

Sonderdruck aus

Proceedings
of the
Fourteenth International Congress
of Linguists

Berlin/GDR, August 10—August 15, 1987

Editors:

Werner Bahner
Joachim Schildt
Dieter Viehweger

III



Akademie-Verlag Berlin

Anmerkung

1 wörtliche Bedeutung = literally meaning, context free meaning; Sinn = intended meaning, hearer/speaker meaning, communicative sense

Literatur

- Austin, J. L. (1962): *How to do Things with Words*. Clarendon Press. Oxford.
- Bierwisch, M. (1980): *Semantic Structure and Illocutionary Force*. Searle, J. R., Kiefer, F., Bierwisch, M. (eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics*. D. Reidel Publishing Company, Dordrecht: Holland.
- Frege, G. (1892): *Über Sinn und Bedeutung*. *Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik*, 9, 25–50.
- Grice, H. P. (1975): *Logic and Conversation*. *Syntax and Semantics*, vol. 3, *Speech Acts*, Cole P., Morgan J. L. (eds.). Academic Press.
- Searle, J. R. (1975): *A Taxonomy of Illocutionary Acts*. *Language, Mind and Knowledge*. Minnesota Studies in the Philosophy of Science. Gunderson K. (ed). University of Minnesota Press.
- Strawson, P. F. (1959): *On Referring*. *Mind* 59, s. 320–344.

Persuasion als perlokutiver Zweck sprachlichen Handelns in der Massenkommunikation

Hartmut E. H. Lenk

Berlin

Die hier vorzustellende Untersuchung entstand aus der Überzeugung heraus, daß angesichts der existentiellen Gefährdung der Menschheit durch die noch nicht gebannte Gefahr eines dritten, nunmehr letzten Krieges und vor dem Hintergrund der gewaltigen Bedeutung der Massenkommunikationsmedien in den entwickelten Gesellschaften auch vor der Sprachwissenschaft die Aufgabe steht, Mechanismen und Verfahrensweisen der bewußtseinssteuernden Überzeugungskonstitution transparent zu machen, indem sie die Strukturen persuasiver Kommunikation beschreibt. Dabei sollte in der Gegenwart m. E. die Analyse persuasiver Texte in der Massenkommunikation eine besondere Aufmerksamkeit erfahren.

Auf welche Weise aber sind die spezifischen Strukturen persuasiver Texte erfaßbar?

M. E. zu recht gilt die Illokutionsstrukturanalyse, wie sie von W. Motsch, D. Viehweger, I. Rosengren u. a. entwickelt wurde, als einer der am weitesten entwickelten Ansätze zur Beschreibung der Handlungsstruktur von Texten. Sie geht bekanntlich davon aus, daß ein Text aus Illokutionen besteht, die hierarchisch aufeinander bezogen sind. Illokutionen lassen sich vor allem aufgrund der mit ihnen verfolgten Ziele und der für sie gültigen konstitutiven Bedingungen definieren und voneinander abgrenzen. Ein Text hat mindestens eine dominierende Illokution, die das Gesamtziel des Textes realisiert. Die illokutiven Ziele sind auf eine Veränderung des Wissens, Wertens und Wollens, d. h. auf eine Veränderung bestimmter Bewußtseinszustände gerichtet. Klarheit herrscht aber darüber, daß im Zusammenhang mit der Einbettung sprachlicher Tätigkeit in übergeordnete Tätigkeiten des Menschen „mit einer Sprachhandlung ein über die Beeinflussung der Kenntnisse, Motivationen und Einstellungen der Handlungspartner hinausgehendes Handlungsergebnis erreicht werden soll, daß ein Sprecher mit seinem Handeln einen bestimmten Zweck verfolgt ...“ (Viehweger 1983, S. 108f.). Die auf diese Weise von D. Viehweger einge-

fürte Dichotomie „Ziel“ vs. „Zweck“ des sprachlichen Handelns fordert den Vergleich mit der sprechakttheoretischen Differenzierung von Illokution und Perlokution heraus. In der nach Austin 1962 erschienenen Literatur zum Perlokutionsbegriff wird meist auf extensionale Weise versucht, „Perlokution“ und „Illokution“ voneinander abzugrenzen (vgl. etwa Searle/Bierwisch/Kiefer 1980, S. VII). Dabei werden Überzeugungs- und Überredungsprozesse in der Regel zu den perlokutiven Wirkungen gerechnet. Zugleich wird hervorgehoben, daß Illokutionen primär auf die Erzeugung solcher persuasiven (und also perlokutiven) Wirkungen ausgerichtet sein können (und sogar sehr häufig darauf ausgerichtet sind). Wenn das so ist, muß man davon ausgehen, daß sprachlich Handelnde im Laufe der Zeit über individuelle und gesellschaftliche Erfahrungen darüber verfügen, wie unter bestimmten Bedingungen bestimmte perlokutive (und im besonderen: persuasive) Wirkungen am besten, am sichersten, am effektivsten erreicht werden können. Solche Erfahrungen betreffen u. a. a. die Struktur entsprechender komplexer Sprachhandlungen, darunter die Handlungsstruktur von persuasiven Texten.

