

# Höflichkeit in deutschen und japanischen Bitten: ein Forschungsüberblick

Axel HARTING

Institute for Foreign Language Research and Education

Hiroshima University

## 1. Einleitung

Die Fauxpas japanischer Deutschlerner bei der Formulierung deutscher Bitten, Entschuldigungen, Absagen etc. lassen vermuten, dass es nicht nur sprachlich, sondern auch kulturell bedingte Unterschiede bei der Realisierung solcher Sprachhandlungen im Deutschen und Japanischen gibt. Nehmen wir als Beispiel die sprachliche Reaktion auf eine alltägliche Geste, wie das Aufhalten einer Tür. Im Deutschen würde man sich für diesen ‚Gefallen‘ bedanken, während im Japanischen eine Entschuldigung für die Mühe, die man dem Hörer damit bereitet hat, angemessener scheint. Eine ähnliche Entschuldigung wäre in Japan auch angebracht, wenn man in einen Fahrstuhl steigt. Durch diese Entschuldigung signalisiert der Sprecher Respekt vor der, durch das Stoppen des Fahrstuhls verursachten, kostbaren Zeit der anderen Fahrgäste. In Deutschland würde eine Entschuldigung in dieser Situation auf Verwunderung stoßen. Aus diesen und weiteren Unterschieden im Gebrauch von Sprachhandlungen resultieren auch häufig zu hörende Stereotype, wie ‚Deutsche sind direkter als Japaner‘, ‚Japaner sind bescheidener als Deutsche‘ oder ‚Japaner sind höflicher als Deutsche‘. Um zu überprüfen, ob und inwiefern solche Aussagen zutreffend sind, soll im vorliegenden Artikel ein Überblick über den gegenwärtigen Forschungsstand zum Thema Höflichkeit im Deutschen und Japanischen, insbesondere in Bezug auf die Sprachhandlung der Bitte, vorgenommen werden.

Die Arbeiten von Gumperz (1977, 1978, 1982) und Katriel (1986) zeigen, dass Sprachgemeinschaften Bevorzugen sprachlicher Realisierungsmuster aufweisen und dass diese Muster eine wichtige Rolle für die Aufrechterhaltung kultureller Identität spielen. Die Untersuchung von Sprechakten, wie Bitten und Entschuldigungen, geht auf die Gründung des Forschungsbereichs Pragmatik, insbesondere auf die Arbeiten von Austin (1962) und Searle (1969, 1975), zurück. Der mit Abstand am meisten untersuchte Sprechakt im Rahmen der pragmatischen Forschung ist die Bitte. Dies ist zum einen in der Relevanz, die Bitten in alltäglicher Kommunikation haben, begründet; zum anderen aber auch in der Komplexität dieses Sprechaktes. Bitten bedürfen einer äußersten linguistischen Geschicklichkeit, um die Beziehung zwischen dem Sprecher<sup>1</sup> und dem Hörer nicht zu gefährden.

In den 80er und 90er Jahren sind im Rahmen der kontrastiven Pragmatik viele empirische Untersuchungen zum interkulturellen Vergleich von Sprechakten durchgeführt worden,

insbesondere zu nennen sei hier das CCSARP-Projekt, in dem Bitten und Entschuldigungen in den Sprachen Spanisch, Englisch, Französisch, Deutsch und Hebräisch kontrastiv untersucht wurden (Blum-Kulka et. al., 1989). Hiermit wurde eine Grundlage für viele weitere empirische Untersuchungen in diesem Bereich geschaffen. Mit Ausnahme kontrastiver Untersuchungen zu Absagen (Hayashi 1999, 2000) liegen meines Wissens keine umfassenden empirischen Untersuchungen zum Vergleich deutscher und japanischer Sprechakte vor; die meisten kontrastiven Studien zu deutschen und japanischen Sprachhandlungen haben als Vergleichssprache Englisch.

Im vorliegenden Aufsatz werden Erkenntnisse aus verschiedenen, in Bezug auf das Deutsche und Japanische relevanten, Studien im Bereich der Untersuchung von Bitten und dem damit in Zusammenhang stehenden Konzept der Höflichkeit referiert. Der Aufsatz gliedert sich in eine theoretisch ausgerichtete Abhandlung zum linguistischen Konzept der Höflichkeit (Abschnitt 2) und einen Forschungsüberblick über Studien, die sich mit einzelnen Faktoren beschäftigen, die Einfluss auf die linguistische Realisierung von Bitten haben (Abschnitt 3).

## **2. Höflichkeit im Deutschen und im Japanischen**

Eine heiß debattiertes Thema im Bereich der kontrastiven Pragmatik ist, inwiefern die Realisierung von Sprechakten universell oder kulturspezifisch ist. Green (1975) und Wierzbicka (1985) gehen davon aus, dass sich Sprechakte sowohl konzeptionell als auch in ihrer sprachlichen Realisierung zwischen Sprachen und Kulturen unterscheiden. Für Austin (1962), Searle (1969, 1975) und Fraser (1985) dagegen, beruht die Realisierung von Sprechakten auf universellen pragmatischen Prinzipien.

Brown und Levinson (1978) und Leech (1983) zufolge werden Sprechakte wie Bitten durch Prinzipien der Kooperation und Höflichkeit regiert. Sowohl Brown und Levinson als auch Leech haben ausgefeilte theoretische Konzepte zur linguistischen Höflichkeit entwickelt, auf die sich viele empirische Studien berufen. Der Ansatz von Leech konzentriert sich dabei eher auf die Perspektive des Hörers, während das Modell von Brown und Levinson (1987) eher als ein Produktionsmodell angesehen werden kann, das von einem Modellsprecher ausgeht, der je nach Kontext und Situation geeignete linguistische Ausdrucksformen wählt. Unter dem Begriff Höflichkeit werden im Allgemeinen taktvolle Umgangsformen im sozialen Miteinander bzw. kultivierte und verfeinerte gesellschaftliche Manieren verstanden (vgl. Radden 2005). Interkulturelle Vergleiche von Höflichkeit sind insofern problematisch, da einzelne Kulturen unterschiedliche Konzepte von Höflichkeit haben. Da die interne kulturelle, historische und soziale Varianz, die dem Begriff der Höflichkeit innewohnt, in wissenschaftlichen Untersuchungen nicht operationalisierbar ist, ist man in der Forschung dazu übergegangen, die Varianz außer Betracht zu lassen und Höflichkeit als eine abstrakte Größe zu sehen (Watts 2003:47).

Als Strategie der Konfliktvermeidung ist sprachliche Höflichkeit zweifellos universal. Zwischenmenschliche Interaktion, insbesondere das Aussprechen potentiell gesichtsbedrohender Sprachhandlungen wie Bitten, birgt ein gewisses Konfliktpotential, das es im sozialen Umgang zu minimieren gilt. Die Realisierung von Bitten verlangt daher ein bestimmtes sprachliches und kulturelles Feingefühl, um das vom Sprecher intendierte Ziel zu erreichen.

