

- kontrastive Analyse gesprochener Sprache im Deutschen und im Japanischen*. Tübingen, Niemeyer 1999.
- SEARLE, J. *Speech Acts*. Cambridge 1969.
- SOUZA, M. *Atos de fala "Pedido e/ou sugestão" em cartas de leitores no português e no alemão*. Trabalho de Iniciação Científica. Unveröffentlichtes Manuskript. São Paulo 2000.
- WIERZBICKA, A. *Cross-Cultural Pragmatics*. Berlin, Mouton de Gruyter 1991.
- WOTJAK, B. *Verbale Phraseolexeme in System und Text*. Tübingen, Niemeyer 1992.
- ZULUAGA, A. "Pragmatisch fixierte Ausdrücke." In: SPRENGEL, K., BALD, W.-D. & VIETHEN, H.-W. *Semantik und Pragmatik. Akten des 11. Linguistischen Kolloquiums Aachen 1976*. Band 2. Tübingen, Niemeyer 1977, 319-329.

Dissens und Höflichkeit – deutscher Diskussionsstil aus einer fremden Perspektive

Selma Martins Meireles*

Abstract: Language is the basis for the establishment and maintenance of social groups. On the other hand, it is also so much influenced by the group itself that socio-cultural conventions are reflected unconsciously in the linguistic production of its members. In interactions between individuals from different cultures discrepancies in their expectations regarding conversational style can lead to misunderstandings, conflicts and even to the establishing or reinforcing of stereotypes. This paper presents some examples and considerations about the relationship between conversational style and intercultural interactions through the expression of dissension.

Keywords: Conversational style; Dissension; Intercultural interaction; Face-work; Culture shock.

Resumo: A linguagem é parte fundamental da constituição e manutenção de grupos sócio-culturais. No entanto, também é influenciada por eles, a ponto de espelhar inconscientemente diversas convenções sócio-culturais nas manifestações linguísticas dos membros de tais grupos. Em interações entre falantes de grupos culturais diferentes, a discrepância nas expectativas em relação a estilos conversacionais pode gerar mal-entendidos, conflitos ou mesmo levar à criação e manutenção de estereótipos. Este artigo tem como objetivo apresentar alguns exemplos e considerações sobre a relação entre estilo conversacional e interculturalidade através da expressão da dissensão.

* A autora é professora doutora da Área de Alemão da Universidade de São Paulo.

Palavras-chave: Estilo conversacional; dissensão; interculturalidade; trabalho da Face; conflitos interculturais.

Zusammenfassung: Sprache ist der Grundstein in der Bildung und im Zusammenhalt soziokultureller Gruppen. Jedoch wird sie auch so von der Gruppe beeinflusst, dass sich verschiedene soziokulturelle Konventionen unbewusst in den sprachlichen Beiträgen von Mitgliedern solcher Gruppen widerspiegeln. Bei Interaktionen zwischen Sprechern verschiedener Kulturen können Unstimmigkeiten der Erwartungen in Bezug auf den Konversationsstil zu Missverständnissen führen, sowie zu Konflikten und sogar zur Bildung bzw. Verstärkung von Stereotypen. Ziel dieses Aufsatzes ist, einige Beispiele und Überlegungen bezüglich der Beziehung zwischen Konversationsstil und Interkulturalität in Anlehnung an den Ausdruck von Dissens zu präsentieren.

Stichwörter: Konversationsstil; Dissens; Interkulturalität; Face-work; Kulturschock.

Einleitung

Sprache ist der Grundstein in der Bildung und im Zusammenhalt soziokultureller Gruppen. Jedoch wird sie auch so von der Gruppe beeinflusst, dass sich verschiedene soziokulturelle Konventionen unbewusst in den sprachlichen Beiträgen von Mitgliedern solcher Gruppen widerspiegeln. Bei Interaktionen zwischen Sprechern verschiedener Kulturen können Unstimmigkeiten der Erwartungen in Bezug auf den Konversationsstil zu Missverständnissen führen, sowie zu Konflikten und sogar zur Bildung bzw. Verstärkung von Stereotypen.

Vorurteile und sprachliche Fakten

In einer früheren Arbeit (MEIRELES 1991) habe ich mich mit der Negation im Deutschen und brasilianischen Portugiesisch auf einer syntaktisch-semantischen Ebene vergleichend befasst, denn als Dozentin für Deutsch als Fremdsprache hatte ich festgestellt, dass Brasilianer oft Schwierigkeiten haben, im Deutschen das passende Negationszeichen zu wählen bzw. richtig in den Satz zu stellen. Dabei wollte ich wissenschaftlich noch ein anderes Problem verfolgen, das sich aus dem Umgang mit Deutschsprechenden ergab: Ich habe oft zu hören bekommen, dass Brasilianer "unehrlich seien", denn sie seien nicht

dazu fähig, "nein" zu sagen und würden deshalb lieber lügen, als ihre Meinung zu äußern. Auf der anderen Seite hörte ich auch oft von Brasilianern, dass Deutsche zu direkt seien und keine Rücksicht auf die Meinungen oder die Gefühle anderer nehmen würden.

