefühl usw.) charakterisiert wird.

**Sprachcode** bezeichnet ein System von Sprachmitteln, die in der Kommunikation verwendet werden und durch eine gewisse Homogenität

gekennzeichnet werden (literarische Sprache, soziale oder territoriale Dialekte usw.).

**Transaktion** bezeichnet in der Transaktionsanalyse die kleinste Kommunikationseinheit zwischen Personen.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Kommunikativpragmatische Wende der Linguistik.
2. Begriff *Kommunikation* in moderner Linguistik.
3. Kommunikationsarten.
4. Hauptmerkmale der Kommunikation.
5. Soziale Kommunikation.
6. Verbale und nonverbale Kommunikation.
7. Lineare Kommunikationsmodelle.
8. Transaktionsmodelle der Kommunikation.
9. Interaktive Modelle der Kommunikation.
10. Hauptkategorien der Kommunikation.
11. Kommunikative Kompetenz
12. Kommunikative Situation.
13. Kommunikatives Umfeld.
14. Kommunikationsbereich.
15. Nonverbale Semiotik.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Zielbewusstsein, Konventionalität und Nachrichtencode sind die Hauptmerkmale von … .**

A. Deixis
B. Kommunikation
C. Diskurs
D. Kultur

**2. Die Folgen der Kommunikation, die durch die Veränderung des inneren Zustands der Subjekte des Kommunikationsprozesses, ihrer Beziehungen oder ihrer Handlungen ausgedrückt ist, heißen … .**

A. Subjekte des Kommunikationsprozesses
B. Kommunikationseffekte
C. Kommunikationsmittel
D. Kommunikationsgegenstände

**3. Unter … versteht man die Einheit der sozialen Kommunikation, die aus dem Stimulus und der Reaktion besteht und bestimmt, welcher Zustand von Ich den transaktionalen Stimulus verursacht hat, und welcher – die Transaktionsreaktion.**

A. Interaktion
B. Transaktion
C. Präsupposition
D. Explikatur

**4. Unter dem Begriff Kommunikationsmodell versteht man … .**

A. eine schematische Wiedergabe der wichtigsten Merkmale und inneren Verbindungen eines wirklich funktionierenden Mechanismus.
B. verschiedene Sphären menschlichen Handelns, die durch relativ ähnliche Kommunikationsbedingungen gekennzeichnet sind und bestimmte Regeln für den Gebrauch der Sprache bestimmen.
C. gegenseitigen Einfluss von Menschen oder von Gruppen aufeinander, d.h. solche Interaktion, deren wichtigstes Merkmal die Fähigkeit eines Menschen ist, die Rolle eines anderen zu übernehmen und sich vorzustellen, wie sein Kommunikationspartner ihn wahrnimmt.
D. ein Subsystem eines gemeinsamen Codes, ein kleineres Kommunikationsmittel engeren Anwendungsbereiches und mit begrenzten Funktionen.

**5. Das erste Kommunikationsmodell wurde von … beschrieben.**

A. H. Lasswell
B. K.-E. Shannon
C. R. Jacobson
D. Ju. Lotman

**6. Das Modell von … beschreibt die Kommunikation als eine konstante gegenseitige informationelle, psychologische und emotionale Gestimmtheit von Kommunikatoren, wenn sowohl der Adressant als auch der Adressat ihre Funktionen gleichzeitig ausüben.**

A. Shannon-Weaver
B. W. Schramm
C. R. Jacobson
D. H. Lasswell

**7. Dies ist die Reaktion des Empfängers auf die Nachricht, die in Form einer an den Absender gesendeten Antwortnachricht zum Ausdruck kommt.**

A. Feedback

B. Kommunikationsbereich

C. Sprachcode

D. Kommunikationsakt

**8. Nach dem Realisationsort unterscheidet man … .**

A. unilaterale, bilaterale und multilaterale Kommunikation

B. Massenkommunikation, Kommunikation mittlerer Ebene und lokale Kommunikation

C. interne und externe Kommunikation

D. direkte und Fernkommunikation

**9. … wird durch die Kommunikation von Tieren; Gestensprache, Gesichtsausdruck, Kinesik; sekundäre kommunikative Systeme – mathematische und Computersymbole, Kunst, Spiel repräsentiert.**

A. Verbale Kommunikation

B. Nonverbale Kommunikation

C. Soziale Kommunikation

D. Fernkommunikation

**10. Bezeichnung der menschlichen körperlichen Handlungen gehört zu den Hauptfunktionen von … .**

A. Nonverbalen Zeichen

B. Verbalen Zeichen

C. Sprachcode

D. Kommunikationsakt

## Seminarfragen

### Text und Diskurs. Grundlagen der Kommunikationsforschung.

1. Arten und Formen der Kommunikation.
2. Lineare und nichtlineare Kommunikationsmodelle.
3. Nonverbale Kommunikationskomponenten.
4. Paraverbale Kommunikation.
5. Tierkommunikation.

6. Der Begriff *Diskurs*. Diskurtypen. Moderne Diskurs-Analyse.
7. Textdefinitionen und Kriterien der Textualität.
8. Deixis und deiktische Elemente.
9. Anapher, sekundäre und textuelle Deixis.
10. Personale, räumliche und temporale Deixis.

## Literatur


1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К.: ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник. К.: ВЦ «Академія». 2004. 344 с.
3. Бацевич Ф.С. Філософія мови: Історія лінгвофілософських учень. К.: ВЦ «Академія», 2008. 240 с.
4. Бацевич, Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів: Вид. центр Львівськ. нац. ун-ту, 2003. 247 с.
5. Бацевич Ф.С. Лінгвістична генологія: проблеми і перспективи. Львів ПАІС, 2005. 262 с.
6. Голубовська І.О., Корольов Р.І. Актуальні проблеми сучасної лінгвістики: курс лекцій. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2011. 223 с.
7. Голубовська І.О. Етнічні особливості мовних картин світу. К.: Логос, 2004. 284 с.
8. Голубовська І.О. Мовна особистість як лінгвокультурний феномен. Studia Linguistica. К.: ВПЦ «Київський університет». 2008. Вип. 1. С. 25–33.
9. Почепцов. Г.Г. Теорія комунікації. К.: ВЦ «Київський університет», 1999. С. 75–126.
10. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля, 2006. 716 с.
11. Селіванова О.О. Актуальні напрями сучасної лінгвістики (аналітичний огляд). К.: Фитосоцио-центр, 1999. 148 с.
12. Сєрякова І.І. Лінгвістичний аспект невербальної поведінки. *Наука і сучасність.* 2000. Вип. 1. Ч. 2. С. 241–250.
13. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англомовному дискурсі. Харків: Константа, 2006. 300 с.
14. Gumperz J.J. Communicative Competence. *Sociolinguistics.* 1997. P. 39–48.

15. Hymes D. On Communicative Competence. *Sociolinguistics*. 1972. P. 269–293.

16. Jakobson, R. The Framework of Language. East Lansing: University of Michigan Press, 1980. 132 p.

17. Studia Linguistica. Збірник наукових праць / Відп. ред. І.О. Голубовська. Vol. V (I, II), 2011. С. 319–387.

***Thema 7. Pragmatische Aspekte der kommunikativen Kompetenz von Kommunikationsteilnehmern.***

1. Sprachverhalten, Sprachtätigkeit.
2. Sprachliche Persönlichkeit.
3. Der Begriff ***Rolle.*** Rollentypen. Der Begriff ***Rolle*** in der Transaktionsanalyse von E. Bern.
4. Besonderheiten der kommunikativen Rolle des Sprechers und Hörers im Kommunikationsprozess.

**1. Sprachverhalten, Sprachtätigkeit.**

***Das menschliche Sprachverhalten*** ist ein komplexes Phänomen, das mit den Besonderheiten der Erziehung, dem Geburts- und Bildungsort, mit der Umgebung, mit persönlichen, nationalen und sozialen Charaktereigenschaften verbunden ist.

**Sprachverhalten** *bedeutet verbale Repräsentation des Verhaltens, ein System stabiler Kommunikationsformeln, die für die Knüpfung von Sprachkontakten vorgeschrieben sind, um die Kommunikation in einer situativ angemessenen Tonalität und Stil aufrechtzuerhalten.*

Es werden die Ausgangsbedingungen hervorgehoben, die es den Kommunikationsteilnehmern ermöglichen, gemeinsam zu handeln:

- die Interaktionsteilnehmer haben zumindest ein kurzfristiges, absehbares gemeinsames Ziel.
- die Erwartung, dass die Interaktion fortgesetzt wird, bis beide Teilnehmer sich entscheiden, sie zu beenden.

**Das Höflichkeitsprinzip** ist von großer Bedeutung für die Regulierung sozialer Interaktionen. Zu wichtigsten Erscheinungsformen **des Höflichkeitsprinzips** gehören **Taktgefühl, Generosität, Bescheidenheit, Übereinstimmung, Sympathie**. Diese Maximen sind in der Sprache ausgedrückt und bestimmen direkt das Wesen sozialer Beziehungen. Unter dem Begriff ***Strategie der verbalen Kommunikation*** versteht man den Prozess des Aufbaus eines Dialogs, der darauf abzielt, langfristige Ergebnisse zu erreichen. ***Die Taktik der verbalen***

***Kommunikation*** bezeichnet die Verhaltensweise und eine Reihe von Techniken der Gesprächsführung zu einem bestimmten Zeitpunkt im Rahmen einer separaten Interaktion. Dazu gehören unter anderem Methoden der Erregung der Aufmerksamkeit und Knüpfung des Kontakts mit Gesprächspartner, Überzeugung und Beeinflussung emotionellen Zustands des Adressaten. Je nach Kommunikationsbedingungen, erhaltenen Informationen, Gefühlen und Emotionen können die Taktiken variieren.

Das Sprachverhalten des Menschen dient als Indikator für seine allgemeine Gelehrsamkeit, Intelligenz, Verhaltensmotivation und seinen emotionalen Zustand.

Man unterscheidet folgende **Typen von Sprachverhalten**:

- **Positives Sprachverhalten**, das in Form *höflicher Konversation, freundlichen Gesprächs, konstruktiver Diskussion* realisiert werden kann.
- **Negatives Sprachverhalten** kann in Form von *Murren, Drohungen, Konfliktprovokationen* zum Ausdruck kommen.

Der Begriff ***sprachliche Tätigkeit*** bezeichnet solches soziale Handeln, wobei die Äußerung gebildet und verwendet wird, um bestimmtes Ziel *(Kommunikation, Nachricht, Wirkung)* zu erreichen.

**Sprachliche Tätigkeit** besteht aus sprachlichen Handlungen (Akten), die die Vorbereitung und Durchführung von Äußerung vollständig darstellen.

**Der Sprechakt** enthält folgende Hauptkomponenten: *Sprecher (Adressant), Hörer (Adressat), Kontext (Umgebung, in der die Äußerung erfolgt), übertragene Information (Nachricht)*.

Es werden **3 Stufen des Sprechaktes** differenziert: Vorbereitung und Ausführung der Äußerung, Wahrnehmung und Verstehen, Rückmeldung (Feedback).

**Die erste Stufe** besteht aus einigen Etappen:

1) **Entstehung einer Situation**, die zum Ausdruck von Gedanken führt.

2) **Motivation.** Das durch eine Lebenssituation generierte Bedürfnis nach einer Äußerung wird allmählich realisiert, danach entsteht ein

bestimmtes, klares Ziel (Motiv), das das Handeln des Autors zu bestimmen beginnt.

3) **Wahrscheinlichkeitsprognostizierung (Intention).** Die Absicht, eine Phrase auszusprechen, wird getestet, es wird entschieden, an wen die Rede gerichtet wird, mit welcher Intonation, Lautstärke und Geschwindigkeit sie erklingt.

4) **Der interne Plan**, der den Inhalt und die Struktur der Nachricht definiert.

5) **Sprachliche Strukturierung**, die aus drei Operationen der Vorbereitung von Sprachmitteln auf der internen Ebene besteht: Wortwahl, Bestimmung der Reihenfolge von Wörtern und Phrasen, Kommunikationsmittel der lexikalischen Einheiten.

6) **Der Übergang zur Außensprache** erfolgt nach den Gesetzen der Phonetik oder nach den Regeln der Graphik.

**Die zweite Stufe** enthält folgende Etappen:

1) **Empfangen von akustischem Signal**.

2) **Analyse des akustischen Stromes aus der Sicht der Phonetik** bestimmter Sprache. In dieser Etappe beginnt der Empfänger, die Wörter zu verstehen.

3) **Erkennen der Bedeutung jedes phonetischen Wortes**, d.h. jeder Einheit, die eine Wortbetonung hat.

4) **Entschlüsselung von grammatischen Verbindungen zwischen den Wörtern.**

5) **Aufnahme der Phrase in den Kontext**, Verknüpfung mit früheren Äußerungen.

6) **Verständnis der zweiten, zusätzlichen, bildlichen Bedeutung.** Auf dieser Ebene werden bildhafte Ausdrücke wahrgenommen.

7) **Bewertung der Sprachkenntnisse des Sprechers**.

**Die dritte Stufe** – Rückmeldung oder Feedback – wird allgemein verstanden: Dies sind **Fragen; Bemerkungen; Briefe; Antworten**.

Der volle Zyklus jedes Sprechaktes endet mit einer neuen Handlung, was als Beweis für die Wirksamkeit der Äußerung wirkt.

Es gibt vier Arten von sprachlicher Tätigkeit: Zwei davon produzieren Text – **Sprechen, Schreiben** und andere, d. h. **Hören (Audition)** und **Lesen** – realisieren Wahrnehmung.

