



Medea Müller Alonso

Traballo de Fin de Grao

**Die sprachliche Höflichkeit:
linguistische Analyse der direktiven
Sprechakte aus spanisch-deutscher
kontrastiver Sicht**

Departamento de Filloxía Inglesa e Alemá
Facultade de Filloxía

Santiago de Compostela
2015



GRAO EN LINGUAS E LITERATURAS MODERNAS: ALEMÁN

**Die sprachliche Höflichkeit:
linguistische Analyse der direktiven
Sprechakte aus spanisch-deutscher
kontrastiver Sicht**

AUTORA:

MEDEA MÜLLER ALONSO

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Medea Müller Alonso', is written over a horizontal line.

DIRECTORA:

CARMEN MELLADO BLANCO

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Carmen Mellado Blanco', is written over a horizontal line.

Santiago de Compostela
2015

Inhalt

1	Einführung in den theoretischen Rahmen.....	3
1.1	Die sprachliche Höflichkeit.....	4
1.1.1	Das Kooperationsprinzip und die Konversationsmaximen von Grice.....	5
1.1.2	Die Höflichkeitsregeln von Lakoff.....	6
1.1.3	Das Prinzip der Höflichkeit von Leech.....	8
1.1.4	Die Höflichkeit nach Brown und Levinson	9
1.2	Die Sprechakttheorie	11
1.2.1	Theoretische Annäherung	11
1.2.2	Klassifizierung der Sprechakte	12
1.2.3	Indirekte Sprechakte	14
2	Die direktiven Sprechakte.....	16
2.1	Definition	16
2.2	Teile.....	16
2.3	Typologie nach Grad der Direktheit	17
3	Kontrastive Analyse der direktiven Sprechakte Spanisch-Deutsch: höfliche Realisierungsformen	19
3.1	Realisierungsformen auf syntaktischer Ebene	21
3.1.1	Satztypen.....	21
3.1.1.1	Aufforderungssätze.....	21
3.1.1.2	Fragesätze	23
3.1.1.3	Aussagesätze.....	24
3.1.2	Syntaktische Mittel	26
3.1.2.1	Tempus- und Moduswahl.....	26

3.1.2.2	Unpersönliche Konstruktionen	29
3.1.2.3	Anredesystem	30
3.1.2.4	Perspektivenwahl.....	32
3.1.2.5	Unterstützende Elemente.....	35
3.2	Realisierungsformen auf lexikalischer Ebene.....	37
3.2.1	Modalverben	38
3.2.2	Adverbien.....	38
3.2.3	Abtönungspartikeln.....	40
3.2.4	Weitere abschwächende Ausdrücke	43
3.2.5	Höflichkeitsausdrücke	45
3.2.6	Aufmerksamkeitserreger.....	47
3.2.7	Appealer.....	49
3.3	Realisierungsformen auf morphologischer Ebene	51
4	Schluss	53
5	Literaturverzeichnis	57
5.1	Primärliteratur	57
5.2	Sekundärliteratur	57
5.3	Lexika, Korpora und elektronische Ressourcen.....	62

1 Einführung in den theoretischen Rahmen

In dieser Arbeit wird die sprachliche Höflichkeit im Spanischen und im Deutschen aus kontrastiver Sicht und auf der Basis einer rein deskriptiv orientierten Fragestellung¹ behandelt. Die sprachliche Höflichkeit als universelles Phänomen wird auch untersucht.

Zu diesem Zweck wurde der konkrete Fall der direktiven Sprechakte ausgewählt, weil er zweifelsohne einen Sprachbereich darstellt, in dem höfliche Ausdrucksformen und Strategien von besonderer Bedeutung und Produktivität sind. Grund dafür ist, dass die Direktheit im Normalfall mit Höflichkeitsausdrücken begleitet wird, um den negativen Charakter der Äußerung abzuschwächen, d. h. um nicht unhöflich zu wirken. Außerdem sind direktive Sprechakte ein Teil der Sprechakte, der sehr produktiv ist. Deswegen bilden sie einen interessanten Bereich, um Realisierungsformen der Direktheit (und der Indirektheit) zu untersuchen und dadurch sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede zwischen Spanisch und Deutsch ausfindig zu machen.

Um auf dieses Thema auf ausführliche Art und Weise eingehen zu können benötigen wir eine Einführung in die sprachliche Höflichkeit sowie in die Sprechakttheorie, darunter konkret die direktiven Sprechakte.

Außerdem ist es Ziel dieser Arbeit zu zeigen, dass nicht „höflichere“ Sprachen als andere existieren, sondern nur verschiedene Realisierungen von Höflichkeit (d. h. sehr unterschiedliche Strategien, die Höflichkeit übermitteln), die natürlich je nach Sprache voneinander mehr oder weniger abweichen können. Einer der grundlegenden Zwecke dieser Arbeit ist die Universalität der sprachlichen Höflichkeit anhand von konkreten Beispielen auf den verschiedenen linguistischen Ebenen zu begründen. Deshalb werden wir uns, neben dem Deutschen und dem Spanischen, gelegentlich auch mit anderen Sprachen auseinandersetzen². Damit wird beabsichtigt, das Spanische, das

¹ Eine empirische Forschung über direktive Sprechakte auf Spanisch und auf Deutsch in diesem Aufsatz darzubieten ist aus zeitlichen und praktischen Gründen nicht möglich. Vielmehr handelt es sich um ein interessantes Projekt für eine zukünftige Untersuchung, vor allem angesichts des Mangels an solche kontrastive Analysen im pragmatischen Bereich der sprachlichen Höflichkeit.

² Ein weiterer Grund zum Gebrauch anderer Sprachen ist die unzureichende und mangelhafte theoretische Basis für die Arbeit: Wenige kontrastive Studien Spanisch-Deutsch haben sich mit sprachlicher Höflichkeit befasst.

Deutsche und nebenan auch andere Sprachen der Welt als funktional gleichwertig im Bereich der sprachlichen Höflichkeit zu erfassen.

Aus kontrastiver Sicht ist diese Arbeit insofern interessant und innovativ, als dass sie manche der pragmatischen Verständnisprobleme in puncto Höflichkeit zwischen Spaniern und Deutschen zusammenstellt und erläutert.

