

**Handeln durch Sprechen**  
*How to do things with words*  
Mag.<sup>a</sup> Elisabeth Finotti

---

Workshop  
für den 1. Jg. am LFZ Raumberg-Gumpenstein  
08. Mai 2012

Abt. Ökonomie und Ressourcenmanagement

**Brainstorming**

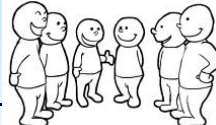
---

❖ **Was fällt euch zum Titel „Handeln durch Sprechen“ ein:**

- Auf welche Weise handelt man durch Sprechen? Welche Handlungen kann man mit Sprache/durch Sprechen durchführen?
- Gibt es Handlungen, die man rein NUR durch Sprechen durchführen kann? Wenn ja, welche?

Finotti, E.  
Abt. Ökonomie und Ressourcenmanagement 2

**Überblick**



---

- ❖ Was ist Semantik und was ist Pragmatik?
- ❖ Direkter und indirekter Sprechakt, Sprechhandlungen
- ❖ Kooperationsprinzip und Konversationsmaximen von Paul Grice
- ❖ Und wie verstehen wir einander trotzdem?
- ❖ Zusammenfassung und abschließende Übung

Finotti, E.  
Abt. Ökonomie und Ressourcenmanagement 3

**Was ist Semantik / Pragmatik?**

---

- ❖ Die Semantik untersucht die **kontextunabhängige** (also die **wörtliche!**) Bedeutung von Wörtern/Texten.
- ❖ Die Pragmatik oder Pragmalinguistik beschäftigt sich mit **kontextabhängiger** Bedeutung. Zentraler Begriff der Pragmatik: der Sprechakt.

Finotti, E.  
Abt. Ökonomie und Ressourcenmanagement 4

**Direkte und indirekte Sprechakte**  
(Sprechaktheorie von Austin 1962 bzw. Searle 1971)

---

**Direkte Sprechakte**

*Sagen wörtlich aus, was der Sprecher sagen will.*

**Bsp.:** „Bitte hilf mir!“

**Indirekte Sprechakte**

**Bsp.:** „Das Baby stinkt.“ (*Indirekte Behauptung statt der direkten Aufforderung: „Wickle endlich das Baby!“*)

**Bsp.:** „Wissen Sie, wie man von hier nach Raumberg kommt?“ (*Entscheidungsfrage statt einer direkten Bitte um die Information*)

Finotti, E.  
Abt. Ökonomie und Ressourcenmanagement 5

**Weitere Beispiele**

---

**Beispiel 1:**

**A:** Irgendjemand sollte für die Party einen Salat besorgen. *Indirekt! Ein direkter Sprechakt wäre nötig und vielleicht nicht erfolgreich.*

**B:** Ich könnte einen machen.

**A:** Ja, jemand sollte das tun. *Der Sprecher stellt nochmals frei, das indirekt Erbetene zu tun oder nicht. („Ich wollte damit nicht sagen, dass du es tun musst...“)*

**Beispiel 2:**

**A:** Irgendjemand sollte für die Party einen Salat besorgen.

**B:** Heuer fliege ich in den Ferien in die USA.

**A:** ???

Finotti, E.  
Abt. Ökonomie und Ressourcenmanagement 6

## Performative Äußerungen (die eigentlichen Sprechhandlungen)

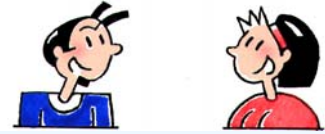
...erzeugen beim Gesprächspartner eine gewisse Wirkung.

- ✓ Ich gratuliere dir...
- ✓ Ich bitte dich / ich danke dir...
- ✓ Ich entschuldige mich...
- ✓ Ich taufe dich auf den Namen Hieronymus.
- ✓ Hiermit ernenne ich Sie zum Vereinsobmann.
- ✓ Hiermit sind Sie vom Dienst suspendiert.

Mit diesen Äußerungen ist die ausgedrückte Handlung bereits vollzogen!



## Übung 1



**Zu zweit:** Überlegt euch weitere performative Verben, mit denen die ausgedrückte Handlung bereits vollzogen wird, und bildet damit kurze Beispielsätze!

Überlegt euch dazu: Muss die Aussage immer wahr sein, um zu gelten?

2-3 Minuten Zeit



## Zusammenfassung Sprechakte

**Indirekte Sprechakte** sind sehr häufig.

Viele alltägliche **Absichten** werden **nicht explizit** ausgedrückt; die häufigsten Intentionen von Sprecher/Inne/n sind – allgemein ausgedrückt – wohl diese:

- ❖ Hiermit versuche ich dich zu veranlassen, mir zuzustimmen.
- ❖ Hiermit versuche ich dich zu überreden, den mir nützlichsten Standpunkt einzunehmen.

... aber genau das wird man niemals sagen!