„Native speakers rely very much on the ‚feel for the game‘ that they develop through many years of participation in a wide variety of interactions. The major reason for the ultimate unteachability of politeness is that ‚feel for the game‘ is culturally determined.“ (Watts 2003 75)

Für Fremdsprachenlerner besteht daher insbesondere die Gefahr, durch einen nicht angemessenen Sprachgebrauch, gegen Höflichkeitskonventionen der Zielsprachengemeinschaft zu verstoßen. Dies kann nicht nur zum Scheitern des kommunikativen Ziels führen, sondern auch dazu, dass der Sprecher generell als grob oder unhöflich angesehen wird. Zum Erreichen des kommunikativen Ziels ist es notwendig, den Sprechakt auf eine möglichst kulturell und sprachlich ‚angemessene‘ Weise zu realisieren. Watts umschreibt dieses Verhalten mit dem Begriff *politic behaviour*, welches soziokulturell bestimmt und darauf gerichtet ist, durch verbale und non-verbale Strategien das soziale Gleichgewicht zwischen Individuen oder in einer sozialen Gruppe zu halten. Er grenzt damit *politic behaviour* bewusst von höflichem und unhöflichem Verhalten ab (2003:20):

„[P]olitic behaviour involves mutually shared forms of consideration for others in a given culture, that impoliteness is an observable violation of politic behaviour which is open to negative evaluation by the participants and the researcher, and that polite behaviour is an observable ‚addition‘ to politic behaviour, which may be positively evaluated, but is equally open to negative evaluation.“ (ibid.30)

Im vorliegenden Artikel wird *politic behaviour* mit dem Begriff ‚angemessen‘ umschrieben. Angemessenes sprachliches Verhalten ist in aller Regel unauffällig, lediglich Verstöße gegen dieses Verhalten, d. h. betont höfliche bzw. unhöfliche Äußerungen, sind auffällig und haben kommunikative und u. U. auch soziale Folgen. Um genauer bestimmen zu können, was im Deutschen und im Japanischen als angemessen bzw. nicht angemessen angesehen wird, werde ich im Folgenden aus einigen Untersuchungen zum theoretischen Konzept der linguistischen Höflichkeit referieren. Dazu ist zunächst der Begriff des Gesichtes zentral.

## 2.1. Das Konzept des *Gesichts*

Der Begriff des Gesichtes geht auf Goffman (1967) zurück und wurde von Brown und Levinson (1978, 1987) weiterentwickelt. Das Gesicht ist das Selbstbild einer Person, wie

es von anderen in einer gegebenen sozialen Begegnung wahrgenommen wird. Es ist ein wertvoller persönlicher Besitz und verleiht Sicherheit im gesellschaftlichen Umgang. Wenn Ereignisse das Gesicht besser als erwartet erscheinen lassen, fühlt man sich gut, wenn sie es schlechter als erwartet erscheinen lassen, fühlt man sich schlecht oder verletzt. Daher gilt es, Gesichtsbedrohungen zu vermeiden. Sprechakte wie Bitten sind jedoch grundsätzlich gesichtsbedrohend, da der Sprecher beabsichtigt, den Hörer zu einer nicht geplanten Handlung zu bewegen und ihn damit in seiner Freiheit einschränkt. Deshalb besteht insbesondere bei der Realisierung solcher Sprachhandlungen, die Notwendigkeit, durch zielgerichtete, kommunikative verbale und non-verbale Handlungen, das eigene Gesicht, vor allem aber das Gesicht des Gegenübers, zu schützen oder aufzuwerten (Brown und Levinson 1987:59-60).

In Brown und Levinsons Höflichkeitsmodell wird das Gesicht einer Person durch zwei Arten von Wunschvorstellungen charakterisiert: den Wunsch, von anderen anerkannt und geschätzt zu werden (positives Gesicht) und den Wunsch, dass die eigenen Handlungen nicht von anderen behindert werden (negatives Gesicht). Das positive Gesicht verlangt Solidarität, Sympathie und Involviertheit, das negative Gesicht Distanz, Respekt und Unabhängigkeit. Diese beiden Ansprüche des Gesichts sind zwar widersprüchlich, müssen aber trotzdem gleichzeitig in der Kommunikation beachtet werden. Der Sprecher muss sich daher bei jedem kommunikativen Akt entscheiden, ob er dem Gesprächspartner mit mehr Solidarität oder mit mehr Distanz begegnen will, mehr Sympathie oder mehr Respekt zeigt, mehr seine Involviertheit oder mehr die Unabhängigkeit und Individualität des Hörers ansprechen will (Brown und Levinson 1987:61-64).

In der deutschen Gesellschaft wird der Anspruch auf Eigenständigkeit, Unabhängigkeit und Privatsphäre als ein hohes individuelles Gut angesehen, insofern spielen für den Ausdruck von Höflichkeit die Bedürfnisse des negativen Gesichts eine zentrale Rolle. Was die japanische Gesellschaft anbetrifft, so wird die Funktion des negativen Gesichts von mehreren Wissenschaftlern, insbesondere Matsumoto (1988, 1989) und Ide (1989), in Frage gestellt. In Japan sind Gruppenzugehörigkeit und Rollenverhältnisse zentral. Der Status des Individuums ist nur durch die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe gewährleistet. Demzufolge gilt das Hauptbestreben des Einzelnen dem Wohl und der Aufrechterhaltung dieser Gruppe. Höflichkeit äußert sich darin, indem man seiner relativen Position im kommunikativen Kontext Rechnung trägt und die soziale Rangordnung aufrecht erhält. Dazu bedient sich der Sprecher eines komplexen Systems sprachlicher Höflichkeitsmarker<sup>2</sup>.

Hieraus resultiert, dass der von Brown und Levinson als universell angesehene Gesichtsbegriff kulturellen Spezifizierungen in der jeweiligen Gesellschaft zu unterwerfen ist. Das deutsche Konzept des Gesichts ließe sich in Anlehnung an die Bedeutung des Individualismus in der deutschen Gesellschaft als *individuelles* Gesicht bezeichnen und das japanische Konzept des Gesichts analog dazu als *kollektives* Gesicht.

## 2.2. Höflichkeitsstrategien

Ausgehend von einem unterschiedlichen Gesichtsbegriff lässt sich folgern, dass es im Deutschen und im Japanischen unterschiedliche Strategien gibt, wie man in Anlehnung an kulturelle Normen und Werte Höflichkeit zum Ausdruck bringt. Brown und Levinson (1987) unterscheiden in Anlehnung an ihren Gesichtsbegriff positive und negative Höflichkeitsstrategien. Demzufolge lässt sich das positive Gesicht einer Person durch positive Höflichkeitsstrategien aufwerten, und Bedrohungen des negativen Gesichts lassen sich durch negative Höflichkeitsstrategien vermeiden. Positive Höflichkeit äußert sich durch Bestätigung, Übereinstimmung und Anerkennung. Für eine potentiell gesichtsbedrohende Sprachhandlung wie eine Bitte sind diese Aspekte relevant, da hierdurch Solidarität und Harmonie zwischen den Gesprächspartnern aufgebaut wird, womit eine Ablehnung der Bitte vermieden werden soll. Negative Höflichkeit richtet sich an das negative Gesicht des Adressaten. Der Sprecher versucht dabei durch abmildernde und abschwächende Äußerungen die unvermeidliche Gesichtsbedrohung so weit wie möglich zu minimieren.