1.1 Die sprachliche Höflichkeit

Da diese Arbeit kontrastiv – zwischen Spanisch und Deutsch – entworfen wurde, scheint es nützlich, als erstes den Begriff der Höflichkeit zu behandeln, und zwar aus der Sicht beider Sprachen. Etymologisch betrachtet werden *Höflichkeit* und *cortesía* sehr ähnlich gebildet: *cortesía* wird von *corte* abgeleitet, während *Höflichkeit* von *Hof* kommt (Haverkate 1994: 11). Man kann dadurch sehr intuitiv schließen, dass beide Sprachen die Höflichkeit als ein mit dem adligen Hof eng verbundenes Phänomen ursprünglich konzipierten.

Anschließend wird ein Vergleich zwischen beiden Begriffen auf der Basis von Wörterbucheinträgen in beiden Sprachen dargeboten. Im DRAE (Diccionario de la Real Academia Española) bezeichnet man *cortesía* als „Demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene alguien a otra persona“, während im DWDS (Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache) von „liebenswertes Benehmen, Zuvorkommenheit, Wohlerzogenheit“ gesprochen wird. Zu beachten ist, dass in der spanischen Definition der Akzent auf die Gefühle des Adressaten gesetzt wird, während in der deutschen das soziale Verhalten des Senders hervorgehoben wird.

Für einen wissenschaftlichen und aktuellen Eingriff in den Terminus der sprachlichen Höflichkeit könnte uns Watts (2003) mit seinem Buch *Politeness* behilflich sein. Er untersucht Höflichkeit immer unter Berücksichtigung der Tatsache, dass dieser Begriff von der Kultur und dem Zeitraum stark abhängig ist und deswegen eigentlich nie einheitlich behandelt wurde. Genau deswegen ist es unmöglich, eine relativ vollständige Definition von Höflichkeit anzubieten. Dennoch bietet Watts interessante Ideen dar: „mutually shared forms of consideration for others“ (Watts 2003:

30) bilden den sogenannten *politic behaviour*; und „politeness is not something we are born with, but something we have to learn and be socialised into“ (Watts 2003: 9).

Der Pragmatiker und Hispanist Haverkate ist eine grundlegende Referenz für eine weitere wissenschaftliche Untersuchung der Höflichkeit. In seinem Werk *La cortesía verbal: estudio pragmalingüístico* (1994) klassifiziert er die verschiedenen Typen von Höflichkeit folgendermaßen: Erstens unterscheidet er zwischen *nicht kommunikativer* und *kommunikativer* Höflichkeit. Unter der letzteren Kategorie unterscheidet er zwischen *nicht linguistischer* und *linguistischer* Höflichkeit. Die linguistische Höflichkeit ist in *metalinguistischer* und *nicht metalinguistischer* Höflichkeit unterteilt. In dieser Arbeit wird nur die Gruppe der linguistischen Höflichkeit behandelt, denn sie ist die einzige, die auf Sprache und auf konkreten linguistischen Erscheinungen basiert.

1.1.1 Das Kooperationsprinzip und die Konversationsmaximen von Grice

Die Hauptbeiträge vom Sprachphilosophen Grice zur linguistischen Pragmatik stammen aus seinen zwei Artikeln „Logic and Conversation“ (1975) und „Further Notes on Logic and Conversation“ (1978).

In einem Versuch, sprachliche Interaktion zwischen Menschen zu beschreiben, entwickelte Grice sein *Cooperative Principle (Kooperationsprinzip)*: „Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged.“ (Grice 1975: 45). Als Ergänzung dieses Prinzips leitet er verschiedene *Conversational Maxims (Konversationsmaximen)* ein, die ihrerseits *Submaximen* oder *Supermaximen* enthalten (Grice 1975: 45-46):

- 1) *Maxim of Quantity*: Submaximen „Try to make your contribution as informative as is required“ und „Do not make your contribution more informative than is required“.
- 2) *Maxim of Quality*: Supermaxime „Try to make your contribution one that is true“.

- 3) *Maxim of Relation*: Supermaxime „Be relevant“.
- 4) *Maxim of Manner*: Supermaxime „Be perspicuous“.

Für Grice ist eine Äußerung (*utterance*) das Bündel zwischen „what is said“ und „what is implicated“³ (Grice 1978 [1989]: 113). Wörter oder Sätze haben also einen konventionellen Sinn und einen konversationellen (kontextabhängigen) Sinn. Grice behauptet, dass konversationelle Implikaturen sowohl aus der Befolgung als auch aus der Verletzung der Maximen entstehen können. Auch andere stilistische Rekurse können Implikaturen generieren, wie z. B. die Betonung oder die Ironie. Konversationelle Implikaturen sind dadurch gekennzeichnet, dass sie durch Zusätze annullierbar oder bekräftigbar sind, und auch, dass sie semantisch nicht reduziert werden können – ihre Form kann wechseln, ohne dass sich der semantische Gehalt ändert (Grice 1978 [1989]: 114).

Unter der Kategorie der konversationellen Implikaturen unterscheidet Grice u. a. zwischen *particularized conversational implicature* und *generalized conversational implicature* (Grice 1975: 56-57). Diese Typen von Implikaturen werden später definiert und mit Beispielen belegt.

Grices Implikaturtheorie ist für sprachliche Höflichkeit von besonderer Bedeutung, gerade weil der direktive Gehalt einer Äußerung – d. h. die eigentliche Bitte oder der eigentliche Befehl – oft nicht direkt geäußert wird, sondern eher vom Hörer interpretiert werden muss. Vorheriges entspricht *partikularisierte Implikaturen*, während sich *generalisierte Implikaturen* als die Konventionalisierung bestimmter Elemente – wie syntaktische Strukturen, die typisch für Aufforderungen sind, Höflichkeitsmarker, Abtönungspartikeln oder Diminutive u. a. – definieren.

1.1.2 Die Höflichkeitsregeln von Lakoff

Lakoff präsentierte in ihrem Aufsatz „The Logic of Politeness: Or, Minding your P’s and Q’s“ (1973) ihre Auffassung von Höflichkeit, die auf folgende *Rules of Pragmatic Competence* (Lakoff 1973: 296) basiert:

- 1) *Be clear*

³ Dieses von Grice erfundene Verb wurde auf Deutsch als „implikatieren“ übersetzt.

2) *Be polite*

Lakoff bezieht sich auf Grices Kooperationsprinzip und Konversationsmaximen, um die erste Regel (*sei deutlich*) zu erläutern. Jedoch ist ihr bewusst, dass Grices Theorie in gewisser Hinsicht beschränkt ist: Beispielsweise fragt sie sich, was eigentlich relevant ist, oder wann genau eine Äußerung unklar ist (Lakoff 1973: 297). Sie ist der Meinung, dass „a normal, interesting conversation [...] these [Grices] rules at every turn“ verletzt (Lakoff 1973: 297). Die Maximen von Grice scheinen also in realen Konversationen nicht wirklich anwendbar zu sein.

