

# **Ironie als indirekter expressiver Sprechakt: Zur Funktion emotionsbasierter Implikaturen bei kognitiver Simulation**

**Monika Schwarz-Friesel**

## **1. Einleitende Bemerkungen und Problemstellung: Ironie als kognitives Phänomen?**

Seit der Antike beschäftigt man sich mit dem Phänomen der Ironie. Während die Ironie in den meisten antiken Schriften als eine bestimmte Form des Scherzens und Spottens beschrieben wird (vgl. Hartung 1998: 114f.), fokussiert man in der neueren Forschung mehr den Aspekt der vorgetäuschten Wahrheit und die Funktion der negativen Bewertung sowie Kritik. In Sprachphilosophie und Linguistik ist die Ironie in den letzten Jahrzehnten vor allem in pragmatischen Ansätzen intensiv vor dem Hintergrund von Sprechakt- und Implikaturetheorie analysiert worden (vgl. u.a. Searle 1975, Grice 1975, Rosengren 1986, Rolf 1994, Sperber / Wilson 1998, Meibauer 1999, Bublitz 2001, Levinson 2005). Die prototypische Definition lautet hierbei, dass der Sprecher mit einem ironischen Sprechakt das Gegenteil von dem meint, was er sagt, und dass mit Ironie in der Regel eine negative Bewertung vermittelt wird, die über eine konversationelle Implikatur vom Hörer zu erschließen ist. An diese Auffassung gekoppelt ist die Bestimmung der primären Funktion von Ironie als kommunikative Strategie, mit der man auf implizite Weise Kritik übt (vgl. z.B. Lapp 1992, Hartung 1998). Der Fokus der pragmatischen Analysen lag dabei bislang vor allem auf der Untersuchung verbaler und nonverbaler Ironiesignale sowie der Erklärung, welche propositionalen und illokutionären Typen es von Ironie gibt, wie diese vor dem sprechakttheoretischen Hintergrund zu beschreiben sind und welche Implikatur(en) der Hörer kognitiv ziehen muss, um den ironischen Sprechakt situationsadäquat zu verstehen (vgl. z.B. Barbe 1995, Kohvokka 1997, Sperber / Wilson 1998, Groeben / Christmann 2001, Schleicher 2007). Als Haupteigenschaft von Ironie gilt, dass das Gegenteil von dem, was gemeint ist, gesagt wird und dass eine (in der Regel) negative Bewertung des Sprechers übermittelt wird. Das Phänomen der Ironie wird dabei insgesamt primär als kognitive Erscheinung, als „Denkform“ kategorisiert. Die emotionale Komponente, die bei Ironie eine wichtige, wenn nicht sogar die primäre Rolle spielt, wird zwar in vielen Ansätzen am Rande als Bewertungsaspekt erwähnt, aber nicht näher untersucht und eher als Begleiterscheinung betrachtet. Dies liegt u.a. daran, dass Emotionen in linguistischen Erklärungsansätzen bislang eine eher marginale Rolle spielen und als theoretische Größe kaum in semantische und/oder pragmatische Modelle integriert werden (vgl. aber Schwarz-Friesel 2007a, b).

In meinem Beitrag werde ich erörtern, inwiefern die wesentliche Gesprächsimplicitur zur Rekonstruktion des kommunikativen Sinns bei Ironie emotionsbasiert ist. Die meta-kognitive Bewertung, die der Sprecher mit einem ironischen Sprechakt vermitteln will, wird als typisch und relevant erachtet. Ich werde zudem zeigen, dass viele ironische Äußerungen, die kognitiv stets eine für den Hörer transparente Simulation des Sprechers darstellen, keineswegs eine negative, sondern vielmehr eine positive Bewertung (im Sinne einer emotionalen Einstellung) vermitteln und ein expressives Kommunikationsangebot an den Hörer darstellen. Ironie ist somit in erster Linie ein expressiver Sprechakt, und Ironieverstehen ist auch an die emotionale Intelligenz von Sprachbenutzern gekoppelt.

