

**Zu Höflichkeitsformeln im Deutschen unter besonderer
Berücksichtigung von *danke* und *bitte* und zu ihren
Entsprechungen im Finnischen**

Universität Tampere
Institut für Sprach-, Translations- und Literaturwissenschaften
Deutsche Sprache und Kultur
Magisterarbeit
Essi Mattila
Mai 2013

Tampereen yliopisto

Saksan kieli ja kulttuuri

Kieli-, käännös- ja kulttuuritieteiden yksikkö

MATTILA, ESSI: Zu Höflichkeitsformeln im Deutschen unter besonderer Berücksichtigung von *danke* und *bitte* und zu ihren Entsprechungen im Finnischen

Pro gradu –tutkielma, 84 sivua + 3 liitesivua

Toukokuu 2013

Kohteliaisuuden oletetaan olevan normaali osa ihmisten välistä kanssakäymistä. Se on niinkin normaali osa kanssakäymistämme, että emme edes kovin usein kiinnitä siihen huomiota. Oletamme keskustelukumppaniemme olevan meitä kohtaan kohteliaita ja niin kauan, kuin molemmat keskustelukumppanit toimivat keskustelun hiljaisten sääntöjen mukaan, ts. olemalla kohteliaita, emme kiinnitä siihen sen suurempaa huomiota. Huomio toisen toimintaan kiinnittyy vasta sitten, kun toinen käyttäytyy jollain tavalla epäkohteliaasti tai liioittelee kohteliaisuuttaan. (Vrt. House 2005, 13–14.)

Kohteliaisuus käsitetään yleisesti käyttäytymisen kautta, mutta oheisessa Pro gradu –tutkielmassa jätän tämän aspektin tutkimukseni ulkopuolelle ja keskityn käsittelemään verbaalista kohteliaisuutta. Tarkemmin sanottuna käsittelen työssäni saksankielisten kiitosta ilmaisevien *danke*- ja *bitte*-sanojen ilmenemistä keskusteluissa ja kaunokirjallisissa teksteissä.

Analyysini koostuu kahdesta eri osasta, joista ensimmäisessä analysoin kaksikielisestä FinDe-korpuksesta saamiani tuloksia. FinDe-korpuksesta saamani materiaali koostuu suomen- ja saksankielisistä kaunokirjallisista teksteistä. Tästä materiaalista tutkin, missä yhteyksissä kyseisiä kiitos-sanoja käytetään ja miten ne on käännetty suomen kielelle. Minua kiinnostaa myös se, mitä eroja nämä tulokset mahdollisesti paljastavat saksalaisesta ja suomalaisesta kohteliaisuudesta.

Analyysini toisessa osassa jatkan aihetta tutkimalla sitä, miten suomalaiset käyttävät näitä kiitos-sanoja puhuessaan saksaa. Materiaalina minulla on tässä osassa 31 transkriboitua saksalaisten ja suomalaisten välistä yrityspuhelinkeskustelua. Pohjaan

analyysini sille olettamukselle, että monessa tilanteessa esimerkiksi saksankieliselle *bitte*-sanalle ei löydy suomen kielestä suoraa vastinetta, mikä käy myös ilmi analyysini ensimmäisestä osasta. Täten minua kiinnostaa tietää, miten ja millaisissa tilanteissa suomalaiset *danke*- ja *bitte*-sanoja käyttävät.

Tutkielmani teoria-osassa käsittelen useampaa kohteliaisuuden teoriaa, joista analyysiäni ajatellen tärkeimpänä pidän Brown & Levinsonin kohteliaisuusteoriaa. Heidän teoriansa käsittelee lyhykäisyydessään kasvoja ja kasvojen menettämistä sekä eri strategioita, kuinka voidaan estää kasvojen menettäminen. Heidän teoriansa keskeinen tekijä onkin sosiologi Erving Goffmanilta peräisin oleva *face*-käsite. Tätä teoriaa mukaillen yritän myös tutkia, löytyykö puhelinkeskusteluista sellaisia tilanteita, joissa näiden kiitos-sanojen käyttäminen voisi johtaa kasvojen menettämiseen.

Avainsanat: kohteliaisuus, Höflichkeit, Face, Routine, Routineformel, Brown & Levinson

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | EINLEITUNG..... | 1 |
| 2 | ZUR VERBALEN HÖFLICHKEIT | 3 |
| 3 | ZU ROUTINEN UND RITUALEN | 5 |
| 4 | ZU THEORIEN DER VERBALEN HÖFLICHKEIT | 9 |
| 4.1 | DAS GRICE-GOFFMAN-PARADIGMA..... | 9 |
| 4.1.1 | <i>Das Prinzip der Kooperation.....</i> | 10 |
| 4.1.2 | <i>Der Face-Begriff.....</i> | 14 |
| 4.2 | LAKOFFS REGEL DER HÖFLICHKEIT: <i>BE POLITE</i> | 15 |
| 4.3 | LEECHS PRINZIP DER HÖFLICHKEIT..... | 17 |
| 4.4 | BROWN & LEVINSONS THEORIE DER HÖFLICHKEIT | 19 |
| 4.4.1 | <i>Face und Höflichkeit.....</i> | 20 |
| 4.4.2 | <i>Face Threatening Acts</i> | 28 |
| 4.4.3 | <i>Kritik an Brown & Levinsons Theorie der Höflichkeit</i> | 32 |
| 4.5 | ZUSAMMENFASSUNG..... | 33 |
| 5 | ZUR KONTRASTIVEN LINGUISTIK | 35 |
| 6 | ZU ROUTINEFORMELN DANKE UND BITTE..... | 39 |
| 6.1 | DANKE UND BITTE IN GRAMMATIK..... | 39 |
| 6.2 | DANKE IM WÖRTERBUCH | 41 |
| 6.3 | BITTE IM WÖRTERBUCH | 43 |
| 7 | ANALYSE DER VERWENDUNG VON ROUTINEFORMELN DANKE UND BITTE..... | 46 |
| 7.1 | ZIEL UND HYPOTHESE | 46 |
| 7.2 | MATERIAL UND METHODE | 47 |
| 7.3 | DANKE UND BITTE IM FINDE-KORPUS..... | 49 |
| 7.3.1 | <i>Danke.....</i> | 49 |
| 7.3.2 | <i>Bitte.....</i> | 54 |
| 7.4 | DANKE UND BITTE IN TELEFONGESPRÄCHEN..... | 61 |
| 7.4.1 | <i>Danke.....</i> | 62 |
| 7.4.2 | <i>Bitte.....</i> | 71 |
| 7.5 | ZUSAMMENFASSUNG..... | 76 |
| 8 | SCHLUSSWORT | 79 |
| | LITERATURVERZEICHNIS..... | 80 |
| | ANHANG..... | 87 |

1 Einleitung

Nach Lüger (2002, 3) ist Höflichkeit ein normaler Bestandteil unserer Alltagskommunikation. Eigentlich ist sie etwas, was wir voneinander in einer Kommunikationssituation erwarten. Höflichkeit ist ein Phänomen, auf das wir nicht immer so viel Aufmerksamkeit richten, weil wir sie als selbstverständlich halten. In vielen Wörterbüchern, wie zum Beispiel im *Duden Deutsches Universalwörterbuch* (2003), wird sie einfach als „höfliches, gesittetes Benehmen“ definiert. Obwohl Höflichkeit hier in ganz einfachen Worten beschrieben wird, ist sie jedoch kein eindeutiges oder einfaches Phänomen.

Nach Juliane House repräsentiert Höflichkeit eine der sozio-psychologischen Richtlinien für das Benehmen der Menschen, d.h. sie ist ein wesentlicher Teil von aller menschlichen Interaktion. Außerdem schreibt House, dass die höfliche Art zu sprechen eine unmarkierte Art zu sprechen ist. Mit anderen Worten wird Höflichkeit von uns nicht bemerkt, während Unhöflichkeit oder übertriebene Höflichkeit besonders auffallend sind. Demnach kann Höflichkeit als eine Verhaltensnorm für Sprecher betrachtet werden, denn es sind Sprecher, die entweder höflich oder unhöflich genannt werden können, nicht z.B. Äußerungen. (Vgl. House 2005, 13–14.)

Obwohl House feststellt, dass Höflichkeit als selbstverständlich angesehen wird, wird sie uns mehr oder weniger „in die Wege gelegt“, denn schon beim Kleinkind versucht man, gewisse Verhaltensformen oder Manieren zu etablieren (vgl. Sandu 2002, 266). Höflichkeit ist also etwas, was wir lernen müssen und in die wir beim Aufwachsen sozialisiert werden (vgl. Watts 2003, 9–10). Neben den Verhaltensformen wird uns beigebracht, wie man sich sprachlich höflich benimmt, d.h. wann es z.B. wichtig ist, eine Person zu siezen, oder in welchen Situationen man *bitte* oder *danke* sagen soll.

Weil Höflichkeit und die höfliche Art und Weise eine Konversation zu führen äußerst wichtig bei der menschlichen Kommunikation sind, sind sie auch für den Kommunikationserfolg und die daraus entstehenden sozialen Beziehungen ausschlaggebend. Wenn der Aspekt der Höflichkeit von den Kommunikationsteilnehmern unzureichend berücksichtigt wird, kommt ein Kommunikationsmangel (d.h. „Misskommunikation“ oder „lückenhaftes Verstehen“)

zustande. Dieser führt zu einem Abbruch der Kommunikation oder, wenn sie fortgesetzt wird, zu einem gestörten Vertrauensverhältnis zwischen den Beziehungspartnern. (Nixdorf 2002, 7.)

Falls die Gesprächspartner aus unterschiedlichen Kulturkreisen oder Sprachgemeinschaften kommen und ihre eigenen, in der Sprache eingebürgerten Werte mitbringen, so ist laut Nixdorf (2002, 7) die Gefahr besonders hoch, dass die Vorstellungen von der Angemessenheit der Äußerungen nicht übereinstimmen. Ein daraus entstehender Kommunikationsmisserfolg habe eine Generalisierung der nicht verstandenen oder nicht akzeptierten Werte des Konversationspartners zur Folge, welche direkt zur Stereotypenbildung führen kann.

In der vorliegenden Magisterarbeit thematisiere ich genauer das Phänomen der Höflichkeit. Obwohl Höflichkeit eng verbunden mit dem Aspekt des Verhaltens ist, konzentriere ich mich nur auf verbale Höflichkeit und betrachte das Thema unter dem Aspekt verschiedener verbaler Höflichkeitstheorien. In der Analyse untersuche ich Höflichkeit am Beispiel der Verwendung von Wörtern *danke* und *bitte*. Genauer werde ich untersuchen, in welchen Zusammenhängen diese Routineformeln benutzt werden und welche Äquivalente sie im Finnischen haben. In dem zweiten Teil meiner Analyse möchte ich erfahren, wie Finnen diese Routineformeln verwenden, wenn sie Deutsch sprechen. Die genaueren Forschungsfragen für die Analyse finden sich in Kapitel 7.1.

In dieser Arbeit geht es damit voran, dass ich in Kapitel zwei auf verbale Höflichkeit eingehe, wonach ich in Kapitel drei das Thema Routine und Rituale thematisiere. Später in Kapitel 4 betrachte ich fünf Theorien der verbalen Höflichkeit. Die Theorien stammen von Paul Grice, Erving Goffman, Robin Lakoff, Geoffrey Leech und Penelope Brown & Stephen Levinson. Sie haben alle zur Forschung der verbalen Höflichkeit auf eine wesentliche Weise beigetragen. Ihre Theorien werden in zahlreichen höflichkeitstheoretischen Studien und Büchern erwähnt, aus welchem Grund ich auch die Theorien in dieser Magisterarbeit präsentieren werde. In Kapitel 6 präsentiere ich dagegen genauer die Routineformeln *danke* und *bitte*, die ich später in Kapitel 7 analysieren werde.

2 Zur verbalen Höflichkeit

Zur Höflichkeit als sprachliche Kategorie sind verschiedene Modelle entwickelt worden, wobei anzumerken ist, dass es in der Forschung eine Unbeständigkeit hinsichtlich der Definition von Höflichkeit herrscht (vgl. Nixdorf 2002, 49). Anders gesagt gibt es an sich keine eindeutige bzw. klare Definition für den Begriff *Höflichkeit*, was eigentlich ganz merkwürdig ist (vgl. Watts et al. 1992, 3).

Weinrich beschreibt den Begriff in folgenden Worten:

Höflichkeit ist ein sprachliches oder nichtsprachliches Verhalten, das zum normalen Umgang der Menschen miteinander gehört und den Zweck hat, die Vorzüge eines anderen Menschen indirekt zur Erscheinung zu bringen oder ihn zu schonen, wenn er vielleicht nicht vorzüglich sein will (vgl. Weinrich 1986, 24.)

Nach Watts et al. wird Höflichkeit gelegentlich aber als Konsequenz von rationalen sozialen Zielen betrachtet. Solche Ziele seien z.B. Konfliktvermeidung und eine Art vom Benehmen, wodurch man versucht, für einen glatten Ablauf in der sozialen Interaktion zu sorgen. Somit wird verbale Höflichkeit als verschiedene Formen der Sprache angesehen, die Mitglieder einer soziokulturellen Gruppe benutzen, um diese Ziele zu erreichen (vgl. Watts et al. 1992, 3–4).

In seinem Artikel definiert Lüger Höflichkeit als ein kommunikationsbegleitendes Phänomen, und zwar sowohl beim Sprecher selbst als auch beim Hörer oder Partner. Das heißt, ein Verhalten oder eine Äußerung ist meist auch daraufhin interpretierbar, welche Haltung ein Handelnder seinem Gesprächspartner gegenüber einnimmt, welche Beziehung er etablieren oder bestätigen möchte. Außerdem beschreibt Lüger Höflichkeit als ein konkretes und nicht nur ein abstraktes Phänomen. (Vgl. Lüger 2002, 3.)

Mit Rücksicht auf die Tatsache, dass Höflichkeit als konkret betrachtet wird, gibt es in jeder Sprache oder Kultur verschiedene Verfahren und Mittel, die in Konversationen benutzt werden, um möglichst höflich zu sein. Diese Verfahren und Mittel werden Höflichkeitsstrategien genannt, die in erster Linie Möglichkeiten der Abschwächung,

der Indirektheit und der Dämpfung von Äußerungen betreffen. Lüger unterscheidet drei Ebenen von sprachlichen Formen der Höflichkeit:

a) *die Formulierung von Äußerungen*: Wie muss eine sprachliche Handlung ausgedrückt sein, um im genannten Sinne als angemessen zu gelten?

Mit anderen Worten, wie kann man z.B. jemandem befehlen und gleichzeitig höflich sein? Das heißt, wie muss der Befehl formuliert sein?

b) *das Vorkommen sprachlicher Handlungen*: Welche Handlung entspricht im gegebenen Zusammenhang den Höflichkeitsanforderungen, und welche nicht?

c) *die Verknüpfung sprachlicher Handlungen zu Sequenzen*.

Zum Beispiel in einer Konversation folgt einer Frage normalerweise eine Antwort. (Vgl. Lüger 2002, 7–8.)

Nach Lüger machen diese drei Ebenen es anschaulich, dass Höflichkeit viel mit partner- oder beziehungsorientierter Kommunikation zu tun hat. Miebs fasst diesen Aspekt der Höflichkeit in drei Worten zusammen (2003, 322): Höflichkeit bedeutet Beziehungsgestaltung.

Für die Gestaltung der Beziehungsebene sind demgemäß solche Rituale wie Begrüßung, Abschied, Vorstellung, Danken, Entschuldigen, Glückwünsche, Ess- und Trinkformeln usw. sehr wichtig (vgl. Miebs 2003, 325). Diese Formeln sind ein normaler Teil des täglichen Umgangs, denn verschiedene Rituale, Konventionen und Routinen gehören zur Alltagskommunikation (vgl. Coulmas 1981, 3). Laut Laver (1981, 289) sind Rituale bzw. Routinen eigentlich ein Mittel für das höfliche Verhalten.

Wie gesagt, verschiedene Routine bzw. Routineformeln sind ein wichtiger Faktor in einer höflichen, sozialen Interaktion. Sie sind auch ein Teil meiner Analyse, aus welchem Grund ich sie im nächsten Kapitel genauer behandeln werde.

3 Zu Routinen und Ritualen

Laut Zborowski (2005, 38) haben manche Wendungen der Sprache feste Formen in allen möglichen Kontexten, in denen sie vorkommen. Diese Tatsache exemplifiziert Zborowski mit folgendem Zitat von Jespersen:

Some things in language – in any language are of the formula character; that is to say, no one can change anything in them. A phrase like ‘How do you do?’ is entirely different from such a phrase as ‘I gave the boy a lump of sugar.’ In the former everything is fixed: you cannot even change the stress saying ‘How *do* you do?’ or make a pause between the words. [...] It is the same with ‘Good morning!’, ‘Thank you’, ‘Beg your pardon’, and other similar expressions. One may indeed analyze such a formula and show that it consists of several words, but it is felt and handled as a unit, which may often mean something quite different from the meaning of the component words taken separately. (Vgl. Jespersen 1992, 18–19.)

Auf diese Beschaffenheit der Sprache wurde relativ früh aufmerksam gemacht, denn Jespersen hat diese Beobachtung schon im Jahr 1924 gemacht¹. Später haben auch manche andere Sprachwissenschaftler ihre Aufmerksamkeit darauf gerichtet. Einer von ihnen ist John Lyons, der Äußerungen von dieser Art als gesellschaftlich vorgeschrieben bezeichnet. Laut ihm sind diese Äußerungen

meistens ‚vorgefertigt‘ in dem Sinn, dass sie vom muttersprachlichen Sprecher als nichtanalytische Ganzheiten erlernt und eindeutig nicht jedes Mal neu gebildet werden, wenn sie [...] bei den typischen, sich wiederholenden Gelegenheiten des gesellschaftlichen Ablaufs zur Anwendung gelangen (Lyons 1972, 425–426).

Aus diesem Grund wäre es Lyons Ansicht nach möglich, sie als *behavioristisch* zu erklären, denn die betreffenden Äußerungen (wie z.B. *How do you do*) lassen sich plausibel als bedingte Reaktionen auf die Situationen beschreiben, in denen sie vorkommen. Ein Gutteil unseres alltäglichen Sprachgebrauchs kann laut ihm recht adäquat *behavioristisch* und als Ausführen bestimmter Rollen unter Einhalten gesellschaftlich vorgeschriebener Verhaltensmuster erklärt werden. (Vgl. Lyons 1972, 426.)

¹ Die erste Auflage von Jespersens *The Philosophy of Grammar* wurde 1924 herausgegeben.

Das Konzept von Höflichkeit hat auch vieles mit diesen sprachspezifischen Formen zu tun. Die Identifikation sprachlicher Höflichkeit mit festen Formeln und einer besonderen Sprache hat nach Held die längste und kontinuierlichste Tradition in der Sprachwissenschaft. Dazu stellen sie nicht nur beim Fremdsprachenerlernen einen wichtigen Bestandteil der Lehrbücher dar, sondern auch Pragmatiker haben begonnen, sich dafür zu interessieren. Die Pragmatik sieht in den idiomatischen, festen Formeln einen wichtigen Teil der kommunikativen Kompetenz. (Vgl. Held 1995, 91.)

Held stellt fest (1995, 91), dass die Forschung zu den höflichen Formeln, zu den sprachlich gefrorenen Verhaltensformeln und leeren Zeremoniellen eine heterogene Situation ergibt. Diese Heterogenität sei

vor allem dadurch begründet, dass die basisgebenden Begrifflichkeiten uneinheitlich sind und damit in Bezug auf Höflichkeit sehr unterschiedliche Untersuchungseinheiten zur Sprache kommen. So kreist die Forschung um zwei ineinander verzweigte, aber weitgehend unzulänglich definierte bzw. unscharf voneinander unterschiedene Grundkonzepte: um den anthropologisch-ethnologischen **Ritual**begriff einerseits und um den alltagsweltlich verstandenen **Routine**begriff andererseits. (Held 1995, 91–92.)

Held stellt in ihrer Studie einige Autoren vor, die als Vertreter des einen oder anderen Aspekts bezeichnet werden können. Zwei Namen insbesondere scheinen jedoch das Ritual- und Routinekonzept miteinander zu verbinden. Diese zwei Autoren sind Florian Coulmas und Charles Ferguson.

Das Routinekonzept bezieht sich vor allem auf den Namen Coulmas. Laut ihm (1981, 1) haben Sprachwissenschaftler angefangen zu akzeptieren, dass Konversationen aus keiner willkürlichen Auswahl von Äußerungen bestehen. In der Tat ist vieles davon, was in der alltäglichen Interaktion gesagt wird, gar nicht einzigartig. Ein großer Teil von kommunikativer Aktivität besteht nämlich in Routinen: wir begrüßen einander, nehmen voneinander Abschied, stellen einander vor, entschuldigen uns und drücken unsere Dankbarkeit aus, bitten um Hilfe oder suchen bei jemandem Rat, usw. In diesen Sprachsituationen benutzen wir gleiche oder sogar identische Ausdrücke, die sich in diesen Zusammenhängen als passend erwiesen haben. (Vgl. Coulmas 1981, 1–2.)

Coulmas nennt Ausdrücke von dieser Art Konversationsroutinen oder auch *Routineformeln*, die er in seinen eigenen Worten folgendermaßen definiert:

[routine formulae are] highly conventionalized prepatterned expressions whose occurrence is tied to more or less standardized communications situations (vgl. Coulmas 1981, 2–3).

Ferguson dagegen bezeichnet Routinen, die er in seiner Besprechung *politeness formulas* nennt, als

little snippets of ritual used in everyday encounters between people, expressions like *good morning* or *thank you* (vgl. 1981, 21).

Nach Ferguson sind Routinen, wie z.B. Begrüßen und Bedanken, ein universales Phänomen aller menschlichen Sprachen. Er fügt hinzu, dass *politeness formulas* bzw. Höflichkeitsformeln sich mit der Zeit verändern und von allen durch die sprachliche Sozialisation angenommen werden. (Vgl Ferguson 1981, 21, 34.)

Routinen sind also als Teile größerer Strukturen zu behandeln, die nach Erving Goffman Rituale genannt werden. Sowohl Coulmas als auch Ferguson berufen sich auf diesen von Goffman stammenden Begriff des Rituals. Goffman definiert es folgendermaßen:

Ritual is [...] a conventionalized act through which an individual portrays his respect and regard for some object of ultimate value (vgl. 1971, 62).

Laut Zborowski (2005, 41) besteht die Funktion des Rituals darin, die Welt so zu organisieren, dass die Menschen mit Selbstsicherheit und als soziale Wesen auftreten können.

Verschiedene Rituale, Konventionen und Routinen sind also ein normaler Teil der Kommunikation, aus welchem Grund sie zur alltäglichen Interaktion gehören (vgl. Coulmas 1981, 3). Das Beherrschen von Routineformeln ist eine wichtige Teilkomponente des sozialen Verhaltens. In den Routineformeln einer Sprachgemeinschaft spiegelt sich nämlich das gesellschaftliche Wissen wider, das es dem Sprecher erleichtert oder ermöglicht, in einer gegebenen Situation „richtig“ zu reagieren. Darüber hinaus sind Routineformeln in einer engen Verbindung mit Höflichkeit, denn sie sind ein Mittel zu höflichem Benehmen. (Vgl. Wildner-Basset 1986, 144; Laver 1981, 289.)

Sandu (2002, 266) beschreibt Höflichkeit als ein Phänomen, das das Gespräch in einer Konversationssituation steuert. Sie fügt hinzu, dass soziale Situationen immer perfekte Gelegenheiten sind, Höflichkeit zu zeigen. Wenn aber Höflichkeit im sozialen Umgang übersehen wird, entsteht eine „Lücke“, die nur von den Konversationsteilnehmern gefüllt werden kann. Darüber hinaus merkt Miebs (2003, 322) ganz kurz in seinem Artikel an, dass Höflichkeit Beziehungsgestaltung bedeutet. Die Feststellung von Miebs verbindet Höflichkeit mit der Anwendung von Routinen, denn verschiedene Rituale und Routinen spielen eine zentrale Rolle beim Aufbauen von Beziehungen.

4 Zu Theorien der verbalen Höflichkeit

Das Phänomen der Höflichkeit ist Thema zahlreicher Artikel und kleinerer Beiträge, darüber hinaus wird sie auch innerhalb größerer sozio- und pragmalinguistischer Arbeiten behandelt. Dieses Phänomen bildet ein exemplarisches Forum für Diskussion zu dem Thema, sodass auch innerhalb der Linguistik ganz unterschiedliche Aspekte variierend von Anthropologie zu Sozio- und Psycholinguistik vorkommen. (Vgl. Held 1995, 67.)

