

FA est. L

Kommunikation und Wissen

Annäherungen an ein
interdisziplinäres
Forschungsgebiet

Herausgegeben von
Wolfdietrich Hartung



Akademie-Verlag Berlin

ISBN 3-05-001005-3
ISSN 0138-5852

Erschienen im Akademie-Verlag Berlin, Leipziger Str. 3-4, O-1086 Berlin

© Akademie-Verlag Berlin 1991

Printed in Germany

Gesamtherstellung: Druckerei „G. W. Leibniz“ GmbH, 4450 Gräfenhainichen

Lektor: Anneliese Funke

LSV: 0805

Bestellnummer: 755 156 3 (2161/23)

3.5. Über verschiedene Arten indirekten Kommunizierens

MECHTHILD ELSTERMANN

3.5.1. Einleitung

Liest man die Überschrift, so könnte man annehmen, daß es offenbar mehrere – vielleicht nicht genau abzählbare, aber doch relativ gut voneinander abgrenzbare – Möglichkeiten des indirekten Kommunizierens gibt, die im folgenden nacheinander vorgestellt und beschrieben werden sollen.

Einerseits ist das richtig; andererseits liegen die darzustellenden Dinge auf teilweise recht verschiedenen Ebenen; das eine wird manchmal als Bestandteil oder Untergruppe des anderen behandelt (das gilt z. B. für das Verhältnis von Ironie und indirekten Sprechakten), man kann eins mit Hilfe des anderen realisieren (z. B. Anspielungen mit Metaphern) usw. Schon der Versuch, einen übergreifenden Ausdruck zu finden, unter den sich all das, was behandelt werden soll, subsumieren läßt, bereitet Schwierigkeiten, die mit dem Begriff „indirektes Kommunizieren“ nur unzureichend gelöst sind.¹

Eine andere Schwierigkeit ergibt sich daraus, daß es sich bei den zu behandelnden Erscheinungen z. T. um komplexe sprachliche Phänomene handelt, deren Erforschung eine sehr lange Tradition hat, zu denen immer wieder umfassende Einzeluntersuchungen angestellt werden und die eben ob ihrer Komplexität eine interdisziplinäre Bearbeitung erfahren. (Dies gilt vor allem für die Metaphern- und Ironieproblematik.)

¹ Andere Termini wie z. B. „Uneigentliches Sprechen“ oder „Nichtwörtlichkeit“ wären vielleicht nicht schlechter, sicher aber auch nicht besser geeignet, da sie die Assoziationen z. T. wieder in andere Richtungen lenken; zudem sind sie von anderen Autoren schon „besetzt“ (vgl. z. B. BERG 1978, FRANCK 1980) und dienen da auch nicht ganz genau zur Bezeichnung dessen, was wir im folgenden behandeln wollen.

In dem hier zu gebenden Überblick kann es daher nicht um eine Aufarbeitung der verschiedenen Forschungsansätze gehen, sondern eher um eine zusammenfassende Darstellung einiger neuer Ergebnisse unter dem übergreifenden (und selektierenden) Aspekt der Textorganisation. Dieses Vorgehen legitimiert sich u. E. zum einen daraus, daß die zu behandelnden Phänomene nicht Randerscheinungen in der Kommunikation darstellen (als die sie oft behandelt worden sind), sondern daß ihre Produktion und Rezeption ein normaler Bestandteil kommunikativer Handlungen ist, und daß sie deshalb in einem Buch, das sich mit der Organisation von Kommunikation in einem allgemeinen Sinne befaßt, wenigstens Erwähnung finden sollten; zum anderen sind sie oft verstreut und nicht immer leicht zugänglich dargestellt worden, so daß sich eine komprimierte Darstellung der Ergebnisse an dieser Stelle auch von daher rechtfertigt und für den interessierten Leser als Anregung gedacht ist, sich mit dem einen oder anderen gegebenenfalls näher zu beschäftigen.

Bevor nun einzelne Möglichkeiten des indirekten Kommunizierens genauer dargestellt werden, soll zunächst kurz skizziert und z. T. aus vorangegangenen Kapiteln resümiert werden, was grundsätzlich beim Verstehen sprachlicher Äußerungen abläuft, um dann zu überlegen, was beim indirekten Kommunizieren anders ist, d. h., es soll der Frage nachgegangen werden, welche Prinzipien es sein könnten, nach denen indirektes Kommunizieren erfolgt.

Im Zusammenhang mit den Überlegungen zur grundsätzlichen Vagheit der sprachlichen Kommunikation (vgl. 3.4.) wurde auf die stetig vorhandene Diskrepanz zwischen Gesagtem und Gemeintem verwiesen, die sich nicht vollständig beseitigen läßt. Der Hörer muß die notwendigen Prozesse der Beschränkung auf das im einzelnen vom Sprecher Gemeinte selbst vollziehen; ein Prozeß, der in der Regel unbewußt abläuft und vom Sprecher durch entsprechende Auswahl und Anordnung der sprachlichen Zeichen unterstützt wird.

Gleichzeitig muß der Hörer das vom Sprecher Gesagte durch Rückgriff auf sein Hintergrundwissen ergänzen. Dieser Prozeß wird grundsätzlich durch die Erwartung unterstützt und gelenkt, daß der Kommunikationspartner nichts Irrelevantes sagt.

Während nun die Gleichzeitigkeit von Beschränkung und Ergänzung, die der Hörer vornimmt, ein Bestandteil jeglicher Kommunikationsvorgänge ist, nimmt die Diskrepanz zwischen Gesagtem und Gemeintem beim indirekten Kommunizieren zusätzlich eine andere Qualität an. Es geht nicht nur um Beschränkung und Ergänzung, sondern um ein Anders-als-Verhältnis zwischen Gesagtem und Gemeintem. Was jeweils anders ist, unterscheidet sich bei den verschiedenen Arten des indirekten Kommunizierens und soll dann an entsprechender Stelle jeweils beschrieben werden.

Man könnte annehmen, daß beim indirekten Kommunizieren der Verstehensprozeß eben ob dieses Anders-als-Verhältnisses verzögert sei. D. h., der Hörer muß zunächst eine Art Umschaltung vornehmen zwischen dem, was der Sprecher „wörtlich“ sagt, und dem was er gemeint haben könnte, da zwischen beidem ein Widerspruch vorzuliegen scheint. SEARLE (1975) hat anhand eines 10-Schritt-Modells die Ableitung des Gemeinten aus dem Gesagten am Beispiel eines indirekten Sprechakts (hier: die Ableitung einer Ablehnung aus einer Feststellung) wie folgt rekonstruiert:

Beispiel:

Student X: Laß uns heute abend ins Kino gehen.