Brown und Levinson (1987) stellen jeweils 15 Kategorien für positive und negative Höflichkeitsstrategien auf und nennen zahlreiche Beispiele aus den von ihnen untersuchten Sprachen Englisch, Tamil und der Maya-Sprache Tzeltal. Positive und negative Höflichkeitsstrategien lassen sich als Optionen auf einem Kontinuum von größter Direktheit zu größter Indirektheit verstehen. Direktere Äußerungen stellen prinzipiell eine größere Bedrohung des Gesichts dar, indirektere eine geringere. Die vermeidungsorientierte negative Höflichkeit basiert dabei stärker auf Indirektheit (ibid.103-227). Indirektheit kann in stärkerer Ausprägung durch Andeutungen (*hints*) erreicht werden, bei denen der Hörer die vom Sprecher intendierte Bedeutung nur noch als Implikatur versteht. Der größte Grad der Indirektheit würde darin bestehen, den gesichtsbedrohenden Sprechakt ganz zu vermeiden. Sprechakte wie Bitten variieren auf dem Direktheit-Indirektheitskontinuum. Wo sich ein Sprecher auf diesem Kontinuum bei der Wahl der sprachlichen Form für die Formulierung seiner Bitte ansiedelt, bedeutet nicht unbedingt das gleiche für Personen aus zwei verschiedenen Kulturen.

Die essentielle Rolle der Direktheit für den Ausdruck von Höflichkeit in Betracht ziehend, unterscheiden Blum-Kulka et. al. (1989) in ihrem umfassend angelegten Projekt neun Höflichkeitsstrategien, die in Form einer Direktheitsskala dargestellt werden, die von der Befehlsform (*mood derivable*) bis hin zu leichten Andeutungen (*mild hints*) reicht. Zur Implementierung der Variable Direktheit vereinfachen sie die Skala durch eine Dreiteilung, wonach direkte Strategien, konventionell indirekte Strategien und Andeutungen unterschieden werden. Als ein wichtiges Ergebnis halten die Autoren fest, dass die untersuchten Sprachen darin übereinstimmen, dass man in bestimmten Situation mehr oder weniger direkt ist. Allerdings gibt es graduelle kulturelle Unterschiede, welches jeweils die bevorzugte Strategie ist, um die Bitte zu realisieren. Insgesamt hat sich gezeigt, dass in den untersuchten

Sprachen konventionelle Indirektheit gegenüber den noch indirekteren Andeutungen (*hints*) bevorzugt wird. Dies deutet darauf hin, dass Indirektheit nicht zwangsläufig mit Höflichkeit gleichzusetzen ist (ibid.139).

Was das Deutsche betrifft, so haben House und Kasper (1981) in ihrer kontrastiven Untersuchung deutscher und englischer Bitten gezeigt, dass deutsche Muttersprachler zu mehr Direktheit tendieren als englische. Für das Japanische stellt Wierzbicka (1991:70) fest, dass japanische Sprechweisen im Vergleich zum Englischen eher indirekt sind. Englische Sprechweisen sind gekennzeichnet durch einen hohen Grad an Selbstbewusstheit und Selbstbehauptung, was im Japanischen eher unterdrückt wird. Im Englischen wird Offenheit und Spontaneität als sehr positiv bewertet, im Japanischen ist dagegen Rücksichtnahme und Ehrerbietung wichtiger beim Ausdruck von Höflichkeit. Dies scheint zumindest ein indirekter Beleg für die oben genannte stereotypen Äußerungen zu sein, dass Japaner als indirekter und zurückhaltender angesehen werden als Deutsche.

Auf der normativen linguistischen Ebene wurden – vornehmlich für das Englische – Rangfolgen für die Indirektheit von Bitten aufgestellt (vgl. Clark-Schunk, 1980; Walters, 1981; Fraser und Nolan, 1981; Blum-Kulka, 1987). Für das Japanische ist in diesem Bereich viel zum komplexen System der Höflichkeitsmarker geforscht worden, insbesondere wie linguistische Formen in Abhängigkeit von Situation und Interaktanten eingesetzt werden (u. a. Kikuchi 1994; Tsujimura 1977). Kontrastive Untersuchungen zu normativen linguistischen Phänomenen wurden u. a. von Hill et. al. (1986) vorgenommen, die Rangfolgen linguistischer Direktheit im Japanischen und im amerikanischen Englisch vergleichen. House (1989) weist Unterschiede in der Funktion und Verwendung der Höflichkeitsmarker ‚bitte‘ und ‚please‘ im Englischen und Deutschen nach.

Was die Wahrnehmung im Grad der Höflichkeit betrifft, so untersucht Rinnert (1999) welche sprachlichen Realisierungsformen von Muttersprachlern im Englischen und im Japanischen als erfolgsversprechender in Bezug auf die Einlösung der Bitte angesehen werden. Als sicher können Strategien angesehen werden, die sich auf eine Vorbedingung der Bitte beziehen, wie die Fähigkeit oder die Bereitschaft des Hörers, der Bitte nachzukommen. Weniger sicher sind direkte Strategien sowie Wunschäußerungen von Seiten des Sprechers und Andeutungen (*hints*), die eine Möglichkeit erfragen. Rinnert und Kobayashi (1999) fanden bei ihrer Untersuchung von Andeutungen (*requestive hints*) im Japanischen und Englischen heraus, dass die Wahrnehmungen der linguistischen Höflichkeit seitens japanischer Muttersprachler sehr stark vom Grad der Formalität (Verbendungen, morphologische Höflichkeitsmarker) und die soziale Information, die damit transportiert wird (Beziehung Hörer/Sprecher), abhängt, während für englische Muttersprachler bestimmte kommunikative Strategien zum Ausdruck von Höflichkeit wichtiger sind.

Durch diese und andere kontrastive Untersuchungen wird deutlich, dass westliche Sprachen und Sprachen mit ausgefeilten Systemen von Höflichkeitsmarkern, wie das Japanische, unterschiedliche Konzepte von Höflichkeit haben. Demzufolge bedienen sich diese Sprachen auch unterschiedlicher Strategien, um Höflichkeit zum Ausdruck zu bringen. Was diese Strategien betrifft, so wird häufig zwischen *discernment* und *volition* unterschieden, worauf im Folgenden konkreter eingegangen wird (vgl. Ide 1989:232ff). Im Japanischen muss sich der Sprecher einer obligatorischen Auswahl von Höflichkeitsmarkern (Höflichkeitspartikeln, Pronomen, Anredeformen) bedienen, die in Abhängigkeit von sozialen Konventionen und seiner Rolle im kommunikativen Kontext ausgewählt werden. Dies wird im Englischen mit dem Begriff *discernment* umschrieben.

„[P]erhaps more than in any other language, politeness forms have been largely grammaticalised in Japanese, with the result that unless the speaker is able to discern the degree of politeness required in any given social situation in accordance with the Japanese term *wakimae* (discernment), it is virtually impossible for him/her to produce a ‚grammatically‘ correct utterance“ (Watts 2003:17)

Selbst in nicht gesichtsbedrohenden Äußerungen wie ‚Heute ist Sonntag.‘ muss der Sprecher, je nach Situation und Beziehung zum Hörer, eine obligatorische Auswahl zwischen dem Gebrauch verschiedener Höflichkeitsmarker treffen: *kyô wa nichiyôbi da/desu/de gozaimasu* (vgl. Matsumoto, 1989:209). Diese Obligation beraubt dem japanischen Sprecher den in westlichen Sprachen üblichen gezielten und strategischen Einsatz von Höflichkeit. Während der Sprecher im Japanischen durch *wakimae* (bzw. *discernment*) seiner Rolle im kommunikativen Kontext nachkommen muss, bedient sich der englische oder deutsche Sprecher fakultativer Strategien, um Höflichkeit anzuzeigen. Dies wird im Englischen mit dem Begriff *volition* umschrieben (Ide 1989:232). Ide spricht von einem Discernment – Volitionsspektrum. Demzufolge herrscht keine dichotome Beziehung zwischen Discernment-Höflichkeit in asiatischen Kulturen und Volitionshöflichkeit in westlichen Sprachen; vielmehr gibt es ein Spektrum mit beiden Extrempunkten und sowohl einzelne Kulturen als auch Individuen dieser Kulturen siedeln sich auf diesem Spektrum an (ibid.244).