Aus der Untersuchung ergab sich statistisch, dass solche Vorstellungen nicht stimmen: Brasilianer benutzen genau so oft "nein" und andere Negationszeichen wie Deutsche, jedoch nicht in denselben Situationen. In Fällen, in denen Brasilianer dem Gesprächspartner widersprechen oder etwas ablehnen müssen, das in ihren Augen für den Gesprächspartner wichtig ist, sind explizite Negationen weniger häufig zu finden. Was nicht bedeutet, dass Brasilianer niemandem widersprechen oder nichts ablehnen, sondern nur, dass sie andere rhetorische Mittel dabei benutzen als die, die von Deutschen in solchen Kontexten erwartet werden, und deshalb nicht als solche erkannt werden. Da so etwas meistens den Gesprächspartnern nicht bekannt ist und nicht auf sprachliche Schwierigkeiten zurückgeführt werden kann, wenn sie die gemeinsame Sprache einigermaßen gut beherrschen, werden solche Frustrationserlebnisse meistens dem psychischen Charakter des Fremden zugeschrieben.

Konversationsstil und Interkulturalität

Ein gutes Beispiel davon wird von Müller-Jacquier berichtet. Nach einem Geschäftsgespräch zw. Briten und Deutschen hätten die britischen Geschäftsleute den Eindruck, dass die Deutschen grob gewesen seien. Das begründeten sie durch die Beobachtung, dass die Deutschen bei Aufforderungen nicht oft genug das Wort *please* gebraucht hätten, was zeigte, dass Deutsche wenig Wert auf Höflichkeit legten. Aufgrund ihrer eigenen Erwartungen in Bezug auf Höflichkeitsstrategien in diesem spezifischen Zusammenhang konnten sie andere Mittel, die die Deutschen benutzten, um die Aufforderungen zu kompensieren, z.B. etwa die Konjunktivformen oder die Intonationskurve, überhaupt nicht als Höflichkeit empfinden.

Solche Unterschiede in den Erwartungen von Sprechern verschiedener Sprachen/Kulturen sind schon oft beobachtet worden, öfters mit unangenehmen Folgen. Kaum jemandem ist bewusst, dass sich durch seine Sozialisation bestimmte Erwartungen und Vorstellungen etabliert

haben, was die Organisation und den Verlauf einer sprachlichen Interaktion betrifft, und sich letzten Endes als Konversationsstile bezeichnen lassen, die stark kulturell gebunden sind. Dies geschieht nicht nur inter- sondern auch intrakulturell, denn innerhalb jeder Sozialgruppe können sich weitere, spezifische Sozialgruppen bilden, wie z.B. alters-, berufs- oder bildungsbedingte Gruppen. Der Konversationsstil hängt auch von der kommunikativen Situation ab: Jeder hat bestimmte, unterschiedliche Erwartungen in bezug auf den Inhalt und das Verlaufen von z.B. einem Gespräch mit Freunden, einem Vortrag oder politischen Diskussionen.

Wenn solche Erwartungen schon innerhalb einer eher homogenen Kulturgemeinschaft variieren können, ist nicht verwunderlich, dass Nichtübereinstimmungen in den Erwartungen von Sprechern aus verschiedenen kulturellen Hintergründen noch krasser sein können. Hier kann man Arbeiten wie die von BYRNES (1986) und KOTTHOFF (1989, 1989a) erwähnen, die solche Unterschiede im Konversationsstil von Amerikanern und Deutschen untersucht haben, von GÜNTNER (1993 – Deutsche/Chinesen), KOHNEN (1987 – Deutsche/Engländer/Iren), MÜLLER-JACQUIER (1998 – verschiedene Beispiele, u.a. Deutsche/Koreaner), und neulich z.B. auch BOUCHARA (2002 – Deutsche/Araber)

Auf der Basis von den Ergebnissen meiner ersten Untersuchung habe ich mich später damit befasst, im Deutschen Situationen zu untersuchen, in denen Brasilianer anscheinend nicht so oft wie Deutsche ihren Dissens durch traditionelle Negationszeichen markieren (MEIRELES 2002). Solche Kontexte habe ich unter dem Begriff "Dissens" subsumiert und anhand authentischer Gespräche zwischen deutschen Muttersprachlern den Ausdruck von Dissens analysiert, um in einer ersten Phase einen Überblick des linguistischen Verhaltens von Deutschen in solchen Situationen zu gewinnen.

Höflichkeit, Face-work und Dissens

Dissens verstehe ich ganz allgemein als eine propositionale Attitüde¹ von Nichtübereinstimmung seitens des Sprechers, die sich auf

¹ Auch "propositionale Einstellung" oder "Sprechereinstellung" genannt, im Sinne von "[...] Attitüden / Einstellungen des Sprechers / Verfassers zum

die Darstellung von Sachverhalten oder Einstellungen bezieht, die er seinem Gesprächspartner zuschreibt. Weiter kann sich Dissens auf Verschiedenes beziehen, z.B., auf einen sprachlichen Ausdruck, der vom Gesprächspartner gebraucht wurde, auf eine ganze Proposition oder auch auf die Weise, wie sich die ganze Interaktion abspielt. Die verschiedenen Dissenskategorien haben Einfluss auf die *Face-work*-Strategien, die dabei gebraucht werden, aber ich werde mich hier nicht näher damit befassen, sondern auf die Hauptergebnisse der Untersuchung für den Konversationsstil und ihre Folgen konzentrieren.

Der amerikanische Soziologe GOFFMAN hat 1967 den Begriff *Face* als universellen Wert im sozialen Verhalten der Menschen geprägt, der sowohl Respekt des (positiven) Selbstbildes als auch Respekt vor dem (ebenfalls positiven) Selbstbild des Interaktanten beinhaltet.