## 2. Ironie als transparente kognitive Simulation

Wirft man einen Blick auf die „klassischen“ Erklärungen im Rahmen sprechakt- und implikaturentheoretischer Ansätze, ist die Fokussierung auf die kognitive Um- bzw. Reinterpretation ersichtlich. Nach Grice (1975) ist die Ironie ein Verstoß gegen die Maxime der Qualität. Der Sprecher S äußert X und X steht für den Hörer H im Widerspruch zur Situation. Wenn S z.B. (1) zu H sagt, und H ist total verdreht

(1) *Du siehst ja schön aus!*

kommt es zu einem scheinbaren Maximenverstoß. Der Hörer sucht nach einer Lesart, die den Fall des Regelverstoßes ausschließt und wendet dafür eine konversationelle Implikatur an. Der jeweilige Kontext spielt hierbei neben dem Weltwissen eine entscheidende Rolle (vgl. Barbe 1995, Levinson 2005).

Auch nach Searle (1975) muss der Hörer die ironische Äußerung re-interpretieren, um die scheinbare Unangemessenheit der Äußerung in der jeweiligen Situation als sinnvoll verstehen zu können. Bei dieser Reinterpretation kommt es (meist) zu einer Umkehrung der propositional ausgedrückten Bedeutung<sup>1</sup> in ihr Gegenteil (vgl. hierzu auch Hartung 1998: 37). Bei (1) meint S tatsächlich DU SIEHST FURCHTBAR AUS.

Rosengren (1986) fokussiert entsprechend die (scheinbare) Verletzung der Aufrichtigkeitsbedingung (d.h. nach Grice die Maxime der Qualität), berücksichtigt aber auch den Aspekt der Bewertung. Ein Sprecher hat nicht die Einstellung E, sondern Nicht-E, der Sprecher bringt E in der Äußerung A zum Ausdruck. Der Sprecher will, dass der Hörer verstehen soll, dass der Sprecher Nicht-E vermitteln will. Der Sprecher will, dass der Hörer den Widerspruch zwischen den beiden Einstellungen verarbeitet und die sich daraus ergebende Bewertung und das Gemeinte erschließt (vgl. hierzu auch Lapp 1992: 93ff.). Wie ich in Abschnitt 3 zeigen werde, ist zwischen kognitiver und emotionaler Dimension zu unterscheiden. Die Einstellung von S ist über eine E-Impli-

---

1 Auf den Unterschied zwischen propositionaler und lexikalischer Ironie gehe ich hier nicht näher ein.

katur zu erschließen. Die tatsächliche Einstellung von S wird nicht explizit vermittelt, sondern ist zu rekonstruieren.

Vor diesem Hintergrund können alle ironischen Äußerungen als besonderer Typ der vorgetäuschten Verstellung, der Simulation gesehen werden. Betrachten wir daher diesen Aspekt etwas genauer.

Lapp (1992: 145f.) gibt für Ironie vier konstitutive Bedingungen an, die die Proposition (p) und die Illokution betreffen:

- i) p ist falsch/unzutreffend,
- ii) S bringt p zum Ausdruck,
- iii) S glaubt, dass p falsch/unzutreffend ist,
- iv) S will, dass H glaubt, dass S glaubt, dass p falsch/unzutreffend ist (und S beabsichtigt darüber hinaus mit der Äußerung von p ein Werturteil abzugeben, H indirekt zu kritisieren, das Erwartungsmodell von H zu stören o.ä.)

Diese Bedingungen treffen nicht zu bzw. sollten auf keine weitere Art von Sprechhandlung zutreffen. Auf das Beispiel (1) angewendet, ist (i) erfüllt, ist p in (1) falsch, wenn jener Hörer eben nicht schön aussieht, sondern furchtbar, abstoßend. Es handelt sich folglich um eine Dissoziation zwischen Situation und Äußerung. (1) ist als Falschaussage klassifizierbar. Auch (ii) ist erfüllt, denn der Sprecher bringt die Proposition p direkt (wörtlich) zum Ausdruck. Die dritte Bedingung betrifft nun nicht mehr die Ebene der Proposition von (1), sondern die Haltung/Einstellung von S.

Bei jeder Form von Ironie glaubt und weiß der Sprecher, dass die Proposition p der Äußerung x falsch ist bzw. nicht zutrifft (d.h. Vorliegen eines bewussten und für H transparenten Verstoßes gegen die Qualitätsmaxime). Es herrscht dementsprechend zwischen der durch x vermittelten und der wahrhaftigen kognitiven Haltung von S eine Dissoziation. Genau diese Dissoziation auf der Ebene des kognitiven Zustandes bzw. der Einstellung zur Proposition besteht auch bei täuschenden Sprechhandlungen, also Lügen. Was unterscheidet beide?