Student Y: Ich muß für eine Prüfung lernen.

Schritt 1: Ich habe Y einen Vorschlag gemacht, und er hat darauf mit einer Feststellung erwidert, daß er für eine Prüfung lernen müsse (Fakten über das Gespräch).

Schritt 2: Ich nehme an, daß Y in diesem Gespräch mit mir kooperiert und daß sein Beitrag deshalb als relevant beabsichtigt ist (Prinzipien kooperativer Gesprächsführung).

Schritt 3: Als relevante Erwiderung kann eine Annahme des Vorschlages, eine Ablehnung, ein Gegenvorschlag, eine weiterführende Diskussion usw. gelten (Sprechakttheorie).

Schritt 4: Wörtlich verstanden, war seine Äußerung aber nichts dergartiges und also keine relevante Erwiderung (Folgerung aus den Schritten 1 und 3).

Schritt 5: Er meint deshalb wahrscheinlich mehr, als er sagt. Wenn ich annehme, daß sein Beitrag relevant ist, so muß sich dessen primärer Illokutionszweck von der wörtlichen Illokution unterscheiden (Folgerung aus den Schritten 2 und 4).

Schritt 6: Ich weiß, daß das Lernen für eine Prüfung einen großen Teil eines Abends in Anspruch nimmt, und ich weiß auch, daß Ins-Kino-Gehen einen großen Teil eines Abends beansprucht (faktisches Hintergrundwissen).

Schritt 7: Deshalb kann Y sehr wahrscheinlich am selben Abend nicht sowohl ins Kino gehen als auch für eine Prüfung lernen (Folgerung aus Schritt 6).

Schritt 8: Eine Vorbereitungsbedingung für die Annahme eines Vorschlages oder für jede andere kommissive Äußerung besteht darin, daß der Hörer die in der Bedingung des propositionalen Gehalts ausgedrückte Handlung auch ausführen kann (Sprechakttheorie).

Schritt 9: Ich weiß daher, daß er etwas gesagt hat, das zur Folge hat, daß er den Vorschlag nicht annehmen kann, wenn er sich konsistent verhalten will (Folgerung aus den Schritten 1, 7 und 8).

Schritt 10: Daher besteht der primäre Illokutionszweck seiner Äußerung

wohl darin, den Vorschlag abzulehnen (Folgerung aus den Schritten 5 und 9; nach SEARLE 1975).

Die Verzögerungsstelle ist hier allerdings nicht die, die als der entscheidende Schritt in der Folgerung angenommen wird (Schritt 5), sondern sie befindet sich an späterer Stelle, was von SEARLE insofern eingeräumt wird, als er erstens selbst sagt, daß die einzelnen Schritte nicht bewußt ablaufen, und als er zweitens (und vor allem) darauf hinweist, daß die Schlußfolgerungen, die aus dem erkannten Widerspruch gezogen wurden, nur Wahrscheinlichkeitswert haben. Damit nimmt die Äußerung wieder jene grundsätzliche Unbestimmtheit an, die jeglichen Kommunikationsbeiträgen innewohnt, und es ist erstmal nicht entscheidend, daß es sich dabei um einen indirekten Sprechakt handelt.

Es soll überhaupt ein Ziel dieses Abschnitts sein, zu zeigen, daß die Verfahren des indirekten Kommunizierens nicht notwendig auch einen höheren Grad von Unbestimmtheit haben. Sie stellen Möglichkeiten dar, mit der stets vorhandenen Unbestimmtheit in der Kommunikation bewußter umzugehen, und es gibt jeweils Gründe (die im weitesten Sinne immer mit der Gestaltung der sozialen Beziehungen zwischen den Kommunikationspartnern zu tun haben), sie den direkteren Verfahren vorzuziehen. Ein nicht geringer Teil innerhalb der einzelnen Arten indirekten Kommunizierens ist jedoch so stark konventionalisiert, daß die Indirektheit überhaupt nicht (mehr) ins Bewußtsein gelangt und somit die Frage aufgeworfen wird, inwiefern es überhaupt noch berechtigt ist, von Indirektheit zu sprechen.¹

3.5.2. Indirekte Sprechakte

Eine Möglichkeit, die grundsätzliche Indeterminiertheit sprachlicher Äußerungen faßbar zu machen, wurde mit dem Konzept der indirekten Sprechakte verfolgt.² Bei diesem Konzept wird von der Annahme ausgegangen, daß jeder Äußerung eine propositionale Bedeutung und eine (wenigstens eine dominierende) illokutive Funktion zukommt, und ein Sprechakt gilt dann als indirekt ausgedrückt, wenn der mit sprachlichen Mitteln angezeigte Illokutionstyp nicht mit der primär intendierten illokutiven Funktion übereinstimmt (vgl. FRANCK 1975). Nach EHRICH/SAILE (1972, 256) ist ein Sprechakt dann ein indirekter, „wenn eine Dissoziation zwischen der intendierten kommunikativen Funktion und dem Satztyp der Äußerung oder

¹ Diesbezügliche Zweifel wurden z. B. angemeldet von FRANCK (1980), KOHNEN (1987), JANUSCHEK (1986).

² Wichtige Arbeiten hierzu: EHRICH/SAILE (1972), SEARLE (1975), FRANCK (1975).

einem in ihm enthaltenen performativen Verb bzw. einem anderen illokutiven Indikator besteht oder wenn eine Dissoziation zwischen der intendierten Proposition und der wörtlichen Form der Äußerung besteht.“

Das für den ersten Fall dieser Definition wohl meistgebrauchte und so als indirekter Sprechakt par excellence verfestigte Beispiel sei auch hier erwähnt:

Kannst du mir bitte mal das Salz reichen?

Sprachlich ist eine Frage angezeigt, intendiert ist aber eine Aufforderung.

Für die zweite Möglichkeit aus der Definition soll das kaum weniger häufig angeführte Beispiel

Es ist kalt hier.

genannt werden, als eine Feststellung, die eine Aufforderung intendiert. Beide Sprechakte sind allerdings in ihrer Indirektheit nicht gleichwertig. Während es beim ersten Beispiel nur unter ganz besonderen Umständen möglich ist, die Frage nicht als Aufforderung sondern tatsächlich als Frage nach der Befähigung zu etwas anzusehen, ist es für den Hörer des zweiten Beispiels viel eher möglich, sich der vielleicht recht deutlich erkannten Aufforderung zu einer Handlung durch eine andere Feststellung (z. B.: Das finde ich gar nicht.) zunächst einmal zu entziehen.

