

## 8. Empirische Sprechaktforschung: Sprechakte in Arbeitsabläufen; Interkulturelle Pragmatik

### 8.1 Sprechakt-Theorie und Natürliche Diskurse

Konzepte der Sprechakt-Theorie wurden eingesetzt, um die Dynamik natürlicher Diskurse zu untersuchen, auch zu praktischen Zwecken (wie Kindersprache, Arzt-Patienten-Kommunikation, Kommunikation im Schulunterricht, kulturelle Unterschiede, Männersprache/Frauensprache usw.).

Vgl. <http://www.carla.umn.edu/speechacts/bibliography/index.html> für eine annotierte Bibliographie von empirischen sprechakttheoretischen Untersuchungen, vor allem zu sprechaktbezogenen Differenzen zwischen Deutsch und Japanisch.

Beispiel: Th. Diegritz / C. Fürst: *Empirische Sprechhandlungsforschung*, Erlangen 1999 (vor allem zur Lehrer-Schüler-Kommunikation im Gruppenunterricht; siehe Abschlußbericht des Gesamtprojekts in [http://www.psychology.uni-erlangen.de/forschung/abschlussbericht\\_des\\_dfg.htm](http://www.psychology.uni-erlangen.de/forschung/abschlussbericht_des_dfg.htm).) -- Referatsthema.

#### 8.1.1 Einige Probleme der empirischen Sprechakt-Forschung

Die sprechakttheoretische Untersuchung von Korpora gesprochener Sprache wirft eine Reihe von Problemen auf, die in der eher deduktiven Sprechakttheorie wenig zur Sprache kamen. Diegritz/Fürst führen u.a. die folgenden an.

##### Initiative und reaktive Sprechakte

(Vgl. Wunderlich 1983, Weigand 1989, Merin 1994). Initiative Sprechakte "erwarten" reaktive Sprechakte oder andere Akte; leiten damit Sprechakt-Sequenzen oder allgemein Aktsequenzen ein.

- |     |  |                |
|-----|--|----------------|
| (1) | A: Zeig mir mal das Aufsatzheft.               | (initiativ)    |
|     | B: Ich habe keine Lust.                        | (reaktiv)      |
|     | A: Du bringst mir jetzt sofort das Aufsatzheft | (re-initiativ) |

##### Klassifikation von illokutionären Akten

Problem: **Poly-illokutionäre Sprechakte**. Ein Sprechakt kann mehr als eine Intention eines Sprechers zum Ausdruck bringen wollen. Beispiel: Eine Tat berichten und den Täter loben, *Das Gedicht hat er sehr schön aufgesagt*.

Problem: **Indirekte Sprechakte**. Beispiel: *Es zieht*. ⇒ Aufforderung, das Fenster zu schließen. Häufig, um höfliche Ausdrucksweise zu erzielen (Vermeidung von Direktheit).

##### Institutioneller und situativer Kontext

Beeinflussung des illokutiven Akts durch den Ort der Kommunikation (Strasse, Kneipe, Gericht, Schule...) und durch Stellung der Gesprächspartner zueinander (im allgemeinen und in der speziellen Kommunikationssituation).

##### Sprechakt vs. kommunikativer Akt

Die Sprechakt-Theorie beschränkt sich oft ohne weitere Diskussion auf die rein sprachlichen Aspekte von kommunikativen Akten, für die aber auch die Kommunikations-Situation und nonverbale Mittel entscheidend sind (S. 35).

### 8.1.2 Inventar der Sprechakt-Typen von Diegritz/Fürst

Die Sprechakttypen werden durch großgeschriebene Verbstämme (evtl. mit Zusätzen) bezeichnet und den Searle'schen Typen Assertiva, Direktiva, Kommissiva, Expressiva und Deklarativa zugeordnet. Folgende Sprechakttypen werden für die Analyse der Lehrer/Schüler-Kommunikation verwendet.

#### Assertiva

- |                     |   |
|---------------------|---|
| informierend:       | ANKÜNDIG, BEHAUPT, ERINNER, FESTSTELL, HINWEIS, KORRIGIER (SELBST), MITTEIL, VERMUT, VORLES |
| erklärend:          | ARTIKULIER, BESCHREIB, BEISPIEL GEB, EXPLIZIER, ROLLE VORSPIEL, UNTERWEIS                   |
| prozeß-regulierend: | AUFRUF, GLIEDERUNG SIGNALISIER, HÖRERRÜCKMELD, WIEDERHOL, ZUSAMMENFASS, ÜBERLEG ANZEIG      |
| Stellungnahmen:     |   |
| akzeptierend:       | BEKRÄFTIG, ZUGESTEHT, ZUSTIMM   |
| problematisierend:  | EINWEND (FREMD / SELBST), WIDERSPRECH   |
| ablehnend:          | ABLEHN, ABSCHLAG, KORRIGIER (FREMD), ZURÜCKWEIS   |
| argumentierend:     | BEDINGUNGEN NENN, BEGRÜND, BEKRÄFTIG (SELBST), INSISTIER, FOLGER, RECHTFERTIG               |

#### Direktiva

- |                  |   |
|------------------|---|
| Aufforderungen   |   |
| bindend:         | ANWEIS (FREUNDLICH / NEUTRAL / NACHDRÜCKLICH), AUFMERKSAMKEIT FOKUSSIER, ERMAHN |
| nicht-bindend:   | BESCHWICHTIG, BITT (ASYMM / SYMM), ERMUNTER, HÖRERRÜCKMELDUNG FORDER, RAT       |
| Fragehandlungen: | FRAG (INFORMATION / KONTROLL / REGIE / VERSTÄNDNIS)                             |

Kommissiva ANBIET, DROH, ERLAUB

#### Expressiva

- |            |                              |
|------------|------------------------------|
| Emotiva    | ERSTAUN ÄUSSER, SICH ENTRÜST |
| Evaluativa |                              |
| positiv    | BEWERT (POS), LOB            |
| negativ    | BEWERT (NEG), TADEL          |

Deklarativa (reine Deklarativa kamen im Korpus nicht vor).