Bei einer Lüge glaubt der Sprecher, dass nicht p bzw. dass p nicht vorliegt (vgl. Falkenberg 1982: 75). Meibauer (2005: 1376) schränkt diese Bedingung weiter ein, derart, dass der lügende Sprecher nicht nur glaubt, dass nicht p, sondern auch, dass ein Lügner natürlich nicht glaubt, dass p. Vergleicht man nun die Lügenbedingung mit der Bedingung (iv) nach Lapp (1992: 147), ergibt sich ein elementarer Unterschied, der zur Abgrenzung der beiden Sprechhandlungen führt. Bei einer Lüge will S, dass H nicht erkennt, dass nicht p, dass p falsch ist. Der lügende Sprecher täuscht, denn er gibt vor, dass p und dass er auch glaubt, dass p.

Ein ironischer Sprecher dagegen glaubt nicht nur, dass p falsch bzw. unzutreffend ist, sondern er intendiert, dass auch der Hörer glaubt, dass (iii), also dass nicht p. Somit hat der Sprecher den Wunsch, dass der Hörer über dieselben Informationen verfügt wie er und genau denselben Glauben hegt bzw. sich in demselben kognitiven Zustand

wie der Sprecher befindet. Die Ironie ist also eine „offene Simulation der Unaufrichtigkeit auf der Ebene sprachlicher Handlungen“ (Lapp 1992: 146).

Der Sprecher simuliert, unaufrichtig zu sein, und macht dies zugleich durch die offensichtliche Dissoziation von durch x ausgedrückter p und Situationszustand für H transparent. Ironie ist also eine simulierte Verstellung, anders als die Lüge, die eine simulierte Aufrichtigkeit ist.

Die Frage ist nun, warum der Sprecher etwas mittels der Äußerung x in einem bestimmten Kontext so vortäuscht, dass der Hörer dies merken und über eine Implikatur den kommunikativen Sinn erschließen soll.

### **3. Ironie – kognitive Doppel-Implikatur und emotionale Bewertung qua E-Implikatur**

Wenn ein ironischer Sprecher das tatsächlich Gesagte nicht glauben machen will, welche Motivation steht dann hinter der umständlichen, scheinbar irrationalen Übermittlung von Informationen? Welche illokutionäre und perlokutionäre Funktion hat dieses So-tun-als-ob? Warum simuliert der Sprecher, dass p, statt direkt nicht-p auszu-drücken? Warum zwingt er den Hörer quasi dazu, kognitiv auf einem Umweg, d.h. über eine Implikatur, den eigentlichen kommunikativen Sinn der Äußerung zu erschließen?

Wir stoßen hier zum einen auf das Prinzip der indirekten Sprechakte, zum anderen auf eine andere Dimension als die der kognitiven Repräsentationen und Prozesse, und zwar auf die Dimension der Einstellungen, der emotionsbasierten Haltungen des Sprechers innerhalb der Situation und seiner Intention, diese Einstellung für den Hörer transparent zu machen. Dabei setzt S darauf, dass H diese Einstellung über eine doppelte Implikaturenziehung erschließen kann.

Selbst wenn der Sprecher explizit mittels x nicht-p äußern würde (also statt (1) direkt das Gemeinte mittels (2) sagen würde),

(2) *Du siehst ja furchtbar aus!*

müsste der Hörer dennoch eine Implikatur ziehen, um zum kommunikativen Sinn zu kommen. Die bloße (assertive) Äußerung von (2) gibt dem Hörer noch nicht die tatsächlich von S intendierte Gesprächsbedeutung, die je nach Situation eine Aufforderung oder eine Kritik sein kann (z.B. BLEIB DRAUSSEN oder SO KOMMST DU NICHT IN MEINE WOHNUNG oder MACH DICH ERST MAL SAUBER).

Mit (2) verstößt der Sprecher nämlich auch scheinbar gegen eine Gesprächsmaxime (und zwar die der Relation), da er etwas sagt, was in der Situation offensichtlich ist. Er kann davon ausgehen, dass der Hörer weiß, dass er schlimm, dreckig o.ä. aussieht, und er stellt dementsprechend etwas fest, was beide Gesprächsteilnehmer schon wissen.

Mit (2) vollzieht S also einen indirekten Sprechakt, dessen Illokution von H typischerweise mittels einer Gesprächsimplikatur erkannt werden soll.