**2. Sprachliche Persönlichkeit.**

Jede Sprache bewirkt ursprüngliche Weltansicht. Die kulturologische Komponente bestimmt das Niveau der Beherrschung der Kultur als wirksames Mittel zur Steigerung des Interesses an der Sprache. Die persönliche Komponente enthält individuelle Eigenschaften jedes Menschen. In der realen Sprachtätigkeit erscheint **die sprachliche Persönlichkeit** als Paradigma von **Redepersönlichkeiten**, sie bezeichnet eine verallgemeinerte, typisierte Invariante ihrer konstituierenden Parameter, während die Redepersönlichkeit als Persönlichkeit realer Kommunikation wirkt. Unter dem Begriff ***sprachliche Persönlichkeit*** versteht man *einen mehrschichtigen Bestand von Sprachfähigkeiten und Fertigkeiten für die Vorbereitung auf die Sprachhandlungen unterschiedlicher Komplexität.* Sprachliche Persönlichkeit ist fähig, Texte zu erstellen und wahrzunehmen, die sich im Grad der strukturellen und sprachlichen Komplexität, Tiefe und Genauigkeit der Reflexion der Realität, einer gewissen Zielorientierung unterscheiden. Die Struktur der Sprachpersönlichkeit beinhaltet folgende drei Hauptebenen: 1) **verbal-semantische Ebene**. Dabei wird angenommen, dass der Muttersprachler normale natürliche Sprachkenntnisse besitzt; 2) **linguokognitive Ebene**. Dies ist eine kognitive Ebene, deren Bestand Konzepte, Ideen, Begriffe zusammenstellen, die das geordnete Weltbild jeder sprachlichen Persönlichkeit bilden; 3) **pragmatische oder konative Ebene**. Auf dieser Ebene vollzieht sich die Identifikation und Charakterisierung der Motive und Ziele der Entwicklung von sprachlicher Persönlichkeit. **Die verbal-semantische Ebene** der sprachlichen Persönlichkeit bedeutet das Vorhandensein von lexikalisch-grammatischen Kenntnissen, die die Beherrschung der natürlichen Sprache gewährleisten. **Die linguokognitive Ebene** der sprachlichen Persönlichkeit ist mit dem Wissenssystem über die umgebende Welt verbunden. **Die konative Ebene** bezeichnet kommunikative Tätigkeit des Menschen. Diese Ebene beinhaltet

kommunikative Merkmale, die die national-kulturelle Motivation des Sprachverhaltens bestimmen.

**Die Struktur der Sprachorganisation des Menschen enthält folgende Bestandteile:** 1) Sprachfähigkeit als eine Möglichkeit der verbalen Kommunikation der Menschen aufgrund ihrer psychosomatischen Eigenschaften; 2) kommunikatives Bedürfnis als Orientierung auf kommunikative Bedingungen, Teilnehmer der Kommunikation, bestimmte Sprachgruppe; 3) kommunikative Kompetenz als erworbene Kommunikationsfähigkeit zur Realisierung von kommunikativen Zielen; 4) Sprachbewusstsein als aktive verbale Reflexion der Außenwelt in der Innenwelt; 5) Sprachverhalten als ein System bewusster und unbewusster Handlungen, wodurch sich der Charakter und die Lebensweise des Menschen offenbart.

**Der sprachliche Ausweis des Menschen** bezeichnet die Information, die man unbewusst über sich selbst übermittelt, wenn man spricht. Dazu gehören *die Informationen über Geschlecht, Alter, Herkunft, emotionellen und körperlichen Zustand, jetzige Tätigkeit usw.*

Anhand von Besonderheiten der Aussprache, einzelner Wörter und Ausdrücke kann man feststellen, ob die Person ein Ausländer ist und sogar aus welcher Gegend sie stammt. Regionale Aussprachebesonderheiten geben eine Vorstellung davon, wo ein Mensch geboren wurde oder wo der größte Teil seines Lebens vergangen ist. Anhand vom sprachlichen Ausweis kann man das Niveau der allgemeinen Kultur, Erziehung, spezifische Merkmale des Berufes, sogar Alter und Körperparameter bestimmen. Die aus der Handschrift der Person erhaltenen Informationen gehören ebenfalls zum sprachlichen Ausweis.

### 3. Der Begriff *Rolle*. Rollentypen. Der Begriff *Rolle* in der Transaktionsanalyse von E. Bern.

Der Begriff ***Rolle*** bezeichnet bestimmtes typisches Verhaltensmodell von Menschen, sowie Verhaltens- und Kommunikationsregeln, die in der Gesellschaft für bestimmte Standardsituationen vorgeschrieben sind.

Man differenziert **soziale und kommunikative Rollen**.

**Soziale Rolle** bezeichnet das Verhalten einer Person, das durch ihren sozialen Status bedingt ist.

Es gibt **kurzfristige** *(Fußgänger, Kunde, Patient)* und **langfristige** *(Sohn, Tochter, Mutter)* soziale Rollen. Die pragmalinguistische und kulturelle Beschreibung der kommunikativen Situation beinhaltet die Berücksichtigung **der Sozialrollen von Kommunikanten**, die die Wahl von bestimmten Kommunikationsstrategien und -taktiken beeinflussen.

Heutzutage differenziert man **Status-, Positions- und Situationsrollen**. Als **Statusrollen** bezeichnet man solche Rollen, die eine Person von Geburt an empfängt *(Geschlechtszugehörigkeit, Rasse, Staatsangehörigkeit)* oder andere Rollen, die normalerweise unverändert bleiben *(Religionszugehörigkeit)*. Dies sind Nicht-Positionsrollen, aber der Träger jeder Statusrolle kann *Chef, Vater oder Lehrer* usw. sein und **eine Positionsrolle** spielen. **Situationsbezogene Rollen** sind feste Verhaltensstandards, die sich nicht immer auf Positions- oder Statusrollen beziehen: *die Rolle des Käufers, des Freundes, des Beleidigten* usw.

**Die soziale Rolle** bezeichnet normative, von der Gesellschaft anerkannte Verhaltensweise, die von jedem erwartet wird, der eine bestimmte soziale Position vertritt. **Als soziale Position (Status)** bezeichnet man formal vorgeschriebene Stelle eines Individuums in der Hierarchie einer sozialen Gruppe.

Die soziale Rolle kann durch permanente oder relativ variable Merkmale der Persönlichkeit bedingt sein: *Geschlecht, Alter, Familienstand, Beruf (wie die Rolle des Ehemanns, Vaters, Lehrers, Schlossers usw.*). Zusätzlich kann eine Rolle von der Situation, in der sich die Person befindet *(die Rolle des Passagiers, des Käufers, des Patienten usw.)*, abhängig sein. Das Rollenverhalten hängt von bestimmten sozialen Normen ab, die meist ziemlich streng und obligatorisch sind. Die Existenz solcher Regeln wird expliziert, wenn sie verletzt werden.

In der modernen Soziolinguistik unterscheidet man zwei Arten von Situationen der Rollenkommunikation: *symmetrische und asymmetrische*. Für symmetrische Rollenkommunikation ist die Einheitlichkeit des sozialen Status der Kommunikanten charakteristisch, inzwischen bei

asymmetrischer Rollenkommunikation die unterschiedliche Position der Gesprächspartner in der Gesellschaft demonstriert wird.

Unter dem Begriff ***kommunikative Rolle*** versteht man das Verhalten einer Person in der Kommunikation in einer bestimmten kommunikativen Situation.

**Kommunikative Rolle** bezeichnet das Bild, das eine Person in der Kommunikation schafft, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. **Die kommunikative Rolle** besteht aus bestimmten Handlungen sowie einer bestimmten Reihe von Gesten, Phrasen, Intonationen, Aussehen und Kleidung.

Man unterscheidet **standardisierte und initiative** kommunikative Rollen.

**Die standardisierte kommunikative Rolle** bezeichnet das kommunikative Verhalten des Menschen, das in der Gesellschaft existierten Vorstellungen über seine soziale Rolle und jeweilige Situation entspricht.

**Die standardisierte kommunikative Rolle** geht davon aus, dass eine Person mit einem bestimmten sozialen Status, d. h. einer bestimmten sozialen Rolle *(Chef, Vater, Sohn, Lehrer, Schüler usw.)* sich so benimmt, wie es für Menschen seines Status, sozialer Rolle in einer bestimmten Gesellschaft üblich ist (*der Chef ist entscheidungsfreudig, höflich; der Lehrer erklärt klar, spricht kulturvoll, ist respektvoll gegenüber den Schülern, wohlwollend, aber streng; der Schüler ist höflich mit dem Lehrer, aufmerksam im Unterricht, antwortet auf die Fragen usw.).*

Standardisierte kommunikative Rollen lassen sich nach dem Grad ihrer Übereinstimmung mit den in der Gesellschaft existierten Normen in **normative** und **nicht-normative** unterteilen.

**Die initiative kommunikative Rolle** bezeichnet ein Bild, das die Person in der Kommunikation bewusst schafft, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

*E. Bern* differenzierte drei psychologische Zustände *(drei Ich)* in der Struktur der Persönlichkeit des Kommunikanten: *1) Zustand, der mit den Gestalten der Eltern korreliert; 2) Zustand, der autonom objektiv die Realität beurteilt; 3) Zustand, der seit seiner Fixierung in der frühen*

*Kindheit noch aktiv wirkt.* Die informelle Manifestation dieser Zustände sind **Eltern-Ich, Erwachsenen-Ich und Kind-Ich**. Die Dynamik von solchen psychologischen Zuständen der Sprachpersönlichkeit (oder der sozialen Rollen) spiegelt die dynamische Natur der Kommunikation wider, wobei sich die soziale Rolle verändern könnte.

Diese Theorie besteht aus solchen Grundbegriffen wie ***Transaktion* (Einheit der Kommunikation), *transaktionaler Stimulus*, *transaktionale Reaktion*.** Der Zweck der einfachen Transaktionsanalyse besteht darin, den Zustand von *Ich* anhand von dem Stimulus der Transaktion und dem Zustand der Person, die die Transaktionsreaktion durchgeführt hat, zu identifizieren. Bei der Transaktion, die als soziale Handlung bezeichnet sein kann, soll die Persönlichkeit das Verhaltensmodell, das charakteristisch für *die Eltern, den Erwachsenen oder das Kind* ist, übernehmen. Gerade im Moment der Rede wird der aktuelle psychologische Zustand als soziale Rolle verwirklicht. Solche inneren Zustände der Persönlichkeit lassen sich als als soziale Rollen verwendet werden.

**Kind-Ich** ist die Quelle der psychischen Energie des Individuums, unserer Wünsche, Gefühle (Freude, Intuition, Kreativität, Fantasie, Neugier).

**Eltern-Ich** ist als Träger unveränderlicher moralischer Regeln und Etikette-Normen zu betrachten. Die soziale Rolle des Vaters ist die Projektion von kulturellen Institutionen, sozialen Normen, Bräuchen und Verhaltensregeln, die durch verschiedene Gesetze, Traditionen und moralische Richtlinien festgelegt werden.

**Erwachsenen-Ich** ist der Träger der Rationalität, der für die objektive Analyse jeder lebenswichtigen Information verantwortlich ist und die Handlungen des Vaters und des Kindes kontrolliert und als Vermittler agiert.

Alle Transaktionen können in *komplementäre Transaktionen (oder auch parallele Transaktionen genannt), nicht-komplementäre Transaktionen (auch gekreuzte Transaktionen genannt) und verdeckte Transaktionen* unterteilt werden.

**Nicht-komplementäreTransaktionen entstehen**, wenn eine unerwartete Reaktion auf den Stimulus gegeben wird. Der unpassende Zustand von *Ich* wird aktiviert und die Kommunikationslinien kreuzen sich. Von diesem Moment an wollen sich die Menschen voneinander abwenden oder die Richtung der Konversation ändern. Auf eine ziemlich vernünftige Frage erhält die Person eine nicht-entsprechende Antwort. Es kommt oft vor, dass der Gesprächspartner negativ auf die Aussage reagiert, ohne es zu merken. In diesen Fällen wird die Konversation zeitweilig oder vollständig unterbrochen.

Sehr kompliziert sind die sogenannten **verdeckten Transaktionen**. Sie unterscheiden sich von parallelen und nicht-komplementären Transaktionen dadurch, dass sie mehr als zwei Zustände von *Ich* enthalten, da die verdeckte Nachricht als gesellschaftlich akzeptable Transaktion maskiert ist. Kommunikanten verwenden, oft ohne es selbst zu bemerken, manipulative Methoden, indem sie den Kommunikationspartner beeinflussen, um ein vorteilhaftes Verhalten zu erreichen.

## 4. Besonderheiten der kommunikativen Rolle des Sprechers und Hörers im Kommunikationsprozess.

In Bezug auf die Sprache in der zwischenmenschlichen Interaktion soll auch **die Rolle des Zuhörers und Sprechers** berücksichtigt werden. Der Hörer kann das Sprachverhalten des Sprechers gerade dadurch beeinflussen, dass seine Reaktion wegen der Anwesenheit nebenan offensichtlich ist. In bestimmten Situationen können Konflikte zwischen Sprecher und Hörer entstehen.

Die Bereitschaft, sich an das Spracherfahrung von anderen Menschen anzupassen, ebenso wie der Wunsch, das eigene zu verwirklichen, lässt sich über noch eine Version des Sprachverhaltens in der zwischenmenschlichen Kommunikation sprechen – über **die Suche nach Gemeinsprache**. Die Gemeinsprache zu finden bedeutet für den Sprecher, Fähigkeiten zu verwirklichen, die denen des Hörers entsprechen oder ähnlich sind, in Übereinstimmung mit seinen Erwartungen. Dazu können *umgangssprachliche Lexik und Dialektismen, sowie Jargonismen* verwendet werden. Um die Sprache auf den Hörer auszurichten, benutzt der Sprecher

verschiedene *Mittel der kommunikativen Ansprache* – formale Mittel zur Lösung von bestimmten kommunikativen Aufgaben.

**Hören** ist ein aktiver Prozess, der bestimmte Fähigkeiten erfordert. Zu den wichtigsten Fähigkeiten gehören **die Techniken des nicht-reflexiven, reflexiven (aktiven) und empathischen Zuhörens.**

**Nicht-reflexives Zuhören** besteht in der Fähigkeit, aufmerksam zu schweigen, ohne die Rede des Gesprächspartners durch die Bemerkungen zu stören. Äußerlich passives Verhalten erfordert tatsächlich viel Stress, körperliche und psychische Aufmerksamkeit.

Der Begriff **reflexives (oder aktives) Zuhören** bezeichnet Feedback von dem Zuhörer, das verwendet wird, um die Genauigkeit des Hörens zu kontrollieren. Im Gegensatz zum nicht-reflexiven Hören verwendet der Zuhörer hier eine verbale Form, um das Verstehen der Nachricht zu bestätigen. Die Haupttypen reflexiver Reaktionen sind **Aufklärung, Paraphrasierung, Reflexion von Gefühlen und Zusammenfassung.**

**Paraphrasierung** besteht darin, dem Sprecher seine eigene Nachricht zu übermitteln, jedoch in den Worten des Zuhörers. Damit soll die Genauigkeit der Information geprüft werden. Dadurch kann der Sprecher begreifen, dass man ihm zugehört, und wenn ein Missverständnis entsteht, kann er die Nachricht entsprechend anpassen.

**Bei der Reflektion von Gefühlen** soll nicht der Inhalt der Nachricht, sondern die vom Sprecher ausgedrückten Gefühle, seinen emotionellen Zustand, Gesichtsausdruck, Intonation, Körperhaltung, Gestik berücksichtigt werden.

**Bei der Zusammenfassung** sollen die wichtigsten Gedanken und Gefühle des Sprechers verallgemeinert werden. Zusammenfassende Aussagen helfen dabei, Gesprächsfragmente zu einer semantischen Einheit zu verbinden.

