Einleitung

Bühler (1965:24ff) machte mit seinem Organon-Modell darauf aufmerksam, daß sprachliche Äußerungen nicht nur Fakten darstellen, sondern auch die Beziehung zwischen den Beteiligten verändern, indem der Sprecher an den Hörer appelliert und sich selbst artikuliert. Darüber hinaus ist die Darstellungsfunktion sehr facettenreich, da Menschen keineswegs immer ehrlich sind, sondern eine Vielzahl von sprachlichen Täuschungen produzieren. Deren Untersuchung zählt zum Bereich der Pragmatik, wobei eine rein linguistische Behandlung zu kurz greift, weil auch andere Zeichensysteme beteiligt sind. Sommer (1992) belegt, daß sich die verwendeten Strategien der Selbst- und Fremdtäuschung weit in die Phylogenese zurückverfolgen lassen, während Nyberg (1994) nachzuweisen versucht, daß die seelische Gesundheit des einzelnen und die Stabilität der Gesellschaft nur möglich sind, wenn wir zu uns selbst und zueinander nicht radikal ehrlich sind.

Die Grice'schen Konversationsmaximen (Grice 1979) betreffen also nur einen Ausschnitt des sprachlichen Handelns, nämlich Situationen, in denen zwei oder mehr Personen sich kooperativ zueinander verhalten. Ein kooperatives Dialogverhalten impliziert unter anderem, daß die Sprecherrollen diszipliniert gewechselt werden und daß der jeweilige Sprecher nicht wissentlich lügt oder wichtige Informationen verschweigt. Ferner sollte er seinen Dialogbeitrag dem vermutlichen Vorwissen des Hörers anpassen, so daß dieser weder durch bereits Bekanntes gelangweilt wird noch wegen seiner Verstehenslücken ständig nachfragen muß.

Von diesem Ideal der möglichst eindeutigen Darstellung gibt es eine Reihe von konventionalisierten Abweichungen, z.B. Ironie, Tautologie und Metapher (vgl. Grice 1979:255ff). Das Verstehen dieser Stilmittel erfordert komplexere Prozesse des Räsonierens. Die Ironie etwa unterscheidet sich von der gezielten Täuschung, indem der Sprecher sie explizit kennzeichnen muß (s. Weinrich 1974:60ff). Ironiesignale sind vielfältiger Art, etwa übertriebene Mimik in Dialogen und graphische Hervorhebung in geschriebenen Texten. Falls durch ein bestehendes Wissensgefälle zwischen zwei Hörern nur einer von ihnen die Ironie erkennt, liegt bereits eine zweigleisige Interaktion vor (s. Abschnitt 3.1).

Dialogpartner mit unterschiedlichen Zielen verletzen diese Regeln kooperativen Verhaltens absichtlich und in weniger konventionalisierter Weise. Ein alltägliches Beispiel sind Preisverhandlungen über Gebrauchtwagen, in denen der Verkäufer die Vorzüge des Wagens betont und seine Mängel herunterspielt, während umgekehrt der potentielle Käufer Schwachpunkte übertreibt, um den Preis zu drücken (s. Schmauks 1992). Ferner versucht jeder von ihnen diejenigen Fakten zu verschweigen, deren Kenntnisnahme durch den anderen den eigenen Zielen zuwiderläuft.

Giese liefert eine Typologie von sprachlichen Täuschungen, die definiert sind als "absichtliche und direkte Irreführung durch das verdeckte Verletzen von Regeln des Sprachgebrauchs" (Giese 1992:121). Alltägliche Beispiele in dyadischer Kommunikation sind Fangfragen, leere Versprechen und unaufrichtige Vermutungen. Intrigen hingegen erfordern mindestens drei Personen, wobei der Produzent der Äußerungen typischerweise seine Ränke in Abwesenheit seines Opfers schmiedet.

Diese Arbeit untersucht eine weitere Abweichung von den Grice'schen Regeln, und zwar stellt sie eine Typologie von zweigleisigen Interaktionen auf. Charakteristisch für solche Situationen ist, daß der jeweilige Sprecher seine Äußerungen gleichzeitig an mehr als einen Adressaten richtet und die damit verfolgten Absichten nicht identisch sind. Da bereits zweigleisige Sprechakte sehr viel Regiearbeit erfordern, dürften Fälle mehr als zwei Interaktionssträngen aufgrund der begrenzten Gedächtnisleistung des Menschen ausgeschlossen sein. In allen im folgenden untersuchten Fällen wendet sich also ein Sprecher (S) an zwei Hörer (H1 und H2). Faktisch können alle drei Positionen auch durch Gruppen von Personen realisiert sein, die gleiche Ziele oder Eigenschaften haben.

Strukturelle Merkmale der Rahmensituation unterscheiden die so definierte zweigleisige Interaktion von anderen Arten von Mehrgleisigkeit. Die Gerichtetheit an *zwei verschiedene Adressaten* bildet eine Abgrenzung zu sog. "Kanaldiskrepanzen". Falls etwa die Pflicht zu gesellschaftlicher Freundlichkeit mit persönlicher Abneigung einhergeht, kann eine herzliche verbale Begrüßung von einer Grimasse des Abscheus begleitet werden. Solche Gleichzeitigkeit entgegengesetzter Botschaften versetzt den Adressaten in eine ausweglose Situation, denn er kann nur eine davon für wahr halten und muß bei jeder seiner Reaktionen mit Sanktionen rechnen (= "double-bind", vgl. Bateson et al. 1956). Die Verpflichtung zur Kanalharmonie hat konventionalisierte Ausnahmen, etwa die bereits genannte Ironie.

