

# Überzeugungs- und Überredungsmittel in mündlichen Aufforderungsakten im deutsch-italienischen Sprachvergleich

Ilaria Venuti und Roland Hinterhölzl (Venedig)

---

## Abstract

The purpose of this study is to draw a comparison between the realization of requestive speech acts in Italian and in German, and to investigate the different strategies of persuasion in the two speech communities, with a particular attention to the relationship between efficiency and politeness.

The empirical part of the study consists in the comparison of 320 requests formulated by Italian and German speakers. Linguistic data were elicited by means of a **discourse completion test** containing four socio-pragmatic situations. Realizations of requests were analysed according to the Cross-Cultural Speech Act Realization Project's (CCSARP) *Coding Manual*, reported in Blum-Kulka, House and Kasper (1989), and discussed at two levels: the cross cultural variation and the situational variation.

Results show that both groups of participants are perfectly aware of the differences between the situations proposed and tailor their requests according to the context. It is found that both groups of subjects rely heavily on conventionally indirect strategies. On the whole, German speakers appear to use more indirect request strategies than their Italian counterparts, and at the same time choose with a higher frequency phrasal, lexical and syntactical modifiers. Italian speakers tend to select slightly lower levels of indirectness but compensate with a consistently larger use of external modifiers. Moreover, both Italian and German speakers seem to recur more often to strategies of *Überzeugung*, probably because the most used modifier for both groups of respondents is the **Grounder**.

Our results differ in interesting ways from general expectations in the situation in which the face threat is arguably the highest, calling for further investigation of the difference in the perception of the social parameters determining the rated face threat between the two speech communities. Deeper insights into the link between indirectness and politeness in the two cultures at issue are also needed in order to understand the reasons behind the pragmatic choices observed.

---

## 1 Einleitung

Es ist eine wohlbekannte Tatsache, dass die in unserer Gesellschaft gebotene Höflichkeit in Aufforderungsakten zur häufigen Verwendung indirekter Sprechakte und besonderer formaler Mittel zu ihrer Realisierung führt. Die vorliegende Arbeit hat sich zur Aufgabe gestellt, die

verwendeten formalen Mittel in höflichen Überzeugungs- und Überredungsakten im Sprachvergleich zwischen dem Deutschen und dem Italienischen genauer zu untersuchen und auf das Vorliegen kulturspezifischer Parameter zu durchleuchten.

Unsere Untersuchung ist in eine breitere Studie eingebettet, deren Ziel es ist, die Variationsbreite der sprachlichen Persuasionsmittel in der Realisierung von höflichen Bitten in vier diversen Kommunikationssituationen im Italienischen und im Deutschen zu untersuchen (cf. Venuti 2013). Dafür bietet das Cross Cultural Speech Acts Realization Project (CCSARP; cf. Blum-Kulka und Olstein 1984), das Entschuldigungs- und Aufforderungsakte in acht Sprachen in unterschiedlichen sozial-pragmatischen Kontexten untersucht hat, den konzeptuellen und methodischen Hintergrund.

Da die Realisierung indirekter Sprechakte auf explizite formale Mittel der Indizierung der Höflichkeit angewiesen sind, die im Extremfall zu hochkomplexen und schwer verarbeitbaren Strukturen führen können, wie der Cartoon in Abbildung 1 ironisierend vergegenwärtigt, wird der Schwerpunkt dieser Untersuchung im Vergleich der Überredungs- und Überzeugungsstrategien liegen, die Sprecher verwenden, um ihre Kommunikationsziele im Ausgleich von gebotener Höflichkeit und notwendiger Effizienz zu erreichen.



Abbildung 1: Unterschiedliche Persuasionsstrategien

Die Arbeit ist dabei in folgender Weise aufgebaut. Im Kapitel 2 werden die verwendeten Techniken und Methoden besprochen, die im Wesentlichen dem CCSAR-Projekt entnommen sind. Im Kapitel 3 werden die theoretischen Grundlagen der Analyse besprochen. In Kapitel 4 werden die Ergebnisse im Detail besprochen. Wir werden dabei sehen, dass die Resultate die Standardtheorie nur zum Teil bestätigen. Deshalb werden wir in Kapitel 5 die Rolle zusätzlicher Analysemittel besprechen, die den erzielten Ergebnissen besser gerecht werden. Kapitel 6 schließlich fasst den Artikel kurz zusammen.

## 2 Methode

Die Datenerhebung erfolgte mit Hilfe eines Diskursvervollständigungstests (discourse completion test). Die Probanden wurden dabei aufgefordert, einen Text, der eine bestimmte Diskursituation beschreibt, durch die Hinzufügung einer angemessenen Bitte schriftlich zu vervollständigen.<sup>1</sup> Die gegebenen Antworten wurde sodann auf der Grundlage des CCSARP Pro-

<sup>1</sup> Daraus ergibt sich natürlich die Frage, als wie mündlich die von uns untersuchten Aufforderungsakte einzustufen sind. Darauf ist zu antworten, dass die Probanden aufgefordert sind, eine Ergänzung mündlich zu formulieren. Im Idealfall sollte diese dann auditiv aufgezeichnet werden und könnte dann auch auf ihre prosodischen und intonatorischen Eigenschaften genauer untersucht werden. Da wir uns in der vorliegenden Untersuchung im wesentlichen auf lexikalische und syntaktische Mittel der Sprechaktrealisierung konzentrieren, haben wir uns auf eine mündlichkeitsnahe Erhebungsmethode beschränkt, in der die Probanden aufgefordert sind, ihre erste spon-

tokolls, das im Detail in Blum, Kulka und Kasper (1989) beschrieben ist, ausgewertet. An dem Experiment haben 40 deutsche Studenten an der Humboldt-Universität zu Berlin und an der Universität in Wuppertal sowie 40 italienische Studenten an der Universität Ca'Foscari in Venedig und an der Universität in Udine teilgenommen.