Bei einer ironischen Äußerung wie (1) muss der Sprecher nun davon ausgehen, dass der Hörer zwei Implikaturen ziehen kann: Zum einen muss H (in der jeweiligen Situation) erkennen, dass S mit x tatsächlich nicht-p meint, und zum anderen muss H den kommunikativen Sinn von gemeintem nicht-p, aber gesagtem p erschließen. Dieser kommunikative Sinn hat bei Ironie (wie in (1)) zwei Informationskomponenten: die kognitive Informationsvermittlung qua Implikatur (z.B. BLEIB DRAUSSEN) und die meta-kognitive (positive) Informationsvermittlung (ES IST NICHT SO SCHLIMM / ICH BIN NICHT WIRKLICH BÖSE / UNSERE BEZIEHUNG IST DESHALB TROTZDEM INTAKT / ICH SEHE DAS MIT HUMOR).

Hier kommt entsprechend die emotionale Einstellungsvermittlung qua Implikatur ins Spiel: Mit (1) signalisiert S H, dass es sich nicht um eine normal und kognitiv neutral kodierte Feststellung, Kritik oder (implizite) Aufforderung handelt (wie in (2)), sondern um eine von der (positiven) emotionalen Einstellung von S gegenüber H determinierte. Die Ironie beinhaltet eine implizite, über eine emotionsbasierte Implikatur zu erschließende meta-kognitive Information: S relativiert die kognitive Information der K(ognitionen)-Implikaturen und erweitert sie zugleich, indem er in die Gesprächssituation den emotiven Beziehungsaspekt<sup>2</sup> über eine E(motions)-Implikatur einbringt. Diese Einbringung der emotionalen Dimension über eine E-Implikatur ist m.E. zentral für die Erklärung der Verwendung ironischer Sprechakte.

#### 4. Ironie als indirekter expressiver Sprechakt

Dass Ironie immer auch eine Form der Bewertung darstellt (z.B. Lapp 1992: 146, Hartung 1998: 164, Hancock / Dunham / Purdy 2000), ist bekannt. Doch bislang ist primär die negative Bewertungsfunktion im Sinne von Kritik als zentral erachtet worden (vgl. z.B. Lapps Bedingung (iv) sowie Hartung 1998). So wird betont, dass Ironie einerseits zur Verstärkung der Kritik beitragen kann, dass die ironische Indirektheit aber auch andererseits dazu beitragen kann, ein Konfliktpotential zu reduzieren, dass ein durch Ironie kritisierte Hörer durch die Indirektheit der Ironie profitieren kann, indem er vortäuschen kann, dass er die Kritik nicht verstanden hat. Dies wiederum bietet ihm die Möglichkeit, dem Konflikt zu entgehen. Ironie bietet die Möglichkeit, soziale Kon-

---

2 Jede Kommunikation hat neben dem Inhaltsaspekt, d.h. der kognitiven Übermittlung von Informationen, stets auch einen (mehr oder weniger stark ausgeprägten) Beziehungsaspekt, der durch die emotional gesteuerte Einstellung des Sprechers zum Hörer und umgekehrt geprägt wird. Watzlawick / Beavin / Jackson (1993: 53) haben dies in ihrem Klassiker zur Pragmatik menschlicher Kommunikation den „Beziehungsaspekt“ genannt. Es geht hier darum, wie der Sprecher die Beziehung zwischen sich und dem Empfänger sieht. „[...] Der Inhaltsaspekt vermittelt die <Daten>, der Beziehungsaspekt weist an, wie diese Daten aufzufassen sind.“ (Watzlawick / Beavin / Jackson 1993: 55).

flikte emotional zu entspannen. Ironie dient damit der Überwindung von kritischen Gesprächsthemen.

Der Aspekt der Kritik<sup>3</sup> bzw. Konfliktreduzierung ist aber nur ein Aspekt von bestimmten Ironieformen und m.E. bislang als dominante Funktion überbewertet worden. Viele ironische Äußerungen stellen positive Einstellungsvermittlungen dar und enthalten keinerlei Kritikinformation. Vielmehr stellen sie scherzhafte Gesprächsbeiträge dar, deren Funktion (oft) allein im meta-kognitiven Emotionsausdruck besteht. Wenn z.B. S gegenüber H (einem Kollegen, der regelmäßig zu einem sehr günstigen Preis Wasserflaschen an den Lehrstuhl mitbringt) beim Bezahlen (3) oder (4) sagt,

(3) *Da werde ich ja arm.*

(4) *Das sind ja wirklich Unsummen.*

dann vermittelt S mit diesen Äußerungen einerseits auf einer rein emotionalen Kommunikationsebene (auf der die Informationsvermittlung keine Rolle spielt) konversationellen Humor, andererseits drückt S indirekt auch anerkennend Lob für die Beschaffung der preiswerten Sachen aus. Wenn in Folge dann jedes Mal, wenn erneut Wasser gebracht wird, Äußerungen wie (5) oder (6) produziert werden,

(5) *Wie soll ich das nur finanziell verkraften?*

(6) *Und wieder so eine Unsumme!*

wird eine bereits etablierte Beziehungsebene spielerisch wiederaufgenommen.