Die zweite Regel (*sei höflich*) wird von Lakoff in Bezug auf weitere *Rules of Politeness* (Lakoff 1973: 298-302) entwickelt:

- 1) *Don't impose*: Man soll sich nicht in die Sphäre des anderen einmischen, und wenn, dann wenigstens mit einer Bitte um Erlaubnis. Es werden Rekurse wie unpersönliche Strukturen oder Technizismen angewendet.
- 2) *Give options*: Diese Regel ist eigentlich eine Ergänzung der ersten, denn die Nicht-Durchsetzung bringt mit sich eine breite Auswahl von Möglichkeiten für den Hörer. Deswegen können beide Regeln zusammen verwendet werden, anders als Regel 3, die bezüglich der ersten Regel völlig widersprüchlich ist (Lakoff 1973: 301).
- 3) *Make A [Adressat] feel good – be friendly*: Diese Regel wird vor allem dafür verwendet, um ein Gefühl von Kameradschaft und Gleichheit zwischen dem Sprecher und dem Hörer zu schaffen (Lakoff 1973: 301). Die verwendeten Mittel dafür sind häufig Kosenamen und andere direkte Bezüge auf den Gesprächspartner, die natürlich Regel 1 und 2 völlig widersprechen.

In einem realen Gespräch wäre es sehr schwierig, wenn nicht unmöglich, auf alle Regeln zu achten. Dazu liefert Lakoff folgende Hinweise: „Sometimes [...] clarity is politeness, but often, one must choose.“ (Lakoff 1973: 297). Klarheit ist dann am wichtigsten, wenn das prinzipielle Ziel des sprachlichen Beitrags Kommunikation ist, aber es sind die Höflichkeitsregeln, diejenigen die am meisten benutzt werden sollen, z. B. wenn „the speaker's principal aim is to navigate somehow [...] in the discourse indicating where each stands in the speaker's estimate“ (Lakoff 1973: 296).

Im Allgemeinen ist es tatsächlich wichtiger, höflich zu wirken als sich deutlich auszudrücken, obwohl dies stark vom Register des Kontexts abhängt (Lakoff 1973: 297-298): In informellen Situationen ist die Übermittlung von kommunikativ relevante Informationen meistens weniger bedeutend als die Bekräftigung von personellen Beziehungen. Im Gegensatz dazu ist im akademischen oder beruflichen Bereich eine deutlichere und nicht mehrdeutige Redensart zu erwarten.

Außerdem verteidigt Lakoff die Idee, dass Höflichkeitsregeln universell sind, und dass zwischen verschiedenen Kulturen einfach „different orders of precedence for these rules“ vorliegen (Lakoff 1973: 303).

1.1.3 Das Prinzip der Höflichkeit von Leech

Leech setzt sich zum Ziel, eine einheitliche Theorie über Höflichkeit anzubieten, und zwar anhand des *Principle of Politeness*, das im Buch *Principles of Pragmatics* (1983) vorgestellt wird.

Leech „lumps the Gricean CP [*Cooperative Principle*] and his own PP [*Principle of Politeness*] together“ (Watts 2003: 203), um das Funktionieren der sprachlichen Höflichkeit im Gespräch zu erklären. Das Prinzip der Höflichkeit verfügt also, wie bei Grice, über Maximen und Submaximen, die zusammen in Betracht genommen werden können, die aber nicht immer gleichgültig sind: Den schon bekannten Grices Maximen werden mehrere, von Leech geprägte Maximen hinzugefügt. Diese sind die *Tact Maxim*, die *Generosity Maxim*, die *Approbation Maxim*, die *Modesty Maxim*, die *Agreement Maxim* und die *Sympathy Maxim*. Für diese Arbeit sind nur manche davon aufgrund ihrer Anwesenheit in Searles direktiven (für Leech *impositiven*) Sprechakten bedeutend:

- Die *Takt-Maxime*: Sie beinhaltet eine negative Submaxime („Minimize the cost to *h*“ (Leech 1983: 109)), die wichtiger als die positive Submaxime („Maximize the benefit to *h*“ (Leech 1983: 109)) ist.

Mit Berücksichtigung von Leechs *COST-BENEFIT-SCALE* wäre die Aussage „Peel these potatoes“ weniger höflich als „Have another sandwich“,

weil letztere einen höheren Gewinn für den Hörer bereitet (Leech 1983: 107).

- Die *Generositäts-Maxime*: Die negative Submaxime ist „Minimize benefit to self“ und die positive Submaxime ist „Maximize cost to self“ (Leech 1983: 132).

Es liegen zwei verschiedene Strategien vor, die die Verletzung des *face*⁴ (‚Gesicht‘) der beiden Gesprächspartner zu verhindern versuchen, um am höflichsten zu wirken. Die ersten (negativen) Submaximen gehören zur *negative politeness* – nach Leech die im Englischen wichtigste und häufigste Strategie –. Sie zeichnet sich durch Vermeidung von Konflikten und Milderung des direktiven Sprechaktes aus. Dagegen gehören die zweiten (positiven) Submaximen zur *positive politeness*, die sich durch die Suche nach Harmonie in der Kommunikation charakterisiert. Außerdem ist eine deutliche Korrespondenz zwischen negativer Höflichkeit und Takt-Maxime zu beobachten, wie auch zwischen positiver Höflichkeit und Generositäts-Maxime.

1.1.4 Die Höflichkeit nach Brown und Levinson

Die Höflichkeitstheorie von Brown und Levinson gilt bis heute als besonders treffend und vollständig. Sie wurde zuerst 1978 zum Ausdruck gebracht, dann 1987 im Buch *Politeness: Some Universals in Language Usage* umformuliert und ergänzt. Die zeitliche Nähe mit Leech könnte erklären, warum sich beide Beiträge besonders ähneln.

Das Konzept von *face*⁵ ist für den Aufbau der Höflichkeitstheorie grundlegend. Die Kommunikation wird von Brown und Levinson als ein höchst gefährlicher Prozess angesehen, in dem das Gesicht beider Gesprächspartner ständig in Gefahr gebracht werden kann, und zwar durch *face-threatening acts* (FTAs). Außerdem besteht das Gesicht aus zwei Aspekten, die mit Leechs Auffassung von Höflichkeit in enger Verbindung stehen:

⁴ „The notion of «face» has been in use as a metaphor for individual qualities and/or abstract entities such as honour, respect, esteem, the self, etc. for a very long time.“ (Watts 2003: 119).