Die *Gleichzeitigkeit* der beiden Interaktionsstränge unterscheidet zweigleisige Interaktionen vom sog. "code-switching", bei dem S zunächst eine Äußerung an H1 richtet und dann eine an H2, wobei die verwendeten Sprachvarianten verschieden sind. Im Extremfall wird jeder Kode nur von einem Hörer verstanden und grenzt den anderen aus, etwa wenn während einer Zugfahrt eine Mutter mit ihrem Kind Deutsch und mit einem anderen Fahrgast Englisch spricht. Eine ähnliche Dialogstruktur resultiert aus der Taktik von Erwachsenen, anwesende Kinder durch einen ihnen unverständlichen Kode von bestimmten Diskursbereichen auszuschließen. Die Motive hierfür reichen vom Ermöglichen einer Überraschung (Planung des Kindergeburtstags) bis zum Fernhalten von heiklen Themen.

Die hier untersuchte zweigleisige Interaktion überschneidet sich mit der sog. "Mehrfachadressierung", die Kühn (1995) in seiner gleichnamigen Monographie vor allem anhand von Texten und öffentlichen Redesituationen analysiert. Im Unterschied dazu geht es hier ausschließlich um dialogische Situationen im Alltag, die weniger konventionalisiert sind als etwa mehrfachadressierte Zwischenrufe in Parlamentsdebatten.

Als weiterer Unterschied ist die vorliegende Arbeit nicht rein linguistisch, sondern allgemeiner semiotisch orientiert. In allen Beispielen trägt nämlich auch das nonverbale Verhalten zur Mitteilung bei, so daß hier der Ausdruck "Dialogakt" auch Akte des Verschweigens, nonverbale (Re-)Aktionen und einfache Handlungen subsumieren soll. Der Kontakt zu einem bislang unbekannten Menschen etwa kann nicht nur verbalsprachlich aufgenommen werden, sondern auch körpersprachlich, nämlich durch Herbeiwinken, Anlächeln oder betonten Blickkontakt. Selbst ein scheinbar zufälliger Körperkontakt kann so ausgestaltet werden, daß er eine Interpretation als gezielte Mitteilung zwar nahelegt, aber nicht ausdrücklich fordert. Gerade diese offene Interpretation ist der entscheidende Vorteil nonverbaler Interaktion (s. Kapitel 4).

Kapitel 1 behandelt die Gleichzeitigkeit von zwei unterschiedlichen Interaktionen, nämlich einem natürlichen Dialog und einem Telefonat. Alle anderen Kapitel analysieren Interaktionen, in denen drei Personen kopräsent sind, wobei komplette Fallbeispiele jeweils durch graphische Einrückung signalisiert werden. Sie entstammen teils der erzählenden Literatur, teils meiner eigenen (pointiert wiedergegebenen) Alltagserfahrung. Kapitel 2 untersucht das Dilemma eines Sprechers, der aufgrund eines Rollenkonflikts eine Äußerung produzieren muß, die von zwei Adressaten unterschiedlich interpretiert werden soll. Ein bekanntes Beispiel sind Tarnausdrücke, die nur von einem der beiden Hörer verstanden werden. In Kapitel 3 machen zwei Dialogpartner gemeinsame Sache, indem sie eine dritte Person über die Rolle täuschen, die diese in der Interaktion spielt. Ein Beispiel hier sind Fangfragen, um den Gefragten in Verlegenheit zu bringen. Kapitel 4 schließlich behandelt den Fall, daß der Sprecher einen Dialog nur als Mittel inszeniert, um einem nicht explizit angesprochenen Dritten etwas mitzuteilen.

1. Gleichzeitigkeit von Dialog und Telefonat

Die weite Verbreitung der Telekommunikation bringt es mit sich, daß vor allem in beruflichen Kontexten oft zwei Interaktionsstränge gleichzeitig produziert werden. Beratungsdialoge zwischen einem Sachbearbeiter und einem Kunden etwa werden häufig durch Telefonate unterbrochen, in denen ein anderer Kunde eine Frage stellt oder einen Termin vereinbart. In diesem Beispiel sind die beiden Interaktionsstränge unverbunden: der Dialog mit dem anwesenden Kunden wird unterbrochen, solange der telefonische Dialog andauert. Der Beginn der Unterbrechung wird durch eine Bitte um etwas Geduld signalisiert, an ihrem Ende äußert der Sachbearbeiter nochmals sein Bedauern über die Störung. Durch diese konventionalisierten sprachlichen Formeln will sich der Sprecher das Wohlwollen des Dialogpartners bewahren, indem er verdeutlicht, daß er den Dialog nur gezwungenermaßen unterbricht.

Von der Dialogstruktur her interessanter sind Fälle, in denen zwischen den beiden Interaktionssträngen eine inhaltliche Beziehung besteht. Hier nicht untersucht werden Unterhaltungen zu dritt, die durch Einmischung des bisherigen Dialogpartners in das Telefonat beginnen. Echt zweigleisig hingegen sind Situationen, in denen der Dialog einen Kommentar zum Telefonat liefert. Im folgenden wird der kopräsente Zuhörer "Dialogpartner" genannt und der andere "Telefonpartner".