In diesen Fällen ist das Motiv für die Verwendung von Ironie, dass der Sprecher die kognitive Informationsvermittlungsebene überschreiten bzw. um die Komponente der Emotion erweitern will. Viele ironische Sprechakte haben somit vor allem die Funktion, die emotive Einstellung<sup>4</sup> von S in Bezug auf den Hörer und/oder das Gesprächsthema zu vermitteln. Vgl. z.B. auch (7), geäußert in einer Verkaufssituation:

(7) *Wir brauchen eine Tastatur, die leicht anzuklicken ist. Meine Frau hat ja so kräftige Hände.*

Hier besteht nicht nur eine Dissoziation in Bezug auf das Gesagte (*kräftige Hände*) und die Situation (tatsächlich hat die Frau extrem kleine und schmale Hände), sondern

---

3 Natürlich gibt es Formen der verletzenden, kritischen Ironie, die besonders intensiv eine Negativbewertung kodieren sollen. Diese Negativbewertung bzw. Relativierungsfunktion in Bezug auf Kritik etc. ist aber m.E. eher marginal.

4 Emotionale Einstellungen stellen mentale Bewertungsrepräsentationen hinsichtlich bestimmter Referenten/Referenzbereiche dar. Einstellungen werden sprachlich vermittelt über lexikalische Mittel (z.B. Interjektionen, Modalwörter, expressive Wörter) und syntaktische Strukturen (z.B. Optativ- und Exklamativsätze, Topikalisierungen). Jede emotionale Einstellung hat einen Positiv- oder Negativ-Wert, kann in der Intensität variieren und ist als permanent oder nicht-permanent zu charakterisieren. Emotionseinstellungen können explizit oder implizit dargestellt werden (vgl. Schwarz-Friesel 2007b: 200). Permanente Einstellungen sind im Langzeitgedächtnis gespeichert. Aktuelle Einstellungen können kurzfristig (re-)aktivierte, ins Bewusstsein gerufene Teile von permanenten Einstellungen sein oder neue, durch situative Faktoren ausgelöste Einstellungen.

zudem ein Widerspruch zwischen den Propositionen des ersten und des zweiten Satzes. Kognitiv betrachtet handelt es sich also um eine komplett irrationale Äußerung, emotional bewertet aber ist es ein Humor- oder Spaßsignal an den Hörer.

Ironie<sup>5</sup> hat hier ein komisches Potenzial und kann deshalb als Ausdrucksform von konversationellem Humor betrachtet werden (zum Humor vgl. Kotthoff 1998). Ironische Äußerungen wie diese vermitteln dies jedoch nicht *expressis verbis*, sondern implizit, stellen somit indirekte expressive Sprechakte dar.

Expressive Sprechakte drücken in erster Linie den Gefühlszustand des Sprechers aus (vgl. hierzu z.B. Marten-Cleef 1991, auch Schwarz-Friesel 2007a, b). Der Sprecher will einen sozialen bzw. persönlichen Kontakt etablieren bzw. festigen oder aufrechterhalten (beim Danken, Grüßen, Sich-Entschuldigen), aber auch emotionale Empfindungen und Einstellungen zum Ausdruck bringen (besonders beim Gratulieren, Loben, Schimpfen, Fluchen). Nach Pafel (2007: 238) bringt S einen psychischen Zustand zum Ausdruck, der sich auf die durch die Proposition bezeichnete Sachlage bezieht. Nach dieser Definition würde ein typischer expressiver Sprechakt wie (8) konstruiert sein:

(8) *Ich bedaure/bin böse/wütend/unglücklich etc., dass du so dreckig bist.*

Es handelt sich hierbei um Doppelstrukturen der Art EP (P), die sich aus einer Einstellungsproposition und einer Sachverhaltsproposition zusammensetzen (vgl. hierzu Schwarz-Friesel 2007b: 194). In der nicht-propositionalen Variante determiniert ein Einstellungsausdruck (vgl. hierzu auch Meibauer 1999) eine Proposition (z.B. *Leider bist du so dreckig*).