**Empathisches Zuhören** setzt das Verstehen der Gefühle, die eine andere Person erlebt, und wechselseitigen Ausdruck dieses Verständnisses voraus. Ziel des empathischen Hörens besteht darin, den Nebensinn von Ideen und ihre Bedeutung für einen anderen Menschen zu erfassen, sowie auch zu verstehen, was die Nachricht bedeutet und welche Gefühle der Gesprächspartner damit erlebt.

## Terminologie

**Empathie** bezeichnet die Fähigkeit und Bereitschaft, Empfindungen, Emotionen, Gedanken, Motive und Persönlichkeitsmerkmale einer anderen Person zu erkennen, zu verstehen und nachzuempfinden.

**Ethologie** bezeichnet im deutschen Sprachraum traditionell die klassische vergleichende Verhaltensforschung und ganz generell die Verhaltensbiologie.

**Feedback** bedeutet eine Reaktion, die jemandem anzeigt, dass ein bestimmtes Verhalten, eine Äußerung vom Kommunikationspartner verstanden wird und zu einer bestimmten Verhaltensweise geführt hat.

**Generosität** ist die Charaktereigenschaft einer Persönlichkeit, Handlungen gegen die eigene Person vergeben zu können.

**Höflichkeitsprinzip** ist eines der vier Prinzipien die Leech unter seinen sogenannten Kommunikationsprinzipien zusammenfasst, welche jeweils in einer Sprachgemeinschaft unterschiedliche Gewichtung in Anwendung auf konkrete Kommunikation erhalten.

**Mentale Repräsentation** bezeichnet inneres Abbild, dass von den Reizen der Umwelt, die auf Personen wirken, geschaffen wird

**Soziales Handeln** bezeichnet das Handeln solcher Art, das in seinem Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen ist. Dies ist ein Verhalten, das für den Handelnden subjektiv sozial ist, da es sich auf das Verhalten anderer bezieht und daran in seinem Ablauf orientiert ist.

**Soziale Rolle** bezeichnet ein bestimmtes Verhalten, das in einer zeitlich und örtlich bestimmten Situation erwartet wird.

**Sprachlicher Ausweis** des Menschen bezeichnet die Information, die man unbewusst über sich selbst übermittelt, wenn man spricht. Dazu gehören die Informationenüber Geschlecht, Alter, Herkunft (Stadt oder Dorf), emotioneller und körperlicher Zustand, jetzige Tätigkeit usw.

**Sprachliche Persönlichkeit** bezeichnet einen Menschen, der sich in der Sprachtätigkeit auf der Basis von bestimmten sprachlichen Fähigkeiten, Fertigkeiten, Kenntnissen und Repräsentationen realisiert.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Das menschliche Sprachverhalten.
2. Höflichkeitsprinzip.

3. Strategie der verbalen Kommunikation.
4. Taktik der verbalen Kommunikation.
5. Typen von Sprachverhalten.
6. Hauptkomponenten des Sprechaktes.
7. Stufen des Sprechaktes.
8. Sprachliche Persönlichkeit.
9. Die Struktur der Sprachpersönlichkeit.
10. Soziale Rolle der Kommunikanten.
11. Kommunikative Rolle.
12. Struktur der Persönlichkeit der Kommunikanten nach E. Bern.
13. Transaktionsanalyse.
14. Die Techniken des Zuhörens.
15. Empathisches Zuhören.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Sprachverhalten bedeutet … .**

A. verbale Repräsentation des Verhaltens, ein System stabiler Kommunikationsformeln, die für die Knüpfung von Sprachkontakten vorgeschrieben sind, um die Kommunikation in einer situativ angemessenen Tonalität und Stil aufrechtzuerhalten.

B. ein Mittel zur Verbindung beliebiger Objekte der materiellen und geistigen Welt.

C. Übertragung von Informationen mit dem Ziel, die Gesellschaft und ihre Bestandteile zu beeinflussen.

D. die Folgen der Kommunikation, die durch die Veränderung des inneren Zustands der Subjekte des Kommunikationsprozesses, ihrer Beziehungen oder ihrer Handlungen ausgedrückt ist.

**2. Unter dem Begriff … versteht man den Prozess des Aufbaus eines Dialogs, der darauf abzielt, langfristige Ergebnisse zu erreichen.**

A. Taktik der verbalen Kommunikation

B. Sprachtätigkeit

C. Strategie der verbalen Kommunikation

D. sprachliche Persönlichkeit

**3. … bezeichnet die Verhaltensweise und eine Reihe von Techniken der Gesprächsführung zu einem bestimmten Zeitpunkt im Rahmen einer separaten Interaktion.**

A. Das Kommunikationsmittel

B. Kommunikationseffekt

C. Die Strategie der verbalen Kommunikation

D. Die Taktik der verbalen Kommunikation

**4. Es werden … Stufen des Sprechaktes differenziert.**

A. 3

B. 4

C. 2

D. 6

**5. Unter dem Begriff … versteht man einen mehrschichtigen Bestand von Sprachfähigkeiten und Fertigkeiten für die Vorbereitung auf die Sprachhandlungen unterschiedlicher Komplexität.**

A. Redepersönlichkeit

B. sprachliche Persönlichkeit

C. sprachliche Tätigkeit

D. Sprachcode

**6. Dabei wird angenommen, dass der Muttersprachler normale natürliche Sprachkenntnisse besitzt:**

A. Linguokognitive Ebene

B. Pragmatische oder konative Ebene

C. Verbal-semantische Ebene

D. Soziale Ebene

**7. Der sprachliche Ausweis des Menschen bezeichnet … .**

A. Code zur Übertragung von Informationen in symbolischer Form (Wörter, Bilder, Grafiken usw.) sowie die Kanäle, wodurch die Nachricht übertragen wird (Brief, Telefon, Rundfunk usw.).

B. die Information, die man unbewusst über sich selbst übermittelt, wenn man spricht.

C. Absender und Empfänger der Nachricht

D. die Folgen der Kommunikation, die durch die Veränderung des inneren Zustands der Subjekte des Kommunikationsprozesses, ihrer Beziehungen oder ihrer Handlungen ausgedrückt ist.

**8. … bezeichnet das Verhalten einer Person, das durch ihren sozialen Status bedingt ist.**

A. Soziale Rolle
B. Kommunikative Rolle
C. Kulturelle Rolle
D. Emotionelle Rolle

**9. Situationsbezogene Rollen sind … .**

A. feste Verhaltensstandards, die sich auf die Situation beziehen: die Rolle des Käufers, des Freundes, des Beleidigten usw.
B. solche Rollen, die eine Person von Geburt an empfängt (Geschlechtszugehörigkeit, Rasse, Staatsangehörigkeit).
C. solche Rollen, die normalerweise unverändert bleiben.
D. formal vorgeschriebene Stelle eines Individuums in der Hierarchie einer sozialen Gruppe.

**10. Unter dem Begriff … versteht man das Verhalten einer Person in der Kommunikation in einer bestimmten kommunikativen Situation.**

A. soziale Rolle
B. kommunikative Rolle
C. transaktionelle Rolle
D. psychologische Rolle

## Literatur

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної прагматики. К.: ВЦ «Академія», 2011. 304 с.
3. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник. К.: ВЦ «Академія». 2004. 344 с.
4. Бацевич Ф.С. Філософія мови: Історія лінгвофілософських учень. К.: ВЦ «Академія», 2008. 240 с.
5. Бацевич, Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів: Вид. центр Львівськ. нац. ун-ту, 2003. 247 с.

6. Голубовська І.О., Корольов Р.І. Актуальні проблеми сучасної лінгвістики: курс лекцій. К.: Видавничо–поліграфічний центр «Київський університет», 2011. 223 с.

7. Голубовська І.О. Етнічні особливості мовних картин світу. К.: Логос, 2004. 284 с.

8. Голубовська І.О. Мовна особистість як лінгвокультурний феномен. Studia Linguistica. К.: ВПЦ «Київський університет». 2008. Вип. 1. С. 25–33.

9. Колеснікова І.А. Діалектика номінального та узуального в професійному дискурсі. К.: ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». 2008. 248 с.

10. Почепцов. Г.Г. Теорія комунікації. К.: ВЦ «Київський університет», 1999. С. 75–126.

11. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля. 2006. 716 с.

12. Селіванова О.О. Актуальні напрями сучасної лінгвістики (аналітичний огляд). К.: Фитосоцио-центр, 1999. 148 с.

13. Сєрякова І.І. Лінгвістичний аспект невербальної поведінки. *Наука і сучасність.* 2000. Вип. 1. Ч. 2. С. 241–250.

14. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англомовному дискурсі. Харків: Константа, 2006. 300 с.

15. Bünner Gisela, Reinhard Fiehler, Walther Kindt (Hg.). Angewandte Diskursforschung, 2 Bände (Bd. 1: Grundlagen und Beispielanalysen. Bd. 2: Methoden und Anwendungsbereiche), Radolfzell. 2002. 232 S.

16. Buddemeier H. Kommunikation als Verständigungshandlung. Sprachtheoretische Ansätze zu einer Theorie der Kommunikation. Frankfurt a. M., 1973. 209 S.

17. Hymes D. On Communicative Competence. *Sociolinguistics*. 1972. P. 269–293.

18. Jakobson, R. The Framework of Language. East Lansing: University of Michigan Press, 1980. 132 p.

## ***Thema 8. Die Pragmatik von Intentionalität, kommunikativen Strategien und kommunikativen Taktiken***

1. Die Begriffe ***kommunikative Strategie, kommunikative Taktik, kommunikative Absicht, kommunikative Erfahrung***.
2. Die wichtigsten Arten von kommunikativen Strategien und kommunikativen Taktiken.
3. Kooperations- und Konfrontationsstrategien. Prinzip der Kooperation.

### **1. Die Begriffe *kommunikative Strategie, kommunikative Taktik, kommunikative Absicht, kommunikative Erfahrung*.**

Der Begriff ***Kommunikationsprozess*** bezeichnet einen Informationenaustausch zwischen zwei oder mehreren Personen. Das Verhalten der Kommunikanten im Kommunikationsprozess verfolgt bestimmte Ziele. Das Hauptziel des Kommunikationsprozesses besteht darin, das Verständnis der besprechenden Informationen sicherzustellen. Der Informationsaustausch garantiert jedoch nicht die Wirksamkeit der Kommunikation zwischen den beteiligten Personen. Der Mensch als sprachliche Persönlichkeit nimmt im Laufe seines Lebens an großen Zahl von Kommunikationsakten teil. Anhand von Kommunikationszweck wählt er das bestimmte Modell des Sprachverhaltens, um eine erfolgreiche zwischenmenschliche Kommunikation zu gewährleisten. **Das kommunikative Ziel** bezeichnet ein strategisches Ergebnis, auf das der kommunikative Akt gerichtet ist, d.h. die Absicht des Kommunikanten, irgendwelche Handlung durch den kommunikativen Akt oder mit seiner Hilfe auszuführen.

Der Sprecher oder Schriftsteller verwendet ganzen Komplex von bestimmten sprachlichen Mitteln und Techniken, die zur Erfüllung seiner Erwartungen in Bezug auf kommunikativen Akt und Verwirklichung seiner Intention beitragen sollen. Diese sprachlichen Mittel werden durch **die kommunikative Strategie** bestimmt. **Kommunikative Strategien** sind mit Rezeption, Produktion, Interaktion und Sprachvermittlung verbunden. Die Verwendung von bestimmten kommunikativen Strategien

ist durch *sprachliches Wissen und Können, die konkrete kommunikative Aufgabe und das zu bewältigende Problem, die Ursache des Problems, die Persönlichkeit, die sprachlichen Erfahrungen, das soziokulturelle Wissen, die interkulturelle Kompetenz* determiniert.

***Kommunikative Strategie*** bezeichnet eine Reihe von theoretischen Schritten, die vom Sprecher im Voraus geplant sind und während des kommunikativen Akts umgesetzt werden, um ein kommunikatives Ziel zu erreichen, wobei in einer bestimmten Situation bestimmtes verbales Verhalten gewählt wird. Der Begriff ***kommunikative Strategie*** umfasst nicht nur verbale, sondern auch nonverbale Techniken: Gestik, Mimik, Kinesik, jeglichen Körperkontakt der Gesprächspartner. **Die kommunikative Strategie** bestimmt das kommunikative Verhalten des Adressanten und wird durch eine Reihe von **sprachlichen Handlungen (Taktiken)** realisiert, die durch einen Komplex von verbalen und nonverbalen Mitteln repräsentiert werden. Das heißt, dass das neue Wissen ins Weltbild des Adressaten auf solche Weise eingeführt werden soll, dass er es annimmt und mit dem schon für ihn Bekannten verknüpft. Man interpretiert sie als kognitiven Kommunikationsplan, durch den die optimale Lösung der kommunikativen Aufgaben des Sprechenden kontrolliert wird. ***Kommunikative Taktik*** stellt einen Bestandteil der Strategie dar, einen konkreten kommunikativen Schritt, eine konkrete Etappe im Prozess der Realisierung der Strategie. **Als sprachliche Einheiten der Taktiken** im Rahmen einer Strategie treten *lexikalisch-grammatische, syntaktische und pragmatische Teile des Textes* auf. Als Instrument der Taktik dient der sogenannte *kommunikative Schritt*, der allgemein und für eine bestimmte Strategie spezifisch sein kann. Der Begriff ***kommunikative Taktik*** *bezeichnet eine oder mehrere Handlungen, die zur Realisation der Strategie beitragen.* Dabei ist Wahl bestimmter Taktiken veränderlich und dynamisch; sie können sich im Kommunikationsprozess bei der Veränderung des Ziels des Sprechers und seiner kommunikativen Strategie ändern. Den größten Erfolg erzielt der Kommunikationsteilnehmer, der einen ganzen Komplex von Taktiken verwendet, jede von denen mehrere Phrasen enthält. Kommunikative

Taktiken beziehen sich nicht auf ein kommunikatives Ziel, sondern auf eine Reihe individueller **kommunikativer Absichten**.