Die Zuordnung zu Klassen ist dabei oft schwierig; manche Autoren erlauben Mehrfachzuordnung (z.B. *drohen*: Kommissiva, Direktiva, Deklarativa).

### 8.1.3 Beschreibung der Sprechakttypen

Diegritz/Fürst haben ein spezielles Sprechakt-Inventar für ihren Untersuchungsgegenstand entwickelt, die Analyse von Lehrerinterventionen im Gruppenunterricht (d.h. das allgemeine Inventar wurde den spezifischen Erkenntnisinteressen eines Projekts angepasst und differenziert). Ein Beispiele für die Art der Beschreibung:

#### Regiefrage FRAG (REGIE)

Handlungsvoraussetzungen: S will die Handlung von A didaktisch steuern; S weiß bereits die Antwort.

Beziehung zwischen S und A: Nur S hat das Recht, Regiefragen anzuwenden. Die Umgangsqualität ist sachlich-neutral.

Paraphrasierung: S fordert von A Wissen, das S bereits besitzt. S versucht, die Gedanken von A didaktisch zu lenken.

Mögliche (typische) perlokutive Effekte: A gibt die gewünschte Antwort; A gibt eine nicht-gewünschte (falsche) Antwort; A ist nicht in der Lage zu antworten.

Beispiele: *Warum hat denn das Kind in der Geschichte die Orange gestohlen? / Wie könnte man das noch besser ausdrücken? / Wird dieses Wort groß geschrieben?*

Mögliche Verwechslungsgefahren mit anderen illokutionären Typen: Informationsfragen FRAG (INFORMATION). S kennt Antwort nicht selbst, sondern hat eine echte Informationslücke.

Explizit performative Formel: *Ich frage dich / euch ...* [FRAG (REGIE)]. [Problem: Das erfasst nicht, was Regiefragen von anderen Fragen unterscheidet. Eigentlich: *Ich frage dich, um dich auf einen wichtigen Gedanken zu lenken.* Es ist auch fraglich, dass S immer die Antwort auf die Frage kennen muss.]

### 8.1.4 Qualitative Verlaufsanalyse

Ein regelgeleitetes Verfahren, das die Zuordnung von Sprechakttypen zu Äußerungen im detail expliziert und nachvollziehbar macht.

Basisschritt: Explikation des relevanten Hintergrundwissens (für eine Sprechhandlungssequenz).

1. Schritt: Zusammenschau der Illokutionsindikatoren (Satzmodus, performative Verben, Modalverben, Partikeln, paralinguistische Merkmale [Prosodie, Sprechtempo, Sprechpausen], nonverbale Kommunikation [Mimik, Gestik, Blickverhalten]).

2. Schritt: Vorläufige Einteilung in einzelne Sprechakte.

3. Schritt: Vor- und Zurücklesen der verbalen und nonverbalen Kontexte, Nachvollziehen von Handlungsroutrinen.

4. Schritt: Explizite interpretative Verbalisierung einer Äußerung.

5. Schritt: Untersuchung der perlokutiven Effekte.

6. Schritt: Erkundung der institutionellen Determinierung der Äußerung.

7. Schritt: Herausarbeitung von Entwicklungsaspekten: Thematische Progression, Beziehungsentwicklung innerhalb der Gruppe, Bedeutung für die Organisation des Gruppenprozesses.

8. Schritt: Trennung von Illokution und Proposition [Stenius], endgültige Festlegung der Sprechakttypen und ihrer Grenzen (Muster: *Ich x-e hiermit, dass...*).

9. Schritt: Explikation und Diskussion von Handlungs- und Äußerungsalternativen.

Anwendung: siehe Referat!

## 8.2 Sprechakte in Arbeitsabläufen: GIHRE Teilprojekt "Linguistic Factors"

### 8.2.1 Forschungsinteresse des Projekts

Kommunikationsverhalten in Gruppen (Crews) in Situationen, die schnelle Entscheidungen unter hoher Arbeitsbelastung erwarten ("Group Interaction in High Risk Environments"); hier: Kommunikation im Cockpit von Flugzeugen der kommerziellen Luftfahrt. Gefördert durch die Daimler-Benz-Stiftung, siehe [www.gihre.de](http://www.gihre.de).