Telefonate finden ausschließlich vokalsprachlich statt, so daß die vokale Sprache für den Dialog kaum mehr zur Verfügung steht. Informationen für den kopräsenten Dialogpartner werden darum durch Mimik und Gestik übermittelt. Während ein gequältes Verdrehen der Augen auch unwissentlich entstehen werden kann, liegt ein echter zweiter Interaktionsstrang nur dann vor, wenn die entsprechenden Bewegungen absichtlich und gezielt produziert werden.

Ein typisches Beispiel ist das Grimassenschneiden einer Sachbearbeiterin, die zum wiederholten Male mit wenig gerechtfertigten Beschwerden überschüttet wird. Schon die namentliche Begrüßung eines wohlbekannten Querulanten am Telefon ruft bei allen zuhörenden Kollegen einschlägige ähnliche Erinnerungen wach. Aufgrund dieses geteilten Wissens über eine bestimmte Person sind sie darum in der Lage, Mimik und Gesten ihrer Kollegin zu verstehen. Mitunter kommt es zu ganzen Pantomimen, in denen der Nörgler geohrfeigt, geknebelt oder erwürgt wird. Beliebt ist auch das übertriebene Nachäffen des Telefonpartners, bei denen mit der Hand das Schnattern einer Gans nachgeahmt wird, um die geistlose Monotonie der Klagen abzubilden. In Phasen des Zuhörens werden hierzu auch die pantomimischen Möglichkeiten des Mundes ausgenutzt.

Während in diesem konkreten Beispiel die gemeinsame Kenntnis einer bestimmten Person als Verständigungsbasis diente, reicht in vielen Kontexten bereits das Wissen über schematische Aspekte einer Unterhaltung, um ihren nonverbalen Kommentar zu verstehen und zu genießen. Jeder hat reichhaltige Erfahrungen mit bestimmten Typen von Personen gemacht, seien es nun anspruchsvolle Kunden, nörgelnde Hauswirte oder arbeitsabwimmelnde Beamte.

Solche dem Telefonpartner nicht sichtbaren Unmutsäußerungen bewahren die eigene seelische Gesundheit in einer Situation, in der weder offene Gegenwehr noch ein Abbruch des Gesprächs möglich ist. Sie gefährden die Kommunikation ernsthaft, sobald der Telefonpartner sie argwöhnt, etwa durch seltsame Geräusche am anderen Ende der Leitung oder Gekicher im Hintergrund. Zu den Grundvoraussetzungen einer Unterhaltung gehört nämlich die ungeteilte Aufmerksamkeit für die Äußerungen des Gesprächspartners. Folglich ist dieser zu Recht irritiert oder verärgert, sobald er bemerkt, daß er nicht genügend beachtet oder gar verspottet wird. Als deutliches Indiz für die Unaufmerksamkeit des Telefonpartners gilt bereits das Fehlen von akustischen Verstehenssignalen, etwa einem zustimmenden "hm" in kurzen Redepausen. Diese vokalen Signale mit phatischer Funktion sind am Telefon besonders wichtig, da sie zugleich die nicht sichtbare aufmerksame Körperhaltung und den Blickkontakt ersetzen.

Vergleichbares gilt für das Zuhalten des Telefonhörers, um mit dem Dialogpartner zu flüstern. Diese Taktik versucht, die vokale Aktivität so aufzuteilen, daß sie abwechselnd für beide Interaktionsstränge zur Verfügung steht. Auch von ihr darf nur äußerst sparsamer Gebrauch gemacht werden, da der Telefonpartner solche Machenschaften durchaus wahrnimmt.

In allen Beispielen kommentierte der nonverbale Dialog das verbale Telefonat. Der umgekehrte Fall, daß ein Dialog von einem gleichzeitigen Telefonat kommentiert wird, ist durch die Rahmenbedingungen nahezu ausgeschlossen. Da das nonverbale Verhalten vom Telefonpartner nicht gesehen wird, kann der Kommentar nur verbal übermittelt werden. Alle sprachlichen Kommentare aber verfehlen ihren Zweck, da der Dialogpartner die gleichfalls hört. Möglich sind nur subtile Formen der Ironie, die aufgrund eines Wissensgefälles zwischen beiden Hörern nur vom Telefonpartner verstanden werden (s. Abschnitt 2.1 und 3.1). Dieser versteht etwa aufgrund der gemeinsamen Vorgeschichte die vermeintlich neutrale Aussage "Du, ich bin hier gerade in einer interessanten Diskussion mit unserem Hauswirt" als Klage "Das alte Ekel meckert schon wieder über mein Fahrrad im Hausflur".

2. Der Sprecher produziert eine Nachricht mit zwei Interpretationen

Dieses Kapitel analysiert Fälle, in denen der jeweilige Sprecher eine einzelne Äußerung an zwei Adressaten richtet, die sie je unterschiedlich interpretieren sollen. Dies grenzt sie in doppelter Weise zu den in Kapitel 3 untersuchten Beispielen ab, in denen S und H1 als Komplizen einen ganzen Dialog in täuschender Absicht produzieren.