Weil Höflichkeit so umfassend untersucht wird und untersucht worden ist, gibt es demgemäß auch zahlreiche Theorien von Höflichkeit. Penelope Brown und Stephen Levinson sind zwei Bahnbrecher auf dem Gebiet der verbalen Höflichkeit, die einen 230 Seiten langen Klassiker mit dem Titel *Universals in Language Use: Politeness Phenomena* (1978) geschrieben haben. Ihr Klassiker wurde laut Held (1995, 67) zuerst als Teil von Esther Goodys Sammlung von Artikeln herausgegeben². Neun Jahre später wurde er erneut veröffentlicht und in *Politeness: Some Universals in Language Usage* (1987) umbenannt.

Andere wichtige Forscher in diesem Bereich sind u.a. solche Namen wie Erving Goffman, Paul Grice, Robin Lakoff und Geoffrey Leech. Sie haben verschiedene theoretische Modelle von Höflichkeit geschaffen, die immer noch Einfluss auf die Forschungsarbeit im Feld der verbalen Höflichkeit haben. Mit Hilfe dieser Theorien werde ich im Folgenden thematisieren, wie Höflichkeit sich in verbaler Kommunikation manifestiert. In den nächsten Unterkapiteln stelle ich sie vor. Ich fange mit dem sogenannten Grice-Goffman-Paradigma an, weil es die Basis der anderen Theorien ist.

4.1 Das Grice-Goffman-Paradigma

Paul Grice war ein englischer Philosoph, der seinen Beitrag zur Linguistik leistete, indem er die Existenz des Prinzips der Kooperation (*the Cooperative Principle*) und die damit verbundenen vier Maximen der Konversation postulierte. Erving Goffman

² *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction* (1978)

dagegen war ein kanadischer Soziologe, der das Konzept von *Face*³ in seiner Studie zur *Face-to-Face*-Interaktion einführte. Das Prinzip der Kooperation und der Face-Begriff bilden die Basis für die Höflichkeitstheorien von Lakoff, Leech und Brown & Levinson.

4.1.1 Das Prinzip der Kooperation

Es ist ganz normal zu vermuten, dass die Beteiligten einer Konversation mit einander kooperieren. Die Gesprächspartner erwarten voneinander, dass keiner von ihnen versucht, den anderen zu verwirren, anzuschmieren oder ihm relevante Informationen vorzuenthalten. In den meisten Situationen ist eine Kooperation von dieser Art nur ein Ausgangspunkt dafür, dass man versteht, was gesagt wird. (Vgl. Yule 1996, 35.)

Es gibt aber Fälle, wo der Sprecher eigentlich mehr meint, als er wirklich sagt. Solche Situationen können möglicherweise die Kooperation zwischen den Gesprächspartnern erschweren. In diesen Fällen geht es um Folgendes:

When the listener hears the expression [...], she first has to assume that the speaker is being cooperative and intends to communicate something. That something must be more than just what the words mean. It is an additional conveyed meaning, called an **implicature**.⁴ (Vgl. Yule 1996, 35; Hervorhebung von Yule.)

Grice gliedert den Begriff *Implikatur* in zwei Unterbegriffe: die *konventionelle Implikatur* und die *Konversationsimplikatur*.

Die konventionelle Implikatur veranschaulicht er mit dem folgenden Beispiel: *Er ist ein Engländer; er ist mithin tapfer*. Bei dieser Satzfolge wird konventionell impliziert, dass alle Engländer tapfer sind bzw. seine Tapferkeit daraus folgt, dass er Engländer ist. (Vgl. Grice 1975, 44–45.)

Die Konversationsimplikatur unterscheidet sich von der konventionellen Implikatur in dem, dass das Implikatum nicht so direkt zu interpretieren ist. Bei dem folgenden

³ Auch die deutschen Begriffe *das Gesicht* und *das Image* kommen häufig als Äquivalente für *Face* vor.

⁴ Weitere englische Begriffe, die Grice in seiner Besprechung benutzt, sind das Verb *to implicate* und das Substantiv *implicatum*. Die deutschen Äquivalente sind *die Implikatur*, *implizieren* und *das Implikatum* (d.h. was impliziert wird).

Beispiel steht A neben seinem Auto, wenn B zu ihm kommt: A: *Ich habe kein Benzin mehr.* B: *Um die Ecke ist eine Werkstatt.* Hier impliziert B, dass die Werkstatt geöffnet ist und dass A also dort Benzin kaufen kann. Es gibt keine direkten sprachlichen Hinweise für das alles, aber A weiß trotzdem, was B meint oder auf jeden Fall, was er andeutet. (Vgl. Grice 1975, 51.)

Implikaturen sind primäre Beispiele für Situationen, wo mehr mitgeteilt als wirklich gesagt wird. Als Bedingung dafür, die Implikaturen interpretieren zu können, stellt Grice das *Prinzip der Kooperation*, d.h. die kooperative Bemühung der Gesprächspartner.

Die folgende Situation von Yule (1996, 36) beschreibt Grices Prinzip der Kooperation besonders gut. Eine Frau sitzt auf der Sitzbank und ein großer Hund liegt auf dem Boden vor ihr. Ein Mann kommt und setzt sich neben die Frau:

Mann: Entschuldigung, beißt Ihr Hund?

Frau: Nein, er beißt nicht.

(Der Mann lehnt sich hinaus und streichelt den Hund. Der Hund beißt ihn in die Hand.)

Mann: Au! Sie haben mir gesagt, dass der Hund nicht beißt!

Frau: Er beißt nicht. Das ist aber nicht mein Hund.

Nach Yule liegt das Problem dieser Situation bei der Kommunikation oder genauer gesagt bei der Vermutung des Mannes, dass die Frau mit ihrer Antwort mehr andeutet als wirklich gemeint ist. Aus der Perspektive des Mannes erteilt die Antwort der Frau weniger Information als erwartet.

Hinter dem Prinzip der Kooperation steckt die generelle Idee, dass die an einer Konversation beteiligten Menschen miteinander kooperieren bzw. zusammenarbeiten. In der Beispielsituation befolgt die Frau das Prinzip aber nicht. Eigentlich scheint es, als möchte die Frau andeuten, dass sie an keiner kooperativen Interaktion mit dem fremden Mann teilhaben will. (Vgl. Yule 1996, 36–37.)

Das folgende Zitat fasst das Prinzip der Kooperation in einem Satz zusammen:

Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged (vgl. Grice 1975, 45).

Mit anderen Worten sollte man in einer Konversation nach gemeinsamen Regeln vorgehen, sodass man möglichst konsequent und deutlich ist und damit keine Missverständnisse vorkommen. Mit Rücksicht auf das Obengenannte verletzt die Frau das Prinzip der Kooperation, denn ihre Antwort ist nicht eindeutig genug und die Konversation führt zu einem Missverständnis.

Außerdem hat Grice aus dem Prinzip noch vier Konversationsmaximen und Teilregeln zu jeder Maxime abgeleitet. Die Maximen sind (vgl. Grice 1975, 45–47):

I) Maxime der Quantität

1. Mache deinen Gesprächsbeitrag so informativ wie nötig.
2. Mache deinen Beitrag nicht informativer als nötig.

Mit anderen Worten soll der Beitrag weder größer noch kleiner sein als erfordert. Zum Beispiel, wenn der Techniker beim Reparieren das Auto seinen Gehilfen um drei Muttern bittet, soll der Gehilfe ihm drei Muttern geben und nicht vier oder fünf.

II) Maxime der Qualität: Versuche einen Gesprächsbeitrag zu liefern, der wahr ist.

1. Sage nichts, wovon du glaubst, dass es falsch ist.
2. Sage nichts, wofür du keine hinreichenden Anhaltspunkte hast.

Der Beitrag des Gesprächspartners soll möglichst echt sein. Wenn eine Frau mit ihrer Tochter einen Kuchen bäckt und zum Backen einen Löffel braucht, fragt sie die Tochter, ihr einen Löffel zu reichen. Nach dieser Maxime soll die Tochter ihrer Mutter aber keinen künstlichen Löffel aus Gummi geben, sondern einen richtigen Löffel; oder kein Salz, wenn die Mutter Zucker haben möchte.

III) Maxime der Relevanz: Sage nur, was relevant ist.

Der Beitrag des Partners soll dem Bedarf jeweiliger Situation angemessen sein. Zum Beispiel, wenn die Mutter den Kuchen bäckt, erwartet sie von der Tochter, dass sie ihr kein Buch zum Lesen gibt, weil es in dem Zusammenhang nicht relevant ist.

IV) Maxime der Modalität

1. Vermeide Unklarheit.
2. Vermeide Mehrdeutigkeit.
3. Vermeide unnötige Weitschweifigkeit.
4. Sei geordnet.

Nach der Maxime der Modalität soll der Gesprächspartner es klar machen, was sein Beitrag zu der Interaktion ist; und er soll auch prompt sein.

Laut Yule (1996, 37) ist es wichtig zu erkennen, dass diese Maximen nur ungesagte Vermutungen sind. Wir vermuten nämlich sehr oft, dass andere Menschen immer genug Information geben, die Wahrheit sagen, oder relevant und klar genug sind. Weil diese Maximen in einer normalen Interaktion erwartet und angenommen werden, erwähnen die Sprecher sie sehr selten.

Grice (1975, 47–48) dagegen stellt fest, dass Menschen sich eigentlich nach diesen Maximen verhalten. Wir machen es so, weil wir das als Kind gelernt haben und als Erwachsene schon daran gewöhnt sind, uns nach diesen Maximen zu benehmen. Laut ihm würde es auch sehr viel Mühe erfordern, sich von dieser gelernten Angewohnheit zu trennen. Deswegen sei es z.B. viel leichter die Wahrheit zu sagen als zu lügen.

Das Prinzip der Kooperation und die vier Konversationsmaximen sind nach Grice (1975, 49) vernünftig, weil jeder, der sich um die zentralen Ziele der Kommunikation kümmert, auch Interesse daran haben muss, an Konversationen teilzunehmen, die erst dann nützlich sind, wenn sie dem Prinzip der Kooperation und den Maximen entsprechend geführt sind.

Obwohl das Ideal der Kommunikation ist, dass alle sich an diese sogenannten Regeln der Konversation halten, kommen auch Probleme vor. In solchen Situationen geht es darum, dass eine oder sogar mehrere von den Maximen entweder mit oder ohne Absicht

verletzt werden. Im folgenden Beispiel ist B nicht informativ genug und verletzt dadurch die Maxime der Quantität⁵:

A: Ich hoffe, du hast das Brot und den Käse mitgebracht.

B: Ich habe das Brot mitgebracht.

B erwähnt die Käse in seiner Antwort gar nicht und offensichtlich nimmt an, dass B versteht, dass er den Käse nicht mitgebracht hat. Die nächste Situation ist dagegen ein Beispiel, wo B die Maxime der Relevanz verletzt:

A: Kommst du morgen mit uns zu Marias Party?

B: Meine Eltern kommen zu Besuch.

Die direkte Antwort zu der Frage wäre entweder *ja* oder *nein*, aber B gibt A sofort eine Erklärung, warum er nicht kommen kann, obwohl A das nicht gefragt hat.

Grice hat dieses Thema sehr gründlich analysiert und bezeichnet in seiner Besprechung noch weitere mögliche Beispiele für Situationen, wo die Maximen verletzt werden können.⁶ Ich werde sie hier aber nicht genauer thematisieren, denn sie sind nicht von großer Wichtigkeit für die vorliegende Arbeit. Als nächstes konzentriere ich mich auf Erving Goffman und seinen *Face*-Begriff.

4.1.2 Der *Face*-Begriff

Erving Goffmans Studie zur *Face-to-Face*-Interaktion stellt mehrere Manöver vor, die Menschen in verschiedenen sozialen Begegnungen verwenden. Das Konzept von *Face* ist offensichtlich ein wesentlicher Faktor in seiner Studie, denn es ist der Ausgangspunkt für seine Theorie.

Unter dem Konzept von *Face* versteht Goffman den positiven sozialen Wert, den jede Person für sich während einer besonderen Interaktion beanspruchen will (vgl. Goffman 1967, 5). Anders gesagt bedeutet *Face* das Bedürfnis danach, anderen Menschen eine positive Vorstellung von sich selber zu geben (vgl. Deutschmann 2003, 30). Laut Yule (1996, 60) weist das Konzept von *Face* auf das emotionale und soziale Selbstbild hin,

⁵ Das Beispiel stammt von Yule (1996, 40).

das jedes Mitglied einer sozialen Gesellschaft besitzt und das jedes Mitglied erkennen und anerkennen sollte.

Eine wichtige Komponente des *Face*-Konzepts ist auch die Idee von *losing face* und *saving face*, d.h. *das Gesicht verlieren* und *das Gesicht wahren*.⁷ Man verliert sein Gesicht, wenn man blamiert oder erniedrigt wird. Der Ausdruck *das Gesicht wahren* bedeutet dagegen das Ziel einer Person den Eindruck beizubehalten, dass man sein Gesicht nicht verloren hat. (Vgl. Goffman 1967, 9.)

Im normalen Umgang versuchen Individuen solche Situationen zu vermeiden, wo der Gesprächspartner sein Gesicht verlieren kann, d.h. sie versuchen so vorzugehen, dass das Selbstbild einer Person nicht bedroht wird. Normalerweise können diese Bedrohungen durch Höflichkeit vermieden werden. In diesem Zusammenhang wird Höflichkeit als ein Mittel definiert, das man dazu verwendet, Achtung vor dem Gesicht einer anderen Person zu zeigen. (Vgl. Yule 1996, 60.)

Das Konzept von *Face* ist die grundlegende Idee der Höflichkeitstheorie von Brown & Levinson, die ich oben schon kurz erwähnt habe. Sie gehen mehr ins Detail und führen noch solche Begriffe wie *Face Threatening Act* (FTA) und *negative* und *positive face* ein. Diese weiteren Phänomene thematisiere ich später in Kapitel 4.4.

4.2 Lakoffs Regel der Höflichkeit: *be polite*

In seinem einflussreichen Artikel zum Prinzip der Kooperation schlägt Grice vor, dass neben den Konversationsmaximen, die er postuliert hat, auch andere Maximen (ästhetisch, sozial oder moralisch in der Natur) entwickelt werden sollten, um die pragmatische Bedeutung einer Äußerung erklären zu können. Eine solche Maxime wäre laut ihm die Höflichkeitsmaxime *be polite*. Grices Artikel wurde zum ersten Mal im Jahr 1967 herausgegeben, welches bedeutet, dass sein Vorschlag zu den weiteren Maximen genug Zeit hatte, festen Fuß zu fassen und solche Studien zur Höflichkeit hervorzurufen wie die von Lakoff (1973, 1979) und Leech (1983). (Vgl. Watts et al. 1992, 3 und Grice 1975, 47.)

⁶ Wie z.B. *to opt out from a maxim, a clash*, und *to flout a maxim* (vgl. Grice 1975, 49ff.).

Es ist somit kein Wunder, dass Robin Lakoff später in ihrer Studie – die die einflussreichste Studie in Amerika und Großbritannien vor der Studie von Brown & Levinson war – behauptet, dass Grices Maximen umformuliert werden sollten und zwar durch die Einführung von Maximen der Höflichkeit. Ihre Theorie baut sich ausschließlich auf die indirekte Formulierung von Aufforderungen auf. Sie ist offensichtlich der Meinung, dass anstatt der *Griceschen* Maximen andere Maximen in Kraft treten, wenn man den *Imperativ* benutzt. (Vgl. Watts et al. 1992, 3 und Held 1973, 69.)

Ihre Theorie von Höflichkeit ist in einer Hauptmaxime zusammengefasst, nämlich in der Maxime *be polite*, d.h. *sei höflich*. Es gibt noch drei weitere Submaximen bzw. Regeln zu der Hauptmaxime:

- (1) Don't impose.
~ Dränge dich (dem Gesprächspartner) nicht auf.
- (2) Give options.
~ Gib (dem Gesprächspartner) eine Wahlmöglichkeit.
- (3) Make A (=ALTER)⁸ feel good – be friendly.
~ Mache A glücklich – sei freundlich.

(Vgl. Lakoff 1973, 298.)⁹

Die Maximen von Lakoff unterscheiden sich von den Maximen von Grice dadurch, dass Lakoffs Modell mehr ALTERS- bzw. rezipientenorientiert ist (Held 1995, 69).

Nach Held (1995, 69) drückt Lakoff mit diesen drei Verhaltensanweisungen sehr allgemein inhaltliche Aspekte von Höflichkeit aus, welche auch gewissen Normen bzw. Werten entsprechen. Mit anderen Worten können die drei Submaximen als Anweisungen für höfliches Verhalten angesehen werden.

Die erste Submaxime gilt in formalen Gesprächen, wie z.B. akademische Diskussion, Gespräche in Ämtern, offizielle Begrüßungen, usw. Der Sprecher, der diese Maxime

⁷ Auch die Begriffe *der Gesichtsverlust* und *die Gesichtswahrung* kommen häufig vor.

⁸ Vgl. *Ego* und *Alter*. Hier bezieht sich das Wort *Alter* auf den Rezipienten bzw. den Gesprächspartner.

⁹ Zitiert nach Held 1995, 69.

verletzt, kann als eine Person ohne Manieren oder als schlecht erzogen betrachtet werden. Bei der Submaxime (2) geht es in Lakoffs Worten um Folgendes:

Let A make his own decisions.

Das Ziel dieser Maxime ist es, das Thema, die Art und Weise und die Richtung der Konversation vom Hörer bzw. Gesprächspartner bestimmen zu lassen. Die Submaxime (3) bezieht sich wiederum auf freundschaftliche und vertraute Interaktion, wo es keine Begrenzungen gibt, die den Gebrauch von Euphemismen oder umgangssprachlichen Registern bestimmen würden. (Vgl. Zborowski 2005, 27-28.)

Die Theorie von Lakoff scheint ganz unkompliziert zu sein, aber sie ist vielerorts besprochen, kritisiert und interpretiert worden. Trotz aller Kritik und auf Grund vieler Diskussion ist ihre Theorie einer der Grundtheorienansätze innerhalb der verbalen Höflichkeitsforschung.

4.3 Leechs Prinzip der Höflichkeit

Geoffrey Leech bespricht in seinem Buch, *Principles of Pragmatics* (1983), Grices Prinzip der Kooperation und ergänzt es durch die Einführung des Prinzips der Höflichkeit (*the Politeness Principle*). Er begründet die Anwendung des Höflichkeitsprinzips damit, dass Grices Prinzip auf Widerstand gestoßen ist, weil es dem richtigen Sprachgebrauch nicht standhalten kann. Außerdem steht das Prinzip der Kooperation seiner Meinung nach vor großen Problemen, falls mögliche Ausnahmen oder Abweichungen nicht befriedigend erklärt werden können. Aus diesem Grund sei das Prinzip der Höflichkeit eine notwendige Ergänzung, die das Prinzip der Kooperation vor ernsthaften Problemen rettet. (Vgl. Leech 1983, 80.)

Die folgende Situation ist ein Beispiel dafür, wie das Prinzip der Höflichkeit das Prinzip der Kooperation rettet (vgl. Leech 1983, 80–81):

A: Wir alle werden Bill und Agatha sehr vermissen, nicht wahr?

B: Naja, wir alle werden Bill vermissen.

Der Sprecher B nimmt Grices Maxime der Quantität¹⁰ nicht wahr, denn er bestätigt nur einen Teil der Aussage vom Sprecher A und übersieht den Rest. Leech stellt fest, dass der Sprecher B ein wenig informativer sein könnte, aber nur auf die Kosten, dass er unhöflicher zu der dritten Partei (Agatha) wäre. Deswegen unterdrückt der Sprecher B die erwünschte Information und wahrt dadurch das Prinzip der Höflichkeit.

Das Prinzip der Höflichkeit hat eine positive und negative Form, die sich generell auf folgende Weise manifestieren (vgl. Leech 1983, 81):¹¹

Minimiere den Ausdruck der *unhöflichen* Vorstellungen [negativ]

Maximiere den Ausdruck der *höflichen* Vorstellungen [positiv]

Der Sprecher B befolgt das Höflichkeitsprinzip, denn er versucht offensichtlich die Verwendung von unhöflichen Ausdrücken zu vermeiden.

Wie Grice, so gliedert auch Leech sein Prinzip in Submaximen. Das Zentrum seiner Theorie der Höflichkeit ist die sogenannte Takt-Maxime, die seiner Ansicht nach die wichtigste Art von Höflichkeit in der *englischsprachigen* Gesellschaft präsentiert (1983, 107). Darüber hinaus gibt es noch eine Anzahl anderer Maximen der Höflichkeit, die eine Tendenz haben, paarweise aufzutreten (minimieren vs. maximieren), wie man im Folgenden sehen kann (vgl. Leech 1983, 132):

(I) Maxime der Takt

(a) Minimiere die Kosten von anderen. (b) Maximiere den Benefit von anderen.

(Minimize cost to *other* / Maximize benefit to *other*)

(II) Maxime der Generosität

(a) Minimiere den Benefit für dich selbst. (b) Maximiere Kosten für dich selbst.

(Minimize benefit to *self* / Maximize cost to *self*)

(III) Maxime der Zustimmung

¹⁰ Kapitel 4.1.1

¹¹ Minimize (other things being equal) the expression of impolite beliefs. [negative]
Maximize (other things being equal) the expression of polite beliefs. [positive]

(a) Minimiere Kritik für andere. (b) Maximiere Lob.

(Minimize dispraise to *other* / Maximize praise to *other*)

(IV) Maxime der Bescheidenheit

(a) Minimiere Selbstlob. (b) Maximiere Selbstkritik.

(Minimize praise to *self* / Maximize dispraise to *self*)

(V) Maxime der Übereinstimmung

(a) Minimiere Nichtübereinstimmung zwischen dir und anderen. (b) Maximiere Übereinstimmung.

(Minimize disagreement between *self* and *other* / Maximize agreement between *self* and *other*)

(VI) Maxime der Sympathie

(a) Minimiere Antipathie zwischen dir und anderen. (b) Maximiere Sympathie.

(Minimize antipathy between *self* and *other* / Maximize sympathy between *self* and *other*)

Nicht alle diese Maximen bzw. Submaximen sind ebenso wichtig, d.h. bei jeder Maxime scheint die Submaxime (b) weniger wichtig zu sein als die Submaxime (a) (vgl. Leech 1983, 133). Mit anderen Worten konzentriert sich Höflichkeit mehr auf *other* als auf *self*. Leech bemerkt noch dazu, dass Höflichkeit dem Empfänger gegenüber generell viel wichtiger ist als einer dritten Partei gegenüber, obwohl dies in den Maximen nicht direkt reflektiert wird.

4.4 Brown & Levinsons Theorie der Höflichkeit

Brown & Levinson haben ein Modell der Höflichkeit aufgebaut, mit dem sie versuchen, das *Gricesche* Kooperationsprinzip und die vier verbundenen Konversationsmaximen (Quantität, Qualität, Relation und Modalität) zu ergänzen (vgl. Deutschmann 2003, 29).

Sie betonen, dass die höfliche Art zu sprechen sich als Abweichungen von der rationalen und effizienten Kommunikation manifestiert, die eben das Zentrum des Griceschen Modells ist (vgl. Brown & Levinson 1987, 4; Deutschmann 2003, 30). Brown & Levinson betrachten Höflichkeit als Grund für solche Abweichungen und fügen dem Prinzip der Kooperation demnach eine zusätzliche Dimension hinzu. Laut Deutschmann (2003, 30) ist ihre Studie ein Versuch zu erklären, wie Höflichkeit das Prinzip der Kooperation ausbalanciert.

Rationalität und das *Face*-Konzept sind wesentliche Faktoren in ihrer Studie. Unter Rationalität verstehen sie die Anwendung einer besonderen Art vom logischen Denken (vgl. Brown & Levinson 1978, 63). Der Face-Begriff, auf den sie ihre Höflichkeitstheorie weitgehend aufbauen, ist abgeleitet von Goffmans Konzept von Face und dem alltäglichen Begriff, der Face mit den Ideen *das Gesicht verlieren* und *das Gesicht wahren* verbindet. Aus diesem Grund nennt Watts (2003, 85) ihre Theorie auch „the face-saving theory of politeness“.¹² Er ist aber noch der Meinung, dass die Theorie nicht nur von Goffmans Konzept abgeleitet ist, sondern sie verändert es auch bedeutend.

4.4.1 Face und Höflichkeit

Brown & Levinson (1978, 66) nehmen an, dass alle kompetenten erwachsenen Mitglieder einer Gesellschaft ein *Face*¹³ haben und sich dessen bewusst sind, dass auch andere Menschen ein Face besitzen. Das Face spielt bei allen Arten von sozialer Interaktion eine Rolle, denn im Streben nach einem gut funktionierenden sozialen Umgang ist es für alle Individuen notwendig, dass sie stets beachten, welchen Einfluss ihre Handlungen auf das eigene Face und das Face anderer Interaktanten haben (vgl. Simon 2003, 65). Mit anderen Worten sollte man darauf aufpassen, dass niemand im sozialen Umgang sein Gesicht verliert.