Grundfragen:

- Gibt es Eigenschaften des kommunikativen Verhaltens, die gute Crews auszeichnen?
- Gibt es Eigenschaften des kommunikativen Verhaltens, die für Perioden niedriger, mittlerer und hoher Arbeitsbelastung charakteristisch sind?
- [Gibt es Eigenschaften des kommunikativen Verhaltens, die für bestimmte Domänen charakteristisch sind (Aviation; Operationsaal; Kontrollraum eines Kernkraftwerks)]

### 8.2.2 Daten

Möglicher Datenerhebung für Cockpit-Kommunikation:

- Systematische Beobachtung von tatsächlichen Flügen  
Probleme: Anonymisierung; sehr aufwendig; wenig relevante Daten, da die meisten Flüge keine klare Crew-Differenzierung zulassen.
- Analyse von Voice-Recorder-Daten bei Zwischenfällen und Unfällen.  
Probleme: Unvollständige Daten, Fälle schwer vergleichbar.
- Analyse von Simulationsflügen  
Vorteil: Dieselbe Situation kann für verschiedene Crews simuliert werden. Mögliches Problem: Simulierte Flüge erzeugen nicht dasselbe Gefühl der Gefährdung wie wirkliche Flüge (sie werden von Piloten aber sehr ernst genommen).

Daten für das Projekt:

- Transkriptionen von Simulationsflügen auf einer Boeing 727 (1987; NASA)
- Design eines Simulationsflugs, Durchführung, Videoaufnahmen, Transkriptionen der Videoaufnahmen (CanadAir Jet, Lufthansa CityLine, 2002).

Szenario für das Projekt (Design: Gerhard Fahnenbruck, Pilot, Psychologe):

The scenario consists of three parts: **First**, a so called circling approach, where the runway has to be approached with the wind from behind due to an instrumental landing system (ILS) failure on the ground. With the runway in sight, the crew has to circle around the airport in preparation to landing. The pilots have to brief and prepare for this particular type of approach. When they are about to land, another plane is blocking the runway and the crew has to fly a go around. In the **second** phase that begins at this point, the ILS has been repaired and a normal approach to the runway can be flown. During the approach, however, the glide slope, a part of the instrumental landing system, breaks down at 1500 feet. Constant communication about the altitude both within the crew as interactional partners and with the tower is necessary to be able to land under these conditions. After the landing the **third** section starts with a take-off. Shortly after the plane is in the air, an instrument failure occurs while the plane is in the clouds: the artificial horizon (pitch) on the captain's side and the compass (heading) on the first officer's side display incorrect values, the captain's instrument being far more important. This section is especially interesting from a linguistic point of view, as there is an increased need for communication in order to exchange the correct values of the defective instruments.

Mehrere Crews flogen nach diesem Szenario (geplant: 20; es konnten aber aus technischen Gründen nicht alle Aufnahmen verwendet werden). Das Flugverhalten der Crews wurde von Experten nach standardisierten Verfahren bewertet.

Auswahl von drei parallelen Episoden, Transkription.

Transkription einer Passage als Beispiel (Cpt: Captain, F/O: First Officer (fliegt)).

Cpt:	da kommt jetzt ne warnung (..) ifis comp monitor	FEST1
F/O:	okay,	KENNTNIS
Cpt:	.h (.) und zwar'	EXPLIZIER1
Ps:	(3.3)	

Cpt: pit::hh	EXPLIZIER2
F/O: <<p>pitch>	WIEDERHOL (FREMD) (3b)
Cpt: pitch	WIEDERHOL (FREMD) (4)
F/O: (gears kommt dort, (..))	FEST
F/O: jetzt haben wir hier roll und [pitch (.) beides]	FEST
Cpt: [so da hab ich hie/] hab ne anzeige hier von .hh ROLL kommt bei [mir noch]	MITTEIL
F/O: [was hast du,] (..)	FRAG (INFO)
F/O: .hh also ich hab zehn grad pitch bei mir du hast fünfzehn [bei dir]	FESTSTELL
Cpt: [und ich hab] fuffzeh:n (.)	WIEDERHOL (FREMD)
F/O: und [hier zehn	FESTSTELL
F/O: also scheint] meins das reliabere zu sein weil das	FOLGER
Cpt: [äh:::]	ÜBERLEG ANZEIG
F/O: [standby is] auch bei zehn=	WIEDERHOL (SELBST) (FEST 11)
Cpt: [jawoll] =genau, (...)	ZUSTIMM
Cpt: .hh und roll da hab ich jetzt hunderzwanzig	MITTEIL
%com: Warnton	
%tme: 42:23	
Cpt: is [der] rausgefallen?	FRAG (INFO)
F/O: [[der]] autopilot is off,	FESTSTELL
Ps: (2.0)	
F/O: disregard das mal	ANWEIS (NEUTRAL)
F/O: [ich] flieg erst ma bei hand kurz	BESCHREIB
Cpt: [ja]	KENNTNIS
Cpt: ich mach ma jetzt den flight director weg (.)	BESCHREIB
Cpt: ja?	AUFFORD ZUSTIMM
F/O: jeo (.) wir könn das nochmal probiern (ja) vielleicht nochmal ein (instant geyschen) oder so .hh	VORSCHLAG

Transkription einer weiteren Passage (Kopie aus einer Veröffentlichung)

Cpt: so.	STRUKTUR
Cpt: wie weit sin mer?	FRAG (INFO)
Cpt: flaps ham wir twenty.	FESTSTELL
F/O: ja	ZUSTIMM
F/O: dann warten wa bis auf n intercept	VORSCHLAG
Cpt: weißte wir sollten alles raussetzen, gear down und flaps thirty.	VORSCHL ZURÜCKWEIS
Cpt: dann ham wa das schon	BEGRÜND

Cpt: is keen problem für uns	BEHAUPT
Cpt: okay?	AUFFORD ZUSTIMM
F/O: .hh hmm	ÜBERLEG ANZEIG
F/O: ich bin mir nich sicher ehrlich gesagt.	EINWEND
F/O: aber gut. versuchn wa s mal	KONZESS

### 8.2.3 Analyse

Qualitative Verlaufsanalyse (Diegritz & Fürst), siehe oben.

