

Lehr- und Forschungstexte Psychologie 10

Herausgegeben von
D.Albert, K.Pawlik, K.-H.Stapf und W.Stroebe

Psychologische Aspekte des Verstehens

Herausgegeben von Johannes Engelkamp



Springer-Verlag
Berlin Heidelberg New York Tokyo 1984

- LERNER, M.J.: The belief in a just world: A fundamental delusion. New York: Plenum 1980.
- MIELKE, R. (Hrsg.): Interne/externe Kontrollüberzeugung. Theoretische und empirische Arbeiten zum Locus of Control-Konstrukt. Bern: Huber 1982.
- ROMMETVEIT, R.: On the architecture of intersubjectivity. In: L.H. Strickland, F.E. Aboud & K.J. Gergen (eds) Social psychology in transition. New York: Plenum 1976.
- SHELLENBERG-VAN HOLT, H.J.: Zusammenhänge zwischen Geschlecht, Internalitätsneigung, Selbstaufmerksamkeit und Rechenschaftsstrategien: Rechenschaften nach einer Gegenwehr in einer Bedrängnissituation. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Bochum: Ruhr-Universität 1981.
- SCHÖNBACH, P.: Likableness ratings of 100 German personality-trait words corresponding to a subset of Anderson's 555 trait words. European Journal of Social Psychology 1972, 2, 327-334.
- SCHÖNBACH, P.: On Rommetveit's "On the architecture of intersubjectivity". In: L.H. Strickland, F.E. Aboud & K.J. Gergen (eds) Social psychology in transition. New York: Plenum 1976.
- SCHÖNBACH, P.: A category system for account phases. European Journal of Social Psychology 1980, 10, 195-200.
- SCOTT, M.B. & LYMAN, S.M.: Accounts. American Sociological Review 1968, 23, 46-62.
- SEMIN, G.R. & MANSTEAD, A.S.R.: The accountability of conduct: A social psychological analysis. European Monographs in Social Psychology, Vol.33. London: Academic Press 1983.
- TEICHGRÄBER, R.: Zusammenhänge zwischen Internalität, Selbstaufmerksamkeit, Geschlecht und Rechenschaftstendenzen: Rechenschaften im Falle eines Vertrauensbruches. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Bochum: Ruhr-Universität 1981.
- WICKLUND, R.A. & GOLLWITZER, P.M.: Symbolic self-completion. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum 1982.

REZEPTION ALS KONSTRUKTION

Das Prinzip der 'Sinnkonstanz' am Beispiel von Ironie

Norbert Groeben

Zusammenfassung: Als ein hochkomplexes Sprachphänomen widersetzt sich Ironie theoretischen Ansätzen, die Sprachverstehen akzentuierend als Bedeutungsdecodierung im Sinne passiver Rezeption modellieren. Schon die klassischen Rhetorik-Definitionen von Ironie postulieren eine kognitive Konstruktion von Bedeutung hinter dem explizit Geäußerten, die als das eigentlich Gemeinte verstanden werden muß. Damit erweist sich Ironie als ein paradigmatisches Beispiel für das Prinzip der Sinnkonstanz, wie sie Hörmann als zentrale Bedingung des Sprachverstehens expliziert hat. Diese Rekonstruktion von Ironie unter der sprachpsychologischen Perspektive der Sinnkonstanz steht nicht nur mit der pragmlinguistischen Explikation der Sprechakttheorie in Übereinstimmung, sondern ließ sich auch empirisch sichern: die kognitive Konstruktivität des Hörers beim Verstehen manifestiert sich sowohl in verschiedenen Kategorien des ironischen Dementis als auch in der Unterscheidung von Ironie-Typen aufgrund von Emotionen und Intentionen, die der Hörer dem Sprecher beim Verstehen seiner Äußerung unterstellt.

1. Theoretischer Rahmen: Sinnkonstanz als Motor der Konstruktion von Bedeutung beim Verstehen von Ironie

1.1 *Das Problempotential des Phänomens 'Ironie'*

Wenn man sich als Psychologe oder Psycholinguist für solch komplexe Phänomene wie das der Ironie interessiert, war das lange Jahre hindurch ein ziemlich frustrierendes Unterfangen. Denn schon für das Verstehen, die Rezeption von Ironie (ganz zu schweigen von der Produktion) gab es keine brauchbaren, generellen theoretischen Erklärungsmodelle, die man als Rahmen hätte ansetzen und zur Erklärung des Phänomens Ironie spezifizieren, konkretisieren und ausarbeiten können. Theoretische Ansätze, die das Verstehen von sprachlichen Äußerungen vor allem als ein eher passives Decodieren von Bedeutung modellieren, erscheinen gegenüber Äußerungsweisen wie der ironischen ganz eindeutig als unvollständig, ja inadäquat. Denn schon die traditionelle Rhetorik kennt als wichtigste definitonische Explikationen des Begriffs 'Ironie' folgende Bedeutungspostulate (vgl. KNOX 1973):

- das Gegenteil von dem sagen, was man meint;
- etwas anderes sagen, als man meint;
- Tadeln durch falsches Lob und Loben durch vorgeblichen Tadel.

Selbst die übliche Kreuzwort-Definition für 'Ironie' ('versteckter Spott') macht wie die Bedeutungsexplikationen der Rhetorik deutlich, daß es hier eben nicht mit der einfachen passiven Rezeption von Bedeutung der sprachlichen Äußerung getan ist, sondern auch das Verstehen von Ironie zwischen Bedeutungs-Decodierung und -Encodierung steht: es muß immer mehr verstanden werden, als vom Sprecher geäußert wird, es ist Bedeutung zu konstruieren! Und daß Rezeption von Bedeutung zugleich Konstruktion ist, wird am Beispiel der Ironie deshalb deutlich, weil dieses 'mehr' noch dazu in einem irgendwie negierenden Verhältnis zu dem Sinn oder der Bedeutung des explizit Geäußerten steht. Daher leuchtet das Phänomen 'Ironie' m.E. ganz unmittelbar als paradigmatisches Beispiel dafür ein, daß Rezeption von Sprache als Konstruktion von Bedeutung aufzufassen ist - eine Auffassung, die vor allem von HÖRMANN (1976) als Fluchtpunkt einer eigenständigen Theorie-Entwicklung der Sprachpsychologie vertreten worden ist. Ironie wird damit nach meiner Einschätzung auch zu einem Testfall dafür, ob sich die sprachpsychologische Theoriebildung über die Alltagsreflexion hinaus entwickelt hat, in der ja Sprachverstehen vor allem als passive Bedeutungsrezeption erfahren wird.