Bei ironischen Sprechakten wie (1), (6) und (7) dagegen handelt es sich um indirekte expressive Sprechakte, da der emotionale Zustand nicht nur nicht sprachlich kodiert wird, sondern von H über eine E-Implikatur (die vom spezifischen Kontext sowie den K-Implikaturen abhängig ist) zu erschließen ist, wobei zuvor eine Proposition konstruiert werden muss, die das Gegenteil der ausgedrückten Proposition ist.

Die aktuelle Einstellung von S muss also von H über das Wechselspiel von K- und E-Implikatur rekonstruiert werden. Ironie überhaupt als solche zu erkennen, ist allgemein an die Fähigkeit gekoppelt, die aktuelle emotive Einstellung des Sprechers in einer bestimmten Situation zu erkennen. Die E-Implikatur ist somit kognitionsbasiert. So

---

5 Interessant und aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang, einen Blick auf das metakommunikative Urteil, die Einschätzung der Sprachbenutzer zu werfen. So finden sich in einem Internetforum (vgl. [www.pagan-forum.de](http://www.pagan-forum.de) 10.05. - 22.05.04 zum Thema Ironie) die folgenden Bewertungen der Diskutierenden:

Knight: „Ironie hat in meinen Augen etwas mit Komik zu tun.“

Nuculeuz: „Ironie ist zum Spaßmachen o.k. ...., wenn also komische Zusammenhänge und entsprechende Emotionen dahinterstehen.“

Naza: „Das gibt einem Gespräch manchmal das gewisse Etwas ... .“

Als kommunikative Strategie des Scherzens, Flirtens, Kokettierens reiht sich die Ironie offensichtlich in die Scherzkommunikation ein.

zeigt sich bei der Rekonstruktion des kommunikativen Sinns ironischer Äußerungen deutlich die Interaktion kognitiver und emotionaler Informationsebenen.

## 5. Fazit und Schlussbemerkungen

Nicht die kognitive Implikatur, dass S das Gegenteil meint, ist bei vielen ironischen Äußerungen primär für die Rekonstruktion des kommunikativen Sinns, sondern das Signal an den Hörer, im Gespräch auf eine emotionale Ebene des Humors zu gehen. Die primäre Funktion von Ironie ist es nicht, das Gegenteil der ausgedrückten Proposition zu meinen, sondern eine E-Implikatur beim Hörer auszulösen. Es handelt sich um indirekte expressive Sprechakte, da sie die emotionale Einstellung des Sprechers nicht explizit vermitteln. Sie verweisen stattdessen durch ihre scheinbare Irrationalität (über die situative Dissoziation) auf die Bewertung/Einstellung.

Eine ironische Äußerung, die eine positive Bewertung auf der Sprecherseite enthält, ist ein kommunikatives Angebot an den Hörer, über die kognitive Dimension der Informationsvermittlung hinaus konversationell situationspezifischen Humor zu etablieren.

Ironieverstehen ist damit nicht nur eine kognitive Leistung, sondern involviert auch die Fähigkeit, die emotiven (Beziehungs-)Aspekte von Gesprächen zu erkennen und zu würdigen (indem der Hörer z.B. ebenfalls mit einer emotiv basierten Äußerung antwortet). Ignoriert der Hörer dagegen das perlokutionäre Angebot des Sprechers, weist er diese persönliche Gesprächsdimension zurück und verletzt damit u.U. dessen Gefühle. Die Gesprächssequenz, in der die Teilnehmer die durch die Ironie evozierte Beziehungskomponente erkennen und anerkennen, hat somit einen besonderen, beziehungsstabilisierenden Stellenwert. Ironieakzeptanz hat in diesem Sinne viel mit der in den letzten Jahren intensiv diskutierten emotionalen Intelligenz<sup>6</sup> zu tun.

Das Phänomen der Rekonstruktion emotionaler Einstellungen bei Ironie zeigt entsprechend auch die untrennbare Interaktion von emotionalen und kognitiven Repräsentationen und Prozessen. Diese muss allerdings in der zukünftigen Forschung intensiv untersucht werden.

## Bibliographie

Barbe, Katharina (1995): *Irony in Context*. New York, NY: Benjamins.