Sprechaktinventar modifiziert. Ein Beispiel:

### 8.2.4 Hinweis

Handlungsvoraussetzung: Sp hat Sachverhalt im Sinn, den Ad wissen muss

Ergänzung/Kurzfassung/Kommentar: "ist für Ads Handlung unmittelbar relevant; relevant für konkrete, unmittelbar folgende Handlung von Ad mit durchaus handlungsauffordernden Charakter"

Paraphrasierung: Sp fokussiert Ads Aufmerksamkeit auf einen spezifischen Sachverhalt, der für Ad neu, von hoher Bedeutung und (meist) unmittelbar handlungsrelevant ist

Typische perlokutive Effekte: Ad bestätigt kurz, dass er HINWEIS registriert hat

Mögliche Verwechslungsgefahren:

- Bei ANWEIS wird beschrieben, welche Handlungen ausgeführt werden sollen, und/oder wie diese auszuführen sind. Bei HINWEIS werden nur die Gedanken von Ad auf einen spezifischen Sachverhalt fokussiert

- Bei FESTSTELL wird Ad auf Sachverhalt aufmerksam gemacht, der Ad bereits bekannt ist oder leicht von ihm selbst überprüft werden kann. Außerdem ist der angesprochene Sachverhalt für den Prozess des Fliegens nicht unmittelbar handlungsrelevant, sondern eher von nebensächlicher Bedeutung

- Bei MITTEIL ist Information für Ad nicht unmittelbar handlungsrelevant, sondern eher von allgemeinem Interesse. Außerdem ist MITTEIL häufig umfangreicher als HINWEIS

- Bei EXPLIZIER wird eine Voräußerung näher umschrieben, die für Ad offenbar oder vermutlich nicht verständlich ist. Bei HINWEIS wird Ad dagegen auf neuen und bedeutsamen Sachverhalt aufmerksam gemacht, der unmittelbar zuvor noch nicht angesprochen wurde" ---

Eindeutige Beispiele aus Corpus:

"cr07\_3/263 ""hier die indication von vagram is gerade weggegangen ich hab nichts mehr""

cr15\_3/118-121 ""ich hab ein problem""

cr02\_3/375 ""wenn de se wieder einschaltest dann krieg ich wieder nen jordemper""

cr08\_3/77 ""ich muss dir die kontrolle übergeben""

cr01\_3/93-97 ""ich habe jetzt äh two eight zero ah two eight two eight five""

### 8.2.5 **Mitteil/Inform**

Handlungsvoraussetzung: Sp verfügt über Informationen, die Ad sehr wahrscheinlich noch nicht kennt bzw. nicht wissen kann. Sp glaubt, dass die Informationen für Ad evtl. interessant sein könnten. Sp erwartet nicht, dass Ad die neuen Informationen anzweifelt

Paraphrasierung: Info ist für Ad neu!! - "auf etwas aufmerksam machen" - ohne konkrete, zwingende, direkte Handlungsfolge; keine (auch nicht implizite) unmittelbare Handl.aufforderung. Sp übermittelt an Ad Informationen, die für Ad wahrscheinlich neu und interessant sind. Der Wahrheitswert der Informationen wird von Ad nicht angezweifelt.

Typische perlokutive Effekte:

- Ad bestätigt die MITTEIL
- Ad akzeptiert die MITTEIL
- Ad fragt, welche Funktion die MITTEIL hat
- Ad bewertet die MITTEIL "

Mögliche Verwechslungen:

- Bei FESTSTELL ist Information für Ad nur evtl. neu bzw. kann leicht von Ad selbst eingeholt oder überprüft werden; gradueller Unterschied des ""Neuheitsgrades"": MITTEIL ist ""neuer"", relevanter als FESTELL; bei Instrumentenansagen @ eigene Instrumente
- Bei BEHAUPT ist Wahrheitswert der übermittelten Information nicht gesichert, kann von Sp nicht bewiesen und von Ad nicht unmittelbar überprüft werden
- Bei HINWEIS wird Ad über spezifischen, neuen Sachverhalt informiert, der für seine eigenen Handlungen (unmittelbar) relevant ist"

Eindeutige Beispiele aus dem Corpus:

- "cr15\_3/247 ""hab ich schon ewig nicht mehr gemacht""
- cr11\_3/24 ""bei mir kommt jetzt auch noch roll dazu""
- cr11\_3/27 ""meiner is jetzt schon bei zwanzig""
- cr14\_3/197 ""okay ich hab jetzt das heading noch hier drauf""
- cr09\_3/46 ""wir ham also a ziemlich große differenz äh in äh attitude und heading""
- cr09\_3/101 ""wenn ma den den horizont mit unsern indications vergleichen fallen jetzt beide weg""
- cr01\_3/78 ""mein roll indication stimmt auch nit""
- cr02\_3/517 ""also ich hab jetzt hier im moment auch keine idee [was] da zu machen wäre"""

### 8.2.6 **Feststell**

Handlungsvoraussetzung: Sp nimmt an, dass Ad einen Sachverhalt wahrscheinlich noch nicht wahrgenommen hat.

