

Elizaveta Kotorova (ORCID 0000-0003-3597-0077)
Uniwersytet Zielonogórski, Polen
Tadeusz Zuchewicz (ORCID 0000-0003-4419-0507)
Uniwersytet Zielonogórski, Polen

VORSCHLAG als Sprachhandlungsmuster: Methodologie der kontrastiven Analyse am Beispiel des deutsch-polnischen Sprachvergleichs

Einführung

Kennzeichnend für aktuelle Sprachstudien ist ein ausgeprägtes Interesse für die Analyse des mündlichen und schriftlichen Diskurses sowie für die Möglichkeiten und Gesetzmäßigkeiten des Sprachmittelgebrauchs in der einzelsprachlichen und interkulturellen Kommunikation. Dieser Ansatz erfordert notwendigerweise, die Grundeinheiten der kommunikativen Sphäre, die als Grundlage für die Analyse des verbalen Verhaltens von Individuen und kommunikativen Gemeinschaften dienen können, zu bestimmen und zu definieren.

Im Laufe der Untersuchungen der intra- und interkulturellen Kommunikation wurde eine Reihe von derartigen Einheiten vorgeschlagen, besonders bekannt sind „Sprechakt“ (Austin, Searle) und „Kommunikationsgenre“ (Bachtin, Wierzbicka).

Es ist wichtig zu betonen, dass sich weder die Theorie der Sprechakte, noch die Theorie der Kommunikationsgenres in ihren klassischen Versionen die Aufgabe gestellt haben, die Funktionsweise der von ihnen vorgeschlagenen Basiseinheiten aufgrund von Belegen unterschiedlicher Sprachen zu untersuchen. Austin und Searle haben ihre Theorie ausschließlich anhand der englischen Sprache entwickelt und Bachtin anhand der russischen Sprache. Ihre Nachfolger haben jedoch versucht, die von ihnen vorgeschlagenen Modelle als Basis für die kontrastive Analyse ihrer Realisierungsformen in verschiedenen Sprachpaaren zu verwenden (z.B. Rose 1992, Eslamirasekh 1992, Félix-Brasdefer 2009, Šelovskich 1995, Dubrovskaja 2003, Fenina 2005, Gaševa 2007). Obwohl die Vergleichsstudien

im Großen und Ganzen fruchtbar waren, ist klar geworden, dass jedes der Modelle eine bestimmte Präzisierung und Adaptation an die kontrastive Fragestellung erfordert.

Das bezieht sich vor allem auf den Begriff des „Sprechaktes“, der ursprünglich die Einmaligkeit und Individualität der Handlung vorausgesetzt hat. Im Laufe der Entwicklung der Sprechakttheorie ist aber klar geworden, dass die Autoren diesem Terminus tatsächlich eine weitere Bedeutung zuschreiben; sie vereinigen darin verschiedene Realisationsformen ein und derselben Illokution. Somit ist der Terminus „Sprechakt“ schillernd geworden (vgl. Lyons 1995:235), weil dessen Inhalt jetzt im Grunde genommen nicht mehr „Akt“, nicht allein den Prozess der Produktion von Äußerungen, sondern deren funktionale Verallgemeinerung bezeichnet. Dieser Trend spiegelt sich in der Tatsache, dass in vielen späteren Werken statt des Terminus „Sprechakt“ (speech act) der Ausdruck „ein Bündel von Sprechakten“ (speech act set) (z.B. Olshtein/Cohen 1983, Murphy/Neu 1996 u.a.) oder „Sprechaktion“ (speech action) (z.B. Sbisà/Turner 2013, Witczak-Plisiecka 2014) verwendet wird.

Auch der Begriff des Kommunikationsgenres wird als ambig und vage angesehen (s. Dementjev 2010:11). Auf diesen Umstand hat selbst Bachtin (1996:159) hingewiesen, der „die extreme Heterogenität der Kommunikationsgenres“ betont hat.

Unter Berücksichtigung der oben angeführten Probleme bei der Definition von Kommunikationselementen und Modellen, die von verschiedenen Autoren vorgelegt worden sind (ausführliche Analyse in Gladrow/Kotorova 2017), ergibt sich der Vorschlag, die Einheit, die dem abstrahierten kommunikativen Handeln zugrunde liegt, als Sprachhandlungsmuster (SHM) zu definieren. Jedes Sprachhandlungsmuster beinhaltet ein Bündel von verbalen (und/oder nonverbalen) Handlungen und bezieht sich auf Alltagssituationen der zwischenmenschlichen Kommunikation, die auf einen relativ kleinen Zeitraum begrenzt sind. Somit ist dieser Begriff enger als der des Kommunikationsgenres; er liegt dem Konzept des „Bündels von Sprechakten“ nahe, das in der von Austin (1979) und Searle (1971) begründeten Richtung verwendet wurde, besitzt aber im Unterschied zu diesen Modellen eine bestimmte Struktur. Zu den typischen Sprachhandlungsmustern gehören im Rahmen der Pragmalinguistik oft diskutierte Modelle wie z.B. VERSPRECHEN oder DROHUNG (vgl. Gladrow/Zuchewicz 2016).

Für eine allseitige Beschreibung jedes Sprachhandlungsmusters muss man in seinem Bestand folgende Komponenten festlegen und analysieren: das

illokutionäre Ziel, die formalen Strukturen, die zu diesem Sprachhandlungsmuster gehören, und die kommunikativ-pragmatischen Faktoren.

1. Das kommunikative Ziel des Sprachhandlungsmusters oder seine Illokution

Der organisierende Faktor des Sprachhandlungsmusters ist seine Illokution. Die jeweilige Äußerung kann einem bestimmten Modell ausschließlich aufgrund des Zieles zugeschrieben werden, das der Sprecher bei der Produktion dieser Äußerung verfolgt. Ein wichtiges Problem ist dabei die Notwendigkeit der semantischen Explikation der jeweiligen Zielsetzung, d.h., es ist notwendig zu definieren, was unter der Illokution eines VERSPRECHENS, einer BITTE, einer DROHUNG usw. gemeint ist. Derartige Definitionen sollten in höchstem Maße übereinzelsprachlich und kulturell unabhängig sein. Außerdem müssen sie möglichst konsistent in Bezug auf unterschiedliche Sprachhandlungsmuster formuliert werden (s. Gladrow 1994:22, Kotorova 2013:63). Als eine mögliche wissenschaftliche Grundlage für die Beschreibung der pragmatischen Invariante des Sprachhandlungsmusters kann die Theorie der natürlichen semantischen Metasprache von Wierzbicka (Wierzbicka/Goddard 2014) verwendet werden.

2. Die Struktur des Sprachhandlungsmusters, das die lexikalische und grammatische Charakteristik der Hauptkomponenten von Äußerungen beinhaltet, die ein bestimmtes Muster realisieren.

Jedes Modell des verbalen Verhaltens wird in bestimmten grammatikalischen Basisstrukturen realisiert. Das Spektrum und die Hierarchie dieser Strukturen variiert von Modell zu Modell. Im Bestand einer vollständigen performativen Formel werden in der Regel vier Konstituenten unterschieden: Handlungs-, Sprecher-, Adressaten- und Anlasskonstituente (vgl. Pisarek 1995:48). Die letzte Konstituente bezieht sich auf die Proposition des Sprechaktes und ist für jedes Sprachhandlungsmuster spezifisch: sie kann den Inhalt einer BITTE oder eines RATSCHLAGES, die Ursache einer ENTSCHULDIGUNG, den Anlass für eine EINLADUNG usw. zum Ausdruck bringen. Jede Konstituente der performativen Formel kann Ähnlichkeiten und Unterschiede in der grammatischen Form in den zu vergleichenden Sprachen aufweisen, die festgestellt und beschrieben werden müssen.

3. Kommunikativ-pragmatische Faktoren, die die Realisation des Sprachhandlungsmusters beeinflussen.

Unter dem pragmatischen Aspekt wird untersucht, ob und wie sich die Situationen unterscheiden, in denen Vertreter verschiedener Kulturen bestimmte Sprachhandlungsmuster realisieren. Die Unterschiede beziehen sich auf zwei Möglichkeiten:

a) wenn unter gegebenen pragmatischen Bedingungen in einer Kultur ein bestimmter Sprechakt regelmäßig realisiert wird, in der anderen Kultur aber die Realisation desselben Sprechaktes in den meisten Fällen ausbleibt;

b) wenn unter gegebenen pragmatischen Bedingungen in verschiedenen Kulturen verschiedene Sprechakte realisiert werden.

Zu den pragmatischen Faktoren, die die Formen der Realisation der Sprachhandlungsmuster beeinflussen, gehören Alter, sozialer Status, soziale Distanz zwischen den Gesprächspartnern, seltener auch Geschlecht, Ethnie u.a. Alle oben erwähnten Merkmale müssen bei der Charakterisierung eines Sprachhandlungsmusters berücksichtigt werden.

4. Das kommunikativ-pragmatische Feld, das die hierarchische Struktur des Sprachhandlungsmusters widerspiegelt.

Das Sprachhandlungsmuster wird durch eine Reihe von Elementaräußerungen konstituiert, die mittels eines gemeinsamen illokutionären Zwecks vereint sind. Die in einem bestimmten Sprachhandlungsmuster enthaltenen Äußerungen sind nach dem Feldprinzip organisiert. In der Struktur des Feldes werden das prototypische Zentrum und die graduell abgestufte Peripherie unterschieden, die sich von den zentralen bis zu den marginalen Ausdrücken erstreckt.

5. Der perlokutive Effekt des Sprachhandlungsmusters

In diesem Abschnitt werden verschiedene Reaktionen auf die Äußerungen beschrieben, die ein bestimmtes Sprachhandlungsmuster realisieren. Unter diesem Aspekt können auch interkulturelle Unterschiede beobachtet werden.