2.1 Zweideutige Äußerungen bei Rollenkonflikten

Rollenkonflikte haben immer auch sprachliche Auswirkungen. Personen etwa, deren Biographie sie in engen Kontakt mit Menschen sehr unterschiedlicher

Herkunft und Bildung brachte, geraten leicht “zwischen” die Dialekte oder Soziolekte. Eine mögliche Verhaltensweise ist das in der Einleitung genannte code-switching, das aber jeweils einen Interaktionspartner ausgrenzt. Das Anstreben einer “mittleren Form” ist aber ebenso problematisch:

> Eine Frau trifft einen früheren Kollegen aus einer Fabrik, in der ein sehr rauher, herzlicher und stark dialektgefärbter Ton herrschte. Zu dieser Unterhaltung stößt ein heutiger Kollege aus dem akademischen Bereich, in dem Standardsprache benutzt wird und der Ton distanzierter und formeller ist. Der Wunsch, beiden Kollegen gegenüber die “gemeinsame Sprache” zu verwenden, führt zu farblosen Äußerungen, die anstrengend zu produzieren sind.

Wer eine Äußerung an zwei Dialogpartner mit unterschiedlichen inhaltlichen Erwartungen richtet, bevorzugt eine zweideutige Ausdrucksweise.

> Ein Lehrer hat sich seiner Frau gegenüber oft über einen besonders aufsässigen Schüler beklagt, dessen Vater zugleich sein Schulrat ist. Auf einer Veranstaltung sitzt das Ehepaar mit dem Schulrat am Tisch und das Gespräch kommt auf dessen Sohn. Der Lehrer will weder den Schulrat verärgern noch seiner Frau gegenüber als Opportunist erscheinen und sagt: “Ihr Franz hat ja im Unterricht immer so originelle Beiträge”.

Hier wird der Schulrat als stolzer Vater eine positive Lesart von “originell” favorisieren, wohingegen die Frau des Lehrers aufgrund ihres Vorwissens erkennt, daß es sich um eine Ironie handelt – das dahinterstehende Urteil lautet etwa “Franz, der Schulschreck, fällt ständig aus der Rolle”.

> Ein Gebrauchtwagenhändler berät einen Kunden, den er privat gut kennt. Sein Chef kommt hinzu und lenkt das Gespräch auf einen Ladenhüter. Der Verkäufer will sein Verkaufstalent beweisen und zugleich dem Kunden signalisieren, daß er von diesem Auto dringlich abrät.

Ein Ausweg aus diesem Dilemma sind orakelhafte Aussagen wie “Der Pflegezustand der Karosserie zeigt Ihnen, wielange Sie Freude an diesem Wagen haben werden”. Wenn der Verkäufer Glück hat, wird sein Chef annehmen, daß er mit “Pflegezustand” einen *guten* Pflegezustand suggerieren will. Umgekehrt soll der Kunde erkennen, daß seine ehrliche Meinung lautet “Dieses Auto wird bei der nächsten längeren Fahrt auseinanderfallen”. Eindeutig signalisiert wird diese Lesart durch metakommunikative Mittel, etwa ein schnelles Zuzwinkern während einer Unaufmerksamkeit des Chefs.

2.2 Wissensgefälle zwischen den beiden Hörern

In den hier zusammengefaßten Fällen möchte der Sprecher, daß seine Mitteilung von H1 verstanden wird und von H2 nicht. Das bestehende Wissensgefälle kann das semiotische Wissen betreffen, indem nämlich S und H1 vor dem aktuellen Dialog einen privaten Kode vereinbart haben. Der einfachste Fall sind Tarnnamen, die H2 über die Identität eines Diskursobjektes täuschen.

> Ein Mädchen sagt zu seiner Mutter "Ich gehe jetzt zu Petra". Die gleichzeitig anwesende Freundin des Mädchens weiß, daß "Petra" ein Tarnausdruck für "Peter" ist.

Beabsichtigte Zweideutigkeit gibt es auch bei nichtsprachlichen Nachrichten, etwa wenn ein Kartenspieler seinem Mitspieler durch kodierte Fingerbewegungen und Blicke mitteilt, welche Trümpfe er hat. In diesem Grenzfall liegt jedoch nicht ein Zeichen mit zwei Lesarten vor, sondern eine Handlung, die nur für einen ihrer Beobachter zeichenhaft ist. Weitere Beispiele gibt es überall da, wo jemand einer Person etwas mitteilen möchte, ohne daß andere dies bemerken. Vollzug oder Resultat *jeder* Handlung können durch Vereinbarung zu Zeichen werden, so daß selbst ein in bestimmte Position gebrachter Mülleimer bedeuten kann "Ich bin allein zu Hause".

Im folgenden Beispiel wird H2 über die Funktion des Sprechakts getäuscht, denn was für ihn wie eine echte Mitteilung aussieht, dient nur dazu, ihn aus der Situation zu entfernen:

> Eine Lehrerin, die einen nervenzermürbenden Schülervater erwartet, bittet einen Kollegen, die Sprechstunde nach 10 Minuten abzubrechen, indem er sie daran "erinnert", daß sie noch gemeinsam zur Filmbildstelle fahren müssen.

Bei Personen, die sich gut kennen, macht das gemeinsame Vorwissen explizite Verabredungen überflüssig. So ist es unter Kollegen nicht unüblich, einander aus unangenehmen Dialogen mit Kunden durch irgendeinen Vorwand loszueisen. Während also der Kunde glaubt, die Äußerung zu verstehen, ist sie tatsächlich eine chiffrierte Mitteilung (vgl. Giese 1992:104). In anderen Fällen haben S und H1 ein gemeinsames Faktenwissen, von dem sie annehmen, daß H2 es nicht teilt. Folglich kann S Phrasen produzieren, die nur für H1 eindeutig referieren.

> S und H1 legen Ort und Zeit für ein Treffen fest. Sie wissen, daß H2 in solchen Fällen immer "rein zufällig" dazustößt, wollen aber allein sein und nennen daher den Treffpunkt nicht explizit.