Kommentar: Info kann von Ad selbst eingeholt werden; z.B. "Ansage" von Instrumentenanzeige; eine Art "Zustands-beschreibung"; keine Handlungs-beschreibung!

Paraphrasierung: Sp rückt Sachverhalt in das Bewusstsein von Ad, der Ad bereits bekannt ist oder leicht von ihm überprüft werden kann.

Typische perlokutive Effekte:

- "- Ad bestätigt FESTSTELL
- Ad kommentiert FESTSTELL
- Ad bedankt sich bei Sp" "

Verwechslungsgefahr:

- Bei BEHAUPT kann der Wahrheitswert von Ad angezweifelt werden und ist nicht unmittelbar überprüfbar
  - Bei MITTEIL ist der übermittelte Sachverhalt in jedem Fall neu für Ad. Ad ist auf Information durch Sp angewiesen und kann sich diese nicht unmittelbar selbst verschaffen; gradueller Unterschied des ""Neuheitsgrades"": MITTEIL ist ""neuer"", relevanter als FESTSTELL; bei Instrumentenansage @ eher mittige Instrumente
  - Bei HINWEIS wird Ad auf einen spezifischen Sachverhalt aufmerksam gemacht, der für Ad neu und unmittelbar handlungsrelevant ist" "Feststellungen (als ""Resultat einer Untersuchung der Wirklichkeit"")) haben etwas Resümierendes, es wird unterstellt, dass man bereits eine Überprüfung des entsprechenden Sachverhalts vorgenommen hat, daher bereits über gewichtige Gründen und Argumente verfügt, der Wahrheitsanspruch ist bereits relativ fundiert; Behauptungen (erst einzulösender Anspruch) sind hypothetischer, der Wahrheitsanspruch ist hier projektiver (und provokativer), man versichert, dass man diesen Anspruch (erst) fundieren wird, gibt allerdings zu verstehen, dass man in der Lage ist, entsprechende Gründe und Argumente 'zu beschaffen' (Grewendorf 1979: 214, Anm. 9)
- Wenn S nach KONSTATIEREN [=FESTSTELL] handelt, dann geht er davon aus, dass sowohl für ihn als auch für H das Bestehen des durch die Proposition Ps: bezeichneten Sachverhalts evident ist (Rolf 1983: 152)"

### 8.2.7 **Beschreib (report of action)**

Handlungsvoraussetzung: Sp weiß, dass Ad einen Sachverhalt noch nicht kennt.

Paraphrase:

Beschreibung einer gegenwärtig oder in unmittelbarer Zukunft ausgeführten bzw. auszuführenden Handlung

Paraphrase: Sp versucht einen Gegenstand, einen Vorgang, auch eigene Handlung, oder Sachverhalt (Instrumentenanzeige) anschaulich darzustellen, damit Ad sich eine möglichst konkrete Vorstellung davon machen "- Ad signalisiert, dass er der Beschreibung folgen kann

Perlokutive Effekte

- Ad stellt Zusatzfragen
- Ad bedankt sich oder gibt HRMs
- keine weitere Reaktion" "

Verwechslungsgefahren!

- Bei ANKÜND geht es um eine in (unmittelbarer) Zukunft liegende Handlung, während BESCHREIB die gegenwärtig ausgeführte Handlung beschreibt
- Bei FESTSTELL geht es nicht um zu beschreibende Handlungen, sondern u.a. um Instrumentenanzeigen"

### 8.2.8 Resultate des Aviationsprojekts von GIHRE

- Gute Crews sprechen mehr (nach absoluter Wortzahl, Zahl der Sprechakte, ebenfalls Worte pro Sekunde, Sprechakte pro Minute).
- Insbesondere: Erste Offiziere der guten Crews sprechen mehr (eher ausgeglichene Situation im Cockpit).
- Kapitäne sprachen insgesamt mehr als erste Offiziere, aber keine Korrelation mit der Performanz der Crews.
- Der jeweils nicht-fliegende Pilot sprach mehr als der fliegende Pilot. Keine Korrelation mit der Performanz der Crew.
- Sprechakte, die Rückversicherung suchen, kommen häufiger in den guten Crews vor. Dies gilt ebenfalls für Sprechakte der Zustimmung.
- Erinnerungen an Dinge, die eigentlich schon bekannt waren, traten häufiger in den weniger guten Crews auf.
- Die Kapitäne der guten Crews drückten häufiger Interesse und Affirmation aus.
- Akte des Widerspruchs waren häufiger bei den weniger guten Crews.
- Überraschenderweise hielten sich gute Crews weniger an Standard-Ausdrucksweisen.
- Sprechakte, die informieren, traten bei Kapitänen der weniger guten Crews häufiger auf (unzureichende Bewusstheit des Informationszustandes des Adressaten?)
- Erste Offiziere der guten Crews drücken mehr Behauptungen, Vermutungen, Erklärungen aus und taten häufiger, was man als "laut denken" bezeichnen kann.
- Erste Offiziere der guten Crews äußerten seltener Sprechakte der Bestätigung.

## 8.3 Interkulturelle Pragmatik

### 8.3.1 Das Forschungsgebiet der interkulturellen Pragmatik

Die Unterschiede zwischen Sprachgemeinschaften in der Sprechaktrealisierung und in der Verwendung verschiedener Sprechakte, um kommunikative Aufgaben zu lösen, werden intensiv erforscht – auch aus praktischen Gründen: ist dies doch wichtig für das interkulturelle Verständnis und genauso wesentlich für das Erlernen einer Fremdsprache als Kommunikationsmedium wie etwa der möglichst native phonetische Akzent.