## Kooperationsprinzip (von Paul Grice, 1975)

**Grundlage rationaler Kommunikation!**

„Gestalte deinen Gesprächsbeitrag so, wie es die gegenwärtig akzeptierte Zielsetzung und Ausrichtung des Gesprächs, an dem du teilnimmst, erfordert.“

**Daher:**

**Grice's Annahme: wechselseitige Kooperation der Gesprächspartner!**



## Konversationsmaximen (von Paul Grice, 1975)

- ✓ **Qualitätsmaxime:** Sage nichts, was du für unrichtig hältst oder wofür du keinen Beweis hast.
- ✓ **Relevanzmaxime:** Mach deinen Gesprächsbeitrag relevant!
- ✓ **Quantitätsmaxime:** Gestalte deinen Beitrag so informativ wie nötig! Gestalte deinen Beitrag nicht informativer als nötig!
- ✓ **Maxime der Art und Weise:** Sei klar!
  - ✓ Vermeide Unklarheit in der Ausdrucksweise (sei nicht obskur)!
  - ✓ Vermeide Mehrdeutigkeit (Ambiguitäten)!
  - ✓ Sei präzise (fasse dich kurz)!
  - ✓ Halte dich an Ordnungen (beachte die Reihenfolge)!



## Deutung

Grundsätzlich gehen Dialogpartner davon aus, dass das Gegenüber sich an das Kooperationsprinzip hält und suchen bei Verletzungen der Maximen (s.u.) nach dem eigentlichen Sinn → Inferenzziehung.

- ✓ **Qualitätsmaxime:** verhindert theoretisch das Lügen → Ironie z. B.
- ✓ **Relevanzmaxime:** abrupter Themenwechsel („schönes Wetter heute“)
- ✓ **Quantitätsmaxime:** eine Verletzung (z.B.: Geschäft = Geschäft) ist uninformativ! Muss daher eigentlich etwas anderes bedeuten!
- ✓ **Maxime der Art und Weise:** z.B.: obskur: „Das haben Sie gesagt!“ od. doppeldeutig: „Der Jäger erschießt den Löwen in der Hütte.“ „Ein Junggeselle ist ein Mann, dem zum Glück noch die Frau fehlt.“ oder: „Manche Tiere riechen gut.“



## Heckenausdrücke

### Das Ankündigen einer möglichen Verletzung der Maximen:

- ✓ „Ich glaube, dass...“ (Qualitätsmaxime)
- ✓ „Übrigens, ...“ (Relevanzmaxime)
- ✓ „Um mich kurz zu fassen ...“ (Quantitätsmaxime)
- ✓ „Ich weiß nicht, ob das Sinn macht, aber ...“ (Maxime der Art und Weise)

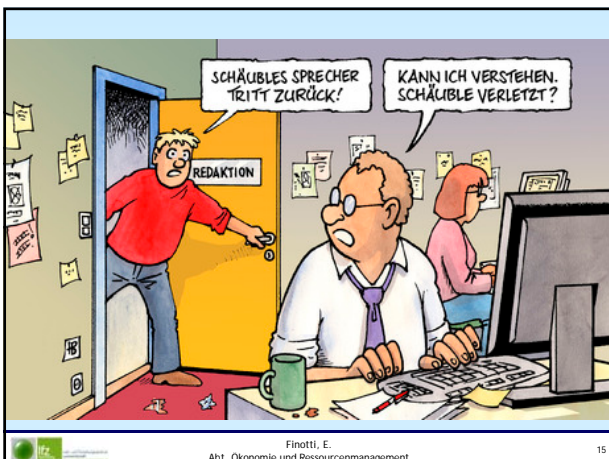
## Inferenz ziehen

Wenn Maximen scheinbar verletzt werden, nimmt der Hörer an, dass der Sprecher trotzdem die Maximen befolgt hat. Dies ist der Schlüssel zur eigentlichen Bedeutung des Gesagten.

Es wird immer mehr kommuniziert als gesagt. Der Hörer muss **Inferenz** ziehen.

### Beispiel:

**Kundin:** „Sagen Sie, betrügt mich mein Mann?“ **Detektiv:** „Nun ja, er besucht Ihre Nachbarin sehr oft.“ (Maxime der Quantität wird verletzt!)



## Übung 2



### 4 Gruppen

Jede Gruppe überlegt sich zu EINER der Konversationsmaximen von Paul Grice ein gutes Beispiel, bei dem diese Maxime *anscheinend* verletzt wird.

Denkt dabei an direkte und indirekte Sprechakte!!!

### Bsp. 1:

- A: „Kannst du mir mal helfen, bitte?“  
B: „Schönes Wetter heute, nicht wahr?“

### Bsp. 2:

Anna ging in die Boutique und kaufte sich Jeans. (Inferenz: sie kaufte die Jeans in der Boutique)

## Zusammenfassung „Handeln durch Sprechen“

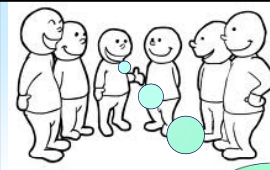
1. Unterschied direkte vs. indirekte Sprechakte
2. Performative Verben
3. Kooperationsprinzip und Konversationsmaximen von Paul Grice und die scheinbare Verletzung der Maximen
4. Heckenausdrücke
5. Inferenz ziehen

## Und was sonst noch dazu gehört:

- ❖ Processing von Emotionen in der Kommunikation
- ❖ Stereotype Ausdrucksweisen bzw. deren Vermeidung (political correctness, gender)
- ❖ Individuell und situativ angepasste Sprache
- ❖ Manipulation durch Sprache

## Übung 3

Zusammenfassender Fragebogen



*Danke für's Zuhören und  
Mitarbeiten!*