Eine naheliegende Möglichkeit ist der Rekurs auf gemeinsames Vorwissen, etwa Gewohnheiten ("am alten Ort") oder episodisches Wissen ("auf der Lichtung mit den vielen Himbeerbüschen").

Ein Sonderfall liegt vor, wenn das einseitig identifizierte Diskursobjekt identisch mit einer beteiligten Person ist, etwa mit einem der beiden Zuhörer. In einer möglichen Variante soll H1 erkennen, daß über ihn gesprochen wird, während H2 diese Identitätsbeziehung unbekannt bleibt. S produziert also eine Phrase, die das Referenzobjekt nur relativ zu seiner eigenen Biographie identifiziert: "Ich kannte mal jemanden, der ...". Diese momentane Wahrung der Identität hat je nach Art der Beziehung zwischen S und H1 positive und negative Motive. Ein Extrem ist die subtile Drohung: S erzählt etwas Negatives über H1, um Macht zu demonstrieren ("Wenn ich will, kann ich dich bloßstellen"). Im umgekehrten Fall des heimlichen Kompliments ist die Beziehung zwischen S und H1 enger, als H2 vermutet ("Ich sag dir was Nettes, ohne daß es jemand merkt").

Falls der Sprecher über sich selbst spricht und nur einer der beiden Hörer dies erkennen soll, ist die übliche Referenz durch "ich" ausgeschlossen. Statt dessen muß eine distanzierende Beschreibung in der dritten Person geliefert werden, etwa die wahre – aber absichtlich mißverständliche – Phrase "jemand, den ich gut kenne". Diese Möglichkeit wird typischerweise dann gewählt, wenn man in einer Diskussion ein bestimmtes Fallbeispiel einbringen möchte, ohne gleichzeitig mitzuteilen, daß man selbst der Akteur war.

Eine Kombination beider Möglichkeiten ist die Selbst- und Partnerreferenz mittels derartig vager Ausdrücke. Durch Phrasen wie "Ich kannte mal ein Paar, das ..." ist es etwa S möglich, ein gemeinsames Erlebnis mit H1 unter Wahrung beider Identitäten zu berichten. Ziel von solch zweigleisigen Referenzprozessen ist die Konstituierung von Intimität in einer Umgebung, die von der Beziehung zwischen S und H1 nichts weiß und wissen soll.

3. Der Dialog als gemeinsame Inszenierung

In allen Beispielen dieses Kapitels haben S und H1 ein gemeinsames Ziel und sie inszenieren ihren Dialog vor oder mit H2 nur zu dem Zweck, ihre eigenen Wünsche zu befriedigen. Im einfachsten Fall geht es darum, die Interaktion mit H2 durch einen Vorwand zu beenden:

> Der Pflichtbesuch eines Paares bei Verwandten ist noch langweiliger als befürchtet. Der Mann fragt: "Sag mal, wolltest Du nicht Lisa am Bahnhof abholen?", die Frau spielt spontan mit und drängt zum Aufbruch.

Gemeinsame Täuschungen betreffen entweder Tatsachen oder die Rolle von H2 im Gespräch, wobei die erste Variante bereits in Abschnitt 2.2 behandelt wurde. Beide Varianten treten in realen Situationen oft vermischt auf, etwa wenn zwei Polizisten in Zivil einen als Drogendealer Verdächtigten zu überführen versuchen, indem sie sich als potentielle Käufer ausgeben.

3.1 Die dritte Person wird über ihre Rolle getäuscht

In einer Vielzahl von Varianten wird H2 gezielt über seine Rolle in der Interaktion getäuscht. Ein literarisches Beispiel beschreibt die Taktik eines heimliches Liebespaares, in einem vermeintlich sachbetonten Gespräch zu dritt private Äußerungen zu produzieren. H2 ist hier kein gleichberechtigter und erwünschter Gesprächspartner, sondern nur ein Störenfried, dessen Anwesenheit S und H1 zu komplizierten Gesprächsstrategien zwingt. Zugleich täuschen sie ihn über eine bestimmte Tatsache, nämlich über ihre Beziehung zueinander.[1]

> "Wie hatten sie gelernt, den Sinn der Worte wie die Bahn einer Billardkugel zu berechnen, die kreuz und quer über die Fläche rollt, um nach Berührung mit der zweiten Kugel im Abprall die dritte zu treffen. Welches chiffrierte Spiel miteinander, wenn er vom Gilgamesch-Epos sprach und den Geist der Urgesänge beschwor, um bei der Textdeutung von Bruchstücken die Sehnsucht der gemeinsamen Situation im Beisein von ihrem Mann zum Ausdruck zu bringen."

Giese (1992:81f, 106f und 124f) analysiert einige Beispiele dafür, daß S zusammen mit H1 eine dritte Person als Objekt der Belustigung verwendet. Bei diesem strategischen Sprachhandeln suggerieren S und H1 ihrem Opfer ein falsches Bild hinsichtlich ihrer Einstellung, und zwar entweder der affektiven (Interesse heucheln, um jemanden auszuhorchen) oder der kognitiven (Zustimmung vortäuschen, um jemanden aus der Reserve zu locken). Die Antizipation der Reaktion von H2 erlaubt es zum Beispiel, ihn wie im nachfolgenden Beispiel bewußt zu verspotten.