Unter ***der kommunikativen Absicht*** versteht man einen taktischen Zug, d.h. ein praktisches Mittel der Erreichung entsprechenden kommunikativen Ziels. Dabei können auch nonverbale Kommunikationselemente verwendet werden. *Absicht und Ziel mögen unterschiedlich sein, aber letztlich trägt die Absicht im Rahmen einer Strategie zur Realisation gemeinsamen Ziels bei.*

Der Sprecher setzt sich ein kommunikatives Ziel, wobei er die gewünschten Folgen der Verwirklichung dieses Ziels bestimmt und entwickelt entsprechende Kommunikationsstrategie, die in aus kommunikativen Absichten bestehende kommunikative Taktik umgewandelt wird und die kommunikative Erfahrung des Sprechers bereichert. Unter ***kommunikativer Erfahrung (Interaktionserfahrung)*** versteht man *eine Reihe von Vorstellungen über erfolgreiche und erfolglose Kommunikationstaktiken, die zur Umsetzung entsprechender Kommunikationsstrategien geführt oder nicht geführt haben.*

## 2. Die wichtigsten Arten von kommunikativen Strategien und kommunikativen Taktiken.

Man differenziert **drei Haupttypen** von Kommunikationsstrategien: ***Präsentation, Manipulation, Konvention.*** Sie unterscheiden sich im Grad der Offenheit, Symmetrie und der Art der Kommunikation: ***Der Präsentationstyp*** bezeichnet passive Kommunikation; dem ***manipulativen Typ*** liegt die aktive Kommunikation zugrunde, der ***konventionelle Typ*** wird in der interaktiven Kommunikation realisiert. Ebenso unterscheiden sich die Hauptmittel: für die Präsentation ist das ein Message, für die Manipulation - eine Nachricht, für die Konvention - Dialog.

**Die kommunikative Strategie der Manipulation** bezeichnet die verbale oder nonverbale Beeinflussung eines Menschen, um ihn zu veranlassen, Informationen zu übermitteln, eine Handlung zu begehen, sein Verhalten bewusst oder unbewusst zu ändern. Bei der manipulativen verbalen Einwirkung hat der Beeinflussende zwei Ziele: die Person zu

einer Handlung zu bewegen und die aktuelle kommunikative Situation für sie in einer bestimmten Weise zu interpretieren.

Durch **manipulative Kommunikation** zielt man darauf ab, die Situation durch die Kontrolle des Verhaltens der Menschen zu verwalten. *Bei der manipulativen Kommunikation stimmt die äußere Bedeutung von Wörtern oder Handlungen in Bezug auf eine andere Person nicht mit dem inneren Sinn überein.* Die äußere Bedeutung von Wörtern ist in der Regel unschuldig und enthält keine Beeinträchtigung der Bedürfnisse einer anderen Person, durch den inneren, versteckten Sinn kann aber der Urheber die manipulative Einwirkung realisieren. Daher tut die manipulierte Person, was ihr Kommunikationspartner braucht, als ob sie es selbst entscheiden würde. Der Hauptunterschied der manipulativen Kommunikation besteht darin, dass neben einem expliziten und offenen Motiv *Hintergedanke, Berechnung oder Subtext* vorhanden sind. **Manipulative Kommunikationsstrategien** sind besonders charakteristisch für Methoden der Informationsstrukturierung wie *Ideologie, Popularisierung, Propaganda und Werbung*.

Das Ziel **der konventionellen Kommunikationsstrategie** besteht darin, die Kommunikation zwischen verschiedenen Segmenten der Kommunikationsumgebung bereitzustellen und durch Konsensus eine Konvention zu erhalten. Unter der ***Konvention*** versteht man in diesem Sinne eine so sinnvolle Vereinbarung innerhalb eines bestimmten Segments oder sogar einer ganzen Gesellschaft, die es ermöglicht, einerseits praktische Aufgaben zu implementieren, andererseits die Struktur der Kommunikationsumgebung auf solche Weise zu verwandeln, sodass es möglich wäre, den konventionellen Kommunikationsprozess in Zukunft zu reproduzieren und manipulativen Kommunikationsstrategien zu widerstehen.

**Präsentationsstrategien** bezeichnen verschiedene Mittel, wodurch der kommunikative Raum verwandelt und in der Kommunikationsumgebung präsentiert wird, indem die Veränderung der Struktur dieser Umgebung erfolgt. Das Ziel jeglicher Präsentationsstrategie ist die Vermittlung von Wissen. Gleichzeitig kann die Kommunikationsumgebung unverändert bleiben, wobei die Urheber

der Nachricht versuchen, durch das ganzheitliche Weltbild Verständigung zu erreichen. In diesem Fall fungiert die Präsentationsstrategie als taktische Aufgabe im Rahmen der Realisation konventioneller Strategie und Wissen wird in Form einer Nachricht übermittelt. Wissen kann als Diskussion oder Argumentation präsentiert werden, was die Interaktion der Teilnehmer an der Kommunikation erfordert.

**Die kommunikative Einwirkung aller Art** ist auf verschiedene Bewusstseinsebenen des Adressaten ausgerichtet: *Wissen (kognitive Ebene), Einstellungen (affektive Ebene) und Absichten (konative Ebene).* Auch die Methoden der Einwirkung sind bei verschiedenen kommunikativen Strategien unterschiedlich: man kann das Bewusstsein beeinflussen, indem man rational argumentiert *(Überzeugung)*, die emotionale Sphäre berührt und sensorische Reaktion hervorruft oder auf das Unterbewusstsein wirkt *(Suggestion)*. Solche Wirkung kann sowohl verbal als auch nonverbal ausgeführt werden.

Zu den weit verbreiteten kommunikativen Taktiken gehören:

- **Beschuldigungstaktik** (Schuldzuweisung an eine bestimmte Person) Diese Taktik erfolgt in der Regel mit der *Verwendung von Lexemen mit negativer Konnotation, deiktischen Ausdrücken, unbestimmt persönlichen Sätzen*;
- **Verleumdungstaktik** (absichtliche Entlarvung der Nachteile des Gegners, grobe Verhöhnung, die seine Autorität untergraben soll). Manchmal verwendet man diese Taktik, um eigene Verdienste zu zeigen. Diese Taktik wird durch die *Verwendung von Lexemen mit negativer Konnotation* umgesetzt, sie funktioniert meistens im politischen Diskurs.
- **Präsentationstaktik**. Jemand wird so attraktiv präsentiert, dass die beruflichen oder persönlichen Ziele erreicht werden sollen. Man verwendet dabei *Lexemen mit positiver Konnotation*.
- **Taktik der Ablehnung von Kritik.** Dabei führt der Kommunikant Argumente ins Gefecht von anderen, um seine Handlungen zu rechtfertigen, während er sich von der Situation distanziert, um dem Publikum seine Unschuld und Objektivität in Bezug auf die beschriebenen Ereignisse zu zeigen.

• **Motivationstaktik.** Es wird dabei zum Handeln oder zur Akzeptation von bestimmten Ansichten aufgerufen. Der Empfänger wird zum für Sender günstigen Handeln angereizt. Das Pronomen *„wir*“ wird verwendet, um beim Adressaten ein Zugehörigkeitsgefühl zu erzeugen.

• **Taktik der Kooperation** bezeichnet Appell an die Ideen und Werte des Adressaten. Dabei soll Balance in den Wechselbeziehungen von Sender und Empfänger entstehen; die maximale Wirkung wird durch die Schaffung einer vertrauensvollen Atmosphäre erzielt.

• **Versprechungstaktik** bezeichnet die Verpflichtung, den Willen des Empfängers nach Erfüllung etwaiger Bedingungen zu erfüllen. Die Überzeugung des Adressaten davon ist sehr wichtig.

• **Warntaktik** charakterisiert Warnung des Adressaten vor Maßnahmen, die seinem Ruf oder der aktuellen Lage schaden könnten.

• **Provokationstaktik** bezeichnet Anstiftung zu Handlungen, die durch negative Folgen gekennzeichnet sein können. Solche Taktik beinhaltet den Appell des Redners an Tabuthemen, die Leugnung menschlicher Werte und die Unterstützung devianten und kriminellen Verhaltens.

### 3. Kooperations- und Konfrontationsstrategien. Prinzip der Kooperation.

**Kommunikationsstrategien** können in **konfrontative** und **nicht-konfrontative (kooperative) Strategien** unterteilt werden. **Konfrontative Strategien** sind auf die Schaffung und Aufrechterhaltung von Konfliktsituationen ausgerichtet. Diese Strategien zielen darauf ab, dass der Kommunikant durch aktives und eigenständiges Handeln seine eigenen Ziele erreicht und die Interessen des Kommunikationspartners nicht berücksichtigt. Am häufigsten ist diese Strategie in Form von *Diskreditierung, Anrufung und Bedrohung* präsentiert. Dabei setzt die Aggression die Demonstration einer äußerst negativen Haltung gegenüber dem Gesprächspartner als Reaktion auf seine vorherigen Handlungen voraus, während die Anrufung die Kontrolle des Verhaltens oder der Meinung des Gesprächspartners bedeutet. Im Allgemeinen werden **Konfrontationsstrategien** in Situationen eingesetzt, in denen der Sprecher

bewusst in Konflikte gerät, was von vornherein durch den Plan des Kommunikationsaktes vorgesehen ist.

**Nicht-konfrontative** oder **kooperative** Strategien implizieren die Erreichung des eigenen Ziels des Sprechers, sofern der Interessenausgleich beider an der Kommunikation Beteiligten gewahrt bleibt. Solche Strategien sind den konfrontativen gegenübergestellt, da sie auf die Suche nach einem Kompromiss ausgerichtet sind und durch den Einsatz anderer Techniken und Taktiken gekennzeichnet sind. Solche Strategien werden durch Kooperation und Anrufung realisiert. Bei solchen Kommunikationsakten entstehen Dialoge mit der Erwartung entsprechender Antwort vom Initiator des Dialogs, die es ermöglichen, die Meinung des Gesprächspartners zu einem bestimmten Thema zu berücksichtigen, was den gesamten Interaktionsprozess erleichtert.

**Kommunikation** befolgt ziemlich strengen Gesetzen und ist geordnet und strukturiert. **Sprechen** ist eine der Arten von zielgerichtetem und rationalem Verhalten. Anhand von dem Ablauf der Kommunikation und Beachtung ihrer Prinzipien können implizite Bedeutungen von Aussagen interpretiert werden.

**Kommunikation** bedeutet hierbei nicht nur sprachliches Handeln. Es ist **kooperatives Handeln**, **kooperative Interaktion mit einem einzigen Ziel: Verständigung.** Demnach kann in *Grices* Theorie Kommunikation nur dann zustande kommen, wenn die beteiligten Kommunikationspartner zumindest ein minimales Interesse an einem gemeinsamen Gespräch haben. Diese Art der Kooperation wird dabei nicht von außen gesteuert, sondern von den Kommunizierenden selbst. Es ist somit für die zwei wesentlichen Aspekte erfolgreicher Kommunikation verantwortlich: *Formulierung von Beiträgen und Verstehen anderer Beiträge.*

Die Voraussetzungen für erfolgreiche Kommunikation bilden ***Konversationsmaximen von Paul Grice***, die **dem Prinzip der kommunikativen Kooperation** entsprechen müssen, indem sie die kommunikative Kompetenz der Person enthüllen und reflektieren. Anhand von diesen Maximen soll das Zustandekommen konversationeller Implikaturen erklärt werden.

**Maxime der Quantität** setzt voraus, dass genau so viel Information berichtet wird, wie für einen bestimmten Kommunikationszweck und für die weitere erfolgreiche Fortsetzung des Gesprächs erforderlich ist. Diese Maxime bezieht sich auf den Informationsgehalt des Gesagten.

**Maxime der Qualität** stellt fest, dass die Information wahrheitsgemäß sein muss.

**Maxime der Relation** bezeichnet die Wichtigkeit der Nachricht in Übereinstimmung mit bestimmten Kommunikationsbedingungen. Die dritte Maxime besagt im Grunde, dass nur dem Gespräch angemessene Beiträge gemacht werden sollten.

**Maxime der Modalität** setzt Klarheit, Folgerichtigkeit und Ausdrucksfähigkeit der Rede voraus. Die vierte Maxime bezieht sich darauf, wie etwas gesagt wird. Gesprächsteilnehmer sollten sich klar ausdrücken, indem sie Mehrdeutigkeit vermeiden und das Gesagte in eine logische Reihenfolge bringen

Dieses Prinzip rationalisiert die Kommunikation. Die Befolgung dieses Prinzips wird normalerweise von allen Kommunikationsteilnehmern erwartet. Das Kooperationsprinzip geht davon aus, dass die Kommunikationsteilnehmer sich der Interessen des anderen bewusst sind und denken, dass ihre Interessen übereinstimmen.

Ein Verstoß der Konversationspartner gegen die einzelnen Maximen kann bedeutungstragend sein und lässt sich dann als Implikatur beschreiben. Implikaturen liegen vor, wenn mit einer Äußerung mehr gemeint ist, als in der wörtlichen Bedeutung dieser Äußerung enthalten ist. Da jeder Gesprächsteilnehmer grundsätzlich die Maximen befolgen will, das heißt, sich an das Kooperationsprinzip hält, kann der Hörer des Gesagten sowohl bei einer Verletzung der Maximen als auch einer augenscheinlichen Irrelevanz des Gesagten Schlussfolgerungen aus diesen Verstöße ziehen, die zusätzliche Information wird also implikatiert.

**Nach Grice gibt es vier Arten, gegen die Maximen zu verstoßen.**

**Verletzen** ist ein zufälliger Verstoß, beim **Aussteigen** wird das Kooperationsprinzip außer Kraft gesetzt. Diese beiden sind für **den Begriff der Implikatur** nicht relevant, da sie an sich keine weitere Bedeutung tragen. Im Gegensatz dazu widersprechen sich bei der

**Kollision** zwei Maximen, sodass der Sprecher eine Entscheidung fällen muss, welche Maxime im jeweiligen Kontext relevanter ist. Beim **Ausbeuten** wird eine Maxime absichtlich verletzt. Eine Implikatur kommt nun zustande, wenn jemand etwas sagt, das gegen eine Maxime verstößt, und der Grund dafür nicht Zufall oder ein Aussteigen aus dem Gespräch ist.

## Terminologie

**Kinesik** ist eine Teildisziplin der ethologisch orientierten Kommunikationswissenschaft und untersucht im Rahmen der Gesprächsanalyse speziell das Bewegungsverhalten in seiner kommunikativen Relevanz.

**Kommunikative Absicht** weist auf den spezifischen Zweck der Erklärung des Sprechers an und wirkt als ein Regulator des Sprachverhaltens von Partnern, reflektiert die Bedürfnisse, Motive und Gedanken.

**Kommunikative Kompetenz** bezeichnet die Fähigkeit, konstruktiv, effektiv und bewusst zu kommunizieren.

**Kommunikative Strategie** bezeichnet einen Komplex von geplanten Sprachhandlungen, die ein kommunikatives Ziel erzielen sollen.

**Kommunikative Taktik** bezeichnet eine Gesamtheit der Mittel und Verfahren, die zum vorbestimmten Ziel führen.

**Konvention** ist eine (nicht notwendig geschriebene) Regel oder Verhaltensnorm, die von einer Gruppe von Menschen aufgrund eines beschlossenen Konsenses eingehalten wird.

**Diskreditierung** bezeichnet das gezielte Untergraben des in eine Person oder Sache gesetzten Vertrauens in der Öffentlichkeit.