Im Weiteren wird die Analyse des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG im Deutschen und Polnischen vorgestellt, die auf den oben beschriebenen Prinzipien basiert. Als Materialquelle für die Analyse dienen die wichtigsten Korpora der deutschen und polnischen Sprache (s. Quellenverzeichnis). In einigen Fällen werden Belege von authentischen Internetseiten übernommen.

1. Definition des Sprachhandlungsmusters

1.1. VORSCHLAG in den Sprechaktklassifikationen

Das Sprachhandlungsmuster VORSCHLAG wird nach den Grundprinzipien der Klassifikation von Searle zu der Gruppe der direktiven Sprechakte gezählt, für die charakteristisch ist, dass der Sprecher versucht, den Hö-

rer zu einer Handlung zu veranlassen. In den deutschen und polnischen Publikationen werden die direktiven Sprechakte nach den Kriterien der Verbindlichkeit der auszuführenden Handlung (bindende vs. nicht-bindende Sprechakte) und der Präferenz der Gesprächspartner im Falle der nicht-bindenden Sprechakte (Sprecherpräferenz vs. Adressatenpräferenz vs. beidseitige Präferenz) weiter unterteilt (vgl. Komorowska 2008:28-29, Hindelang 2004:66, Rolf 1993:261). Beim VORSCHLAG haben wir es grundsätzlich mit einer nicht-bindenden Aufforderung zu tun. Die Handlungserwartungen bzw. Handlungsaufforderungen entfalten eine suggestiv Wirkung und sind durch beidseitige Präferenz gekennzeichnet.

Da einzelne Sprechaktklassen ganz unterschiedliche Sprachhandlungsmuster umfassen, wird eine Reihe von weiteren Dimensionen angenommen, nach denen formal oder funktional zusammengehörige Sprechakte exakter klassifiziert werden können. Dazu gehören u. a. das soziale Verhältnis und die Stärke (force). Unter Stärke versteht Searle (1975) die Intensität, mit der eine Illokution realisiert wird. Durch die Verwendung geeigneter sprachlicher Mittel kann man die propositionale Bedeutung der Äußerung modifizieren und den Interpretationsprozess des Hörers steuern, so dass die Stärke oft darüber entscheidet, ob eine Äußerung z.B. als Vorschlag oder als Aufforderung interpretiert wird. Wer sich ausdrucksstark äußern kann, d.h. die Fähigkeit besitzt, seine Gedanken und Gefühle in direkten Interaktionen durch eine differenzierte und möglichst authentische Ausdrucksweise zu versprachlichen, verfügt über ein hohes Potenzial, seine kommunikativen Ziele zu erreichen. Die Erwartungshaltung beim VORSCHLAG ist, den gemeinsamen Nutzen der verfolgten Kommunikationsabsicht – unabhängig von der sozialen Position der Gesprächspartner – in den Vordergrund zu stellen. Dieses Merkmal unterscheidet den VORSCHLAG von anderen direktiven Sprechakten.

Sprechakte beruhen grundsätzlich auf der Kooperation der Gesprächspartner, die in einer bestimmten Weise miteinander interagieren. Nach der dichotomischen Klassifikation der Sprechakte von Kiklewicz (2009:108) wird der VORSCHLAG von einem Sprecher initiiert, der im symmetrischen Verhältnis zu dem Hörer steht und im beidseitigen Interesse handelt. Der Verbindlichkeitsgrad der auszuführenden Handlung sei gering, da der Adressat den Vorschlag immer auch ohne negative Konsequenzen ablehnen kann. Manche Autoren definieren den Vorschlag als eine kommunikative Handlung, mit der der Sprecher den Adressaten auffordert, mit ihm zusammen eine Tätigkeit durchzuführen oder eine gemeinsame Entscheidung über die Durchführung einer Handlung zu treffen (vgl. Kantorczyk

2008:103). Der Sprecher verpflichtet sich also zu einer zukünftigen Handlung, was für die kommissiven Sprechakte kennzeichnend ist:

- (1) *Ich schlage vor, wir spielen Viereckenraten oder Verstecken.*
- (2) *Proponuję wspólnie udać się do notariusza.*

In der kognitiv orientierten Typologie wird der VORSCHLAG sowohl den kommissiven als auch den direktiven Sprechakten zugeordnet (vgl. Tabakowska 2001:210). Hancher (1979:1-14), der den Ansatz von Searle durch eine alternative Klassifikation ergänzt, nennt solche Sprechakte kommissive Direktive. Im Hinblick auf textübergreifende Verweiszusammenhänge und die im Diskurs wiederkehrenden Realisierungsmuster kann der VORSCHLAG zu dieser Gruppe gerechnet werden. Als ein spezifisches Merkmal, das den VORSCHLAG von den anderen direktiven Sprechakten abhebt, wird das beidseitige Interesse von Sprecher und Hörer betrachtet (vgl. Hindelang 1978:464, Hindelang 2004:66). Die gemeinsame Aktivität wird oft durch lexikalische Mittel wie *zusammen, gemeinsam/wspólnie, razem* hervorgehoben. Die eingehende Analyse zeigt aber, dass eine wirklich kooperative Haltung nicht bei allen Formen des VORSCHLAGS auf beiden Seiten feststellbar ist. In manchen Fällen beabsichtigt der Sprecher allein, den Adressaten oder eine dritte Person zu einer Handlung zu bewegen. Somit nähert sich der VORSCHLAG einem RATSCHLAG und hat direktiven Charakter:

- (3) *Ich schlage vor, dass Zeitungen, Radio und Fernsehen die AfD einfach nicht mehr zur Kenntnis nehmen.*
- (4) *Proponuję, żeby Prawo i Sprawiedliwość eksperymentowało na sobie.*

Die Unterscheidung der beiden Sprachhandlungsmuster basiert auf dem Präferenzmerkmal (Adressatenpräferenz beim RATSCHLAG vs. beidseitige Präferenz beim VORSCHLAG), wobei die Grenze bei Adressatenpräferenz manchmal fließend sein kann (vgl. Buscha u.a. 1998:269). Das kommt vor, wenn der Sprecher zwar im Interesse des Adressaten handelt, aber die Ausführung der angeratenen Handlung auch für ihn von Nutzen bzw. von Vorteil sein kann, ohne dass der Sprecher die Entscheidung des Adressaten beeinflussen will. Als ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal der beiden Sprachhandlungsmuster gilt auch die suggestive Kraft der Äußerung, die beim VORSCHLAG geringer ist (vgl. Kotorova/Zuchewicz 2015:240-241).

Es gibt auch Fälle, in denen der Sprecher vorschlägt, dass er selbst eine Handlung ausführt. Somit nähert sich der VORSCHLAG einem ANGEBOT:

- (5) *Ich schlage vor, ich übernehme in dieser schwierigen Situation das Finanzdepartement.*
- (6) *Proponuję, że napiszę teksty w formie wierszowanych listów.*

Der Unterschied zwischen dem VORSCHLAG in der Funktion eines ANGEBOTS und dem ANGEBOT selbst hat eher einen funktional-stilistischen Charakter. Während der VORSCHLAG an eine oder mehrere bestimmte Personen gerichtet wird und nicht bindend ist, stellt das ANGEBOT die Willenserklärung des Anbietenden gegenüber einem bekannten oder unbekanntem Personenkreis dar, die in der Kaufmannssprache teilweise einer OFFERTE nahekommt und Bindungswirkung haben kann.

1.2. Beschreibung des illokutionären Gehalts mit Hilfe von semantischen Primitiva

Das Spektrum der Sprachhandlungsmuster, die sich mit dem VORSCHLAG teilweise überschneiden, ist sehr breit. Dazu gehören u.a. Angebot, Anregung, Empfehlung, Hinweis oder Ratschlag. Ohne an dieser Stelle auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den einzelnen Sprachhandlungsmustern einzugehen, sollen das Wesen des VORSCHLAGS und dessen besondere Merkmale bestimmt werden.

Bei der Beschreibung des illokutionären Gehalts beim VORSCHLAG gehen wir von den Definitionen aus, die Wierzbicka für die englischen Sprechaktverben *propose* und *suggest* formuliert hat, weil die illokutive Kraft dieser Verben der Illokution des Verbs *vorschlagen/proponować* am nächsten steht. Bei *propose* wird die illokutive Bedeutung auf folgende Weise formuliert:

- (a) I think it would be good if we caused X to happen
- (b) I know that I cannot cause it to happen if other people don't want it to happen
- (c) I say: if you people want it to happen, I want it to happen
- (d) I say this because I want to cause other people to think about it and to say if they want it to happen
- (e) I assume that you will say if you want it to happen¹ (Wierzbicka 1987:188)

¹ (a) Ich denke, es wäre gut, wenn wir veranlassen könnten, dass X geschieht.
 (b) Ich weiß, dass ich das nicht veranlassen kann, wenn andere Menschen das nicht wollen.
 (c) Ich sage: wenn ihr wollt, dass es geschieht, dann will ich das auch.

Wie aus der Definition zu ersehen ist, verbindet sich das englische Verb *propose* nur mit der ersten Illokution des Verbs *vorschlagen* (im Polnischen \approx *proponować*), und zwar, wenn die Aktivität sowohl im Interesse des Adressaten als auch des Sprechers liegt. Die zweite Illokution des Verbs *vorschlagen* (im Polnischen \approx *sugerować*) verbindet sich mit dem Verb *suggest* und ist stärker adressatenorientiert:

- (a) I say: I think it would be a good thing if you did X
- (b) I say this because I want to cause you to think about it
- (c) I don't know if you will do it
- (d) I don't want to say that I want you to do it? (Wierzbicka 1987:187)

In der Diskussion über die beiden Verben weist Wierzbicka gerade darauf hin, dass im Falle von *suggest* die beabsichtigte Handlung den Sprecher nicht involvieren muss und dass in diesem Fall vom Adressaten nicht erwartet wird, dass er sagt, ob er den Vorschlag annimmt oder nicht (op. cit.: 188). Der charakteristische Zug, der beide Sprachhandlungsmuster vereinigt und von anderen direktiven Akten wie RATSCHLAG oder EMPFEHLUNG unterscheidet, ist, dass der Sprecher den Adressaten nicht zu einer Handlung, sondern zu einer Überlegung bewegen will (vgl. in den beiden Definitionen: „I want to cause other people/you to think about it“).