Darüber hinaus ist die Art, der Inhalt der Aufforderung im ersten Beispiel auch ohne Kontext deutlich (nämlich, dem Sprecher das Salz zu reichen), hingegen können im zweiten Beispiel verschiedene Aufforderungen intendiert sein, die nur durch das entsprechende Hintergrundwissen in der jeweiligen Äußerungssituation erschlossen werden können (z. B. die Aufforderungen, das Fenster oder die Tür zu schließen, die Heizung aufzudrehen, den Raum zu verlassen, sich etwas anzuziehen etc.).

Nun lassen es aber Feststellungen ganz verschiedener Art durchaus zu, als Ausdruck von intendierten Aufforderungen, Vorwürfen usw. verwendet zu werden, und es ergibt sich die fast paradoxe Situation, daß Äußerungen in der Art des erwähnten ersten Beispiels als klassische indirekte Sprechakte gelten, während die Zuordnung bei anderen Äußerungen viel problematischer ist, da man einerseits einen sehr großen Teil von Äußerungen als indirekt einstufen kann, andererseits sich diese Indirektheit von einem Beobachterstandpunkt aus nur sehr schwer festmachen läßt, womit die Unterscheidung direkt – indirekt grundsätzlich in Frage gestellt wird.¹

Indirekte Sprechakte kommen vorrangig im Zusammenhang mit solchen diffizilen sprachlichen Handlungen wie Aufforderungen, Vorwürfen etc. vor

¹ „Wenn A zu B sagt: ‚Ich habe den ganzen Abwasch allein gemacht‘ und B das als Vorwurf der Faulheit versteht und zurückweist, so wird A zwar sagen können: ‚So habe ich das nicht gemeint‘, aber daß er ihr bloß etwas erzählen wollte, wird er auch nicht behaupten können.“ (JANUSCHEK 1986, 74).

und sind im weitesten Sinne Ausdruck eines allgemeinen Höflichkeitsprinzips, das je nach Kommunikationsbereich, sozialem Status der Beteiligten, Situation usw. in seiner Verbindlichkeit differiert, selten ganz eindeutig ist und eben deshalb die verschiedensten Formen von Indirektheit hervorbringt (vgl. dazu FRANCK 1980). Meist wird in diesem Zusammenhang auf gesellschaftliche Konventionen, die Beachtung verschiedenster Tabus, das Offenhalten von Rückzugsmöglichkeiten etc. verwiesen. Daß in diesem Bereich natürlich auch Mißverständnisse häufiger auftreten können, sollte als normale Erscheinung im Kommunikationsprozeß begriffen werden.

3.5.3. Metonymie – Metapher – Metaphorik

Mit den Erscheinungen, die sich hinter dieser Überschrift verbergen, geht es uns ähnlich wie mit den klassischen indirekten Sprechakten: Wir nehmen sie oft als solche gar nicht wahr, und sie stellen in der Regel kein besonderes Problem in unserer alltäglichen Sprachverwendungspraxis dar. Noch in einer anderen Beziehung zeigt sich eine Ähnlichkeit: so, wie sich unter bestimmten Gesichtspunkten fast jeder Sprechakt als ein indirekter charakterisieren läßt und damit die gesonderte Betrachtung von indirekten Sprechakten, mindestens die Gegenüberstellung direkt – indirekt (fast) fragwürdig macht, zeigt sich auch auf dem Gebiet der Metonymie und Metaphorik die Tendenz, sie nicht als besondere Erscheinungen, sondern als grundlegende, fundamentale und konstitutive Elemente der Sprache zu betrachten.

Unter Metonymie und Metaphern werden in engerem Sinne bildliche Ausdrücke verstanden, die durch Bezeichnungsübertragung von Dingen und Erscheinungen, zwischen denen ein bestimmter Zusammenhang existiert oder hergestellt werden kann, entstehen; man faßt sie in der traditionellen Rhetorik und Stilistik gemeinsam mit anderen Erscheinungen wie z. B. Ironie unter dem Oberbegriff der Tropen zusammen und unterscheidet sie z. T. von den rhetorischen Figuren, wobei die verschiedenen Einordnungen und Klassifizierungen insgesamt als unzureichend gelten und von ERDMANN schon 1910 wie folgt abgelehnt wurden: „Es ist ja eine der bekanntesten Erscheinungen, daß das Wort oft übergeht vom Ganzen auf den Teil, von der Gattung auf die Art, von der Ursache auf die Wirkung, vom Zeichen auf die Sache oder umgekehrt usf. Die unendliche Fülle der Möglichkeiten spottet jeden Versuchs einer erschöpfenden Klassifizierung und Rubrizierung, wie sie schon Aristoteles in Angriff genommen hatte. Heute ist man geneigt, alle diese nach rein logischen Gesichtspunkten aufgestellten und mehr zur Übersicht der dichterischen und rhetorischen Tropen dienenden Kategorien zum alten Eisen zu werfen“ (ERDMANN 1910, 16 f.).

Diese „unendliche Fülle der Möglichkeiten“ hat SCHIFKO dazu veranlaßt, den Begriff der Metonymie über seinen engeren Rahmen als Tropus auszuweiten und Metonymie als ein universales sprachliches Strukturprinzip innerhalb des Sprachsystems zu erklären, als sprachlichen Ausdruck von Kontiguitätsbeziehungen, die zwischen den verschiedenen Einzelfaktoren einer Situation, eines Zustandes oder Sachverhaltes, eines Vorganges oder Handlungsablaufes bestehen und die als zusammengehörig erfahren, gespeichert und assoziativ reproduziert werden (vgl. SCHIFKO 1979, 241). Universal seien Metonymien deshalb, weil die Mehrzahl aller sprachlichen Äußerungen von derartigen Zuständen, Sachverhalten oder Vorgängen handelt, wo ein Agens mit Hilfe bestimmter Mittel, zu bestimmten Zwecken, im Hinblick auf jemanden, an einem Ort und zu einem bestimmten Zeitpunkt das oder jenes tut; darauf würden sich auch die meisten Fragen, die man stellen kann, beziehen (vgl. ebenda, 263).