⁵ Brown und Levinson definieren *face* als „the public self-image that every member of society wants to claim for himself“ (Brown/Levinson 1987: 61-62).

- *Negative face*: „the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom from imposition“ (Brown/Levinson 1987: 61). Mit anderen Worten, der Wunsch des Sprechers, nicht vom Hörer gestört zu werden, oder zu einer Handlung gezwungen zu werden. Um das negative Gesicht des Anderen zu schützen wird die negative Höflichkeit ausgeübt.
- *Positive face*: „the positive consistent self-image or «personality» (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants“ (Brown/Levinson 1987: 61). Anders ausgedrückt, ist es der Wille, von anderen akzeptiert zu werden. Darauf beruhen auch die Strategien der positiven Höflichkeit.

Brown und Levinson beschreiben die verschiedenen Strategien, an die man sich in einem höflichen Gespräch halten sollte, um das eigene Gesicht nicht zu verlieren, und auch um das Gesicht des Anderen nicht in Gefahr zu bringen. Je drohender die Äußerung ist, desto stärker sollte die angewendete Strategie sein:

- 1) *bald on record*: Alle Grices Maximen werden im Gespräch verfolgt, mit dem Ziel, eine wirksame Kommunikation zu erreichen. Diese Strategie kommt in Situationen vor, in denen man nach Wirksamkeit strebt, wie beispielsweise in Gefahrensituationen, oder wenn die Bewahrung des Gesichts des Hörers nicht nötig ist, z. B. bei großer Vertrautheit zwischen Gesprächspartnern. Die deutlichste linguistische Realisierung dieser Strategie wäre der unabgeschwächte Imperativ (Brown/Levinson 1987: 94-95).
- 2) *negative politeness*: Diese Strategie beruht auf der Minimierung des FTAs, also handelt es sich um „to satisfy H’s [hearer] negative face“ (Brown/Levinson 1987: 73). Die Realisierungen dieser Strategie sind vielfältig: Direktheit (wo konventionalisierte Indirektheit in Betracht kommt), Fragestellungen, Pessimismus (also davon ausgehen, dass der Sprecher nicht dem Befehl zustimmen wird), Entschuldigungen, unpersönliche Äußerungen, Nominalisierungen, u. a. (Brown/Levinson 1987: 129-131).
- 3) *positive politeness*: Bei dieser Strategie geht es darum, das positive Gesicht des Hörers zufriedenzustellen. Dabei kann man auf verschiedene Art und

Weise interagieren. Beispielsweise kann man Gleichheit und Gemeinsamkeit zwischen Hörer und Sprecher fordern oder behaupten (Interesse für den Hörer zeigen, *in-group identity markers* (Brown/Levinson 1987: 107) verwenden, Einigung suchen, scherzen...), Kooperativität zwischen Hörer und Sprecher verdeutlichen (Kenntnis der Wünsche des Hörers und Optimismus zeigen, anbieten und versprechen, Gegenseitigkeit behaupten...), oder die Wünsche des Hörers erfüllen (Brown/Levinson 1987: 101-102).

- 4) *off-record*: „it is not possible to attribute only one clear communicative intention to the act“ (Brown/Levinson 1987: 211). D. h., dass diese Strategie durch Indirektheit ausgeführt wird, und zwar mittels Generalisation, mittels konversationellen Implikaturen (Verletzung der Maxime von Quantität, Qualität oder Relevanz) oder mittels Ambiguität und Vagheit (Verletzung der Maxime von *Manner*). Auf jeden Fall ruht die Interpretation des Sprechaktes auf dem Hörer, während sich der Sprecher seiner eigenen Verantwortung entzieht.

Ein weiterer Beitrag der erwähnten Linguisten war die Annahme, Höflichkeit sei universal. Diese Idee hat sich später als umstritten gezeigt. Brown und Levinson erklären sie folgendermaßen: „[...] interactional systematics are based largely on universal principles. But the application of these principles differs systematically across cultures, and within cultures across subcultures, categories and groups.“ (Brown/Levinson 1987: 283).

1.2 Die Sprechakttheorie

1.2.1 Theoretische Annäherung

Austin war der Erste, der die Sprache nicht nur als Wahrheitsaussage, sondern auch als Handlung betrachtete. Diese neuartige Idee legte er in seiner Arbeit *How To Do Things With Words* (1962) dar. Für ihn sind Äußerungen, die eine Aktion vollbringen, performativ – im Gegensatz zu konstativen Äußerungen –. Er spricht auch über performative Verben, die in der Lage sind, verschiedene Handlungen durchzuführen.

Performative Äußerungen können aber auch ohne die Präsenz eines performativen Verbs vorkommen.

Wenn man Austins Theorie auf den eigentlichen Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit anwendet – Befehle und Bitten –, lässt sich das besser erklären: „I order you to shut it“ (Austin 1962: 73) wäre ein deutlicher Fall einer performativen Äußerung mit performativem Verb, aber sie kann mit der folgenden Formulierung genauso gültig sein: „Shut it“ (Austin 1962: 73).

Später formulierte Austin seine Theorie um. Das Ergebnis fasst Ballesteros folgendermaßen zusammen:

Surge así la primera expresión formal de la Teoría de los Actos de Habla, que se concreta en una idea matriz «Todas las oraciones, además de significar lo que significan, llevan a cabo actos específicos, según la ‘fuerza’ que tengan». Los tres tipos de actos que uno puede estar llevando a cabo al emitir una oración son los que Austin denominó: acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo. (Ballesteros 1999: 56)

In Bezug auf diese Akte, von denen Austin spricht, scheinen seine eigene Worte am angemessensten sein:

Thus we distinguished the locutionary act (and within it the phonetic, the phatic, and the rhetic acts) which has a meaning; the illocutionary act which has a certain force in saying something; the perlocutionary act which is the achieving of certain effects by saying something. (Austin 1962: 120)

Der *lokutionäre Akt* ist also die Produktion einer Äußerung auf der phonetischen (*phonetischer Akt*), syntaktischen (*phatischer Akt*) und semantischen (*rhetischer Akt*) Ebene. Dieser Akt übermittelt eine bestimmte Bedeutung. Der *illokutionäre Akt* bezieht sich auf die kommunikative Intention (*force*) der Äußerung, die z. B. eine Frage, eine Bitte, eine Warnung, ein Befehl, eine Empfehlung, eine Drohung (Austin 1962) usw. sein könnte. Der *perlokutionäre Akt* hat mit den schon behandelten Performativen etwas zu tun, denn er versucht den Adressaten dazu zu bringen, eine Handlung vollzuziehen.