Die Gesichtswahrung ist trotzdem nicht das Ziel der sozialen Interaktion, sondern ein notwendiges Mittel dazu, dass die Interaktion weiterlaufen kann. Ereignisse, die das

¹² Simon (2003, 63–75) nennt Brown & Levinsons Theorie auch das *Face*-Modell.

¹³ Öffentliches Selbstbild, das jedes Mitglied für sich beansprucht. (Kapitel 4.1.2)

Face des Gesprächspartners bedrohen, bedrohen auch das Verhältnis zwischen den Kommunikationspartnern. Somit werden in einer Situation, wo das Face bedroht wird, sogenannte Korrekturmaßnahmen (bzw. die „Face-Arbeit“) eingesetzt, um zu vermeiden, dass keiner von den Gesprächspartnern sich verlegen fühlt und dass ihr Verhältnis dadurch ungestört bleibt (vgl. Snyder 1981, 96).

Da also jedes kommunikative Verhalten dazu führen kann, dass auf der Beziehungsebene das Risiko vom Gesichtsverlust besteht, werden laut Simon (2003, 65) in jeder Gesellschaft Mechanismen nötig sein, die es ihren Mitgliedern ermöglichen, gut mit einander auszukommen, d.h. zu verhindern, dass jemand sein Face verliert. In der Tat existiert ein solches faceschützendes Verfahren in allen Kulturen, und es wird mit dem Begriff der *Höflichkeit* erfasst (vgl. Simon 2003, 65–66).

Um die verschiedenen Strategien zu klassifizieren, die angewendet werden können, um Rücksicht auf den Gesprächspartner zu nehmen, differenzieren Brown & Levinson zwischen zwei Arten von Face:

negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom from imposition

positive face: the positive consistent self-image or ‘personality’ (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants.

(Brown & Levinson 1978, 66; Simon 2003, 66.)

Hudson beschreibt diese beiden Typen noch weiter als *Power-Face* (negative face) und als *Solidarity-Face* (positive face). Das Letztgenannte bedeute den Respekt und die Anerkennung, die andere Menschen vor uns, vor unserem Verhalten und unseren Werten zeigen (d.h. „Ich habe Respekt vor dir für...“). Falls das Solidarity-Face bedroht wird, fühlen wir uns verlegen oder beschämt. Das Power-Face bedeutet dagegen den Respekt im Sinne von „Ich habe Respekt vor deinem Recht, etwas zu tun“. Dieser Typ des Face entspricht der „negativen“ Zustimmung, sich nicht einzumischen. Falls das Power-Face bedroht wird, fühlen wir uns beleidigt. (Vgl. Hudson 1996, 114.)

Brown & Levinson (1978, 67) spezifizieren diese Idee von zwei Arten von Face noch genauer, indem sie die beiden Spielarten als Grundbedürfnisse (*basic wants*) betrachten, die jeder von uns benötigt und die von uns allen befriedigt werden sollten.¹⁴ Es sei aber nicht nötig, dass die Face-Bedürfnisse einer Person komplett befriedigt werden; manchmal könne das Face auch übersehen werden.

Die Bedürfnisse des Face definieren Brown & Levinson folgendermaßen (1978, 67):

negative face: the want of every ‘competent adult member’ that his actions be unimpeded by others

positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others.

Das *negative Face* bedeutet das Bedürfnis nach Schutz persönlicher Territorialrechte und nach Wahrung des damit verbundenen Handlungs- und Entscheidungsfreiraums. Dem negativen Face entsprechen die Strategien der *negativen Höflichkeit*. Das *positive Face* bedeutet stattdessen das Bedürfnis nach Anerkennung und Wertschätzung und ihm entsprechen die Strategien der *positiven Höflichkeit*. (Vgl. Held 1995, 74.)

Das negative Face und die davon abgeleitete negative Höflichkeit sind bekannt als formale Höflichkeit, auf die viele Menschen hinweisen, wenn sie den Begriff Höflichkeit im populären Sinne benutzen. Insbesondere bedeutet die negative Höflichkeit etwa abgeschwächte Direktheit gegen das negative Face des Empfängers. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 134.)

Handlungen, die den Handlungsspielraum des Gesprächspartners einschränken, wie z.B. Bitten, Drohungen, Aufforderungen und Befehle, bedrohen das negative Face des Gesprächspartners. Das eigene negative Face kann z.B. durch Danksagungen oder Verpflichtungen bedroht werden. Die negative Höflichkeit ist typisch für Distanzbeziehungen; d.h. die Formen der negativen Höflichkeit werden dann benutzt, wenn der Sprecher auf eine sogenannte „soziale Bremse“ während der Interaktion treten will. (Vgl. Kotthoff 1998, 287; Brown & Levinson 1978, 135.)

¹⁴ The aspects of *face* are treated as basic wants, “which every member knows every other member desires, and which in general it is in the interests of every member to partially satisfy” (B&L 1978, 67).

Die negative Höflichkeit definieren Brown & Levinson als eine ausführliche und konventionale Reihe von verbalen Strategien, d.h. es ist alles das, was man in einem Etikettenbuch finden kann. Sie sei das Herz des Respektverhaltens, wobei es sich um die Verwendung von formalisierten Verhaltensregeln handelt, die u.a. die Verwendung besonderer verbaler Formeln umfasst. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 134–135; Deutschmann 2003, 32.)

Mit der positiven Höflichkeit wird dagegen die abgeschwächte Direktheit gegen das positive Face des Empfängers gemeint. Die Grundidee der positiven Höflichkeit besteht darin, dass der Sprecher von seinem Gesprächspartner verlangt, dass seine Bedürfnisse und Wünsche als erstrebenswert betrachtet werden. Insbesondere beinhaltet das positive Face bzw. die positive Höflichkeit den Wunsch des Sprechers danach, dass der Gesprächspartner ihn versteht, akzeptiert, mag oder anerkennt. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 67, 106).

In Kotthoffs Worten ist das positive Face das, was eine Person an Bestätigung, Verständnis, Sympathie und Liebesbekundung von einer anderen Person erhält und an sie gibt. Brown & Levinson schreiben (1978, 108), dass es in vertrauten Beziehungen mehr Aktivitäten der positiven Höflichkeit gibt. Die positive Höflichkeit schafft nämlich Solidarität und Vertrautheit, und hohe Vertrautheitsgrade könnten über eine Zurücknahme von negativer Höflichkeit und eine Zunahme an Strategien positiver Höflichkeit signalisiert werden. Laut Kotthoff kann das positive Face des Gegenübers durch Kritik und Beschwerde angegriffen werden, während das eigene Face durch Selbsterniedrigung bedroht werden kann. (Vgl. Kotthoff 1998, 287.)

Es ist also möglich, den Zustand des positiven Face dadurch zu erreichen, dass die Bedürfnisse und Wünsche des Sprechers erfüllt bzw. berücksichtigt werden. Ein Beispiel von Brown & Levinson veranschaulicht diesen Aspekt. Frau B ist eine eifrige Gärtnerin und sie verwendet viel Zeit und Mühe darauf, ihre Rosen zu pflegen. Sie ist sehr stolz auf ihre Rosen und findet es schön, wenn andere Menschen die Blumen bewundern. Sie erfreut sich sehr daran, wenn Gäste ihr beim Besuch sagen:

What lovely roses; I wish ours looked like that! How do you do it?

Hinter dieser Äußerung steckt die Andeutung, dass ihre Gäste auch dieselben Wünsche haben und deswegen aufrichtig die Rosen von Frau B bewundern. Mit anderen Worten befriedigen die Gäste das positive Face von Frau B, weil sie ehrlich der Meinung sind, dass die Blumen schön aussehen, und nicht nur, weil sie höflich sein wollen. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 67–68.)

Wie man an diesem Beispiel sehen kann, repräsentiert die positive Höflichkeit das alltägliche verbale Verhalten, wobei Interesse und Anerkennung der Persönlichkeit einer anderen Person, gemeinsame Bedürfnisse und gemeinsame Kenntnisse routinemäßig ausgetauscht werden. Es gibt jedoch eine Eigenschaft, die die positive Höflichkeit vom normalen alltäglichen Sprachgebrauch unterscheidet, nämlich das Element der Übertreibung. Dieses Element kann dann benutzt werden, wenn der Sprecher nicht unbedingt dieselben Bedürfnisse und Wünsche hat wie sein Gesprächspartner, er aber trotzdem das positive Face seines Gegenübers befriedigen will. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 106.)

Das Element der Übertreibung demonstrieren Brown & Levinson folgendermaßen (1978, 106–108):

How **á**bsolutely **má**rvellous! I simply can't imagine how you manage to keep your roses so **exq**úsite, Mrs B!

Die Übertreibung von dieser Situation kommt natürlich besser beim Aussprechen vor, aber hier wird sie durch die Akzentuierung von bestimmten Buchstaben bzw. Wörtern markiert. Der Sprecher hat wahrscheinlich kein großes Interesse an den Rosen von Frau B, aber er will auch nicht unhöflich sein, denn er versteht, dass die Blumen wichtig für Frau B sind. Wie Brown & Levinson (1978, 106) schreiben:

even if [the] S[peaker] can't with total sincerity say 'I want your wants', he can at least sincerely indicate 'I want your positive face to be satisfied'.

Das Element der Unaufrichtigkeit wird in diesem übertriebenen Ausdruck durch die Schlussfolgerung kompensiert, dass der Sprecher wirklich ehrlich das positive Face von Frau B verstärken will.

Folgt man also dem Modell der Höflichkeit von Brown & Levinson,

dann besteht ihr Wesen darin, bestimmte sprachliche Strategien anzuwenden, um dem Adressaten zu signalisieren, dass man ihn mag, ihm [wohlgesinnt] ist, mit ihm in einem solidarischen Verhältnis steht (positive Höflichkeitsstrategien) bzw. man sein Territorium respektiert, ihm nicht zu nahe tritt, [und] ihm kommunikative Ausweichmöglichkeiten einräumt (negative Höflichkeitsstrategien) (Simon 2003, 67).

Sowohl bei den positiven als auch bei den negativen Höflichkeitsstrategien gibt es mehrere Unterstrategien zu unterscheiden. Brown & Levinson (1978) haben diese Unterstrategien mit einer Vielzahl von Beispielen aus dem Englischen exemplifiziert. Simon wiederum hat einige dieser Strategien durch Beispiele aus dem Deutschen veranschaulicht.

Im Wesentlichen besteht die Idee der positiven Höflichkeitsstrategien darin, Gemeinsamkeit und Zugehörigkeit zu betonen und dadurch das positive Face des Gesprächspartners zu schützen. Zu den positiven Höflichkeitsstrategien zählen u.a. folgende Typen (vgl. die Übersicht Brown & Levinson 1978, 107; Simon 2003, 67):

- **Use in-group identity markers** (B&L S. 112ff.; Simon S. 67): Zu dieser Gruppe gehören neben bestimmten Anredeformen wie z.B. *Liebling* oder *Altes Haus* auch Kosenamen. Auch eine umgangssprachliche Ausdrucksweise und eine (nach)lässige Sprechweise können als Zeichen der Zugehörigkeit zur selben sozialen Gruppe betrachtet werden.
- **Seek agreement** (B&L S. 117f.; Simon S. 67): Durch die Bestätigung von Äußerungen und Meinungen des Adressaten kann die Gemeinsamkeit der Kommunikationsbasis betont werden. Als gutes Gesprächsthema, bei dem es ganz leicht ist, dem Gesprächspartner zuzustimmen, erwähnen Brown & Levinson z.B. das Wetter.
- **Presuppose/raise/assert common ground** (B&L S. 122ff.; Simon S. 67): Auch die Bereitschaft zu Small Talk kann vom Adressaten als Solidaritäts- und Gemeinsamkeitssignal interpretiert werden. In diesen Bereich fällt laut Simon auch z.B. das sogenannte *Krankenschwestern-wir*, bei dem so getan wird, als bildeten Sprecher und Hörer eine personale Gemeinschaft: *Na wie geht's uns denn heute?*.

- **Offer, promise** (B&L S. 130; Simon S. 67): Selbst wenn ein Versprechen kein ernstgemeintes sein sollte, so kann dadurch doch das positive Face-Bedürfnis nach ‚freundschaftlicher Gemeinsamkeit‘ befriedigt werden. Ein Beispiel dafür wäre nach Simon der gesprächsabschließende Satz *Wir telefonieren miteinander...*, den jemand nach einer zufälligen Begegnung mit einem entfernteren Bekannten äußert und dann doch nie anruft.

Das Ziel der negativen Höflichkeitsstrategien ist es dagegen, das negative Face des Gegenübers zu befriedigen. Bei diesen Strategien geht es hauptsächlich darum, dass man Respekt vor seinem Gesprächspartner zeigt und ihn nicht belästigt. Zu den negativen Höflichkeitsstrategien zählen dagegen folgende Beispiele (vgl. die Übersicht Brown & Levinson 1978, 136; Simon 2003, 68):

- **Be conventionally indirect** (B&L S. 137ff.; Simon S. 68): Mit dieser Strategie deuten Brown & Levinson auf indirekte Sprechakte hin. Als Beispiel dafür erwähnt Simon die Feststellung *Hier zieht's*. Laut ihm ist kein Hörer bei diesem Satz auf eine Handlungsobligation festgelegt, wie es bei *Schließen Sie das Fenster* der Fall wäre. Durch die Indirektheit von dieser Art wird ein höflicher Schutz des negativen Face des Adressaten gewährleistet.
- **Question, hedge** (B&L S. 150ff.; Simon S. 68): Diese Strategie umfasst alle Verfahren, bei denen der Sprecher sich vorsichtig äußert, sich zurücknimmt, und seiner Äußerung weniger illokutives Gewicht beimisst. Hierzu gehören z.B. Wörter wie *ziemlich* in *Ich bin ziemlich sicher, dass...* und *oder* in *Das ist ein schönes Auto, oder?*. Diese Wörter bezeichnet Simon als Wörter, die die Sicherheit einer Assertion einschränken und dadurch die Kraft des Sprechaktes reduzieren.
- **Minimize the imposition** (B&L S. 181ff.; Simon S. 68): Nach Simon spielt der Sprecher bei dieser Strategie die Last herunter, die er dem Adressaten durch eine Äußerung aufbürdet. Ein Beispiel sei der Ausdruck *Ich bin in zwei Minuten zurück*, den der Sprecher beispielsweise dann äußert, wenn er seinen Gesprächspartner um ein Gefallen gebeten hat und selber für einen Augenblick weggehen muss. Mit dieser Äußerung signalisiert er dem Adressaten, dass er es nicht alleine schaffen muss.

- **Give deference** (B&L S. 183ff.; Simon S. 68): Zu den Möglichkeiten, seinen Respekt auszudrücken, zählen laut Brown & Levinson die sogenannten Honorativ-markierten Formen wie z.B. die Anredeformen *Sir*, *Madam* und *Lady* im Englischen und *Herr* und *Frau* im Deutschen. Dazu listen sie auch Bescheidenheit signalisierende Verfahren auf, bei denen sich der Sprecher als wenig kompetent darstellt. Simons Beispiel von solchem Verfahren ist die Antwort auf eine Gratulation: *Ach, und ich war ziemlich sicher, dass ich durchgefallen bin.*
- **Apologize** (B&L S. 192ff.; Simon S. 68): Die Idee dieser Strategie ist es, dem Adressaten zu signalisieren, dass es dem Sprecher unangenehm ist, auf den Adressaten einzudringen. Dies kann durch entschuldigende Floskeln kommuniziert werden: *Entschuldigen Sie die Störung, aber...; Ich krieg das alleine nicht geregelt, deshalb bitte ich Sie.*
- **Impersonalize** (B&L S. 195ff.; Simon S. 68): Das negative Face des Adressaten kann auch durch Passivierung geschützt werden. Indem die Teilnehmer des Gesprächs nicht direkt genannt werden, wird auf niemanden direkt referiert: *Der Betrag soll bis zum kommenden Monatsersten überwiesen werden.*

Darüber hinaus gibt es noch die Möglichkeit zu sogenannten *off record*-Verhalten. Damit wird gemeint, dass der Sprechakt derart indirekt ausgedrückt wird, dass weder der Sprecher noch Adressat auf eine genaue Interpretation festgelegt werden können. Also falls der Sprecher das Face seines Gesprächspartners bedrohen möchte, d.h. einen sogenannten face-bedrohenden Akt¹⁵ begehen möchte, kann er eine *off-record-Strategie* anwenden, denn diese Strategie bietet dem Sprecher die Möglichkeit an, die Verantwortung für den Akt abzustreiten. Wenn es nämlich mehrere Interpretationen für eine Äußerung gibt, bleibt es dem Hörer selber zu entscheiden, welche Interpretation er macht. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 216; Simon 2003, 68.)

Bei der *off-record-Strategie* handelt es sich hauptsächlich um einen indirekten Sprachgebrauch, d.h. durch eine Äußerung wird etwas Generelles ausgedrückt oder etwas, was sich eigentlich davon unterscheidet, was der Sprecher wirklich meint bzw. andeuten möchte. Zum Beispiel *Hier zieht's* ist ein Ausdruck der Bitte, das Fenster zu

¹⁵ Vgl. *Face Threatening Act* (FTA) von Brown & Levinson; dazu mehr in Kapitel 4.4.2.

schließen, aber es kann sein, dass der Hörer ihn aus welchem Grund auch immer anders interpretiert und somit das Fenster geöffnet lässt. Kotthoff schreibt, dass u.a. Anspielungen, Ironie, Vagheit, Ellipsen, Übergeneralisierungen und Widersprüche einige der zentralen Verfahren bei dieser Strategie sind. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 216; Simon 2003, 68; Kotthoff 1998, 288.)

Laut Simon scheinen die auf das positive Face abzielenden Höflichkeitsstrategien einen allgemein-solidaritätsstiftenden Charakter zu haben, weswegen sie insgesamt wenig strukturellen Einfluss auf die Sprache haben. Die negativen Strategien wirken dagegen systematisch auf das sprachliche Verhalten der Kommunikationspartner und sogar auf die Sprachstruktur ein. Die Hauptfunktion negativer Höflichkeit bestehe also darin, dem Adressaten zu verstehen zu geben, dass er sich nicht bedrängt zu fühlen braucht und dass sein Territorium keineswegs bedroht ist. Es bedeute aber nicht, dass der Adressat nicht verstehen soll, was die Intention des Sprechers wirklich ist. (Vgl. Simon 2003, 68–69.)

4.4.2 Face Threatening Acts

Wie schon oben kurz erwähnt wurde, gibt es eine spezifische Art von Handlungen, die das Face bedrohen können. Es sind Handlungen, deren inhärente Eigenschaften den Bedürfnissen des Face mehr oder weniger entgegenstehen (vgl. Held 1995, 74). Solche Handlungen nennen Brown & Levinson *Face Threatening Acts* (FTA). Wenn der Sprecher einen FTA gegen das negative Face des Adressaten begeht, schränkt der Sprecher ganz bewusst die Handlungsfreiheit des Adressaten ein und zeigt dadurch, dass er auch keine Intention hat, es zu vermeiden, dass das Face bedroht wird. Mit einem FTA gegen das positive Face des Adressaten deutet der Sprecher dagegen an, dass er kein großes Interesse an den Gefühlen und Bedürfnissen des Adressaten hat. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 70–71.)

Die deutlichsten Face Threatening Acts gegen das negative Face des Adressaten sind laut Brown & Levinson u.a. Bitten, Befehle, Forderungen, Aufforderungen, Warnungen, und starke (negative) Gefühlsäußerungen. Die entsprechenden FTAs gegen das negative Face des Sprechers kommen z.B. in solchen Situationen vor, wo der

Sprecher jemandem danken muss, eine Ausflucht machen muss, oder jemandem etwas widerwillig versprechen muss. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 70–72.)

Das positive Face des Adressaten wird u.a. durch missbilligende Äußerungen, Widersprüche, Verspottung, unanständige oder übertriebene Gefühlsäußerungen, und durch die Anführung eines tabuisierten Themas bedroht. Zu den FTAs gegen das eigene positive Face gehören dagegen Fälle, wo der Sprecher sich bei jemandem entschuldigt, ein Kompliment annimmt, oder sich blamiert fühlt. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 71–73.)

Normalerweise versucht aber jede Person mit guten Vorsätzen, die Face Threatening Acts zu vermeiden, oder wendet zumindest spezifische Strategien an, um die Bedrohungen des Face des Gesprächspartners zu minimieren. Die Abbildung 1 präsentiert eine Reihe von möglichen Verhaltensstrategien, die benutzt werden können, um die Face-Bedrohungen der Beteiligten einer Konversation zu schwächen. Die Nummerierung 1–5 deutet auf den Grad der Bedrohlichkeit für das Face hin, d.h. bei Nummer 1 ist die Gefahr des Face-Verlustes größer als bei Nummer 5. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 65, 73).

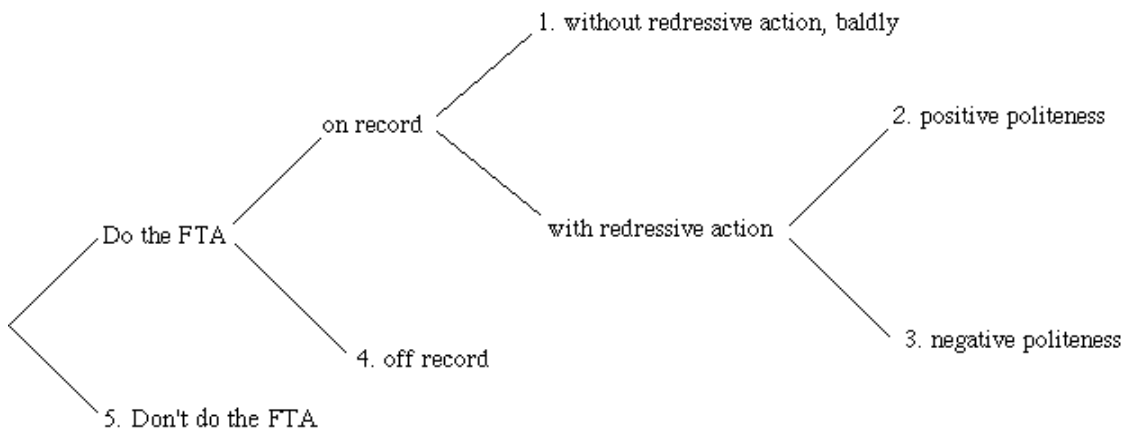


Abbildung 1. Mögliche Strategien, einen FTA zu begehen.¹⁶

¹⁶ vgl. Brown & Levinson 1978, 74.

Der Begriff *on record* weist auf eine Strategie hin, die in dem Fall angewendet wird, dass es allen klar ist, welche kommunikative Absicht hinter der Handlung steckt. Wenn jemand z.B. sagt ‚Ich verspreche (hiermit), morgen zu kommen‘, und wenn alle damit einverstanden sind, verwendet der Sprecher die *on-record-Strategie*. Die *off-record-Strategie*, die auch kurz in Kapitel 4.4.1 behandelt wurde, wird im Gegenteil dann benutzt, wenn der Sprecher mehr als nur eine Absicht hat. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 73–74.)

Die *off-record-Strategie* wird von Brown & Levinson durch das folgende Beispiel veranschaulicht (1978, 74):

‚Verdammt noch mal! Ich habe kein Geld. Ich habe vergessen, heute in die Bank zu gehen!‘ (Übersetzung von der Verfasserin)

Brown & Levinson sind der Meinung, dass der Sprecher dieser Äußerung die Absicht hat, seinen Gesprächspartner um Geld zu bitten. Man kann sich den Sprecher aber dessen nicht beschuldigen, denn seine Absicht wird nicht klar genug geäußert. Es kann sein, dass der Sprecher nur eine Bemerkung macht und nicht versucht anzudeuten, dass sein Gesprächspartner ihm Geld leihen sollte. Im Allgemeinen werden Metaphern, Ironie, rhetorische Fragen und Andeutungen verschiedener Art als verbale Verwirklichungen der *off-record-Strategien* betrachtet.

Die *on-record-Strategie* wird noch in zwei weitere Strategien unterteilt, und zwar in *without redressive action*, *baldly* und *with redressive action*. Bei der ersten Strategie macht der Sprecher seine Äußerung schlicht und ohne eine entschädigende Handlung. Mit anderen Worten wird diese Strategie auf eine sehr direkte, klare und kompakte Art und Weise verwirklicht. Ein Beispiel von dieser Strategie wäre eine Forderung in der Form eines Befehls: *Gib mir das Buch!*. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 74.)

Die *with-redressive-action-Strategie* deutet dagegen auf eine abschwächende Handlung hin, deren zentrales Ziel es ist, die potentielle Verletzung gegen das Face zu reduzieren. Handlungen von dieser Art werden so vollzogen, dass es allen wirklich klar wird, dass niemand irgendwelche Bedrohungen gegen das Face beabsichtigt bzw. haben will. Diese Strategie gliedert sich noch in zwei weitere Formen je nachdem, welcher Aspekt

des Face betont wird. Die zwei Formen sind die positive Höflichkeit und die negative Höflichkeit.¹⁷ (Vgl. Brown & Levinson 1978, 74–75.)