1.2 *Skinner's behavioristische Ironie-Explikation ohne Bedeutung: ein Beispiel*

Aber, wie gesagt, dieses Hinausgehen über das Alltagswissen war nicht immer das zentrale Ziel psycholinguistischer Theoriebildung. Vor allem die eher behavioristisch als kognitivistisch zu nennenden Stränge der Theoriebildung in der Geschichte der Psycholinguistik haben sich durch eine weise Beschränkung auf die Elaboration des unmittelbaren Alltagswissens ausgezeichnet - selbstverständlich ohne dabei den Eindruck eminenter Wissenschaftlichkeit zu vernachlässigen: sie haben intuitives Alltagswissen in einem höchst präzisen, kunstsprachlichen Begriffsinventar ausgedrückt. Das Starbeispiel dafür hat, wie immer, SKINNER geliefert: mit seinem 'Verbal Behavior' (1957); ein Werk, in dem das leidige Problem der Rezeption von Bedeutung und vor allem die noch leidigeren Komplizierungen der potentiellen Konstruktion von Bedeutung bei der Rezeption ein für alle Mal konsequent gelöst worden sind: indem der Begriff der 'Bedeutung'

eliminiert wurde. Er war zu ersetzen durch Termini der Skinner'schen 'Verhaltenstheorie', die dann das Alltagsbewußtsein von der passiven Rezeption beim Sprachverstehen in präzisen Begriffen der Stimulus-Kontrolle (z.B. 'tacts'), der Konsequenz-Kontrolle ('mands') etc. abzubilden gestatteten (vgl. SKINNER 1957, p.51ff., 35ff.). Unverständlicherweise wollten nicht alle Wissenschaftler diese Segnung der Problemlösung durch Problemlöschung mitmachen, manche Unbelehrbaren waren sogar der Meinung, daß hier der 'gute, objektive Klang' der behavioristischen Termini mißbraucht wurde (CHOMSKY 1959, HÖRMANN 1967, S.215ff.).

Leider muß ich bekennen, daß mich persönlich auch Skinners Rekonstruktion von Ironie diesen Unbelehrbaren in die Arme getrieben hat, ja mich so durchgreifend verwirrt hat, daß ich mittlerweile sogar dem Zwang zu unterliegen scheine, in behavioristischen Modellen Skinner'scher Art die zentrale Kraft zum Verfehlen des Gegenstands der Psychologie zu sehen (z.B. GROEBEN & SCHEELE 1977). Und das, anstatt dankbar zu sein, daß mit dem Skinner'schen Modell endlich eine Theorie vorliegt, die alles löst, eben auch das Problem der Ironie. Und zwar so: "A single response may have different effects upon different audiences" (SKINNER 1957, p.232). Da ich keine wissenschaftstheoretische Analyse vorlegen will, verzichte ich auf den Hinweis, mit welcher Souveränität hier der strikte 'Natur'-Wissenschaftler Skinner die Möglichkeit zu einer extrem 'weichen' Datengenerierung mit einbezieht durch das 'may', das zumindest zum damaligen Zeitpunkt wissenschaftstheoretisch noch keineswegs als für naturwissenschaftliche Gesetzesformulierungen konstitutiv rekonstruiert war. Ich konzentriere mich stattdessen auf die psycholinguistischen Aspekte, die durch seinen Beispielsatz verdeutlicht werden: "I shall lose no time in reading the book you have so kindly sent me" (l.c.). Als Auflösung gibt SKINNER an, daß dieser Satz vom Autor des Buches rezipiert wird als: 'Ich werde Ihr Buch so bald wie möglich lesen!' und von den Mitgliedern der Studentengruppe, zu der der Schreiber gehört, als: 'Ich werde meine Zeit nicht an solchen Unsinn verschwenden'. Selbstverständlich erfüllt SKINNER mit dieser Rekonstruktion (was ich nicht unterschlagen will) seine selbstgesetzten Zielvorstellungen: es ist keine Rede von 'Bedeutung', es kommt nichts 'Gemeintes' (im Unterschied zum Gesagten) vor und damit auch keine 'Intention'. Abgesehen von dieser Begriffs-Reinheit ist aber vor allem die radikale Komplexitäts-Reduktion in Erfüllung des wissen-

schaftstheoretischen Einfachheits-Kriteriums hervorzuheben: Verstehens-Unterschiede werden mit Unterschieden der Hörergruppen identifiziert und damit in absolut konsequenter Weise von der Verstärkungshistorie der verschiedenen Gruppen, die deren Merkmale wie Voreinstellungen etc. determiniert, abhängig. An dieser Stelle kann man ganz deutlich einen Aspekt der Skinner'schen Theorienbildung erkennen, der meines Wissens bisher noch gar nicht genügend herausgearbeitet und gewürdigt worden ist: die humane Relevanz. Es ist nämlich nach dieser Rekonstruktion überhaupt nicht möglich, daß der Autor den Beispielsatz als Kritik oder Tadel versteht, er wird ihn immer als Lob verstehen (müssen); nur die studentische Zuhörerschaft steht unter der Kontrolle einer solchen Genese der Verstärkungsgeschichte, daß sie den Satz nicht als Lob, sondern als Tadel rezipiert. Man ermesse die Glanzleistung von humaner Relevanz, die es nur durch eine theoretische Elaboration fertigbringt, daß Ironie nie und nimmer verletzend wirken kann, weil die Kritik oder Ablehnung implizierende Rezeptionsvariante überhaupt nur für die darauf voreingestellte Hörergruppe erreichbar ist. Kleinlichen Zweifeln, die es für möglich halten, daß so eine Lösung nicht theoretisch durch Beispielsätze und Bedeutungspostulate erreichbar sei und vielleicht in der empirischen Realität doch die eine oder andere Verletzung vorkommen möge, ist hier natürlich die konstruktiv-technologische Mächtigkeit und Funktion des Skinner'schen Ansatzes entgegenzuhalten, wie sie z.B. in seinen kulturtechnologischen Arbeiten von 1948 ('Walden Two') und 1971 ('Beyond Freedom and Dignity') zum Ausdruck kommt: die humane Relevanz dieser theoretischen Elaboration ist eben durch technologische Anwendung der Postulate in Form der umfassenden Umweltkontrolle durch entsprechende Konsequenzen- und Kontingenz-Gestaltung zu realisieren. Das gleiche dürfte auch für die im engeren Sinn psycholinguistischen Strukturmerkmale gelten, die in dem zitierten Beispielsatz zum Ausdruck kommen: 'to lose no time' ist ja semantisch zweideutig und wird lediglich durch die unterschiedlichen Voreinstellungen der jeweiligen Hörergruppe verschieden vereindeutigt, monosemiert. Damit sind denn auch automatisch alle Äußerungen aus dem Begriff der 'Ironie' ausgeschlossen, die semantisch eindeutig sind und lediglich in einem bestimmten Kontext so verwendet werden, daß sie nicht heißen können, was sie explizit aussagen! Man sieht also: es ist nur der Begriff der 'Ironie' auf einen eindeutigen, präzisen Bedeutungskern zu konzentrieren, hier der semantisch zweideutigen sprachlichen Äußerungen, die