Aus linguistisch-methodischen Gründen kann in einer Sprachhandlungsanalyse aus der Sprecherperspektive nur ein bestimmter Ausschnitt der tatsächlichen perlokutiven Wirkungen sprachlichen Handelns erfaßt werden. Der Zweck sprachlichen Handelns ist daher als eine Antizipation der intendierten nicht-emotionalen perlokutiven Wirkungen aufzufassen.

Die Frage nach dem Zusammenhang von persuasivem Zweck und der Illokutionsstruktur von Texten läßt sich in folgender Weise spezifizieren: Welche Veränderungen in den Bedingungen persuasiver Kommunikation führen zu veränderten Illokutionsstrukturen persuasiver Texte? Da die empirischen Untersuchungen (vgl. Lenk 1987) aus methodischen Gründen auf die Analyse von Pressekommentaren aus der Bundesrepublik Deutschland eingeschränkt wurden, lag es nahe, solche Variationen in den Kommunikationsbedingungen zwischen den beiden Typen der kommerziellen (nicht parteipolitisch gebundenen) Presse, der sog. seriösen oder Führungspresse auf der einen und der Boulevard- oder Massenpresse auf der anderen Seite, ausfindig zu machen: Sie weisen unterschiedliche Schwerpunkte im Hinblick auf die soziale Zugehörigkeit ihrer Leserkreise auf. Stark vereinfachend kann hier nur darauf hingewiesen werden, daß die Leserkreise der Führungspresse in der Regel über einen höheren Bildungsgrad verfügen sowie intelligenter und besser mit den Themen der untersuchten Kommentare (zum Libanon-Krieg Israels 1982) vertraut sind als die Mehrheit der Leser der Massenpresse. Zusammenhänge zwischen diesen (und anderen) Persönlichkeitseigenschaften und der persuasiven Wirksamkeit bestimmter Strukturen von Texten wurden in zahlreichen Labor-Experimenten der US-amerikanischen sozialpsychologischen Massenkommunikationsforschung vor allem der Hovland-Schule eingehend untersucht. Im Hinblick auf die explizite vs. implizite Realisierung der „kommunikativen Schlußfolgerung“ von Texten, die in etwa dem „dominierenden Textziel“ entspricht, gelangte man zu folgenden Ergebnissen: „Je geringer die Intelligenz, desto eher und mehr werden explizite Schlußfolgerungen verstanden und akzeptiert. . . . Bei einem Thema, mit dem die Rezipienten vertraut sind, ist die implizite Folgerung wirksamer als die explizite; sind die Rezipienten dagegen mit dem Thema wenig vertraut, dann ist die explizite Folgerung wirksamer“ (Bisky 1976, S. 144f.).

Über mehrere logische Schritte führte uns dies zu der Vermutung, daß implizite Textzielrealisierungen in der Führungspresse häufiger auftreten als in der Massenpresse. Ließen sich solche Unterschiede zwischen den untersuchten Kommentaren beider Pressegeattungen ermitteln, wäre der Einfluß von spezifischen Bedingungen zur Realisierung des (perlokutiven)

Zweckes persuasiver Kommunikation auf ein einzelnes Merkmal der Illokutionsstruktur der entsprechenden Texte nachgewiesen.

Auf Fragen der Repräsentativität des Materialkorpus, auf eine Diskussion des Begriffs „implizite Sprachhandlung“ und auf das Problem der Begrenzung der Subjektivität und Intuitivität der Analyseergebnisse kann hier nicht weiter eingegangen werden.