Hindelang (1978:464) unterscheidet zwei Untertypen des VORSCHLAGS, die er als PROBLEMLÖSUNGSVORSCHLAG und ANREGUNG bezeichnet. Bei der Charakteristik der ANREGUNG verweist er darauf, dass dieses Sprachhandlungsmuster in der englischen Aufforderungstaxonomie der Gruppe „suggestions“ zugeschrieben werden sollte (op. cit.: 469). Dabei geht er aber davon aus, dass auch die ANREGUNG eine Kooperation von Sprecher und Adressat voraussetzt, was mit der oben angeführten Definition von Wierzbicka in Bezug auf das Verb *suggest* nicht im Einklang steht.

Das Sprachhandlungsmuster VORSCHLAG wird im Polnischen am häufigsten mit dem explizit performativen Sprechaktverb *proponować/zaproponować* bzw. im Funktionsverbgefüge mit dem Substantiv *propozycja* realisiert. Das mit dem Sprechaktverb semantisch und pragmatisch

-
- (d) Ich sage das, weil ich andere Menschen dazu bewegen will, darüber nachzudenken und zu sagen, ob sie das wollen.
 - (e) Ich gehe davon aus, dass ihr mir sagt, ob ihr wollt, dass das geschieht.
- ²
- (a) Ich sage: ich denke, es wäre gut, wenn du X machst.
 - (b) Ich sage das, weil ich dich veranlassen will, darüber nachzudenken.
 - (c) Ich weiß nicht, ob du das machen wirst.
 - (d) Ich will nicht sagen, dass ich will, dass du das machst.

korrelierende *sugerować* steht, wie oben schon erwähnt, dem von Wierzbicka definierten englischen Verb *suggest* nahe. Der grundlegende Unterschied zwischen den polnischen Verben *proponować/zaproponować* und *sugerować* liegt einerseits in der Stärke der illokutiven Kraft und andererseits in der Präferenz der Gesprächspartner:

(7) *Sugeruję, abyśmy skorzystali ze schodów.*

(7a) *Ich schlage vor, wir nehmen die Treppe.*

In (7) handelt der Sprecher empfängerorientiert und zuvorkommend. Er schlägt indirekt etwas vor, weil er möglicherweise über die notwendige Erfahrung bzw. das notwendige Wissen verfügt, die in der gegebenen Situation für beide Gesprächspartner benefaktiv sein können, ohne dass er einen maßgeblichen Einfluss auf den Adressaten ausüben will. Der Hauptgrund ist die Höflichkeit. Dadurch wird sowohl dem Sprecher als auch dem Adressaten mehr Handlungsspielraum gelassen. Ob der Adressat den Akt tatsächlich ausführt oder nicht, liegt an ihm. Das Verb *sugerować* als Äquivalent zu *vorschlagen* wird oft als vorsichtige Reaktion auf die Bitte um einen Rat verwendet:

(8) *– A jak mnie zapytają, ile chcę zarabiać?*

– Sugerowałbym nie schodzić poniżej średniej krajowej.

(8a) *– Und wenn sie mich nach meinen Gehaltsvorstellungen fragen?*

– Ich würde als Untergrenze den Durchschnittslohn vorschlagen.

Somit nimmt dieses Sprachhandlungsmuster eine Mittelstellung zwischen VORSCHLAG und RATSCHLAG ein.

Wie aus dem oben Gesagten zu ersehen ist, steht die Illokution des englischen Verbs *propose* dem illokutiven Gehalt des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG am nächsten. Daraus lässt sich zusammenfassend folgende Definition des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG mit Hilfe der semantischen Primitiva ableiten:

(a) Ich denke, es wäre gut, wenn X geschieht.

(b) Ich weiß, dass X nicht geschieht, wenn du das nicht willst.

(c) Ich sage: wenn du willst, das es geschieht, dann will ich das auch.

(d) Ich sage das, weil ich dich bewegen will, darüber nachzudenken.

(e) Ich denke, dass du mir sagst, ob du willst, dass X geschieht.

Im Folgenden werden nur Beispiele analysiert, die die oben formulierte Illokution wiedergeben und somit das zentrale Muster präsentieren.

2. Struktur des Sprachhandlungsmusters

Die Ausdrucksmöglichkeiten eines Vorschlags sind in beiden Sprachen ziemlich vielfältig. Zusammenfassend können folgende vier Modelle unterschieden werden:

- (a) Ein explizit performatives Modell mit den entsprechenden performativen Verben *vorschlagen* und *proponować* oder mit synonymischen performativen Konstruktionen, z.B.: *Ich schlage vor, dass wir endlich mit der Arbeit anfangen.* / *Proponuję, żebyśmy zamieniły się naszymi strojami.*
- (b) Modelle mit imperativischen Formen, vorwiegend des inklusiven Imperativs, und zwar mit Konstruktionen des Typs: *lass uns/lasst uns/lassen Sie uns* sowie *komm/kommt* im Deutschen und *chodź/chodźmy/chodźcie* + Infinitiv, Imperativ oder synthetisches Futur im Polnischen, z.B.: *Lasst uns miteinander singen.* / *Chodźcie sobie włączmy w sumie ten kabaret.*
- (c) Ein implizit performatives Modell in Form eines Aussagesatzes mit einem Modalverb, z.B.: *Wir könnten im Sommer an die See fahren.* / *Możemy również mówić po polsku.*
- (d) Ein implizit performatives Modell in Form eines Fragesatzes mit und ohne Modalisierung, z.B.: *Hast du Lust spazieren zu gehen?* / *Masz ochotę zjeść coś we włoskiej knajpie?*

2.1. Explizit performatives Modell

Das explizit performative Modell beinhaltet als Handlungskonstituente das performative Verb *vorschlagen* bzw. das Aspektpaar *proponować/zaproponować*, das sowohl im Indikativ als auch im Konjunktiv gebraucht werden kann. Der perfektive verbale Aspektpartner *zapropionować* bildet kein Präsens und ist nur mit einem Modalverb zur Realisierung von VORSCHLÄGEN geeignet:

- (9) *Ich schlage vor, wir füllen die kleine blaue Blumenvase wie gewöhnlich mit roten Blumen und trinken einen stillen roten Wein.*
- (10) *Proponuję ci pewien układ, zwany eufemistycznie małżeństwem.*
- (11) *Aber ich würde Ihnen vorschlagen, ein Abonnement zu nehmen, Fräulein.*
- (12) *W tym ostatnim przypadku proponowałbym nie marnować czasu i przejść do sedna sprawy.*

- (13) *Ma pani rację, jednak pragnę zaproponować pani nieco inne spojrzenie na tę ciekawą kwestię.*

Die im Deutschen ebenso häufig verwendete performative Konstruktion mit dem gleichstämmigen Substantiv *Vorschlag* im Bestand des Funktionsverbgefüges, die sowohl im Indikativ als auch im Konjunktiv stehen kann, kommt auch im Polnischen vor. In der Alltagskommunikation wird das Funktionsverbgefüge mit dem Substantiv *propozycja* dem performativen Verb gleichgestellt. Die Sprecherkonstituente wird im Polnischen meist ohne Personalpronomen ausgedrückt:

- (14) *Ich hätte einen Vorschlag: Wir löschen einfach den Artikel und tun so, als ob es ihn nie gegeben hätte.*
 (15) *Mam propozycję: przestańmy rozpaczać nad rozlanym mlekiem.*

Die Adressatenkonstituente steht bei dem performativen Verb in beiden Sprachen im Dativ (vgl. 10-11). Im Falle der nominalen performativen Konstruktion kann diese Konstituente im Deutschen auch im Dativ stehen oder mit Hilfe der Präposition *für* (vgl. 17) eingeführt werden, was von der Konstruktion der nominalen performativen Formel abhängig ist. Im Polnischen wird die Adressatenkonstituente in diesem Fall mit der Präposition *dla* eingeleitet. Nominale Konstruktionen vom Typ *złożyć/składać propozycję* ohne Präpositionalphrase sind selten und wirken stark formell:

- (16) *Ich mache dir einen Vorschlag, Matthias: Wir arbeiten dein Konzept Punkt für Punkt durch.*
 (17) *Ich habe einen Vorschlag für dich: Ich werde den Artikel nicht selber editieren, wir machen das zusammen und ich helfe dir so gut ich kann.*
 (18) *Mam dla ciebie propozycję. Pobawimy się teraz w naukę ortografii.*
 (19) *Składam propozycję wysokiej komisji, żeby tę część niejawną przeprowadzić jutro.*

Die Anlasskonstituente, die den Inhalt des Vorschlags wiedergibt, wird in der Regel durch einen Infinitiv oder eine Infinitivkonstruktion ausgedrückt (vgl. 11-12). Ebenso häufig kommt diese Konstituente als Haupt- oder Nebensatz nach Komma, Punkt oder Doppelpunkt vor (vgl. 16-19).