von verschiedenen Hörergruppen entsprechend ihrer Verstärkungsgeschichte unterschiedlich rezipiert werden - und schon ist die eingangs beklagte Komplexität des Phänomens verschwunden und auch eine umweltkontrollierte, eher passive Sprachrezeption zur Erklärung völlig ausreichend. Einerseits hat mich das beim Schreiben dieses Abschnitts sehr erleichtert: garantiert diese präzise Ironie-Definition doch, daß ich mich nicht etwa gegenüber dem großen Skinner ironisch äußere - ich benutze als sozialwissenschaftlicher Psychologe in wissenschaftlichen Argumentationszusammenhängen dafür einfach zu wenig semantische Mehrdeutigkeiten; andererseits ist aber gerade dies auch der Grund, der mich dem behavioristischen Strang der Psycholinguistik entfremdet und in das Lager eines kognitiven Konstruktivismus in der Sprachpsychologie hat überwechseln lassen (vgl. GROEBEN 1982). Ich konnte die hehren Postulate der Skinner'schen Rekonstruktion im Bereich ironischer Äußerungen nicht erfüllen, denn die Einfallshäufigkeit semantischer Zweideutigkeiten hielt mit meinem Bedürfnis nach Ironie nicht Schritt. Nun bin ich aber gern ironisch: das hat dann wohl dazu geführt, daß ich in radikaler Abwehr von Skinner gerade die von seiner Ironie-Explikation ausgeschlossenen Phänomene der semantisch eindeutigen Äußerungen, mit denen in bestimmten Kontexten dennoch etwas ganz anderes an Bedeutung übermittelt werden soll, als den zentralen Gegenstandsbereich der Ironie ansehe. Und überdies auch noch dem Wahn anhängen, daß empirisch untersucht werden müßte, auf welche Art und Weise, mit welcher Komplexität andere Menschen außer Skinner und mir im Alltagsleben Ironie zu realisieren versuchen. Es sei dahingestellt, ob es sich bei dieser Reaktanzreaktion auf Skinner von mir um einen adäquaten Lerneffekt handelt. Aber bevor ich auf die im engeren Sinne sprachpsychologische Bearbeitung des Ironie-Problems näher eingehe, möchte ich dennoch wenigstens einen Lerneffekt auf wissenschaftstheoretischer Ebene festhalten: an solchen und ähnlichen Beispielen behavioristischer Theorie-Bildung habe ich gelernt, wie tolerant Psychologen, die sich selbst Vertreter einer 'naturwissenschaftlichen' Psychologie nennen, hinsichtlich der Erfüllung der von ihnen postulierten, im engeren Sinne empirisch-analytischen Wissensstandards sind - vor allem wenn es sich um andere Vertreter einer naturwissenschaftlichen Psychologie-Auffassung handelt.

1.3 Ironie als paradigmatischer Fall von Sinnkonstanz

Hat man sich einmal darauf festgelegt, in Ironie ein komplexes Sprachphänomen zu sehen, bei dem semantisch eindeutige Äußerungen pragmatisch so verwendet werden, daß eine andere als die direkt geäußerte Bedeutung übermittelt wird, dann erscheinen pragmatologische Rekonstruktionen von Ironie, wie z.B. die der Sprechakttheorie, sehr viel ergiebiger und angemessener. Sprechakttheoretisch ist der zentrale Ansatzpunkt die Verletzung der Aufrichtigkeitsbedingung oder der 1. Maxime der Qualität (Wahrheit) nach GRICE: 'Sage nicht etwas, das nach deiner Ansicht falsch ist' (GRICE 1975; vgl. EHRICH & SAILE 1975, S.267). Im Gegensatz zu Täuschung oder Lüge aber ist diese Verletzung keine verschleierte, sondern eine offene, d.h. der Sprecher intendiert, daß der Hörer die Verletzung erkennt (und damit erkennt, daß der Sprecher etwas anderes als das 'eigentlich' Gemeinte sagt). Diese Auflösung einer Diskrepanz bzw. Inkongruenz zwischen dem Wissen des Hörers über den Sprecher und der vom Sprecher (direkt) geäußerten (Satz-)Bedeutung wird von der Sprechakttheorie für eine bestimmte Interaktanten-Konstellation elaboriert. STEMPEL hat sie (1976) präzisiert als eine 3-Personen-Konstellation: Danach bezieht sich ein Sprecher (1. Person) in bestätigender, affirmativer Weise auf einen Adressaten (2. Person), dessen Einstellungen, Bewertungen etc.; durch die offene Verletzung der Aufrichtigkeitsbedingung aber dementiert der Sprecher seine Affirmation und stellt damit die thematisierte 2. Person gegenüber einem zuhörenden Publikum (der 3. Person) bloß, macht sie lächerlich; die Intention dabei ist, die 3. Person als eigentlichen Adressaten zu einer Identifizierung mit den Einstellungen/Bewertungen des Sprechers gegen die 2. Person zu bewegen (wobei sich die Funktion der Bloßstellung mittlerweile als ein wichtiger, aber nicht als der einzige Fall erwiesen hat, s.u. 2.2: Ironie-Typen).

Diese vollständige Situation ist aber nicht die häufigste; in einer dyadischen Interaktion z.B. kann das 'Opfer' der ironischen Sprechhandlung auch abwesend sein, es kann sich auch um Institutionen oder Normen bzw. Einstellungen generell handeln; ebenso ist der Fall möglich, daß eine reale angesprochene Person beide Funktionen der 2. und 3. Person erfüllen muß. Es handelt sich bei den 'Personen' nach STEMPEL also um Interaktanten-Funktionen bzw. relativ abstrakte Instanzen; um das deutlich zu machen, ist im folgenden vom Sprecher (S), dem thematisierten Adressaten (H) und dem zuhörenden Adressaten (H') die Rede.