Drei wichtige Sammelbände zu diesem Thema:

G. Kasper / Sh. Blum-Kulka, *Interlanguage Pragmatics*, Oxford 1993

A. Trosborg: *Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints, Apologies*. Berlin 1995.

S. Gass, J. Neu, *Speech Acts across Cultures*, Berlin 1996.

Eine neue Zeitschrift: *Intercultural Pragmatics*, Berlin: Mouton de Gruyter, ab 2004.

Eine Webseite zum Thema: <http://www.carla.umn.edu/speechacts/bibliography/index.html>

### 8.3.2 Höflichkeit

Ein wichtiges Thema, das orthogonal zu dem der Sprechakte steht, ist das der Höflichkeit (**Politeness**). Hierfür ist die Theorie zu sprachlicher Höflichkeit von Brown & Levinson zentral geworden:

P. Brown & S. Levinson (1978 / 87): *Politeness. Some Universals of Language Use*.

G. Leech: Höflichkeitsprinzipien

Zur allgemeinen Ableitung solcher Maximen verwenden Brown & Levinson als zentralen Begriff das **Gesicht** (eng. face, vgl. auch image) (vgl. E. Goffmann (1967), *Interactional ritual: Essays on face to face behavior*) im Sinne von Redewendungen wie *das Gesicht wahren / verlieren*.

Definition von Gesicht: das öffentliche Bild, das eine Person für sich beansprucht (vgl. lat. *persona* 'Schauspieler-Maske') mit zwei Unteraspekten:

- das **negative Gesicht**: Freiheit der eigenen Handlungswahl, der Anspruch auf Ungestörtheit, auf ein eigenes Territorium.
- das **positive Gesicht**: Wunsch, dass die eigene Person von anderen gut geheißen wird, dass zumindest einige Präferenzen von anderen Personen geteilt wird.

Das Gesicht ist durch Interessenskonflikte bedroht ("**face-threatening acts**", FTAs) und muss aktiv bewahrt werden. FTAs (face-threatening acts) können klassifiziert werden:

#### Mögliche Bedrohungen des negativen Gesichts des Adressaten A durch den Sprecher S:

- Druck auf A, eine Handlung zu tun oder zu unterlassen: Befehle, Ratschläge, Erinnerungen, Drohungen
- Ankündigung einer zukünftigen Handlung durch S: Angebote, Versprechungen
- Ausdruck von Wünschen oder Meinungen von S bezüglich H: Komplimente, Ausdruck des Neids oder der Bewunderung,
- Ausdruck von Emotionen wie Hass, Zorn, Lust.

#### Mögliche Bedrohungen des positiven Gesichts von A durch S:

- Negative Einschätzungen des positiven Gesichts von A: Kritik, Verachtung, Lächerlichmachen, Anklagen, Beschimpfungen
- Gleichgültigkeit gegenüber dem positiven Gesicht von A: Ausdruck von unkontrollierter Emotion, Erwähnung von Tabus, schlechte Nachrichten über A oder evtl. gute Nachrichten über S, Erwähnen von kontroversen Themen, Nicht-Kooperation wie z.B. Unterbrechen, Abgelenktsein.

Die bisherigen Beispiele betrafen das Gesicht des Adressaten A; Aktivitäten des Sprechers S können aber sein eigenes Gesicht bedrohen:

#### Mögliche Bedrohungen des negativen Gesichts des Sprechers S:

Ausdruck des Danks, Annahme des Danks oder von Entschuldigungen des Hörers, Entschuldigungen, Annahme von Angeboten, Reaktionen auf einen *faux pas* von A, Versprechen und Angebote, die gegen den Willen von S gegeben werden.

#### Mögliche Bedrohungen des positiven Gesichts des Sprechers S:

Entschuldigungen, Annahme von Komplimenten, Missgeschicke, Zusammenbruch der emotionalen Kontrolle, Eingeständnisse von Schuld oder Verantwortung.

FTAs können oft nicht vermieden werden, es besteht aber ein geteiltes Interesse, diese **abzumindern**.

Die folgenden Interessen sind oft widersprüchlich:

- eine bestimmte Information mitzuteilen.
- dies effizient und schnell zu tun,
- das Gesicht von A und S zu wahren.

Mögliche Strategien für S, mit einem notwendigen FTA umzugehen:

1. Man lässt es bleiben.
2. Man lässt es nicht bleiben.
  - 2.1. Man macht es implizit (“off record”): *Verdammt, ich hab kein Geld dabei.*
  - 2.2. Man macht es explizit (“on record”).
    - 2.2.1. Man macht es direkt und klar: *Gib mir etwas Geld!* Keine Rücksicht auf das Wahre des Gesichts.
    - 2.2.2 Man macht es mit Rücksicht auf die Bewahrung des Gesichts (“redressive action”): Höflichkeit.
      - 2.2.2.1. Bewahrung des positiven Gesichts von A, positive Höflichkeit: S deutet an, eigentlich nur die Wünsche von A realisieren zu wollen.  
*Wäre es nicht besser, wenn du mir etwas Geld gibst?*
      - 2.2.2.2. Bewahrung des negativen Gesichts von A, negative Höflichkeit: S deutet an, die Interessen von A so weit wie möglich zu respektieren und eigene Interessen einzuschränken.  
*Ich weiss, du hast gerade auch nur wenig dabei, aber könnte ich ein wenig Geld von dir haben?*

Explizite FTA, direkt, ohne Versuch der Gesichtswahrung (Gib mir Geld!).