**Präsentation** ist die zielgerichtete Aufbereitung von Informationen zur Darstellung von Inhalten für ein bestimmtes Publikum.

**Manipulation** bezeichnet eine Form der Beeinflussung, bei der Beeinflussende andere Personen zu seinem eigenen Vorteil beeinflusst, Einflussmethoden wählt, die für die anderen nicht durchschaubar sind und den anderen das subjektive Gefühl gibt, sich frei entscheiden zu können.

**Rezeption** bedeutet in Kommunikationsprozessen die Aufnahme einer Botschaft.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Der Begriff *Kommunikationsprozess.*
2. Das kommunikative Ziel.
3. Kommunikative Strategie.
4. Mittel der Realisation der kommunikativen Strategien.
5. Kommunikative Taktik.
6. Die kommunikative Absicht.
7. Haupttypen von Kommunikationsstrategien.
8. Präsentation.
9. Manipulation.
10. Konvention.
11. Verbreitete kommunikative Taktiken.
12. Konfrontative Kommunikationsstrategien.
13. Kooperative Kommunikationsstrategien.
14. Konversationsmaximen von Paul Grice.
15. Verletzung der Maximen.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Der Begriff … bezeichnet einen Informationenaustausch zwischen zwei oder mehreren Personen.**

A. Sprachcode

B. Kommunikationsmittel

C. Kommunikationsprozess

D. Kommunikationseffekt

**2. Das kommunikative Ziel bezeichnet … .**

A. den Kommunikationsprozess, der an einem bestimmten Ort und zur bestimmten Zeit unter dem Adressaten und dem Adressanten stattfindet.

B. die Kanäle, wodurch die Nachricht übertragen wird (Brief, Telefon, Rundfunk usw.).

C. solche sozialen Beziehungen, die auf dem gerichteten Informationstransfer basieren und soziale und kulturelle Interaktionen zwischen Individuen und sozialen Gemeinschaften ermöglichen.

D. ein strategisches Ergebnis, auf das der kommunikative Akt gerichtet ist, d.h. die Absicht des Kommunikanten, irgendwelche

Handlung durch den kommunikativen Akt oder mit seiner Hilfe auszuführen.

**3. Als sprachliche Einheiten der Taktiken im Rahmen einer Strategie treten … auf.**

A. lexikalisch-grammatische, syntaktische und pragmatische Teile des Textes

B. Frames

C. mentale Repräsentationen

D. kognitive Räume

**4. Unter … versteht man eine Reihe von Vorstellungen über erfolgreiche und erfolglose Kommunikationstaktiken, die zur Umsetzung entsprechender Kommunikationsstrategien geführt oder nicht geführt haben.**

A. der kommunikativen Absicht

B. der kommunikativen Erfahrung

C. der kommunikativen Taktik

D. der kommunikativen Strategie

**5. Die kommunikative Strategie der Manipulation bezeichnet … .**

A. die Kommunikation zwischen verschiedenen Segmenten mit der Absicht, Kommunikationsumgebung bereitzustellen und durch Konsensus eine Konvention zu erhalten.

B. verschiedene Mittel, wodurch der kommunikative Raum verwandelt und in der Kommunikationsumgebung präsentiert wird, indem die Veränderung der Struktur dieser Umgebung erfolgt.

C. die Fähigkeit und Bereitschaft, Empfindungen, Emotionen, Gedanken, Motive und Persönlichkeitsmerkmale einer anderen Person zu erkennen, zu verstehen und nachzuempfinden.

D. die verbale oder nonverbale Beeinflussung eines Menschen, um ihn zu veranlassen, Informationen zu übermitteln, eine Handlung zu begehen, sein Verhalten bewusst oder unbewusst zu ändern.

**6. Präsentationsstrategien bezeichnen … .**

A. verschiedene Mittel, wodurch der kommunikative Raum verwandelt und in der Kommunikationsumgebung präsentiert wird, indem die Veränderung der Struktur dieser Umgebung erfolgt.

B. eine Möglichkeit, einerseits praktische Aufgaben zu implementieren, andererseits die Struktur der Kommunikationsumgebung auf solche Weise zu verwandeln

C. die verbale oder nonverbale Beeinflussung eines Menschen, um ihn zu veranlassen, Informationen zu übermitteln, eine Handlung zu begehen, sein Verhalten bewusst oder unbewusst zu ändern.

D. das Verstehen der Gefühle, die eine andere Person erlebt, und wechselseitigen Ausdruck dieses Verständnisses.

**7. Diese Taktik erfolgt in der Regel mit der Verwendung von Lexemen mit negativer Konnotation, deiktischen Ausdrücken:**

A. Präsentationstaktik

B. Beschuldigungstaktik

C. Motivationstaktik.

D. Warntaktik

**8. Diese Strategien sind auf die Schaffung und Aufrechterhaltung von Konfliktsituationen ausgerichtet:**

A. Konfrontative Strategien

B. Kooperative Strategien

C. Manipulative Strategien

D. Konventionelle Strategien

**9. Kooperative Strategien:**

A. Zielen darauf ab, dass der Kommunikant durch aktives und eigenständiges Handeln seine eigenen Ziele erreicht und die Interessen des Kommunikationspartners nicht berücksichtigt.

B. Bezeichnen Anstiftung zu Handlungen, die durch negative Folgen gekennzeichnet sein können.

C. Bezeichnen die Verpflichtung, den Willen des Empfängers nach Erfüllung etwaiger Bedingungen zu erfüllen.

D. Implizieren die Erreichung des eigenen Ziels des Sprechers, sofern der Interessenausgleich beider an der Kommunikation Beteiligten gewahrt bleibt.

**10. … setzt voraus, dass genau so viel Information berichtet wird, wie für einen bestimmten Kommunikationszweck und für die weitere erfolgreiche Fortsetzung des Gesprächs erforderlich ist.**

A. Maxime der Quantität
B. Maxime der Qualität
C. Maxime der Relation
D. Maxime der Modalität

## Seminarfragen

## Merkmale der Realisation von kommunikativen Strategien.

1. Kommunikative Strategie, kommunikative Taktik, kommunikative Absicht, kommunikative Erfahrung.
2. Die wichtigsten Arten von kommunikativen Strategien und kommunikativen Taktiken.
3. Kooperations- und Konfrontationsstrategien. Prinzip der Kooperation.
4. Kommunikative Strategien der Selbstdarstellung.
5. Strategie und Taktik der Überredung.
6. Strategie und Taktik der Diskreditierung.
7. Besonderheiten von kommunikativen Strategien innerhalb der computergestützten Kommunikation.
8. Gender-Besonderheiten von kommunikativen Strategien.
9. Sprachverhalten, Sprachtätigkeit. Sprachliche Persönlichkeit.
10. Der Begriff *Rolle*. Rollentypen. Besonderheiten der kommunikativen Rolle des Sprechers und Hörers im Kommunikationsprozess.

## Literatur

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник ч. К.: ВЦ «Академія». 2004. 344 с.
2. Бацевич Ф.С. Філософія мови: Історія лінгвофілософських учень. К.: ВЦ «Академія», 2008. 240 с.
3. Бацевич, Ф.С. Нариси з комунікативної лінгвістики. Львів: Вид. центр Львівськ. нац. ун-ту, 2003. 247 с.
4. Колеснікова І.А. Діалектика номінального та узуального в професійному дискурсі. К.: ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». 2008. 248 с.

5. Почепцов. Г.Г. Теорія комунікації. К.: ВЦ «Київський університет», 1999. С. 75–126.

6. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. Полтава: Довкілля, 2006. 716 с.

7. Сєрякова І.І. Лінгвістичний аспект невербальної поведінки. Наука і сучасність. 2000. Вип. 1. Ч. 2. С. 241–250.

8. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англомовному дискурсі. Харків: Константа, 2006. 300 с.

9. Hymes D. On Communicative Competence. Sociolinguistics. 1972. P. 269–293.

10. Jakobson, R. The Framework of Language. East Lansing: University of Michigan Press, 1980. 132 p.

11. Brown P., S.C. Levinson. «Politeness: Some universals in language usage», Електронний ресурс. Режим доступу: [https://www.academia.edu/26395652/Politeness_Some_universals_in_language_usage]

12. Grice H. Paul. „Intendieren, Meinen, Bedeuten“, in: Georg MEGGLE (Hg.): Handlung, Kommunikation, Bedeutung.1993. S. 243-265

13. Grice H. Paul. „Sprecherbedeutung und Intentionen“, in: Georg MEGGLE (Hg.): Handlung, Kommunikation, Bedeutung. 1993. S. 13-52

14. Hagen Robert. Philosophische Modelle der Alltagspsychologie, Berlin (Magisterarbeit). 2000. 90 S.

15. Müller Cornelia & Roland Posner. The semantics and pragmatics of everyday gestures. The Berlin conference. Berlin. 2004. 262 p.

## ***Thema 9. Pragmatik der Manipulation und Lüge in der Kommunikation.***

1. Sprachliche Einwirkung und ihre Varianten.
2. Der Begriff ***Sprachmanipulation.***
3. Lüge als kommunikatives Phänomen.

### 1. Sprachliche Einwirkung und ihre Varianten.

Unter dem Begriff ***sprachliche Einwirkung*** versteht man *den Einfluss des Subjekts auf eine andere Person oder eine Personengruppe mit Hilfe von Sprache und sprachbegleitenden nonverbalen Mitteln, wobei das vom Sprecher gesetzte Ziel erreicht werden soll.* Im weitesten Sinne kann jede zielgerichtete Sprachkommunikation als sprachliche Einwirkung betrachtet werden. Im engeren Sinne bezeichnet dieser Begriff die Verwendung der Besonderheiten der Struktur und der Funktionsweise von Zeichensystemen und vor allem der natürlichen Sprache, wodurch die Nachrichten konstruiert werden sollen, die das Bewusstsein und das Verhalten des Menschen intensiv beeinflussen können.

Als **kommunikativer Akt** impliziert sprachliche Einwirkung die Anwesenheit von Subjekt, Objekt und Zielen. **Das Subjekt der Einwirkung oder der Adressat** ist derjenige, der versucht, den Gesprächspartner mit Hilfe der Sprache zu beeinflussen. **Als Objekt oder Adressat der Einwirkung** fungiert derjenige, der davon beeinflusst ist *(Hörer, Gesprächspartner)*.

**Die Hauptziele der Kommunikation** umfassen **informative, gegenständliche** und **kommunikative Ebene**. **Informative Aufgabe** der Kommunikation besteht darin, die Nachricht an den Adressaten zu übermitteln und sicherzustellen, dass sie empfangen wurde. **Gegenständliche Aufgabe** bezeichnet die Notwendigkeit, etwas vom Konversationspartner zu bekommen, zu erfahren oder sein Verhalten zu beeinflussen oder zu verändern. **Kommunikative Aufgabe** bestimmt Kontaktaufnahme, Kontaktpflege mit dem Gesprächspartner. Effektive sprachliche Einwirkung setzt das Erreichen aller drei Ziele voraus.

Die verschiedenen Arten von sprachlichen Einwirkungen können nach entsprechenden Merkmalen klassifiziert werden.

Nach **der Art der Kommunikationsmittel** unterscheidet man *verbale* und *nichtverbale* sprachliche Einwirkung. Die verbale sprachliche Einwirkung erfolgt mit Hilfe von **sprachlichen Kommunikationsmitteln**; nichtverbale – mit Hilfe **paralinguistischer und nichtlinguistischer Mittel** *(Gesten, Körperhaltungen, Mimik, Klangfarbe der Rede, Äußere des Sprechers)*, die die Rede begleiten und bestimmte Informationen vermitteln.

**In Bezug auf den Adressaten** kann die sprachliche Einwirkung *persönlichkeitsorientiert (auf eine bestimmte Person gerichtet)* und *sozial orientiert (auf eine soziale Gruppe oder die Gesellschaft insgesamt ausgerichtet)* sein.

Nach **der Art der Interaktion des Subjekts mit dem Objekt** werden *direkte* und *indirekte* Einwirkungen unterschieden. Im ersten Fall drückt das Subjekt seine Absichten gegenüber dem Einflussobjekt offen aus *(z. B. durch die Form des Imperativs wird die Anregung oder Anreiz übermittelt)*, im zweiten Fall versteckt der Sprecher seine wahren Absichten und verwendet sprachliche Mittel in ihrer indirekten Bedeutung.

**Bezogen auf Zielsetzung und Einstellung zum Adressaten** unterscheidet man *manipulative* und *nichtmanipulative* sprachliche Einwirkung.

Nach **dem Kriterium der Bewusstheit** von sprachlichen Handlungen differenziert man *intentionale (absichtliche)* und *nichtintentionale (unabsichtliche*) sprachliche Einwirkungen. Bei intentionaler Einwirkung setzt sich das Subjekt das Ziel, vom Objekt der Beeinflussung ein bestimmtes Ergebnis zu bekommen. Nichtintentionale Einwirkung ist unfreiwillig, da das Subjekt kein bestimmtes Ergebnis der Beeinflussung zu bekommen erzielt.

Je **nach Intention des Sprechers** werden solche Arten der sprachlichen Einwirkung unterschieden, **die den verschiedenen Typen von Sprechakten entsprechen**:

1) soziale Wirkung *(Begrüßung, Abschied, Dankbarkeit usw.)*;
2) Willensäußerung *(Befehl, Vorschlag, Ratschläge usw.)*;
3) Aufklärung und Informierung;

4) bewertende *(Verurteilung, Zustimmung, Anklage, Rechtfertigung)* und emotionale *(Beleidigung, Bespöttelung, Drohung, Tröstung)* sprachliche Einwirkung.

**Es gibt die folgenden Hauptwege sprachlicher Einwirkung auf eine andere Person.**

**1. Beweisführung**

**Beweisführung** bedeutet die Anführung von Argumenten, die die Richtigkeit der These belegen. Dabei werden Argumente nach den Gesetzen der Logik systematisch präsentiert.

**2. Überzeugen**

Beim **Überzeugen** soll dem Gesprächspartner vermittelt werden, dass die Wahrheit bewiesen ist. Dabei verwendet man sowohl Logik als auch emotionellen Druck.

**3. Überredung**

**Überredung** bedeutet vor allem, den Gesprächspartner emotional dazu zu bewegen, seinen Standpunkt aufzugeben und einen anderen zu akzeptieren. **Überredung** erfolgt immer sehr emotional, intensiv, sie basiert meist auf mehrfacher Wiederholung einer Anfrage oder eines Vorschlags.

**4. Suggestion**

**Suggestion** bedeutet vor allem, den Gesprächspartner dazu zu bewegen, ohne Überlegung, ohne kritische Reflexion einfach zu glauben. **Suggestionen** basieren auf starkem psychologischem, emotionalem Druck, oft auf der Autorität des Gesprächspartners.