Die Bloßstellung mit der Qualität der Lächerlichkeit gelingt dadurch, daß S seine Distanzierung von H gegenüber H' offen (Verletzung der

Aufrichtigkeitsbedingung) vornimmt, nicht aber explizit: Er darf seine Sprechhandlung nicht explizit als ironisch kennzeichnen (und sozusagen sein 'Opfer' vorwarnen), will er nicht die Wirksamkeit gefährden. Insofern ist Ironie als nicht-direkter Sprechakt aufzufassen: der explizit geäußerte Sprechakt soll ja gerade durch die implizite (andere oder gegenteilige) Bedeutung vom Hörer ersetzt werden. Da diese Ersetzung von S intendiert ist, gilt: Die explizite Äußerung p verletzt (zumindest) eine Konversationsmaxime, die erschlossene implizite Äußerung q tut dies - unter den gleichen diskursiven Voraussetzungen - jedoch nicht. Das bedeutet, daß q als konversationelle Implikatur nach GRICE (1975) anzusehen ist.

Die Klassifikation der Verletzung der Aufrichtigkeitsbedingung als offen setzt voraus, daß der Hörer unter den in den Diskurs (gemeinsam mit S) eingebrachten Voraussetzungen weiß, daß S die explizite Äußerung nicht 'wirklich' meinen kann; der Hörer stellt also eine Inkongruenz zwischen der expliziten Äußerung und seinem Wissen über S fest oder vermutet sie zumindest; das Wissen über S kann z.B. ein Wissen oder auch ein Vermuten hinsichtlich der Einstellung, Überzeugung etc. von S sein. Dies ist aber nur die erste Stufe gemeinsamer Wissensteilmengen zwischen (ironischem) Sprecher und Hörer (vgl. HERINGER 1977, S.99ff.):

- (i) der Hörer nimmt an, daß S nicht glaubt, daß p
Wenn der Hörer aber daraus nicht schließt, S wolle ihn vielleicht anlügen, ist darüber hinaus notwendig die Bedingung erfüllt:
- (ii) der Hörer nimmt an, daß S glaubt, daß (i)
S selbst schließlich muß eben dieses Wissen (Glauben, Annehmen) beim Hörer - zumindest der Instanz H' - vermuten, um erfolgreich intendiert ironisch zu sprechen, also:
- (iii) S nimmt an, daß (ii).

Diese Wissensteilmengen sind nun nichts anderes als eine hörerseitige Manifestation des generellen Prinzips der 'Sinnkonstanz', wie es HÖRMANN (1976, S.179ff.) expliziert hat, hier nur für den Fall der Ironie spezifiziert. Die Sinnkonstanz nämlich ist nach HÖRMANNs Explikationen dafür verantwortlich, daß bei nicht-kommensurablen Bedeutungsmatrizen der Hörer das Bemühen um das Verstehen eines Satzes z.B. nicht abbricht, sondern weiterführt, bis er dem Satz eine Bedeutung zuordnen kann, die im Rahmen seiner Wissensvoraussetzungen sinnvoll ist (o.c., S.181ff.). Genau dies passiert nicht nur bei der Metapher, an deren Beispiel HÖRMANN vor allem das Prinzip der Sinnkonstanz entwickelt hat, sondern auch bei der Ironie: die direkt ge-

äußerte Satzbedeutung steht in Inkongruenz zum Wissen des Hörers über den Sprecher und dessen Kognition; das führt aber nicht dazu, daß der Hörer sich mit der Feststellung begnügt, daß er den Satz nicht versteht, sondern er versucht, ihm eine Bedeutung zuzuordnen, die den Satz im Rahmen seines Wissens über S sinnvoll macht. Dieser 'zielgerichtete Sog' einer 'Erwartung der Sinnvollheit', der als 'ausgezeichneter Zustand' (HÖRMANN 1976, S.187/193) Motor oder Bedingungsvariable des Sprachverstehens ist, bewirkt bei der Rezeption von Ironie, daß das Verstehen letztlich in der Konstruktion einer Bedeutung besteht, die die unmittelbar geäußerte Bedeutung negiert: in der Konstruktion des impliziten Dementis! Das komplexe Sprachphänomen 'Ironie' ist also ein paradigmatisches Beispiel für das Prinzip der Sinnkonstanz, denn gerade für die Rezeption von Ironie gelten die beiden nach meiner Einschätzung zentralen theoretischen Positionen von HÖRMANN, Positionen eines kognitiven Konstruktivismus:

"Der akzeptable Zustand ist gefunden, wenn die gehörte Äußerung so auf eine Welt bezogen werden kann, daß sie in ihr sinnvoll ist. Unsere subjektive Ansicht von der Welt (und nicht eine linguistische Kompetenz!) entscheidet also über die Akzeptabilität!" (1976, S.209) und:

"Wir erfassen im Vorgang des Verstehens nicht nur Information, wir schaffen auch Information, nämlich jene Information, die wir brauchen, um die Äußerung in einen sinnvollen Zusammenhang stellen zu können" (1980, S.27).

Faßt man das Phänomen der Ironie in diesem Sinn als paradigmatischen Fall von Sinnkonstanz auf, wird auch die eingangs formulierte Hoffnung verständlich, daß ihre Erforschung einen Beitrag zu einer eigenständigen Sprachpsychologie leisten kann. Denn das Prinzip der Sinnkonstanz ist für mich ein Garant, daß sich die Psycholinguistik (wieder) zu einer Sprachpsychologie befreit, und eine Verpflichtung, daß sie sich in dieser Richtung weiterentwickelt; d.h. daß sie nicht (mehr) als ein Appendix der Linguistik zu betreiben ist, der nur die 'psychologische Realität' linguistischer Modelle überprüft (wie es Hörmann in bezug auf die Grammatik-Modelle formuliert hat); sondern als eine Teildisziplin der Psychologie, die durch die Berücksichtigung außersprachlichen Weltwissens unlösbar mit kognitions- (und letztlich auch motivations-)psychologischen Perspektiven verbunden ist - eine historische Entwicklung, die gerade durch das sprachpsychologische Werk von Hörmann begründet und ermöglicht worden ist.