Eine ähnliche Erweiterung erfuhr der Begriff der Metapher. Metaphern galten lange Zeit als besondere Stilmittel der Literatur, als poetische Neuschöpfungen und kreative Abweichungen von a priori festgelegten Grundbedeutungen; sie unterstanden damit der Analyse künstlerischer Ausdrucksweisen und nahmen in Rahmen von linguistischen Theorien oft nur einen Randplatz ein. Das Hinausgehen über diesen engeren Metaphernbegriff ist so neu allerdings auch nicht. So klagt z. B. INGENDAHL darüber, daß – obwohl bereits VICO 1725 die metaphorische Sprache für ebenso eigentlich erklärt habe wie die übrige für eigentlich gehaltene Sprache – noch heute die Metaphorik als ein stilistisches Mittel für uneigentliches Sprechen gewertet wird (vgl. INGENDAHL 1971, 209). Ein ähnlicher Bezug auf VICO findet sich bei BAMBERG (1982), der den Standpunkt vertritt und zu begründen versucht, daß die Grundlage der Sprache die Metapher sei. In Auseinandersetzung mit verschiedenen Semantikkonzepten wird die Auffassung von einer „Grundbedeutung“, aus der dann die metaphorische Bedeutung ableitbar sei, abgelehnt; Grundbedeutungen stellten eher den Ausnahmefall dar, Bedeutungen würden nicht irgendwo „liegen“, sondern in der Herstellung von Relationen geschaffen, und diese Herstellung von Relationen sei metaphorisch. Es ginge dabei um sinnhafte Relationen zwischen Objekt- und Lebenszusammenhängen, auf welchen sämtliches Sprechen sowie Sprachverstehen basiere und funktioniere und dem Subjekt eine aktive Rolle im Konstitutionsprozeß der Bedeutung einräume (vgl. BAMBERG 1982, 59f.).

Umstritten ist bis in jüngere Zeit die Frage, welche Rolle die Metaphern in bezug auf Unschärfe oder Unbestimmtheit in der Kommunikation spielen, und die Differenzen in den Antworten hängen z. T. sicher mit der unterschiedlich weiten Verwendung des Metaphernbegriffes zusammen. Während z. B. bei REGER (1977) die Metapher als ein sprachlicher Ausdruck, der

mehrsinnig und mehrdeutig ist, definiert wird, stellt NIERAAD genau das Gegenteil fest: „Die hohe kommunikative ‚Energie‘ der Metapher scheint aber doch gerade darin zu liegen, daß sie es dem Sprecher ermöglicht, g e n a u das zu sagen, was er meint, und das sie es dem Hörer ermöglicht, g e n a u das zu verstehen, was der Sprecher meint.“ (NIERAAD 1975, 64). So, wie die Metapher eine große Genauigkeit und Präzision ermöglicht, läßt sie sich ebenso als Mittel der Verschleierung einsetzen. „In der Dichtung können die Leistungen der Metaphorik genutzt werden zu Zwecken der Erhellung, der Verklärung oder der Verdunklung von Sachverhalten ...“ (INGENDAHL, 1971, 209) – nicht nur in der Dichtung, sondern überhaupt, möchte man hinzufügen, und auch WEINRICH betont, daß die metaphorische Gestaltung der Rede nicht mit einer mangelnden Präzision einhergehen muß; daß der Kontext immer so gewählt werden kann, daß genau der Genauigkeitsgrad erreicht werden könne, der der Sprechintention entspreche (vgl. WEINRICH 1976, 324).

Darüber hinaus muß es aber gar nicht immer nur um einen bestimmten erforderlichen Genauigkeitsgrad gehen; oft ist es einfach nur die Freude am Wortspiel, am Spiel mit der Sprache, die Motiv für einen metaphorischen Sprachgebrauch ist. Das schließt ein gewisses Offenhalten von Interpretationen, gegebenenfalls auch Mehrdeutigkeiten durchaus ein. Wenn beim spontanen Sprechen solche Mehrdeutigkeiten sozusagen unfreiwillig entstehen, ist bei den Zuhörenden oft ein großes Vergnügen beobachtbar, diese Mehrdeutigkeiten bewußt bis auf den Grund auszukosten, obwohl zu jedem Zeitpunkt des Gesprächs die gemeinte Bedeutung absolut klar war.¹

Freude am Wortspiel ist sicher auch die Ursache für die in letzter Zeit häufiger zu beobachtende Tendenz, in Zeitungsüberschriften metaphorische Wendungen zu gebrauchen, die die Erwartung zunächst in eine andere Richtung lenken als diejenige, um die es dann tatsächlich geht und die auf der ganz ungewohnten wörtlichen Bedeutung beruht. So verbirgt sich hinter der Überschrift „Wie gerät der Haushalt aus dem Häuschen?“ nicht – wie man zunächst meinen könnte – eine Betrachtung über Schwierigkeiten und Tücken bei der Organisation einer rationellen Haushaltsführung, sondern es geht in dem Artikel um die Abgabe verschiedener Haushaltsgegenstände in Dienstleistungs- und Reparaturbetriebe und um damit verbundene Probleme. Und die Überschrift „Ein brotloses Geschäft“ weist nicht auf ein wenig einträgliches Unternehmen hin, sondern kritisiert in dem folgenden Beitrag eine Spätverkaufsstelle, die kein Brot in ihrem Sortiment führt.

Daß dieser Zusammenhang zwischen metaphorischem Sprachgebrauch und

¹ Auch bei den meisten Verwechslungskomödien beruht der Witz oft gerade darauf, daß die entstandenen Störungen und Mißverständnisse sehr viel länger aufrechterhalten werden, als es im normalen Kommunikationsprozeß möglich wäre.

einfacher Freude am Spiel mit den Worten auch wiederum nicht gerade eine Entdeckung der neueren Zeit ist, soll noch einmal ein abschließendes Zitat von ERDMANN belegen: „Niemand könnte wagen, als Sentenz die Trivialität zu veröffentlichen, daß die Führer einer Nation meist sehr beschäftigt sind und nur wenig Mußestunden haben. Gibt man aber diesem Gedanken die Form, die ich einmal in einer Aphorismensammlung fand: ‚Der Beherrscher seiner Zeit ist nicht immer Herr seiner Zeit‘, so kann er immerhin als ein ‚bon mot‘ gelten, das dem einen oder anderen ein bescheidenes intellektuelles Vergnügen bereitet“ (ERDMANN 1910, 62).

3.5.4. Anspielungen und Andeutungen

Anspielungen und Andeutungen sind im Sprachbewußtsein des Sprechers als „reale Größen“ verankert¹. Kommunikationsteilnehmer wissen in der Regel, was unter Anspielungen und Andeutungen zu verstehen ist und operieren mit ihnen bewußt zur Verfolgung bestimmter Zwecke und Absichten. Auf etwas anspielen heißt, einen Hörer oder Hörerkreis mit Worten auf ein ihm bekanntes Faktum zu lenken, ohne das Faktum direkt auszusprechen (vgl. RÖMER 1977). Voraussetzung ist eine gemeinsame Basis an Erfahrungen, die es ermöglicht, dieses Faktum als das Gemeinte zu identifizieren.