Neueren Untersuchungen zufolge, lässt sich auch im Japanischen ein strategischer Sprachgebrauch zum Ausdruck von Höflichkeit – zumindest auf dem Diskurslevel – verzeichnen (vgl. Usami 1993, 1994, 2002a). Mit einem Ansatz, den sie als *Discourse Politeness Theory* bezeichnet, vergleicht Usami (2006) Höflichkeit auf der Diskursebene (nicht auf der Satzebene) im Japanischen und Englischen. Im Rahmen dieses Ansatzes differenziert sie zwischen Sprachgebrauch gemäß sozialer Normen und strategischem Sprachgebrauch. Ersteres bezieht sich auf den wörtlichen, normativen und konventionellen Sprachgebrauch, der in der Sprache einer Gesellschaft existiert. Im Japanischen sind dies nicht nur der Gebrauch von Höflichkeitsmarkern, sondern auch deren Nicht-Gebrauch (z. B. unter

Freunden) sowie die angemessene Verwendung von *backchannels*. Im Deutschen wären dies Restriktionen des sprachlichen Verhaltens, wie das Vermeiden von Umgangssprache in formellen Situationen und der angemessene Gebrauch der Anredeformen *du* und *Sie*. Unter strategischem Sprachgebrauch versteht sie den gezielten Einsatz sprachlicher Formen, um das positive und das negative Gesicht des Hörers anzusprechen. Dies ist ihrer Meinung nach auch im Japanischen möglich, zum Beispiel in Form von Witzen oder durch den alternierenden Gebrauch und Nicht-Gebrauch von Höflichkeitsmarkern bei gleich bleibenden sozialen Variablen, so genannte *speech level shifts* (ibid.34).

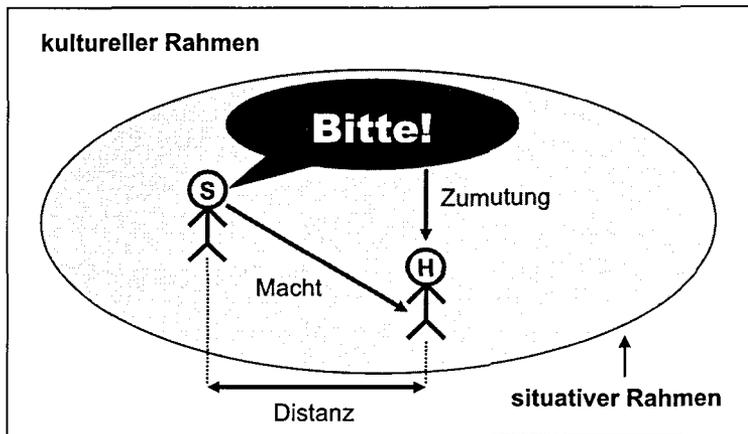
Insgesamt lässt sich aus den Untersuchungen zu Höflichkeitsstrategien schließen, dass sich das Verständnis von Höflichkeit in verschiedenen Kulturen unterscheidet und dass sich kulturspezifische Mittel und Wege etabliert haben, um Höflichkeit zum Ausdruck zu bringen. Sowohl im Deutschen als auch im Japanischen lassen sich ähnliche Strategien und Mittel nachweisen, denen allerdings eine ganz andere Gewichtung beim Ausdruck von Höflichkeit zufällt. Darüber hinaus muss in Betracht gezogen werden, welche Variablen bei der Wahl der sprachlichen Mittel eine Rolle spielen. Dazu soll im folgenden Abschnitt anhand einiger Forschungsergebnisse genauer betrachtet werden, welche Faktoren im Deutschen und Japanischen ausschlaggebend sind.

### 3. Faktoren zur Realisierung von Bitten

Die jeweils bevorzugte Strategie sowie die linguistische Realisierung bei der Äußerung einer Bitte ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Die meisten Studien im Bereich der Untersuchung von Sprechakten stützen sich bei der Untersuchung einzelner Einflussfaktoren auf die Theorie von Brown und Levinson (1987), die das Faktorengewebe bei der Wahl der Höflichkeitsform auf die Variablen *Power* (soziale Macht), *Distance* (soziale Distanz bzw. Familiarität) und *Rank of Imposition* (Grad der Zumutung) reduzieren. Die Autoren gehen davon aus, dass sich aus einer Addition dieser drei soziologischen Faktoren die Gewichtung (*weightiness*) berechnen lässt, die der gesichtsbedrohende Akt darstellt (ibid.76). Brown und Levinson zufolge sind diese drei als universell angesehenen Faktoren unabhängig voneinander und umfassen Dimensionen wie Freundschaft, Status, Autorität, Beruf, ethnische Identität (ibid:80). Dieses Faktorengewebe soll im Folgenden genauer betrachtet werden; zur Veranschaulichung dient zunächst die folgende Grafik.

Die Grafik zeigt einen Sprecher (S), der gegenüber einem Hörer (H) eine Bitte äußert. Das Verhältnis von Sprecher und Hörer ist durch die Dimensionen von relativer Macht und sozialer Distanz gekennzeichnet. Unter relativer Macht wird das Statusverhältnis zwischen Sprecher und Hörer verstanden bzw. „the degree to which H can impose his own plans and his own self-evaluation (face) at the expense of S's plans and self-evaluation“ (Brown und Levinson 1987:77). Die Macht kann dabei materieller oder metaphysischer Natur sein. Sowohl auf Sprecher- als auch auf Hörerseite spielt deren Alter, deren Geschlecht und deren

Grafik: Faktoren zur Berechnung einer Gesichtsbedrohung



Rollenverhältnis (Lehrer/Schüler, Arzt/Patient, Ehemann/Ehefrau, Polizist/Zivilist) eine wesentliche Rolle. Für die soziale Distanz ist der Bekanntheitsgrad von Hörer und Sprecher (Familienangehörige, Freunde, Bekannte, Fremde) und deren Gleich- bzw. Verschiedenheit in Bezug auf regionale und soziale Zugehörigkeit etc. von Bedeutung. Brown & Levinson zufolge ist soziale Distanz „based on an assessment of the frequency of interaction and the kinds of material or non-material goods (including face) exchanged between S and H (or parties representing S or H, or for whom S and H are representatives“ (ibid.).