### 3 Theoretischer Hintergrund

Bereits Searle (1975) hat in seiner klassischen Studie zu Sprechakten darauf hingewiesen, das Höflichkeit das zentrale Motiv für die Realisierung indirekter Sprechakte darstellt. Seine Analyse indirekter Sprechakte als gleichzeitigen Vollzug zweier Sprechakte – eines primären Sprechakts, der der Satzbedeutung entspricht und eines sekundären Sprechaktes, der angezeigt durch konventionelle Ausdrucksmittel einer Implikatur des primären Sprechaktes entspricht, ist nach wie vor gültig und soll hier nicht zur Diskussion stehen. Die Aufmerksamkeit dieser Studie ist der Untersuchung der Natur der genannten konventionellen und teilweise idiomatischen Ausdrucksmittel gewidmet, die dem Hörer die sekundäre illokutionäre Absicht des Sprechers anzeigen. In diesem Zusammenhang wird allgemein davon ausgegangen, dass ein höherer Grad an Indirektheit einem höheren Grad von Höflichkeit entspricht (cf. Searle 1975, Brown/Levinson 1987, Leech 1983). Dabei wird die Direktheit einer Bitte mit der Offenkundigkeit und der Dringlichkeit, mit der der Sprechaktzweck in der Äußerung ausgedrückt wird, identifiziert. Laut Searle (1975) liegt dann eine indirekte Aufforderung vor, wenn eine Bitte geäußert wird, die formal gesehen keine imperative/auffordernde Absicht enthält, aber dennoch konventionell dazu verwendet wird, eine Aufforderung auszudrücken, wie dies in (1) der Fall ist.

- (1) a. Öffne bitte das Fenster! (direkter Sprechakt)  
 b. Könntest du bitte das Fenster öffnen? (indirekter Sprechakt)

Durch die Formulierung in der Form einer Frage in (1b) wird laut Searle genauso wie in (1a) eine Aufforderung ausgesprochen, doch ist in (1b) auf Grund der syntaktischen Frageform, der Nachdruck der Aufforderung abgemildert und es wird dem Hörer mehr Freiraum gelassen, die Bitte abzulehnen oder zurückzuweisen, da eine Entscheidungsfrage wie in (1b) konventionell geregelt stets mit ja oder nein beantwortet werden kann. Dies steigert laut Searle und der englisch sprachlichen Tradition die Höflichkeit einer Äußerung. Eine zentrale Rolle spielt in diesem Zusammenhang der Begriff des positiven oder negativen Gesichtes eines Diskursteilnehmers (cf. Brown/Levinson 1987), da die Zurückweisung einer direkten Aufforderung wie in (1a) unweigerlich zu einem Gesichtsverlust bei dem Sprecher führt, dieser Effekt wird aber in (1b) dadurch abgemildert, dass der Sprecher formal gesehen eine Entscheidungsfrage gestellt hat, die ohne weiteres bejaht oder verneint werden kann.

Wenn wir hier das Konzept des Gesichtsverlusts verwenden, sollten wir kurz die Theorie des Gesichtes von Goffman (1967) besprechen. In seiner Theorie ist das Gesicht das öffentliche Selbstbild, das jedes Mitglied in unserer Gesellschaft für sich in Anspruch nehmen will. Laut

---

tan-sprachliche Reaktion möglichst direkt und unreflektiert niederzuschreiben. Nurani (2009) kommentiert die Vorteile und Nachteile dieser Erhebungsmethode. Billmyer/Varghese (2000) entwickelten die *improved open item verbal response*-Methode. Die neue Version des Fragebogens unterscheidet sich durch eine ausführlichere Darstellung des Diskurskontextes, die relevante situative und soziale Details und Informationen für den elizitierten Sprechakt bieten. Unser Fragebogen lehnt sich an diese neue Version des DCTs an.

Goffman ist das wichtigste Ziel der Konversation, das Gesicht von Diskursteilnehmern zu bewahren. Deshalb finden in der Konversation gewisse Rituale statt, um dem Konversationspartner zu signalisieren, dass man auf sein/ihr Gesicht achtet.

Weiters wird davon ausgegangen, dass der Grad der gebotenen Höflichkeit in einer Sprecher-gemeinschaft direkt mit der sozialen Rolle der Diskursteilnehmer zusammenhängt. Beispielsweise ist es relativ unkontrovers, dass die Aufforderung einer Person an seinen unmittelbar Untergebenen sehr direkt formuliert werden kann, weil sowohl die Gefahr eines Gesichtsverlustes infolge einer Ablehnung der Aufforderung als auch der Grad der Beanspruchung der Handlungsfreiheit des Konversationspartners auf Grund der sozialen beziehungsweise professionellen Beziehung zwischen Sprecher und Hörer minimal ist (cf. Scollon/Scollon 1995, Brown/Levinson 1987).

Demgemäß sind in den von uns untersuchten vier kommunikativen Situationen die in Abbildung 2 dargestellten Direktheitsgrade zu erwarten. In Situation 1 ist der zu erwartende Grad der Indirektheit des Sprechaktes am geringsten, da auf Grund der sozialen Rolle der Diskursteilnehmer (ein Arzt, der bei der Behandlung eines Patienten in einem heißen stickigen Raum die Krankenschwester ersucht, das Fenster zu öffnen) und des geringen Grades der nachgefragten Diskursverpflichtung der Gesichtsverlust der beiden Diskursteilnehmer bei Nichtentsprechung der Aufforderung äußerst gering ist. In Situation 2 ist der zu erwartende Grad der Indirektheit etwas höher, da die soziale Äquivalenz zwischen zwei Studenten einen höheren Grad von Gesichtsverlust bei Nichtentsprechung der Aufforderung mit sich bringt. Da aber der Grad der nachgefragten Diskursverpflichtung als gering einzustufen ist, ist insgesamt ein niedriger Grad von Indirektheit in der Sprechaktrealisierung zu erwarten. In Situation 3 ist die soziale Beziehung zwischen den Diskursteilnehmern als äquivalent zur Situation 2 einzuschätzen. Da aber der Grad der nachgefragten Diskursverpflichtung höher als in Situation 2 einzustufen ist, schließlich ist es nicht jedermanns Sache, einen bekannten, aber nicht befreundeten Kollegen um eine Mitfahrgelegenheit zu bitten, beziehungsweise ihm gegenüber dieser Bitte nachzukommen, ist hier ein leicht höherer Grad an Indirektheit in der Realisierung dieses Sprechaktes zu erwarten. Schließlich ist in Situation 4 aufgrund der sozialen Beziehung zwischen Bittsteller und Bittempfängendem der höchste Grad der Indirektheit zu erwarten, zumal der Gesichtsverlust in der gegebenen Situation für beide Diskursteilnehmer relativ hoch ist. Bei Annahme der Bitte entsteht ein beträchtlicher Gesichtsverlust für den Professor, der in der Abweichung von einer selbstgesetzten Regel sowie in dem Prinzip liegt, alle Studenten gleich zu behandeln und in der Regel keine Ausnahmen zu machen. Bei Ablehnung der Bitte entsteht ein beträchtlicher Gesichtsverlust für den Studenten, der darin liegt, dass bei wahrheitsgemäßer Begründung der Bitte die Nichterfüllung der Bitte den Studenten in eine missliche Lage versetzt.