Bei explizit formulierten VORSCHLÄGEN verwendet man im Polnischen den umgangssprachlichen Ausdruck *mieć propozycję nie do odrzucenia* (einen nicht auszuschlagenden Vorschlag haben):

- (20) *Mam propozycję i to naprawdę nie do odrzucenia. Chcę, żebyśmy zaczęli działać razem.*

Der so formulierte Vorschlag kann je nach Kontext unterschiedlich interpretiert werden. Damit gibt der Sprecher einerseits nachdrücklich zu verstehen, dass es ihm sehr daran liegt, dass der Vorschlag zum beiderseitigen Vorteil angenommen wird. Andererseits kann es sich um einen Überredungsversuch oder sogar um eine Drohung handeln, wenn der Sprecher in seinem eigenen Interesse handelt und der Adressat im Falle der Nichtbefolgung seiner Intention mit negativen Konsequenzen rechnen muss. Und drittens wäre es ein Angebot, wenn der Sprecher dem Adressaten helfen bzw. einen Gefallen tun möchte.

Ein Substantiv in der Rolle einer Anlasskonstituente wird in der Regel dann gebraucht, wenn es sich auf eine gemeinsame Tätigkeit bezieht:

- (21) *Ich schlage Dir ein Rendezvous vor: Wir treffen uns heute um zwei Uhr nachts, dann haben wir Ruhe, um zu diskutieren.*
- (22) *Proponuję rzut monetą.*

Ein Substantiv kann in diesem Fall mit Hilfe einer Infinitivkonstruktion paraphrasiert werden:

- (23) *Ich schlage einen getrennten Urlaub vor, damit wir beide uns ein wenig voneinander erholen können. = Ich schlage vor, den Urlaub getrennt zu verbringen.*
- (24) *Proponuję panu układ korzystny dla obu stron. = Proponuję zawrzeć układ korzystny dla obu stron.*

2.2. Modelle mit imperativischen Formen

Typisch für VORSCHLÄGE im Deutschen und Polnischen sind die ausdrucksstarken Formen des inklusiven *wir*-Imperativs. Die Stärke solcher Äußerungen kann vom Sprecher durch den Gebrauch der Partikel *doch/to* oder Adverbien *vielleicht/może* etwas abgeschwächt werden, wenn die Annahme des Vorschlags nicht sicher ist. Dieses Modell vereinigt sowohl regelmäßige Imperativformen als auch Sonderformen mit bestimmten Hilfsverben. Im ersten Fall wird in der Regel ein Vorschlag zu einer gemeinsamen Entscheidung über eine nicht gemeinsam durchzuführende Tätigkeit geäußert (vgl. Kantorczyk 2008:116, Komorowska 2008:106-109, Buscha u.a.1998:271-272):

- (25) *Jetzt mach du mal Bilder und ich guck den Krimi, eine faire Arbeitsteilung! Was meinst du?*
- (26) *To ja kupię uszczelkę, ale powiedz mi jaką i gdzie się ją kupuje, a ty zrób resztę. Co ty na to?*

Den VORSCHLAG zu einer gemeinsam durchzuführenden Handlung kann man mit den Formen des inklusiven Imperativs bzw. mit dem präpositionalen Ausdruck *mit mir/ze mną* versprachlichen:

- (27) *Singen wir im Schein der Kerzen, basteln wir einen kleinen Stern.*
- (28) *Gehen Sie doch mit mir rüber zu denen!*
- (29) *Napiszmy skargę do Głównego Inspektora Pracy.*
- (30) *Chodź ze mną, może się dowiesz, o co w tym wszystkim chodzi.*

Zu den komplexen Imperativformen, die zum Ausdruck einer gemeinsamen Handlung dienen, gehören im Deutschen vor allem Konstruktionen mit dem imperativischen *lassen* + Infinitiv:

- (31) *Lass uns einen gemeinsamen Weg gehen und gemeinsam in die Zukunft blicken!*

In der ungezwungenen Kommunikation wird auch die Konstruktion mit *komm (kommt)* gebraucht; üblich ist auch, dass beide Konstruktionen kombiniert werden:

- (32) *Kommt, wir feiern heute!*
- (33) *Komm, lass uns einen kleinen Rumba tanzen!*

Als komplexe Formen des inklusiven Imperativs im Polnischen gelten Äußerungen mit der lexikalisierten Form *chodź*³ (*chodźmy/chodźcie*) in Verbindung mit dem Infinitiv (34), Imperativ (35) oder synthetischem Futur (36). Die Hauptfunktion dieser Imperative, die in der Umgangssprache sehr verbreitet sind, besteht darin, dass sie nachdrücklich zur Handlung anregen, ohne den Satz semantisch zu beeinflussen:

- (34) *To chodźmy się przejść, pogadamy przy okazji.*
- (35) *Chodźmy, wypijmy za spotkanie.*

³ Die Äußerungen mit *chodź* als Handlungsanreiz kommen vorwiegend in Verbindung mit perfektiven Verben im Infinitiv oder mit kommaseparierten Verbformen in der 1. Person Plural vor.

(36) *Chodź, pójdziemy może na jakąś dyskotekę, potańczymy.*

Sonst sind in beiden Sprachen zahlreiche Formen des *wir*-Imperativs in der 1. Person Plural in Gebrauch. Sie werden u. a. von Verben der Fortbewegung gebildet, wie z.B.:

(37) *Dann fliegen wir dorthin, wo es noch warm ist, sehr angenehme 24 Grad.*

(38) *Przejdźmy się do ogrodu, to wam dobrze zrobi.*

2.3. Implizit performatives Modell in Form eines Aussagesatzes

Ein impliziter VORSCHLAG in Form eines Aussagesatzes enthält keine performativen Elemente und wird häufig mit Hilfe einer Modalkonstruktion, am häufigsten mit dem Verb *können/móc* im Indikativ oder Konjunktiv Präteritum ausgedrückt. VORSCHLÄGE mit dem Modalverb *können/móc* in der 1. Person Plural sind in beiden Sprachen eindeutig als solche interpretierbar, wenn das gemeinsame Interesse der Gesprächspartner im Vordergrund steht:

(39) *Wir können doch die Feuerwehr holen.*

(40) *Panowie, możemy się przecież jakoś dogadać.*

Andere Flexionsformen verweisen auf Sprecher- bzw. Adressatenpräferenz. Im letzteren Fall haben wir es oft mit einem RATSCHLAG (41-42) zu tun, indem der Sprecher in guter Absicht dem Adressaten zu verstehen gibt, dass die Ausführung einer Handlung für ihn nützlich sein kann. Handelt der Sprecher im eigenen Interesse und entstehen für ihn daraus persönliche Vorteile, wird das Sprachhandlungsmuster AUFFORDERUNG (43-44) realisiert:

(41) *Du könntest auch mal eine Mahlzeit auslassen.*

(42) *Mógłbyś już, tatuś, pomyśleć o zmianie roboty.*

(43) *Du kannst also ruhig netter zu mir sein.*

(44) *Moglibyście przynajmniej ułatwić nam pracę i zrobić listę.*

Im Deutschen werden in derartigen impliziten Vorschlägen in der Regel unterschiedliche Modifikatoren gebraucht, wie z.B. *ja, mal, na ja, doch, vielleicht, eventuell* u.a., die helfen, die gesichtsbedrohende Wirkung der Aufforderung zu mildern oder den emotionalen Zustand des Sprechers zum Ausdruck zu bringen. Sie können auch miteinander kombiniert werden:

(45) *Wir könnten vielleicht mal was zusammen trinken gehen. Oder essen?*

(46) *Man kann eventuell versuchen, Wohngeld zu beantragen.*

Im Polnischen erfüllen Modifikatoren wie *przecież, więc, no, to, też, ewentualnie* u.a. ähnliche Funktionen wie im Deutschen. Im VORSCHLAG betonen sie die Bereitschaft des Sprechers, sich an der Handlung zu beteiligen. Gleichzeitig gibt er damit zu verstehen, dass er nicht darauf besteht, dass der Vorschlag unbedingt angenommen wird:

(47) *Przecież możemy we troje się gdzieś wybrać, na przykład do parku.*

(48) *Można też spróbować szczęścia w Kanadzie, mój szef mógłby nam to ułatwić.*

Das polnische unflektierbare Modalprädikativ *można* – ähnlich wie *trzeba, należy, warto* – gibt keine Aktivität an, sondern es modifiziert die Bedeutung des obligatorischen Infinitivs. Wie das unpersönliche *man* im Deutschen drückt *można* nur zusammen mit dem Verb den Sinn des VORSCHLAGS aus, wenn die bevorstehende Handlung im Interesse beider Kommunikationspartner liegt. Der Sprecher und der Adressat können durch den Kontext bestimmt werden.

2.4. Implizit performatives Modell in Form eines Fragesatzes

Dieses Modell hat in beiden Sprachen ein breites Spektrum von Ausdrucksmöglichkeiten zur Realisierung des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG (vgl. Komorowska 2008:111-117, Buscha u.a. 1998:273). Zu diesem Zweck können Fragesätze mit und ohne Fragewort bzw. Modalverb, Entscheidungs- und Ergänzungsfragen im Indikativ und im Konjunktiv gebraucht werden. Nicht selten verwendet man auch Partikeln und Modalwörter, welche die Vagheit des Vorschlags verstärken. Damit wird vorsichtig ein Vorschlag ausgedrückt, der den beiden Kommunikationspartnern mehr Handlungsspielraum lässt:

(49) *Hast du vielleicht Lust, morgen Abend ins Kino zu gehen?*

(50) *Was hältst du davon, wenn ich dich heirate?*

(51) *Co byś powiedziała, gdybyśmy się przenieśli do Moskwy?*

(52) *Może masz ochotę iść na lody?*

Die Modal- und Konjunktivformen werden besonders in Situationen gebraucht, wenn die positive Reaktion des Adressaten nicht sicher ist. In

Wirklichkeit geht es dem Sprecher darum, das Gesicht im Falle der Absage zu wahren:

- (53) *Wie fänden Sie die Idee, in unserer Homepage eine Rubrik mit Gebetsanliegen einzurichten?*
- (54) *Wollen wir nicht mal über eine Gehaltserhöhung sprechen?*
- (55) *Czy moglibyśmy nawiązać jakąś współpracę, wymienić się informacjami?*
- (56) *A gdybym tak pewnego dnia przyszła do ciebie i została na zawsze?*

Setzt der Sprecher keine Einwände voraus, so wird der VORSCHLAG mit den Fragen *warum, wieso/dlaczego, czemu* und der Negationspartikel *nicht/nie* nachdrücklich formuliert:

- (57) *Warum kommst du nicht mal wieder bei uns vorbei?*
- (58) *Czemu nie miałbyś tu ze mną teraz zostać?*

Die Negationspartikel *nicht/nie* entscheidet in Fragesätzen oft darüber, ob diese eine vorschlagende Bedeutung bekommen.