Anspielungen realisieren das Prinzip der Sprachökonomie, indem mit wenigen Worten auf ein durchaus umfangreiches thematisches Gebiet verwiesen werden kann. Wie weit dabei die Assoziationen des Hörers reichen, liegt in dessen Ermessen, ist natürlich abhängig vom gemeinsamen Erfahrungshorizont mit dem Sprecher und kann für verschiedene Hörer unterschiedlich sein. (Auf den Aspekt des spielerischen Umgangs mit der Sprache wird hier schon mit dem Wort selbst hingewiesen.) Wenn Hermann Kant in seiner Rede auf dem zehnten Schriftstellerkongreß zu den Aufgaben des Schriftstellers folgendes äußert: „Er redet davon, weil es in seinem Beruf zu den Pflichten zählt, auf Ausguck zu sein und Tiefen wie Untiefen vernehmbar anzusagen. Er ist auf Posten am Lot, ein Lotse – keine Sorge: nicht Kapitän! – und muß laut melden, wo man sich befindet, denn nur, wer davon weiß, kommt an sein Ziel.“, dann besteht die Anspielung zunächst in der Verwendung der Schifffahrtsmetapher an sich; darüber hinaus verweist sie aber auch auf das ganze weite Feld von Diskussionen über die Rolle des Schriftstellers in der Gesellschaft und die Funktion von Literatur; und möglicherweise liegt in dieser Passage auch eine Anspielung auf ganz bestimmte Diskussionen mit ganz

¹ Anspielungen werden manchmal (wie auch die Ironie) zu den indirekten Sprechakten gerechnet; wir behandeln sie hier gesondert.

bestimmten Vertretern politischer oder kulturpolitischer Institutionen aus jüngerer Zeit vor, die dann nur die Beteiligten als solche verstehen. In diesem Zusammenhang wäre das Problem der Mehrfachadressiertheit und Mehrfachinterpretierbarkeit von Texten zu erwähnen, auf das seit einigen Jahren von verschiedenen Seiten her eingegangen wird.¹

Die gleiche Äußerung kann einmal eine Anspielung sein, das andere Mal nicht. Das bedeutet, daß einerseits eine als Anspielung intendierte Äußerung als solche nicht verstanden wird, „leerläuft“ oder zu Nachfragen bzw. Mißverständnissen führen kann; andererseits kann auch eine einfache Äußerung vom Hörer als (meist unangenehme) Anspielung aufgefaßt werden und möglicherweise wiederum zu Mißverständnissen führen.

Inwieweit eine Anspielung richtig verstanden wird, hängt von ganz verschiedenen Dingen ab (kommunikative Kompetenz im weitesten Sinne, Angemessenheit der gegenseitigen Einschätzung des gemeinsamen Hintergrundes, generelle und momentane Befindlichkeit des Hörers etc.).

Da Anspielungen nicht einklagbar sind, eignen sie sich gut als Mittel für versteckte Angriffe. Auf die Unangemessenheit von Anspielungen in bestimmten Situationen verweist das Sprichwort „Im Hause des Gehenkten spricht man nicht vom Strick.“ Daraus muß nun aber u. E. noch nicht folgen, wie RÖMER (1977) meint, daß eine Anspielung schon dann vorläge, wenn man im Hause des Gehenkten vom Strick spräche. Das Sprichwort weist wahrscheinlich eher auf die besondere Empfindlichkeit in bestimmten Situationen hin, in denen leicht auch einfache Äußerungen als Anspielungen verstanden werden können, und es warnt davor, dem durch unüberlegten Sprachgebrauch noch Vorschub zu leisten.

Bisher war immer nur von Anspielungen die Rede. Andeutungen unterscheiden sich nach RÖMER (1977) von Anspielungen dadurch, daß sie eine Information geben, etwas Neues ins Gespräch bringen, während eine Anspielung keine neue Information vermittele, außer vielleicht der, daß der Sprecher auch ein Mitwisser sei. Im alltäglichen Sprachgebrauch wird vermutlich zwischen Anspielungen und Andeutungen nicht sehr genau unterschieden, in Wörterbüchern erklärt man das eine Wort mit dem anderen.

¹ Vgl. dazu z. B. PRESCH (1985), der von Mehrfachadressiertheit dann spricht, wenn Äußerungen auf unterschiedliche Weise an unterscheidbare Hörertypen gerichtet sind, die mit dem Sprecher und untereinander in einem gemeinsamen kommunikativen Handlungszusammenhang stehen und jeweils unterscheidbare Handlungsrollen einnehmen. Unter illokutivem Aspekt wird das Problem der Mehrfachadressiertheit am Beispiel von Gebrauchstexten in HENSEL (1987) untersucht.

3.5.5. Ironie

Von den bisher behandelten Erscheinungen der indirekten Sprechakte und der Metaphorik unterscheidet sich das Phänomen Ironie dadurch, daß es im Sprachbewußtsein des normalen Kommunikationsteilnehmers eine andere Rolle spielt.

Ironie wird als solche meist wahrgenommen, man muß sich zu ihr auf eine bestimmte Art in Beziehung setzen, sie tangiert in hohem Maße soziale Beziehungen, ist mit Wertungen verbunden, kann problematisch werden. Dies ist ein Grund dafür, ihr im Rahmen dieses Kapitels einen etwas größeren Platz einzuräumen. Auch umfaßt die Ironie mehr als nur die Ebene des sprachlichen Handelns; es gibt die Ironie des Schicksals, man kann ironisch lächeln, Ironie kann eine Art Lebenshaltung werden, dann spricht man vom Ironiker etc.

Gemeinsam hat sie z. B. mit den indirekten Sprechakten, daß sie oft zu diesen gezählt wurde; mit der Metaphorik darüber hinaus, daß sie auf eine lange Tradition in der Behandlung verweisen kann, wenn auch nicht so sehr in der Sprachwissenschaft, sondern vor allem in der Literaturwissenschaft und Rhetorik. Gemeinsam mit den bisher behandelten Arten des indirekten Kommunizierens ist schließlich auch, daß es sich bei der Ironie trotzdem nicht um etwas Besonderes, Ausgefallenes handelt, sondern um eine in der alltäglichen Kommunikation allgegenwärtige Erscheinung.