1.2.2 Klassifizierung der Sprechakte

Searle systematisierte im Laufe der siebziger Jahre Austins Theorie. Die Anfänge dafür stellt sein Werk *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*

(1969) dar. Seine Auffassung vollendete er in *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts* (1979). Er leitete Austins Aufteilung der Sprechakte leicht ab: Austins phonetischen und phatischen Akt gruppierte er in die Kategorie *Äußerungsakt* (*utterance act*), während bei Searle der rhetische Akt zum *propositionalen Akt* wird und aus *Referenzakt* und *Prädikationsakt* besteht. Der Referenzakt ist der Bezug auf Dinge, Sachverhalte oder Personen, und der Prädikationsakt ist die Zuschreibung von Eigenschaften zu diesen Dingen usw. Illokutionäre und perlokutionäre Sprechakte bleiben wie bei Austin, aber Searle teilt illokutionäre Akte in fünf Klassen auf. Diese Arten von Sprechakten sind folgende,

basándose en tres criterios: el punto ilocutivo (el propósito del acto), las condiciones de sinceridad o estados psicológicos expresados en el acto (tales como convicción, intención, volición etc.), y la dirección de adaptación entre el mundo y las palabras (Ballesteros 1999: 60):

- 1) *Assertiva*: Ihre Funktion ist die Beschreibung, „the direction of fit is words to the world; the psychological state expressed is Belief (that p)“ (Searle 1979: 12). Diese Sprechakte äußern sich über die Welt, ohne sie zu ändern.
- 2) *Direktiva*: „they are attempts [...] by the speaker to get the hearer to do something“ (Searle 1979: 13), in stärkerem oder geringerem Maße. Diese Äußerungen haben das Ziel, die Welt zu ändern (die Richtung ist „world-to-words“ (Searle 1979: 14)) und sie drücken Willen aus.
Interessant ist, dass „questions are a subclass of directives, since they are attempts by S [speaker] to get H [hearer] to answer“ (Searle 1979: 14).
- 3) *Kommissiva*: Diese Sprechakte sind ein Versuch des Sprechers, sich zu dem Vollzug einer zukünftigen Handlung zu zwingen. Die Richtung ist „world-to-words“ (Searle 1979: 14-15) und sie drücken Intention aus.
- 4) *Expressiva*: In diesem Sprechakttyp wird die psychologische Lage des Sprechers ausgedrückt. Expressiva unterscheiden sich vom Rest der Sprechakte, weil sie weder die Richtung *words-to-world* noch *world-to-words* ausdrücken, und sie setzen auch nicht die Wahrheit der Äußerung voraus (Searle 1979: 15).
- 5) *Deklarativa*: Sie kommen in Fälle vor, in denen „saying makes it so“ (Searle 1979: 16), d. h. Handlungen werden durch die Realisierung der Äußerung vollgezogen. Man könnte die Richtung als *world-by-words* beschreiben, denn eigentlich sind in diesem Fall beide Richtungen vorhanden.

1.2.3 Indirekte Sprechakte

Für Searle war auch grundlegend, dass die illokutionäre Kraft einer Äußerung und ihre linguistische Form stark miteinander verbunden sind (Ballesteros 1999: 57); eine Idee, die sich aber später als kontrovers und problematisch für indirekte Sprechakte zeigte. Jedoch wird im Folgenden bewiesen, dass dennoch gewisse Übereinstimmungen zwischen illokutionärer Kraft und linguistischer Form bestehen:

En todas las lenguas las oraciones se asocian de modo sistemático en estructura fonológica, gramatical y léxica, con los actos ilocutivos que pueden llevarse a cabo cuando se usan. Y aunque no existe una correspondencia completa entre estructura gramatical y fuerza ilocutiva no podemos usar cualquier tipo de oración para llevar a cabo cualquier tipo de acto ilocutivo. (Ballesteros 1999: 61).

Searle sprach in 1975 über „Indirect speech acts“. In diesem Artikel äußert er sich über diese Sprechakte folgendermaßen: „In directives, the chief motivation for indirectness is politeness“ (Searle 1975: 64). Für Searle sind indirekte Sprechakte „cases in which one illocutionary act is performed indirectly by way of performing another“ (Searle 1975: 60), d. h. die Bedeutung, die der Sprecher beabsichtigt (*speaker's utterance meaning*) stimmt nicht mit der Bedeutung der Äußerung (*sentence meaning*) überein (Searle 1975: 1979).

Mit anderen Worten sind indirekte Sprechakte Äußerungen, deren linguistische Form von ihrer kommunikativen Funktion abweicht (Mulder 1993; zit. nach Ballesteros 1999: 63). Im Rahmen der Sprechakttheorie soll man indirekte Sprechakte als ein Bündel zweier Akten verstehen: Auf der einen Seite ist der direkte Akt vorhanden und auf der anderen Seite der indirekte Akt, denn es werden beide geäußert.

Indirekte Sprechakte zeichnen sich durch folgende Merkmale aus: Anullierbarkeit, Systematisierung und Konventionalisierung:

Los actos de habla indirectos, en su análisis tradicional, han sido caracterizados por tres propiedades: la posibilidad de ser anulados o cancelados, el carácter sistemático de las formas lingüísticas en las que aparecen, y el carácter convencional de muchos de ellos. (Ballesteros 1999: 65)

Viele Theorien wie z. B. Grices Implikaturtheorie oder Searles Inferenztheorie⁶ haben sich bisher mit der Existenz indirekter Sprechakte beschäftigt. In Grices Worten würde man im Fall eines indirekten Sprechaktes wahrscheinlich über Implikaturen sprechen, denn der Sprecher impliziert etwas anderes, als was er explizit sagt.

Grice (1975: 56-57) erwähnt zwei Typen von konversationellen Implikaturen:

- 1) *Generalisierte konversationelle Implikaturen*, die ohne einen bestimmten Kontext existieren können. Sie basieren auf „gewisse[n] Wörtern und Wendungen“ (Grice 1979: 262), wie in:

„X went into a house yesterday [...].“ (Grice 1975: 56)

Der Artikel *a* indiziert, dass es sich wahrscheinlich nicht um das Haus von X handelt, sondern um ein anderes. Die generalisierte Implikatur ist also, dass das Haus nicht von X ist. Auf Deutsch ist dieses Phänomen sehr ähnlich:

„Ich habe gestern auf einem Boot übernachtet.“ (Rolf 1994: 143)

Die Implikatur ist, wie im englischen Beispiel, dass der Sprecher nicht der Besitzer des Bootes ist.