**5. Befehl**

Beim **Befehlen** wird die Person auf solche Weise beeinflusst, dass sie alle Anordnungen aufgrund ihrer abhängigen sozialen Position ohne Erklärung erfüllen würde

**6. Bitte**

Dabei wird der Gesprächspartner ermutigt, etwas im Interesse des Sprechers aufgrund guter Beziehungen zu erledigen.

Die Wirksamkeit **der Bitte** ist höher als die **des Befehls**, jedoch gibt es zahlreiche Kommunikationsbarrieren, die die Anwendbarkeit der Bitte im Zusammenhang mit dem Status des Adressaten, der Art der Bitte,

ihrem moralischen Status begrenzt. Darüber hinaus entstehen viele Möglichkeiten der Ablehnung.

**7. Zwang**

Dabei wird der Mensch dazu gezwungen, etwas gegen seinen Willen zu erledigen.

**Typische Methoden der sprachlichen Einwirkung sind:**

- Verwendung von Implikaturen, Präsuppositionen;
- Verwendung von evaluativer Lexik, einschließlich Euphemismen und Dysphemismen;
- Orientierung auf Stereotype; Stichworte;
- Manipulation mit den Rollen von Subjekt und Objekt der Handlung.

**2. Der Begriff *Sprachmanipulation*.**

Im Rahmen der Linguistik wird **die Manipulation** als eine Form der sprachlichen Einwirkung betrachtet. Unter dem Begriff ***sprachliche Manipulation*** versteht man *eine Art der sprachlichen Einwirkung, die dazu dient, Ziele, Wünsche, Absichten, Einstellungen, die mit denen des Adressaten nicht übereinstimmen, ins Bewusstsein des Adressaten einzuführen.* Im Kommunikationsprozess wird die Manipulation durch sprachliche Mittel und entsprechende Sprachgriffe realisiert.

Zugrunde **der sprachlichen Manipulation** liegen solche psychologischen und psycholinguistischen Mechanismen, die den Adressaten dazu zwingen, die sprachliche Botschaft unkritisch wahrzunehmen. Daher verursacht man die Entstehung bestimmter Illusionen und Wahnvorstellungen im Bewusstsein des Empfängers, sodass er zu Handlungen provoziert wird, die für den Manipulator vorteilhaft sind.

**Als eine Art von sprachlicher Einwirkung hat Manipulation folgende Hauptmerkmale:**

- Die Einwirkung ist implizit und unsichtbar, der Adressat kann das Geschehen nicht erkennen;
- Es entsteht immer die Bestrebung, den Adressaten dem Willen des Urhebers der Manipulation unterzuordnen, meist ohne Rücksicht auf seine Interessen;

- Der Manipulator verfügt über bestimmte psycholinguistische Kenntnisse und Fähigkeiten;
- Die Redeteile sind auf solche Weise strukturiert, sodass im Bewusstsein des Rezipienten Wahnvorstellungen entstehen;
- Es entsteht die Illusion der Entscheidungsfreiheit;
- Fehlen der Abwehrreaktion des Adressaten.

**Sprachliche Einwirkung kommt in allen Arten von Diskursen vor:**

- in der Politik (auch in Debatten und Wahlkämpfen);
- in der Werbung;
- in Medienpublikationen;
- in Beziehungen zwischen Menschen.

**Sprachliche Manipulation** wird als Werkzeug benutzt, dessen Grundlage die latente Kontrolle des Bewusstseins und Verhaltens von Menschen ist. Die Manipulation ist immer darauf gerichtet, Menschen zu einem gegen ihre eigenen Interessen gerichteten Handeln zu zwingen und ihre Meinungen, Motive und Ziele in die richtige Richtung zu lenken. Solche Wirkung ist immer implizit und richtet sich auf die mentalen Strukturen. Mittel der sprachlichen Manipulation zielen nicht auf rationale Überzeugung, sondern auf Suggestion durch Beeinflussung der emotionalen Sphäre des Adressaten.

**Die Manipulation von Informationen** erfolgt in Form von **Verzerrung, Selektion und Verschweigung.**

**Die Verzerrung von Informationen** wird mit Hilfe von *Euphemisierung und Dysphemisierung, Verzerrung der Präsuppositionen von Wörtern und Aussagen, Ausdrucksmitteln der Sprache (Wiederholungen, rhetorischen Fragen, Vergleichen, Metaphern, Sprachspielen, Ironie)* realisiert.

**Bei der Selektion von Informationen** werden am häufigsten *Berufungen auf die Bezeugungen von Teilnehmern und Augenzeugen von Ereignissen, auf die Meinung von Autoritäten, sowie digitale und nicht autorisierte Informationen bezogen auf geschichtlichen Befund* verwendet.

**Die Verschweigung von Informationen** wird in Form *einseitiger Berichterstattung über das Ereignis und Blockierung jeglicher Informationen* realisiert.

Jede Form von Informationsverschweigung wird durch Verwendung von spezifischen lexikalischen, wortbildenden, morphologischen und syntaktischen Mitteln der Sprache implementiert.

**Die Sprachmanipulation kann auf verschiedenen Sprachebenen durchgeführt werden.**

**1) Lexikalische Ebene.** Hier ist die emotionale Komponente des Wortes besonders wichtig. Außerdem ist in fast jedem Wort ein bestimmtes Fragment des Weltmodells festgehalten, und die Modelle können sehr unterschiedlich sein. Wörter können in ihrem Sinn unterschiedliche Einstellungen zu demselben Ereignis fixieren, z.B. *Antonyme (Sieg – Niederlage).*

Eine weit verbreitete Methode der Beeinflussung ist *die Verwendung von Euphemismen*, d.h. von Wörtern, die die Realität in einem günstigeren Licht darstellen, als sie dargestellt werden könnte. Euphemismen haben eine positive emotionale Konnotation und üben damit eine emotionale Wirkung aus *(z.B. Krieg ist eine Antiterroristische Operation)*. *Dysphemismen* werden auch als Manipulationsverfahren verwendet.

Man benutzt Dysphemismen, wenn anstelle eines allgemein akzeptierten und häufig verwendeten Wortes bewusst dessen grobes Synonym verwendet wird (meistens für eine größere Expression). Eine weitere Methode der Sprachbeeinflussung durch lexikalische Wahl ist *die Schaffung neuer Wörter.*

Eines der auffälligsten Mittel der Sprachbeeinflussung ist *die Metapher*. Die metaphorischen figurativen Ausdrücke wirken stärker auf das Bewusstsein des Adressaten.

**2) Grammatische Ebene.** Auf der syntaktischen Ebene gelten *die Verwendung des Passivs anstelle des Aktivs* und die sogenannte *Nominalisierung,* d.h. die Verwandlung einer Phrase mit einem Verb in ein Verbalsubstantiv *(Geiseln sind genommen - Geiselnahme)* als bekannte und beschriebene Methode der Sprachbeeinflussung. Bei der Verwendung des Passivs können Informationen über den tatsächlichen Produzenten der Handlung fehlen, ohne dass das Gefühl der Unvollständigkeit des Gesagten entsteht; *das Ereignis selbst tritt in den Vordergrund, und*

*niemand scheint dafür verantwortlich zu sein*. Die Funktion der Nominalisierung ähnelt der des Passivs.

Die subjektive Seite der auf solche Weise formulierten Informationen wird verschleiert. Gleichzeitig lehnt der Autor die persönliche Verantwortung für die gemachten Aussagen ab.

Auch die Mittel *der Dialogisierung und Intimisierung* der Präsentation, die dazu beitragen, den Kontakt zum Adressaten herzustellen und die Distanz zwischen Sender und Empfänger der Nachricht zu verringern, wirken beeinflussend. Dazu gehören:

- Formen der Ansprache durch Personalpronomen oder durch den direkten Namen;
- Imperative;
- rhetorische Fragen.

Aus der Sicht der sprachlichen Mittel werden häufig Stilfiguren *der Antithese* und *des Kontrastes* verwendet, sie sind charakteristisch für den politischen Diskurs.

**3) Phonetische Ebene.** Dazu gehören phonosemantische *(die assoziative Komponente von Lauten und sie übertragenden Buchstaben)*, alliterative *(Wiederholung von Buchstaben in der Schrift und Lautkomplexen)* Sprachmittel.

Der Wirkungsmechanismus von rhythmischen und gereimten Texten ähnelt der Alliteration, wird aber viel bewusster wahrgenommen. Es gibt phonetische Faktoren, die ausschließlich der mündlichen Rede vorbehalten sind. Dies sind *prosodische Sprachmittel: Intonation, Sprechtempo und Pause.*

**4) Grafische Ebene.** Als grafische Einflussmittel gelten Metagrafemik, insbesondere Supragrafemik *(Wahl der Schriftarten, Schriftauszeichnung)*. Beispielsweise haben eine Reihe von Schriftarten unterschiedliche historische Assoziationen.

Eine weitere effektive Manipulationsmethode ist die Orientierung auf Stereotype, soziale Normen und Autorität. Der Begriff ***Stereotyp*** bezeichnet eine vereinfachte Vorstellung von etwas, das in der Gesellschaft akzeptiert wird und nicht auf der persönlichen Erfahrung einer Person basiert. **Stereotype** verstärken das Zugehörigkeitsgefühl zu

einer bestimmten sozialen Gruppe, die diese Erfahrung oder Einschätzung teilt. Bei der Bildung von Sprachstereotypen spielen Schlüsselwörter eine wichtige Rolle – Wörter, die in Diskussionen zu einem bestimmten historischen Zeitraum am häufigsten vorkommen. Die Einführung von Schlüsselwörtern auch in semantisch leere Phrasen verleiht diesen Phrasen eine gewisse Einflusskraft und Wertigkeit.

**Aufdrängung von Präsuppositionen** ist eine weitere effektive Technik der sprachlichen Manipulation. Präsupposition ist in der Struktur des Satzes versteckt, sie wird als Anfangsinformation präsentiert und fungiert als Thema im Satz. Diese Technik wird verwendet, wenn der Sender implizit etwas auferlegen möchte, was der Adressat möglicherweise nicht als explizite Information akzeptieren würde.

### 3. Lüge als kommunikatives Phänomen.

**Das Phänomen der Lüge** ist eine kommunikative Erscheinung, die durch sprachliche Einheiten aller Ebenen verbalisiert wird. **Die manipulative Kraft der Lüge** besteht in der Beeinflussung des Empfängers durch den Sender. Die Beeinflussung erfolgt durch solche sprachlichen Mittel und Sprachgriffe, die das Treffen von für den Sender vorteilhaften Entscheidungen durch den Empfänger beeinflussen. **Die manipulative Kraft der Lüge** wird vom Sender durch implizite Informationsschichten realisiert – *Präsuppositionen, Implikaturen sowie durch die Wahl verschiedener Kommunikationsstrategien und -taktiken.*

Durch die Verwendung einer Reihe falscher Aussagen kann der Kommunikationsteilnehmer bestimmte Taktiken anwenden, um den Empfänger zu beeinflussen. **In Bezug auf die Einstellung der Kommunikanten** werden *manipulative Strategien in kooperative (argumentative, ritualisierte, kreative), Konfliktstrategien (Taktik des unfairen Spiels, provokative und destruktive Taktik) und neutrale (Taktik der Ignorierung und Taktik der Kontrolle der Situation)* unterteilt.

Anhand von **Intensität der Lügenaufdrängung** werden in der Kommunikation *aktive und passive Taktiken* unterschieden.

**Auf allen Ebenen der Semiotik werden bei der Umsetzung der Lüge folgende Regeln beachtet:**

• Semantische Regeln bei der Verwendung von *Metaphern, Metonymie, Euphemismen, Entlehnungen und bei der Verzerrung der Bedeutung von Aussagen*;
• syntaktische Regeln, die sich im Deutschen durch *Verwendung des Passivs, unterschiedliche Satzlänge, Nominalstil* realisiert werden;
• pragmatische Regeln, die in Form von *Konversationsimplikaturen, Präsuppositionen, Intention* repräsentiert werden.

**Die semantischen Regeln der Lügenforschung** bezeichnen die Analyse von durch die Semiotik entstandenen verbalen Konstatierungen der Besonderheiten der Verwendung dieser Zeichen von Kommunikanten zum **Zweck der Irreführung, Täuschung und Lüge**. Dies schließt *die Verwendung von Synonymen, Wörtern mit abstrakter Semantik und phraseologischen Einheiten* ein.

In der Sprache ersetzt **die Synonymie** den entsprechenden Begriff und ermöglicht somit Decodierung von Informationen, die das Wort enthält. Dabei wählt der Empfänger eine von mehreren Bedeutungen, die der Sender in Form von sprachlichen Ausdrücken vorschlägt, die den Kommunikationskanal verzerren. Im Deutschen gehören dazu *Wörter mit der Semantik numerischer Irrelevanz (man, jemand, etwas, lexikalische Einheiten mit dem Element irgend, einer, mancher, viele, wer, was), pseudowissenschaftliche Ausdrucksweise, statistische Information), Wortspiel, ideologisch-emotionale Lexik, Metapher, Bildung von neuen Wörtern*.

**Die syntaktischen Regeln** der Umsetzung der Lüge manifestieren sich in deutscher Sprache durch solche Struktur der Aussage, wobei grammatische Korrektheit von Sätzen dem Sender die Möglichkeit gibt, den Empfänger irrezuführen *(zusammengesetzte Sätze, Verwendung von Passiv). Unpersönliche und passive Konstruktionen, die Infinitivform des Verbs, Partizipien, Nominalisierung, bestimmte stilistische Mittel und modale Komponente* ermöglichen es dem Sender, die Aufmerksamkeit des Empfängers zu richten und sein Verhalten so zu regulieren, dass er falsche Konsequenzen und Schlussfolgerungen zieht.

**Die Rolle des Kontextes** ist nicht nur für die Analyse von semantischen und syntaktischen Strukturen und Transformationen

innerhalb des Satzes entscheidend, sondern auch für solche Formen der Verzerrung oder Verheimlichung von Informationen wie *stilistische Mittel und emotionelle Aussagen*. In manchen Kontexten ändert sich die objektive Bedeutung modaler Elemente oder die in Wörterbüchern fixierte Bedeutung des Wortes oder Ausdrucks. Dabei wird auch logischer Status der Proposition geändert. Dies liegt an solchen Stilfiguren wie *Antiphrase, Litotes, Allegorie*.

**Bei der Betrachtung der pragmatischen Regeln für die Umsetzung von Lüge wird Folgendes zugrunde gelegt:**

- der Adressat der Rede, da die Reaktion auf die Wahrheit oder Falschheit der Aussage entsprechend seiner sprachlichen Kompetenz, seiner Orientierung in Kommunikationskonventionen sowie seinem mentalen Zustand (Veränderungen seines emotionalen Zustands) und sozialen Ritualen erfolgt;
- das Subjekt der Rede, da die pragmatische Bedeutung der Aussage (Subtext), Präsuppositionen, Implikaturen, die Einstellung des Sprechers wichtig sind;
- die Bedeutung, die der Absender in die Äußerung einsetzt.