In den letzten Jahren sind neben einer Reihe von Artikeln und Aufsätzen zwei grundlegende, umfangreichere Arbeiten zum Ironiephänomen erschienen, auf die wir uns in unseren Ausführungen vorrangig stützen wollen. Bei der einen handelt es sich um eine linguistische Dissertation (ENGELER 1980), bei der anderen um ein Forschungsprojekt aus psycholinguistischer Sicht (GROEBEN/SCHEELE 1986).

3.5.5.1. Was ist Ironie? – Definitionsversuche

Die meisten der in den letzten Jahren erschienenen Arbeiten zur Ironie führen zuerst die in KNOX (1973) zusammengefaßten Ironie-Definitionen der Rhetorik an, um sich dann auf die eine oder andere Art zu diesen Definitionen in Beziehung zu setzen. Danach ist Ironie:

- das Gegenteil von dem sagen, was man meint,
- etwas anderes sagen, als man meint,
- tadeln durch falsches Lob und loben durch vorgeblichen Tadel,
- jede Art des Sich-Lustigmachens und Spottens.

ENGELER (1980, 70) übernimmt zunächst den Begriff des Gegenteils und definiert: „Ironisch ist eine Äußerung dann und nur dann, wenn der Hörer merkt oder merken kann, daß der Sprecher das Gegenteil von dem, was er eigentlich meint, ausdrückt“, betont aber, daß mit dem Begriff „Gegenteil“ keine logisch-semantische, sondern eine pragmatische Größe gemeint sei; daß man das Gegenteil auch und vor allem aus dem Kontext und der Situation entwickeln müsse (vgl. ebenda, 71 f.). Er erweitert dann seine Definition wie folgt: „Ist die empirische Bedeutung eines Teils eines Satzes mit der kontextuellen, kommunikativen Bedeutung dieser Teile des Satzes unverträglich, und ist dies nach den Intentionen des Sprechers dem Hörer bekannt, dann haben wir einen ironischen Satz“ (ebenda, 75). GROEBEN/SCHEELE (1986) gehen mit der Problematik des Gegenteil-Begriffes auf andere Weise um. Ausgangspunkt ist für sie die sprechakttheoretische Rekonstruktion von Ironie. Während bei einer ironischen Äußerung auf der illokutiven Ebene eine Dissoziation zwischen Geäußertem und Gemeintem zwar möglich und häufig, aber nicht notwendig sei, liege auf propositionaler Ebene stets eine solche Dissoziation vor. Da die einfache Gegenteil-Relation aber eine zu große Einschränkung für die Analyse ironischer Sprechakte bedeuten würde, wird diese Dissoziation unter den etwas verschwommeneren Begriff des Kontrastes gefaßt; ironische Sprechakte werden dann als uneigentlich-kontrastives Sprechen definiert (vgl. ebenda, 45 ff.).

In jüngerer Zeit wird aber auch diese Definition als noch zu eng abgelehnt. ROSENGREN weist anhand von Beispielen nach, daß Äußerungen auch ohne propositionalen Kontrast ironisch sein können, daß dieser propositionale Kontrast also weder ein notwendiges noch ein hinreichendes Kriterium für Ironie sei (vgl. ROSENGREN 1986, 55 f.). Sie sieht das entscheidende Merkmal von Ironie im Widerspruch zwischen wirklicher und ausgedrückter propositionaler Einstellung und der Vermittlung dieses Widerspruchs an den Hörer (ebenda, 63).

Noch offener in der Definition bleibt JANUSCHEK, der die These vertritt, daß ironische Äußerungen keine Sprechakte seien und daß das Spezifikum des Ironischen nicht im Verhältnis des Gesagten zum Gemeinten liegen könne. Wenn dies so wäre, dann müßten sich auch Regeln formulieren lassen, mit deren Hilfe das Gemeinte aus dem Gesagten erschlossen werden könne. Und dies ginge wiederum nur über die Annahme des Gegenteils des Gesagten. Aber selbst in Beispielen, wo dieses Gegenteil eindeutig feststellbar sei, bestünde die Ironie nicht darin, dieses Gegenteil zu meinen, denn das „eigentlich“ Gemeinte ließe sich weder explizieren noch erschließen, weil es gar nicht existiert (vgl. JANUSCHEK 1986, 76 ff.). Das, was JANUSCHEK dann als den Kern der Ironie definiert, nämlich, etwas sagen und gleichzeitig deutlich zu machen, daß man es nicht meint, ohne, daß ganz deutlich werden müßte, was

man denn nun wirklich meint, deckt sich ungefähr mit der Ironie-Definition ROSENGRENS als Kontrast zwischen der wirklichen und der zum Ausdruck gebrachten Einstellung.

Diese Auffassung kommt wahrscheinlich dem alltagssprachlichen Verständnis von Ironie am nächsten, das auch weiter ist und wo fließende Grenzen zur Metaphorik und zum Sarkasmus bestehen, wie von GROEBEN/SCHEELE (1986) experimentell nachgewiesen wurde.

3.5.5.2. Zur Beziehungskonstellation

In verschiedenen Arbeiten zur Ironie wird von einer Drei-Personen-Konstellation als Grundsituation ausgegangen, die aus einem Sprecher, einem Opfer (dem Ironie-Objekt) und einem Hörer besteht. Der Sprecher wendet sich in affirmativer Weise an das Opfer, es ist aber erkennbar, daß seine tatsächliche Einstellung zu dem von ihm Geäußerten eine andere ist; dadurch wird das Ironie-Objekt bloßgestellt und lächerlich gemacht. Das Ziel des Sprechers ist es dabei, die dritte Person (den Hörer als den eigentlichen Adressaten) zu einer Identifizierung mit der Einstellung/der Bewertung des Sprechers gegenüber dem Opfer zu bewegen. Das Ironie-Objekt muß allerdings nicht immer eine konkrete Person und nicht immer anwesend sein, es kommen auch Institutionen, Normen, Einstellungen usw. in Frage (vgl. auch GROEBEN/SCHEELE 1986, 4). Ebenso ist es möglich, daß die erste Person (der Sprecher) mit dem Opfer identisch sein kann, wie es bei der Selbstironie der Fall ist, oder, daß die dritte Person mit dem Opfer identisch ist.