3. Kommunikativ-pragmatische Faktoren

Der VORSCHLAG als ein kommissives Direktiv gehört zu den gesichtsbedrohenden Sprechakten, die dazu dienen, den Adressaten zu einer bestimmten Handlung zu bewegen. Relevant für den VORSCHLAG ist das Verhältnis zwischen Sprecher und Adressat. Der Interaktionsablauf basiert in der Regel auf positiven Voraussetzungen und ist auf das Erreichen von Zielen orientiert, die für beide Seiten von Interesse bzw. von Nutzen sind. Dabei versucht der Sprecher sowohl sein eigenes Gesicht als auch das Gesicht des Adressaten zu wahren, was die Kenntnis kulturbedingter Höflichkeitsregeln voraussetzt. Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Frage, ob bzw. inwiefern sich in der deutschen und polnischen Kultur die Bedingungen unterscheiden, unter denen derartige Äußerungen getätigt werden. Mit anderen Worten: Wer darf wem in welchen Kommunikationssituationen etwas vorschlagen, ohne die verbindlichen Normen im sozialen Kontakt zu verletzen?

Vorschläge werden in beiden Sprachen sowohl mündlich als auch schriftlich, in persönlichen als auch in offiziellen Situationen gemacht. Um die angestrebten Kommunikationsziele zu erreichen, genügt ein umfangrei-

ches Repertoire an lexikalischen und grammatischen Mitteln nicht. Dazu müssen die in jeder Einzelsprache spezifischen Erwartungen seitens der Adressaten erfüllt werden, die je nach Alter, Status und den herrschenden Umgangskonventionen als angemessen oder unangemessen wahrgenommen werden.

3.1. Alter

Der kommunikativ-pragmatische Faktor des Alters funktioniert im deutsch-polnischen Kulturkreis ähnlich. Vorschläge werden in beiden Kulturen von Kindern und Erwachsenen formuliert. Erwachsene tun das in Bezug auf die Kinder und umgekehrt. Beim Kriterium des Alters fallen allerdings bestimmte bevorzugt verwendete Ausdrucksmittel des VORSCHLAGS auf.

Kinder gebrauchen in der Kommunikation mit Erwachsenen und ihren Gleichaltrigen selten performative Verben; sie bevorzugen eher implizite performative Konstruktionen in Form einfacher Frage- bzw. Imperativsätze. Familienangehörige und Verwandte werden in beiden Sprachen grundsätzlich in der 2. Person Singular und Plural angesprochen.

(59) *Mutti, spielst du mit mir?*

(60) *Wujku Wojtku, wróciła zima! Może pojedziesz z nami na narty?*

Erwachsene wenden sich an Kinder mit explizit und implizit performativen Formen. Unterschiede im Formulieren von Vorschlägen ergeben sich aus dem allgemeinen Kommunikationsmodus, und zwar werden im Deutschen die Äußerungen linear gebaut, im Polnischen dagegen spiralartig mit der Kerninformation am Ende der Äußerung.

(61) *Was hältst du davon, wenn wir nach Hause fahren, und Papa legt sich auf den Teppich, und wir spielen ›Sachenwerfen‹?*

(62) *Szkoda siedzieć w taki dzień w domu. Proponuję ci ogród botaniczny. Pojedziesz ze mną?*

Mit zunehmendem Alter spielen interpersonale Beziehungen und somit auch die Form der Formulierung von VORSCHLÄGEN eine immer größere Rolle. Während junge Leute eher unkonventionell und direkt interagieren, ist in bestimmten Kommunikationssituationen Respekt und Fingerspitzengefühl angebracht. Hier ist die Kenntnis der oben genannten dominierenden Kommunikationsmodi zu berücksichtigen.

3.2. Das Verhältnis zwischen den Kommunikationspartnern

Charakteristisches Merkmal des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG ist das Verhältnis von Nähe und Distanz zwischen den Kommunikationspartnern. Den Kommunikationsrahmen bestimmen die auf ein gemeinsames Ziel orientierte Tätigkeit, die Entscheidungsfreiheit des Adressaten und beidseitige Präferenz. Die in diesem Rahmen agierenden Personen sind sich deshalb meistens nicht gleichgültig, obwohl sie unterschiedlichen sozialen Status und kulturellen Hintergrund haben können, was sich auf den Handlungsvollzug auswirkt.

In der ungezwungenen Kommunikation zwischen gleichrangigen Partnern werden häufig implizite performative Konstruktionen verwendet; eine geringe Distanz zwischen den Kommunikationspartnern ist mit Hilfe des Duzverhältnisses markiert:

(63) *Komm, wir vertragen uns wieder.*

(64) *Dasz się na zgodę zaprosić do kina?*

Implizite VORSCHLÄGE spielen auch bei der Aufnahme und Fortsetzung von Beziehungen eine wichtige Rolle, da sie einerseits zur Höflichkeitskultur gehören und andererseits das Gesicht bei einer Ablehnung wahren lassen. Die polnischen Gepflogenheiten weisen hier kommunikativ-pragmatische Besonderheiten auf. Charakteristisch für den polnischen Stil ist indirektes Reden mit Nutzung von verbalen und nonverbalen Kommunikationsmitteln. Daneben muss der Adressat auch die zwischen den Zeilen kodierten Informationen entschlüsseln. Im Deutschen dagegen wird die Sprecherabsicht meist direkter und ohne Umschweife übermittelt (vgl. *high context cultures vs. low context cultures* bei Hall 1984).

(65) *Hast du Lust und Zeit, dass wir uns morgen auf eine Tasse Kaffee treffen?*

(66) *Kawa jest wysmienita, ale chętnie pokażę ci, gdzie podają najlepszą szarlotkę w mieście.*

Voraussetzung für den Erfolg eines VORSCHLAGS ist die Gleichstellung von Sprecher und Adressat, auch wenn sie vom sozialen Status her nicht gleichgestellt werden können. Das bedeutet, dass gegenseitige Vorschläge auch zwischen Personen möglich sind, die in einem abhängigen Dienstverhältnis stehen:

(67) *Herr Präsident, ich schlage vor, dass wir den Text so annehmen, wie er da steht.*

- (68) *Proponuję panu marszałkowi, aby wspólnie przegłosować poprawki o charakterze legislacyjnym.*

Die polnische Kultur misst der feinen Abstufung von Nähe einen größeren Wert bei, indem die Polen in direkten Interaktionen den Fokus auf die Emotionen legen. Bei den Deutschen dagegen steht der Mitteilungsinhalt im Vordergrund (vgl. dazu Surynt 2017, Wierzbicka 1997).

4. Die Ausdrucksformen des kommunikativ-pragmatischen Feldes

Das kommunikativ-pragmatische Feld des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG hat einen reich besetzten Kern und eine, im Vergleich zu den anderen Sprachhandlungsmustern, eher spärlich ausgefüllte Peripherie.

4.1. Zentrale Realisierungsformen

Zu den zentralen Realisierungsformen in beiden Sprachen gehören zum einen explizite Performativa mit dem Verb *vorschlagen* bzw. *proponować/zaproponować* oder mit dem gleichstämmigen Substantiv *Vorschlag/propozycja* und zum anderen Modelle mit Imperativkonstruktionen. Die performativen Modelle werden häufiger in der offiziellen Kommunikation gebraucht, die Imperativsätze dagegen in der Alltagskommunikation.

- (69) *Ich schlage vor, ein Spendenkonto einzurichten und somit den Lebensunterhalt von Herrn Knebel zu sichern.*
- (70) *Proponuję ci współpracę. Będziesz mi pisał felietony o kondycji emeryta.*
- (71) *„Mensch, lass uns doch ein paar Hühner halten“, hat er vor 12 Jahren zu seiner Frau gesagt und das erste Hühnerhaus gebaut.*
- (72) *Pogódźmy się. Zgoda buduje, niezgoda rujnuje.*

Da beide performativen Verben eine weite Semantik aufweisen, können im Deutschen und Polnischen kaum synonymische Verben oder Funktionsverbgefüge mit derselben Illokution nachgewiesen werden. Nach dem „Handbuch deutscher Kommunikationsverben“ gehört zum Vorschlagen-Paradigma auch das Verb *empfehlen* (Harras/Proost/Winkler 2007:180), aber unseres Erachtens präsentiert dieses Verb ein separates Sprachhandlungsmuster, weil ihm das Merkmal der gemeinsamen Tätigkeit des Sprechers und Hörers abgeht. Als Teiläquivalent gilt das Verb *sugerować/zasugerować* (vgl. Beispiele 7 und 8), das im Polnischen zum Ausdruck vorschlagender Bedeutung eingesetzt werden kann:

- (73) *W tym miejscu sugeruję, abyśmy zrobili trzy kroki wstecz.*
- (73a) *An dieser Stelle schlage ich vor, dass wir drei Schritte zurücktreten.*
- (74) *Chciałbym zasugerować, abyśmy spróbowali dostarczyć naszym czytelnikom możliwie szeroki wachlarz artykułów związanych z matematyką.*
- (74a) *Ich möchte vorschlagen, dass wir versuchen, unsere Leser mit einer möglichst breiten Palette von mathematisch orientierten Artikeln zu beliefern.*