Das *Face-work*-Konzept von Goffman wurde 1978 von BROWN & LEVINSON weiterentwickelt: Gemäß den Autoren gehört *Face* zu den gesellschaftlichen Werten, die von allen Mitgliedern menschlicher Gesellschaften respektiert werden. Die Autoren differenzieren auch die Begriffe von *negative Face* (Respekt vor der eigenen Individualität und der des anderen sowie Vermeidung von Aktionen, die für andere Mitglieder der Gesellschaft schädlich sind) und *positive Face* (das Bestreben, eigene Aktionen wünschenswert für andere Mitglieder der Gesellschaft zu gestalten). Wie Goffman behaupten sie, dass Interaktionspartner danach streben, beide Aspekte der *Faces* zu wahren.

Nach Brown & Levinson gefährden manche Aktionen von sich aus die *Faces* der Interaktanten. Solche Aktionen, die *FTAs* genannt werden (*Face threatening acts*), machen eine *Face*-wahrende-Tätigkeit (oder *Face-work*) nötig, d.h., man führt die *FTAs* auf eine bestimmte Weise durch in Hinsicht auf das eigene *Face* und auf das *Face* des anderen. Die Weise, wie man solche Aktionen durchführt, ist vier Hauptstrategien untergeordnet:

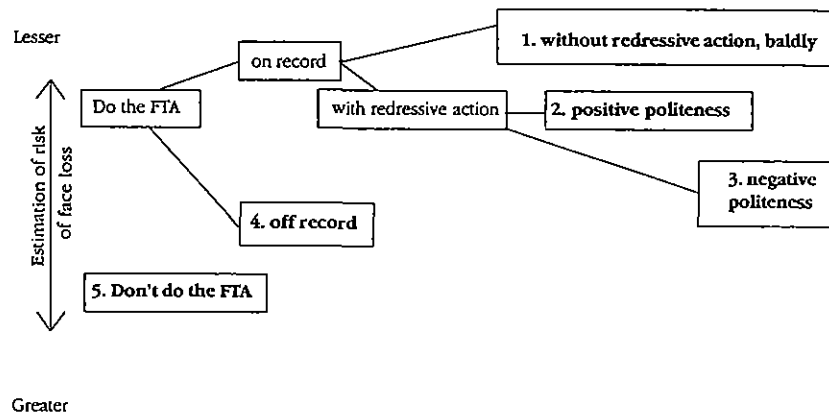
1) Man kann die Aktionen direkt durchführen, ohne Kompensation (d.h. Verfahren, die die *Faces* bewahren sollen); oder

propositionalen Gehalt (Aussagegehalt) [...] von Gewissheit und Vermutung über Distanzierung und Bewertung bis zu Wollen, Erwarten, Hoffen usw.". (POLENZ 1985: 212)

2) direkt, aber mit Kompensationsstrategien, die auf das positive bzw. auf das negative *Face* bezogen werden,

3) oder auch *off-record*, d.h. "indirekt".

HAUPTHÖFLICHKEITSTRATEGIEN (Brown/Levinsons *politeness superstrategies*, 1987: 60):



Allerdings halte ich den Begriff "Höflichkeit" für unangemessen, denn das Wort "Höflichkeit" ist mit vielen verschiedenen Konnotation verbunden, die bei *Face-work* nicht immer vorhanden sein müssen, wie z.B. "nett" oder "angenehm" zu wirken, oder sich so zu verhalten wie eine bestimmte Gruppe von Menschen, oder Adligen (was eigentlich der Ursprung des Wortes ist), oder dass man damit bewusst versucht, anderen ein künstliches Image vorzustellen. *Face-work* hat nur am Rande damit zu tun (indem solche Verhalten extreme Beispiele von *Face-work* sind), aber *Face-work*-Strategien werden von jedem Menschen bei jeder Interaktion instinktiv und unbewusst benutzt, sogar mit ganz aggressiven Effekten. Ich benutze daher lieber den Begriff *Face-work* und spreche dann von positiver bzw. negativer Kompensation.

Es gibt viele formale Strategien für die Durchführung von jeder der Hauptstrategien: Zum Beispiel kann man, wenn man positiv kompensieren will, sein Interesse daran, dass der Gesprächspartner sich wohlfühlt, sowohl durch einen Kuss als auch durch ein sprachliches Lob zeigen. Ich habe aber nur die sprachliche Realisierung der Strategien untersucht.

Dissens und Face-work-Strategien

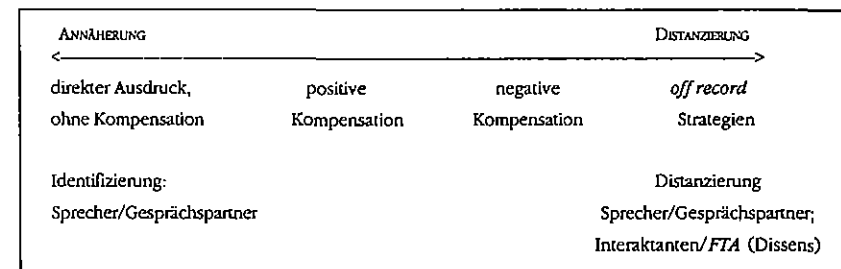
Dissens gehört nach Brown & Levinson zu den *FTAs*, und deshalb habe ich mich mit dem Ausdruck von Dissens in deutschen Diskussionen im Hinblick auf *Face*-bewahrende Strategien befasst. Die Analyse von zwölf Diskussionen aus dem *Freiburger Corpus* wies 38 verschiedene formale Möglichkeiten sprachlichen Ausdrucks von Dissens und/oder ihrer Kompensation auf, die auf die Bewahrung der positiven bzw. negativen *Faces* des Gesprächspartners ausgerichtet sind und aus denen vier Hauptstrategien abgeleitet sind. Viele von diesen formalen Strategien wurden schon von Brown & Levinson erwähnt, andere wurden von mir in Anlehnung an ihre Strategien entwickelt. Sie werden als Anweisungen formuliert, durch die der Sprecher erwünschte Effekte erreichen will. Einige Beispiele sind unter anderem:

a) für positive Kompensation: **gib Gründe an (oder frage danach), schaffe/setze gemeinsame Punkte voraus; schließe den Gesprächspartner ein; manipulierte die Personendeixis;**

b) für negative Kompensation: **relativiere deine Meinung; vermindere die Störung, bitte um Verzeihung;**

c) als *off-record*-Strategien: **sei ironisch, stelle rhetorische Fragen, u.s.w.**

Diese formalen Strategien können in einer Skala organisiert werden, zwischen den Polen einer "Annäherung" oder einer "Distanzierung" vom Gesprächspartner und/oder vom Dissens:



Eine Dissensokkurrenz aus dem *Freiburger Corpus* illustriert den Versuch des Sprechers, das Gleichgewicht zwischen Annäherung und Distanzierung mit Hilfe der verschiedenen *Face-work*-Strategien aufrecht zu erhalten. In diesem Beispiel aus dem *Freiburger Corpus* geht es um die Rahmenrichtlinien für den Deutschunterricht in der BRD. Als jemand den Vorschlag macht, dass jedes Bundesland total frei darüber entscheiden sollte, wird so widersprochen:

(1) [...] *ich weiß nicht, ob das immer etwas Gutes ist (nicht?) ich will man kann es doch wohl kaum als gut bezeichnen, wenn in ganz bestimmten Ländern eben noch sehr rückschrittliche Tendenzen herrschen.*

DIR: *doch, kaum, rückschrittlich*

POS: *ob immer...* – **vermeide Unstimmigkeit: relativiere die Meinung des Gesprächspartners; nicht?, eben** – **schaffe/setze gemeinsame Punkte voraus**

NEG: *ich weiß nicht* – **benutze feste Ausdrücke; man kann es...** – **manipuliere die Personaldeixis: mach es unpersönlich; wohl, kaum** – **relativiere deine Meinung**

OFF/aux: *in ganz bestimmten Ländern...* – **sei vage**

In der Legende sind die sprachlichen Mittel und die Strategien angegeben, die benutzt wurden. Diese Okkurrenz ist ein Beispiel für direkten Dissens mit Kompensationsstrategien, sowohl negativen als auch positiven. Der Sprecher beginnt seinen Dissens mit einem festen Ausdruck (*ich weiß nicht*). Das hat den Vorteil, sowohl den Dissens direkt und klar auszudrücken als auch die Berücksichtigung für das *face* des Gesprächspartners zu zeigen. Der Sprecher versucht dann durch die negative Frage "*nicht?*", **gemeinsame Punkte** als eine gemeinsame Basis für die Entwicklung der Diskussion zu etablieren. Als weitere Vorbereitungsstufe zeigt der Sprecher sein Interesse daran, den Dissens zu beschränken, indem er die Meinung des Gesprächspartners durch das Adverb *immer* relativiert: der Sprecher bestreitet nicht die Gültigkeit der Interpretation des Gesprächspartners, aber er ist nicht damit einverstanden, dass es immer so ist. Danach intensi-

viert er seinen Dissens wieder: er beginnt eine Äußerung mit *ich will...*, aber dann entschließt er sich doch anders und formuliert es mit dem Pronomen *man* um. Durch die Strategie **manipuliere die Personaldeixis: mach es unpersönlich** distanziert er sich von der Verantwortung für den Dissens und **relativiert** diesen gleichzeitig mit den Partikeln *wohl* und *kaum*: Während *wohl* den Sicherheitsgrad der Behauptung abschwächt, wird die Negierung des vom Gesprächspartner präsentierten Sachverhalts "gut sein" durch *kaum* verstärkt. Auf diese Weise bewahrt der Sprecher das Gleichgewicht, denn er mildert seinen Dissens, jedoch nicht so sehr, dass der Gesprächspartner ihn ignorieren kann.

Als Zusatzargument für seinen Dissens bringt der Sprecher ein Beispiel, das zeigt, dass die Abschätzung des Gesprächspartners für den Sachverhalt als "gut" nicht zutrifft. Dennoch wird das Beispiel durch eine *off-record*-Strategie präsentiert: Der Sprecher behauptet, dass in bestimmten Bundesländern noch rückschrittliche Tendenzen herrschen. Da er sie nicht ausdrücklich nennt, wird er absichtlich **vage**. Um das zu verstehen, muss der Gesprächspartner verschiedene Implikaturen mit Hilfe des Relevanzprinzips ziehen: Was hält der Sprecher für "*rückschrittlich*"? In welchen Bundesländern gibt es solche Tendenzen? Inwiefern hat das einen Einfluss auf die Rahmenrichtlinien für den Deutschunterricht?