Die positive Höflichkeit konzentriert sich auf das positive Face des Adressaten und zielt darauf ab, dem Adressaten zu zeigen, dass der Sprecher in gewisser Hinsicht dieselben Bedürfnisse hat wie er. Somit wird der potentielle FTA dadurch reduziert, dass der Sprecher versucht, sich seinen Gesprächspartner davon zu überzeugen, dass der Sprecher ihn für ‚gleichartig‘ hält, ihn mag und mit ihm zum Teil dieselben Bedürfnisse hat. Die negative Höflichkeit konzentriert sich hauptsächlich darauf, das negative Face des Adressaten zu befriedigen, d.h. Respekt vor seinem Territorium und seiner Handlungsfreiheit zu zeigen. In diesem Fall wird der potentielle FTA durch die Überzeugung des Sprechers reduziert, dass er die negativen Face-Bedürfnisse des Gesprächspartners anerkennt und seine Handlungsfreiheit nicht behindern wird. (Vgl. Brown & Levinson 1978, 75.)

Die beschriebenen Strategien sind mit Nummern von 1 bis 5 markiert, wie oben schon erwähnt wurde. Je gefährlicher ein FTA ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Sprecher eine Strategie mit einer höheren Nummer wählt. Die höchste Gefahr, das Face zu verlieren, liegt bei der *without-redressive-action-Strategie*, die in der Abbildung 1 mit der Nummer 1 bezeichnet wird. Den niedrigsten Grad der Bedrohlichkeit hat die Strategie Nummer 5, die den Sprecher dazu auffordert, keinen FTA gegen das Face des Adressaten zu begehen.

Die Idee der FTA und des höflichen Verhaltens wird von Simon folgendermaßen zusammengefasst (2003, 72):

Der Schlüssel zum Verständnis höflichen Verhaltens liegt aber genau darin, [dass] es nicht darum geht, was real passiert ..., sondern vielmehr darum, wie die Leute miteinander umgehen. Wenn ein Sprecher den Umweg über die indirekten Sprechakte geht ..., dann signalisiert er damit dem Adressaten, [dass] er es der Mühe wert findet, zumindest metaphorisch Maßnahmen zu ergreifen, die dem Face-Schutz dienen. Allein in diesem zeichenhaften Tun steckt schon die höfliche Komponente.

¹⁷ Die Strategien der positiven und negativen Höflichkeit werden in Kapitel 4.4.1 besprochen.

4.4.3 Kritik an Brown & Levinsons Theorie der Höflichkeit

Obwohl Brown & Levinson eine sehr ausführliche und kompakte Theorie der Höflichkeit aufgebaut haben, bleibt sie nicht unkritisiert. Simon bringt einige Kritikpunkte in seiner Besprechung an, von denen die Universalität des Face-Konzepts in den Vordergrund tritt. Simon schreibt, dass es in mehreren ethnolinguistischen Studien zu außereuropäischen Kulturen gezeigt wurde, dass das Face-Konzept von Brown & Levinson so nicht in allen Kulturen wirksam ist. Ihr Konzept von Face ist eher gültig in westlichen Kulturen. (Vgl. Simon 2003, 73.)

Nwoye hat z.B. in seiner Studie zur nigerianischen Igbo-Kultur nachweisen können, dass es in dieser Kultur neben dem individualitätsorientierten Face noch ein weiteres Face existiert, das er folgendermaßen charakterisiert (1992, 313):

Group face [...] refers to the individual's desire to behave in conformity with culturally expected norms of behavior that are institutionalized and sanctioned by society.

Simon weist noch auf eine weitere Studie hin, die Brown & Levinsons Konzept von Face in Frage stellt. Es ist die Studie von Duranti zur traditionellen Kultur von Samoa, in der gezeigt wird, dass Höflichkeit nicht nur dazu dient, das Face zu schützen. Laut Duranti ist Höflichkeit in der samoanischen Kultur

not only given *in exchange* for something [...], it is also a *pragmatic force* that coerces certain behaviors or actions upon people and thus indexes speaker's control over addressees rather than addressees' "freedom" of action. As many Samoan knows, RWs (d.i. respect words, HS) are not just meant to say "sorry, but I must ask x", they are strategically powerful tools that can force others to assume particular social personae, to wear social masks from behind which it will be very hard to refuse what is requested. (Duranti 1992, 95–96; Hervorhebung im Original)

Schmidt bringt in seiner Rezension von Brown & Levinsons Werk (1978) wiederum die folgende Kritik hervor. Er ist der Meinung, dass ihre Theorie

represents an overly pessimistic, rather paranoid view of human social interaction in language, viewing politeness as a response to threats to face rather than as an essentially positive phenomenon (1980, 104).¹⁸

Auch Nwoye kritisiert diesen Aspekt und stellt fest, dass das Modell von Brown & Levinson zu Folgendem führen kann:

Consequently, social interaction becomes an activity of continuous mutual monitoring of potential threats to the faces of interactants, and of devising strategies for maintaining the interactants' faces – a view that if always true, could rob social interaction of all elements of pleasure (1992, 311).

Held setzt sich wiederum mit der Tatsache auseinander, dass diese Theorie relativ konfliktorientiert ist. Höflichkeit ist ihrer Meinung nach in Brown & Levinsons Modell an Konfliktsituationen ablesbar und muss daher immer an solche gebunden sein, was durch die Einführung des *Face Threatening Act* am überzeugendsten gelöst wird. Obwohl die Konfliktorientierung so stark ist, wird das Konzept des Konflikts laut Held nicht hinreichend definiert. (Vgl. Held 1995, 76–77.)

Schließlich kritisiert Simon im Allgemeinen die Unklarheit und Komplexität der Theorie. Er wirft u.a. die Frage auf, wie Formen höflichen Verhaltens in Bezug auf anwesende Personen oder in Bezug auf Referenten, auf die durch bestimmte Ausdrücke hingewiesen wird, erklärt werden können. Darüber hinaus fragt er, ob der Sprecher bei der Wahl der richtigen Höflichkeitsstrategie in einer bestimmten Situation alle Schritte (vgl. Abbildung 1) durchlaufen muss, um die „richtige“ Strategie finden zu können, die das Face am wenigsten bedroht. (Vgl. Simon 2003, 73–74.)

4.5 Zusammenfassung

In den obigen Unterkapiteln habe ich mich darauf konzentriert, die Höflichkeitstheorien von Lakoff, Leech und Brown & Levinson darzustellen. Darüber hinaus habe ich Grices Prinzip der Kooperation und Goffmans Konzept von Face thematisiert, die also das Fundament der drei Höflichkeitstheorien bilden. Außer den Ansätzen von Grice und Goffman verbindet diese drei Theorien noch die Tatsache, dass sie alle sowohl rezipienten- als auch konfliktorientiert sind.

¹⁸ Zitiert nach Zborowski 2005, 35.

Der Rezipient spielt also eine zentrale Rolle bei allen drei Theorien. Lakoffs Modell konzentriert sich auf eine Hauptmaxime, *be polite*, die sich in drei weitere Maximen gliedert. Wichtig bei Lakoffs Theorie ist, dass man möglichst höflich dem Gesprächspartner gegenüber ist, was in ihren Submaximen ganz klar betont wird.

Bei der Theorie von Leech handelt es sich ebenfalls um ein Prinzip der Höflichkeit, das ebenso in Submaximen unterteilt wird. Jede Submaxime manifestiert sich in zwei Formen, bei denen immer *other* bzw. der Gesprächspartner wichtiger ist als der Sprecher selbst. Diese Tatsache drückt sich u.a. in seiner Maxime des Takts aus.¹⁹

Obwohl Brown & Levinson einige Beispiele für Situationen darstellen, wo der Sprecher sein Face bedroht fühlen kann, konzentrieren sie sich auch hauptsächlich auf den Rezipienten. Einfach gesagt ist es das Ziel ihrer Theorie, das Face des Gesprächspartners sogar auf Kosten des eigenen Face zu schützen.

Was die Konfliktorientierung anbetrifft, ist gemeinsam für alle diese Theorien der Höflichkeit in Helds Worten die ideelle Konfliktsituation und deren faktische Vermeidung bzw. Regulierung durch entsprechende Interaktionsformen. In allen Theorien wird Höflichkeit als eine absolute und universelle Größe gesehen, wobei die Konfliktfreiheit als erstrebenswert betrachtet wird. (Vgl. Held 1995, 76–77.)

Von den drei Theorien werde ich mich im Folgenden an geeigneten Stellen auf das Modell von Brown & Levinson stützen. Im zweiten Teil meiner empirischen Analyse beschäftige ich mich nämlich mit dem Konzept des Face. Ich werde Telefongespräche untersuchen, um u.a. solche Situationen zu finden, wo das Face möglicherweise bedroht wird oder werden kann. Auf dieses Thema gehe ich genauer in Kapitel 7.4 ein.

¹⁹ Minimiere die Kosten von anderen. / Maximiere den Benefit von anderen.

5 Zur kontrastiven Linguistik

Die kontrastive Linguistik ist kein neues Phänomen, denn ihre Wurzeln reichen bis zur Wende des 20. Jahrhunderts zurück. Manche Sprachwissenschaftler haben die kontrastive Linguistik mit der Zeit u.a. als *konfrontative Linguistik* (vgl. Zabrocki 1970), *comparative descriptive linguistics* (vgl. Ellis 1966) und auch als *linguistic confrontation* (vgl. Akhmanova & Melenčuk 1977) bezeichnet. Der heutige Begriff der *kontrastiven Linguistik* wurde zum ersten Mal von Whorf (1941) benutzt und ist mittlerweile die Hauptbezeichnung für dieses Fachgebiet geworden. (Vgl. Fisiak 1981, 2–3.)

Die kontrastive Linguistik beschäftigt sich kurz gesagt mit dem Vergleich von zwei oder mehreren Sprachen. Genauer gesagt geht es in Fisiaks Worten um Folgendes (1981, 1):

Contrastive Linguistics may roughly be defined as a subdiscipline of linguistics concerned with the comparison of two or more languages or subsystems of languages in order to determine both the differences and similarities between them. (Hervorhebung im Original)

Oder wie Jørgensen (1982, 13) es ausdrückt, handelt es sich bei der kontrastiven Linguistik um

linguistic activity that produces and arranges information about corresponding phenomena in two or more languages.

Kontrastive Studien widmen sich also der Aufgabe, die Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen zwei oder mehreren Sprachen oder Subsystemen einer Sprache zu analysieren. Zu den Subsystemen einer Sprache zählen z.B. regionale Dialekte, Register, Hochsprache, und Standardsprache. (Vgl. Burgschmidt & Götz 1974, 12–13.)

Die kontrastiven Studien lassen sich in zwei Typen unterscheiden: *theoretische kontrastive Studien* und *angewandte kontrastive Studien*. Bei dem ersten Typ wird nicht untersucht, wie eine bestimmte Kategorie der Sprache A in der Sprache B vorkommt. Dagegen konzentrieren die theoretischen kontrastiven Studien sich darauf, wie eine universale Kategorie X sowohl in der Sprache A als auch in der Sprache B realisiert

wird. Demnach gibt es keine Richtung von A bis B oder umgekehrt, sondern eher so wie es in der Abbildung 2 präsentiert wird. (Vgl. Fisiak 1981, 2; Fisiak et al. 1978, 10.)

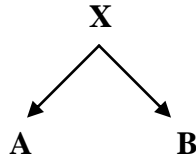


Abbildung 2: Realisationen der Kategorie X in der Sprache A und in der Sprache B.

Die theoretischen kontrastiven Studien geben einen ausführlichen Bericht über die Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen den Sprachen bzw. Sprachsystemen, die analysiert werden. Um verschiedene Eigenschaften vergleichen zu können, muss zum Zwecke der Analyse ein passendes Modell geschaffen werden. Darüber hinaus stellen die theoretischen kontrastiven Studien fest, welche Elemente vergleichbar sind und wie sie vergleichbar sind. Zentrale Begriffe bei den theoretischen kontrastiven Studien sind u.a. Kongruenz, Äquivalenz, und Korrespondenz. (Vgl. Fisiak et al. 1978, 10.)

Die angewandten kontrastiven Studien stützen sich auf die Erkenntnisse der theoretischen kontrastiven Studien und bilden mit Hilfe der Erkenntnisse Rahmen für den Sprachvergleich. Sie wählen solche Informationen aus, die nötig für einen bestimmten Zweck wie z.B. Sprachunterricht oder Übersetzen sind. Die angewandten kontrastiven Studien untersuchen die Realisationen Y und Z der universalen Kategorie X in den Sprachen A und B. Es wird dabei noch untersucht, was für Konsequenzen es möglicherweise hat, wenn Z das Äquivalent für Y ist. (Vgl. Fisiak et al. 1978, 10; Hänninen 1997, 2.)

Eine weitere Aufgabe der angewandten kontrastiven Studien ist es auch, die möglichen Problembereiche in einer anderen Sprache zu identifizieren, wo z.B. die gegebene Kategorie keine Oberflächenstruktur hat und deswegen darauf (negative) Interferenz erfolgen kann. Im Großen und Ganzen beschäftigen die angewandten kontrastiven Studien sich mehr mit der Oberflächenstruktur als die theoretischen kontrastiven Studien. Dies folgt einfach daraus, dass auch Sprachlerner sich am Anfang auf diese Repräsentation der Sprache konzentrieren, bevor ihre sprachliche Kompetenz genug entwickelt worden ist. (Vgl. Fisiak et al. 1978, 10–11.)

Die angewandten kontrastiven Studien sollten Wert nicht nur auf Unterschiede legen, sondern sich auch für Ähnlichkeiten interessieren. Im Unterricht ist es auch wichtig, dass der Lehrer die Sprachlerner darauf hinweist, welche Strukturen den muttersprachlichen Formen ähnlich sind. Sehr häufig wird man beim Sprachlernen dann überrascht, wenn ein Element einer fremden Sprache sich dem Element der eigenen Muttersprache ähnelt. (Vgl. Fisiak et al. 1978, 10.)

Obwohl besonders bei den angewandten kontrastiven Studien der didaktische Aspekt angebracht wird, haben die kontrastiven Studien nicht zum Ziel, irgendwelche Unterrichtsmaterialien zu produzieren oder didaktische Strategien zu formulieren. Die Studien selbst präsentieren nur einen Vergleich zwischen zwei oder mehreren Sprachen. Man kann aber später die Ergebnisse der Studien für welchen Zweck auch immer benutzen und mit Hilfe der Ergebnisse auch nötige Unterrichtsmaterialien produzieren. (Vgl. Jørgensen 1982, 19.)

Die Begriffe *Ausgangssprache* und *Zielsprache*, *L1* und *L2*, und *Muttersprache* und *Fremdsprache* sind zentral bei den kontrastiven Studien.²⁰ Diese Begriffe weisen auf eine unidirektionale Relation hin, d.h. eine Relation, die von Richtung A bis B geht. Weil die vergleichenden Sprachen bei den theoretischen kontrastiven Studien gleichgestellt sind, gibt es keine Richtung von A bis B oder umgekehrt (vgl. Abbildung 2). Aus diesem Grund sollen die obengenannten Begriffe bei solchen Studien vermieden werden. Bei den angewandten kontrastiven Studien sowie auch in bilingualen Studien kommen die Begriffe *L1* und *L2* vor. *Ausgangssprache* und *Zielsprache* werden in Translation verwendet, und alle drei Begriffspaare benutzt man dagegen in Sprachdidaktik. (Vgl. Fisiak 1981, 3.)

Ein weiterer wichtiger Begriff bei den kontrastiven Studien ist *Interferenz*. Weinreich (1974, 1) definiert Interferenz als

those instances of deviances from norms of either language which occur in the speech of bilinguals as a result of their familiarity with more than one language, i.e. as a result of language contact.

Genauer gesagt bedeutet Interferenz

Übertragung von Regeln der Sprache A auf die Sprache B. Sie ist eines der Hauptprobleme [im] Fremdsprachenunterricht, [denn jeder], der eine fremde Sprache lernt, wird immer [versuchen, seine] mangelhafte Kenntnis der Zielsprache durch seine Kenntnis der Muttersprache auszugleichen. (Hirsch-Wierzbicka 1972, 70)²¹

Mit anderen Worten geht es also um die Übertragung muttersprachlicher Strukturen auf eine Fremdsprache und umgekehrt. Interferenz wird auch mit dem Begriff *Transfer* verbunden, indem sie als Ergebnis von Transfer gesehen wird. Di Pietro (1978, 6) beschreibt die Verbindung zwischen Interferenz und Transfer folgendermaßen:

The process of interpreting the particular grammar of one language in the terms of another is called transfer. The mistakes that result from this process are said to be due to interference. (Hervorhebung im Original)

Laut Jørgensen kann Transfer im Allgemeinen als eine positive Übertragung von Regeln bezeichnet werden. Interferenz sei dagegen das, was daraus resultiert, wenn die Übertragung von Regeln auf die fremde Sprache misslungen ist. In dem Fall wird Transfer durch Interferenz gestört. Je größer aber die Unterschiede zwischen den Sprachen bzw. Sprachsystemen sind, desto höher ist auch der Grad von Interferenz und desto schwieriger ist es Muttersprachlern, die fremde Sprache zu lernen. (Vgl. Jørgensen 1982, 41.)

Kontrastive Studien sind in ihrer klassischen Form hart kritisiert worden. Obwohl das Konzept der Interferenz, ein wichtiger Faktor bei den kontrastiven Studien zu sein scheint, haben sie Kritik besonders für ihre Abhängigkeit von Interferenz bekommen. Mehr zur Kritik an den kontrastiven Studien kann man in der Besprechung von Jørgensen finden. (Vgl. Jørgensen 1982, 43ff.).

Das Konzept der kontrastiven Linguistik ist relevant für diese Arbeit, indem der erste Teil meiner Analyse aus einer kleinen kontrastiven Studie zu den Routineformeln *danke* und *bitte* besteht. Ich werde untersuchen, welche finnischen Äquivalente für diese Rituale in meinem Korpus zu finden sind. Ich gehe genauer auf dieses Thema im nächsten Kapitel ein.

²⁰ Vgl. *source* und *target language*, oder *native* und *foreign language*.

²¹ Zitiert nach Jørgensen 1982, 43.

6 Zu Routineformeln *danke* und *bitte*

In diesem Kapitel beschäftige ich mich mit den Routineformeln *danke* und *bitte*. Ich gehe kurz darauf ein, wie diese Wörter und ihr Verhalten sowohl in Grammatik als auch in bestimmten ein- und zweisprachigen Wörterbüchern präsentiert werden.

6.1 *Danke* und *bitte* in Grammatik

Neben Siezen und den Formen des Konjunktivs II gehört im Deutschen zum höflichen Sprachgebrauch eine reichliche Verwendung der Wörter *danke* und *bitte*. Im Allgemeinen kann *bitte* als eine höfliche Umschreibung von *ja* und *danke* als eine höfliche Umschreibung von *nein* beschrieben werden. Sie werden als Antwort u.a. in solchen Fällen verwendet, wenn etwas gefragt, aufgefordert, abgegeben oder gereicht wird:

- Möchten Sie noch eine Tasse Kaffee?
- *Bitte!* (= Ja.)
- *Danke!* (= Nein.)

(Vgl. Piitulainen et al. 1998, 204–205.)

Im folgenden Beispiel kann das Wort *ja* in der Antwort durch *bitte* ersetzt werden, aber *danke* passt hier nicht als negative Reaktion auf die Frage:

- Darf ich diese Zeitschrift nehmen?
- *Bitte!* (= Ja.)
- *Nein!* Ich bin noch nicht fertig!

(Vgl. Piitulainen et al. 1998, 205.)

Laut Piitulainen et al. (1998, 205) stehen *danke* und *bitte* oft jedoch als bloße Höflichkeitsformeln, d.h. sie haben keine besondere Bedeutung als solche. In dieser Stellung werden sie Äußerungen hinzugefügt, weil es dabei um eine formale Höflichkeit geht:

- *Bitte*, können Sie mir sagen, wie spät es ist?

Danke und *bitte* verhalten sich im konkreten Satz verschieden: während *danke* nur als Sprecherreaktion auf eine Frage oder Aussage steht, kann *bitte* außerdem in dieser Funktion in Aufforderungen erscheinen. Als Sprecherreaktion treten *danke* und *bitte* häufig in isolierter Stellung auf. Dies bedeutet, dass sie alleine als Antwort bzw. Reaktion vorkommen können, obwohl man die Antwort oft mit einer erklärenden Feststellung ergänzt. Beispiele für dieses Verhalten von *danke* und *bitte* kann man im Folgenden sehen:

- Ich danke Ihnen für Ihre Bemühung.
- *Bitte* (, gern geschehen).

- Ich habe das Buch für Sie mitgebracht.
- *Danke* (, das war sehr nett von Ihnen).

(Vgl. Helbig & Buscha 1991, 532.)

Bitte ist in Aufforderungen nur in abgesonderter Stellung möglich, wie unten zu sehen ist:

- *Bitte*, treten Sie ein!
- *Bitte*, nehmen Sie Platz!

(Vgl. Helbig & Buscha 1991, 532.)

Nach Helbig & Buscha kann das abgesonderte *bitte* auch eingeschoben oder nachgetragen stehen und es wird manchmal in dieser Stellung auch ohne Kommas abgetrennt:

- Treten Sie (,) *bitte* (,) ein!
- Nehmen Sie Platz, *bitte*!

Bitte kann auch in manchen Fragen auftreten, wie die nächsten zwei Beispiele veranschaulichen. Der Kellner in einem Restaurant kann seinem Gast *bitte sehr?* (oder auch: *bitte schön?*) sagen, um sich bei ihm zu erkundigen, was er zum Trinken oder Essen haben möchte.

- Guten Tag! *Bitte sehr?*
- Guten Tag! Ein Bier und einen Apfelsaft, *bitte*!

Wie bitte? wird dagegen dann geäußert, wenn man es nicht verstanden bzw. gehört hat, was der Gesprächspartner gerade gesagt hat. Man kann auch sein Erstaunen durch *wie bitte?* ausdrücken.

- Halt! Es ist rot!
- *Wie bitte?*
- Es ist rot. Sie müssen warten.

(Vgl. Piitulainen et al. 1998, 205.)

Im nächsten Kapitel gehe ich mehr ins Detail, wie sich die Routineformel *danke* in Wörterbüchern herausstellt. Danach präsentiere ich den Stichwortartikel von *bitte* in Kapitel 6.3. Ich konzentriere mich mehr darauf, wie diese Wörter in einem deutschsprachigen Wörterbuch beschrieben werden. Darüber hinaus stelle ich auch kurz die Stichwortartikel von *danke* und *bitte* in einem finnisch-deutschen Wörterbuch.

6.2 **Danke im Wörterbuch**

Langenscheidts Großwörterbuch Deutsch als Fremdsprache (2002) definiert *danke* in einfachen Worten als eine Äußerung, die verwendet wird, um jemandem seinen Dank auszudrücken. Es ist eine Verkürzung von dem Ausdruck *ich danke*. Das Wort *höflich* kommt in dem Stichwortartikel von *danke* ganz oft vor, was darauf hinweist, dass *danke* benutzt wird, um den Aspekt der Höflichkeit zu betonen. Die ganze Definition von *danke* in Langenscheidts Großwörterbuch lautet folgendermaßen:

danke 1 d. (für etw.) verwendet um j-m seinen Dank auszudrücken < Danke / d. sagen; d. sehr! d. schön! >: *Danke für das Geschenk!*; *D. (dafür), dass Sie mir geholfen haben* **2 (nein) d.** verwendet, um e-e Einladung od. ein Angebot höflich abzulehnen: „*Kann ich dich in meinem Auto mitnehmen?*“ – „*(Nein) d., ich gehe lieber zu Fuß*“; „*Möchten Sie noch Tee?*“ – „*Nein d.*“ **3 (ja) d.** verwendet um e-e Einladung od. ein Angebot höflich anzunehmen ≈ ja bitte: „*Kann ich dir behilflich sein?*“ – „*Ja d.*“ **4** (formelhaft) verwendet in einigen höflichen Antworten: „*Gesundheit!*“ – „*D.!*“; „*Wie geht es dir?*“ – „*D., gut*“; „*Viele Grüße von meiner Schwester*“ – „*D.!*“

Darüber hinaus, dass die Routineformel *danke* dazu verwendet wird, jemandem für etwas zu danken, wird es auch dann benutzt, wenn man z.B. eine Einladung oder ein Angebot ablehnen muss. In dem Fall tritt *danke* zusammen mit dem Wort *nein* auf, aber

das Verneinungswort kann auch weggelassen werden, wie man vom zweiten Punkt oben sehen kann.