„Ich habe gestern ein Buch verloren.“ (Rolf 1994: 143)

In diesem Fall indiziert der indefinite Artikel *ein*, dass das verlorene Buch vom Sprecher war: Anderenfalls hätte er sagen müssen, wem das Buch gehört.

- 2) *Partikularisierte konversationelle Implikaturen*, die einen bestimmten Kontext brauchen, um impliziert werden zu können.

A: „Was in aller Welt ist mit dem Braten geschehen?“

B: „Der Hund schaut sehr glücklich aus.“ (Levinson 1990: 128-130)

Mit dieser Äußerung könnte B meinen, dass vielleicht der Hund den Braten gefressen hat (Levinson 1990: 128-130). Diese Implikatur wäre aber nur in diesem konkreten Kontext möglich, was sie „partikularisiert“.

⁶ Es erscheint uns aus Platzgründen nicht angebracht, all diese Theorien zu präsentieren. Nur Grices Theorie wird hierbei aufgrund ihrer Relevanz behandelt.

2 Die direktiven Sprechakte

2.1 Definition

Direktiva sind Sprechakte, die „auffordernden Charakter haben“ und „den Zweck verfolgen, den Adressaten dazu zu bringen, eine Handlung zu tun oder zu unterlassen“ (Jung 2003: 2). Sie zeichnen sich außerdem durch das „Eindringen in die persönlichen Sphäre des Anderen“ aus. Wie es Brown und Levinson ausdrücken würden, verursachen Direktiva eine Drohung des Gesichts des Adressaten, und zwar vor allem in Bezug auf die Unterdrückung seiner Entscheidungsbefugnis bzw. negatives Gesicht.

Damit direkte Sprechakte nicht unhöflich und eindringlich wirken, werden verschiedene Höflichkeitsstrategien angewendet⁷. Es handelt sich grundlegend um Strategien von negativer und positiver Höflichkeit.

Sosa (2006) untersucht in diesem Zusammenhang die Sprechakttheorie aus phraseologischer Sicht und spricht dabei von linguistischen Routinen, d. h. „fixierten diskursiven Strategien“ (Coulmas 1981: 124; zit. nach Sosa 2006: 67), die manchmal „Mechanismen der Höflichkeit in der Sprache“ sind. Sie sind „teilweise idiomatisch“ und sehr „erwart- und vorhersehbar“ (Sosa 2006: 67-69). Ein Beispiel für eine linguistische Routine wäre *dankbar sein* im Konjunktiv, das als Teil einer höflichen Bitte eingesetzt wird: „ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mir diese Unterlagen schicken könnten“ (Sosa 2006: 70-71).

2.2 Teile

Seit der Veröffentlichung des Werkes *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (1989) wird oft von Blum-Kulkas, Houses und Kaspers Einteilung der Sprechakte ausgegangen. Viele Autoren haben die Terminologie, die im Folgenden präsentiert wird, übernommen. Unter ihnen z. B. Siebold (2010), von der die deutschen Begriffe stammen:

⁷ Siehe 1.1.3 und 1.1.4 dieser Arbeit.

- 1) Aufmerksamkeitserreger (*alerter* (Blum-Kulka et al. 1989)): Eröffnungselemente, deren Funktion ist, den Hörer über den Befehl oder über die Bitte aufmerksam zu machen. Dafür werden häufig Eigennamen, lautmalende Wörter usw. benutzt (Ballesteros 1999: 126).
- 2) Kernakt (*head act* (Blum-Kulka et al. 1989)): Es ist die „kleinste Einheit, in der die Illokution des Sprechers ausgedrückt [sic] wird“ (Jung 2003: 38).
- 3) Unterstützende Elemente (*supportive moves* (Blum-Kulka et al. 1989)): Sie gehören nicht zum Kernakt und können die illokutionäre Kraft von dieser abschwächen, steigern oder einleiten (Ballesteros 1999: 125-126). Sie sind selbstständig, und manchmal können sie sogar alleine – ohne dass ein Kernakt vorhanden ist – als Bitte gelten.

2.3 Typologie nach Grad der Direktheit

Für eine Klassifizierung der direktiven Sprechakte wendet man sich traditionell zu Austin und Searle, aber auch Haverkate (1979) bietet eine sinnvolle Typologie, nach Existenz oder nicht Existenz von Höflichkeit.

Haverkate spricht von *actos exhortativos impositivos*, unter denen er die Bitte (*ruego*) und den Befehl (*mandato*) als Beispiele anführt. Für ihn sind diese Akte weder höflich noch unhöflich. Mit dem Begriff *exhortativo* wird „influir en el comportamiento intencional del oyente de tal forma que éste realice la acción especificada por el contenido proposicional de la locución emitida por el hablante“ (Ballesteros 1999: 120) gemeint. Der Begriff *impositivo* weist darauf hin, dass „el hablante intenta conseguir que el oyente lo realice primariamente en beneficio del propio hablante“ (Ballesteros 1999: 120).

Von dieser Auffassung leicht entfernt, schlägt Tsui (1994) eine andere Typologie vor: Für ihr sind Befehle *direktiv* und darunter *mandativ* (vorschriftsmäßig). Das grundlegende Merkmal der direktiven und *mandativen* Akte ist, dass der Hörer sich nicht weigern kann, den Befehl auszuführen – ohne einen Streit zu verursachen –. Er hat keinen Ausweg und er darf auch keine verbale Antwort geben, sondern nur die Aktion, die von ihm verlangt wird, erfüllen. Bitten (um Erlaubnis und um Aktion) werden auch

als direktiv bezeichnet, darunter aber als *requestive* Akte klassifiziert (Tsui 1994: 220): *Requestive* Sprechakte zeichnen sich dadurch aus, dass dem Hörer die Möglichkeit angeboten wird, das, was von ihm verlangt wird, nicht durchzuführen. Der Unterschied zwischen Bitten und Befehle liegt folgendermaßen auf der – meistens symbolischen – Möglichkeit zur Ablehnung.