Indem der Sprecher seine Meinung durch *off-record*-Strategien äußert, vermeidet er eine zu große Haftung für seinen Dissens und die Wirkungen auf die Interaktion. Da er die Bundesländer nicht nennt, in denen rückschrittliche Tendenzen herrschen sollen, ermöglicht er, dass der Gesprächspartner die Behauptung des Sprechers angesichts seiner eigenen Parameter versteht, auch wenn sie nicht übereinstimmen. Auf jeden Fall muss der Gesprächspartner zugeben, dass die aktuelle Freiheit in Bezug auf die Richtlinien die Aufrechterhaltung solcher Tendenzen (welche auch immer das sein können) in diesen Bundesländern bevorzugen würde, was dem Dissens des Sprechers Gewicht verleiht. Der Sprecher verstärkt auch das Gemeinsamkeitsgefühl durch die Strategie **schaffe/setze gemeinsame Punkte voraus** mit der Partikel *eben*, die das Bestehen von reaktionären Tendenzen als eine Tatsache kennzeichnet, die von beiden als bekannt und nicht umstritten akzeptiert wird. Da klar ist, dass der Sprecher die Verant-

wortung für den von ihm präsentierten Dissens übernimmt, wirkt diese *off-record*-Strategie nur als Hilfsmittel für die Kompensation seines Dissenses.

Diese Okkurrenz ist ein gutes Beispiel dafür, wie der Sprecher beide Möglichkeiten der Kompensation parallel ausnutzt, indem er sich einmal dem Gesprächspartner nähert, sich dann von seiner privaten Sphäre bzw. von dem Dissens entfernt, in seinem Versuch, den Dissens klar auszudrücken und trotzdem nicht die *Faces* des Gesprächspartners zu gefährden.

Linguistischer Ausdruck von Face-work-Strategien

Man kann viele verschiedene linguistische Mittel verwenden, um Dissens und die verschiedenen *Face-work*-Strategien auszudrücken. Bei der Untersuchung der Mittel, die im Corpus gebraucht wurden, habe ich festgestellt, dass manche linguistische Elemente sowohl für die Realisierung negativer als auch positiver *Face-work*-Kompensationsstrategien gebraucht werden können, darunter z.B. die temporale und die persönliche Deixis. Durch die Manipulation der Deixis kann man Effekte der Annäherung oder Distanzierung zwischen den Interaktanten und/oder zwischen diesen und dem Dissens schaffen, die dem *Face-work* dienen. Das nächste Beispiel aus dem *Freiburger Corpus* zeigt die Bearbeitung der Personendeixis als *Face-work*-Strategie: Indem der Sprecher die 1. Person Plural statt der 1. oder 2. Person Singular gebraucht, schafft er den Effekt der Annäherung/Subjektivität.

(2) *wenn ich da nen Vorschlag mir erlauben darf, vielleicht **heben wir uns** das noch 10, 15 Minuten auf...*

KOMP+: *heben wir...* - **bringe Sprecher und Gesprächspartner zusammen: manipulierte die Personaldeixis**

Was hier die Deixis-Bearbeitung betrifft, hat der Sprecher die 1. Person Plural statt der 2. Person Singular benutzt: Eigentlich soll der Gesprächspartner das Vorgeschlagene durchführen, und nicht der

Sprecher (der als Moderator der Runde auf diese Weise dem Gesprächspartner das Wort entzieht), aber dadurch werden beide Gesprächspartner einander näher gebracht, mit dem Effekt, dass es so aussieht, als hätten beide die Entscheidung gemeinsam getroffen.

Im nächsten Beispiel (auch aus dem *Freiburger Corpus*) schafft der Gebrauch von *man*, *Passiv* und unpersönlichen Formulierungen Effekte von Distanzierung/Objektivität.

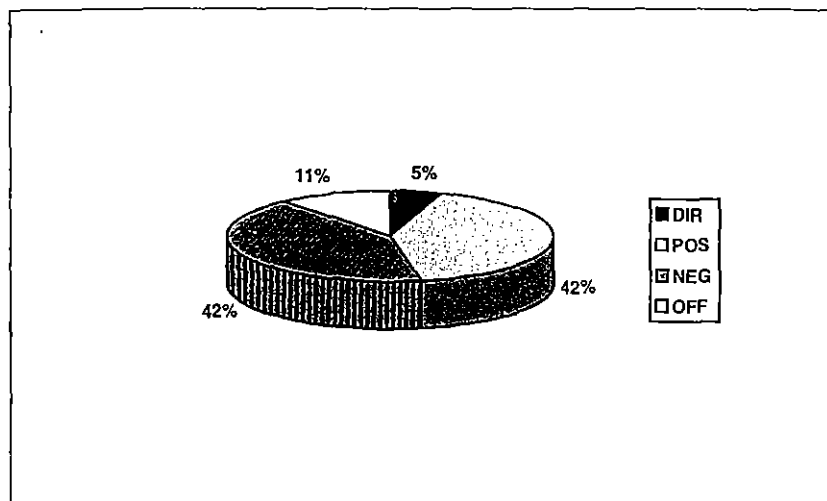
(3) *(nur) ob es ein Heilmittel ist, und schon und ob **man** es überhaupt in Verbindung mit ...ahn... Festtagsunfallziffern ...ahn... so vordergründig in die Diskussion bringen darf,*

KOMP-: *man... bringen darf*- **manipuliere die Personaldeixis: mache es unpersönlich**

Hier bezieht sich der Sprecher eindeutig auf den Gesprächspartner, der das Thema "so vordergründig" in die Diskussion gebracht hat. Durch den Gebrauch von "man" wird der Gesprächspartner von der Kritik distanziert, denn sie richtet sich angeblich an irgendeinen, der das tut, und nicht speziell an ihn.