## Terminologie

**Abwehrmechanismen** sind im psychoanalytischen Sinn unbewusst ablaufende Operationen, in denen Informationen verarbeitet und vom Bewusstsein ferngehalten werden, um das psychische Gleichgewicht zu erhalten.

**Intention** bezeichnet eine Fähigkeit des Menschen, seine Gedanken auf etwas zu richten

**Kontaktaufnahme** bezeichnet solche Handlung, bei der zu jemandem oder etwas (erstmals) ein Kontakt hergestellt wird.

**Konversation** ist ein Gespräch, bei dem die Umgangsformen zu beachten sind und das bestimmte Zielrichtung hat.

**Phonosemantik (Lautsemantik)** bezeichnet die Theorie, dass die Lautebene zum Träger von Information werden kann. Sie bezieht sich nicht unbedingt auf die Bedeutung einzelner Laute, sondern darauf, dass phonologische Merkmale, Sprachlaute, Töne, Lautgruppen, Silben oder

komplexere Lautstrukturen bestimmte Assoziationskomplexe auslösen und dann mit Bedeutung in Beziehung stehen.

**Paralinguistik** ist Disziplin der Linguistik, die sich mit den Phänomenen befasst, die das Sprechen begleiten und nicht aus den sprachlichen Einheiten wie Lauten, Wörtern, Sätzen unter anderen selbst bestehen, sondern diesen einen zusätzlichen kommunikativen Aspekt hinzufügen. Gemeint sind damit Erscheinungen wie Gestik, Mimik, Lautstärke, Sprechtempo und anderes, die Aufschluss über die Verfassung des Sprechers geben können.

**Selektion von Informationen** bedeutet Auswahl von Daten bzw. deren Verknüpfungen, die aufgrund eigener Beobachtungen als relevant definiert werden.

**Sprachliche Botschaft** bedeutet wichtige, für den Empfänger bedeutungsvolle Nachricht.

**Stereotyp** bezeichnet eine überwiegend starre Vorstellung von Personen oder Gruppen, die in der Gesellschaft präsent ist. Es geht also um weit verbreitete Vorstellungen, die sich auf Menschen beziehen.

**Technische Kommunikationsmittel** sind die durch Sinne wahrnehmbaren Erscheinungsformen des Kommunikationsinhalts, ersetzen die ursprünglich von Mensch zu Mensch verlaufende Kommunikation und machen sie reproduzierbar.

## Fragen zur Selbstkontrolle

1. Sprachliche Einwirkung.
2. Voraussetzungen der sprachlichen Einwirkung.
3. Hauptaufgaben der Kommunikation.
4. Verbale und nichtverbale sprachliche Einwirkung.
5. Arten der sprachlichen Einwirkung nach der Art der Interaktion des Subjekts mit dem Objekt.
6. Arten der sprachlichen Einwirkung nach dem Kriterium der Bewusstheit von sprachlichen Handlungen.
7. Arten der sprachlichen Einwirkung nach Intention des Sprechers.
8. Hauptwege sprachlicher Einwirkung.
9. Der Begriff ***sprachliche Manipulation***.
10. Hauptmerkmale der sprachlichen Manipulation.

11. Formen der Manipulation von Informationen.
12. Ebenen der sprachlichen Manipulation.
13. Das Phänomen der Lüge.
14. Die semantischen Regeln der Lügenforschung.
15. Die pragmatischen Regeln für die Umsetzung von Lüge.

## Aufgaben zur Selbstkontrolle

**1. Unter dem Begriff *sprachliche Einwirkung* versteht man:**

A. Den Einfluss des Subjekts auf eine andere Person oder eine Personengruppe mit Hilfe von Sprache und sprachbegleitenden nonverbalen Mitteln, wobei das vom Sprecher gesetzte Ziel erreicht werden soll.

B. Das gezielte Untergraben des in eine Person oder Sache gesetzten Vertrauens in der Öffentlichkeit.

C. Die Aufnahme einer Botschaft.

D. Die Wichtigkeit der Nachricht in Übereinstimmung mit bestimmten Kommunikationsbedingungen.

**2. Nach der Art der Interaktion des Subjekts mit dem Objekt unterscheidet man:**

A. Manipulative und nicht-manipulative sprachliche Einwirkung.

B. Verbale und nichtverbale sprachliche Einwirkung.

C. Direkte und indirekte Einwirkungen.

D. Intentionale (absichtliche) und nichtintentionale (unabsichtliche) sprachliche Einwirkungen.

**3. Bezogen auf Zielsetzung und Einstellung zum Adressaten unterscheidet man:**

A. Direkte und indirekte Einwirkung.

B. Manipulative und nicht-manipulative sprachliche Einwirkung.

C. Intentionale (absichtliche) und nichtintentionale (unabsichtliche) sprachliche Einwirkungen.

D. Persönlichkeitsorientierte und sozial orientierte Einwirkung.

**4. … bedeutet die Anführung von Argumenten, die die Richtigkeit der These belegen. Dabei werden Argumente nach den Gesetzen der Logik systematisch präsentiert.**

A. Beweisführung

B. Überzeugen
C. Befehl
D. Suggestion

**5. … bedeutet vor allem, den Gesprächspartner dazu zu bewegen, ohne Überlegung, ohne kritische Reflexion einfach zu glauben.**

A. Suggestion
B. Zwang
C. Überredung
D. Bitte

**6. Unter dem Begriff … versteht man eine Art der sprachlichen Einwirkung, die dazu dient, Ziele, Wünsche, Absichten, Einstellungen, die mit denen des Adressaten nicht übereinstimmen, ins Bewusstsein des Adressaten einzuführen.**

A. Konversationsmaximen
B. kooperative Strategien
C. sprachliche Manipulation
D. soziale Kommunikation

**7. … erfolgt in Form von Verzerrung, Selektion und Verschweigung.**

A. Interkulturelle Kommunikation
B. Soziale Kommunikation
C. Konversation
D. Die Manipulation von Informationen

**8. Die Verschweigung von Informationen … .**

A. wird mit Hilfe von Euphemisierung und Dysphemisierung realisiert.
B. wird in Form einseitiger Berichterstattung über das Ereignis und Blockierung jeglicher Informationen realisiert.
C. wird mit Hilfe von Verzerrung der Präsuppositionen von Wörtern und Aussagen realisiert.
D. wird mit Hilfe von rhetorischen Fragen, Vergleichen, Metaphern, Sprachspielen, realisiert.

**9. Die Sprachmanipulation kann auf … durchgeführt werden.**

A. allen Sprachebenen

B. lexikalischer Ebene

C. syntaktischer Ebene

D. morphologischer Ebene

**10. Die manipulative Kraft der Lüge wird vom Sender durch … realisiert.**

A. Frames

B. Präsuppositionen, Implikaturen sowie durch die Wahl verschiedener Kommunikationsstrategien und -taktiken

C. Diskreditierung, Anrufung und Bedrohung

D. solche sozialen Beziehungen, die auf dem gerichteten Informationstransfer basieren und soziale und kulturelle Interaktionen zwischen Individuen und sozialen Gemeinschaften ermöglichen

## Literatur


1. Dijk T. van. Ideology: a Multidisciplinary Approach. L.: Sage, 1998. 366 p
2. Hovland C. I., Janis I. L., Kelley H. H. Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change. New Haven: Yale University Press, 1953. 315 p
3. Kenechukwu S. A., Asemah E. S., Edegoh L. O. N. Behind Advertising: the Language of Persuasion [Электронный ресурс]. International Journal of Asian Social Science. 2013. № 3 (4). P. 951–959. URL: http://www.aessweb.com/pdf-files/ijass3(4)–951–959.pdf
4. Larson Charles U. Persuasion reception and responsibility. Wadsnorth Publishing Company. Belmont, 1995. C. 82–146.
5. Pohl I. Zu persuasiven Potenzen pragmatischer Präsuppositionen in Werbetexten. Beitrage zur Persuasionsforschung: unter besonderer Berücksichtigung textlinguistischer und stilistischer Aspekte / hrsg. M. Hoffmann, Ch. Kessler. Frankfurt am Main, 1998. S. 255–269.
6. Shrum L. J., Liu M., Nespoli M., Lowrey T. M. Persuasion in the Marketplace: How Theories of Persuasion Apply to Marketing and Advertising [Электронный ресурс]. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/8556/2741c69ada39c429b6e32c011a8808b4b310.pdf

## ***Thema 10. Soziale Aspekte sprachlicher Kommunikation***

1. Interkulturelle Pragmatik.
2. Kommunikative und pragmatische Kompetenz.
3. Die Höflichkeitstheorie.
4. Kommunikative Misserfolge in der Sprachkommunikation. Ursachen und Arten von kommunikativen Misserfolgen.

### 1. Interkulturelle Pragmatik.

***Die interkulturelle Pragmatik*** *ist eine Richtung in der Theorie der interkulturellen Kommunikation, die die Prinzipien des kommunikativen Handelns von Vertretern verschiedener Kulturen und die entsprechenden kulturellen Szenarien untersucht.* Interkulturelle Pragmatik unterscheidet sich von traditionellen, linguistisch vergleichenden Studien pragmatischer Phänomene in erster Linie durch kulturorentierten Forschungsgegenstand und funktionale Ausrichtung auf die Untersuchung der Variabilität von verbalen und nonverbalen Verhaltensweisen. **Interkulturelle Pragmatik** berücksichtigt alle drei Komponenten der Kommunikation: linguistischen Code, Interpretierenden des linguistischen Codes, linguistischen und außersprachlichen Kontext. Die Kommunikationsanalyse basiert auf der Betrachtung der Zusammenwirkung dieser drei Elemente. **Die interkulturelle Pragmatik** beachtet die Tatsache, dass sich Vertreter verschiedener (sozialer, sprachlicher) Gemeinschaften im Prozess der Kommunikation (in mündlicher oder schriftlicher Form) an die innerhalb dieser Gemeinschaft üblichen Normen und Regeln halten, wodurch *Diskrepanz der Erwartungen und oft eine verzerrte Vorstellung von den Vertretern einer anderen Gemeinschaft* entsteht. Der interkulturelle Aspekt der sprachpragmatischen Forschung konzentriert sich auf die Untersuchung verschiedener Arten von Sprechakten in verschiedenen Kulturen.

**Die theoretisch-methodische Grundlage der interkulturellen Pragmatik bilden drei Theorien:**

- **Die Theorie der Implikaturen und Maximen der Kommunikation von P. Grice.** Laut dieser Theorie basiert die Kommunikation auf vier Grundprinzipien *(der Maxime der Informationsquantität; der Maxime der Informationsqualität; der Maxime der Relation; der Maxime der Modalität).*
- **Die Höflichkeitstheorie von P. Brown und S. Levinson**, die anhand von den sogenannten „Gesichtern", die der Sprecher und der Hörer für sich wählen, verschiedene Arten von Höflichkeit *(positive und negative Höflichkeit)* bestimmt. **Höflichkeit** ist auch ein wichtiger Bestandteil erfolgreicher verbalen Kommunikation. Das bedeutet, dass wir uns des sozialen Selbstwertgefühls einer anderen Person bewusst sind. Höflichkeit manifestiert sich in *Begrüßungs- und Anredeformeln, in der Wahl von Frage- und Ablehnungsstrategie.* Höflichkeit hängt vom *Alter, Geschlecht, sozialen Unterschieden der Gesprächspartner sowie vom Grad ihrer Nähe* ab, all dies kann sich in verschiedenen Kulturen in unterschiedlichen Formen manifestieren. *Sprachliche Konventionen und kulturelle Hintergrundkenntnisse* sind bei verschiedenen Menschen nicht gleich, zudem können sich auch die impliziten Formen und Regeln der Höflichkeit unterscheiden.
- **Die Theorie (Hypothese) der Zwischensprache.** Diese Theorie ist enger mit der Erlernung der zweiten Fremdsprache verbunden und beinhaltet die Bildung irgendwelcher *Zwischensprache* im Bewusstsein des Ausländers als unvermeidliche Stufe beim Fremdsprachenstudium. Laut dieser Hypothese erzeugt die Fremdsprache unter dem Einfluss ihrer Muttersprache Äußerungen, die für die Fremdsprache nicht charakteristisch sind.

**2. Kommunikative und pragmatische Kompetenz.**

Unter **kommunikativer Kompetenz** versteht man die Fähigkeit, konstruktiv, effektiv und bewusst zu kommunizieren.

Zur **kommunikativen Kompetenz** gehört die Anerkennung wichtiger Kommunikationskonzepte und -modelle, sowie auch das Beherrschen konkreter Kommunikationstechniken. Bei der kommunikativen Kompetenz spielt allerdings nicht nur die Fähigkeit, sondern auch die Bereitschaft bzw. der Wille zur Kommunikation eine beachtliche Rolle.

**Kommunikationsfähigkeit bedeutet**, dass man sich verständlich und empfängerorientiert ausdrücken kann.

**Kommunikationsbereitschaft** bezieht sich auf den eigenen Willen, sich mit anderen auszutauschen, Dinge verbal zu klären und Wissen durch Kommunikation weiterzugeben. Kommunikative Kompetenz bezeichnet die Fähigkeit, *effektive Sprachtätigkeit und effektives Sprachverhalten* aufzubauen, die den Normen der sozialen Interaktion in bestimmter ethnischer Gruppe entsprechen. **Kommunikative Kompetenz** bestimmt *die Zuständigkeit von Menschen, in allen Arten von Sprachtätigkeiten zu kommunizieren*, was eine besondere Eigenschaft einer realen Person ist, die im Prozess der natürlichen Kommunikation oder eines speziell organisierten Lernens erworben wurde.

**Kommunikative Kompetenz gliedert sich in folgende Bereiche:**

- **Grammatische Kompetenz** bezeichnet die Beherrschung von *Wortschatz, Satzgrammatik, Wortbildungsregeln, Aussprache, Orthographie usw., also Elemente des sprachlichen Codes.*
- **Soziolinguistische Kompetenz** bezeichnet, wie Sprecher Äußerungen in unterschiedlichen situativen und kulturellen Kontexten produzieren und verstehen, wobei Faktoren wie *der soziale Status der Gesprächsteilhaber, die Rollenverhältnisse, das Ziel der Interaktion und die Situationsangemessenheit der Äußerungen in Bedeutung und Form* eine Rolle spielen.
- **Diskurskompetenz** bezeichnet, wie Sprecher es schaffen, *beim Sprechen und Verstehen grammatische Formen und Bedeutungen miteinander zu verbinden, damit Texte und Diskurse entstehen.*
- **Strategische Kompetenz** bezeichnet die Beherrschung derjenigen verbalen und nonverbalen Kommunikationsstrategien, die Sprecher verwenden, wenn *die Kommunikation zwischen den am Gespräch*

*Beteiligten zusammengebrochen ist, z. B. wegen mangelnder Kompetenz in einem der anderen Kompetenzgebiete.*

- **Pragmatische Kompetenz** umfasst *Kenntnisse, Fähigkeiten, Fertigkeiten, die es ermöglichen, Aussagen entsprechend einer bestimmten Kommunikationssituation und kommunikativen Absichten zu verstehen und zu generieren*.