Die vollständige Drei-Personen-Konstellation ist allerdings nicht die am häufigsten vorkommende; nach einer Analyse von GROEBEN/SCHEELE steht an erster Stelle die Ironie gegenüber einem abwesenden Dritten (entweder als Person oder als Institution etc.), an zweiter Stelle die Konstellation, daß die dritte Person (der Hörer) mit dem Ironie-Objekt zusammenfällt (vgl. GROEBEN/SCHEELE 1986, 177 f.). Auch ENGELER geht davon aus, daß es für die überwiegende Mehrzahl aller ironischen Kommunikationsakte nicht zutrifft, daß tatsächlich drei Parteien anwesend sind, und lehnt daher die Grundsituation der Dreier-Konstellation, die nur einen Sonderfall darstellt, als Analysebasis ab. Er plädiert für die Beibehaltung des elementaren Kommunikationsmodells mit einem Sprecher, einem Hörer und einem besprochenen Gegenstand (vgl. ENGELER 1980, 129 f.).

Wie aber sieht nun die Beziehung zwischen Sprecher und Hörer aus? Der Sprecher sucht beim Hörer eine Bestätigung seiner Einstellung. Das ist sicher leichter möglich, wenn der Hörer nicht auch gleichzeitig das Ironie-Objekt

ist, sondern wenn es darum geht, sich gegen jemanden oder etwas anderes zu verbünden. Spricht ein Lehrer ironisch, ist oft die vollständige Drei-Parteien-Konstellation gegeben, wenn das Ironie-Objekt ein bestimmter Schüler und die anderen die Zuhörer sind. Nun wird oft gesagt, daß Schüler gegenüber der Ironie des Lehrers heftigen Widerwillen empfinden. Vermutlich hängt das aber von der jeweiligen Position ab. In einem Lehrerporträt einer Zeitschrift heißt es: „Viele Schüler sind begeistert von seinem Sarkasmus, seiner Ironie, seinen sprachlichen Feinheiten. Auch wer weniger belesen ist, versteht den Sinn seiner Bemerkungen nicht. Fürchtet sie.“ Doch das ist vermutlich nicht nur eine Frage des Verstehens. Die Ironie fürchten oder sich ärgern muß der Schüler nur, wenn er selbst das Opfer ist, dann aber auch, wenn er sie durchaus verstanden hat, während die nicht betroffenen Schüler eben ihre (stille) Freude haben können, die neben der Befriedigung darüber, daß es einen nicht selbst erwischt hat, u. a. auch im Gefühl des Verstanden-Habens bestehen kann.

3.5.5.3. Ironie als aufgehobene Kommunikation?

Normalerweise sagt man etwas, um damit etwas Bestimmtes zu meinen. Ist man ironisch, sagt man etwas, um aber gleichzeitig zu verstehen zu geben, daß man es nicht so meint, wie man es gesagt hat. Unter welchen Voraussetzungen laufen diese Prozesse ab, welche Organisationsbedingungen von Kommunikation liegen ihnen zugrunde, und welche Wirkungen kann man mit ironischen Äußerungen erreichen?

Ausgangspunkt ist immer wieder die Tatsache, daß Kommunikation kein festes, starres System von Informationsübermittlung ist, sondern ein offener, in steter Veränderung befindlicher Prozeß; d. h., daß das ständige Erfassen, Beurteilen und Korrigieren des Gesagten Voraussetzung jeder Kommunikation und in besonderem Maße auch der ironischen Kommunikation ist. Auch hier liegt als verstehensleitende Maxime die Erwartung zugrunde, daß der Kommunikationspartner nichts Irrelevantes sagt.

Kommunikation basiert einerseits auf einigermaßen stabilen sprachlichen und institutionellen Ordnungsstrukturen, diese werden aber andererseits immer wieder modifiziert, relativiert und überholt (vgl. ENGELER 1980, 140). Ironische Äußerungen entsprechen zunächst nicht diesen usuell stabilisierten Ordnungsstrukturen. Der Hörer ist aber – vor dem Hintergrund der Erwartung von sinnvollen Informationen in der jeweiligen Situation – in der Lage, durch bestimmte Umstrukturierungen der sprachlichen Ordnungsvorstellungen die vom Sprecher intendierten Informationen trotzdem zu erfassen. Er ist es um so eher, je mehr Lebenserfahrungen, Vorstellungsbereiche und Wert-

schemata er mit dem Sprecher gemeinsam hat. Ein bestimmtes Maß an kommunikativer und sozialer Kompetenz ist also Voraussetzung für das Verstehen von ironischen Äußerungen.

Wenn wir von der eingangs zitierten Definition der Ironie als dem Kontrast zwischen wirklicher und geäußelter Einstellung zum Gesagten ausgehen, dann kann Ironie in diesem Sinne auch als bestimmte metasprachliche Anweisung der objektsprachlichen Aussage aufgefaßt werden. Ironische Rede ist somit eine Möglichkeit, bei der Eröffnung einer Verstehensdimension zugleich ein distanzierendes und kritisches Verständnis dieser Dimension mitzuartikulieren. Das Gesagte wird in einem anderen Licht dargestellt (vgl. ENGELER 1980, 118 f.).

In gewisser Weise ist Ironie ein Normverstoß, gleichzeitig aber wird so die Norm reflektiert und bewußt gemacht, und Ironie kann dann auch als konventionalisierter Normverstoß oder als Norm auf anderen Ebenen angesehen werden.

Daraus ergeben sich bestimmte Leistungen, die die ironische Kommunikation im Vergleich zur nichtironischen Kommunikation in besonderem Maße erbringen kann.

Das Brisante, das Diffizile an der Ironie besteht zum einen darin, daß mit Ironie immer Bewertungen einhergehen; zum anderen, daß diese Bewertungen nie völlig einklagbar sind, daß der Sprecher sich nicht restlos auf sie festlegen läßt.

Eine Reihe solcher Bewertungen ist zu festen idiomatischen Wendungen erstarrt (ähnlich, wie wir es bei den indirekten Sprechakten gesehen haben), die kaum noch in ihrer ursprünglichen Bedeutung verwendet werden können; hier ist der Unsicherheitsfaktor beim Verstehen natürlich sehr gering, und diese Wendungen sind eigentlich nur der Form nach noch der Ironie zuzuordnen.

Da nun nahezu jede Äußerung auch ironisch verwendet werden kann, lassen sich die Leistungen und Funktionen nicht auf ein Grundmodell zurückführen, sondern können nur für eine konkrete kommunikative Situation jeweils expliziert werden. Bei ENGELER (1980, 153) finden wir folgende Auflistung von möglichen Funktionen einer ironischen Äußerung im Gespräch:

- Jemand, der ironisch kommuniziert, kann
- Zwängen ausweichen,
 - Distanz bewahren oder schaffen,
 - schwierige und unverträgliche Situationen meistern,
 - gesprächstaktische Versuchsballons starten, Werturteile provozieren,
 - Kommunikation fördern, integrieren,
 - eine Art von „Nicht-Reagieren“ praktizieren (z. B., wenn bei einem verbalen Angriff Entgegenen wie Schweigen falsch sind),

- auf den Akt der Kommunikation und dessen Bedingungen selbst verweisen und
- eine neue Qualität und Information der Aussage leisten.