Gebrauch der Face-work Strategien nach Art der Kompensation

Ich komme jetzt zurück zu den Hauptstrategien. Die Ergebnisse der Corpusanalyse zeigen, dass der direkte, nicht-kompensierte Ausdruck vom Dissens am wenigsten gebraucht wurde (5%). Danach kam der Ausdruck vom Dissens mit Hilfe von *off-record*-Strategien, bei denen der Sprecher seine Verantwortung für den Dissens vermindert oder vermeidet (11%). Der direkte Ausdruck von Dissens mit Gebrauch von Strategien der positiven oder negativen Kompensation bildete die große Mehrheit der Fälle und zeigte ein beachtliches Gleichgewicht (ca. 42% für jede Art der Kompensation).



Direkter Dissens ohne Kompensation wurde am wenigsten gebraucht, was die These bestätigt, dass Dissens als ein potentiell gefährdendes FTA betrachtet wird, und dass die Gesprächspartner versuchen, die Faces durch Kompensationsstrategien zu schonen. Das zeigt auch, dass die angebliche deutsche Tendenz zu Direktheit bei Dissensausdrücken zwar in interkulturellen Kontakten auffällig sein kann, aber dass es weder die einzige noch die bevorzugte Ausdrucksform ist.

Die Graphik zeigt ein bemerkenswertes Gleichgewicht zwischen Strategien der negativen und der positiven Kompensation, was auch darauf hinweist, dass Strategien, die auf positiver Höflichkeit basieren, im Deutschen genauso wichtig für die Interaktion sind wie die, die auf Distanzierung basieren und normalerweise unter den traditionellen Begriff von "Höflichkeit" fallen würden.

Allerdings wurden für positive Kompensation vor allem Strategien gebraucht, durch die eine (manchmal auch nur vorgeblich) gemeinsame Argumentationsbasis oder mögliche Kontaktpunkte in den Meinungen hervorgehoben werden, so dass kognitive, anscheinend objektive Elemente der Interaktion im Vordergrund stehen, während affektive Aspekte oder die Beziehungen zw. den Gesprächspartner wenig angesprochen wurden. Dasselbe gilt für die negative Kompensation, die meist durch Strategien durchgeführt wurde, die versuchen,

die Beziehung zw. den Interaktanten und dem Dissens zu objektivieren oder zu relativieren. Aus diesen Beobachtungen könnte man folgern, dass der Ausdruck von Dissens in deutschen Diskussionen hauptsächlich durch eine kognitive Argumentation durchgeführt wird, was sich im gesamten Konversationsstil widerspiegeln kann. Andere Untersuchungen scheinen diese These zu bestätigen.

Beispiele für Unterschiede im Konversationsstil: Amerikaner / Deutsche / Brasilianer

In einem Aufsatz von 1986 benutzt BYRNES ebenfalls die Begriffe der negativen und positiven Höflichkeit von Brown & Levinson, die sie *deference politeness* bzw. *solidarity politeness* nennt. Bei *deference politeness* würde der Sprecher dem Gesprächspartner einen größeren Spielraum erlauben, und bei *solidarity politeness* würde er eher die Gruppe als das Individuum schätzen und versuchen, Nicht-Übereinstimmigkeit zu vermindern oder zu maskieren. In dieser Hinsicht vergleicht sie den amerikanischen und den deutschen Konversationsstil, mit dem Ergebnis, dass der amerikanische Stil sich eher nach *solidarity politeness* richtet und indirektere Themenansätze bevorzugt, während der deutsche Stil sich eher durch eine ausgeprägte Themenbezogenheit auszeichnet.

Nach Byrnes erweckt der amerikanische Konversationsstil im Vergleich zum deutschen eher den generellen Eindruck von geringem Engagement in Bezug auf die besprochenen Themen und scheint sich größere Mühe zu geben, ein angenehmes Gesprächsklima zu schaffen. Die Themen würden eher als Mittel zur Beziehungspflege dienen denn als Anreiz zur Wahrheitsfindung. Die Gesprächspartner versuchen in ihren Beiträgen, ihre Meinungen meist vorsichtig zu präsentieren, und den anderen die Entscheidung zu überlassen, ob sie sich dem anschließen. Diese gewisse "Ambiguität" in der Präsentation soll potentielle Bedrohungen der Harmonie vermeiden, die in der Konversation oberflächlich herrscht.

Auf der anderen Seite hätte im deutschen Konversationsstil nicht die soziale Funktion der Sprache den Vorrang, sondern die informative Funktion. Es wird großer Wert auf Fakten und Wahrheitswerte ge-

legt, was wiederum Nichtübereinstimmung sowie offene Konfrontation ermöglicht oder sogar erfordert. Nach Byrnes werden solche Verfahren in der deutschen Gesellschaft hoch geschätzt, da sie der Suche nach der Wahrheit dienen sollen. Der Sprecher darf dann seine Meinungen auf eine komplexere Weise präsentieren und zu Ideologien greifen, die seine Meinungen legitimieren. Das beschränkt den Spielraum für konsensorientierte Diskussion, erlaubt aber auch, dass die Diskussion tiefer wird und zu reicheren Ergebnissen führt. Byrnes vermutet auch, dass sich solche Diskussionsmuster bei den Deutschen eigentlich als ritueller Faktor zur Aufnahme und Pflege sozialer Beziehungen etabliert haben können.