2. Empirische Manifestationen: Dementi-Kategorien und Ironie-Typen

2.1 Kategorien des ironischen Dementis

Die kognitive Aktivität des Hörers beim Verstehen eines ironischen Sprechakts manifestiert sich am unmittelbarsten in der 'Konstruktion' des impliziten (implikatierten sensu Grice) Dementis, das als das hinter der expliziten Affirmation stehende (eigentlich) Gemeinte verstanden wird. Eine der klassischen Rhetorik-Definitionen von Ironie, nämlich der 'Tadel durch Lob' und vice versa (s.o. l.l), stellt ein Beispiel einer Dementi-Kategorie auf mittlerem Abstraktionsniveau dar: die explizite Äußerung ist eine Affirmation in Form von Lob, das eigentlich gemeinte und vom Hörer bei der Rezeption zu konstruierende Dementi das Gegenteil: ein Tadel. Insoweit ist diese dritte der zitierten Rhetorik-Definitionen zugleich ein spezifischer Fall der abstrakteren ersten Explikation ('Gegenteil sagen von dem, was man meint'). Sowohl von dieser generelleren ersten Definition der Rhetorik als auch von der zweiten ('etwas anderes sagen, als man meint') aus ist zu erwarten, daß es noch andere Kategorien des ironischen Dementis geben muß als nur 'Tadel durch Lob'.

Um diese Fragestellung zu prüfen, haben wir in einem (von der DFG im Schwerpunkt 'Sprachpsychologie' geförderten) Projekt versucht, die Kategorien des ironischen Dementis anhand eines Pools von 140 Beispielen alltagssprachlicher Ironie zu entwickeln und zu überprüfen (vgl. ausführlich GROEBEN & SCHEELE 1981). Der Beispiel-Pool (vgl. GROEBEN & SCHEELE 1984, Kap.4; Kap.6) wurde durch Beobachtung von Alltagskommunikation sowie Auswertung von wissenschaftlicher, dokumentarischer und erzählender Literatur zusammengestellt. Für die Entwicklung des inhaltsanalytischen Kategoriensystems wurde ein integratives a-posteriori- und a-priori-Verfahren (vgl. HERRMANN & STÄCKER 1969, S.409) verfolgt: Wir haben uns von den Beispielen anregen lassen und versucht, die in ihnen enthaltenen Möglichkeiten erschöpfend abzubilden, haben diese induktiven Klassifizierungen aber mit einer theoriegeleiteten Rekonstruktion und Systematik verknüpft. Die Anregung durch die Beispiele wurde anhand des folgenden Verfahrens in Richtung auf eine Kategorienexplikation kanalisiert: Für jedes Beispiel wurden die wörtliche Affirmation und das Dementi ausformuliert, dann schlagwortartig (als Strategie des ironischen Dementierens) benannt und mit den systematischen Rekonstruktionsaspekten verbunden.

Beispiel^A: ironischer Sprechakt:
 (6) A. VUKOVICH (in: Th. Herrmann (ed): Dichotomie und Duplizität 1974, S.167):
 Alle Rhetoriker waren große Pädagogen, so auch Dölle, der sich in der stilleren
 Spielart dieser Kunst vervollkommnete, und als Pädagoge wußte er, daß man den Zög-
 ling ebenso wenig überfordern darf wie der Therapeut den Patienten. Was er an
 Komplexität der Diktion hinzufügte, war am Inhalt wieder abzuknapsen.

Affirmation: Rhetoriker wie Dölle sind große Pädagogen; es gelingt ihnen, eine
 Überforderung zu vermeiden, indem sie die komplizierte Diktion durch die Einfach-
 heit des Inhalts ausgleichen.

Dementi: Die komplizierte Sprache verdeckt nur die inhaltliche Leere. Rhetoriker
 wie Dölle sind keine großen Pädagogen.

Strategie: TADEL DURCH LOB

Aufgrund der theoriegeleiteten Systematik, das Kognitionssystem re-
 flexiver Sprecher und Hörer von ironischen Sprechakten in Analogie
 zu wissenschaftlichen Theorien und ihrer Struktur zu modellieren
 (vgl. GROEBEN & SCHEELE 1977), wurden zunächst einmal vier generelle
 Klassen potentieller ironischer Dementis expliziert:

- I. PRÄSKRIPTION: Bewertung von Objekten, Personen, Normen, Zielen.
- II. DESKRIPTION: Beschreibung von Sachverhalten, Erklärung, Prognose,
 Problemstellung.
- III. METAKOMMUNIKATION: über andere und deren Beziehung zum Sprecher.
- IV. METAKOMMUNIKATION: über den Sprecher selbst und die Beziehung
 zu anderen.

Innerhalb dieser vier Klassen wurden jeweils vier Kategorien des
 ironischen Dementis entwickelt, so daß schlußendlich 16 Kategorien
 resultierten (von I.1 über II.5, III.9 bis IV.16). Ich führe hier
 als Beispiel nur die vier Dementikategorien der Klasse I. PRÄSKRIP-
 TION auf (vgl. GROEBEN & SCHEELE 1981, S.6f.), weil sich diese Kate-
 gorien bei der inhaltsanalytischen Auswertung des erwähnten Bei-
 spielpools auch als die am stärksten besetzten ergeben haben (s.u.):

- I. PRÄSKRIPTION: Bewertung von Objekten, Personen, Normen, Zielen.
- I.1 ABWERTUNG DURCH AUFWERTUNG (in bezug auf Objekte, Ereignisse, Phä-
 nomene)

Beispiel: (47) K. TUCHOLSKY (1930): 'Der Presseball' (in: Gesammelte
 Werke 1975, S.31): Das größte gesellschaftliche Ereignis der Welt-
 stadt ist vorüber. Es war mehr als ein Ereignis - es war ein Event-
 ment.

- I.2 TADEL DURCH LOB (in bezug auf Verhaltensweisen, Personen, Institu-
 tionen etc.)

Beispiel: (14) Ein Lehrer ruft einen Schüler auf, der trotz Ermah-
 nungen weiter 'geschwätzt' hat, und fragt ihn etwas zu dem gerade
 Vorgetragenen; der Schüler mit ratlosem Gesicht: *Ja, ähh ...*, der Lehrer:
Bis hierhin schon ganz richtig.

I.3 AUFFORDERUNG ZUM HANDLUNGSWECHSEL DURCH AUFFORDERUNG ZUR HAND- LUNGSFÖRTFÜHRUNG (in bezug auf Handlungsintentionen/-entschei- dungen)

Beispiel: (19) Aus einem Interview, das 'Spiegel'-Redakteur E. Böhme
 mit F.J. Strauß führte (DER SPIEGEL 38/1976): Nachdem der Interviewer
 die Inflationsrate in der BRD als geradezu vorbildlich gelobt hat,
 entgegnet Strauß: *Wir können uns ja zusammensetzen und ein Tedeum für Helmut
 Schmidt singen.*

I.4 ABLEHNEN DURCH PROPAGIEREN (in bezug auf Ziele, Grundwerte, Ideen, Argumentationen, Ideologien etc.)