**Pragmatische Kompetenz** bezeichnet Wissensschatz, sowie *einen Komplex von Regeln für die Konstruktion von Äußerungen und Texten, die Fähigkeit, Äußerungen für verschiedene kommunikative Funktionen zu verwenden und gemäß den Besonderheiten der Interaktion von Kommunikanten in Übereinstimmung mit einem kommunikativen und pragmatischen Ziel zu konstruieren*.

**Pragmatische Kompetenz umfasst:**

- Kenntnisse der Regeln zur Konstruktion von Äußerungen und Texten *(Diskurskompetenz)*;
- die Fähigkeit, Äußerungen mit verschiedenen kommunikativen Funktionen zu verwenden *(funktionale Kompetenz)*;
- die Fähigkeit, eine Äußerung konsequent gemäß den Interaktionsmustern aufzubauen *(Kompetenz des schematischen Sprachkonstruierens)*;
- die Fähigkeit, Sätze zu einem einheitlichen kohärenten Text unter Berücksichtigung des Themas, bekannter / neuer Informationen, Stil und Register der Kommunikation, Auswirkungen auf den Gesprächspartner zu ordnen.

**Pragmatische Kompetenz** setzt die Verwendung von sprachlichen Mitteln für bestimmte funktionale Zwecke *(kommunikative Funktionen, Generierung von Sprechakten)* gemäß Interaktionsschemata voraus. Dazu gehören auch *Diskursbeherrschung, Kohäsion, Kohärenz, Erkennen von Texttypen und -normen, Ironie und Parodie.* Soziale Interaktion und kulturelles Umfeld haben einen besonderen Einfluss auf die Bildung pragmatischer Kompetenz.

Die Beherrschung der pragmatischen Kompetenz umfasst folgende Aspekte: *den Grad der Anpassung an Kommunikationssituationen, die*

*Fähigkeit zur Dialogführung, die Entwicklung des Aussagethemas, die Integrität und Kohärenz der Aussage.*

**3. Die Höflichkeitstheorie.**

***Die Höflichkeitstheorie*** ist eine Konzeption, die im Rahmen eines pragmatischen Ansatzes in der Linguistik entstanden ist, wonach Interaktanten für eine erfolgreiche Kommunikation bestimmte Strategien anwenden müssen, die es ihnen ermöglichen, die angenehmsten Kommunikationsbedingungen zu schaffen.

Unter dem Begriff **sprachliche Höflichkeit** wird die Fähigkeit verstanden, *interaktive Strategien bezogen auf die Kommunikationssituation richtig einzusetzen.* Mit ihrer Hilfe kann der Kommunizierende beim Gesprächspartner einen guten Eindruck hinterlassen und ein positives Image schaffen oder umgekehrt seinen persönlichen Freiraum erweitern.

**Die Grundlagen der Höflichkeitstheorie** wurden in Werken *„Politeness. Some universal in language usage"* von *Penelope Brown* und *Stephen Levinson* (1978/1987) und *"Principles of Pragmatics"* von *Geoffrey Leech* (1983) gelegt

Als Grundelement ihrer Theorie wählen die Autoren den Begriff **Gesicht**, der zwei gegensätzliche menschliche Bedürfnisse beinhaltet: *den Wunsch nach Anerkennung und positiver Einschätzung vom Gesprächspartner einerseits („positives Gesicht"), und nach unabhängiger Meinung und relativer Meinungsfreiheit andererseits („negatives Gesicht").*

Der Begriff **Gesicht** wurde erstmals von dem amerikanischen Soziologen *E. Goffman* eingeführt, der alltägliche Handlungen in zwischenmenschlicher Interaktion untersuchte *(face-to-face interaction*). Goffman definierte **das Gesicht** *als positives öffentliches Selbstbild (positive public self-image), das jeder anstrebt, und betonte, wie wichtig es ist, sowohl sein eigenes Gesicht als auch das Gesicht des Gesprächspartners zu bewahren.*

*G. Leech* nimmt neben dem Kooperationsprinzip ein Höflichkeitsprinzip an, aus dem eine Reihe von Maximen folgen: **Takt-**

**Maxime; Generositäts-Maxime; Bescheidenheits-Maxime; Übereinstimmungs-Maxime; Sympathie-Maxime.**

Laut den wichtigsten Bestimmungen **der Brown-Levinson-Theorie** besteht der Sinn von **Höflichkeit** darin, das soziale Gesicht (das öffentliche Image) von Kommunikanten zu bewahren.

*Brown* und *Levinson* verwenden als zentralen Begriff **das Gesicht**, das als *das öffentliche Bild, das eine Person für sich beansprucht*, definiert wurde. Dabei wurden zwei Unteraspekten differenziert: **das negative Gesicht**, das die Freiheit der eigenen Handlungswahl, den Anspruch auf Ungestörtheit, auf ein eigenes Territorium bezeichnet und **das positive Gesicht**, das der Wunsch, dass die eigene Person von anderen gutgeheißen wird, dass zumindest einige Präferenzen von anderen Personen geteilt wird, beinhaltet. Das Gesicht ist durch *Interessenskonflikte bedroht* und muss aktiv bewahrt werden. Es ist im besten Interesse jeder Person, das Gesicht anderer Personen zu wahren, weil dies die Wahrung des eigenen Gesichts dient **(Gesichtswahrung als Konvention**).

Laut den Ansichten der Autoren *strebt jede Person im Kommunikationsprozess danach, ihr Gesicht zu bewahren, und weicht damit von klarer und direkter Kommunikation ab.* Auf dieser Grundlage werden Strategien **der positiven (Interesse, Mitleid) und negativen (Pessimismus, Entschuldigung) Höflichkeit unterschieden.** Bei der Beurteilung von *gesichtsbedrohenden Akten* werden drei grundlegende soziokulturelle Variablen berücksichtigt: ***soziale Distanz zwischen den Sprechern, der Grad der gegenseitigen Beeinflussung und Hierarchie.***

In **der Theorie von Brown-Levinson** wurden Situationen, die häufig im Kommunikationsprozess auftreten und das „positive“ und „negative Gesicht“ sowohl des Sprechers als auch des Hörers bedrohen, untersucht. Solche Handlungen wurden als „gesichtsbedrohende Akten“ bezeichnet und in vier Typen unterteilt, je nachdem, auf welches „Gesicht“ die Drohung gerichtet ist.

**Bedrohung des negativen Gesichts des Hörers** entsteht, wenn solche Sprechakte verwendet werden, die darauf hinweisen, dass der Sprecher möglicherweise die Handlungsfreiheit des Adressaten verletzen kann.

**Mögliche Bedrohungen des positiven Gesichts von Hörer** *drücken aus, dass Sprecher sich um das Selbstbild von Adressaten möglicherweise nicht kümmert***.**

**Bedrohung des negativen Gesichts des Sprechers** erfolgt bei *der Annahme des Danks oder von Entschuldigungen des Adressaten*, weil beim Sprecher Pflichtgefühl entsteht. Solche Äußerungen verletzen potenziell die Handlungsfreiheit des Sprechers und gefährden damit sein „negatives Gesicht".

**Bedrohungen des positiven Gesichts des Sprechers** werden in Form von *Entschuldigung, Schuld- oder Verantwortungsanerkenntnis* ausgedrückt. Die Autoren schließen *die Annahme des Kompliments* in diese Art der Bedrohung ein und erklären dies dadurch, dass der Sprecher den Wunsch hat, die positiven Eigenschaften des Adressaten zu vermindern und dadurch eigenem „Gesicht" zu schaden.

Solche Bedrohungen können oft nicht vermieden werden, es besteht aber ein geteiltes Interesse, diese abzumindern.

**Die folgenden Interessen sind oft widersprüchlich:**

• eine bestimmte Information mitzuteilen.
• dies effizient und schnell zu tun,
• das Gesicht von Adressaten und Sprecher zu wahren.

## 4. Kommunikative Misserfolge in der Sprachkommunikation. Ursachen und Arten von kommunikativen Misserfolgen.

***Kommunikative Misserfolge*** bezeichnen ein negatives Ergebnis der Kommunikation, wobei das Kommunikationsziel nicht erreicht wird, was durch Mangel *an Interaktion, gegenseitigem Verständnis und Übereinstimmung zwischen den Kommunikationsteilnehmern* verursacht ist. **Kommunikative Misserfolge** entstehen, wenn sprachliche Einwirkung falsch aufgebaut ist, d.h. bei der Wahl von falschen Methoden der Sprachbeeinflussung. Dabei wird der Gesprächspartner nicht berücksichtigt und Regeln der konfliktfreien Kommunikation nicht gehalten.

**Kommunikative Misserfolge differenziert man in die folgenden Typen:**

- **Technische Misserfolge** können durch *falsche phonetische oder grafische Gestaltung der Rede oder Störung der Wahrnehmung (undeutliche Aussprache, unlesbare Handschrift, Taubheit, andere Störungen)* verursacht werden.
- **Systemische Misserfolge** werden entweder durch *eine schwache Beherrschung des Systems sprachlicher Bedeutungen verschiedener Ebenen und Ausdrucksweisen oder durch die dem Sprachsystem selbst innewohnende Mehrdeutigkeit (Homophone, Polysemie usw.)* erklärt.
- **Enzyklopädische Misserfolge** sind durch *den Mangel an ausreichenden Informationen über Kommunikationsgegenstand, Unkenntnis der Bedeutung des Wortes* verursacht.
- **Inferentielle Misserfolge** entstehen in der Regel durch *falsche Decodierung von Implikaturen*. Zum Beispiel die Frage *Haben Sie Zigaretten?* impliziert meistens eine Bitte und keine Meldung über das Vorhandensein oder Fehlen eines Zigarettenvorrats.
- **Ideologische Misserfolge** entstehen aufgrund von *Unterschieden in den Wertesystemen der Konversationsteilnehmer*.

Kommunikative Misserfolge haben in der Regel komplexe Voraussetzung und können selten durch eine einzige Ursache erklärt werden.

Anhand von **Quellen von kommunikativen Misserfolgen** unterscheidet man solche, die **durch den Kommunikanten selbst** und durch **die Umstände der kommunikativen Handlung** verursacht werden. Es gibt **globale** und **partielle** kommunikative Misserfolge. **Globale kommunikative Misserfolge** entstehen, wenn es keine kommunikative Tätigkeit erfolgt, wobei bestimmtes strategisches Ziel nicht erreicht wird. **Partielle kommunikative Misserfolge** sind gewöhnlich durch zeitweilige Störungen im Kommunikationsprozess verursacht. Es werden **drei Typen von kommunikativen Misserfolgen in Bezug auf ihre Gründe** differenziert: 1) kommunikative Misserfolge, die *anhand von Sprachstruktur* entstanden sind; 2) kommunikative Misserfolge aufgrund

von *Unterschieden bei den Sprechern*; 3) kommunikative Misserfolge, die durch *pragmatische Faktoren* verursacht werden. Missverständnisse und kommunikative Misserfolge können durch unterschiedliche Weltbilder, kulturelle, soziale Umgebung verursacht werden. Die identifizierten Arten von kommunikativen Misserfolgen korrelieren mit dem Begriff ***kommunikative Kompetenz***, die in Bezug auf **die folgenden fünf Ebenen** strukturiert ist: **1. Die Ebene der psychophysischen Besonderheiten der Persönlichkeit**, die auch kommunikative Fähigkeit von Menschen bestimmen; **2. Die soziale Ebene**, da der Kommunikationsprozess durch eine Vielzahl von sozialen Merkmalen der Persönlichkeit beeinflusst wird: *Herkunft, Geschlecht, Alter, Beruf, Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe, die soziale Rolle des Kommunizierenden;* **3. Die kulturelle Ebene der Persönlichkeit.** Unterschiede in den Hintergrundkenntnissen, Präsuppositionen führen in der Regel zur Bildung von Lücken; **4. Die Ebene der sprachlichen Kompetenz der Persönlichkeit; 5. Die Ebene des Pragmatikons der Persönlichkeit.** Sprachkompetenz gehört ebenfalls zur kommunikativen Kompetenz. Die nicht vollständig herausgebildete sprachliche Kompetenzbildung kann sich in falscher Wahl von Spracheinheiten und Diskursstrategien sowie in falscher Bedeutungszuordnung in der Sprachwahrnehmung des Gesprächspartners äußern. Kommunikative Misserfolge können auf verschiedenen Ebenen des Verständnisses auftreten, von der *morphologischen und syntaktischen Analyse bis zum Verständnis der kommunikativen und praktischen Ziele des Gesprächspartners.* **Kommunikative Misserfolge** sind mit einer Verletzung von Sprachnormen verbunden und können schwer von unerwartet kreativem und in diesem Sinne erfolgreichem Sprachgebrauch zu unterscheiden sein. Insbesondere das Erzählen der meisten Witze, absurder Humor und viele andere Sprachsituationen basieren darauf. Die Unterscheidung zwischen kommunikativer Misserfolge und kommunikativem Sieg wird durch den spezifischen Kontext der Interaktion bestimmt.

**Kommunikativer Selbstmord** ist ein grober Kommunikationsfehler, der die weitere Kommunikation sofort und offensichtlich wirkungslos macht.

Wenn der Redner beispielsweise seine Rede so beginnt: *„Entschuldigung, dass ich Ihre Zeit in Anspruch genommen habe ... ich werde Sie nicht lange aufhalten ...“* – ist das ein typischer kommunikativer Selbstmord, da man sofort berichtet, dass man versteht, dass diese Informationen nicht benötigt sind.

## Terminologie

**Diskrepanz** bedeutet Widersprüchlichkeit oder Missverhältnis zwischen zwei Sachverhalten oder Dingen.

**Diskurskompetenz** bezeichnet eine kommunikative Fähigkeit, beim Sprechen und Verstehen grammatische Formen und Bedeutungen miteinander zu verbinden, damit Texte und Diskurse entstehen.

**Explikation** bezeichnet allgemein die Erklärung eines Begriffes durch Darstellung seiner Merkmale, sowie die Begriffsbestimmung von Symbolen, konventionellen Bezeichnungen.

**Explizität** bezeichnet formale Eindeutigkeit sowie Vollständigkeit