Danke dient auch als Antwort, wenn man eine Einladung bzw. ein Angebot annimmt. Dann erscheint es aber zusammen mit dem Wort *ja* und bedeutet etwa dasselbe wie *ja bitte*. Obwohl das Wort *ja* oben in Klammern steht, kann man es nicht auslassen, weil die Bedeutung der Äußerung dadurch verändert wird. Das einfache *danke* als Antwort auf die Frage im Punkt drei würde bedeuten, dass die Person die Hilfe ablehnt, d.h. „Nein danke, ich schaffe das schon.“.

Der vierte Punkt zeigt, dass *danke* auch alleine in einigen höflichen Antworten vorkommt. Wenn jemand z.B. niest, ist es höflich, dazu „Gesundheit!“ zu sagen. Derjenige, der geniest hat, antwortet dagegen routinemäßig darauf mit dem Wort *danke*. In solchen Fällen verhält sich das Wort *danke* formelhaft, d.h. *danke* ist immer das, was auf einige Äußerungen als Antwort verwendet wird.

Im zweisprachigen finnisch-deutschen Wörterbuch *Suomi-saksa-suomi-sanakirja* (2000) ist die Definition von *danke* überhaupt nicht so umfangreich, wie die deutsche Definition oben. Leider zeigt dieser Stichwortartikel keine Beispiele für die Verwendung von *danke*, aber er veranschaulicht kurz, wie *danke* am einfachsten ins Finnische übersetzt wird:

danke kiitos!; ei kiitos; ~ **ja!** kyllä kiitos!

Das direkte finnische Äquivalent von *danke* heißt *kiitos* und es entspricht dem Punkt eins oben. Die deutschen Äußerungen *danke sehr* und *danke schön* werden beide mit den Wörtern *kiitos paljon* im Finnischen ausgedrückt. Dem Punkt zwei im deutschen Stichwortartikel entspricht dagegen der finnische Ausdruck *ei kiitos*, der sich von dem deutschen Äquivalent dadurch unterscheidet, dass im Finnischen das Verneinungswort nicht ausgelassen werden kann.

Im Finnischen kann man eine Einladung oder ein Angebot mit der Äußerung *kyllä kiitos* annehmen. Dies entspricht der deutschen Äußerung *ja danke*. Im Finnischen reagiert man auch mit dem Wort *kiitos* auf formelhafte Äußerungen, wie auf diejenigen im Punkt vier des deutschen Stichwortartikels.

6.3 *Bitte* im Wörterbuch

Die Definition von *bitte* in Langenscheidts Großwörterbuch deutet an, dass *bitte* eine wichtige Rolle als eine Höflichkeitsformel spielt. In vielen Fällen hat es keine Bedeutung als solche, aber es wird hinzugefügt, um u.a. Wünsche, Vorschläge und Aufforderungen höflich auszudrücken. Weitere Beispiele von *bitte* und dafür, wie es verwendet wird, kann man im Folgenden sehen:

bitte Partikel; **1** *betont u. unbetont*; verwendet um e-n Wunsch, e-n Vorschlag, e-e Aufforderung o.Ä. höflich auszudrücken: *Reichst du mir mal die Butter, b.?*; *Nehmen Sie b. Platz!*; *Du musst Bitte / bitte sagen!* **2** *betont u. unbetont*; verwendet, um e-n Wunsch, e-e Aufforderung o.Ä. zu verstärken: *Würden Sie mir b. erklären, was hier vor sich geht!* **3** *betont*; verwendet (als Antwort auf e-e Frage), um Zustimmung auszudrücken: *„Kann ich das Salz haben?“ – „B!“*; *„Darf ich das Fenster aufmachen?“ – „B!“* **4** *betont*; **b. (sehr / schön)** verwendet als höfliche Antwort, nachdem sich j-d bei einem (mündlich) bedankt hat: *„Vielen Dank!“ – „B. (schön).“* **5** *betont*; **b. (sehr / schön)!** verwendet, um j-m etw. anzubieten **6** *betont*; **(ja) b.!** verwendet, um etw. anzunehmen, das einem j-d anbietet ↔ (nein,) danke: *„Möchten Sie noch e-n Kaffee?“ – „(Ja,) b.“* **7** *betont*; **(ja) b.?** verwendet, *bes* wenn man den Telefonhörer abnimmt od. die Haustür aufmacht. Man fordert damit j-n auf zu sagen, warum er angerufen hat od. gekommen ist. **8 (wie) b.?** verwendet, um j-n aufzufordern, das zu wiederholen, was er gerade gesagt hat, *mst* weil man es akustisch nicht verstanden hat **9 wie b.?** verwendet, um Erstaunen auszudrücken: *Wie b.? Hat er das wirklich gesagt?* **10** *betont*; **na b.!** *gespr*; verwendet, um auszudrücken, dass man mit etw. ohnehin gerechnet hat: *Na b., was habe ich gesagt, sie kommt doch nicht!*

Obwohl *bitte* einerseits verwendet wird, um die Auswirkung von Ausdrücken abzumildern, wird es andererseits benutzt, um Wünsche und Aufforderungen zu verstärken. Im Punkt zwei oben könnte der Sprecher die Aufforderung auch ohne das Wort *bitte* ausdrücken, aber er will sich kräftiger äußern, damit er sicherlich eine Antwort bekommt. In solchen Fällen wird *bitte* beim Aussprechen oft betont, um Äußerungen noch mehr Kraft hinzuzufügen.

Wie die Routineformel *danke*, kann auch *bitte* alleine als Antwort auf Fragen angewendet werden. Beispiele für solche Fälle sind Situationen, wo jemand seinem Gesprächspartner zustimmt oder dem anderen etwas anbietet. Bei dem ersten Fall wird z.B. gefragt *„Kann ich das Salz haben?“*, worauf der Gesprächspartner als Zeichen von Zustimmung einfach *„Bitte!“* antwortet. Bei dem zweiten Fall wird z.B. ein Gast

gefragt, ob er noch einen Kaffee haben möchte. Wenn der Gast das Angebot annimmt, antwortet er „*Bitte!*“ bzw. „*Ja, bitte!*“. Das Wort *ja* kann aber auch ausgelassen werden.

Bitte kommt auch oft in folgenden Ausdrücken vor: *bitte sehr* und *bitte schön*. Diese Äußerungen werden als eine höfliche Antwort verwendet, nachdem sich jemand z.B. bei seinem Gesprächspartner mündlich bedankt hat, wie vom Punkt vier zu sehen ist. Auch wenn jemand beispielsweise im Tisch nach dem Salz fragt, ist es normal, beim Reichen des Salzstreuers *bitte schön* bzw. *bitte sehr* zu sagen.

Die Punkte von sieben bis zehn oben in dem Stichwortartikel von *bitte* veranschaulichen noch weiter, wie die Routineformel verwendet werden kann. Bei diesen Fällen wird es nicht als Antwort angewendet, sondern z.B. um jemanden aufzufordern, etwas zu wiederholen („*wie bitte?*“) oder am Telefon zu sagen, warum er angerufen hat („*ja bitte?*“). Darüber hinaus zeigen die Punkte neun und zehn, dass *bitte* auch verwendet wird, um Erstaunen auszudrücken und um es zu äußern, dass man etwas ohnehin gewusst oder angenommen hat.

Das finnisch-deutsche Wörterbuch *Suomi-saksa-suomi-sanakirja* (2000) definiert *bitte* dagegen folgendermaßen:

bitte 1 (*kehotuksissa*) ole t. olkaa hyvä **2** (*kohteliaissa kysymyksissä*) **wie ~?** anteksi kuinka? **3** (*vastaus tarjoukseen*) kyllä kiitos!; **na** ~ (*san*) mitä[s] minä sanoin!, siinä näet!

Obwohl dieser Artikel auch relativ knapp ist, kommen hier die wichtigsten Übersetzungen von *bitte* ins Finnische vor.

Der erste Punkt im finnischen Stichwortartikel präsentiert die direkte Übersetzung von *bitte*. Es wird besonders in Aufforderungen als *ole hyvä* bzw. *olkaa hyvä* übersetzt. Die Form der Übersetzung hängt davon ab, wie viele Menschen angesprochen werden: *ole hyvä* wird im Singular und *olkaa hyvä* im Plural oder beim Siezen angewendet.

Das finnische *ole hyvä* / *olkaa hyvä* verhält sich auch auf dieselbe Weise wie *bitte* in Punkten vier und fünf oben. Es wird als Antwort benutzt, wenn sich jemand bei einem bedankt oder wenn jemand dem anderen etwas reicht oder anbietet.

Darüber hinaus dient *kyllä kiitos* auch als Äquivalent von *bitte*. Es wird als Antwort auf ein Angebot verwendet, d.h. um ein Angebot anzunehmen. Diese Verwendung entspricht dem Punkt sechs des deutschen Stichwortartikels.

7 Analyse der Verwendung von Routineformeln *danke* und *bitte*

Jetzt betrachte ich das Thema Höflichkeit unter zwei Aspekten. Dieses Kapitel baut sich aus zwei kleinen Studien auf, die beide die Verwendung der Routineformeln *danke* und *bitte* thematisieren. In den nächsten zwei Unterkapiteln erkläre ich genauer sowohl das Ziel und die Hypothese als auch das Material und die Methode der vorliegenden kleinen Studien. In Kapitel 7.3 stelle ich den ersten Teil meiner empirischen Analyse vor, der auch als Einleitung auf die Studie in Kapitel 7.4 dient.

7.1 Ziel und Hypothese

Im ersten Teil meiner Analyse führe ich eine finnisch-deutsche Korpusanalyse durch, in der ich das Phänomen der Höflichkeit am Beispiel der Wörter *danke* und *bitte* thematisiere. Mein Ziel ist es zu untersuchen, in welchen Zusammenhängen diese Routineformeln benutzt werden und welche Äquivalente sie im Finnischen haben. Darüber hinaus möchte ich erfahren, ob die Verwendung dieser Wörter irgendwelche Unterschiede in der Höflichkeit zwischen den zwei Sprachen verrät.

Im zweiten Teil konzentriere ich mich auf Telefongespräche, in denen Finnen mit Deutschen auf Deutsch kommunizieren. Ich interessiere mich dafür, wie Höflichkeit sich in diesen Gesprächen herausstellt. Genauer gesagt werde ich untersuchen, in welchen Situationen die Routineformeln *danke* und *bitte* in diesen Gesprächen vorkommen. Besonders werde ich meine Aufmerksamkeit darauf richten, wie die finnischen Gesprächspartner diese Routineformeln anwenden und ob es daraus solche Situationen folgen kann, wo das Face des deutschen Gesprächspartners bedroht wird.

Die Forschungsfragen für beide Studien lauten folgendermaßen:

1. Welche finnischen Äquivalente haben die Routineformeln *danke* und *bitte*?
2. Verrät die Verwendung dieser Routineformeln irgendwelche Unterschiede in der Höflichkeit zwischen der deutschen und der finnischen Sprache?
3. In welchen Gesprächssituationen wenden finnische Gesprächspartner diese Routineformeln an?

4. Kann die Verwendung von *danke* und *bitte* zu face-bedrohenden Situationen führen?

Meine Hypothese ist, dass besonders *bitte* in vielen Fällen kein direktes Äquivalent im Finnischen hat. Es wird stattdessen auf die eine oder andere Weise umschrieben. Die Routineformel *danke* wird dagegen viel öfter mit dem direkten finnischen Äquivalent übersetzt. Ich denke, dass es einige Unterschiede bei der Verwendung dieser Höflichkeitsformeln zwischen der deutschen und finnischen Sprache gibt. Aus diesem Grund vermute ich, dass höchstwahrscheinlich bei den Telefongesprächen solche Situationen vorkommen, wo die finnischen Gesprächspartner die deutschen Formen entweder falsch anwenden oder sie möglicherweise völlig weglassen.

7.2 Material und Methode

Das Material für die Korpusanalyse stammt aus dem zweisprachigen finnisch-deutschen FinDe-Korpus. Das Korpus ist in elektronischer Form und wurde in Zusammenarbeit zwischen den Universitäten Würzburg, Jyväskylä, Helsinki und Tampere erstellt. Es ist bilateral angelegt und enthält deutsch- und finnischsprachige Quelltexte und ihre jeweiligen Übersetzungen in die andere Sprache. Das Korpus umfasst knapp 800 000 Wortformen. Es ist im Rahmen des Forschungsprojekts *Wortbildung und Textanalyse im deutsch-finnischen Kontrast* für Forschungszwecke erstellt worden und wird mit Hilfe des Programmsystems *Tustep* (d.h. Tübinger System von Textverarbeitungsprogrammen) bedient. (Vgl. Internetquelle 1.)

Ich habe meine Korpusanalyse damit angefangen, dass ich Ergebnisse für die Stichwörter ‚*bitte*‘ und ‚*danke*‘ im FinDe-Korpus gesucht habe. Ich habe auch die kürzeren Formen ‚*bitt-*‘ und ‚*dank-*‘ als Stichwörter gestellt, um alle möglichen Ergebnisse finden zu können. Obwohl diese Studie unilateral ist (d.h. ich interessiere mich für Übersetzungen aus dem Deutschen ins Finnische), habe ich aus Interesse auch die finnischen Formen ‚*kiitos*‘ bzw. ‚*ole hyvä*‘ als Stichwörter benutzt und gesucht, was für deutsche Äquivalente für sie in diesem Korpus vorkommen.

Das Material für den zweiten Teil meiner empirischen Analyse habe ich von Eila Minkkinen bekommen, die in ihrer Doktorarbeit²² finnisch-deutsche Unternehmenskommunikation untersucht hat. Ihre Studie stellt die Ergebnisse einer umfangreichen schriftlichen Befragung zur Verwendung der Deutschen Sprache und zu den Problemen der deutschsprachigen Unternehmenskommunikation sowie die Befunde einiger Interviews dar. Die Befragung wurde an ca. 270 Unternehmen der finnischen Region Pirkanmaa geschickt, die geschäftliche Beziehungen mit den deutschsprachigen Ländern hatten. 104 Unternehmen nahmen an der Befragung teil und in 17 Unternehmen konnte Minkkinen auch ein Interview machen.

Bei den Interviews wurde oft die Relevanz von geschäftlichen Telefonaten erwähnt, auf denen auch das Hauptgewicht von Minkkinens Studie liegt. Laut Minkkinen konnten die Befragten zwar die Telefonate und die Probleme des Telefonierens beschreiben, aber was wirklich in den Geschäftstelefonaten mit den deutschsprachigen Geschäftspartnern passierte, konnte nicht in den Befragungen oder den Interviews nicht erklärt werden. Um es herausfinden zu können, wie die Telefonate aufgebaut sind und was relevant bzw. problematisch bei den Telefongesprächen ist, war es notwendig, die Telefonate aufzuzeichnen. (Vgl. Minkkinen 2006, 17–18.)

Die Kontakte zu den Unternehmen in der Region Pirkanmaa haben insgesamt 39 Aufzeichnungen ermöglicht, deren Gesamtdauer 1,42 Stunden beträgt. Die meisten Telefonate haben eine bis drei Minuten gedauert. In 27 Telefonaten sind Finnen und in sieben Telefonaten Deutsche die Anrufer, in den restlichen Fällen ist der Anrufer unklar, weil der Anfang der Aufnahme fehlt. (Vgl. Minkkinen 2006, 100.)

Für die Analyse sind alle aufgezeichneten Telefongespräche transkribiert worden, d.h. sie sind nach Notationsregeln verschriftet worden. Minkkinen hat in ihrer Studie das gesprächsanalytische Transkriptionssystem (GAT) von Selting et al. (1998) verwendet. Die von Minkkinen verwendeten GAT-Transkriptionskonventionen sind im Anhang 1 zu sehen. Insgesamt habe ich für meine Analyse 31 Transkriptionen zur Verfügung bekommen.

²² *Telefongespräche in der finnisch-deutschen Unternehmenskommunikation: Bestandsaufnahmen und Gesprächsanalysen* (2006)

Ich habe alle diese transkribierten Telefonate geprüft, um solche Situationen zu finden, wo die Routineformeln *danke* und *bitte* benutzt werden. Ich habe alle Fälle je nachdem klassifiziert, in welchen Zusammenhängen sie vorkommen. Darüber hinaus habe ich untersucht, ob sich bei diesen Fällen solche Situationen finden, wo das Face bedroht wird bzw. bedroht werden kann. Dieser Teil meiner Analyse lehnt sich an Brown & Levinsons Theorie der Höflichkeit und genauer an ihre Definition von Face.

7.3 **Danke und bitte im FinDe-Korpus**

Am Anfang der Analyse hatte ich eine klare Idee davon, wie sich die Routineformeln *danke* und *bitte* verhalten und wie sie ins Finnische übersetzt werden. Meine Vermutung war, dass *danke* in meisten Fällen als *kiitos* und *bitte* als *ole hyvä* bzw. *olkaa hyvä* übersetzt werden. Diese Vermutung ist auf keinen Fall falsch, denn sie sind die häufigsten Übersetzungen von *danke* und *bitte*. Auch das finnisch-deutsche Wörterbuch *Suomi-saksa-suomi-sanakirja* (2000) präsentiert diese Übersetzungen in den Stichwortartikeln als erste Äquivalente für *danke* und *bitte*.

Es muss noch erwähnt werden, dass ich versuche, keine universale oder absolute Wahrheit der deutschen Höflichkeit herauszufinden. Stattdessen ist mein Ziel, Antworten auf die Forschungsfragen zu finden, die ich für diese Studie gestellt habe. Man muss auch darauf Rücksicht nehmen, dass die Texte des untersuchten Korpus größtenteils belletristisch sind. Aus diesem Grund entsprechen die Übersetzungen nicht unbedingt dem realen Sprachgebrauch.

Das Material für meine Analyse enthält 17 Fälle für *danke*, während *bitte* insgesamt 36 Mal in dem Korpus vorkommt. Als Nächstes gehe ich mehr ins Detail und präsentiere die Ergebnisse meiner Analyse.

7.3.1 **Danke**

Wie oben schon erwähnt wurde, habe ich Ergebnisse für die Stichwörter ‚*danke*‘ und ‚*dank-*‘ aus dem elektronischen FinDe-Korpus gesucht. Mit diesen Stichwörtern habe ich insgesamt 65 Suchergebnisse bekommen, von denen 17 Fälle für diese Analyse passend sind. Das Stichwort ‚*dank-*‘ hat auch folgende Suchergebnisse gegeben, die ich

aus der Analyse ausgeschlossen habe: *danken*, *verdanken*, *bedanken*, *Dankeschön sagen*, und die Präposition *dank*.

In der folgenden Tabelle wird präsentiert, was für deutsche Formen ich für diese Studie akzeptiert habe. Ich interessiere mich hauptsächlich für Fälle mit *danke*, aber ich habe auch vier Beispiele mit *ich danke* und vier mit *vielen Dank* in der Analyse eingeschlossen:

| danke / dank- | danke | ich danke | vielen Dank | insgesamt |
|----------------------|--------------|------------------|--------------------|------------------|
| | 9 | 4 | 4 | 17 |
| % | 53 | 23,5 | 23,5 | 100 |

Tabelle 1: Die Suchergebnisse aus dem FinDe-Korpus.

Der Grund, warum ich neben *danke* auch diese zwei weiteren Formen akzeptiert habe, ist, dass ich mehr Variation haben möchte. *Ich danke* ist auch deswegen eine natürliche Wahl für die Analyse, weil *danke* die verkürzte Form des Ausdrucks *ich danke* ist. Im Folgenden werde ich mich auf alle diese Formen kurz mit dem Wort *danke* beziehen.

Die nächste Tabelle stellt die Verteilung der finnischen Übersetzungen von *danke* vor:

| danke | kiitos | kiitoksia | etwas Anderes | insgesamt |
|--------------|---------------|------------------|----------------------|------------------|
| | 12 | 2 | 3 | 17 |
| % | 70,6 | 11,8 | 17,6 | 100 |

Tabelle 2: Die finnischen Übersetzungen der Routineformel *danke*.

Wie man von der Tabelle 2 sehen kann, erscheint *kiitos* 12 Mal in dem Material als Äquivalent für *danke*. In zwei Fällen wird *danke* dagegen als *kiitoksia* übersetzt und unter die Kategorie *etwas Anderes* fallen drei von den 17 Fällen. In fast allen Fällen in diesem Material wird *danke* verwendet, um jemandem seinen Dank auszudrücken. In manchen Fällen steht *danke* als bloße Höflichkeitsformel.

Wie zu erwarten ist, formt die Übersetzung *kiitos* die größte Gruppe, d.h. in 70,6% aller Fälle wird *danke* als *kiitos* übersetzt. In zwei von den 12 Fällen dieser Gruppe kommt die deutsche Form *vielen Dank* vor:

- (1) „Alles Gute, Herr Dr. Dallow“, sagte Kiewer, „und nochmals *vielen Dank für die Karten*. Das war eine reizende Idee von Ihnen.“ (Hein S. 134.30; Nr. 815)
 „Kaikkea hyvää tohtori Dallow“, sanoi Kiewer, „ja *kiitos* vielä kerran *lipuista*. Todella mainio idea, *kiitos vain*.“

In diesem Beispiel bedankt sich der Sprecher bei Herrn Dallow *für* etwas. Die direkte finnische Übersetzung für *vielen Dank* wäre *kiitos paljon*, aber hier hat der Übersetzer das Wort *paljon* ausgelassen. Im letzten Satz der finnischen Version wiederholt der Sprecher noch seinen Dank (*kiitos vain*), obwohl sich so etwas im Original nicht findet.

Die deutsche Form *ich danke* erscheint dagegen drei Mal in dieser Gruppe von 12 Fällen, wo *danke* als *kiitos* übersetzt wird:

- (2) a. Er sagt ohne das mindeste Zucken des Zweifels: Ich bin froh, dass es dich gibt. *Ich danke dir*, dass du bei mir bist. (Strauss S. 98.6; Nr. 315)
 Mies sanoo vailla pienintäkään epäilyn värähdystä: Minä olen iloinen, että sinä olet olemassa. *Kiitos sinulle*, että olet luonani.
- (2) b. „*Ich danke Ihnen*, Professorchen! Sie sind ganz liebes Professorchen!“ (Grass S. 75.31; Nr. 206)
 „*Kiitos*, professorikulta! Te olette vallan kultainen professori!“

In diesen Fällen sind die Sprecher besonders dankbar für etwas und drücken ihren Dank auf eine längere Weise aus. Sie könnten auch einfach *danke* sagen, aber durch diese Äußerungen haben sie die Möglichkeit, ihre Dankbarkeit und vor allem das zu betonen, wem sie dankbar sind. Dies ist auch im Finnischen möglich, was sich in der Übersetzung von *ich danke dir* im Beispiel (2) a. ausdrückt: *kiitos sinulle*.

Im Beispiel (2) b. wird *ich danke Ihnen* dagegen einfach als *kiitos* übersetzt. Hier könnte man auch durch den Ausdruck *kiitos teille* die Person betonen, der die Danksagung geäußert wird. Obwohl der Übersetzer das Wort *teille* hier ausgelassen hat, vermindert es nicht die Auswirkung der Danksagung. Schon die zugefügte Feststellung

Te olette vällan kultainen professori! beweist, dass der Sprecher offensichtlich sehr ehrlich dankbar ist.

Die finnischen Äquivalente von (2) a. und (2) b. unterscheiden sich aber von den deutschen Formen dadurch, dass der Dank in diesen Fällen auf Deutsch durch ein Verb geäußert wird. Das finnische Wort *kiitos* ist dagegen ein Substantiv, aber man könnte den Dank im Finnischen auch mit einem Verb ausdrücken: *minä kiitän sinua / teitä*. Dies ist eine formale Art und Weise, sich bei jemandem zu bedanken, aus welchem Grund das Wort *kiitos* häufiger verwendet wird.

Die restlichen sieben von den 12 Fällen dieser Gruppe umfassen Beispiele mit *danke*, von denen drei im Folgenden zu sehen sind:

- (3) a. Aber das fatale Unbehagen überwog, und Dallow war erleichtert, als er sich sagen hörte: „*Danke*. Aber das ist unmöglich.“ (Hein S. 145.7; Nr. 895)
 Vastenmielisyys vei voiton ja Dallow oli huojentunut kuullessaan omat sanansa: „*Kiitos*, mutta se ei käy.“
- (3) b. „*Danke*“, sagte Roessler verlegen und errötete, „nun ja, die Dozentur wurde vergeben, und du standest nicht [zur] Verfügung. (Hein S. 35.30; Nr. 231)
 „*Kiitos*“, Roessler sanoi hämillään ja punastui, „niin no, paikkahan oli jaossa, etkä sinä ollut käytettävissä.“
- (3) c. „Aber nicht für alle“, wandte Dallow ein, „es ist eine Frage der Erfahrung. Aber *danke für Ihren Rat*. Manchmal klingt die Wahrheit wirklich fast überzeugend. (Hein S. 49.23; Nr. 323)
 „Ei kaikkien mielestä“, Dallow penäsi, „se täytyy itse kokea. Mutta *kiitos vain neuvosta*. Toisinaan totuus tuntuu melkeinpä vakuuttavalta.