SITUATIONEN	S1 Fenster: Ein Arzt ersucht eine Krankenschwester das Fenster zu öffnen	S2 Mitschriften: Ein Student bittet einen Mitstudenten um seine Mitschriften	S3 Mitfahrgelegenheit : ein Angestellter der Universität ersucht einen Kollegen, ob er ihn zum Hauptgebäude mitnehmen könnte	S4 Abgabefrist: ein Student bittet seinen Professor um die Verlängerung der Abgabefrist für eine Semesterarbeit
-------------	--	--	--	---

RELATIVE MACHT	asymmetrisch SPEAKER (Vor- gesetzter) – HEARER (Untergebener)	gleich	gleich	asymmetrisch SPEAKER (Untergebener) – HEARER (Vorgesetzter)
SOZIALE DISTANZ	minimal	durchschnittlich	beträchtlich	hoch
GRAD DER NACHGEFRAGTEN DISKURSVERPFLICHTUNG	minimal	durchschnittlich	beträchtlich	hoch
ERWARTETER INDIREKTHEITSGRAD	minimal	durchschnittlich	beträchtlich	hoch
ERWARTETER HÖFLICHKEITSGRAD	minimal	durchschnittlich	beträchtlich	hoch

**Tabelle 2: Diskursituationen und ihre Interpretation**

In der Beurteilung des Direktheitsgrades eines Sprechaktes orientieren wir uns an der Klassifikation von Blum-Kulka und Ohlstein (1984), die in Tabelle drei kurz dargestellt ist.

AUFFORDERUNGSSTRATEGIEN		
	DIREKTHEITSGRAD	BEISPIEL
Direkte Strategien	0. ELLIPTICAL PHRASES	Zweimal nach Wien bitte.
	1. MOOD DERIVABLE	Mach die Küche sauber!
	2. EXPLICIT PERFORMATIVE	Ich bitte Sie woanders zu parken.
	3. HEDGED PERFORMATIVE	Ich muss dich bitten, die Küche sauber zu machen.
	4. LOCUTION DERIVABLE	Sie sollten diesen Platz freihalten.
	5. SCOPE STATING	Ich würde gern deine Mitschrift leihen.
Konventionell indirekte Strategien	6. LANGUAGE SPECIFIC SUGGESTORY FORMULA	Wie wär's wenn du mal die Küche aufräumen würdest?
	7. REFERENCE TO PREPARATORY CONDITIONS	Ich wollte mal hören, ob ich mit Ihnen nach Hause fahren kann.
Unkonventionell indirekte Strategien	8. STRONG HINTS	Fahren Sie jetzt nach Hause?
	9. MILD HINTS	You have been busy here, haven't you?

**Tabelle 3: Direktheitsgrade**

Die Tabelle stellt das Kodierungsschema dar, das Blum-Kulka und Ohlstein (1984) für den Direktheitsgrad einer Aufforderung ausgearbeitet haben. Die Direktheit eines Sprechaktes stellt die Offenkundigkeit und die Dringlichkeit, mit der der Sprechaktzweck (in unserem Fall

ein direkter Sprechakt) in der Äußerung ausgedrückt wird. Wie man aus den Beispielen ersehen kann, lassen sich die verschiedenen Bittformulierungen nach der theoretischen Einsicht von House und Kasper in eine bestimmte Reihenfolge bringen, die in der Direktheitsstufe sinkt. Die neun erkennbaren Substrategien lassen sich in drei größere Gruppen zusammenfassen und zwar in 1) direkte, 2) konventionell indirekte und 3) unkonventionell indirekte Strategien. Diese drei Kategorien unterscheiden sich in dem Grad der Explizitheit des illokutiven Zwecks, mit dem die Aufforderung zum Ausdruck gebracht wird.

Zur Gruppe 1 gehören Formulierungen, in denen die Aufforderung entweder durch syntaktische (z. B. Imperativ) oder durch verbale Mittel (z. B. performative Verben) expliziert wird. In konventionell indirekten Strategien wird die illokutionäre Bedeutung durch pragmlinguistische Konventionen deutlich und dem Hörer gelingt es dabei normalerweise sehr schnell, die kommunikative Absicht des Sprechers zu erkennen. Nicht konventionell indirekte Aufforderungen werden nur durch Einbeziehung der Gesamtsituation interpretierbar und der Hörer kommt nur durch ein relativ langes Schlussverfahren auf die kommunikative Absicht des Sprechers.

Unsere Untersuchung konzentriert sich dabei auf die konventionalen und idiomatisierten Mittel, die typischerweise in den Klassen 6 und 7 verwendet werden. In unserer Analyse dieser Mittel lehnen wir uns an die bewährten Analysekategorien des CSAAR-Projektes an. Ein Beispiel dazu ist in (2) angegeben. Alle die Beispiele, die hier zitiert werden, stammen aus den Fragebögen.

(2) „Sag mal, Laura, könntest du mir bitte einmal deine Notizen leihen, damit ich sie schnell abschreiben kann?“ (S1 Notizen)

Beispiel der Analyse:

- *Sag mal*: externe Modifizierung, mildernde Äußerung;
- *Laura*: interne Modifizierung, Besänftiger;
- *könntest du mir deine Notizen leihen*: Perspektive (Hörer-orientierte Perspektive) und Explizitheitsstufe des Sprechaktes (7, reference to a preparatory condition);
- *bitte*: interne Modifizierung, Höflichkeitsmarkierung;
- *(ein)mal*: interne Modifizierung, Abtönungspartikel;
- *damit ich sie abschreiben kann*: externe Modifizierung, Gründe;
- *schnell*: lexikalische Abschwächung, Untertreibung.

#### 4 Ergebnisse

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse unserer Untersuchung präsentiert und besprochen. Zunächst wollen wir uns der Frage zuwenden, ob es kulturspezifische Unterschiede in der Perspektive, in der eine höfliche Bitte formuliert wird, in den beiden Sprachgruppen gibt. Die Perspektive, mit der der Sprecher eine Bitte äußert, stellt eine wichtige Wahl dar, da sie eine entscheidende Rolle in der Wahrnehmung der Dringlichkeit und Höflichkeit der Bitte selbst spielt.