Beispiel: (49) Bundeskanzler Helmut ist der Meinung, daß Studenten
 zu lange studieren und dieses noch auf Kosten der Steuerzahler. Auf
 einer Kabinettsitzung kritisiert Arbeitsminister H. Ehrenberg einen
 Vorschlag der EG-Kommission in Brüssel, Arbeitnehmer in der europäi-
 schen Stahlindustrie generell schon mit 55 Jahren in die Rente zu
 schicken, um die Beschäftigungsprobleme lösen zu können. Der Kanzler
 sagt darauf: *Ich finde das hervorragend! Das führt unmittelbar vom Bafög in die
 Rente.*

Diese vier Dementi-Kategorien haben sich bei der empirischen Analyse
 des Pools von 140 Ironie-Beispielen als die am häufigsten auftretenden
 erwiesen (vgl. GROEBEN & SCHEELE 1981, S.13):

I.2 TADEL DURCH LOB	47
I.4 ABLEHNEN DURCH PROPAGIEREN	21
I.3 AUFFORDERUNG ZUM HANDLUNGSWECHSEL DURCH AUFFORDERUNG ZUR HANDLUNGSFÖRTFÜHRUNG	16
I.1 ABWERTUNG DURCH AUFWERTUNG	14

Die übrigen 12 Dementi-Kategorien weisen Auftretenshäufigkeiten zwi-
 schen 12 und 1 auf (l.c.).

Mit diesen Ergebnissen ist die empirische Basis für alle drei ein-
 gangs zitierten Ironie-Definitionen der Rhetorik verdeutlicht: die

Explikation 'Tadel durch Lob' ist ersichtlich dadurch zustande gekommen, weil diese Kategorie des ironischen Dementis in der Alltagskommunikation am meisten benutzt wird. Gleichwohl ist die abstrakte Definition 'das Gegenteil sagen ...' sinnvoller, da es eben auch noch andere Kategorien gibt, die eine solche 'Gegenteils'-Relation manifestieren, wie die übrigen drei Dementi-Kategorien der Klasse **PRÄSKRIPTION** verdeutlichen. Aber auch die Bestimmung, 'etwas anderes sagen ...' ist nicht unsinnig, denn es gibt sehr wohl Dementi-Kategorien, die nicht eine kontradiktorische, sondern eine breitere negierende Relation zwischen Affirmation und Dementi aufweisen; ein anschauliches Beispiel dafür bietet die Kategorie II.7 (GROEBEN & SCHEELE 1981, S.8):

II.7 ALTERNATIVE KONSEQUENZENPROGNOSE DURCH KONSEQUENZEN-EXPLIKATION (in bezug auf Konsequenzen, Sukzedenbedingungen, abhängige Variablen)

Beispiel: (16) In einer Boutique: Sie probiert einen recht erotisch wirkenden Pullover an; es stört sie aber die Uni-Farbe des Pullovers. Sie fragt daher ihren Freund: *Findest Du's nicht eintönig?* Er darauf (mit Augenzwinkern): *Doch, ich schlaf ein, wenn ich nur hingucke!*

Wir haben daher die Relation zwischen expliziter Affirmation und implizitem Dementi unter das klassische assoziationspsychologische Konstrukt des Kontrasts subsumiert (o.c., S.20f.). Zugleich macht die Kategorie II.7, wie auch noch stärker die Kategorie I.3, deutlich, daß ironische Sprechakte nicht zentral als indirekte anzusetzen sind, für die eine Dissoziation von expliziter Äußerung und eigentlich Gemeintem auf illokutiver Ebene konstitutiv ist. Dies gilt zwar, wenn man Sprechakte wie Ablehnen und Propagieren gegeneinander hält; bei II.7 handelt es sich aber durchwegs um eine Konsequenz-Angabe (sei sie nun Prognose oder Explikation genannt), bei I.3 ist der Sprechakt sowohl bei der expliziten Affirmation als auch beim (implizierten) Dementi eine Aufforderung. Wir haben daher als zentrales, definitorisches Merkmal für das ironische Dementi die Dissoziation auf der Ebene des propositionalen Gehalts herausgearbeitet und in diesem Sinn Ironie als uneigentlichen Sprechakt postuliert (vgl. BERG 1978, GROEBEN & SCHEELE 1984, Kap.2). Die Prävalenz der Ebene des propositionalen Gehalts entspricht auch der Explikation des Prinzips der Sinnkonstanz, wie sie Hörmann gegeben hat, für den die Illokutions-Perspektive dabei nicht zentral ist.

2.2 Sprecherintentionen und Ironie-Typen

Trotz dieser Akzentuierung des propositionalen Gehalts von Äußerungen bezieht sich das Prinzip der Sinnkonstanz keineswegs ausschließlich auf diese Ebene. Das Weltwissen, innerhalb dessen eine sprachliche Äußerung für den Hörer sinnvoll sein muß, umfaßt auch die (sprecherseitigen) Voraussetzungen eines jeden Sprechakts: "Zu diesen 'presumptions' gehört die Annahme, daß der von mir Beobachtete Intentionen, Ziele, Motive, 'beliefs' hat" (HÖRMANN 1976, S.200).

Diese Re-Konstruktion von Sprecherintentionen auf der Hörerseite wird beim Verstehen von Ironie hinsichtlich der verschiedenen Ironie-Typen relevant. Da die bisherige Forschung, d.h. wissenschaftliche Theoriebildung, zum Problem der Ironie-Typen oder -arten noch keine differenziertere Reflexion vorgelegt hat, haben wir an dieser Stelle zur Heuristik auf die Reflexionen von 'Alltagstheoretikern' über Ironie zurückgegriffen; die dialog-konsensuale Erhebung von 20 subjektiven Theorien über Ironie ergab, daß der Benutzer von Alltagsironie insgesamt vor allem vier Substrukturen von Ironie-Arten unterscheidet (vgl. SCHEELE et al. 1980, S.74):

- sich wehrende, schützende Ironie: aus einer Situation der (machtmäßigen) Unterlegenheit und mangelnden Kontrolle bei gleichzeitiger kognitiver Überlegenheit; bewirkt eine Abkehr der als unrecht erlebten Machtansprüche, Aufrechterhaltung des Selbstkonzepts und Solidarisierung der Unterlegenen.
- konstruktiv-kritische Ironie: bei gleichrangigen Partnern, wo der ironische Sprecher Sympathie für oder zumindest Interesse am (ironisierten) Gegenüber hat; wirkt u.U. konstruktiv auf den Kritisierten (in Richtung Einsicht, Flexibilität), hat aber auf jeden Fall den Effekt der Verdeutlichung der eigenen Position (einschließlich der Kontrolle eigenen Ärgers etc.).
- liebevolle Ironie: ist eine positive Stellungnahme (z.B. Lob) aus einer Situation der Gleichrangigkeit und gegenseitigen Sympathie der Partner heraus; schafft vor allem Kontakt bzw. Nähe.
- Überlegenheit-manifestierende (arrogante) Ironie: setzt den anderen aus einer Machtposition (ungleichrangige Partner) heraus herab, macht ihn lächerlich; wirkt in aller Regel destruktiv und ist daher negativ zu bewerten (illegitim).