Als dritte wichtige Variable für die Bemessung einer Gesichtsbedrohung nennen Brown und Levinson den Grad der Zumutung. Die Zumutung ist „a culturally and situationally defined ranking of impositions by the degree to which they are considered to interfere with an agent’s wants of self-determination or of approval (his negative- and positive-face wants)“ (ibid.). Zur Bemessung des Grades der Zumutung ist entscheidend, ob es sich um eine Bitte um Information, um Güter, um Erlaubnis oder um eine Aktion seitens des Hörers handelt und ob bzw. inwiefern der Hörer zu deren Einlösung fähig oder bereit ist. In diesem Zusammenhang ist auch von Bedeutung, inwiefern der Sprecher das Recht hat, die Bitte auszusprechen und inwiefern der Hörer der Obligation unterliegt, der Bitte nachzukommen. Diese Rechte und Pflichten wirken sich zwangsläufig darauf aus, wie schwer dem Sprecher das Aussprechen des gesichtsbedrohenden Sprechaktes fällt und wie wahrscheinlich es ist, dass der Hörer der Bitte nachkommt. Darüber hinaus spielt auch eine Rolle, ob der Hörer dafür bekannt ist, dass er gern bzw. ungern Bitten nachkommt und welche Erfahrungen der Sprecher diesbezüglich mit dem Hörer gemacht hat (ibid.).

Die Dimensionen Macht, Distanz und Zumutung sind in der Grafik von einem situativen und einem kulturellen Rahmen eingefasst. Was situative Einflüsse betrifft, so ist für die Wahl der sprachlichen Form einer Bitte relevant, ob diese in einem öffentlichen oder privaten

Kontext geäußert wird, ob mündlich oder schriftlich, per Telefon, per E-Mail, per Brief oder Angesicht zu Angesicht. Brown und Levinson weisen darauf hin, dass die Werte für Distanz, Macht und Zumutung nur in einem bestimmten Kontext gelten. So mag die relative Macht eines Bankdirektors höher eingeschätzt werden als die eines Arbeiters; dieses Machtverhältnis kehrt sich jedoch ins Gegenteil, wenn der Arbeiter eine Pistole in der Hand hält. Die soziale Distanz zweier Amerikaner, die sich nicht kennen, mag als sehr hoch eingeschätzt werden, wenn sie sich auf dem Broadway begegnen; treffen sie sich dagegen im Himalaja, würde durch die fremde Umgebung eine soziale Nähe entstehen. Schließlich würde die Zumutung einer Bitte um 50 Cent vor einer Telefonzelle als geringer empfunden, als würde sie ohne erkennbaren Grund auf der Straße geäußert (vgl. *ibid.*78-79).

Was den kulturellen Rahmen betrifft, so ist zunächst von Bedeutung, wie die Kultur sich definiert (kollektivistisch vs. individualistisch, hierarchisch vs. egalitär etc.) und welche kulturellen Werte und Normen sich zum Ausdruck von Höflichkeit etabliert haben; d. h. welche Bedeutung Strategien, wie Gesichtsbewahrung, Ehrerbietung oder Distanzwahrung zukommt. Dabei fällt auch dem Verständnis von Rollenverhältnissen, das in Geschlechts-, Alters- und Statusunterschieden zum Ausdruck kommt, eine besondere Funktion zu. Schließlich wirkt sich auch aus, welche Mittel und Wege (*discernment vs. volition*) sich in der jeweiligen Kultur etabliert haben, diesen Normen und Werten auf sprachlicher Ebene (zum Beispiel durch Höflichkeitsmarker, Indirektheit anhand des Konjunktivs, etc.) Rechnung zu tragen.

Aufgrund der Vielzahl der Variablen wird ersichtlich, wie schwierig es ist, zu bestimmen, welche Faktoren, sich wie stark auf die Wahl geeigneter Strategien und sprachlicher Mittel beim Ausdruck von Höflichkeit auswirken. Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit, einzelne Faktoren zu isolieren bzw. konstant zu halten, will man deren Einfluss auf das sprachliche Verhalten untersuchen. Im folgenden werde ich Ergebnisse einiger Untersuchungen referieren, die sich dem Einfluss eines oder mehrerer dieser Faktoren gewidmet haben.

### 3.1. Macht

Die Variable der relativen Macht ist in zahlreichen empirischen Studien implementiert worden. Blum-Kulka et. al. (1989) untersuchen in ihrem CCSARP-Projekt Statusverhältnisse unter Gleichgestellten, wie Studenten und Mitbewohnern, sowie ungleiche Konstellationen, wie Polizist/Zivilist, Professor/Student, etc. Sie zeigen, dass mit diesen Rollenverhältnissen unterschiedliche Rechte und Pflichten der Betroffenen verbunden sind. So erwächst durch die Aufforderung eines Polizisten, ein falsch geparktes Auto wegzufahren, die rechtliche Pflicht für den Falschparker, dieser Aufforderung nachzukommen. Die Autoren weisen aber darauf hin, dass das Recht des Sprechers, die Bitte auszusprechen, nicht unbedingt mit der Obligation des Hörers, diese auszuführen, korrespondiert. So wird beispielsweise das Recht eines Studenten, einen Professor um die Verschiebung eines Referatstermins zu bitten, als sehr hoch

angesehen; die Pflicht des Professors, dieser Bitte nachzukommen, dagegen allerdings nicht. Was die sprachliche Realisierung der Bitte betrifft, so wird weniger Indirektheit benötigt, je größer das Recht des Sprechers ist, die Bitte zu äußern und je größer die Obligation des Hörers ist, der Bitte nachzukommen. Analog dazu wird auch weniger Indirektheit benötigt, je höher die relative Macht des Sprechers gegenüber dem Hörer ist und desto wahrscheinlicher es nach Auffassung des Sprechers ist, dass der Hörer der Bitte nachkommt (146). Katsura (2002) untersucht Status- und Altersunterschiede im japanischen Arbeitskontext und belegt damit, dass die von Blum-Kulka et. al. (1989) aufgestellten Korrelationen mit Indirektheit auch im japanischen Arbeitskontext gelten.

Es ist allerdings darauf zu hinzuweisen, dass der Faktor Macht bei interkulturellen Vergleichen nicht als eine Konstante angesehen werden darf. So schätzen Deutsche beispielsweise den Machtunterschied zwischen einem Professor und einem Studenten nicht als so gravierend ein, wie Argentinier und Israelis. Darüber hinaus hat sich gezeigt, dass Faktoren wie relative Macht nicht unbedingt konstante Eigenschaften von Individuen, sondern kontextabhängig sind. So wird das Machtverhältnis unter Studenten unterschiedlich eingeschätzt, je nachdem ob man einen Kommilitonen bittet, die Mitschriften einer Vorlesung auszuleihen oder ihn in seiner Rolle als Mitbewohner darum bittet, die Küche aufzuräumen (vgl. Blum-Kulka et. al. 1989:151).