Nach B&L gelten die Grice’schen Konversationsmaximen direkt, werden nicht durch Regeln der Höflichkeit modifiziert.

Direkte explizite FTA sind typisch unter folgenden Umständen:

- Effizienz und Dringlichkeit sind von hoher Bedeutung:  
*Hilfe!* vs. *Wären Sie so freundlich, mir zu helfen?*
- bei Einladungen, die A auffordern, gegen mögliche (Gesichts-) Interessen von S zu handeln: *Setzen Sie sich!* vs. *Wären Sie so freundlich, sich zu setzen?*
- Bei aufgabenorientierten Diskursen, wobei die Aufgaben auch im Interesse von A liegen.  
*Geben Sie 3 Löffel Zucker zu.*
- Suggestieren von Dringlichkeit:  
*Vergeben Sie mir!* vs. *Wären Sie so freundlich, mir zu vergeben?*
- Hohe Kommunikationskosten: Telegramm: *SENDE SOFORT 1000 \$.*

Positive Höflichkeit, S deutet an, das positive Gesicht von A zu wahren.

S weist auf offenbare Ziele von A oder geteilte Ziele von S und A hin.

- Anspruch auf gleichen Hintergrund von S und A (“common ground”)
  - Konsens-stiftende Bewertungen.  
*Du musst hungrig sein. Willst Du was essen?*  
*Sie haben einen sehr schönen Garten! Wo haben Sie denn die Rosen her?*
  - Verwendung von In-group-Markierungen: Anreden, Slang  
*Geh zum Einkaufen, Liebling. / Wie geht’s, Meister? / Geben Sie mir n’ Bierchen.*
  - Suche nach Gemeinsamkeiten, Vermeidung von Differenzen
  - ‘Sichere’ Gesprächsthemen, Small talk, Tratsch, Witze.
  - Wiederholung von Aussagen des Vorredners: *Petra heiratet.* -- *Petra heiratet!*
  - Vermeidung von Differenzen: *Ist sie klein?* -- *Ja, ziemlich, jedenfalls nicht groß.*
  - Präsupponieren von Gemeinsamkeiten: *Das tut ganz schön weh, weißt du?*
- – S suggeriert, dass S und A kooperieren

- S zeigt an, die Wünsche von A zu kennen.

*Ich weiß, du magst keine Parties, aber bitte komm zu meiner.*

- S macht Angebote, Versprechungen, zeigt Optimismus, zieht A mit ein:  
*Machen wir doch mal Pause!*

- S erfüllt Wünsche von A (angemessene Geschenke).

Negative Höflichkeit, S vermindert Effekt eines FTA auf das negative Gesicht.

- Konventionelle Indirektheit: *Können Sie mir das Salz reichen?*  
Indirekte Sprechakte, die konventionell als höflich verstanden werden.
  - Vermeide explizite Annahmen über Präferenzen von A.  
“Hedges”, Vagheit, Vermeidung von Verantwortung:  
*Das neue Buch von Grass ist ziemlich gut. / soll gut sein.*
  - Zwingen A zu keinen Handlungen.
    - Sei pessimistisch: *Könntest Du mir vielleicht dein Auto leihen?*
    - Minimiere dein Verlangen:  
*Ich wollte nur wissen, ob Du mir dein Auto leihen kannst. / Warte eine Sekunde.*
    - Zeige unterwürfiges Verhalten (z.B. Anredeformen, “Honorifics”).
  - Teile explizit mit, dass A nicht von S gezwungen werden soll.
    - Entschuldige dich: *Ich möchte Sie nicht stören, aber könnten Sie hier weggehen?*
    - Dissoziiere S, A von dem FTA, vermeide ‘ich’, ‘du’; Impersonalisierung.  
- Stelle FTA als allgemeine Regel dar:  
*Man darf nicht bei Rot über die Straße gehen!*
  - Kompensiere den Gesichtsverlust
    - Stelle dich in die Schuld von A: *Ich wäre Ihnen zu Dank verpflichtet, wenn...*
- Implizite, indirekte Bedrohung des Gesichts (“off record”): Der kommunikative Akt kann auf mehrere Weisen gedeutet werden, nicht alle davon sind FTAs.  
S muss A die eigentlich gemeinte Interpretation nahebringen (Implikatur).  
– Gebe Andeutungen: *Ziemlich heiß heute.* (S will etwas trinken)  
– Untertreibe: *Dieses Haus braucht einen neuen Anstrich.* (Bei einer Bruchbude.)  
– Verwende Tautologien: *Deine Schuhe gehören dahin, wohin sie gehören.*  
– Verwende rhetorische Fragen: *Was kann man dazu sagen?* (Nichts.)  
➤ Sei ambig und vage: *Der Rasen muss mal wieder gemäht werden.* (wann? vom wem?)