Die empirischen Analysen erbrachten folgende Ergebnisse:

Tab. 1

Häufigkeit expliziter und impliziter dominierender Illokutionen in den einzelnen Zeitungen und Zeitschriften

Zeitung/Zeitschrift	Anzahl der Texte	Anzahl der dominierenden Illokutionen	
		explizit	implizit
Die Welt	15	14	5
FAZ	18	11	10
Frankfurter Rundschau	7	8	3
Süddeutsche Zeitung	14	9	10
Die Zeit	12	12	2
Handelsblatt	6	6	—
Bild-Zeitung	3	3	—
Berliner Morgenpost	6	6	2
Rhein-Neckar-Zeitung	6	7	1
Badische Neueste Nachrichten	5	8	—
Stern	2	2	—

Tab. 2

Häufigkeit expliziter und impliziter dominierender Illokutionen in der Führungs- und der Massenpresse

Führungspresse	72	60	30
Massenpresse	22	26	3

Anmerkung

Die Zahl der dominierenden Illokutionen in den Texten ist in der Summe größer als die Gesamtzahl der Texte, weil einige Texte zwei gleichrangige dominierende Illokutionen aufweisen. Das ist aber nur dann der Fall, wenn es sich um zwei verschiedene Sprachhandlungen handelt, die weder in einer Hierarchie- noch in einer Inklusionsbeziehung zueinander stehen. Wiederholungen derselben Sprachhandlung zählten als eine Sprachhandlung. Ein Text weist z. B. nur dann zwei Bewertungshandlungen als dominierende Illokutionen auf, wenn sich die Bewertungshandlungen in bezug auf den Bewertungstyp (positives vs. negatives Bewerten), die Bewertungsebene und/oder die Dimension der Bewertung unterscheiden. Zum anderen ist eine Forderung genau eine dominierende Illokution, auch wenn sie — als eine ihrer konstitutiven Bedingungen — zugleich eine Bewertung einschließt.

Die Tabellen 1 und 2 zeigen auf den ersten Blick, daß unsere Ausgangshypothese offenbar bestätigt wird. Trotz der geringen wahren Gesamtmengen wurden die Analyseergebnisse dem Chi²-Test unterworfen. Er bestätigt noch für das 0,025-Niveau signifikante Unterschiede hinsichtlich des Anteils impliziter Textzielrealisierungen in den untersuchten Kommentaren der Führungs- und der Massenpresse. Das kann als Ausdruck adressatenspezifischer Persuasionsstrategien in der kommerziellen Presse der BRD interpretiert werden. Zugleich ist damit nachgewiesen, daß der perlokutive Zweck der komplexen Sprachhandlung Pressekommentar und die unterschiedlichen Bedingungen seiner Realisierung eine Veränderung der Illokutionsstrukturen dieser Texte im Hinblick auf das einzelne Merkmal implizite vs. explizite Realisierung der dominierenden Bewertungsillokution bewirkten.

Literatur

- Bisky, Lothar 1976: Zur Kritik der bürgerlichen Massenkommunikationsforschung. — Berlin, 1976.
 Lenk, Hartmut E. H. 1987: Persuasionsstrategien in der Manipulation: Handlungsstrukturanalysen von Kommentaren der BRD-Presse. — Diss. (A), Humboldt-Universität zu Berlin, 1987.
 Searle, John R./Kiefer, Ferenc/Bierwisch, Manfred (Hg.) 1980: Speech Act Theory and Pragmatics. — Dordrecht, Boston u. London 1980.
 Viehweger, Dieter 1983: Sprachhandlung, Handlungsziele, Handlungspläne. In: LS/ZISW/A 113, Berlin 1983. — S. 104—118.

An Apparatus for the Description of Participant Reference in Narrative Discourse

Robert E. Longacre

Arlington

In describing participant reference in narrative discourse in any language, primarily one needs to take account of three variables: (a) the various resources for participant reference in that language; (b) the ranking of participants within a given narrative; and (c) the operations which participant reference is called on to perform.

1. Participant reference resources

While ultimately participant reference resources must be described specifically for each language, I indicate here some broad categories and indicate a possible hierarchical ranking.

- (1) Nouns (including proper names) plus qualifiers, i.e. definite or indefinite articles, adjectives, relative clauses, and descriptive sentences.
- (2) Nouns (including proper names) without such qualifiers.
- (3) Surrogate nouns (especially kinship, occupation, and role).
 - (a) as substitutes for (1) and (2).
 - (b) as the highest level of participant reference for a given participant within a narrative.
- (4) Pronominal elements.
 - (a) Pronouns proper; (b) Deictics
- (5) Affixal elements. (a) Subject affixes; (b) Object affixes; (c) Switch reference affixes; (d) Possessive affixes
- (6) Nul (0) reference, where the grammatical usage makes such a reference unambiguous.