#### 4.1 Die Perspektive einer Bitte

Die syntaktische Form einer Bitte kann die Rolle des Bittstellers betonen, wie in (3a), oder die Rolle des Adressaten, wie in (3b). Diese beiden Formulierungsarten stellen die zentralen Mittel der Perspektivierung dar. Brown und Levinson (1987: 190–191) schlagen vor, dass das Vermeiden der direkten Anrede des Adressaten eine Möglichkeit darstellt, die Intention des Sprechers kenntlich zu machen, nicht in den persönlichen Freiraum des Hörers eindringen zu wollen.

- (3) a. Kann ich deine Mitschrift ausleihen?  
b. Können Sie mir einen Gefallen tun?

Weiters kann eine Bitte in einer inklusiven Weise, wie in (4a) illustriert, oder in einer unpersönlichen Weise formuliert werden, wie dies in (4b) gezeigt ist. Zu diesen beiden alternativen Perspektivierungen ist anzumerken, dass die inklusive Perspektivierung vornehmlich dazu dient, an die Kooperationsbereitschaft (Grice 1957) des Diskursteilnehmers zu appellieren, um die Durchführung einer gewünschten Handlung beim Hörer anzuregen. Bei der unpersönlichen Perspektive handelt es sich um eine Strategie, den Gesichtverlust des Bittenden bei nicht Befolgung der Bitte insofern abzuschwächen, da auf Grund der syntaktischen Form die Nichtbefolgung der Bitte nicht als Zurückweisung eines persönlichen Gefallens anzusehen ist, sondern auch als die Zurückweisung einer externen Notwendigkeit angesehen und dementsprechend auch so beantwortet werden kann.

- (4) a. Was hältst du davon, wenn wir gemeinsam die Küche sauber machen?  
b. Hier sollte mal wieder aufgeräumt werden.

PERSPEKTIVE ITALIENISCH – DEUTSCH						
	Perspektive	S1 FENS-TER	S2 MIT-SCHRIF-TEN	S3 MITFAHRGE-LEGENHEIT	S4 ABGA-BEFRIST	SUMME
ITALIENISCH	Hörer P.	27	38	31	22	67,72 %
	Impersonale P.	1	0	1	6	5,70%
	Sprecher P.	12	1	8	11	26,58 %
GESAMTE ANTWORTEN		40	39	40	39	158
DEUTSCH	Hörer P.	24	34	32	5	60,13 %
	Impersonale P.		1	3	15	12,03 %
	Sprecher P.	16	2	4	19	29,95 %

GESAMTE ANTWORTEN	40	37	39	39	155
----------------------	----	----	----	----	-----

Tabelle 4: Perspektive der Bitte

Die Grafik zeigt, dass beide Sprechergruppen die Hörer-orientierte Perspektive bevorzugen (67,72% für die Italiener und 60,13% für die Deutschen). Dies kann dadurch erklärt werden, dass in allen vier Situationen die bevorzugte Bittstrategie in sogenannten Fragevorbereitungen wie „Kannst du X tun“ bestand, in denen der Adressat im Zentrum steht.

An zweiter Stelle steht die Sprecher-orientierte Perspektive, die von den italienischen Sprechern in der dritten und vierten und von den deutschen Sprechern in der ersten und der zweiten Gesprächssituation bevorzugt wird. Dies könnte dadurch erklärt werden, dass die italienischen Sprecher das Bedürfnis haben, in der dritten und vierten Situation weniger konfrontativ und invasiv zu klingen und dass sie dieses Ziel dadurch zu erreichen gedenken, indem sie es vermeiden, die Rolle des Adressaten zu erwähnen.

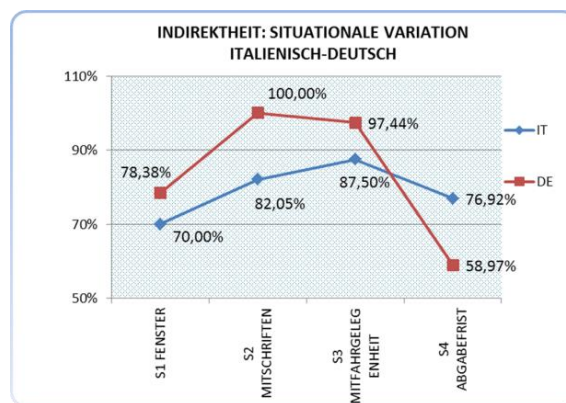
Sowohl die italienischen als auch die deutschen Sprecher nehmen in größerem Maße eine der beiden Hauptperspektiven ein und setzen nur selten den Bezug auf externe Umstände. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass beide Sprechergruppen eher auf personen-bezogene Überredung als auf neutrale und objektive bzw. rationalisierende Überzeugung setzen. Diese letzte Strategie scheint sowieso etwas wirksamer für die deutschen Sprecher, die die unpersönliche Perspektive mit einer Frequenz von 12,03% wählen. Weiters ist zu bemerken, dass die Präferenz der deutschen Sprecher für eine unpersönliche Strategie mit dem Indirektheitsgrad der Situationen ansteigt und in Situation 4 einen höheren Wert annimmt, als der den die Hörerorientierte Strategie in dieser Situation aufweist. Wir werden auf diesen Unterschied noch genauer bei der Betrachtung von Direktheit im nächsten Kapitel zu sprechen kommen.

## 4.2 Direktheit

Wie wir im vorhergehenden Kapitel ausgeführt haben, ist die Erwartung, dass der Grad der Indirektheit von der ersten Situation bis zur vierten Situation stetig steigt, da die Situationen so ausgewählt sind, dass sie ein zunehmendes Ausmaß an Höflichkeit voraussetzen.

Wie die Graphik in Tabelle 5 aber zeigt, haben sich diese Erwartungen weder für die italienische Gruppe, noch für die deutsche Gruppe erfüllt. Es erweist sich, dass der Grad der Indirektheit nur bis zu einem bestimmten Punkt steigt, der für die beiden Sprechergruppen auch noch unterschiedlich ausfällt. Weiters zeigt sich, dass der Grad der Indirektheit ausgerechnet in jener sozio-pragmatischen Situation am stärksten fällt, die eigentlich als am gesichtsgefährlichsten eingestuft wird. Der Rückgang ist am eklatantesten bei der deutschen Testgruppe, deren Formulierungen von Aussagen wie: „Michael! Hallo! Wäre es vielleicht möglich, dass du mich ein Stück mitnimmst? [...]“ (level 7 „Möglichkeit“, Bezug auf eine *preparatory condition*), auf Aussagen auf dem level 3 (*hedged performative*) wie in „Ich würde Sie bitten, mir ein bisschen mehr Zeit zur Fertigstellung zur Verfügung zu stellen“ zurückfallen.