Beide Formen des performativen Modells – die verbale und die nominale – können auch in Verbindung mit Modalverben im Indikativ und Konjunktiv vorkommen:

- (75) *Ich kann Ihnen vorschlagen, dass wir diese Fragen im Rahmen eines Beratungsgesprächs klären.*
- (76) *Ich hätte folgenden Vorschlag: Du stellst jetzt vor uns noch einmal deine Ideen dar, ganz privat.*
- (77) *Zatem chcę ci zaproponować, byśmy nasze stosunki ułożyli w sposób nie rzucający się ludziom w oczy.*
- (78) *Chciałbym pani złożyć propozycję. Pani mówi, co konkretnie mam zrobić, ja mówię tak albo nie.*

Es ist zu beachten, dass sich bei einem ungleichen sozialen Verhältnis bzw. Status hinter explizit formulierten Vorschlägen auch andere Kommunikationsabsichten verbergen können, wie es dem folgenden Beispiel zu entnehmen ist:

- (79) *„Ich schlage vor, Sie bilden eine Arbeitsgruppe und berichten ab sofort an den Kollegen Zhang. Die leise und gelassene Stimme täuscht nicht darüber hinweg, dass Wesley Smythe hier keineswegs einen Vorschlag macht, sondern eine Anordnung trifft.“*

Als sog. „nicht auszuschlagender Vorschlag“ und folglich eine indirekte Aufforderung gilt auch die Äußerung eines prominenten Politikers, der sich weigert, sich unbequemen Fragen eines Journalisten zu stellen:

- (80) *Panie redaktorze, proponuję przejść do kolejnego pytania, które pan przygotował na dzisiaj.*
- (80a) *Ich schlage vor, Sie gehen zur nächsten Frage über, die Sie für heute vorbereitet haben.*

Das implizite Modell ohne Performativ in Form eines Aussagesatzes ist auch ziemlich gebräuchlich und wird deshalb der Übergangszone zwi-

schen dem Zentrum und der Peripherie zugeschrieben. In solchen Modellen werden Modalverben wie *können*, *sollen/móc* bzw. Modalprädikativa wie *można*, *należy*, *trzeba*, *warto* gebraucht:

- (81) *Wir sollten alles tun, um Auswanderer zurückzuholen.*
 (82) *Idziemy, warto by coś przekąsić. Dokąd kolega proponuje?*
 (83) *Man könnte am Sonntag auch einfach lange ausschlafen, was meinst du?*
 (84) *Moim zdaniem trzeba by iść tam pieszo, gdyby koleje stanęły.*

4.2. Periphere Realisierungsformen

Periphere Formen des VORSCHLAGS werden am häufigsten dann verwendet, wenn der Sprecher nicht sicher ist, ob der Adressat an der gemeinsamen Tätigkeit interessiert ist. Das Ziel des Sprechers ist es also, dem Gesprächspartner zu signalisieren, dass die Ausführung der angesprochenen Handlung für ihn wünschenswert ist, deshalb möchte er den Adressaten bewegen, über den Vorschlag nachzudenken. Die peripheren Formen wirken milder und höflicher als die performativen und imperativischen Äußerungen. Hier können zwei Möglichkeiten unterschieden werden.

4.2.1. Interrogative Äußerungen

Das implizite Modell in Form eines Fragesatzes hat ein sehr breites Spektrum von Realisierungsformen. Es können affirmative und negative Konstruktionen im Indikativ verwendet werden, wie *sollen/wollen/können wir (nicht mal)*; *hast du/habt ihr/haben Sie etwas dagegen, wenn ...*; *was hältst du/haltet ihr/halten Sie davon, wenn...*, u.a. und *a może, można, możemy, co ty/wy na to, aby ...*, *nie masz/macie nic przeciwko temu, abyśmy ..., jeśli chcesz/chcecie, ..., życzysz sobie ..., co sądzisz o... u.a.* (vgl. Kantorczyk 2008:119, Komorowska 2008:111-114).

- (85) *Können wir nicht mal alle unsere Handys weglegen und eine normale Unterhaltung führen?*
 (86) *Co sądzisz o wypiciu kawy w „Snobie“?*

Ebenso gebräuchlich sind Fragesätze im Konjunktiv, z.B. *sollten/könnten wir (nicht)*, *möchtest du/möchtet ihr/möchten Sie vielleicht ...*, *hättest du/hättet ihr/hätten Sie (nicht) Lust...* u.a. und *moglibyśmy, (czy) miałbyś coś przeciwko temu, aby ..., co byś powiedział na ..., miałbyś ochotę na ..., (nie) chciałbyś ... u.a.* (vgl. Kantorczyk 2008:121-122; Komorowska 2008:114-117):

(87) *Hätten Sie nicht Lust, bei uns ehrenamtlich mitzuwirken?*

(88) *Kochanie, co byś powiedział, gdybyśmy wzięli ślub w Boże Narodzenie?*

4.2.2. Wertende Äußerungen

Zu den wertenden Äußerungen, die zum Ausdruck eines VORSCHLAGS dienen, gehören unpersönliche Konstruktionen vom Typ *es wäre nicht schlecht, es wäre gut (besser, am besten)* bzw. *byłoby nieźle, dobrze (lepiej, najlepiej)*:

(89) *Es wäre nicht schlecht, die traditionellen Tavernen, wo der Wein aus-
geschenkt wird, zu besuchen.*

(90) *Sądzę, że nie należy sprawy odkładać i że byłoby najlepiej, gdybyśmy
mogli wyruszyć jeszcze tego wieczora.*

Derartige Äußerungen werden auch beim Ausdruck eines RATSCHLAGS ge-
braucht. Die beiden Sprachhandlungsmuster unterscheiden sich nach der
Art und Weise der Ausführung der zukünftigen Handlung. Im Falle des
VORSCHLAGS wird eine gemeinsame Handlung vorausgesetzt, im Falle des
RATSCHLAGS fordert der Ratgeber den Adressaten auf, etwas Bestimmtes
zu tun oder zu unterlassen. Ratschläge werden auch meist auf Wunsch,
Frage oder Bitte des Ratsuchenden erteilt (vgl. Kotorova/Zuchewicz
2015).

4.2.3. Explizite Performativa des VORSCHLAGS im Dienste anderer Sprachhandlungsmuster

Das polnische Funktionsverbgefüge *mieć propozycję* wird häufig um ein
Präpositionalobjekt mit Negationspartikel ergänzt und nimmt die Form einer
festen Wortverbindung an. Der Ausdruck: *mieć propozycję nie do odrzuce-
nia* = *einen nicht auszuschlagenden Vorschlag haben* kann je nach kontex-
tuellen Bedingungen unterschiedliche Wirkung haben. So kann damit eine
AUFFORDERUNG mit ausschließender Wirkung ausgedrückt werden:

(91) *Mam dla pana propozycję nie do odrzucenia. Od przyszłego miesiąca
przechodzi pan na samozatrudnienie i godzi się na stawki niższe o
połowę.*

(91a) *Ich habe für Sie einen nicht auszuschlagenden Vorschlag. Ab dem näch-
sten Monat wechseln Sie in die Selbständigkeit und sind mit der Kürzung
der Vergütungssätze um 50% einverstanden.*

Der Kontext bildet das Statusgefälle ab. Der Adressat hat zwar die Möglichkeit, frei zu entscheiden, muss aber bei Nichtbefolgung der Erwartungen des Sprechers mit negativen Konsequenzen rechnen. Der als verschleierte AUFFORDERUNG oder sogar als DROHUNG formulierte Vorschlag hat ein angenehmeres Klangbild als ein ultimatives Entweder-Oder. Er lässt außerdem das Gesicht wahren. Der Adressat wird zu einer Handlungsweise veranlasst bzw. gezwungen, doch gleichzeitig wird die Wirkungskraft des Ultimatums durch den nicht so autoritär klingenden Quasi-Vorschlag abgemildert.

Mit den performativen Mitteln des VORSCHLAGS kann auch eine AUFFORDERUNG mit Appellwirkung formuliert werden:

- (92) *Ich habe einen Vorschlag: Treten Sie endlich zurück! Ohne diesen ersten, notwendigen Schritt sind alle Maßnahmen zur Rückgewinnung von Vertrauen vergebens.*
- (93) *Jeśli uważasz, że telewizja ogłupia, to mam dla ciebie propozycję nie do odrzucenia – sprawdź historię swojej przeglądarki.*

Der Sprecher wendet sich hier direkt oder indirekt an den Adressaten mit einem Appell und fordert ihn auf, etwas zu unternehmen, ohne dass er die Handlung bewirken oder beeinflussen kann. Solche Appelle bleiben meist ohne Folgen für Sprecher und Adressat, wenn zwischen ihnen kein Abhängigkeitsverhältnis besteht.

Die explizit formulierten Vorschläge mit kooperativer Wirkung kommen in der Werbung als ANGEBOT vor. Der Sprecher handelt zwar im eigenen Interesse, doch die Entscheidung über die Kaufhandlung liegt völlig im Ermessensbereich des Adressaten, der keine negativen Konsequenzen zu befürchten braucht. Typisch sind in beiden Sprachen direkte Anredeformen, die der Distanzverkürzung dienen, sowie wertende Adjektive oder Adverbien, die das Werbeobjekt als besonders günstig erscheinen lassen.