Byrnes Überlegungen werden zum Teil von einer Arbeit von KOHNEN (1987) bestätigt, in der er Diskussionen zwischen Deutschen, Amerikanern, Engländern und Iren untersucht. Kohnen schlägt zwei Argumentationsstile vor, die er *sprecher-* bzw. *hörerzentriert* nennt. Im sprecherzentrierten Stil versucht der Sprecher seine Gesichtspunkte als allgemeingültig und unanfechtbar zu präsentieren, indem er sich auf konkrete Daten, Zitate oder objektive Argumente stützt. Jeder Teilnehmer versucht, sich und seine Meinungen in der Argumentation durchzusetzen, wenn auch auf Kosten der Interaktionsharmonie. Dagegen strebt der hörerzentrierte Stil zu einem harmonischen Interaktionsklima und Konsens unter den Gesprächspartnern. Jeder Sprecher versucht, sich den anderen anzupassen und Argumente anzubieten, die zur Bildung einer gemeinsamen (oder mindestens für alle akzeptablen) Meinung führen können.

Obwohl Kohnen keine kulturelle Analyse der Konversationsstile beabsichtigte, musste er feststellen, dass deutsche Sprecher eine größere Tendenz zum sprecherzentrierten Stil aufweisen als die anderen Sprechergruppen. Seine Ergebnisse, die aus institutionalisierten Fernsehdiskussionen stammen, bestätigen Byrnes Feststellungen in Bezug auf Unterschiede im Konversationsstil von Deutschen und Amerikanern in informellen Situationen, in dem Sinne dass Deutsche anscheinend im Allgemeinen den sprecherzentrierten Stil bevorzugen, während Englischsprechende eher den hörerzentrierten Stil anwenden.

Das scheint auch die Ergebnisse meiner Dissertation (MEIRELES, 2002) zu bestätigen, in der ich festgestellt habe, dass deutsche Argumentation sich eher auf objektive Argumente konzentriert und weni-

ge *Face-work*-Strategien benutzt, die der Aufrechterhaltung der Beziehungen zwischen den Gesprächspartnern dienen. Ich habe noch keine vollständige Untersuchung zur Argumentation in brasilianischen Diskussionen durchgeführt, aber aufgrund einiger kleineren Arbeiten und meiner Erfahrung in interkulturellen Interaktionen nehme ich an, dass auch hier ein Gegensatz zwischen deutschem und brasilianischem Konversationsstil zu beobachten ist.

Als Beispiel möchte ich hier eine kleine Untersuchung zitieren, in der ich den Gebrauch von *Face-work*-Strategien in Diskussionen unter deutschen bzw. brasilianischen Frauen und Männern untersucht habe (MEIRELES 2001). Ich stellte fest, dass deutsche Frauen Ausdrücke wie *ich glaube/finde/denke...* etwa viermal so oft wie deutsche Männer gebrauchen, während sich aus der Analyse von brasilianischen Diskussionen diesbezüglich keine signifikanten Unterschiede zwischen Männern und Frauen ergaben.

Solche Ausdrücke ermöglichen dem Gesprächspartner einen größeren Spielraum in Bezug auf die Verhandlung vom Dissens. Diskussionen, in denen sie oft gebraucht werden, weisen einen durchschnittlichen Grad an Formalität und Spannung auf sowie ein eher angenehmes Interaktionsklima. Nach Brown & Levinson ist das Streben nach Konsens und Harmonie in der Interaktion typisch für Frauensprache in Kulturen, in denen es verschiedene Konversationsstile für Frauen und Männer gibt. Natürlich kann man das nicht verallgemeinern, aber wir können uns als Hypothese vorstellen, dass deutsche Frauen dieser Tendenz entsprechen und damit öfter Elemente aus einem Stil integrieren, der stärker auf die *faces* der Gesprächspartner Rücksicht nimmt, während deutsche Männer einen "aggressiveren", sprecherzentrierten Stil anwenden. Auf der anderen Seite würden Brasilianer im Allgemeinen den konsenssuchenden, hörerzentrierten Argumentationsstil konsequent verfolgen und sich deshalb oft solcher Ausdrücke bedienen.

Wenn dies der Fall ist, könnte z.B. das Fehlen derartiger Ausdrücke oder anderer Strategien, die die Beziehungen zwischen den Gesprächspartnern stärker schonen, bei Brasilianern in interkulturellen Interaktionen den Eindruck von Rücksichtslosigkeit oder Aggressivität erwecken. Auf der anderen Seiten könnte das Fehlen von objektiveren Ausdrücken und konkreten Argumenten seitens der Bra-

silianer bei Deutschen den Eindruck der Unsicherheit oder Unehrllichkeit erwecken.

Schlussbetrachtung

Aufgrund des Gesagten kann man sich gut vorstellen, dass das Risiko von Missverständnissen und die Bildung von Stereotypen aufgrund verschiedener Kommunikationsstile in interkulturellen Interaktionen sehr groß ist, wenn schon die effektive Kommunikation innerhalb desselben Kulturkreises oft weniger an sprachlichen Schwierigkeiten als an der Missachtung von impliziten, meist unbewussten Regeln des Konversationsstils scheitern kann. In den meisten formalen Lernsituationen werden solche Überlegungen kaum zur Kenntnis genommen, denn Fremdsprachenunterricht beschränkt sich oft auf rein sprachlichen Inhalt oder fast formelhafte Situationen. Ein möglicher wichtiger Beitrag einer Auslandsgermanistik wäre z.B. die Auseinandersetzung mit solchen Aspekten der deutschen Sprache und Kultur und die Sensibilisierung der Interessierten für solche Schwierigkeiten in interkulturellen Interaktionen. Es geht hier nicht darum, die Lernenden dazu zu führen, den Stil der anderen Kultur unkritisch nachzuahmen, sondern sie lediglich darauf aufmerksam zu machen, dass es solche Unterschiede gibt und dass einige Veränderungen im eigenen Stil manchmal für eine effektivere Interaktion unabdingbar sein können. Der Abbau von Vorurteilen und Missverständnissen liegt/besteht wohl nicht darin, die Unterschiede zu negieren, sondern sie zur Kenntnis zu nehmen und als legitime Merkmale innerhalb der verschiedenen kulturellen Kontexte anzuerkennen.