**Tabelle 5: Indirektheit**

Diese Ergebnisse können dazu herangezogen werden, um zu argumentieren, dass die Standardtheorie von einer einfachen direkten Relation zwischen gebotem Höflichkeitsgrad und der ausgedrückten Direktheit in einer bestimmten kommunikativen Situation zu einfach beziehungsweise unvollständig ist. Das ist auch die Richtung, für die wir im nächsten Kapitel argumentieren wollen. Tatsächlich sprechen sich einige Autoren gegen die Standardtheorie aus und präsentieren alternative Erklärungen, von denen wir zwei als unmittelbar für unsere Daten relevante Theorien kurz erläutern wollen.

Die erste mögliche Erklärung für die obige Datenlage ist die sogenannte *Bulge*-Theorie von Wolfson (1986, 1988), der festgestellt hat, dass das Sprechaktverhalten von Diskurspartizipanten, die sich sehr gut kennen oder mit einander befreundet sind und von Diskurspartizipanten, die keinerlei persönliche Beziehung miteinander haben und maximal durch eine professionelle Beziehung mit einander verbunden sind, unabhängig von der sozialen Hierarchie sehr ähnlich ist, während sich das Sprechaktverhalten von Sprechern, die Beziehungen mit einem gewissen Grad von Bekanntheit aufweisen, also Arbeitskollegen oder Bekannte sind, von dem Sprechaktverhalten von Diskurspartizipanten am Ende des Spektrums deutlich unterscheidet.

Dieses Phänomen wurde auf Grund der Form der Frequenzen auf dem Graph mit dem Label *the bulge* versehen. Zum Beispiel zeigt unsere Studie, dass die Diskurssituationen 1 und 4 in beiden Sprachen mehr direkte Diskursstrategien aufweisen, als die Situationen in der Mitte des Bekanntheitsspektrums, also in den Situationen 2 und 3. Die Erklärung von Wolfson (1986, 1988) dafür ist, dass die Beziehungen an den beiden Enden als fixiert und abgeschlossen angesehen werden, während die Beziehungen in der Mitte des Spektrums noch als offen anzusehen sind und es deshalb genau in diesen Fällen besonders wichtig ist, bedachtsam und entgegenkommend in der Kommunikation zu erscheinen.

Die zweite mögliche Erklärung lehnt sich an Wierzbickas (1985, 1991) Kritik an der gänzlich anglo-zentristischen Auffassung von Höflichkeit an. Sie streicht dabei heraus, dass in anderen Kulturen andere Parameter wie Offenheit und Klarheit im Ausdruck teilweise als wichtiger angesehen werden als der Ausdruck von Höflichkeit in elaborierten Formen von Indirektheit. Ihrer Meinung nach kann Direktheit ein Ausdruck von Höflichkeit sein, insofern als der Sprecher Respekt für die beanspruchte Zeit des Hörers zeigt, indem er mehr oder weniger unmittelbar zum Punkt kommt. In diesem Zusammenhang wäre es sehr wichtig, festzustellen, wie italienische und deutsche Sprecher verschiedene Formen der Indirektheit in diversen kommu-

nikativen Situationen wahrnehmen und ob sie diese Indirektheit auch tatsächlich mit Höflichkeit identifizieren.

Diese Arbeit steht noch gänzlich aus. Es gibt unseres Wissens keine Studie, die sich dieser, wie uns scheint, zentralen Aufgabe gewidmet hat. Wir wollen in diesem Aufsatz dagegen der Frage nachgehen, ob nicht eine genauere Untersuchung der Rolle von zusätzlich verwendeten illokutiven Mitteln – nämlich von satzinternen und satzexternen Modifikatoren – uns helfen könnte, die obigen Daten zu erklären.

## 5 Die Rolle zusätzlicher illokutiver Mittel

Die Direktheit einer Formulierung ist allerdings nicht der einzige Faktor, der bei der Äußerung einer Bitte eine wichtige Rolle spielt.

### 5.1 Interne Modifikatoren

Interne Modifikatoren durch syntaktische oder lexikalische Mittel, sogenannte *downgraders*, werden verwendet, um den Ton abzuschwächen oder abzumildern. Aus der Grafik in (6) ist zu ersehen, wie deutsche Sprecher durchgehend mit höherer Frequenz als italienische Sprecher syntaktische und lexikalische Abschwächungen verwenden.

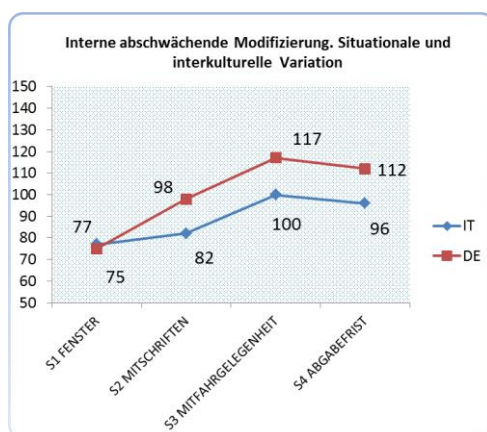


Tabelle 6: Interne abschwächende Modifizierung

Der beliebteste syntaktische Downgrader ist für beide Gruppen die Frage. Italienische Sprecher benutzen des Öfteren die Vergangenheitsformel, wie in „Volevo chiederti, ti dispiacerebbe prestarmi gli appunti?“ (‘Ich wollte dich fragen ob du mir deine Mitschriften leihen könntest‘) und die Negation in der Vorbedingungsfrage, wie in „Non è che mi daresti uno strappo?“ (‘Könntest du mich nicht mitnehmen?’), während deutsche Probanden ihre Bitten am häufigsten durch einbettende Formeln wie „Wären Sie so freundlich, mich mitzunehmen?“ abmildern. Am häufigsten wird als lexikalische Abschwächung die Höflichkeitsmarkierung *bitte* (*per favore*) von beiden Sprechergruppen vorgenommen. Untertreibungen (*understater*) wie *(ein)mal*, *un po'* (ein bisschen), *ein Stück* oder *uno strappo* (ein Stück) werden auch intensiv verwendet. Das Bild differenziert sich insbesondere, wenn man sich den Gebrauch von Modalpartikeln wie zum Beispiel *gerne*, *eben*, *ja*, *doch*, *mal*, *wohl* usw. anschaut, die sogar 48 mal in den deutschen Daten auftreten und nur 9 mal in den italienischen (*un po'* 7 mal, *ben* 2 mal).