In allen diesen Fällen wird *danke* also auch als *kiitos* übersetzt. In den zwei ersten Beispielen tritt *danke* in isolierter Stellung auf. In dieser Stellung dient *danke* als Reaktion auf eine Frage oder eine Aussage. Darüber hinaus kann *danke* isoliert in solchen Situationen vorkommen, wo es formelhaft als Antwort verwendet wird. Ein Beispiel dafür ist (3) b., in dem jemand Herrn Roessler zu seiner Dozentur gratuliert. Herr Roessler bedankt sich bei seinem Gesprächspartner für das Kompliment einfach mit dem Wort *danke*.

Im Beispiel (3) c. ist Dallow jemandem dankbar für einen Rat, den die Person ihm gegeben hat. Dieses Beispiel ist dem Fall (1) oben ähnlich. Sowohl (3) c. als auch das Beispiel (1) werden auf dieselbe Weise ins Finnische übertragen, obwohl die deutschen Formen sich voneinander unterscheiden: *vielen Dank für die Karten / kiitos lipuista* bzw. *danke für Ihren Rat / kiitos neuvosta*.

Die Tabelle 2 zeigt, dass das finnische Wort *kiitoksia* zwei Mal in dem Material als Äquivalent für *danke* vorkommt:

- (4) a. „*Ich danke Ihnen*“, sagte der Richter lächelnd. (Hein S. 132.28; Nr. 798)
„*Kiitoksia paljon*“, sanoi tuomari hymyillen.
- (4) b. „*Vielen Dank*“, sagte Dallow und wurde rot. (Hein S. 175.6; Nr. 1125)
„*Kiitoksia*“, sanoi Dallow ja punastui.

Die Äußerung *kiitoksia* wird im Finnischen auch relativ oft als Danksagung verwendet, obwohl es nur zwei Mal in diesem Material erscheint. *Kiitoksia* ist die Partitivform des Wortes *kiitokset*, das wiederum der Plural von dem Wort *kiitos* ist.

Die letzte Kategorie in der Tabelle 2 heißt *etwas Anderes*, die aus folgenden drei Beispielen besteht:

- (5) a. Wollt ech nuä sagen: *Härzlechen Dank* och, Härr Bunnbräsident, dass daas middem deitschen Friedhof ham hinjekriecht ond so ändlich dem Härzenswunsch von maine Schwestä Frieda ham Jeniege jetan. (Grass S. 130.5; Nr. 351)
Mun olis tehny miäli sanoa niättä: *Kiitosta vaan*, herra liittopresidentti, että tää saksalainen hautuunaa ny sitte saatiin ja että mun Frieda-siskon kaikista hartaampi toive tällai täytyy.
- (5) b. Sie kann allgemein schwer *danke sagen*. Besonders aber bei Dienstleistungen, für die man bezahlen muss. (Strauss S. 99.9; Nr. 320)
Hänen on yleensä vaikea *kiittää*. Ja aivan erityisesti palveluksista, joista täytyy maksaa.
- (5) c. Hän voisi olla sinun äitisi, siis minun, Kaija saattaisi sanoa ja nauraa päälle niin että kesäpuvun napit tai nepit, niin kuin niitä ennen aikaan kutsuttiin, lentäisivät kuin kirppupelin kirput suoraan kahvikuppiin. *Ei kiitos*, sanon minä. (Haavisto S. 93.23; Nr. 504)
Sie könnte deine Mutter sein, also meine, würde Kaija sagen und dazu

lachen, dass ihr die Knöpfe vom Sommerkleid wie die Flöhe im Flohspiel direkt in die Kaffeetasse flögen. *Nein danke*, sage ich.

Um dem Originaltext treu zu sein, hat der Übersetzer die finnische Version im Beispiel (5) a. auch im Dialekt geschrieben. Die direkte Übersetzung für das deutsche *härzlechen Dank* (oder: *herzlichen Dank*) wäre *sydämellisesti kiitos*, aber hier wird es als *kiitosta vaan* ins Finnische übertragen. Die Äußerung *sydämellisesti kiitos* ist formaler und kommt eher in der Standardsprache vor als *kiitosta vaan*.

Im Beispiel (5) b. geht es nicht direkt um Dankesbezeugung oder *danke* als Höflichkeitsformel. In diesem Fall wird *danke* mit dem Verb *sagen* verbunden und es wird auch im Finnischen als das Verb *kiittää* übersetzt.

Das letzte Beispiel in dieser Kategorie kommt aus einem Text, der aus dem Finnischen ins Deutsche übersetzt worden ist. Dieses Beispiel entspricht etwa dem Punkt zwei des Stichwortartikels von *danke*, wonach es verwendet wird, um eine Einladung oder ein Angebot höflich abzulehnen. Hier lehnt der Sprecher durch *ei kiitos* eine Idee ab, die ihm unangenehm wirkt.

7.3.2 Bitte

Mit den Stichwörtern ‚*bitte*‘ und ‚*bitt-*‘ habe ich insgesamt 43 Suchergebnisse in dem gesuchten Korpus gefunden, von denen 36 Fälle für diese Analyse geeignet sind. Das Stichwort ‚*bitt-*‘ hat natürlich auch Fälle mit dem Verb *bitten* gegeben, aber sie habe ich nicht in Acht genommen. Die Tabelle 3 präsentiert die Verteilung der Übersetzungen von *bitte*. Im Vergleich zu *danke* formt hier die deutlichste Übersetzung *ole hyvä / olkaa hyvä* nicht die größte Gruppe. Stattdessen hat die Kategorie *keine Übersetzung* die meisten Fälle und die zweitgrößte Gruppe mit zehn Fällen formt die Kategorie *etwas Anderes*:

| bitte | ole hyvä / olkaa hyvä | etwas Anderes | keine Übersetzung | insgesamt |
|-------|-----------------------|---------------|-------------------|-----------|
| | 9 | 10 | 17 | 36 |
| % | 25 | 27,8 | 47,2 | 100 |

Tabelle 3: Die finnischen Übersetzungen der Routineformel *bitte*.

Wie man von der Tabelle 3 sehen kann, kommt das finnische *ole hyvä / olkaa hyvä* insgesamt in neun Fällen in dem gesuchten Material als Äquivalent für *bitte* vor. Diese Kategorie enthält u.a. Beispiele, in denen *bitte* verwendet wird, um einen Vorschlag oder eine Aufforderung höflich auszudrücken. Die folgenden drei Beispiele aus dem Material veranschaulichen, wie sich *bitte* in Aufforderungen verhält:

- (6) a. Dallow wartete noch einige Sekunden an der geöffneten Tür, dann sagte er: „Gehen Sie, *bitte*. Ich habe Ihnen nichts zu sagen, ich will von Ihnen nichts wissen.“ (Hein S. 93.23; Nr. 577)
Dallow odotti vielä muutaman sekunnin avoimen oven vieressä ja sanoi sitten: ”*Olkaa hyvä* ja menkää. Minulla ei ole teille mitään sanottavaa, en halua olla teidän kanssanne missään tekemisissä.”
- (6) b. Der Priester Bieronski kam plötzlich und unpassend auf das kriegswüste Gewölbe der Petrikirche zu sprechen. „Zur Sache, *bitte!*“, rief der Vorsitzende Marczak. (Grass S. 177.30; Nr. 463)
Pappi Bieronski alkoi yhtäkkiä ja aivan sopimattomassa kohdassa puhua sodan rikkomasta Pietarinkirkon holvikatosta. ”Asiaan, *olkaa hyvä!*” huusi puheenjohtaja Marczak.
- (6) c. Olin mykkä siihen asti kunnes sain sanotuksi Marketille: *ole hyvä*, tuossa on ovi. Murhaaja. (Idström S. 171.18; Nr. 757)
Ich blieb stumm, bis ich es fertigbrachte, zu Market zu sagen: „*Bitte*, da ist die Tür. Mörderin.“

Wie in Kapitel 7.1 erwähnt wurde, ist *bitte* in Aufforderungen nur in abgesonderter Stellung möglich. In Beispielen (6) a. und (6) b. steht *bitte* in dieser Stellung nachgetragen, während es in (6) c. nach vorne gestellt worden ist. Wenn man die finnischen Äquivalente betrachtet, kann man bemerken, dass sich *ole hyvä / olkaa hyvä* auch auf ähnliche Weise benimmt.

Das abgesonderte *bitte* kann auch manchmal eingeschoben werden, wie man am nächsten Beispiel sehen kann. In der finnischen Version steht die Höflichkeitsformel aber nicht in der Mitte, sondern gerade am Anfang der Äußerung. Es wäre aber auch möglich die Höflichkeitsformel *ole hyvä vain* in die Mitte einzuschieben.

- (7) „Wenn du darüber reden willst, *bitte*“, sagte Stämmeler und goß Schnaps nach, „wir hören dir zu.“ (Hein S. 113.26; Nr. 686)

„*Ole hyvä vain*, jos haluat itse kertoa“, sanoi Stämmler ja kaatoi laseihin lisää, „me kuuntelemme.“

Hier hat *bitte* die Funktion eines Satzäquivalents, d.h. es stellt selbst einen Satz dar. Mit anderen Worten ersetzt *bitte* in diesem Zusammenhang ungefähr den Satz *kannst du mit uns reden*. Es ist aber nicht nötig der Äußerung diesen Satz hinzuzufügen, weil sie ohne ihn schon fassbar ist. In diesem Beispiel hat das finnische *ole hyvä vain* auch dieselbe Funktion wie sein deutsches Äquivalent.

Das nächste Beispiel kommt aus einem finnischen Text. In diesem Fall verhalten sich sowohl die deutsche Höflichkeitsformel *bitte sehr* als auch die finnische *olkaa hyvä* gleich. Sie werden verwendet, um jemandem etwas zu überreichen:

- (8) Karvalakki ei tarjoa mitään, mutta koska on yleisessä tiedossa että karvalakkiset arvostavat taidetta ja etenkin kauniimman sukupuolen kätten töitä, tämä mestariteos annetaan hänelle lahjoituksena. *Olkaa hyvä!* (Idström S 61.33; Nr. 199)
Die Pelzmütze bietet nicht mit, aber Pelzmützenträger sind bekanntlich Kunstliebhaber und schätzen vor alle die Werke des schönen Geschlechtes, also bekommt die Pelzmütze dieses Meisterwerk zum Geschenk. *Bitte sehr!*

Das letzte Beispiel von den neun Fällen, in denen *bitte* als *ole hyvä / olkaa hyvä* übersetzt wird, sieht folgendermaßen aus:

- (9) „Ja, *bitte*“ sagte der Richter spitz. (Hein S. 154.13; Nr. 958)
„Kas niin, *olkaa hyvä*“, tuomari sanoi pisteliäästi.

Hier dient die Höflichkeitsformel in beiden Sprachen als Satzäquivalent. Durch *bitte* bzw. *olkaa hyvä* fordert der Richter jemanden auf, mit seiner Aussage weiterzumachen.

Die Kategorie *etwas Anderes* besteht dagegen aus 10 Fällen, die nicht *ole hyvä / olkaa hyvä* als Äquivalent haben. Stattdessen umfasst diese Gruppe Fälle, in denen *bitte* auf eine andere Weise übersetzt wird. In fünf Fällen dieser Gruppe hat *bitte* kein direktes Äquivalent im Finnischen, aber es wird durch Formen des Konjunktivs II formuliert:

- (10) a. „Wenn nicht die Blumen, darf ich, *bitte*, dann den Gegenstand unseres gerade begonnen Gesprächs, einige Steinpilze, diesen hier, den, den und noch den, auswählen und Ihnen zum Geschenk machen?“, (Grass S. 11.30; Nr. 16)

„Ellei kukkia niin *saisinko* edes valikoida tästä näitä meidän keskustelumme aiheita, muutaman herkkutatin, tämän tuosta, tuon, tuon ja vielä tuon, ja lahjoittaa ne teille?

(10) b. ”Ich suche eine Stelle als Kraftfahrer“, unterbrach Dallow ihn grob. „Können wir *bitte* darüber sprechen.“ (Hein S. 121.16; Nr. 728)
 „Etsin työtä autonkuljettajana“, keskeytti Dallow hänet tylästi, „emmekö *voisi* puhua siitä.“

(10) c. ”Ich möchte es *bitte* noch einmal versuchen dürfen.“ (Strauss S. 163.9; Nr. 554)
 „*Pyytäisin* kuitenkin lupaa saada yrittää vielä kerran.“

Der Konjunktiv II bzw. der Konditional gehört sowohl im Deutschen als auch im Finnischen zum höflichen Sprachgebrauch. Besonders wird er in höflichen Fragen, Antworten und Aufforderungen verwendet. Unter den fünf Beispielen mit keiner direkten finnischen Übersetzung kommt der Konjunktiv II zwei Mal in den Deutschen Versionen vor. Ein Beispiel dafür ist (10) c., bei dem auch im Deutschen das Hilfsverb *mögen* im Konjunktiv ist.

Obwohl die Fälle (10) a. und (10) b. oben keine Konjunktivformen im Deutschen haben, klingen diese Fragen trotzdem nicht unhöflich. Die Höflichkeitsformel *bitte* wird Äußerungen hinzugefügt, um den Höflichkeitsaspekt zu verstärken, wie es auch der Fall bei diesen Beispielen ist. Dasselbe gilt auch im Finnischen, aber nur in dem Sinn, dass anstatt einer Höflichkeitsformel der Konditional verwendet wird. Man könnte auch die Indikativform verwenden, aber mit dem Konditional hören sich besonders Fragen und Aufforderungen höflicher an. Vgl. die zwei nächsten Sätze:

„*Pyytäisin* kuitenkin lupaa saada yrittää vielä kerran.“
 ”*Pyydän* kuitenkin lupaa saada yrittää vielä kerran.”

Interessant ist auch das nächste Beispiel, in dem das Wort *kiitos* als Äquivalent für *bitte* verwendet wird:

(11) Jerzy Wróbel atmete laut, solange er den Sargdeckel hochhielt – „Noch etwas höher, *bitte*“. (Grass S. 226.28; Nr. 581)
 Arkunkantta pidellessään Jerzy Wróbel hengitti kuuluvasti – „Vielä korkeammalle, *kiitos*“.

Im Finnischen kommt *kiitos* in dieser Funktion besonders in solchen Situationen vor, in denen jemand etwas bittet. Sowohl *bitte* als auch *kiitos* werden im Beispiel (11) verwendet, um die Bitte zu verstärken. Die Höflichkeitsformel *ole hyvä / olkaa hyvä* passt zu diesem Zusammenhang nicht, denn es wird größtenteils nur angewendet, um jemanden aufzufordern, etwas zu machen oder beim Überreichen von etwas.

Die Kategorie *etwas Anderes* enthält auch folgende drei Fälle:

(12) a. „*Wie bitte?*“ fragte der Richter. (Hein S. 133.29; Nr. 806)
„*Mitä tarkoittatte?*“ kysyi tuomari.

(12) b. Roessler sah ihn irritiert an. „*Bitte?*“ (Hein S. 165.21; Nr. 1054)
Roessler vilkaisi häneen äreästi. „*Anteeksi?*“

(12) c. Noch bevor er die Klinke niederdrücken konnte, wurde ein Schlüssel im Schloss gedreht und die Tür einen Spalt geöffnet. Ein Mann, von dem er kaum mehr als die Nasenspitze zu sehen bekam, sagte knapp und grob: „*Bitte?*“ (Hein S. 175.28; Nr. 1133)
Jo ennen kuin hän ehti painaa kahvan alas, lukossa kiertyi avain ja ovi avautui raolleen. Joku mies, josta Dallow näki tuskin muuta kuin nenänpäähän, kysäisi tyykeästi: ”*Niin?*”

In diesen Beispielen tritt *bitte* als Frage auf. In (12) a. kommt es zusammen mit dem Wort *wie* vor und bedeutet etwa dasselbe wie *Was meinen Sie?*. Das finnische Äquivalent für *wie bitte?* in diesem Zusammenhang heißt *Mitä tarkoittatte?*.

Auch in (12) b. hat *bitte* eine ähnliche Funktion: in diesem Beispiel erscheint es alleine als Frage und wird geäußert, um Erstaunen auszudrücken. Mit anderen Worten erkundigt sich der Sprecher bei dem Gesprächspartner durch diese Frage danach, ob er mit seiner Aussage im Ernst ist. In einem anderen Kontext könnte man diese Äußerung verwenden, wenn man jemanden akustisch nicht verstanden hat. Das finnische Äquivalent für *bitte* in dieser Situation ist *Anteeksi?*, aber man könnte die Äußerung *Anteeksi kuinka?* ebenfalls als Äquivalent benutzen.

Das Wort *bitte* kann man auch dann anwenden, wenn man den Telefonhörer abnimmt oder die Tür aufmacht. Man kann nämlich damit jemanden auffordern zu sagen, warum er angerufen hat oder gekommen ist. Der Fall (12) c. ist ein Beispiel für eine solche Situation. Hier wird *bitte* in dieser Funktion als *Niin?* übersetzt.

Das letzte Beispiel der Kategorie *etwas Anderes* kommt aus einem finnischen Text. In diesem Fall gibt es auch keine direkte Übersetzung für *bitte*, sondern es wird durch Wiederholen des Verbs formuliert:

- (13) Pidä huoli Kaarinasta, *pidäthän*, hän sanoi. Suljin oven, vilkaisin Kaarinan huoneeseen, sikiöasentoon kääpertyneenä hän makasi sänkyssä päällä silmät auki. (Idström S. 87.13; Nr. 353)
 „Kümmere dich um Kaarina“, sagte sie, „*bitte*“. Ich schloss die Tür, warf einen Blick in Kaarinas Zimmer. Eingerollt wie ein Embryo lag sie auf ihrem Bett, die Augen weit offen.

Die finnische Form *pidäthän* könnte man ungefähr auf folgende Weise auf Deutsch ausdrücken: *Kümmere dich um Kaarina, machst du das bitte?*.

Die 17 Fälle der dritten Kategorie in der Tabelle 3 verbindet das Faktum, dass *bitte* in ihnen überhaupt kein finnisches Äquivalent hat. In fast allen Fällen dieser Kategorie steht das Verb in den deutschen Versionen im Imperativ. Mit anderen Worten handelt es sich hier um Bitten, Befehle und Aufforderungen. Auch in neun Fällen dieser Gruppe sind die finnischen Übersetzungen im Imperativ. Im Folgenden kann man vier Beispiele von den neun Fällen sehen:

- (14) a. „Setzen Sie sich *bitte*, Herr Dallow“, wiederholte Herr Schulze. (Hein S. 93.29, Nr. 579)
 „Istukaa, herra Dallow“, toisti Schulze.
- (14) b. „*Bitte*, glauben Sie mir, Mister Reschke, wenn wir Zukunft wollen, müssen wir sie vorfinanzieren!“ (Grass S. 164.27; Nr. 448)
 „Uskokaa minua, herra Reschke, jos haluamme tulevaisuutta, meidän on rahoitettava se!“
- (14) c. „Werd *bitte* nicht sentimental“, erwiderte sie, „Cornelia ist lediglich todmüde. Sie gehört ins Bett.“ (Hein S. 148.17; Nr. 913)
 „Älä nyt rupea tunteilemaan“, Elke vastasi, „Cornelia on vain rätiväsnynt. Hänen on aika mennä nukkumaan.“
- (14) d. „Sollen Sie, *bitte*.“ (Grass S. 285.29; Nr. 730)
 „Antaa puhua.“

In diesen Fällen steht *bitte* als bloße Höflichkeitsformel, d.h. es hat keine besondere Bedeutung als solche. Mit anderen Worten handelt es sich um eine formale Höflichkeit, für die es in manchen Fällen kein Äquivalent im Finnischen gibt. In den deutschen Versionen wird *bitte* verwendet, um die Aufforderungen höflicher zu machen oder um sie zu verstärken. Im Finnischen kann Höflichkeit dagegen auf eine andere Weise ausgedrückt werden, wie z.B. beim Aussprechen durch Intonation.

Da es in den Übersetzungen oben keine abmildernden Höflichkeitsformeln gibt, kann man eine Vorstellung bekommen, dass Aufforderungen im Finnischen direkter geäußert werden als im Deutschen. Es ist aber auch möglich in manchen Situationen der Äußerung die Höflichkeitsformel *ole hyvä / olkaa hyvä* hinzuzufügen. Besonders in solchen Situationen, wo etwas angeboten wird, kommt oft eine Höflichkeitsformel vor. Zum Beispiel könnte man den Fall (14) a. auch folgendermaßen formulieren: *Istukaa, herra Dallow, olkaa hyvä.*

Die folgenden Beispiele stellen noch weitere Fälle dar, in denen *bitte* kein finnisches Äquivalent hat. Diese Beispiele unterscheiden sich von den obigen Fällen dadurch, dass die deutschen Versionen den Imperativ haben, während im Finnischen die Verben im Indikativ sind. Es gibt insgesamt fünf solche Fälle in dieser Kategorie, von denen zwei unten zu sehen sind:

- (15) a. Sehen Sie, *bitte*, in mir einen Vorboten oder Quartiermacher der zukünftigen Weltgesellschaft, in der sich die ichbezogenen Angstzustände Ihrer Landsleute verlieren werden. (Grass S. 47.10; Nr. 121)
 Minua voitte pitää tulevan maailmanyhteiskunnan airuena tai majoitusmestarina, ja siinä yhteiskunnassa teidän maanmiestenne itsekeskeiset pelot kyllä katoavat.
- (15) b. Er gab Reschke einen Stoß Prospekte – „Chatterjees Sightseeing-Tours“ – mit auf die Reise: „Für Ihre Freunde in Old Germany! Überall Stau, Stress, Lärm! Da hilft nur eines: *Bitte*, Chatterjee fragen!“ (Grass S. 81.3; Nr. 228)
 Chatterjee antoi Reschkelle matkaevääksi pinon esitteitä – „Chatterjee’s Sightseeing Tours“: „Teidän ystäville Old Germanyyn“ Kaikkialla ruuhkia, stressiä, melua! Siinä ei auta muu kuin kysyä Chatterjeelta.”

Das nächste Beispiel ist dem Fall (7) oben ähnlich. Wie gesagt, dient *bitte* in Situationen wie dieses als Satzäquivalent. Im Beispiel (7) wird *bitte* im Finnischen als

olkaa hyvä ausgedrückt und hat dieselbe ersetzende Funktion wie *bitte*. Obwohl *bitte* auch hier als Satzäquivalent definiert werden kann, kommt in der finnischen Version kein Satzäquivalent vor:

- (16) „Wenn Sie noch eine Frage haben, *bitte*.“ (Hein S. 72.26; Nr. 418)
 „Kysykää pois, jos teillä on vielä jotain kysyttävää.“

In diesem Fall wäre es aber auch möglich den Satz *kysykää pois* durch *olkaa hyvä* ersetzen: *Jos teillä on vielä jotain kysyttävää, olkaa hyvä.*

Im Beispiel (17) tritt *bitte* dagegen in einer Frage auf. In dieser Stellung wird *bitte* verwendet, um die Höflichkeit der Frage zu verstärken. In dieser Funktion gibt es kein Äquivalent für *bitte* im Finnischen:

- (17) „Dallow. Wer ist dort, *bitte*?“ sagte er schließlich. (Hein S. 26.8; Nr. 140)
 „Dallow. Kuka siellä?“ hän kysyi viimein.

Im letzten Fall dieser Kategorie fungiert *bitte* als bloße Höflichkeitsformel:

- (18) Als der Kellner an den Tisch kam, sagte die Frau, bevor Dallow bestellen konnte: „Ein Bier für den Herrn, *bitte*.“ (Hein S. 89.16; Nr. 529)
 Kun tarjoilija tuli pöytään, nainen ehätti sanomaan: „Yksi olut tälle herralle.“

Dieses Beispiel ähnelt dem Fall (11) oben, in dem *kiitos* als Äquivalent für *bitte* in der finnischen Übersetzung verwendet wird. Auch im Fall (18) wird um etwas gebeten, aber hier findet sich keine Höflichkeitsformel im Finnischen. Dieser Äußerung kann man trotzdem auch das Wort *kiitos* hinzufügen, um sie noch höflicher auszudrücken: *Yksi olut tälle herralle, kiitos.*

7.4 Danke und *bitte* in Telefongesprächen

Da es so viele Unterschiede in der Verwendung von bestimmten Routineformeln zwischen der deutschen und der finnischen Sprache gibt, interessiere ich mich noch dafür, ob diese Unterschiede einen Einfluss darauf haben, wie Finnen Deutsch sprechen. Genauer gesagt möchte ich herausfinden, wie sie die Routineformeln *danke* und *bitte*

verwenden, wenn sie Deutsch sprechen. Hier sind noch die Forschungsfragen für diesen Teil meiner Analyse:

In welchen Gesprächssituationen wenden finnische Gesprächspartner diese Routineformeln an?