Die Bedeutung des Machtfaktors für die Wahl der sprachlichen Höflichkeit haben Brown und Gilbert (1960) anhand der Tu/Vous-Unterscheidung aufgezeigt. Im Deutschen zeigen die Personalpronomina *du* und *Sie* nicht nur den Grad der Familiarität sondern auch Status- bzw. Machtunterschiede zwischen dem Hörer und dem Sprecher an. Die Anredepronomen sind Relikte einer im Mittelalter praktizierten Ehrerbietungshöflichkeit. In Deutschland ist die Ehrerbietung durch geschichtliche Entwicklungen in Europa, insbesondere durch die im Rahmen der französischen Revolution propagierten Gleichheitsideologie, in den Hintergrund getreten. In der japanischen Kultur kommt der Ehrerbietung jedoch noch immer eine starke Bedeutung zu. Insbesondere, wenn man zu Übergebenen oder Leuten außerhalb der eigenen sozialen Gruppe (out-group) spricht, muss sich der Sprecher eines recht komplexen Systems linguistischer Höflichkeitsformen, *keigo* (höfliche Sprache) genannt, bedienen, mit denen er sowohl Respekt (*sonkei*) als auch Bescheidenheit bzw. Unterwerfung (*kenjō*) zum Ausdruck bringt. Bereits der Altersunterschied eines Schul- oder Studienjahrs verpflichtet den Angerhörigen des niedrigeren Jahrgangs (*kōhai*) gegenüber dem Jahrgangshöheren (*sempai*), eine höflichere Sprachform zu wählen.

O'Discroll (1996) geht davon aus, dass es in sozialen Beziehungen horizontale und vertikale Beziehungen gibt, die in verschiedenen Kulturen jeweils unterschiedlich ausgeprägt sind. Die Kulturen Ostasiens werden als *kollektivistisch* angesehen, westliche Kulturen gelten eher als *individualistisch*. In Gesellschaften mit starken vertikalen Beziehungen, wie

Japan, haben Personen in höheren gesellschaftlichen Stellungen Verantwortung für die ihnen Untergebenen und der Grad der Höflichkeit wird eher nach sozialer Position bestimmt. In Kulturen mit schwachen vertikalen Beziehungen dagegen, wie der deutschen Gesellschaft, ist der soziale Status nicht unbedingt der ausschlaggebende Faktor für den Grad der Höflichkeit, diese wird auf einer individuelleren Basis ausgehandelt (vgl. Watts 2003:109).

In diesem Zusammenhang beobachtet Lakoff (1979), dass aus amerikanischer Sichtweise sich die deutsche Kultur durch den Ausdruck von Distanz kennzeichnet, während für die japanische Kultur Ehrerbietung charakteristisch ist. In einer kontrastiven Studie belegt Kitao (1990), dass Status- und Machtunterschiede in Japan stärker und klarer unterschieden werden als in Amerika. Japaner erkennen Übergebenheit stärker an und machen einen stärkeren Gebrauch von negativer Höflichkeit. In westlichen Ländern ist die Anerkennung von Machthierarchien der Respektierung des Individuums und dem Ausdruck von Solidarität gewichen. In den europäischen Distanzkulturen drückt sich Höflichkeit sprachlich durch Indirektheit, Etikette, Förmlichkeit und vor allem durch Vermeidung persönlicher Involviertheit und das Zeigen von Emotionen aus. Sowohl Distanz- als auch Deferenzhöflichkeit vermindern das gesichtsbedrohende Konfliktpotential: die Distanzhöflichkeit, indem die Beteiligten auseinander gehalten werden, die Deferenzhöflichkeit, indem einer der Beteiligten die Macht des anderen akzeptiert (vgl. Brown und Gilbert, 1960).

Eine Geste der Unterwerfung, die in Japan als höflich gilt, erscheint aus deutscher Sicht als aufdringlich und damit unhöflich. So unterwirft sich im Japanischen eine Person, die jemandem vorgestellt wird, der vorgestellten Person gegenüber mit einem formelhaften Ausdruck wie ‚Dôzo yoroshiku onegai shimasu‘ (Ich bitte Sie, mich gut zu behandeln), ein Lehrer wird von den Eltern gebeten ‚Musume o dôzo yoroshiku onegai shimasu‘ (Ich bitte Sie, meine Tochter gut zu behandeln) und ein Chef wird von der Ehefrau eines Angestellten gebeten ‚Shujin o dôzo yoroshiku onegai shimasu‘ (Ich bitte Sie, meinen Ehemann gut zu behandeln). Mit diesen Bitten begeht der Sprecher keine gesichtsbedrohende Aufdringlichkeit, sondern gibt zu verstehen, dass die angesprochene Person eine höhere Position in der Gesellschaft innehat, der es eine Ehre ist, gebeten zu werden, für jemanden zu sorgen (Matsumoto 1988:409-410).

### 3.2. Distanz

Unter der Variable der sozialen Distanz wird im Rahmen pragmatischer Untersuchungen die Familiarität bzw. der Bekanntheitsgrad zwischen dem Sprecher und dem Hörer verstanden. Es ist davon auszugehen, dass mit zunehmender sozialer Distanz, die Notwendigkeit zur Wahl einer höflicheren Ausdrucksweise bzw. zum Gebrauch von mehr Indirektheit zunimmt (vgl. Scollon und Scollon 1983). In einer Studie zur Direktheit im Bittverhalten von Israelis haben Blum-Kulka et al. (1985) gezeigt, dass der Grad an Direktheit mit Familiarität und mit dem Übergang vom privatem zum öffentlichem Kontext korreliert;

demzufolge wird weniger Indirektheit benötigt je besser sich Hörer und Sprecher kennen und je privater der Kontext ist, in dem die Bitte geäußert wird. Was die Wahl der Höflichkeitsstrategie betrifft, so hat Garfinkel (1972) gezeigt, dass linguistische Formen nicht inhärent höflich bzw. unhöflich sind, sondern dass deren Effekt mit sozialer Distanz variieren kann. So kann bei geringer sozialer Distanz Höflichkeit als Sarkasmus, Ironie oder gar aggressives Verhalten empfunden werden; ebenso unangemessen sind zu direkte Ausdrucksweisen gegenüber Fremden.

Im Deutschen wird soziale Distanz auf sprachlicher Ebene vornehmlich durch den Gebrauch der Personalpronomen *du* und *Sie* unterschieden. Im Gegensatz zu anderen linguistischen Mitteln zum Ausdruck von Höflichkeit, wie Heckenausdrücken, Modalpartikeln etc., kann der Sprecher diese Personalpronomen in alle Regel nicht nach Belieben verwenden. Die Wahl der Anredeform wird beim Kennenlernen – ähnlich wie nach dem Prinzip des *wakimae* im Japanischen – aufgrund verschiedener Kriterien entschieden, wobei vornehmlich das Alter, aber auch die Formalität des Kontextes eine wesentliche Rolle spielen. Mit zunehmender Vertrautheit kann die *Sie*-Form im gegenseitigen Einvernehmen durch die *du*-Anrede ersetzt werden. Im Japanischen wird soziale Distanz durch das in 3.1. beschriebene System linguistischer Höflichkeit (*keigo*) zum Ausdruck gebracht, wobei *wakimae* eine zentrale Rolle spielt.

Was die Gewichtung der Variable Distanz im Vergleich zu anderen Faktoren betrifft, so fanden Baba und Lian (1992) bei einem Vergleich japanischer und chinesischer Bitten heraus, dass die Familiarität wichtiger bei der Wahl der Höflichkeit ist als Status- und Altersdifferenzen. Auch Fukushima (1996) weist auf die Bedeutung dieser Variable für das Japanische hin. Er wies in einem Vergleich von Bittstrategien japanischer und englischer Muttersprachler nach, dass Japaner bei der Wahl der sprachlichen Form nach Familiarität stärker differenzierten als englische Muttersprachler. In beiden Sprachen wurden allerdings ähnliche Strategien ermittelt, wie Gründe für die Bitte zu geben, die Kosten für den Hörer zu minimieren und den Nutzen für den Hörer zu erhöhen. Was das Deutsche betrifft, so hat sich in den Studien von Blum-Kulka et. al. (1989) gezeigt, dass sowohl Distanz als auch Macht zu den wichtigsten Faktoren gehören, die das Bittverhalten beeinflussen.