Es ist weiterhin interessanterweise zu bemerken, dass der Gebrauch von syntaktischen Abschwächungen für beide Gruppen von Befragten stetig steigt, aber nur bis zur Situation 3, der Situation der Mitfahrgelegenheit. Die Situation der Abgabefristverlängerung zeichnet sich durch ein schwächeres Vorkommen von internen Modifikatoren aus, sodass wir eine Bestätigung der Kombinations-Hypothese im Hinblick auf den Trend beobachten, einen höheren oder niedrigeren Grad von Direktheit jeweils mit einem höheren oder niedrigeren Grad von internen Modifikatoren zu kombinieren. Für die Analyse des Zusammenspiels von internen und externen Modifikatoren liegen zwei verschiedene Hypothesen vor (cf. Faerch/Kasper, in Blum-Kulka/House/Kasper 1989: 241).

Die Kompensationshypothese geht davon aus, dass die Abwesenheit von interner Modifikation die Anwesenheit von externer Modifikation impliziert im Einklang mit dem Konversationsprinzip einen maximalen Effekt mit minimalem Einsatz zu erzielen. Die Kombinationshypothese sagt voraus, dass eine Modifikation auf einer Ebene eine Modifikation auf der anderen Ebene nach sich zieht, gemäß dem Prinzip der internen Konsistenz, das davon ausgeht, dass der sich schnell verflüchtende Charakter der gesprochenen Sprache einen größeren Grad von Redundanz erforderlich macht.

Die Kombinations-Hypothese könnte auch die Tatsache erklären, dass deutsche Befragte sowohl interne Modifikatoren als auch indirekte Strategien häufiger als italienische Befragte benutzen, wie die Tabelle in (6) oben zeigt. Die Tabelle in (6) zeigt aber auch an, dass die Frequenz von interner Modifikation von Situation 1 bis 3 stetig steigt, in Situation 4 an dem Grad der Direktheit gemessen nur gering fällt. In Situation 4 kann also das relativ frequente Vorhandensein von internen Modifikatoren mit der Kompensations-Hypothese erklärt werden. Inwiefern das Auftreten interner Modifikatoren mit dem Auftreten externer Modifikatoren korreliert soll im nächsten Abschnitt näher besprochen werden.

## **5.2 Externe Modifikatoren**

In der Verwendung von externen Modifikatoren zeigt sich ein außerordentlich differenziertes Bild. Externe Modifizierung kann dazu dienen, die Aufmerksamkeit oder eine Vorabverpflichtung des Hörers zu gewinnen oder Anerkennung auszudrücken. Es scheint, dass italienische Sprecher ihre direkteren Überzeugungsversuche durch eine verstärkte Verwendung von Aufmerksamkeitssignalen, Begründungen und mildernden Äußerungen ausgleichen (372 IT vs. 279 DE). Daraus folgt also, dass die Sprechhandlung von italienischen Sprechern in diesem Fall von der Kompensationshypothese geregelt wird.

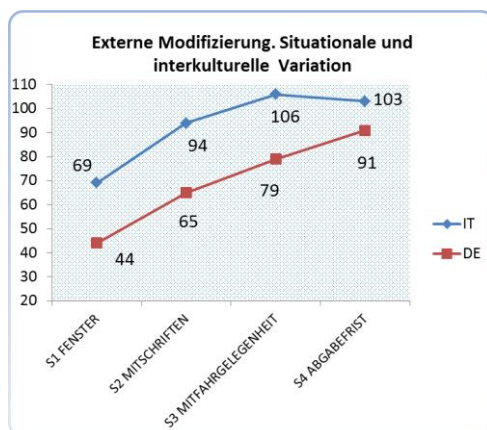


Tabelle 7: Externe Modifizierung

Diese Vermutung bestätigt sich, wenn wir die Daten der letzten Situation beobachten: in diesem Fall sind es die deutschen Sprecher, die direktere Formulierungen bevorzugen, aber gleichzeitig auch eine verstärkte Verwendung von mildernden Äußerungen produzieren. Externe Modifizierer lassen sich zwei verschiedenen Gruppen von persuasiven Strategien zuschreiben. Sie können entweder auf subjektive personenbezogene Überredungsmittel oder auf objektive rationalbezogene Überzeugungsmittel gegründet sein. In diesem Zusammenhang haben wir die Frage untersucht, ob es in der Verwendung von Überredungs- und Überzeugungsmittel kulturspezifische Unterschiede gibt.

### 5.3 Der Gebrauch von Überredungs- und Überzeugungsmittel

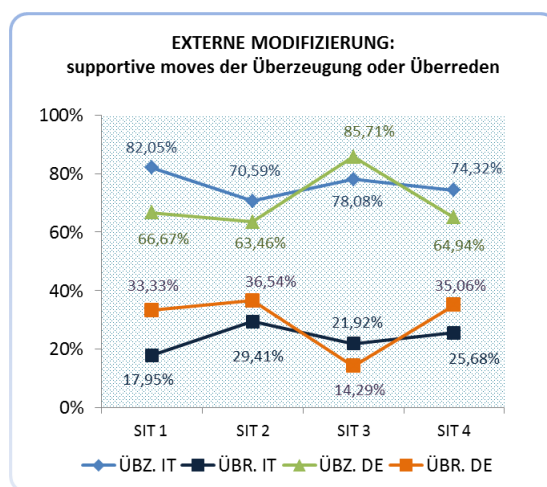
Zu diesem Zweck haben wir die externen Modifikatoren, im Englischen *supportive moves* genannt, die wir in den elizitierten Bitten vorgefunden haben, nach folgenden Kriterien als Überzeugungs- oder Überredungsmittel kategorisiert. Wie Drinkmann et al. (1989) ausführen, impliziert der Akt des Überzeugens, dass der Sprecher den Hörer durch rationale Argumentation, das heißt, durch das Anführen von allgemein akzeptierten Gründen dazu motiviert, seiner Aufforderung nachzukommen, während Strategien des Überredens daraufsetzen, den Hörer durch das Erzeugen positiver Emotionen oder eines Gemeinschaftsgefühls, dazu zubringen, die nachgefragte Handlung auszuführen. Aus diesen Überlegungen ergeben sich die Kategorisierungen in (8).