Kann die Verwendung von *danke* und *bitte* zu face-bedrohenden Situationen führen?

In Bezug auf die zweite Frage werde ich mich im Folgenden auch auf die Höflichkeitstheorie von Brown & Levinson und genauer auf ihr Konzept von Face stützen. Höflichkeit und das Face spielen eine zentrale Rolle bei sozialer Interaktion insofern, als man versucht, mit Hilfe von Höflichkeit das Face des Gesprächspartners zu wahren. Die Gesichtswahrung ist aber nicht das hauptsächliche Ziel der sozialen Interaktion, sondern dadurch wird gewährleistet, dass die Interaktion flüssig weiterlaufen kann.

Mich interessiert also noch, ob es sich in diesem Material solche Situationen befinden, wo das Face des Gesprächspartners bedroht wird bzw. bedroht werden kann. Ich konzentriere mich nur auf Situationen, wo die Verwendung von *danke* und *bitte* möglicherweise das Risiko vom Gesichtsverlust haben kann.

Von den 31 Telefongesprächen, die ich für diese Analyse zur Verfügung bekommen habe, sind 20 solche, in denen sich die Gesprächspartner miteinander duzen. In neun Konversationen wird es dagegen gesiezt und in zwei Fällen wird niemand direkt angeredet. Mit anderen Worten kennen die Gesprächspartner einander in den meisten Fällen. Dies bedeutet, dass sie sich auf eine familiäre Weise miteinander unterhalten.

In dem Material habe ich insgesamt 42 Fälle für *danke* gefunden und 19 für *bitte*. Diese Fälle werde ich genauer unten in Kapiteln 7.4.1 und 7.4.2 präsentieren.

7.4.1 Danke

Die Tabelle 4 präsentiert die Verteilung der verschiedenen Fälle von *danke* in den untersuchten Telefongesprächen. Ich habe die Fälle in vier Kategorien eingeteilt je nachdem, wie *danke* von Finnen in dem Material verwendet wird:

| danke | Reaktion auf bitte | danke am Konversationsende | kein danke | etwas Anderes | insgesamt |
|-------|--------------------|----------------------------|------------|---------------|-----------|
| | 11 | 22 | 6 | 3 | 42 |
| % | 26,2 | 52,4 | 14,3 | 7,1 | 100 |

Tabelle 4: Die Verwendung von *danke* in den untersuchten Telefongesprächen.

Die Kategorie mit den meisten Fällen heißt *danke am Konversationsende*, die 22 Fälle beträgt. Die zweitgrößte Kategorie mit elf Fällen heißt *Reaktion auf bitte*, während sich die Gruppe *kein danke* aus sechs Fällen aufbaut. Die restlichen drei Fälle fallen wiederum unter die Kategorie *etwas Anderes*.

Der ersten Kategorie der Tabelle 4 habe ich dem Namen entsprechend solche Fälle zugeordnet, in denen *danke* als Reaktion auf *bitte* verwendet wird. Diese Fälle sind dadurch verbunden, dass in jedem Fall der deutsche Gesprächspartner den Finnen bittet, einen Moment zu warten. Dies kommt u.a. in solchen Situationen vor, wo der deutsche Gesprächspartner etwas kurz nachprüfen muss oder wo er das Telefonat an eine andere Person weiterleitet. Diese Situationen werden durch folgende zwei Beispiele veranschaulicht:

(1) Tel. 2 ²³

- 24 FS: und äh äh die lieferung zu dieser bestellung war schon
 25 im ok im oktober (-) un (.) und äh jetzt benötigen wir diese
 26 DS2: hm=hm,
 27 FS: schrauben in äh (-) zwei drei tagen (-) sagen wir mal
 28 äh nä mitten äh mitte nächste woche;
 29 DS2: (2.4) jetzt *augenblickchen mal bitte*?
 30 FS: ja *danke*;
 31 DS2: für wall für wann sind die bestellt?
 32 FS: äh äh die bestellung war schon äh im oktober oder oder
 33 de de (-) versanddatum [äh (---) war im oktober
 34 DS2: [zwei au

²³ *FS* steht für finnischer Sprecher / finnische Sprecherin und *DS* für deutscher Sprecher / deutsche Sprecherin. Die in den Transkriptionen verwendeten GAT-Transkriptionskonventionen sind im Anhang 1 zu sehen.

augenblickchen mal bitte [(.) ich guck mal schnell?

35 FS: [ja *danke*

37 DS2: ((sucht im Computer ca. 1.30 Minuten))

(2) Tel. 1

((Der Anfang fehlt))

01 FS: äh äh herr schmidt-

02 DS1: den herrn schmidt hätten sie gern gesprochen? (-) *kleinen*

03 *moment bitte,*

04 FS: *danke*

05 ((Musik ca. 10 Sek))

Im Beispiel (1) unterbricht der deutsche Gesprächspartner den Finnen zweimal und sagt *Augenblickchen mal bitte*, um ihm zu signalisieren, dass er einen Moment braucht, um etwas nachzuschlagen. Im Fall (2) muss der Finne dagegen darauf warten, dass der Deutsche ihn an die richtige Person weiterleitet. In beiden Fällen deutet der Finne seinem Gesprächspartner durch *danke* an, dass er warten wird.

Im Beispiel (3) tritt das Wort *bitte* in der Aufforderung des Deutschen zwar nicht auf, aber der Finne reagiert darauf auf ähnliche Weise wie in den obigen Beispielen:

(3) Tel. 3

22 FS: [a (-) aha no okay äh äh diese (-) menge kann auch

23 durch dansas äh

24 DS: ja das wird zu schwer wenn wir das anders schicken na,

25 FS: o ja (.) genau (.) ich frage von von diesem ende äh

26 [dansas

27 [hm=hm, wenn sie *ein klein moment warten* kann ich mal

28 fragen.

29 FS: okay (.) gut (.) *danke*;

((Musik ca. 26 Sek.))

Trotz der Tatsache, dass der Aufforderung kein *bitte* hinzugefügt wird, habe ich auch dieses Beispiel in die Kategorie *Reaktion auf bitte* eingegliedert. In neun ähnlichen Fällen dieser Kategorie verwendet der deutsche Gesprächspartner *bitte*, welches darauf hinweist, dass es normalerweise in Fällen von dieser Art benutzt wird.

Oben in den Äußerungen des Deutschen hat *bitte* die Funktion einer Höflichkeitsformel. Es wird einfach verwendet, um die Äußerungen höflicher auszudrücken. Auch die Routineformel *danke* steht hier als Höflichkeitsformel, d.h. der Finne bedankt sich nicht bei dem Deutschen für etwas, sondern reagiert formelhaft auf den höflichen Ausdruck des Deutschen.

Die zweite und gleichzeitig größte Kategorie der Tabelle 4 umfasst Fälle, in denen *danke* am Ende der Konversation steht. In fast allen Fällen in diesem Material wird das Gespräch mit dem Wort *danke* beendet. In manchen Situationen wird es verwendet, für etwas zu danken, aber hauptsächlich steht *danke* in dieser Funktion als bloße Sprecherreaktion.

(4) Tel. 20

- 45 DS: okay (-) okay also ich könnte nächste woche dann eine menge
 46 bestätigen.
 47 FS: okay (-) gut (-) *danke*;
 48 ja.
 49 DS: bitte?
 50 FS: tschüss.
 51 DS: tschüss.

In diesem Fall wird über eine Lieferung gesprochen und der Deutsche verspricht dem Finnen, später eine Information zu bestätigen. Der Finne bedankt sich bei dem Deutschen dafür, dass er sich später melden wird, und signalisiert gleichzeitig mit dem Wort *danke* das Ende der Konversation.

Im nächsten Beispiel verwendet der finnische Sprecher die Routineformel *danke* als Reaktion auf das *danke* des deutschen Sprechers:

(5) Tel. 21

- 74 DS: ich weiß es nicht muss ich sagen und dann äh: (.) ich
 75 werde zurückrufen okay?
 76 FS: also ich ja weil (.) sonst müssen wir dokumente schon heute
 77 (-) per post nach helsinki schicken;
 78 DS: hm=hm (.) gut (.) ich werde mal fragen und dann äh rufe ich
 79 zurück;
 80 FS: okay (-) das ist nett;

- 81 DS: danke=
 82 FS: =danke (.) tschüss.

Hier bedankt sich der Deutsche bei dem Finnen für ein Kompliment (*das ist nett*), worauf der Finne formelhaft mit dem Wort *danke* antwortet. Normalerweise würde man in Situationen dieser Art das Wort *bitte* als Reaktion verwenden, wie z.B. der Deutsche oben im Beispiel (4) macht.

In den Beispielen (6) und (7) geht es wiederum darum, dass der finnische Sprecher in beiden Fällen versucht, das Gespräch ganz schnell und vorzeitig zu beenden:

(6) Tel. 17

- 12 FS: [äh
 13 okay dann (.) schicke ich (.) da schicke ich dir
 14 DS: ja?
 15 FS: die abholungs (-) [(dokum)
 16 DS: [ja geladen wird's (geld) montag früh.
 17 FS: okay das [ist] gut (.) *danke* (.) [tschüss;
 18 DS: [gut?] [und (zustände) haben wir
 19 <<len>dass dann in der ersten oder zweiten woche ne>?
 20 FS: okay (.) gut.=
 21 DS: =ja?
 22 FS: ja das ist gut dann.=
 23 DS: =okay [(super) sehr gut.
 24 FS: [denn *danke*
 25 ja;=

Bei diesem Telefonat ruft der Finne eine deutsche Firma an, um sich zu erkundigen, ob alles mit einer Lieferung in Ordnung ist. Wenn er eine Antwort bekommt, bedankt er sich bei dem Gesprächspartner und verabschiedet sich gleichzeitig auch bei ihm. Das Gespräch dauert in der Tat noch eine Weile fort, denn der Deutsche hat noch einige Fragen zu stellen.

Am Ende des Telefonats 12 im Beispiel (7) scheint der Finne ein wenig hastig zu sein. Offensichtlich versucht er, das Gespräch höflich abzuschließen, aber letztendlich weckt er den Anschein, als ob er so schnell wie möglich das Telefonat beenden möchte. Der

deutsche Sprecher hätte offenbar noch etwas zu sagen, aber der Finne unterbricht ihn und reagiert nur kurz auf die Aussagen des Deutschen:

(7) Tel. 12

- 50 FS: okay, hm und kannst du mir (.) noch die preise (.)
 51 bestätigen mit (.) email oder fax;
 52 DS: ja [mach ich
 53 FS: [ja okay (.) gut.
 54 DS: okay,
 55 FS: *vielen dank* und schönes hm?
 56 DS: [weil ich (.) wie gesagt ich kann ich nur
 57 komplett () abrechnen weil äh
 58 FS: ja ja
 59 DS: okay?
 60 FS: das weiß ich auch ja (.) gut (.) und schönes
 61 wochenende;
 62 DS: bitte?
 63 FS: schönes wochenende dir;
 64 DS: () dir auch,
 65 FS: *danke* (-) [tschüss
 66 DS: [wir fahr'n heute nach wien
 67 FS: <<lachend> hm=hm> ja
 68 DS: ja
 69 FS: ja (.) okay (.) gut (-) *danke* tschüss
 70 DS: tschüss tschüss

Der Finne ist theoretisch ganz höflich in beiden Fällen oben, denn er verwendet *danke* ziemlich oft. Bei dem letzteren Fall versucht er, das Telefonat dreimal zu beenden, und jedes Mal fügt er seiner Äußerung auch die Höflichkeitsformel *danke* hinzu. Was aber ihn unhöflich in beiden Fällen macht, ist die Tatsache, dass er scheint, sehr ungeduldig zu sein.

In diesen Gesprächen steckt ganz deutlich das Risiko vom Gesichtverlust. Wie es in Kapitel 4.4 festgestellt wird, ist die Gesichtswahrung ein notwendiges Mittel dazu, dass die Interaktion weiterlaufen kann. Der Finne stört wahrscheinlich völlig unbewusst die Kommunikation zwischen ihm und seinem deutschen Gesprächspartner. Besonders im

Beispiel (7) bedroht der Finne sowohl das negative als auch das positive Face des Deutschen.

Die Grundidee des negativen Face besteht im Großen und Ganzen darin, Respekt vor dem Gesprächspartner und seinem Territorium zu zeigen. Mit diesem Ziel scheitert der Finne, denn er zeigt nur wenig Respekt vor dem Deutschen. Er unterbricht ihn nämlich mehrmals und lässt den Versuch des Deutschen außer Acht, mit dem Gespräch weiterzumachen.

Das positive Face des Deutschen wird hier dagegen dadurch bedroht, dass es dem Finnen nicht gelingt, Gemeinsamkeit und Zugehörigkeit zu betonen, welche einige der zentralen Ziele der positiven Höflichkeit sind. Darüber hinaus ist es bei der positiven Höflichkeit wichtig, dem Gesprächspartner das Gefühl zu geben, dass man ihn versteht, akzeptiert und mag. Mit seiner ungeduldigen und hastigen Art signalisiert der Finne etwas völlig Anderes. Wahrscheinlich hat er keine bewusste Intention, das positive Face des Deutschen zu bedrohen, aber trotzdem lässt er solchen Eindruck hinter.

Insgesamt 14,3% aller Fälle von *danke* in diesem Material gehören wiederum zur dritten Kategorie der Tabelle 4. Diese Kategorie beinhaltet sechs Beispiele für Situationen, wo kein *danke* vorkommt. Daraus folgend heißt die dritte Kategorie mit einfachen Worten *kein danke*. Vier von diesen Fällen sind den Beispielen der Kategorie 1 ähnlich, bei denen *danke* als Reaktion auf *bitte* verwendet wird. Diese Fälle unterscheiden sich aber von den Fällen der ersten Kategorie dadurch, dass der Finne hier kein *danke* verwendet:

(8) Tel. 1

- 145 FS: ja wir haben dreitausend äh bestellt oder oder die
 146 liefe[rung
 147 DS2: [dreitausend jawohl;
 148 FS: ja (.) ja und äh äh versanddatum äh (--) sollte äh äh
 149 sechsten oktober;
 150 DS2: ich schau mal nach *klein [moment bitte*
 151 FS: [sein. (-) ja
 152 DS2: (14.0) *klein moment bitte,*
 153 FS: *ja=a*

Wie von den Beispielen (1)–(3) der Kategorie 1 zu sehen ist, benutzt der Finne *danke* als Reaktion auf die Höflichkeitsformel *bitte*. Im Beispiel (8) reagiert er darauf einfach mit dem Wort *ja*. Dieses Wort funktioniert als bestätigende Antwort auf die Bitte des Deutschen, einen Moment zu warten.

Bei den restlichen zwei Fällen dieser Gruppe tritt auch kein *danke* auf, obwohl es gut wäre, es in Situationen dieser Art zu verwenden:

(9) Tel. 1

- 31 DS2: also ich sag's noch mal komplett für sie,
 32 FS: aha,
 33 DS2: null null (.) vier neun für deutschland (--) sechs (-) vier
 34 FS: ja=a
 35 DS2: (-)vier (.) eins (--) drei (-) sieben (-) vier (--) fünf
 36 FS: ja=a ja=a
 37 DS2: (-) sieben (-) eins.
 38 FS: fünf sieben eins okay (.) [gut;]
 39 DS2: [faxen] sie's doch vielleicht mal
 40 schnell rein dann kann ich kurzfristig die termine klären,
 41 FS: hm=hm
 42 DS2: und könnte sie wieder zurückrufen.

In diesem Beispiel erkundigt sich der Finne bei der deutschen Firma danach, ob sie sein Fax bekommen haben. Der deutsche Gesprächspartner gibt dem Finnen die richtige Faxnummer an, damit er das Fax erneut schicken kann. Der Finne bedankt sich überhaupt nicht dafür, dass er die neue Nummer bekommt, obwohl der Deutsche ihm hier einen Gefallen tut. Ohne die richtige Nummer würde der Finne nämlich keine Lieferung bekommen.

Die letzte und kleinste Kategorie der Tabelle 4 heißt *etwas Anderes* und sie umfasst insgesamt drei Fälle. Diese Gruppe enthält u.a. das folgende Beispiel, in dem der Finne sich direkt bei seinem deutschen Gesprächspartner für etwas bedankt. Hier dient *danke* nicht als Höflichkeitsformel, sondern einfach als Dankesbezeugung:

(10) Tel. 32

- 02 FS: hallo jens (.) [hier ist anja hehe
 03 DS: [hallo (hier)

- 04 FS: äh: *danke für deinen auftrag*:g äh (-) für den elevator[gurt,
 05 DS: [ja=a
 06 FS: äh: soll der gurt äh vollgummi[kanten haben;
 07 DS: [ja=a vollgummi (.)
 08 unbedingt:
 09 FS: =Unbedingt ach so.

Die restlichen zwei Fälle dieser Kategorie sind dem Beispiel (2) oben ähnlich, bei dem der deutsche Sprecher dem Finnen durch die Äußerung *kleinen Moment bitte* signalisiert, dass er das Telefonat an eine andere Person weiterleiten wird. In diesen zwei Fällen verwendet der Deutsche diese Äußerung nicht, aber der Finne reagiert darauf auf dieselbe Weise wie im Beispiel (2):

(11) Tel. 23

- 01 FS: guten tag (.) a:nja metsähaka vienti yrittys finland,
 02 DS1: (1.4)
 03 FS: äh: : herr bergma mann hat mich angerufen bezüglich des
 04 zert testzertifikats
 05 DS1: (2.2)
 06 FS: *ja dan (h) ke*
 07 (28.6)

Vermutlich war das Mikrofon am Anfang dieses Gesprächs nicht an, aus welchem Grund hier nur die Aussprache des finnischen Anrufenden transkribiert worden ist. Vom Beispiel (12) kann man dagegen auch die Aussagen des deutschen Gesprächspartners sehen:

(12) Tel. 39

- 01 FS: anja metsäketo
 02 DS1: ja hallo anja susanne;
 03 FS: ja,
 04 DS1: ich verbinde dich mit margret die kann dir das ordentlich
 05 erklären ja?
 06 FS: *okay danke,*
 07 ((Musik ca. 1.75 Sek.)

Wahrscheinlich deutet der Deutsche im Fall (11) auch durch irgendeine Äußerung an, dass er den Finnen mit Herrn Bergmann verbinden wird. Das bloße Schweigen würde

ein wenig unhöflich wirken. Im Beispiel (12) äußert der Deutsche ganz klar, dass der Finne einen Moment warten soll. In beiden Fällen reagiert der Finne darauf mit dem Wort *danke* und signalisiert dadurch, dass er damit einverstanden ist.

7.4.2 Bitte

Die Routineformel *bitte* spielt eine wichtige Rolle als Höflichkeitsformel, wie schon in Kapitel 6.3 erwähnt wurde. In vielen Fällen hat es also keine Bedeutung als solches, aber es wird u.a. Wünschen, Vorschlägen und Aufforderungen hinzugefügt, um sie höflicher auszudrücken. Im Allgemeinen ist es ein Zeichen für gute Sprachkenntnisse, wenn man besonders *bitte* an geeigneten Stellen reichlich anwendet. In diesem Material gibt es 19 Fälle für *bitte*, und nur einmal verwendet der finnische Gesprächspartner es als Höflichkeitsformel. Die weiteren Fälle von *bitte* in diesem Material gliedern sich folgendermaßen:

| bitte | Reaktion auf danke | Höflichkeitsformel | kein bitte | etwas Anderes | insgesamt |
|--------------|---------------------------|---------------------------|-------------------|----------------------|------------------|
| | 5 | 1 | 9 | 4 | 19 |
| % | 26,3 | 5,3 | 47,4 | 21 | 100 |

Tabelle 5: Die Verwendung von *bitte* in den untersuchten Telefongesprächen.

In die Kategorie *Reaktion auf danke* fallen fünf von den 19 Fällen, während die Kategorie *kein bitte* neun Fälle und *etwas Anderes* insgesamt vier Fälle umfassen.

Die Fälle der ersten Kategorie enthalten solche Beispiele von *bitte*, in denen es als Reaktion auf das Wort *danke* verwendet wird. Diese Fälle verbindet noch das Faktum, dass *danke* bei jedem Fall am Konversationsende steht. Dadurch signalisiert *danke* also das Ende der Konversation, wie man z.B. vom folgenden Telefonat sehen kann:

(13) Tel. 24

- 34 FS: ja ich hab mit meinem kollegen geredet und [er hat gesagt
 35 DS: [ja ()
 36 FS: dass morgen versucht er also er schafft (.) zwei
 37 zertifikate pro tag;

- 38 DS: gu:t (.) das wär toll;
 39 FS: okay
 40 DS: vielen dank für deine bemühung anja
 41 FS: *ja bitte (h)*
 42 DS: und tschü:ss
 43 FS: tschü:ss

Wenn jemand sich bei seinem Gesprächspartner für etwas bedankt, ist es höflich und auch gewöhnlich, darauf mit *bitte* zu antworten. Hier dankt der Deutsche dem Finnen dafür, dass er sich Mühe gegeben hat. Der Finne deutet dagegen formelhaft mit der Äußerung *ja bitte* an, dass es ihm keine Mühe bereitet hat. Mit anderen Worten könnte der Finne sagen: *Bitte, gern geschehen*.

Bitte hat in Fällen von dieser Art also die Funktion einer Sprecherreaktion. In dieser Funktion tritt es häufig in isolierter Stellung auf, was bedeutet, dass *bitte* alleine als Antwort oder Reaktion vorkommt. Oft wird das isolierte *bitte* aber auch durch solche Äußerungen wie z.B. die oben genannte *gern geschehen* ergänzt.

Es ist ganz überraschend, dass die zweite Kategorie der Tabelle 5 nur einen Fall beinhaltet. Diese Kategorie sollte dem Namen entsprechend solche Fälle umfassen, wo *bitte* als Höflichkeitsformel fungiert. *Bitte* wird von den deutschen Gesprächspartnern 26 Mal in diesem Material verwendet und sogar in 24 von den 26 Fällen hat *bitte* die Funktion einer Höflichkeitsformel. Durch das folgende Beispiel wird veranschaulicht, wie der Finne *bitte* in diesem Material als Höflichkeitsformel verwendet:

(14) Tel. 26

- 05 FS: äh: (.) frau koch hätte ich gern.
 06 DS: (-) wen wollen sie sprechen?
 07 FS: äh inge koch
 08 DS: die kenne ich nich (.) tut mir leid
 09 FS: <<lachend> okay (.) dann habe ich falsch gewählt
 10 *entschuldigen sie bitte*
 11 DS: ja bitte,
 12 FS: ja (.) tschüss

Mit Rücksicht auf die Tatsache, dass die deutschen Gesprächspartner *bitte* als Höflichkeitsformel sogar 24 Mal in diesem Material verwenden, sollte auch diese

Kategorie mehr Fälle haben. In vielen Situationen lassen aber die finnischen Sprecher die Höflichkeitsformel *bitte* aus dem einen oder anderen Grund aus. Einige von den Fällen der dritten Kategorie der Tabelle 5 würden zu dieser Gruppe gehören, wenn nur die Finnen den Äußerungen *bitte* hinzugefügt hätten.

Die dritte Kategorie mit dem Namen *kein bitte* enthält nämlich Situationen, wo ein deutscher Sprecher sicherlich *bitte* verwenden würde und besonders in der Stellung einer Höflichkeitsformel. Solche Fälle gibt es sechs in dieser Kategorie, die insgesamt neun Fälle beträgt. In drei von den sechs Fällen handelt es sich um Wünsche bzw. Bitten, von denen im Folgenden zwei Beispiele zu sehen sind:

(15) Tel. 2

- 14 FS: äh wenn ich unsere auftragsnummer oder bestellungsnummer
 15 ihnen gebe können sie (--) äh mich [!] helf (.) mich helfen,
 16 DS: ja=a

(16) Tel.12

- 50 FS: okay; hm und kannst du mir (.) noch die preise (.)
 51 bestätigen mit (.) email oder fax;
 52 DS: ja [mach ich
 53 FS: [ja okay (.) gut

Beide Beispiele oben sind natürlich auch ohne *bitte* fassbar, aber in Situationen wie diese wird *bitte* normalerweise hinzugefügt, um die Bitten abzumildern und höflicher auszudrücken. Wenn man auch das Faktum wahrnimmt, das Bitten zu den Handlungen zählen, die das negative Face des Gesprächspartners bedrohen können, ist es ziemlich wichtig *bitte* in diesen Zusammenhängen anzuwenden.²⁴

Mit Hilfe der Höflichkeitsformel kann man nämlich dem Gesprächspartner signalisieren, dass man Respekt vor ihm hat und ihn nicht belästigen will. Wenn es aber nicht möglich ist, es zu vermeiden, dass das Face des Gesprächspartners bedroht wird, kann man wenigstens durch die Verwendung von *bitte* die potentielle Verletzung gegen das Face reduzieren.