> Zwei Bekannte, die ein Gebirge gut kennen, treffen einen Mann, der mit seinen nicht sonderlich beeindruckenden Bergtouren angibt. Sie heucheln Bewunderung und stellen bewußt "flachländische" Fragen, um den Angeber zu noch heroischeren Erzählungen anzustacheln.

[1] In: Hermann Kasack (1979): Die Stadt hinter dem Strom, S. 118f. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Sowohl das eigene Kleintun als auch die Bewunderung des Dritten sind gespielt, so daß die Dialogakte eine andere illokutionäre Rolle haben als in aufrichtigen Fällen. Wie bei jedem Spott soll sein Opfer irgendwann merken, daß er auf den Leim gegangen ist, etwa indem der Held der Berge erfährt, daß man seinen Tagesgipfel abends noch mal kurz besteigt, um den Hund des Hüttenwirtes auszuführen. Letztlich hat die aufgeführte Komödie eine pädagogische Absicht: sie will einem Angeber "die Luft rauslassen", also ihn zu Einsicht und Verhaltensänderung bringen (vgl. Weinrich 1974:62f).

3.2 Der schweigend angesprochene Dritte

Das Oxymoron "schweigend angesprochen" dieser Teilüberschrift ist bewußt gewählt, denn es bezeichnet ein ähnliches Auseinanderklaffen von Sprechen und Mitteilen wie das wohlbekannte "beredte Schweigen", das Karger (1992) in ihrem gleichnamigen Aufsatz untersucht. Sie belegt darin, wie Schweigen in hochgradig konventionalisierten Zeichenzusammenhängen Leerräume eröffnet, die von den Kommunikationsteilnehmern mit eigenen Erwartungen gefüllt werden – die beiden Extreme sind wortloses Einssein und unüberbrückbare Getrenntheit. Während in diesen Fällen alles Wesentliche mitgeteilt wird, ohne daß ein Wort fällt, richtet bei der hier untersuchten Taktik der Sprecher seine Rede an jemanden, ohne ihn zuvor anzusprechen. Hinsichtlich der Dialogstruktur ist ausschlaggebend, daß bei einem Dialog zwischen zwei Personen eine dritte Person anwesend ist. Diese wird von beiden Dialogpartnern nicht als unwichtiger Mithörer gesehen, sondern als die eigentliche Zielscheibe des Dialogs, obwohl er niemals direkt angesprochen wird.

Eine positive Variante dieser Strategie wurzelt im Wunsch, diese dritte Person zu beeindrucken. Damit der Vorwurf des Eigenlobs und des gezielten Einschmeichelns entfällt, muß der Eindruck aufrechterhalten werden, daß die Anwesenheit von H2 unbemerkt blieb.

> Zwei Schüler (S und H1) sitzen nebeneinander im Bus. S sieht durch eine Spiegelung in der Fensterscheibe, daß ihr Lehrer sich hinter sie setzt. Er macht H1 heimlich darauf aufmerksam und die beiden beginnen eine Lobeshymne über ihren netten Lehrer und dessen interessanten Unterricht, durch den sie soooo großen Spaß an der Schule gewonnen haben ...

Die negative Variante beabsichtigt, diese dritte Person zu kritisieren, ohne dabei eine offene Konfrontation zu riskieren. Sie wird bevorzugt gewählt, wenn man sich einerseits durch eine bestimmte Eigenschaft oder Handlung gestört fühlt, andererseits Hemmungen hat, die betreffende Person direkt anzusprechen. In den 80er Jahren war es etwa unter Schülern beliebt, die verschiedenen Tötungsarten von Pelztieren möglichst detailliert und grausam darzustellen, um anwesende Pelzmantelträgerinnen in Verlegenheit zu bringen. Die vermeintliche Darstellung hat also in erster Linie Appellfunktion: sie ist ein indirekter Vorwurf mit dem Zweck, Schuldgefühle zu erzeugen oder auch eine Verhaltensänderung durch Einsicht. Falls H2 sich entgegen der Erwartung in den Dialog einmischt, kann man immer noch (entrüstet!) behaupten, daß man mit ihr doch gar nicht gesprochen hätte.

Eine beliebte Variante dieser Taktik führt eine fiktive vierte Person in den Dialog ein, etwa durch die Äußerung: "Vorgestern hat mich im Bus wieder so ein Typ mit Bierbauch angerempelt, aber zu doof, um sich zu entschuldigen". Über den Kontext und die zugesprochenen Eigenschaften wird hier zwar eine Identität mit der zuhörenden dritten Person angedeutet, aber eben nicht explizit behauptet. Die vermeintliche Raffinesse schützt nicht vor offenen Vergeltungsschlägen und provoziert gerade durch ihren Guerilla-Charakter solche, die ebenso heimtückisch sind.

Subtiler und darum schwerer angreifbar sind kritische Bemerkungen, die auf gemeinsames Wissen rekurrieren. In derselben Situation äußert dann der Angerempelte "O schöne neue Welt!" und H1 ergänzt in Gedanken dieses Zitat aus Shakespeares "Sturm" zum ironisch Gemeinten: "O schöne neue Welt, die solche Menschen trägt." Hier kann H2 zwar argwöhnen, aber nie mit Sicherheit wissen, daß S etwas Gemeines geäußert hat.

In solchen Situationen ist die gemeinsame Häme eine Strategie, die eine Beziehung festigt, indem ein privater Kode ausgebaut und das gemeinsame Wertesystem bestätigt wird. Umgekehrt analysiert das nächste Kapitel Beispiele, in denen S seinen Dialog mit H1 nur darum inszeniert, um gegenüber H2 ein Ziel zu erreichen, das er H1 nicht mitteilt.