PERSUASIONSSTRATEGIE	MILDERNDE ÄUßERUNGEN ( <i>Supportive Moves</i> )	BEISPIEL
ÜBERZEUGUNG	PREPARATOR	Kann ich Sie etwas fragen?
	GROUNDNER	Ich war gestern nicht in der Vorlesung. Könnte ich mir deine Notizen ausleihen?
	PROMISE OF A REWARD	Kannst du mich mitnehmen? Ich geb dir auch was fürs Benzin.
	COST MINIMIZER	Kannst du mich mitnehmen? Aber nur wenn du in meine Richtung fährst.
ÜBERREDUNG	GETTING A PRECOMMITMENT	Kannst du mir einen Gefallen tun?

	DISARMER	Ich will dich nicht stören, aber...
	SWEETENER	Deine Bücher sind wirklich interessant!
	APPRECIATION CLAUSE	Es wäre toll, wenn ich deine Notizen leihen könnte.
	NEGATIVE APPRECIATION CLAUSE	Öffnen Sie doch bitte das Fenster, sonst kollapsieren wir hier noch.

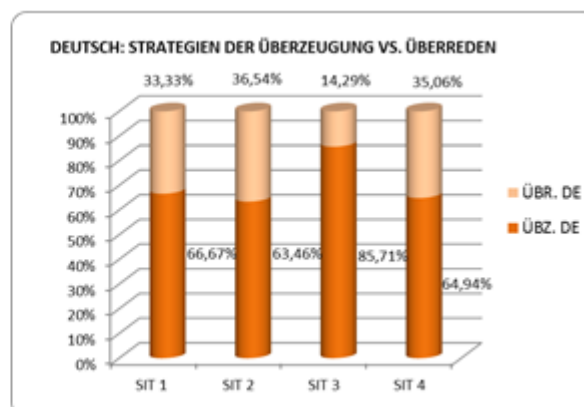
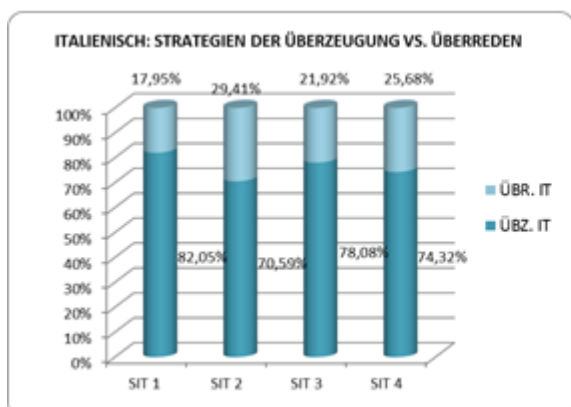
**Tabelle 8: Kategorisierungen der Überzeugung und der Überredung**

Gemäß dieser Kategorisierung haben wir die externen Modifikationen in den vier Situationen für beide Sprachen analysiert und sind zu den in (9) dargestellten Ergebnissen gekommen.



**Tabelle 9: Supportive moves der Überzeugung und der Überredung**

Die Zahlen machen deutlich, dass beide Gruppen in ihren externen Modifikationen eindeutig Überzeugungsstrategien bevorzugen. Das ergibt sich hauptsächlich aus der Tatsache, dass die am häufigsten verwendete Modifikation die des Grounders ist, also eine Erklärung des Beweggrundes der Aufforderung. Der Grounder ist wahrscheinlich deshalb eine so erfolgreiche und deshalb so häufig benutzte Strategie, da er Common Ground (cf. Grice 1975, Lewis 1979, Levinson 1983) zwischen Sprecher und Hörer erzeugt und sich dadurch die Kooperationsbereitschaft des Hörers, die Bitte zu erfüllen, erhöht. Die Graphik in (10) verdeutlicht nochmals Situation für Situation die relative Verwendung von Überzeugungs- und Überredungsmittel in beiden Sprachgruppen.



### Tabelle 10: Strategien der Überzeugung und der Überredung im Italienischen und im Deutschen

Die Tatsache, dass italienische Sprecher mit größerer Frequenz als deutsche Sprecher Überzeugungsmittel verwenden ist darauf zurückzuführen, dass die Italiener eine starke Präferenz für kostenreduzierende Phrasen (sogenannte *cost minimizers* wie „Se per te non è un problema“, „Se non hai fretta“), die wir den Überzeugungsmitteln zugeschrieben haben, während deutsche Sprecher verstärkt auf *appreciation clauses* wie „Wärst du so nett...“ setzen, die wir den Überredungsmitteln zugeschrieben haben.

Die Unterteilung von externen Modifikatoren in Mittel, die auf objektive Argumentation und in Mittel, die auf die Hervorrufung von positiven Gefühlen setzen, erlaubt es zu interessanten Schlussfolgerungen zu kommen, was die Sprechaktrealisierungen in den Situationen 3 und 4 anbetrifft, da hier die vorherrschenden Trends bei italienischen und deutschen Sprechern umgekehrt werden. Es ist auffallend, dass in der dritten Situation die deutschen Sprecher mehr Überzeugungsmittel als die italienischen Sprecher einsetzen.

Dieses Verhalten kann plausiblerweise auf den spezifischen Kontext der Situation 3 zurückgeführt werden: Die Tatsache, dass der Bittende nicht so vertraut mit seinem Kollegen war und letzterer gerade dabei war, mit seinem Auto wegzufahren, hat deutsche Sprecher dazu veranlasst, relativ knappe und direkte Sprechakte zu formulieren, die sofort zum Punkt kommen und maximal mit einem Begründungssatz modifiziert waren. Es ist sicherlich auch kein Zufall, dass die Deutschsprecher gerade in dieser Situation verstärkt auf die Verwendung interner Modifikatoren wie „bitte“, „vielleicht“, „wohl“, „zufällig“ zurückgriffen, um die relative Direktheit ihrer Bitte abzumildern. Im Gegensatz dazu griffen italienische Sprecher in dieser Situation, obwohl oder gerade weil sie ebenso wie deutsche Sprecher relativ direkte Sprechakte formulierten, zu einer Bandbreite von unterstützenden Mitteln wie *preparators*, *disarmers*, *appreciation clauses*, die den Überredungsmitteln zuzuordnen sind.