- (94) *Wir haben einen tollen Vorschlag für Euren letzten Abend in "Freiheit". Feiert Euren Junggesellenabschied mit einer exklusiven Küchenparty!*
- (95) *Wychodząc naprzeciw tradycji święta zakochanych, mam dla Was propozycję nie do odrzucenia! Superwalentynkowa poduszka dla singla – to jest to!*
- (95a) *Der Tradition des Valentinstags entgegenkommend, habe ich für Euch einen nicht auszuschlagenden Vorschlag! Ein super Valentins-Kissen für Singles!*

Die oben aufgeführte performative Formel mit dem Präpositionalobjekt dient im Polnischen schließlich zur Realisierung des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG. Der rigoros klingende Zusatz, dass der Vorschlag nicht abzulehnen sei, hat in diesem Fall – wie auch beim ANGEBOT – die Bedeutung einer Hyperbel. Damit soll die illokutive Kraft des VORSCHLAGS und dessen besondere Qualität bzw. Attraktivität hervorgehoben werden.

(96) *Sluchaj, mam propozycję nie do odrzucenia. Może byśmy się wybrały w tak pięknym dniu na plażę?*

(96a) *Hör zu, ich habe einen nicht auszuschlagenden Vorschlag. Wir könnten doch an so einem schönen Tag zum Strand fahren, oder?*

Der Handlungscharakter derartiger Äußerungen ist typisch für die polnische Umgangssprache und setzt ein vertrautes Verhältnis zwischen den Gesprächspartnern voraus.

Unterschiedliche Bedeutung und Intention liegt der deutschen festen Wendung *einen Vorschlag zur Güte machen* zugrunde.

(97) *Keller macht ihr einen Vorschlag zur Güte. Er verzichte auf seine Gebühr, wenn das Unternehmen zumindest die Hälfte der geforderten Summe einem gemeinnützigen Verein spende.*

Der Sprecher unterbreitet damit einen Kompromissvorschlag, mit dem er explizit an eine gütliche Einigung in freundlichem Einvernehmen appelliert, ohne dass es zu einer weiteren Auseinandersetzung bzw. Konfrontation kommt.

5. Reaktionen auf einen VORSCHLAG

Wenn der Sprecher den Adressaten zu einer gemeinsamen Aktivität auffordern will, muss er grundsätzlich mit drei Reaktionsmöglichkeiten rechnen: entweder wird der VORSCHLAG angenommen, abgelehnt oder ignoriert bzw. angezweifelt.

5.1. Akzeptanz des VORSCHLAGS

Wenn der VORSCHLAG beim Adressaten willkommen ist, drückt er seine Zustimmung aus. Dabei wird, im Unterschied zum RATSCHLAG, selten gedankt. Häufiger wird der Inhalt des Vorschlages gelobt, z.B. *(das ist) eine gute Idee, hervorragender Vorschlag, mir gefällt dieser Gedanke* u.a. und *dobry (znakomity) pomysł, podoba mi się ta propozycja, super, bomba,*

doskonale u.a. Es ist möglich, dass der Hörer spontan seine Bereitschaft zeigt, dem Vorschlag zu folgen, z.B. *das ist mir recht, einverstanden, sehr gern, abgemacht, ich habe keine Einwände und ja się na to piszę, jestem za (tym), zgoda, oczywiście, nie mam nic przeciwko, z radością ...* u.a.:

(98) – *Komm, lass uns ein Bier trinken!*

– *Sehr gern!*

(99) – *Może chodźmy gdzie indziej, bo tu strasznie głośno.*

– *Z przyjemnością, niech pani prowadzi, bo ja nie znam miasta.*

Im Polnischen kann die Zustimmung auch durch die Wiederholung des Verbs, das auf die auszuführende Handlung hinweist, ausgedrückt werden:

(100) – *Chodźmy stąd, moja droga, nic tu po nas.*

– *Tak, chodźmy stąd, to nie jest dla nas odpowiednie towarzystwo.*

Der Adressat kann den VORSCHLAG auch zurückhaltender akzeptieren, indem er seine Überlegungen darüber zum Ausdruck bringt:

(101) *Jetzt wollte ich dich einfach ganz spontan fragen, ob du Lust hast, mit mir essen zu gehen?*

– *Tja, warum eigentlich nicht?*

(102) – *Siadajcie, i czym chata bogata. Zjecie polewki cebulowej?*

– *W zasadzie nie jadam o tak wczesnych porach. Ale niech będzie, zjem.*

Eine spontane Reaktion auf einen implizit formulierten VORSCHLAG kann auch in Form einer Vergewisserungsfrage erfolgen:

(103) – *Grzech siedzieć w czterech ścianach, gdy taka wiosna na świecie! Mam propozycję nie do odrzucenia.*

– *Długi, długi spacer?*

Eine solche Reaktion kann in diesem Fall als die Vorwegnahme des vom Kontext her zu erwartenden VORSCHLAGS interpretiert werden, ohne dass der Hörer damit seine Absicht zum Ausdruck bringt.

5.2. Ablehnung des VORSCHLAGS

Ablehnende Reaktionen verbinden sich oft mit einer Begründung, warum der Adressat dem Vorschlag nicht folgen will oder kann:

(104) – *Hättest du Lust, die Ausstellung des abstraktionistischen Malers Piet Mondriaan zu besuchen?*

– *Vielen Dank für den Vorschlag, aber ich habe kein Interesse an derartiger Kunst.*

- (105)– *Spotkajmy się, wytłumaczę panu dokładnie, jak się ma sprawa.*
– *Przykro mi, ale to polityka, ja nie zajmuję się polityką.*

Es können aber auch resolute Absagen vorkommen:

- (106)– *Marie, was hältst du davon, wenn wir hier für uns einen Garten anlegen, einen Gemüsegarten?*
– *Ich bin ganz und gar dagegen. Ich würde lieber hier Blumen pflanzen.*
- (107)– *Może byśmy poszli do teatru?* – *zapropnowała.*
– *To już wolę się w domu we własnym fotelu wyspać.*

Auch ein GEGENVORSCHLAG kann als Ablehnung des VORSCHLAGS verstanden werden, z. B.:

- (108)– *Wir könnten das diesjährige Treffen des Freundeskreises am Donnerstag nächster Woche in Hannover organisieren, was meinst du dazu?*
– *Ich kann am Donnerstag nicht nach Hannover kommen. Ich würde dagegen vorschlagen, das Treffen am Samstag stattfinden zu lassen.*
- (109)– *Proponuję, aby dwóch naszych powiedziało mu, że „czarni” stawiają mu wojenne ultimatum...*
– *A nie lepiej podstępem?*

5.3. Zweifel an der Zweckmäßigkeit des VORSCHLAGS

Ausweichende Reaktionen können dann vorkommen, wenn der Adressat nicht so schnell eine Entscheidung treffen kann; aber auch dann, wenn er gegen den Vorschlag ist, doch den Gesprächspartner nicht kränken will:

- (110)– *Was hältst du davon, wenn wir zusammenziehen?*
– *Ich weiß noch nicht so genau. Ich muss es mir überlegen.*
- (111)– *Wiesz co, Filip, mam pomysł. Jeśli w następnym lokalu będzie taki sam tłum, to idziemy do Hortexu, niedrogo i na świeżym powietrzu.*
– *Ale ja chciałem postawić ci jakąś zajefajną wyżerkę.*

Die Zurückhaltung bzw. die Art und Weise der Reaktion auf einen VORSCHLAG werfen oft ein Licht auf das Verhältnis von Sprecher und Adressat und damit auf deren Einstellungen. Die Manifestation von Statusgefälle durch eine heftige und unfreundliche Stimme stört das Gesprächsklima und führt dazu, dass in Zukunft womöglich überhaupt keine Vorschläge mehr unterbreitet werden.

- (112) – *Szefie, a może byśmy tak zrobili auto sportowe z silnikiem z przodu?
– Czy pan zwariował? W życiu nie słyszałem takich bredni.*

Ähnliche Folgen bringt ein indirekter Angriff auf den Vorschlagenden, wenn der Adressat seine Abneigung gegenüber dem Sprecher zeigt, ohne dass die Reaktion gleich als Beleidigung erkannt werden soll.

- (113) – *Ich schlage vor, dass wir im Rahmen der Integrationsmaßnahmen einen Runden Tisch einrichten.
– Dass der Vorschlag gerade von Ihnen kommt, ist erstaunlich. Man hört in Ihrer Abteilung bekanntlich laufend von Konflikten.*

Es kann auch passieren, dass eine distanzierte Entgegnung auf einen VORSCHLAG die Vertrauenswürdigkeit des Gegenübers in Zweifel zieht, z.B.:

- (114) *Klar, dass Sie gegen diesen Vorschlag sind. Sie könnten ja weniger davon profitieren.*
(115) *Gdyby nie fakt, że taka propozycja pada od kogoś, kto permanentnie lamie konstytucję, mógłbym zastanowić się nad propozycją współpracy.*

6. Resümee

Wie dem Sprachmaterial zu entnehmen ist, verfügt sowohl das Deutsche als auch das Polnische über vielfältige und formenreiche Strukturen und Ausdrucksmittel, mit denen VORSCHLÄGE formuliert werden können. Der Gebrauch dieses Sprachhandlungsmusters weist dabei in verschiedenen Kommunikationssituationen mehr Gemeinsamkeiten als Unterschiede auf.

Zu den zentralen Realisierungsformen des VORSCHLAGS gehören in beiden Sprachen explizite Performativa mit dem Verb *vorschlagen/proponować* oder mit dem gleichstämmigen Substantiv *Vorschlag/propozycja* im Funktionsverbgefüge. Im Polnischen wird das performative Vollverb häufig in der Umgangssprache verwendet, während das Funktionsverbgefüge mit den Verben *złożyć/składać/wysunąć propozycję* einen formelleren Charakter hat. Das perfektive performative Aspektverb *zapropionować* hat keine Präsensformen. Im Deutschen ist der Gebrauch des expliziten Vollverbs und des Funktionsverbgefüges kommunikativ gleichwertig.