Wenn wir bei ENGELER (1980, 183) weiter lesen, daß wir Ironie sehr häufig in nicht eindeutig definierten und geklärten Situationen, etwa bei Zwangsbekanntschaften, bei sozialer Nähe ohne persönlich-emotionelle Beziehung oder bei plötzlicher Exponiertheit antreffen, es aber auf der nächsten Seite heißt, daß die Voraussetzungen für die Verwendung von Ironie eine Gruppe oder Kommunikationsgemeinschaft mit einem stabilen Wertesystem, stabilen Ordnungsmustern und sozialen Rollen wäre, in der es wenig echte Konflikte und Meinungsverschiedenheiten gibt, so ist das eigentlich ein Widerspruch, zeigt aber auch die Vielfalt der möglichen Verwendungszusammenhänge von ironischen Äußerungen. Denn ironische Äußerungen werden auch in echten Konfliktsituationen häufig verwendet, oft sogar als letzter Ausweg aus einer festgefahrenen Situation, steckt doch in Ironie immer auch ein Aspekt des Spielerischen, des kreativen Umgangs mit der Sprache, den sie auch in einer Konfliktsituation noch bewahrt und der nicht zuletzt einen Teil ihrer Faszination ausmacht (vgl. auch GROEBEN 1986).

3.5.5.4. Ironie und Persönlichkeit

Im Alltagssprachlichen Verständnis haftet der Ironie nicht nur, aber durchaus auch etwas Negatives an. Der Ironiker gilt als jemand, der über den Dingen steht (oder wenigstens so tut), der sich aber nicht festlegen lassen will und dadurch seine(n) Kommunikationspartner verunsichert, er gilt z. T. als arrogant oder auch aggressiv. Bei Werner Heiduczek urteilt z. B. ein positiver Held über Ironie wie folgt: „Er hat ironische Menschen nicht leiden können. ‚Die halten sich für furchtbar intelligent‘, sagte er. ‚Die sind fertig mit der Welt und haben nichts mehr zu bieten.‘“

Wir hatten eingangs gesagt, daß die Produktion und Rezeption der verschiedenen Arten des indirekten Kommunizierens normale Bestandteile kommunikativer Handlungen sind, d. h., daß die Fähigkeit, ironische Äußerungen zu produzieren und zu rezipieren, mit zur kommunikativen Kompetenz gehört, über die jeder Kommunikationsteilnehmer – wenn auch in unterschiedlichem Maße – verfügt. ENGELER (1980, 231) plädiert denn auch für eine klarere Unterscheidung zwischen einem Verwender der Ironie und dem sogenannten Ironiker, der als populärpsychologische Größe einen negativen Anstrich habe.

Bei GROEBEN/SCHEELE wird auf der Grundlage einer umfangreichen Ana-

lyse das Verhältnis von Ironie und Persönlichkeit in Verbindung mit bestimmten Ironie-Typen differenziert: Als der am häufigsten vorkommende Typ von Ironie wird die sich wehrende, schützende Ironie genannt, die dann auftritt, „wenn sich Personen in einer bestimmten Situation einem Gegenüber vom Wissenssystem her subjektiv überlegen fühlen, zugleich jedoch keine Möglichkeit sehen, die Situation in ihrem Sinne zu kontrollieren, und von der gesellschaftlichen Position her eher unterlegen sind ...“ (GROEBEN/SCHEELE 1986, 200). Die ironische Kritik bezieht sich besonders auf abwesende Dritte und ist vor allem auf Solidarisierung mit anderen Kommunikationspartnern ausgerichtet. Indem Personen, Objekte, Institutionen etc. lächerlich gemacht werden, wird Protest und Widerspruch gegen nichtakzeptable Machtansprüche und gleichzeitig auch eine Manifestation des eigenen Selbstbewußtseins dokumentiert, ohne daß dabei Sanktionen riskiert würden (vgl. ebenda 157). D. h., daß für den Ironiker ein deutliches Bedürfnis besteht, Situationen, Ereignisse und Personen im Sinne seiner eigenen Vorstellungen zu beeinflussen, daß dieses Bedürfnis aber angesichts seiner handlungsmäßigen Ohnmacht und Hilflosigkeit frustriert wird. Gleichzeitig besteht ein Bedürfnis nach Zustimmung und intellektuellem Konsens mit anderen Personen. Für die Auslösung von ironischen Äußerungen muß eine Situation des persönlichen Interesses und der emotionalen Betroffenheit gegenüber dem Ironie-Objekt vorliegen; zugleich wird der persönlichen Betroffenheit durch die Fähigkeit zur schnellen Wiederherstellung von kognitiver Distanz entgegengewirkt (vgl. ebenda, 208 ff.).

Als zweithäufigste Personenkonstellation wurde die genannt, in der der Hörer mit dem Ironie-Objekt zusammenfällt; sie entspricht z. T. dem Ironie-Typ der konstruktiv-kritischen Ironie, für die als Motivation die Beeinflussung des Gegenübers in Richtung auf Einsicht und Überzeugung durch Kritik angenommen wird, oder die auch einfach der Verdeutlichung der eigenen Meinung dient (vgl. ebenda, 157).

Die Grenzen zwischen diesem und einem dritten Ironie-Typ, nämlich dem der Überlegenheit manifestierenden (arroganten) Ironie (für die als paradigmatisch wohl die Ironie des Lehrers angesehen werden kann), sind sicher schwer zu ziehen und hängen u. a. davon ab, inwiefern der Kritisierte die durch die Ironie ausgedrückte Kritik tatsächlich als konstruktiv oder nicht doch eher als Angriff empfindet; das verweist wieder auf die Notwendigkeit, die Funktion von Ironie jeweils anhand der konkreten Kommunikationssituation zu bestimmen.

Abschließend sei noch ganz kurz auf eine besondere Form der Ironie, die Selbstironie, eingegangen. Hier ist der Sprecher gleichzeitig das Opfer, derjenige, auf den sich die Kritik richtet, also Kritiker und Kritisierte in einer Person. Dies erweist sich manchmal als eine geschickte Diskussionstaktik;

der Sprecher erreicht bei den Hörern in jedem Falle Solidarisierung, sei es in seiner Rolle als Kritiker oder in seiner Rolle als Kritisierte (vgl. auch ENGELER 1980, 170).