Die 'liebevolle Ironie' fällt mit ihrer 'positiven' Dementi-Richtung (s.o. Kategorie II.7) aus den übrigen drei 'negativen' Ironietypen heraus, die auch nicht nur insgesamt, sondern jeder einzelne für sich sehr viel häufiger sind. Es sind daher im folgenden nur diese negativen Ironie-Typen weiter untersucht worden.

Die inhaltsanalytische Auswertung und Aufarbeitung der 140 Ironie-Beispiele konnte als die zentralen Dimensionen, auf denen sich die drei negativen Ironie-Typen unterscheiden, heuristisch wahrscheinlich machen: die Relation zwischen Sprecher und Hörer in der gesellschaftlichen Position ('-': Unterlegenheit des Sprechers; '+': Überlegenheit und '0' Gleichgestelltheit) sowie die Sympathie-Relation zwischen S und (angegriffenem) Hörer (H) sowie dem Zuhörer (H'), die in bestimmten symptomatischen Kombinationen vorkommen (z.B. keine Sympathie S zu H (-), zugleich Sympathie S zu H' (+). Nach dieser Heuristik ergeben sich folgende heuristische Charakteristika für die drei negativen Ironie-Typen auf den beiden genannten Dimensionen (vgl. GROEBEN & SCHEELE 1984, Kap.5):

- (I) sich wehrende, schützende I.: gesellschaftl.Pos.-/Symp.Var.:S zu H-/S zu H'+
 (II) konstruktiv-kritische I.: gesellschaftl.Pos.0/Symp.Var.:S zu HO/S zu H'+
 (IV) arrogante I: gesellschaftl.Pos.+ /Symp.Var.:S zu H-/S zu H'0

Um die Wirkung dieser Ironie-Typen auf den Zuhörer empirisch zu überprüfen (vgl. ausführlich GROEBEN et al. 1984), wurde ein vollständiges varianzanalytisches Design entworfen, das alle Kombinationen der 'Gesellschaftlichen Position' und der 'Sympathie'-Variablen zu testen erlaubt. Die idealtypisch 'reinen' Typen stellen dabei die Varianten 7 (Typ I - sich wehrende, schützende Ironie -), 5 (Typ II - konstruktive Ironie -) und 3 (Typ IV - arrogante Ironie -):

1. ges.Position: +	Sympathie: (-,+)	
2. ges.Position: +	Sympathie: (0,+)	
3. ges.Position: +	Sympathie: (-,0)	(Typ IV)
4. ges.Position: 0	Sympathie: (-,+)	
5. ges.Position: 0	Sympathie: (0,+)	(Typ II)
6. ges.Position: 0	Sympathie: (-,0)	
7. ges.Position: -	Sympathie: (-,+)	(Typ I)
8. ges.Position: -	Sympathie: (0,+)	
9. ges.Position: -	Sympathie: (-,0)	

Jede dieser Faktorstufen-Kombinationen wurde durch 9 inhaltlich verschiedene (Ironie-)Beispiele realisiert, die in Form von schriftlichen Szenario-Darstellungen geboten wurden. In dem Fragebogen zum Verstehen, zur Wirkung und Bewertung der ironischen Sprechakte wurden auch zwei Fragen zu den sprecherseitigen Voraussetzungen aufgenommen:

7. Was beabsichtigt der Sprecher mit seiner Äußerung?	trifft zu	trifft nicht zu
7.1. Er will sich wehren	o	o
7.2. Er will den Angesprochenen herabsetzen*.....	o	o
7.3. Er möchte sich engagieren, ohne Gefühle zu zeigen	o	o
7.4. Er möchte den Angesprochenen unterstützen	o	o
7.5. Er versucht, Kontrolle über die Situation herzustellen ...	o	o
7.6. Er will sich selbst schützen	o	o
7.7. Er will den Angesprochenen lächerlich machen	o	o
7.8. Er möchte dem Angesprochenen zu besserer Einsicht verhelfen	o	o
7.9. Er möchte Zustimmung und Anerkennung erhalten	o	o

(Bitte denken Sie daran, daß Sie für jeden Satz eine Entscheidung treffen!)

8. Welche Gefühle/Einstellungen hat der Sprecher in dieser Situation?	trifft zu	trifft nicht zu
8.1. Er fühlt sich verletzt	o	o
8.2. Er ist innerlich aggressiv	o	o
8.3. Er ist an der angesprochenen Person interessiert	o	o
8.4. Er hat das Gefühl, wehrlos zu sein	o	o
8.5. Er hat ein verächtliches Gefühl gegenüber dem Ange- sprochenen	o	o
8.6. Er ist gegenüber dem Angesprochenen wohlwollend ein- gestellt	o	o

Dabei wurden entsprechend der heuristischen Explikation der Ironie-Typen (s.o.) hypothetisch folgende Zuordnungen von Items zu Ironie-Typen angesetzt:

Typ I (sich wehrende, schützende I.):	7.1., 7.6., 8.1., 8.4.
Typ II (konstruktiv-kritische I.):	7.4., 7.8., 8.3., 8.6.
Typ IV (arrogante I.):	7.2., 7.7., 8.2., 8.5.
über alle Typen hinweg:	Erkundungsfragen 7.3., 7.5., 7.9.

Eine Diskriminanzanalyse mit diesen 15 Variablen der Fragen 7. und 8. zur Trennung der drei 'reinen' Ironie-Typen, d.h. der Gruppen von jeweils 9 Ironie-Szenarios der Faktorenstufenkombinationen 3., 5. und 7. des oben angeführten Versuchsplans, konnte bei simultanem Einschluß aller 15 Variablen in der Tat die Ironie-Typen ohne Fehl-klassifikationen trennen (s. Tabelle auf S.200).