4. Der Dialog als einseitige Inszenierung

Im Unterschied zur Situation in Abschnitt 3.2 richtet hier der Sprecher *ohne* Eingeweihtsein von H1 seine Äußerungen eigentlich an eine dritte anwesende Person. In der Regel beabsichtigt diese Taktik, die dritte Person zu beeindrucken. Die Präsentation eines positiven – oder gar deutlich überhöhten – Selbstbildes wird in der Soziolinguistik "Imagearbeit" genannt (s. etwa Goffman 1969).

Falls der Adressat als potentieller Partner gesehen wird, zählt die Dialogstrategie in ethologischer Terminologie zum Balzverhalten (zu Beispielen aus dem Tierreich vgl. etwa Sommer 1992:147ff). Auch hierzu findet sich ein literarisches Beispiel, jedoch mit *vier* beteiligten Personen: ein Mann beklagt sich (in der distanzierenden dritten Person!) bei seiner von ihm geliebten Cousine Corinna, daß sie versucht hat, den von ihr begehrten Leopold durch einen Flirt mit einem belanglosen dritten Mann aus der Reserve zu locken.[2]

> "[Corinna hat] in den feineren akrobatischen Künsten ein Äußerstes geleistet [...]. Und das alles vor wem? Etwa vor Mr. Nelson? Mitnichten. Der gute Nelson, der war nur das Trapez, daran meine Cousine herumturnte; *der,* um dessentwillen das alles geschah, der hieß Leopold Treibel, und [...] ich kann mich nicht entsinnen, einen Menschen gesehen zu haben, der [...] durch einen ganzen Abend hin so 'total weg' gewesen wäre wie dieser Leopold."

Zu solcher Verführung stehen auf jeder Ebene der Mitteilung spezifische Mittel bereit. Die Themenwahl unterliegt Restriktionen, die sich aus dem Bild ableiten lassen, das man von sich selbst und von der schweigend angesprochenen Person hat. Wer sich etwa einem sportlich aussehenden Menschen ebenfalls als sportlich präsentieren möchte, wird eher über sein Krafttraining sprechen als über gemütliche Sofa-Abende. Da alle Dialogbeiträge das Ziel haben, die dritte Person zur Kontaktaufnahme zu bewegen, haben sie als gesamter Text vorwiegend phatische Funktion. In der Bühlerschen Einteilung hat folglich jeder einzelne Sprechakt sowohl Ausdrucks- als auch Appellfunktion ("Sieh her, wie attraktiv ich bin"). Die Darstellungsfunktion ist demgegenüber zweitrangig: jedes Thema ist geeignet, solange es nur interessant genug ist.

Inhaltliche Kompetenz zeigt sich in der Auswahl von interessanten Fakten; auf seiten der Darstellung kann man durch Fachjargon und Eloquenz beeindrucken. Bezüglich der stimmlichen Realisierung wird man versuchen, positiv besetzten Eigenschaften wie "angenehme Stimme" und "harmonische Stimmführung" zu entsprechen. Das nonverbale Verhalten schließlich bietet eine vielfältige Palette, die von lebhaftem Mienenspiel über ausdrucksvolle Gesten bis zum gezielten Einsatz von Körperhaltung und Distanzverhalten reicht. Die meisten nonverbalen Möglichkeiten bieten den Vorteil der offenen Interpretation und ihr Produzent muß ihnen den Anschein von Absichtslosigkeit belassen. Nur solange nämlich eine Berührung wie zufällig wirkt, wird die berührte Person sie nicht von vornherein als Übergriff ablehnen.

Gegenüber dem aktuellen Dialogpartner beinhaltet diese Strategie eine umfassende Verletzung der Konversationsmaximen. Normalerweise haben Dialoge nämlich auch phatische Funktion, indem sie die soziale Beziehung zum Dialogpartner beginnen oder ausbauen. Hier jedoch ist der gesamte Dialog nur Vorwand, nämlich eine Inszenierung zu anderen Zwecken. Der Dialogpartner ist nur Sparrings-Partner, der als Person auswechselbar ist, und er wird sich zu Recht mißbraucht fühlen, sobald er den geheimen Zweck

[2] In: Theodor Fontane (1985): Frau Jenny Treibel, S. 297. Romane und Erzählungen in drei Bänden, Band 2. München: Hanser.

der schäumenden Unterhaltung erkennt, durch die der Sprecher sich in Szene setzt.

S muß damit rechnen, daß H1 im Falle plötzlicher Einsicht die ganze Strategie durch einen gezielten Gegenschlag verdirbt, etwa den Hinweis auf eine besonders schlechte Eigenschaft von S. Falls hingegen H1 die dritte Person ebenfalls attraktiv findet, kommt es zu regelrechten "Kommentkämpfen", bei denen eine vorher bestehende Freundschaft in die Brüche gehen kann.