Rein direktive Akte sind dann – nach Tsui (1994) – die Bitte um Erlaubnis, die Bitte um Aktion und der Befehl. Diese können sich nach ihrem Grad an Direktheit voneinander unterscheiden, und zwar in dieser steigenden Reihenfolge:

- 1) Bitte um Erlaubnis: Sie geschieht zum Nutzen vom Sprecher, der aber beabsichtigt, selber die Aktion durchzuführen.
- 2) Bitte um Aktion: Sie erfolgt auch zum Vorteil vom Sprecher; es ist aber der Hörer, der die Aktion erfüllen muss.
- 3) Befehl: Wie im vorherigen Fall, dient der Befehl dem Sprecher und die Durchführung der Aktion entspricht dem Hörer. Der Unterschied besteht darin, dass der Sender des Befehles über eine gewisse Macht über dem Empfänger verfügt. Diese Macht kann auf den Kontext oder auf einen naturgemäßen Umstand beruhen. Die Differenz kann auch einfach daran liegen, wie höflich oder unhöflich man wirken möchte.

Der Grad der Zumutung der Bitte oder Aufforderung beeinflusst auch den Grad der Höflichkeit, die eine Sprechhandlung beinhalten sollte. Je impositiver die Äußerung ist, desto höflicher sollte ihre sprachliche Realisierung lauten. Der Auffassung von Brown und Levinson (1987) zufolge liegen zwei weitere Parameter vor, um den Grad der Höflichkeit zu messen. Auf der einen Seite, die soziale Distanz⁸ zwischen dem Hörer und dem Sprecher: Je höher diese ist, desto höflicher sollte die Realisierung des Befehls oder der Bitte sein. Auf der anderen Seite, der Grad der Autorität oder Macht des Hörers gegenüber dem Sprecher: Je höher diese ist, desto höflicher sollte die Äußerung vonseiten des Sprechers ausgedrückt werden.

⁸ Die soziale Distanz bezieht sich auf den Bekanntheits- und Privatheitsgrad zwischen den Beteiligten im Gespräch.

3 Kontrastive Analyse der direktiven Sprechakte Spanisch-Deutsch: höfliche Realisierungsformen

In der interkulturellen Kommunikation⁹, die heutzutage zwischen Spaniern und Deutschen sehr oft in einer Vielfalt von Kontexten vorkommt – akademische, berufliche, touristische, politische usw. –, kann es schnell zu Missverständnissen kommen: Beide im Gespräch beteiligten Personen haben ihre eigene kulturspezifische Erwartungen, die in einem solchen sprachlichen Austausch oft nicht erfüllt werden. Man kann dann – linguistisch – von einem *pragmatic failure* sprechen (Thomas 1983: 91).

Häufig kommt es vor, dass dieses kommunikative Versagen als absichtliche Schroffheit angenommen wird und wirkliche Konflikte auslöst. Da diese *pragmatic failures* oft auftreten, wird meistens die ganze Gesellschaft stereotypisiert (Siebold 2008a: 22-23). Fast jedem sind Stereotypen wie „Deutsche sind höflicher als Spanier“, „Spanier sind unhöflich“ oder „Deutsche sind zurückhaltend und kalt“ bekannt.

Die Mehrheit der von Siebold (2008a) befragten Studentinnen und Studenten und S bestätigen mit ihren Anekdoten die Problematik der Frequenz von kommunikativen Fehlern in der interkulturellen Kommunikation: Auf der einen Seite erzählt „[u]na estudiante alemana en Cáceres [...] la mala impresión que le causó su compañera de piso cuando ésta le dijo: «Me tienes que dejar tu pasapuré».“ (Siebold 2008a: 27), da sie diese Äußerung als bedrohenden Befehl empfand. Auf der anderen Seite finden Spanier oft Deutsche zu „kompliziert“:

[L]os compañeros de piso de una estudiante alemana en Santiago de Compostela le explicaron al cabo de algunas semanas que fuera más directamente «al grano», pues no resultaba necesario que por cualquier timidez empleara estructuras como *podrías por favor,?* (Siebold 2008a: 28)

Diese Beispiele verdeutlichen die Notwendigkeit und Wichtigkeit einer theoretischen und praktischen Behandlung der Sprechakte auf Spanisch und auf Deutsch. Die theoretische Untersuchung erfolgt in dieser Arbeit auf der Basis verschiedener – zum Teil empirischer – Studien und Aufsätze, die sich nicht nur mit Spanisch und Deutsch befassen, sondern auch mit anderen Sprachen. Die gewählte

⁹ „[C]omunicación a través de medios verbales y no verbales entre personas de distintas culturas.“ (Siebold 2008a: 20)

konkrete Erscheinung, um Sprachen kontrastiv zu untersuchen, sind direktive Sprechakte, da sie als besonders gesichtsbedrohend¹⁰ gelten. Deswegen werden im Normalfall viele abschwächende Höflichkeitsstrategien verwendet, um ihren drohenden Effekt abzumildern. Es sind vor allem diese Strategien, die im praktischen Teil dieser Arbeit, der uns jetzt beschäftigt, behandelt werden.

Das prinzipielle Ziel dieser Arbeit ist also das Spanische und das Deutsche aufgrund ihrer Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Bereich der Realisierung von direktiven Sprechakten (vor allem Befehle und Bitten um Aktion) als funktional gleichwertige Sprachen zu erkennen. D. h. aber nicht, dass ihre verschiedenen Höflichkeitsstrategien äquivalent sind. Jedoch muss man sich auch jeder Zeit bewusst sein, dass „las características individuales de cada persona [...] pueden diferir en mayor o menor grado de las normas establecidas en su propia cultura“ (Siebold 2008a: 21). In dieser Arbeit wird also von kulturellen Tendenzen gesprochen, die nicht unbedingt völlig mit jedem Individuum übereinstimmen müssen.

Die Wahl der Höflichkeitsstrategien allgemein hängt stark von der Situation ab (Siebold 2008b, 2010). In diesem Zusammenhang sind die schon behandelten Parameter von Brown und Levinson grundlegend: soziale Distanz, Macht der Gesprächspartner und Grad der Zumutung. Dazu müssen noch die kulturspezifischen Unterschiede der verschiedenen Sprachen gezählt werden.

Aus diesen Gründen werden die syntaktischen und weiteren linguistischen Elemente auf der Basis einer Arbeit Siebolds (2008a) behandelt – die vollständigste Studie direkter Akte auf Spanisch-Deutsch, die bisher veröffentlicht wurde –. Die von Siebold gewählte empirische Methode war das offene Rollenspiel¹¹; die Grundlage zur Interaktion drei verschiedener Situationen¹². 18 spanische und 20 deutsche Muttersprachler wurden befragt (wobei die Deutschen alle aus Hessen stammen,

¹⁰ Nach Brown und Levinsons Konzeption der Höflichkeit (1987) sind Bitten FTAs (*face threatening acts*), in einer dreifachen Weise: Erstens bedrohen sie das negative Gesicht des Anderen, denn seine Freiheit wird verdrängt. Zweitens können sie eine Drohung des positiven Gesichts des Hörers implizieren, vor allem wenn dieser auf die Durchführung der Bitte nicht eingeht. Drittens stellen sie auch eine mögliche Bedrohung des positiven Gesichts des Sprechers dar, im Fall, dass der Hörer sich der Durchführung der Bitte verweigert.