²⁴ Vgl. Kapitel 4.4.1

Bei beiden Beispielen oben könnte die Höflichkeitsformel entweder eingeschoben oder nachgetragen stehen. Zum Beispiel die Frage im Telefonat (2) könnte man mit *bitte* auf folgende zwei Weisen formulieren:

Wenn ich [Ihnen] unsere Auftragsnummer oder Bestellungsnummer gebe, können Sie mir bitte helfen?

Wenn ich [Ihnen] unsere Auftragsnummer oder Bestellungsnummer gebe, können Sie mir helfen, bitte?

Für die restlichen drei Fälle ohne *bitte* als Höflichkeitsformel gibt es mehrere ähnliche Beispiele in dem Material, bei denen der deutsche Sprecher *bitte* verwendet. Hier sind zwei Beispiele, wo der finnische Sprecher *bitte* dagegen auslässt:

(17) Tel. 2

- 01 DS1: <<all>> henninger guten morgen<>
 02 FS: äh guten morgen herr steinberg
 03 DS1: hm kann ich ihnen geben ja wie war ihr name bitte?
 04 FS: äh mein name ist niemi und ich (.) rufe aus der firma yritys
 05 oy

(18) Tel. 17

- 26 DS: =und wo wo machen wir importsverzollung;
 27 FS: (--) hm hm
 28 DS: in tampere?
 29 FS: (--) <<len> ja die ware wird> ja das weiß ich (.) auch das
 30 (3.0) ((blättert ihre papiere)) muss (.) in helsinki
 31 schon sein oder (-) ein moment; (4.0)
 32 DS: hm=hm
 33 FS: ja das ist (.) neun über neun tausend euron also (--) das
 muss wahrscheinlich in helsinki verzollt sein dann.

Im Beispiel (17) ruft der Finne eine deutsche Firma an und verlangt den Herrn Steinberg. Obwohl der deutsche Gesprächspartner ihn versteht, klingt die Äußerung ohne *bitte* ein wenig unvollständig. Im Beispiel (18) bittet der Finne dagegen seinen Gesprächspartner einen Moment zu warten. In Kapitel 7.4.1 kommen sogar 11 ähnliche Situationen vor, wo der Deutsche seine Äußerung mit *bitte* ergänzt.

Die dritte Kategorie enthält noch drei weitere Fälle ohne *bitte* und bei denen handelt es sich um Situationen, wo *bitte* die Funktion einer Sprecherreaktion haben sollte:

(19) Tel. 28

- 49 FS: (2.1) äh; (-) ich frage noch pekka.
 50 DS: ja würdest [du noch mal fragen,
 51 FS: [und und rufe dann noch mal an.
 52 DS: okay [prima] danke dir,
 53 FS: [ok] ja (.) tschüss

Hier reagiert der finnische Sprecher auf den Dank des Deutschen nur mit dem Wort *ja*. Wie schon am Anfang dieses Kapitels erwähnt wird, ist es gewöhnlich in Zusammenhängen wie dieses mit dem Wort *bitte* bzw. *ja bitte* zu antworten. In anderen Worten gehen *danke* und *bitte* in bestimmten Kontexten sozusagen Hand in Hand. Trotz allem sollte die Abwesenheit von *bitte* keine wirklich großen Missverständnisse verursachen. Eher geht es hier um eine formale Höflichkeit.

Die letzte Kategorie der Tabelle 5 heißt *etwas Anderes* und sie beträgt insgesamt vier Fälle. In der gleichnamigen Kategorie des Kapitels 7.3.2 kommen drei ähnliche Beispiele von der Verwendung von *bitte* vor. Bei den Beispielen beider Kategorien tritt *bitte* als Frage auf und in drei von den vier Fällen dieser Kategorie wird es verwendet, um zu signalisieren, dass man etwas nicht verstanden hat:

(20) Tel. 14

- 56 FS: ja (.) aber (-) äh da das kostet wahrscheinlich mehr oder
 57 (-) weiß ich (-) wie soll ich jetzt weiter machen. (-)
 58 soll [ich
 59 DS2: [wo is (.) wo is der lkw jetz.
 60 FS: bitte?
 61: DS2: wo ist der lkw jetz.
 62: FS: in travemünde (.) bei der terminal t l g.

Hier versteht der Finne die Frage seines deutschen Gesprächspartners akustisch nicht und fordert deswegen ihn durch *bitte* auf, es zu wiederholen, was er gerade gesagt hat.

Bei dem letzten Fall dieser Kategorie wird *bitte* als Reaktion benutzt:

(21) Tel. 21

- 18 DS: puh warten sie nen moment bitte,
 19 FS: danke
 20 DS: ((spricht in ihrem Büro)) äh wer hat mit maija gesprochen
 21 wegen einer lieferung von domzale nach äh: kuopio (6.12)
 22 jo (2.6) hm (1.8) wie lang () (3.5) ist das (
 23); (1.3) von welcher firma kommt die
 24 ladung; (2.6) hallo?
 25 FS: bitte (.) ja?

In dieser Situation muss der Finne am Telefon einen Moment warten, damit sein deutscher Gesprächspartner bei seinen Kollegen etwas nachfragen kann. Wenn sich der Deutsche wieder an den Finnen wendet und ihn etwas fragt, weiß der Finne wahrscheinlich nicht sofort, dass er angesprochen wird. Der Deutsche signalisiert durch *hallo?*, dass er wieder da ist, worauf der Finne dagegen mit dem Wort *bitte* reagiert.

7.5 Zusammenfassung

In den Kapiteln 7.3.1 und 7.3.2 habe ich untersucht, welche Äquivalente die Routineformeln *danke* und *bitte* im Finnischen haben. Darüber hinaus habe ich mich darauf konzentriert, zu analysieren, in welchen Zusammenhängen *danke* und *bitte* und ihre Äquivalente vorkommen.

Wie gesagt, ist es nicht das Ziel dieser Analyse, irgendeine absolute Wahrheit der deutschen oder finnischen Höflichkeit zu finden. Das Material für diese Analyse besteht aus belletristischen Texten und ihren Übersetzungen, was einen Einfluss darauf hat, dass man keine definitiven Schlussfolgerungen ziehen kann. Der Übersetzer hat natürlich eine Freiheit zu entscheiden, welche Formen er als Äquivalent verwendet. Das heißt, ob er z.B. *bitte* als *ole hyvä* übersetzt oder abhängig von der Situation es irgendwie umschreibt. Um einfach den Text interessanter und flüssiger zu machen, muss Variation vorhanden sein.

Eines kann man trotzdem feststellen: auch dieses Material bestätigt die Tatsache, dass *bitte* in den meisten Fällen kein direktes Äquivalent im Finnischen hat. Das Wort *danke* hat dagegen in jedem Fall ein Äquivalent und in den meisten Fällen wird es als *kiitos*

ins Finnische übersetzt. Da *bitte* im Deutschen im Grunde genommen allen Wünschen, Aufforderungen und Vorschlägen hinzugefügt wird, um sie zu verstärken bzw. höflicher zu machen, bedeutet es dann, dass die finnische Sprache im allgemeinen unhöflicher ist, wenn es in meisten Fällen kein finnisches Äquivalent für *bitte* gibt?

Die Antwort ist natürlich nein, denn es gibt noch andere Möglichkeiten, Höflichkeit zum Ausdruck zu bringen. Man kann auch im Deutschen das Wort *bitte* anwenden und trotzdem einen unhöflichen Eindruck von sich geben. Es spielt ebenfalls eine bedeutende Rolle, wie man sich ausdrückt und in welchem Ton man spricht.

In Kapiteln 7.4.1 und 7.4.2 habe ich mich dagegen darauf konzentriert, wie die Finnen diese Routineformeln verwenden, wenn sie Deutsch sprechen. Mir hat es auch interessiert, ob diese Analyse solche Fälle verrät, wo die Verwendung von *bitte* oder *danke* in face-bedrohende Situationen führen kann. Was die Verwendung der Routineformel *danke* betrifft, kommen in dem Material keine wirklich großen Überraschungen vor. Das finnische Äquivalent für das Wort *danke* spielt auch eine zentrale Rolle in der finnischen verbalen Höflichkeit, aus welchem Grund die Finnen auch *danke* ziemlich regelmäßig verwenden.

Die Menge der Fälle von *danke* (42) im Vergleich zu den Fällen der Routineformel *bitte* (19) beweist auch die Tatsache, dass Finnen keine Schwierigkeiten haben, *danke* zu verwenden. *Bitte* wird von den Finnen deutlich weniger den Diskussionen hinzugefügt, was möglicherweise daraus resultiert, dass es in vielen Situationen kein direktes Äquivalent für *bitte* im Finnischen gibt.

Auch das überraschende Faktum, dass *bitte* von den Finnen in dem gesuchten Material nur einmal in der Funktion einer Höflichkeitsformel verwendet wird, ist sicherlich damit verbunden, dass die finnische Sprache in diesem Sinn kein direktes Äquivalent für *bitte* hat. Aus diesem Grund ist die größte Kategorie des Kapitels 7.4.2 *kein bitte*, denn viele von den Fällen dieser Kategorie sollten *bitte* in der Funktion einer Höflichkeitsformel haben.

Auch bei beiden Routineformeln habe ich Beispiele für face-bedrohende Situationen gefunden. Bei *danke* geht es mehr um die Art und Weise, wie der finnische Sprecher sich während des Telefonats verhält, als um die Verwendung der Routineformel. Bei

bitte handelt es sich dagegen ausgerechnet um die Verwendung von *bitte*. Genauer gesagt ist es die Abwesenheit von *bitte* in diesen Beispielsituationen, wo das Risiko vom Gesichtsverlust steckt.

8 Schlusswort

Am Anfang dieses Projekts war ich ein wenig skeptisch, ob ich genug Material zum Thema Höflichkeit finden könnte. Es war mir auch zuerst ziemlich schwierig herauszufinden, was relevant für diese Magisterarbeit ist und was ich auslassen sollte. Im Laufe des Projekts konnte ich bemerken, dass Höflichkeit ein sehr umfangreiches Thema ist und dass es auch umfassend untersucht worden ist.

In dieser Arbeit habe ich nur eine Seite von dem Thema präsentiert. Ich habe mich auf die Routineformeln *danke* und *bitte* konzentriert und dazu noch kurz das Konzept von Face thematisiert. Wie auch das Kapitel 4 zu Theorien der verbalen Höflichkeit beweist, ist das Face ein zentraler Faktor bei der Höflichkeitsforschung.

Aus diesem Grund wäre es interessant noch mehr ins Detail zu gehen und im Allgemeinen das Face zu untersuchen. Genauer würde mich interessieren, was für face-bedrohende Situationen z.B. in den Telefongesprächen, die ich hier analysiert habe, vorkommen und was im verbalen Sinn dazu geführt hat. Dazu wäre es noch relevant zu untersuchen, welche Strategien der Sprecher möglicherweise verwendet, um zu verhindern, dass das Face des Gesprächspartners bedroht wird.

Literaturverzeichnis

Primärliteratur

Das elektronische FinDe-Korpus:

Grass, Günter (1992), Unkenrufe. Dtv, München 1994.

Grass, Günter (1992), Kellosammakon huuto. Suomentanut Oili Suominen. Karisto, Hämeenlinna 1992.

Hein, Christoph (1989), Der Tangospieler. Aufbau Taschenbuch Verlag, Berlin 1994.

Hein, Christoph (1989), Säestäjä. Suomentanut Markku Mannila. Otava, Keuruu 1989.

Haavikko, Paavo (1992), Fleurin koulusyksy. Romaani. WSOY, Juva 1992.

Haavikko, Paavo (1994), Fleurs mittlere Reife. Aus dem Finnischen von Gisbert Jänicke. Residenz Verlag, Salzburg / Wien 1994.

Idström, Annika (1985), Veljeni Sebastian. WSOY, Juva 1991.

Idström, Annika (1993), Mein Bruder Sebastian. Deutsch von Gabriele Schrey-Vasara. Rororo, Hamburg 1993.

Strauß, Botho (1987), Niemand anderes. Dtv, München 1994.

Strauß, Botho (1990), Ei kukaan muu. Suomentanut Marja Kyrö. Otava, Keuruu 1990.

Tuuri, Antti (1984), Talvisota. Kertomus. Otava, Keuruu 1989.

Tuuri, Antti (1992), Winterkrieg. Aus dem Finnischen von Peter Uhlmann. Kiepenhauer, Leipzig / Weimar 1992.

Sekundärliteratur

Akhmanova, O. & Melenčuk, D. (1977), The Principles of Linguistic Confrontation. University Press, Moscow 1977.

Böger, Joachim et al. (Hrsg.) (2000), Suomi-saksa-suomi-sanakirja. WSOY, Helsinki 2000.

Brown, Penelope & Levinson, Stephen C. (1978), Universals in Language Use: Politeness Phenomena. In: Goody 1978, 60–289.

- Brown, Penelope & Levinson, Stephen C. (1987), *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press, Cambridge 1987.
- Burgschmidt, Ernst & Götz, Dieter 1974, *Kontrastive Linguistik deutsch/englisch: Theorie und Anwendung*. Max Hueber Verlag, München 1974.
- Cole, Peter & Morgan, Jerry L. (1975), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. Academic Press, New York 1975.
- Coulmas, Florian (1981), *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. Mouton Publishers, The Hague 1981.
- Deutschmann, Mats (2003), *Apologising in British English*. Umeå Universitet, Umeå 2003.
- Di Pietro, Robert J. (1971), *Language Structures in Contrast*. Newbury House Publishers, Rowley 2 1978.
- Duden (2003), *Deutsches Universalwörterbuch*. Dudenverlag, Mannheim 2003.
- Duranti, Alessandro & Goodwin, Charles (1992), *Rethinking Context: Language as an Interactive Phenomenon*. Cambridge University Press, Cambridge 1992.
- Duranti, Alessandro (1992), „Language in Context and Language as Context: the Samoan Respect Vocabulary”. In: Duranti & Goodwin 1992, 77–99.
- Ehlich, Konrad (1992), „On the Historicity of Politeness“. In: Watts, Ide & Ehlich 1992, 71–107.
- Elias, Norbert (1981), *Über den Prozeß der Zivilisation: soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*. 1. Band: *Wandlungen des Verhaltens in den weltlichen Oberschichten des Abendlandes*. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1981.

- Ellis, J. (1966), *Towards a General Comparative Linguistics*. Mouton, The Hague 1966.
- Fisiak, Jacek & Lipińska-Grzegorek, Maria & Zabrocki, Tadeusz (1978), *An Introductory English-Polish Contrastive Grammar*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1978.
- Fisiak, Jacek (1981), *Contrastive Linguistics and the Language Teacher*. Pergamon Press Ltd., Oxford 1981.
- Fisiak, Jacek (1981), „Some Introductory Notes Concerning Contrastive Linguistics“. In: Fisiak 1981 1–11.
- Ferguson, Charles A. (1981), „The Structure and Use of Politeness Formulas“. In: Coulmas 1981, 21–35.
- Goffman, Erving (1967), *Interaction Ritual: Essays on the Face-to-Face Behaviour*. Doubleday Anchor Books, New York 1967.
- Goody, Esther (1978), *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge University Press, Cambridge 1978.
- Grice, Paul (1975), „Logic and Conversation“. In: Cole and Morgan 1975, 41–58.
- Helbig, Gerhard & Buscha, Joachim (1970), *Deutsche Grammatik: Ein Handbuch für den Ausländerunterricht*. Langenscheidt, Leipzig 1970.
- Held, Gudrun (1995), *Verbale Höflichkeit: Studien zur linguistischen Theoriebildung und empirische Untersuchung zum Sprachverhalten französischer und italienischer Jugendlicher in Bitt- und Dankessituationen*. Narr, Tübingen 1995.
- Hickey, Leo & Stewart, Miranda (2005), *Politeness in Europe*. Multilingual Matters, Clevedon 2005.

- Hirsch-Wierzbicka, Ludomira (1972), „Die Erforschung der deutschen Sprache und die konfrontative Grammatik“. In: *Clottodidactica* 6 1972, 63–76.
- House, Juliane (2005), „Politeness in Germany: Politeness in Germany?“. In: Hickey & Stewart 2005, 13–28.
- Hudson, R.A. (1996), *Sociolinguistics*. Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Hänninen, Johanna (1997), *Finnische und deutsche Verbalsubstantive im Vergleich*. Universität Jyväskylä, Jyväskylä 1997.
- Jespersen, Otto (1992), *The Philosophy of Grammar*. The University of Chicago Press, Chicago 1992.
- Jørgensen, J. Normann (1982), *Contrastive linguistics: What? How and why? Where and when?*. The University of Copenhagen, Copenhagen 1982.
- Kotthoff, Helga (1998), *Spaß Verstehen: Zur Pragmatik von konversationellem Humor*. Max Niemeyer Verlag, Tübingen 1998.
- Lakoff, Robin (1973), „The Logic of Politeness; or Minding Your P’s and Q’s“. In: *CLS* 9 1973, 292–305.
- Langenscheidt (1993), *Langenscheidts Großwörterbuch Deutsch als Fremdsprache*. Langenscheidt, Berlin 2002.
- Laver, John D.M.H. (1981), „Linguistic Routines and Politeness in Greeting and Parting“. In: Coulmas 1981, 289–304.
- Leech, Geoffrey (1983), *Principles of Pragmatics*. Longman, London and New York 1983.
- Lüger, Heinz-Helmut (2002), *Höflichkeitsstile*. Peter Lang, Frankfurt am Main 2002.

- (2002), „Höflichkeit und Höflichkeitsstile“. In: Lüger 2002, 3–23.
- Lyons, John (1972), Einführung in die moderne Linguistik. C.H. Beck, München 1972.
- Miebs, Udo (2003), „Höflichkeitssensible Bereiche der finnisch-deutschen Wirtschaftskommunikation und ihre Berücksichtigungen in der Sprachschulung“. In: Reuter & Piitulainen 2003, 321–344.
- Minkkinen, Eila (2006), Telefongespräche in der finnisch-deutschen Unternehmenskommunikation: Bestandsaufnahmen und Gesprächsanalysen. Tampere University Print, Tampere 2006.
- Moser, Hugo (Hrsg.) (1970), Sprache der Gegenwart: Probleme der kontrastiven Grammatik. Pädagogischer Verlag Schwann, Düsseldorf 1970.
- Nixdorf, Nina (2002), Höflichkeit im Englischen, Deutschen, Russischen: Ein interkultureller Vergleich am Beispiel von Ablehnungen und Komplimentwiderungen. Tectum Verlag, Marburg 2002.
- Nwoye, Onuigbo G. (1992), „Linguistic Politeness and Socio-cultural Variations of the Notion of Face“. In: Journal of Pragmatics 18 41992, 309–328.
- Piitulainen, Marja-Leena & Lehmus, Ursula & Sarkola, Irma (1998), Saksan kielioppi. Otavan Kirjapaino, Keuruu 1998.
- Reuter, Ewald & Piitulainen, Marja-Leena (2003), Internationale Wirtschaftskommunikation auf Deutsch: Die deutsche Sprache im Handel zwischen den nordischen und den deutschsprachigen Ländern. Peter Lang, Frankfurt am Main 2003.
- Sandu, Doina (2002), „Höflichkeit versus Routine? Gesprächsverhalten in deutsch- und rumänischsprachigen Kommunikationsräumen“. In: Lüger 2002, 263–276.

- Schmidt, Richard W. (1980), „Review of Esther Goody, ed. Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction.” In: RELC Journal 11 1980, 100–114.
- Selting, Margret et al. (1998), „Gesprächsanalytische Transkriptionssystem (GAT)”. In: Linguistische Berichte 173 1998, 91–122.
- Simon, Horst J. (2003), Für eine grammatische Kategorie „Respekt“ im Deutschen: Synchronie, Diachronie und Typologie der Deutschen Anredepronomina. Max Niemeyer Verlag, Tübingen 2003.
- Snyder, Mark (1981), „Impression Management: The Self in Social Interaction”. In: Wrightsman & Deaux 1981, 90–123.
- Watts, Richard J. & Ide, Sachiko & Ehlich, Konrad (1992), Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice. Mouton de Gruyter, Berlin 1992.
- Watts, Richard J. (2003), Politeness. Cambridge University Press, Cambridge 2003.
- Weinreich, Uriel (1953), Languages in Contact: Findings and Problems. Mouton, The Hague 1974.
- Whorf, B. L. (1941), “Languages and Logic”. In: Technological Review 43 1941, 250–252, 266, 268, 272.
- Wildner-Basset, Mary. 1986. „Gesprächsroutine und –strategien für Deutsch als Alltags- und Wirtschaftssprache“. In Routinen in Fremdsprachenerwerb 1986, 136–215.
- Wrightman, Lawrence S. & Deaux, Kay (1981), Social Psychology in the 80's. Brooks/Cole Publishing Company, Monterey 1981.
- Yule, George (1996), Pragmatics. Oxford University Press, Oxford 1996.

Zillig, Werner (2002), „'Höflichkeit' und 'Takt' seit Knigges 'Über den Umgang mit Menschen'. Eine begriffsgeschichtliche Untersuchung“. In: Lüger 2002, 47–72.

Zabrocki, L. (1970), „Grundfragen der konfrontativen Grammatik“. In: Moser 1970, 31–52.

Zborowski, Piotr (2005), Dankbarkeit vs. Höflichkeit und sprachliche Routine: Der Dankakt im Schwedischen verglichen mit Polnisch und Deutsch. UAM, Poznań 2005.

Internetquelle 1:

http://www.germanistik.uni-wuerzburg.de/lehrstuehle/lehrstuhl_fuer_deutsche_sprachwissenschaft/forschung/finde_korpus/ (11.3.2012)

Anhang

GAT-Transkriptionskonventionen (Selting et al. 1998)

Basistranskript

Sequenzielle Struktur / Verlaufsstruktur

| | |
|-----|--|
| [] | Überlappungen und Simultansprechen |
| [] | |
| = | schneller, unmittelbarer Anschluss neuer Turns oder Einzelheiten |

Pausen

| | |
|------------------|---|
| (.) | Mikropause |
| (-), (--), (---) | kurze, mittlere, längere Pausen von ca. 0.25-0.75 Sek.; bis ca. 1 Sek. |
| (2.0), (2.85) | geschätzte Pause, bei mehr als ca. 1 Sek. Dauer gemessene Pause |

Sonstige segmentale Konventionen

| | |
|--------------|---|
| und=äh | Verschleifung innerhalb von Einheiten |
| :, ::, ::: | Dehnung, Längung, je nach Dauer |
| äh, öh, etc. | Verzögerungssignale, sog. „gefüllte Pausen“ |
| ´ | Abbruch durch Glottalverschluss |

Lachen

| | |
|----------------|--------------------------|
| so(h)o | Lachpartikeln beim Reden |
| haha hehe hihi | silbisches Lachen |
| ((lacht)) | Beschreibung des Lachens |

Rezeptionssignale

| | |
|-------------------|--|
| hm, ja, nein, nee | einsilbige Signale |
| hm=hm, ja=a | zweisilbige Signale |
| ne=ein, nee=e | |
| ˈhm ˈhm | mit Glottalverschlüssen, meistens verneinend |

Akzentuierung

| | |
|----------|--------------------------|
| akZENT | Primär- bzw. Hauptakzent |
| ak!ZENT! | extra stark Akzent |

Tonhöhenbewegung am Einheitenende

| | |
|---|-----------------|
| ? | hochsteigend |
| , | mittel steigend |
| - | gleich bleibend |
| ; | mittelfallend |
| . | tief fallend |

Sonstige Konventionen

| | |
|-----------------|--|
| ((hustet)) | para- und außersprachliche Handlungen und Ereignisse |
| <<hustend>> | sprachbegleitende Handlungen und Ereignisse mit Reichweite |
| <<erstaunt>> | interpretierende Kommentare mit Reichweite |
| () | unverständliche Passage je nach Länge |
| al(s)o | vermuteter Laut oder Silbe |
| (solche/welche) | mögliche Alternativen |
| ((...)) | Auslassung im Transkript |
| → | Verweis auf im Text behandelte Transkriptzeile |

Feintranskript

Akzentuierung

| | |
|--------|----------------------------|
| akZENT | Primär- bzw. Hauptakzent |
| akzEnt | Sekundär- bzw. Nebenakzent |

ak!ZENT! extra stark Akzent

Auffälligen Tonhöhen sprünge

↑ nach oben
↓ nach unten

Lautstärke- und Sprechgeschwindigkeitsveränderungen

<<f> > =forte, laut
<<ff> > =fortissimo, sehr laut
<<p> > =piano, leise
<<pp> > =pianissimo, sehr leise
<<all> > =allegro, schnell
<<len> > =lento, langsam

Ein- und Ausatmen

.h, .hh, .hhh Einatmen, je nach Dauer
h, hh, hhh Ausatmen, je nach Dauer