Im Zusammenhang sei abschließend noch auf die in der japanischen Gesellschaft üblichen Differenzierung zwischen *uchi* (in-group) und *soto* (out-group) verwiesen. Fukushima zufolge sind innerhalb der eigenen sozialen Gruppe positive Höflichkeitsstrategien und der Ausdruck von Solidarität kennzeichnend, während in der Kommunikation mit Menschen, die außerhalb der eigenen sozialen Gruppe stehen, negative Höflichkeitsstrategien vorherrschen (1996:677-678).

### 3.3. Grad der Zumutung

Abschließend möchte ich noch auf die dritte von Brown und Levinson aufgestellte Variable, den Grad der Zumutung (*rank of imposition*), eingehen. Inwiefern die Bitte für den Hörer eine Zumutung darstellt wird durch verschiedene Faktoren bestimmt. Dabei kann allerdings eine Diskrepanz zwischen der vom Sprecher eingeschätzten und der tatsächlich vom Hörer empfundenen Zumutung bestehen. Ausschlaggebend für die vom Sprecher gewählte Höflichkeitsform ist dabei jedoch die eigene Einschätzung der Zumutung. Blum-Kulka et. al. zufolge korreliert der Grad der Zumutung positiv mit Indirektheit: Je stärker der Sprecher die Zumutung für den Hörer einschätzt, desto indirekter formuliert er seine Bitte (1989:144).

Fukushima (1996) unterscheidet bei seiner Untersuchung von Bitten im britischen Englisch und im Japanischen zwischen einer starken und einer schwachen Zumutung. Er wies sowohl für das Englische als auch für das Japanische einen Einfluss des Grads der Zumutung auf die Wahl der Höflichkeitsstrategie nach. Goldschmidt (1995) differenziert in ihrer Untersuchung zum Gefallen tun (*favour asking*) im amerikanischen Englisch den Grad der Zumutung in vier Stufen (starke, etwas, wenig und keine Zumutung). Sie trennt dabei, ob die Einlösung der Bitte für den Gebetenen Zeit, Geld oder Mühe beinhaltet. Als Ergebnis stellt sie fest, dass die größte Zumutung empfunden wird, wenn private Zeit bzw. das Familienleben des Hörers eingeschränkt werden sowie Situationen, die für den Gebetenen sehr viel Zeit oder Mühe beinhalten. Goldschmidt sieht dabei die Variable der Zumutung als die wichtigste für die Wahl der linguistischen Höflichkeit an.

What this points to is that there exist unwritten, but understood 'parameters' within speech communities concerning what is and what is not thought of as imposing. These parameters seem to transcend all other variables and are important to learn as a new member of a particular speech community." (254)

Hier wird auf den Punkt der kulturellen Relativität hingewiesen, der für den Grad der Zumutung genau so gilt wie für die Variablen der relativen Macht und der sozialen Distanz. Gleichmaßen hat sich für alle drei Variablen die Abhängigkeit von situativen Variablen und die Korrelation mit Indirektheit bei der Wahl der sprachlichen Höflichkeit gezeigt. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass die von Brown und Levinson (1987) aufgestellten Variablen, in der Tat einen entscheidenden Einfluss auf die Ausdrucksformen linguistischer Höflichkeit haben. Allerdings muss bei deren Untersuchung stets der kulturelle sowie der situative Rahmen mit berücksichtigt werden.

### 4. Zusammenfassung

Mit dem hier dargestellten Literaturüberblick wurde ein Versuch unternommen, zu ergründen, worin sich Konventionen bei der Formulierung von Bitten im Deutschen und Japanischen unterscheiden. Trotz des Mangels an kontrastiven Studien für die betroffenen

Sprachen konnten auf Basis von Untersuchungen mit anderen Vergleichssprachen wertvolle Erkenntnisse gewonnen werden.

Dabei hat sich zunächst herausgestellt, dass es in Deutschland und Japan kulturell differierende Konzepte von Höflichkeit gibt, die einen Einfluss auf den Einsatz linguistischer Realisierungsformen zu haben scheinen. Zwar existieren in beiden Sprachen ähnliche Strategien zum Ausdruck von Höflichkeit, allerdings kommen diese in anderer Form und mit unterschiedlicher Frequenz zum Einsatz. Während im Deutschen, ähnlich wie in anderen westlichen Sprachen, Strategien der Gesichtsbewahrung im Zentrum des Ausdrucks von Höflichkeit stehen, ist im Japanischen, sowie in anderen Sprachen, die Höflichkeitsmarker verwenden, Ehrerbietung sowie die Anerkennung der sozialen Rolle im kommunikativen Kontext von zentraler Bedeutung.

In Anbetracht kulturell differierender Höflichkeitskonzepte erscheinen die eingangs erwähnten Stereotype fragwürdig. Mit anderen Worten kann keine Kultur als inhärent höflich oder unhöflich angesehen werden, sondern ist lediglich auf eine andere Art höflich bzw. unhöflich. Interkulturelle Vergleiche zwischen so verschiedenen Sprachen wie dem Deutschen und dem Japanischen müssen daher stets – neben anderen Variablen, die das Bittverhalten beeinflussen, wie der relativen Macht, der soziale Distanz und dem Grad der Zumutung – die Abhängigkeit linguistischer Höflichkeitsformen von kulturell geprägten Höflichkeitsidealen mit in Betracht ziehen.

#### Literatur:

- Austin, J. L. 1962. *How to do things with words*. Oxford: Calderon Press.
- Baba, T. und L. C. Lian. 1992. „Differences between the Chinese and Japanese request expressions.“ *Journal of Hokkaido University of Education* 42 (1), 57–66.
- Blum-Kulka, S. 1987. „Indirectness and politeness in requests: Same or different?“ *Journal of Pragmatics* 11, 131–146.
- Blum-Kulka, S., B. Danet und R. Gerson. 1985. „The language of requesting in Israeli society.“ In: J. Forgas (Hrsg.). *Language and social situation*. New York: Springer Verlag, 113–141.
- Blum-Kulka, S., J. House und G. Kasper. 1989. *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Brown, P. und S. Levinson. 1978. „Universals of language usage: Politeness phenomena.“ In: E. Goody (Hrsg.). *Questions and politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 56–289.
- Brown, P. und S. Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, R. und A. Gilman. 1960. „The pronouns of power and solidarity.“ In: T. A. Sebeok (Hrsg.). *Style in Language*. Cambridge, 253–276.
- Clark, H. und D. Schunk. 1980. „Polite responses to polite requests.“ *Cognition* 8, 111–143.
- Fraser, B. 1985. „On the universality of speech act strategies.“ In: S. George (Hrsg.). *From the*