Dem polnischen performativen Aspektpaar *proponować/zapropionować* stehen partiell synonymische Aspektpartner *sugerować/zasugerować* zur Seite. Der Unterschied zwischen den beiden Aspektpaaren liegt einerseits in der Stärke der illokutiven Kraft und andererseits in der Präferenz der Gesprächspartner. Da bei *sugerować* in vorschlagender Bedeutung stär-

ker die Adressatenpräferenz in den Vordergrund rückt, nimmt es eine Mittelstellung zwischen VORSCHLAG und RATSCHLAG ein. Beide perfektiven Verbformen *zapropnować/zasugerować* treten im Präsens nur in Modalstrukturen auf.

Zu den bevorzugt verwendeten Ausdrucksformen des Vorschlags gehören auch Imperativsätze, und zwar sowohl regelmäßige Imperative als auch Sonderformen mit bestimmten Hilfsverben. Ausdrucksstarke Formen des inklusiven *wir*-Imperativs kommen in der polnischen Sprache oft in Begleitung von Modalprädikativa vor.

Die peripheren Zonen des kommunikativ-pragmatischen Feldes des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG füllen vor allem interrogative Konstruktionen. Im Gegensatz zu den imperativen Modellen werden damit vorsichtige Äußerungen formuliert, die das Stimmungsbild des Adressaten abfragen. Im Falle der Absage können beide Gesprächspartner ihr Gesicht wahren.

Die Performativformen des Sprachhandlungsmusters VORSCHLAG sind in beiden Sprachen sehr produktiv, aber sie repräsentieren nicht ausschließlich dieses Sprachhandlungsmuster. Ob das der Fall ist, darüber entscheidet oft der Kontext.

Literatur

- Austin John L., 1979, *Zur Theorie der Sprechakte*, Stuttgart.
- Bachtin Michail M., 1996, *Problema rečevych žanrov*, in: Bachtin M.M. (Hrsg.), *Sobranie sočinenij*, Tom 5: *Raboty 1940-1960*, 159-206, Moskva.
- Buscha Joachim / Freudenberg-Findeisen Renate / Forstreuter Eike / Koch Hermann / Kuntzsch Lutz, 1998, *Grammatik in Feldern*. Ein Lehr- und Übungsbuch für Fortgeschrittene, Ismaning.
- Dementjev Vladimir V., 2010, *Teorija rečevych žanrov*, Moskva.
- Dubrovskaja Tatiana V., 2003, *Rečevye žanry „osuždenie“ i „obvinenie“ v russkom i anglijskom rečevom obščeenii*. Avtoref. dis. kand. filol. nauk, Saratov.
- Eslamirasekh Zohreh, 1992, *A cross-cultural comparison of the requestive speech act realization patterns in Persian and American English*, Dissertation, [Online: <https://www.ideals.illinois.edu/handle/2142/21720>, abgerufen am 10.02.2017].
- Félix-Brasdefer J. César, 2009, *Pragmatic variation across Spanish(es): Requesting in Mexican, Costa Rican, and Dominican Spanish*, in: *Intercultural Pragmatics* 6/4, S. 473-515.
- Fenina Viktorija V., 2005, *Rečevye žanry „small talk“ i „svetskaja beseda“ v anglo-amerikskoj i russkoj kul'turach*, Avtoref. dis. kand. filol. nauk, Saratov.

- Gaševa O.V., 2007, Rečevoj akt obeščanja v sovremennom francuzskom i anglijskom jazykach: semantiko-pragmatičeskij i grammatičeskij aspekty. Avtoref. dis. kand. filol. nauk, Ekaterinburg.
- Gladrow Wolfgang, 1994, Specifika upotreblenija metodov i priemov v sopostavitel'nom izučenii russkogo jazyka, in: Russkij jazyk za rubežom 5-6, S. 17-23.
- Gladrow Wolfgang / Kotorova Elizaveta, 2017, Kontrastive Untersuchung von Sprachhandlungsmustern, in: Zeitschrift für Slawistik, Vol. 62/3, S. 366–387.
- Gladrow Wolfgang / Zuchewicz Tadeusz, 2016, Das Sprachhandlungsmuster DROHUNG im Deutschen und Polnischen: eine typologisch-vergleichende Analyse, in: Błachut E./Gołębiowski A. (Hrsg.), Sprache und Kommunikation in Theorie und Praxis (= Beiträge zur allgemeinen und vergleichenden Sprachwissenschaft 5), Wrocław/Dresden.
- Hall Edward T., 1984, Poza kulturą, Warszawa.
- Hancher Michael, 1979, The classification of cooperative illocutionary acts, in: Language in society 8, S. 1-14.
- Harras Gisela / Proost Kristel / Winkler Edeltraud, 2007, Handbuch deutscher Kommunikationsverben. Teil II: Lexikalische Strukturen, Berlin u.a. (= Schriften des Instituts für Deutsche Sprache, 10.2).
- Hindelang Götz, 1978, Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen, Göppingen.
- Hindelang Götz, 2004, Einführung in die Sprechakttheorie, Tübingen.
- Kantorczyk Ursula, 2008, Pragmatik von Aufforderungshandlungen im Deutschen, Szczecin/Rostock.
- Kiklewicz Aleksander, 2009, Akty mowy: klasyfikacja dychotomiczna, in: Media – Kultura – Komunikacja społeczna 5, S. 87-110, [Online-Ressource: bazhum.muzhp.pl].
- Komorowska Ewa, 2008, Pragmatyka dyrektywnych aktów mowy w języku polskim, Szczecin/Rostock.
- Kotorova Elizaveta G., 2013, Kommunikativno-pragmatičeskoe pole kak metod kompleksnogo opisanija sposobov realizacii rečevykh aktov, in: Tomsk Journal of Linguistics and Anthropology, 1(1), S. 58-67.
- Kotorova Elizaveta / Zuchewicz Tadeusz, 2015, Initiativer und reaktiver Rat-schlag im Deutschen und Polnischen: pragmatische, strukturelle und funktionale Aspekte, in: Lipczuk R./Lisiecka-Czop M./Nerlicki K. (Hrsg.), Sprache und Meer/und mehr: Linguistische Studien und Anwendungsfelder, S. 239-260.
- Lyons John, 1995, Linguistic semantics: An introduction, Cambridge.

- Murphy Beth / Neu Joyce, 1996, My grade's too low: The speech act set of complaining, in: Gass S.M./Neu J. (Hrsg.), *Speech acts across cultures: Challenges to communication in second language*, Berlin, S. 191-216.
- Olshtain Elite / Cohen Andrew D., 1983, Apology: A speech act set, in: Wolfson N./Judd E. (Hrsg.), *Sociolinguistics and language acquisition*, Rowley, MA, S. 18-35.
- Pisarek Larisa, 1995, Rečevye dejstvija i ich realizacija v ruskom jazyke v sostavlennii s pol'skim (èkspressivy), in: *Acta Universitatis Wratislaviensis, Slavica Wratislaviensia* 89, Wrocław.
- Rolf Eckard, 1993, *Die Funktionen der Gebrauchstextsorten*, Berlin/New York.
- Rose Kenneth R., 1992, *Method and scope in cross-cultural speech act research: A contrastive study of requests in Japanese and English*, Dissertation, [Online: <http://www.ideals.illinois.edu/handle/2142/21525>, abgerufen am 10.02.2017].
- Sbisà Marina / Turner Ken (Hrsg.), 2013, *Pragmatics of Speech Actions*, Berlin/Boston.
- Searle John R., 1971, *Sprechakte. Ein sprachphilosophisches Essay*, Frankfurt am Main.
- Searle John R., 1975, A classification of illocutionary acts, in: *Language in Society* 5, S. 1-23.
- Surynt Izabela, 2017, Polska i niemiecka kultura komunikacji, in: *Interakcje. Leksykon komunikowania polsko-niemieckiego*, [Online: www.polska-niemcy-interakcje.pl].
- Šelovskich Tat'jana I., 1995, Rečevoj akt soveta: funkcional'no-pragmatičeskij analiz (na materiale francuzskogo i rusckogo jazykov), Avtoref. dis. kand. filol. nauk, Voronež.
- Tabakowska Elżbieta (Hrsg.), 2001, *Kognitywne podstawy języka i językoznawstwa*, Kraków.
- Wierzbicka Anna / Goddard Cliff, 2014, *Words and meanings: Lexical semantics across domains, languages and cultures*, Oxford.
- Wierzbicka Anna, 1987, *English Speech Act Verbs: A semantic dictionary*, Sydney u.a.
- Wierzbicka Anna, 1997, *Understanding cultures through their key words: English, Russian, Polish, German and Japanese*, New York.
- Witczak-Plisiecka Iwona (Hrsg.), 2014, *Cognitive and Pragmatic Aspects of Speech Actions*, Berlin u.a.

Quellen

IDS-Korpora – <https://cosmas2.ids-mannheim.de/cosmas2-web/>

LIMAS-Korpus – <http://www.korpora.org/Limas/>

DWDS – <https://www.dwds.de/>

NKJP: Narodowy Korpus Języka Polskiego – www.nkjp.uni.lodz.pl

NKJP: Narodowy Korpus Języka Polskiego – nkjp.pl/poliqarp/

The speech behaviour pattern of PROPOSAL: Methodology of contrastive analysis presented on the example of the German-Polish language comparison

The present paper aims to describe the speech behaviour pattern of PROPOSAL in German and Polish. The term “speech behaviour pattern” refers to the purposeful verbal behaviour. The illocutionary content of PROPOSAL is determined in accordance with the theory of semantic primes. The contrastive analysis has the following three aspects. First, typical implementation forms of this speech behaviour pattern are described in both languages. Then, their use in concrete functional and communicative contexts is exemplified. Finally, the composition of the communicative-pragmatic field of PROPOSAL is analysed in German and Polish. Particular attention is given to the central and peripheral forms of implementation as well as to the similarities and differences in the formulation of utterances expressing PROPOSAL in German and Polish.

Keywords: speech behaviour pattern, proposal, German, Polish, contrastive analysis, intercultural communication.