Zu fragen ist nun noch, warum Menschen überhaupt diese indirekte Form der Kontaktaufnahme wählen, anstatt die begehrte Person direkt anzusprechen. Hier besteht eine Ähnlichkeit zur Funktion konventionalisierter Täuschungen, die Giese (1992:128) darin sieht, daß sie konkurrierende Anforderungen sozialer Interaktion in Einklang bringen. Notlügen etwa versöhnen die gegenläufigen Anforderungen nach Aufrichtigkeit und Schonung des Dialogpartners. Im hier vorliegenden Balz-Beispiel geht es darum, die Erfüllung affektiver oder emotionaler Bedürfnisse anzustreben, ohne sich dabei der Gefahr sozialer Bloßstellung auszusetzen. Weil das direkte Ansprechen immer mit einem Korb rechnen muß, wird dieser gefährliche Schritt gerne dem anderen überlassen. Dadurch hat dieser den Schwarzen Peter, denn wenn er wirklich sprachlichen Kontakt aufnimmt und dabei ungeschickt vorgeht, kriegt nun *er* eine Abfuhr.

Während im vorigen Beispiel der Dialogpartner "nur" Mittel zum Zweck ist, wird er bei impliziten Denunziationen zu einem echten Opfer.

> Zwei Schüler (S und H1) sitzen im Bus. Nur S bemerkt, daß sich ihr gemeinsamer Klassenlehrer (H2) hinter sie setzt. S fragt H1 genau aus, wie dieser bei der letzten Prüfung gemogelt hat und warum er das Fenster der Turnhalle eingeworfen hat.

Hier hat S den Wunsch, H2 etwas Negatives über H1 mitzuteilen, ohne daß dieser davon weiß. Varianten ergeben sich aus dem gegenseitigen Wissen von S und H2 über ihre Rollen. Falls S weiß, daß H2 Denunzianten schätzt, will er sich bei ihm anbiedern. Anderenfalls muß er den Eindruck erwecken, daß er die Anwesenheit von H2 nicht bemerkt hat, damit sich dieser als nur zufälliger Zuhörer ansieht.

Das Gegenstück zur Denunziation ist das Lancieren einer positiven Information über H1. Im gerade genannten Beispiel würde also S für die Hilfsbereitschaft danken, mit der H1 ihm bei der Vorbereitung auf die Prüfung geholfen hat.

Schlußbemerkung

Die aufgelisteten Fallbeispiele zeigen, daß zweigleisige Interaktionen im Alltag häufig und vielgestaltig auftreten. Während sich Linguistik und Kommunikationstheorie erst in neuerer Zeit mit den variantenreichen Unaufrichtigkeiten des Alltags beschäftigen, war deren Struktur in der Literatur wesentlich früher detailliert bekannt. Dies belegen nicht nur die zitierten Stellen von Fontane und Kasack, sondern auch alle Dramen, in denen es um Intrigen geht.

Neben expliziten Lügen und böswilligem Verschweigen sind zweigleisige Interaktionen ein dritter Bereich von Interaktionsmustern, in denen die Grice'schen Maximen nur sehr eingeschränkt gelten. Jede solche Abweichung von der Forderung nach äußerster Ehrlichkeit wird von den jeweiligen sozialen Konstellationen verursacht. Menschen leben in komplexen Geflechten von Beziehungen, wobei jede Dyade einen ganz spezifischen Grad von Vertrautheit und folglich von Aufrichtigkeit besitzt. Darum stellt der gleichzeitige Kontakt mit zwei Hörern einen Sprecher immer vor die Aufgabe, zwischen möglicherweise gegenläufigen Zielen einen Ausgleich zu finden.

An einem Ende der Skala liegt die wenig verblümte Taktik, die dritte Person einfach durch einen Vorwand aus der Situation zu entfernen. Am anderen Ende liegen komplexe Strategien, durch die Nachrichten so kodiert werden, daß die beiden Hörer sie in je unterschiedlicher, aber jeweils so intendierter Weise verstehen. Dieses zweigleisige Vorgehen widerspricht rigiden Forderungen nach völliger Ehrlichkeit jedem gegenüber, es zeugt aber zugleich von einer erstaunlich flexiblen Verhaltensweise in widersprüchlichen Situationen.

Literatur

Bateson, G., D.D. Jackson, J. Haley and J. Weakland (1956): Toward a theory of schizophrenia. Behavioral Science 1, 252-264.

Bühler, K. (1965): Sprachtheorie (Jena 1934). Stuttgart: Fischer.

Giese, B. (1992): Untersuchungen zur sprachlichen Täuschung. Tübingen: Niemeyer.

Goffman, E. (1969): Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag. München: Piper.

Grice, H.P. (1979): Logik und Konversation. In: G. Meggle (ed.): Handlung – Kommunikation – Bedeutung, 243-265. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Karger, A. (1992): Beredtes Schweigen. Vorläufige Anmerkungen zu einer Ästhetik des Schweigens. Semiosis 65-68, 109-117.

Kühn, P. (1995): Mehrfachadressierung. Untersuchungen zur adressatenspezifischen Polyvalenz sprachlichen Handelns. Tübingen: Niemeyer.

Nyberg, D. (1994): Lob der Halbwahrheit. Warum wir so manches verschweigen. Hamburg: Junius.

Schmauks, D. (1992): Untersuchung nicht-kooperativer Interaktionen. Bericht Nr. 85, SFB 314, FB Informatik, Universität Saarbrücken. Erscheint auch in: M. Astroh, D. Gerhardus und G. Heinzmann (Hg.): Dialogisches Handeln. Festschrift zum 60. Geburtstag von Kuno Lorenz. Berlin: de Gruyter.

Sommer, V. (1992): Lob der Lüge. Täuschung und Selbstbetrug bei Tier und Mensch. München: Beck.

Weinrich, H. (1974): Linguistik der Lüge. Kann Sprache die Gedanken verbergen? Heidelberg: Schneider.