- linguistic to the social context*. Bologna: CLUEB, 43-49
- Fraser, B. und W. Nolen. 1981. „The association of deference with linguistic form.“ *International Journal of the Sociology of Language* 27, 93-109.
- Fukushima, S. 1996. „Request strategies in British English and Japanese.“ *Language Sciences* 18 (3-4), 671-688.
- Garfinkel, H. 1972. „Studies of the routine grounds of everyday activities.“ In: D. Sudnow (Hrsg.). *Studies in Social Interaction*. New York: Free Press, 1-30.
- Goffman, E. 1967. *Interaction Ritual. Essays on Face-to-face Behaviour*. New York: Pantheon Books.
- Goldschmidt, M. 1995. „From the addressee’s perspective: Imposition in favor-asking.“ In: S. Gass (Hrsg.). *Speech Acts across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language. Studies on Language Acquisition* 11, 241-256.
- Green, G. 1975. „How to get people to do things with words.“ In: P. Cole und J. Morgan (Hgg.). *Syntax and semantics 3: Speech acts*. New York: Academic Press, 107-142.
- Gumperz, J. J. 1977. „Sociocultural knowledge in conversational inference.“ In: M. Saville-Troike (Hrsg.). *28th Annual Round Table Monograph Series on Language and Linguistics*. Washington, DC: Georgetown University Press.
- Gumperz, J. J. 1978. „The conversational analysis of interethnic communication.“ In: E. Lamar Ross (Hrsg.). *Interethnic communication*. Athens: University of Georgia Press.
- Gumperz, J. J. 1982a. *Discourse strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gumperz, J. J. (Hrsg.). 1982b. *Language and social identity*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Hayashi, A. 1999. „Kaiwa tenkainotameno sutorategi: ‚Kotowari‘ to ‚wabi‘ no syutsugen jokyoto kaiwa tenkaijono kinou.“ [Strategies for conversation: Analysis and functions of ‚refusals‘ and ‚apologies‘]. *Bulletin of Tokyo Gakugei University Section II Humanities* 50, 175-188.
- Hayashi, A. 2000. „Kaiwa hattenno kouzouto syuufukuno sutorateji: Nichi dokugo taishono shitenkara mita „irai“ to „kotowari“ ni okeru intarakusyon.“ [Conversational structures and strategies for remedial work: Interaction of ‚requests‘ and ‚refusals‘ from contrastive analysis of Japanese and German]. *Bulletin of Tokyo Gakugei University Section II Humanities*, 51, 81-94.
- Hill, B., S. Ide, S. Ikuta, A. Kawasaki, und T. Ogino. 1986. „Universals of linguistic politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English.“ *Journal of Pragmatics* 10, 347-371.
- House, J. 1989. „Politeness in English and German: The functions of *please* and *bitte*.“ In: S. Blum-Kulka, J. House und G. Kasper (Hgg.). *Cross-cultural pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, N. J., Ablex Publications, 96-119.
- Ide, S. 1989. „Formal forms and discernment: two neglected aspects of linguistic politeness.“ *Multilingua* 8(2/3), 223-248.
- Katriel, T. 1986. *Dugri speech: Talking straight in Israeli Sabra culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Katsura, A. 2002. „Request Strategies at a Japanese Workplace“ *Selected papers from the third annual conference for students in Languages, Linguistics and Literature*.

- Kikuchi, Y. 1994. *Keigo [Honorifics]*. Tokyo: Kadokawa shoten.
- Kitao, K. 1990. „A study of Japanese and American perceptions of politeness in requests.“ *Doshida Studies in English* 50, 178-210.
- Lakoff, R. 1979. „Stylistic strategies within a grammar of style“. In: J. Orasanu, K. Slater und L. Adler (Hgg.). *Language, Sex, and Gender: Does la difference make a difference?* New York: The Annals of the New York Academy of Sciences, 53-80.
- Leech, G. 1983. *Principles of pragmatics*. London and New York: Longman.
- Matsumoto, Y. 1988. „Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese.“ *Journal of Pragmatics* 12(4), 403-426.
- Matsumoto, Y. 1989. „Politeness and conversational universals: observations from Japanese“ *Multilingua* 8(2/3), 207-222.
- Radden, G. 2005 Verhaltensaspekte in der Sprache: „Höflichkeit“ im Englischen. In: G. Dose, J. N. Schmidt und E. Tiedje (Hrsg.) *So nah und doch so fern: Englische Mentalität und ‚Englishness‘ in Kultur, Gesellschaft und Alltag*. München: Lincoln, 141-159.
- Rinnert, C. 1999. „Appropriate requests in Japanese and English: A preliminary study.“ *Hiroshima Journal of International Studies* 5, 163-175.
- Rinnert, C. und Kobayashi, H. 1999. „Requestive hints in Japanese and English.“ *Journal of Pragmatics* 31, 1173-1201.
- Scollon R. und Scollon, S. 1983. „Face in interethnic communication.“ In: J. Richards und J. Schmidt (Hgg.). *Language and Communication*. Londong: Longman.
- Scollon, R. and S. Scollon. 1994. Face parameters in East-West discourse.“ In: S. Ting-Toomey (Hrsg.). *The Challenge of Facework*. Albany, NY: State University of New York Press, 133-158.
- Searle, J. 1969. *Speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. 1975. „Indirect speech acts.“ In: P. Cole und J. Morgan (Hgg.). *Syntax and semantics 3: Speech acts*. New York: Academic Press, 59-82.
- Tsujimura, T. 1977. „Nihongo no keigo no kôzo to tokushoku“ [Structure and peculiarity of Japanese honorifics] *Nihongo Series 4: Keigo*. Tokyo: Iwanami Shoten.
- Walters, J. 1981. „Variation in the requesting behavior of bilingual children.“ *International Journal of the Sociology of Language* 27, 77-92.
- Watts, R. J. 2003. *Politeness: Key Topics in Sociolinguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wierzbicka, A. (1985). Different cultures, different languages, different speech acts. *Journal of Pragmatics* 9, 145-178.

<sup>1</sup> In Anlehnung an Studien aus dem Bereich der Sprechaktforschung verwende ich für den Sender und den Empfänger der Bitte die Begriffe Sprecher und Hörer. Trotz der damit implizierten Beschränkung auf mündliche Kommunikation, schließe ich dabei grundsätzlich die schriftlicher Korrespondenz mit ein.

<sup>2</sup> Als Höflichkeitsmarker (*honorifics*) bezeichne ich hier die in der japanischen Sprache vorhandenen lexikalischen und morphologischen Mittel zum Ausdruck von Höflichkeit.

## 要 約

### ドイツ語と日本語の依頼における丁寧さ：先行研究の概観

アクセル・ハーディング  
広島大学外国語教育研究センター

「ドイツ人は日本人よりストレートだ」あるいは「日本人はドイツ人より丁寧だ」というステレオタイプは、依頼や謝罪といった言語行為が、ドイツ語と日本語においては異なる仕方で行われることを示している。本稿では、ドイツ語と日本語における依頼表現を例にした丁寧さの言語的な表現に関する研究や、面目の保持や間接性、わきまえや敬意等の概念に関する先行研究を論じる。さらに、諸々の研究結果に基づき、個々の要因が丁寧さの言語的な表現の選択にどのように作用するかを解明する。

重要な結論のひとつとして言えることは、それぞれの言語において、丁寧さを表現する方略や言語的な表現形式は、文化によって異なる丁寧さの概念に基づき構築されているということである。その点で、前述したステレオタイプの考察は、慎重に行われるべきである。