Die jeweils 9 Szenarios der drei idealtypischen Merkmalskombinationen konnten mit Hilfe der beiden aufgeführten Diskriminanzfunktionen hundertprozentig voneinander getrennt werden. Die Szenarios der übrigen Merkmalskombinationen (in der Tabelle 'Mischvarianten' genannt) werden durch die Diskriminanzfunktionen überwiegend dem Typ 'arrogante Ironie' (50%) und am wenigsten dem Typ 'konstruktiv-kritische

	Eigenwert/relativer Anteil	V/p	df	Gruppenzentroiden			Zuordnung der Mischvarianten zu		
				Typ IV	II	I	Typ IV	II	I
1. Diskriminanzfunktion	5.35/72,8%	80,1/0,012	30	-1.78	3.05	-1.27	50,0%	20,4%	29,6%
2. Diskriminanzfunktion	1.99/27,2%	18,7/0,178	14	-1.69	0,08	1.61			

	Funktion 1	Funktion 2
V 7.1.	- 0.01093	- 2.04448
V 7.6.	- 0.21184	- 0.27988
V 8.1.	0.96085	0.23029
V 8.4.	0.89186	0.17165
V 7.4.	0.32342	- 1.00045
V 7.8.	0.12275	- 0.39454
V 8.3.	- 0.31322	0.99878
V 8.6.	0.59298	- 1.45977
V 7.2.	0.64311	1.04682
V 7.7.	- 0.27232	- 1.66072
V 8.2.	- 0.73331	- 0.51863
V 8.5.	- 0.89638	- 0.28178
V 7.3.	0.12337	- 0.75951
V 7.5.	0.06830	1.31607
V 7.9.	- 0.81469	1.24083

Ironie' (20.4%) zugeschlagen. Eine Inspektion der Gewichtungskoeffizienten zeigt, daß die erste Diskriminanzfunktion zunächst die Typen I (sich wehrende, schützende Ironie) und IV (arrogante Ironie) vom Typ II (konstruktiv-kritische Ironie) trennt, während die zweite Funktion dann Typ I und IV trennt.

Die Unterscheidung zwischen den Ironie-Typen durch die Alltagstheoretiker unter Rückgriff auf Sprecher-Emotionen und -Intentionen hat sich also auch empirisch-objektiv sichern lassen. Damit ist zugleich eine Evidenz dafür gegeben, daß die Konstruktion von Bedeutung bei der Rezeption von Ironie ganz im Sinne des von Hörmann explizierten Prinzips der Sinnkonstanz die Unterstellung oder Zuschreibung von Voraussetzungen wie Sprecher-Intentionen und -Emotionen mit umfaßt.

Anmerkung: Die im folgenden zitierten Beispiele entstammen alle dem genannten Beispielpool; die Nummern beziehen sich auf die in GROEBEN & SCHEELE (1984, Kap.6) aufgeführte Numerierung.

Literatur

- BERG, W.: Uneigentliches Sprechen. Zur Pragmatik und Semantik von Metapher, Metonymie, Ironie, Litotes und rhetorischer Fragen. Tübingen: Narr 1978.
- CHOMSKY, N.: Rezension B.F. Skinner: Verbal behavior. Language 1959, 35, 26-58.
- EHRICH, V. & SAILE, G.: Über nicht-direkte Sprechakte. In: D. Wunderlich (ed) Linguistische Pragmatik. Wiesbaden: 1975, S.255-287.
- GRICE, H.P.: Logic and conversation. In: P. Cole & J.L. Morgan (eds) Syntax and semantics. Vol.3: Speech acts. New York: 1975, pp.41-58.
- GROEBEN, N.: Leserpsychologie: Textverständnis - Textverständlichkeit. Münster: Aschendorff 1982.
- GROEBEN, N. et al.: Bedingungen und Wirkungen der Produktion und Rezeption von Ironie. Bericht 4.Forschungsjahr an die DFG, unpubl. Manuskript. Heidelberg: 1984.
- GROEBEN, N. & SCHEELE, B.: Argumente für eine Psychologie des reflexiven Subjekts. Darmstadt: Steinkopff 1977.
- GROEBEN, N. & SCHEELE, B.: Strateien uneigentlich-kontrastiven Meinens: Kategorien des Dementis im ironischen Sprechakt. Deutsche Sprache 1981, 1-24.
- GROEBEN, N. & SCHEELE, B.: Produktion und Rezeption von Ironie. Bd.I: Linguistische Beschreibung und psycholinguistische Erklärungshypothesen (im Druck)
- HERINGER, H.-J.: Bedingungen und Annahmen. In: H.-J. Heringer et al. (Hrsg.) Einführung in die pragmatische Semantik. Heidelberg: 1977, S.86-105.
- HERRMANN, Th. & STÄCKER, K.H.: Sprachpsychologische Beiträge zur Sozialpsychologie. In: C.F. Graumann (Hrsg.) Handbuch der Psychologie Bd.7, 1.Halbbd.: Sozialpsychologie: Theorien und Modelle. Göttingen: 1969, S.398-474.
- HÖRMANN, H.: Psychologie der Sprache. Heidelberg: Springer 1967.
- HÖRMANN, H.: Meinen und Verstehen. Frankfurt/M.: Suhrkamp 1976.
- HÖRMANN, H.: Der Vorgang des Verstehens. In: W. Kühlwein & A. Raasch (Hrsg.) Sprache und Verstehen, Bd.1.Tübingen: 1980, S.17-29.
- KNOX, N.: Die Bedeutung von 'Ironie': Einführung und Zusammenfassung. In: H.E. Hass & A. Mohrlüder (Hrsg.) Ironie als literarisches Phänomen. Köln: 1973, S.21-30.
- SCHEELE, B. et al: Subjektive Theorien über Ironie - als Heuristik für einen wissenschaftlichen Hypothesenkörper. Bericht Psychol.Institut Nr.21. Heidelberg: Universität 1980.
- SKINNER, B.F.: Walden Two. New York: Macmillan Comp. 1948.
- SKINNER, B.F.: Verbal behavior. New York: Appleton-Century-Crofts 1957.
- SKINNER, B.F.: Beyond freedom and dignity. New York: Appleton-Century-Crofts 1971.
- STEMPEL, W.D.: Ironie als Sprechhandlung. In: W. Preisendanz & R. Warning (Hrsg.) Das Komische. München: 1976, S.205-235.