Bibliographische Hinweise

- BOUCHARA, Abdelaziz. *Höflichkeitsformen in der Interaktion zwischen Deutschen und Arabern: Ein Beitrag zur interkulturellen Kommunikation*. Tübingen, Niemeyer 2002.
- BROWN, Penelope & LEVINSON, Stephen. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, Cambridge University Press 1987.
- BYRNES, Heydi. "Interactional style in German and American Conversations". In: *Text 6 (2)*. Amsterdam, de Gruyter 1986, 189-206.
- GOFFMAN, Erving. *Interaktionsrituale: Über Verhalten in direkter Kommunikation*. Frankfurt a.M., Suhrkamp 1986 (Originalfassung auf Englisch: 1967).
- GÜNTHNER, Susanne. *Diskursstrategien in der interkulturellen Kommunikation – Analysen deutsch-chinesischer Gespräche*. Tübingen, Niemeyer 1993.
- KOHEN, Thomas. *Zurückweisungen in Diskussionen. Die Konzeption einer Sprechhandlungstheorie als Basis einer empirisch orientierten Konversationsanalyse*. Frankfurt a.M., Peter Lang 1987.
- KOTTHOFF, Helga. "Stilunterschiede in argumentativen Gesprächen oder zur Geselligkeit von Dissens". In: M. Seltling, V. Hennenkamp (Hrsg) – *Stil und Stilisierung*. Tübingen, Niemeyer 1989, 187-202.
- KOTTHOFF, Helga. "So nah und doch so fern – Deutsch-amerikanische pragmatische Unterschiede im universitären Milieu". In: *Info DaF 16*, 1989a, 448-459.
- MEIRELES, Selma M. *A negação sintaticamente explícita em diálogos falados do português e do alemão* (unveröffentlichte Magisterarbeit). FFLCH/USP, São Paulo 1991.
- MEIRELES, Selma M. "Um estilo feminino de trabalho da Face?" (Manuskript). IX Semana da Língua Alemã. Área de Alemão, DLM/FFLCH-USP, São Paulo 2001.
- MEIRELES, Selma M. *Dissens and Face-work in German Dialogues*. Tübingen, Niemeyer 2002.

MÜLLER-JACQUIER, Bernd. "Vorlesung 5 – Interaktionsbezogene Diskrimination und Attribution: erste kritische Aspekte der Deutungen von critical incidents." Universität Tübingen 1998.

(www.tu-chemnitz.de/phil/ikk/lehrver/ss01/skripte/ws98_5.html).

POLENZ, Peter von. *Deutsche Satzsemantik: Grundbegriffe des Zwischen-den-Zeilen-Lesens*. Berlin/New York, de Gruyter 1985.

STEGER, HUGO, U. ENGEL & H. MOSER (Hrsg.). *Heutiges Deutsch*. Reihe II: Texte gesprochener Standardsprache II and III. München, Hueber 1974 u. 1976.

O uso das preposições espaciais alemãs por estudantes universitários brasileiros

Cristina Ranke*

Abstract: The present article analyzes the development of the system of spatial prepositions in the acquisition of German as a foreign language by Brazilian learners. The study is based on a corpus of written language data produced by students in the undergraduate course in *Letras*, collected from 1996 to 1998. The theoretical bases of the study are theories of second language acquisition, cognitive processing of space, and the linguistic encoding of spatial relations through prepositions. The main section of the analysis begins with the quantitative evaluation of the occurrences of spatial prepositions found in the data. Subsequently, each preposition found in the corpus is individually discussed in relation to its correct and incorrect uses. The main results are a steady increase in the number of spatial prepositions used by the subjects from the first year to the fourth year of the course, an increase in the variation of the use of these prepositions, and a constant reduction of the percentage of incorrect uses. In the first phase, acquisition can be seen in the increasing specificity of the semantic oppositions involved in neutralizations, whereas in the second phase, a quantitative reduction of errors can be found.

Keywords: Spatial prepositions; Language acquisition.

Zusammenfassung: Dieser Artikel gibt einen Überblick über die Entwicklung des Systems räumlicher Präpositionen beim Erwerb des Deutschen als Fremdsprache durch brasilianische Lerner. Die Untersuchung basiert auf einem Korpus schriftsprachlicher Daten aus der Produktion von Studierenden des Grundstudiums in *Letras*, die von 1996 bis 1998 gesammelt wurden. Theoretische Grundlage der Arbeit bilden die Theorien des Zweitspracherwerbs, der kognitiven Verarbeitung von Raum und der sprachlichen Kodierung räumlicher Beziehungen durch Präpositionen. Die Analyse der Daten

* A autora é professora de alemão na UNESP em Assis, São Paulo.