Universalität

Brown & Levinson verstehen ihre Theorie der Höflichkeit als universale Theorie; sie führen zahlreiche Beispiele aus Englisch, Tzeltal (Maya) und Tamil (Drawidisch) an. Dennoch: Kritik an der Universalität des Höflichkeitskonzepts: Die Vorstellung des Selbst (und damit die Wahrung des Gesichts) ist möglicherweise nicht universal.  
Markus & Kitayama 1991: *Culture and the self* unterscheiden

- Unabhängige (‘independent’) Konstruktion des Selbst, “westliche” Kulturen.
- Abhängige (‘interdependent’) Konstruktion des Selbst, “östliche” Kulturen, z.B. Japan.

Solche Unterschiede können zu unterschiedlichen Konzepten der Höflichkeit führen.

## 8.4 Beispiel einer Studie der interkulturellen Pragmatik

John L. Graham, "Culture, negotiations and international cooperative ventures", in Gass & Joyce (1996).

Untersuchung des Verhaltens in Geschäftsverhandlungen: 14 sprachlich homogenen Gruppen (MBA-Studenten, mit Geschäftserfahrung), jeweils 6 Personen pro Sprache, jeweils 3 Verhandlungen pro Gruppe (wohl in Zweiergruppen). Simulierte Situation: Verhandlung über Preis eines Gutes. Jede Verhandlung dauerte ca. 30 Minuten. Verhandlungen wurden in der nativen Sprache durchgeführt, dann übersetzt und analysiert.

Neben den verwendeten Sprechakt-Typen wurden auch andere Aspekte des verbalen Verhaltens untersucht.

### Einige Resultate:

Ostasiatische Gruppe: Es gibt Ähnlichkeiten, aber Koreaner verwendeten mehr "punishments", "commands", "no", mehr Unterbrechungen als Japaner. Taiwan ähnlich wie Korea.

Chinesische Gruppe: (Nordchina): Viele Fragen; sonst ähnlich wie Japaner.

Russische Gruppe: Verschieden von europäischer Gruppe, ähnlicher der japanischen Gruppe.  
Deutsche Gruppe: In den meisten Kategorien durchschnittlich, viele "self-disclosures", wenige Fragen.

Spanische Gruppe: Viele "commands", wenig "self-disclosure", zahlreiche Unterbrechungen, "no" und "you" sehr häufig.

Französische Gruppe: am aggressivsten ("threats" und "warnings"), Unterbrechungen, häufig "no", "you", Blickkontakt.

Brasilianische Gruppe: Ziemlich aggressiver Stil, viele "commands", häufig "no" und "you", häufiger Blick- und Körperkontakt.

Mexikanische Gruppe: Verschieden von Brasilianern und Spaniern, weniger aggressiv, ähnlicher der US-Gruppe

Franz.-kanadische Gruppe: Ähnlich zur französischen Gruppe, aggressiv.

Engl.-kanadische Gruppe: Am wenigsten aggressive Taktiken, aber Unterbrechungen, "no".

USA-Gruppe: Durchschnittlich, wenig Unterbrechungen.

<b>Bargaining behaviors (given in percentage of statements)</b>	JPN	KOR	TWN	CHN	RUSS	GRM	UK	FRN	SPN	BRZ	MEX	FCAN	ECAN	USA
Promise. S indicates intention to provide A with reinforcing consequence which S thinks that A will evaluate as pleasant.	7	4	9	6	5	7	11	5	11	3	7	8	6	8
Threat. Same as promise, except consequence is unpleasant	4	2	2	1	3	3	3	5	2	2	1	3	0	4
Reommendation. S predicts a pleasant environmental consequence to occur for the target. Occurrence not under control of S.	7	1	5	2	4	5	6	3	4	5	8	5	4	4
Warning: Same as recommendation, consequences unpleasant	2	0	3	1	0	1	1	3	1	1	2	5	0	1
Reward: S creates pleasant consequences for A	1	3	2	1	3	4	5	3	3	2	1	1	3	2
Punishment: Same as reward, unpleasant consequences for A	1	5	1	0	1	2	0	3	2	3	0	2	1	3
Positive normative appeal: S indicates that behaviour of A was or will be in conformity with social norms	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Negative normal control. Same as positive, A indicates violation.	3	2	1	0	0	1	1	0	1	1	1	2	1	1
Commitment. S will not go below or above a certain level	15	13	9	10	11	9	13	10	9	8	9	8	14	13
Self-disclosure. S reveals information about himself	34	36	42	36	40	47	39	42	34	39	38	42	34	36
Question. S asks A to reveal information.	20	21	14	34	27	11	15	18	17	22	27	19	26	20
Command. S suggests that A performs a certain behavior	8	13	11	7	7	12	9	9	17	14	7	5	10	6
<b>Bargaining behaviors (per 30 minutes)</b>														
Use of "no"	1.9	7.4	5.9	1.5	2.3	6.7	5.4	11.3	23.2	41.9	4.5	7.0	10.1	4.5
Use of "you"	31.5	34.2	36.6	26.8	23.6	39.7	54.8	70.2	73.3	90.4	56.3	72.4	64.4	54.1
Silent periods (10 seconds or longer)	2.5	0	0	2.3	3.7	0	2.5	1.0	0	0	1.1	0.2	2.9	1.7
Conversational overlaps, interruptions	6.2	22.0	12.3	17.1	13.3	20.8	5.3	20.7	28.0	14.3	10.6	24.0	17.0	5.1
Facial gazing (minutes)	3.9	9.9	19.7	11.1	8.7	10.2	9.0	16.0	13.7	15.6	14.7	18.8	10.4	10.0
Touching (excluding handshakes)	0	0	0	0	0	0	0	0.1	0	4.7	0	0	0	0