Aus dem gerade skizzierten Zusammenspiel von internen und externen Modifikatoren ergibt sich nun eine sehr plausible Interpretation des unerwartet großen Direktheitsgrades in der vierten Kommunikationssituation. In dieser Situation ist der Druck für den Studenten effektiv und erfolgreich zu sein besonders groß. Es ist daher besonders wichtig, dass sich der Student klar und deutlich ausdrückt, ohne es an der gebotenen Höflichkeit dem Professor gegenüber fehlen zu lassen. Gerade aus diesem Grund haben beide Sprechergruppen direktere und einfacher formulierte Bitten produziert und diese Wahl durch die stärkere Verwendung von unterstützenden Äußerungen ausgeglichen. Dabei macht es Sinn, dass deutsche Sprecher in dieser Situation zum Ausgleich gezielt auf die stärkere Verwendung von Überredungsmitteln setzen, da diese mit ihrem Fokus auf die persönliche Beziehung und durch das Erzeugen positiver Gefühle unmittelbar mit Höflichkeit in Beziehung gesetzt werden können. Im Gegensatz dazu verfolgen italienische Sprecher, die in größerem Ausmaß indirektere und höflichere Bitten formuliert haben, den kommunikativen Zweck, ihren Sprechakt klar und prägnant auszudrücken, mit der verstärkten Verwendung von Überzeugungsmitteln, die die schwierige Lage des Studenten klar machen.

## 6 Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich nun folgendes feststellen. Wenn auch die Realisierungen von höflichen Bitten durch italienische und deutsche Sprecher in den verschiedenen Kommunika-

tionssituationen große Unterschiede aufweisen, zeigt sich, dass durch das Zusammenspiel sowohl von internen und externen Modifikatoren als auch von Überredungs- und Überzeugungsmitteln, die durch die Verbform ausgedrückte Basisgrad von Direktheit und Effizienz so verändert werden kann, dass die resultierenden konkreten Äußerungen bezüglich der kommunikativen Ziele, so höflich wie möglich und so effizient/klar wie geboten zu sein, konvergieren.

Daraus ergibt sich die Einsicht, dass die Form illokutiver Äußerungen in ihrer Diskursangemessenheit nicht nur einer Maxime, wie der der Höflichkeit geschuldet ist – auch wenn eingestanden werden muss, dass Höflichkeit ein zentraler Faktor in der Realisierung von Aufforderungen und Bitten ist – sondern sich in komplexer Weise aus der Interaktion verschiedener Maxime ergibt, deren Gewicht je nach Diskurssituation variiert und sich in ihrer Realisierung zusätzlicher Mittel wie interner und externer Modifikatoren bedienen.

### Literaturverzeichnis

- Billmyer, Kristine/Varghese, Manka (2000): „Investigating instrument-based pragmatic variability: effects of enhancing discourse completion tests.“ *Applied linguistics* 21/4: 517–552. Doi: 10.1093/applin [21.4.517]
- Blum-Kulka, Shoshana/Olshtein, Elana (1984): „Requests and apologies: a cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP)“. *Applied Linguistics* 5/3: 196–212.
- Blum-Kulka, Shoshana/House, Juliane (1989): „Cross-cultural and situational variation in requesting behaviour“. In Blum-Kulka, Shoshana/House, Juliane/Kasper, Gabriele (eds.): *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, Ablex Publishing Corporation: 123–154.

- Brown, Penelope/Levinson, Stephen C. (1987): *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drinkmann, Arno/Groeben, Norbert/Allwinn, Sabine/Vollmeyer, Regina/Wagner, Rudolph (1989): *Metaanalysen für Textwirkungsforschung. Methodologische Varianten und inhaltliche Ergebnisse im Bereich der Persuasionswirkung von Texten*. Weinheim: Deutscher Studien Verlag.
- Faerch, Claus/Kasper, Gabriele (1989): „Internal and external modification in interlanguage request realization“. In: Blum-Kulka, Shoshana/House, Juliane/Kasper, Gabriele (1989): *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, Ablex Publishing Corporation: 221–248.
- Goffman, Ervin (1967): *Interaction Rituals. Essays on face to face behavior*. New York: Pantheon Books.
- Grice, H. Paul (1957): „Meaning“. *The Philosophical Review* 66: 377–88.
- Grice, H. Paul (1975): „Logic and conversation“. In: Cole, Peter/Morgan, Jerry L. (eds.): *Syntax and Semantics*. Vol. 3 Speech Acts. New York, Academic press: 41–58.
- Leech, Geoffrey N. (1983): *Principles of pragmatics*. New York: Longman.
- Lewis, David (1979): „Scorekeeping in a Language Game“. *Journal of Philosophical Logic* 8: 339–359. Reprinted in Davis (1991). [Seitenangaben beziehen sich auf Davis.]
- Levinson, Stephen C. (1983): *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nurani, Luisia Marliana (2009): „Methodological issue in pragmatic research: is discourse completion test a reliable data collection instrument?“ *Jurnal Sosioteknologi Edisi* 17: 667–678.
- Scollon, Rodney A./Scollon, Suzanne Wong (1995): *Intercultural communication: a discourse approach*. Oxford/Cambridge: Blackwell.
- Searle, John Rogers (1975): „Indirect speech acts“. In Cole, Peter/Morgan, Jerry (eds.): *Syntax and Semantics* 3: “Speech Acts” New York, Academic Press: 59–82.
- Venuti, Ilaria (2013): *A comparison of the realization of requestive speech acts in Italian and German*. Ca’ Foscari University of Venice, Unpublished MA-thesis.
- Wierzbicka, Anna (1985): „Different cultures, different languages, different speech acts: Polish vs. English“. *Journal of Pragmatics* 9: 145–178.
- Wierzbicka, Anna (1991): *Cross-cultural pragmatics: the semantics of human interaction*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
- Wolfson, Nessa (1986): „Research methodology and the question of validity“. *TESOL Quarterly*: 20689–699.
- Wolfson, Nessa (1988): „The Bulge: A theory of speech behavior and social distance“. In Jonathan Fine (ed.): *Second Language Discourse: A Textbook of Current Research*. Norwood, Ablex Publishing Corporation: 21–38.