Bublitz, Wolfgang (2001): *Englische Pragmatik: Eine Einführung*. Berlin: Schmidt.

---

6 Wer emotional intelligent ist, kann Emotionen bei sich selbst und bei anderen gut wahrnehmen, er kann seine eigenen Gefühle ausdrücken, aber auch regulieren und kontrollieren. Es geht bei der Emotionalen Intelligenz also darum, die Informationen, die uns Gefühle vermitteln, zu erkennen und richtig zu nutzen sowie die Perspektive des anderen zu berücksichtigen (vgl. z.B. Salovey u.a. 2004).

- Falkenberg, Gabriel (1982): Lügen. Grundzüge einer Theorie sprachlicher Täuschung. Tübingen: Niemeyer.
- Grice, Paul (1975): Logic and conversation. In: Cole, Peter (Hrsg.): Speech acts. New York: Academic Press, 41-58.
- Groeben, Norbert / Christmann, Ursula (2003): Verstehen von Sprecherintentionen: Witz, Metapher, Ironie. In: Rickheit, Gert / Herrmann, Theo / Deutsch, Werner (Hrsg.): Psycholinguistik. Ein internationales Handbuch. Berlin, New York: de Gruyter, 651-664.
- Hancock, Jeffrey / Dunham, Philip / Purdy, Kelly (2000): Children's comprehension of critical and complimentary forms of verbal irony. In: Journal of Cognition and Development 1, 227-248.
- Hartung, Martin (1998): Ironie in der Alltagssprache: Eine gesprächsanalytische Untersuchung. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kohvakka, Hannele (1997): Ironie und Text. Zur Ergründung von Ironie auf der Ebene des sprachlichen Textes. Frankfurt/M. u.a.: Lang.
- Kotthoff, Helga (1998): Spaß Verstehen. Zur Pragmatik von konversationellem Humor. Tübingen: Niemeyer.
- Lapp, Edgar (1992): Linguistik der Ironie. Tübingen: Narr.
- Levinson, Steven (2005): Pragmatics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marten-Cleef, Susanne (1991): Gefühle ausdrücken. Die expressiven Sprechakte. Göppingen: Kümmerle.
- Meibauer, Jörg (1999): Pragmatik. Tübingen: Stauffenburg.
- Meibauer, Jörg (2005): Lying and falsely implicating. In: Journal of Pragmatics 37, 1373-1399.
- Pafel, Jürgen (2007): Pragmatik. In: Meibauer, Jörg u.a. (Hrsg.): Einführung in die germanistische Linguistik. Grundlagen. Stuttgart, Weimar: Metzler.
- Rolf, Eckhart (1994): Sagen und Meinen. Paul Grices Theorie der Konversationsimplikaturen. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Rosengren, Inger (1986): Ironie als sprachliche Handlung. In: Beiträge vorgestellt von Sprachfreunden (Hrsg.): Sprachnormen in der Diskussion. Berlin, New York: de Gruyter, 41-71.
- Salovey, Peter u.a. (2004): Emotional Intelligence: What Do We Know? In: Manstead, Antony / Frijda, Nico / Fischer, Agneta (Hrsg.): Feelings and Emotions. The Amsterdam Symposium. Cambridge: Cambridge University Press, 321-340.
- Schleicher, M. (2007): Ironieverstehen bei Kindern – Eine Rezeptionsstudie zur Erwerbsreihenfolge propositionaler und illokutiver Ironie. Magisterarbeit an der FSU Jena.

- Schwarz-Friesel, Monika (2007a): Text- und Gesprächsanalyse. In: Steinbach, Markus u.a. (2007): Schnittstellen der germanistischen Linguistik. Stuttgart, Weimar: Metzler, 219-256.
- Schwarz-Friesel, Monika (2007b): Sprache und Emotion. Tübingen: Francke.
- Searle, John (1969): Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John (1975): Indirect Speech Acts. In: Cole, Peter / Morgan, Jerry (Hrsg.): Syntax and Semantics. Vol. 3: Speech Acts. New York. Academic Press, 59-82.
- Sperber, Dan / Wilson, Deirdre (1998): Irony and relevance. In: Carston, Robyn / Uchida, Seiji (Hrsg.): Relevance theory. Benjamins: Amsterdam, 283-293.
- Watzlawick, Paul / Beavin, Janet / Jackson, Don (1993): Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien. Bern u.a.: Huber.