¹¹ „[Z]wei Interaktanten [bekommen] eine bestimmte Gesprächssituation vorgelegt, in der sie dann frei kommunizieren können.“ (Siebold 2008b: 9).

¹² Situation 1: Bestellung von Brotwaren in einer Bäckerei, Situation 2: An der Arbeit (Bitte an einem Arbeitskollegen), Situation 3: Bitte um eine Wegbeschreibung.

während die Spanier aus Madrid und Sevilla kommen). Insgesamt entstanden 126 Gespräche.

Ein deutlicher Vorteil dieser Methode ist, dass die Beiträge authentisch sind und paraverbale und nonverbale Informationen gesammelt werden können. Man muss aber berücksichtigen, dass wegen der limitierten Anzahl und Herkunft der Befragten „los resultados de nuestro análisis no permiten extraer afirmaciones absolutamente generalizadas sobre los estilos comunicativos de una lengua y cultura enteras, pero sí indicios claros y fiables de sus características“ (Siebold 2008a: 79).

Da diese Studie nicht alle sprachliche Realisierungen von Höflichkeit miteinbezieht, mussten auch andere Quellen verwendet werden, um Beispiele zu bekommen.

Die Analyse von verschiedenen höflichen Realisierungsformen im Fall der direktiven Sprechakte ist auf allen sprachlichen Ebenen nötig. Man wird mit der syntaktische Ebene anfangen, und von da an werden auch die unteren Ebenen untersucht.

3.1 Realisierungsformen auf syntaktischer Ebene

3.1.1 Satztypen

3.1.1.1 Aufforderungssätze

Bitten und Aufforderungen können mittels drei unterschiedlichen Satztypen verbalisiert werden, von denen der erste der Aufforderungssatz ist, ausgedrückt durch eine Imperativform. Diese Konstruktion stellt die direkteste Form¹³ einer Aufforderung dar. D. h. aber nicht, dass es die beliebteste Erscheinung ist. Der Aufforderungssatz ist nämlich die Form, die am meisten die persönliche Sphäre des Anderen bedroht.

Wenn die Aufforderung dem Aufgeforderten nutzt, kann sie auf Deutsch ohne Abschwächungselemente ausgedrückt werden, ohne dass sie besonders unhöflich wirkt,

¹³ D. h. sie weist völlige Korrespondenz zwischen dem Gesagten („primäre Illokution“) und dem Gemeinten („sekundäre Illokution“) (Jung 2003: 5) auf.

während auf Spanisch die Abschwächung weggelassen werden kann, auch wenn der Befehl dem Sprecher von Nutzen ist, wie im unteren Beispiel:

„[D]éme dos donuts.“ (Siebold 2008a: 92)

„Setzen Sie sich.“ (Raible 1987: 162)

Meistens wird der Imperativ aber durch verschiedene Mittel abgeschwächt, beispielsweise 1) durch die Höflichkeitsfloskel *bitte* oder *por favor* (Jung 2003: 5), 2) durch Aufmerksamkeitserreger wie Namen, 3) durch eine zweigliedrige Konstruktion, 4) durch unterstützende Elemente wie Begründungen, und 5) durch Explizierung der Bitte oder Aufforderung:

1) „¡Cierra la puerta, por favor!“ (Ballesteros 1999: 108)

2) „Pepi, Pepi, ven, hija [...].“ (Siebold 2008a: 252)

„Frau Sommer, seien Sie bitte so lieb und suchen [Sie] mir die Unterlagen für mein Telefonat heraus.“¹⁴ (Jung 2003: 6)

3) „Sé bueno y apaga la radio.“ (Reverso context)

4) „Tráeme una cerveza, es que me muero de sed.“ (Ballesteros 1999: 267)

„Bring mir den Mantel, es war kalt da oben.“ (Reverso context)

5) „Te lo ruego por última vez: consíguete una esposa.“ (Reverso context)

„Ich bitte dich: denk doch auch mal an dich.“ (Raible 1987: 162)

Während der unabgeschwächte Imperativ von Spaniern in 31 % in der Situation 1 (Bäckerei) benutzt wird, wird er von Deutschen – wenigstens in diesem Fall – überhaupt nicht verwendet, weil es eine zu hohe Bedrohung des negativen Gesichts des Hörers darstellen würde. Wenn ein Deutscher den Imperativ benutzt, dann geschieht es eher stark abgeschwächt, wie im Beispiel 2) auf Deutsch.

Auch die Intonation dient der Abmilderung der illokutionären Kraft einer Bitte oder einer Aufforderung, aber dieses Phänomen zählt zur prosodischen Ebene¹⁵.

¹⁴ Dieses Beispiel enthält nicht nur 2) einen Aufmerksamkeitserreger („Frau Sommer“), sondern auch 1) die Höflichkeitsfloskel „bitte“ und 3) eine zweigliedrige Konstruktion (durch doppelte Unterstreichung markiert).

¹⁵ Trotz ihrer Wichtigkeit können die Abschwächungselemente auf prosodischer Ebene aus verschiedenen Gründen in dieser Arbeit nicht behandelt werden: Da unsere Untersuchung rein deskriptiv ist, bräuchten wir eine ausreichende empirische und kontrastive Grundlage im Bereich des Spanischen und des Deutschen. Eine solche Arbeit ist uns nicht bekannt. Außerdem verfügen wir nicht über den genügenden Platz, um Prosodie in Bezug auf Höflichkeit beträchtlich zu behandeln.

3.1.1.2 Fragesätze

Eine der häufigsten Alternativen zum Aufforderungssatz ist der Fragesatz, durch den eine Zumutung in eine indirektere Art und Weise ausgedrückt wird. Eine Bitte kann man als direkte, als verneinte, als zweigliedrige oder als durch performatives Verb explizierte Frage formulieren.

Die direkte Frage ist auf Spanisch die bevorzugteste Form in Situation 3 (Wegbeschreibung) mit 71 % der Fälle, und tritt meistens in elliptischer Form auf:

„Perdone, hm... ¿la plaza nueva?“ (Siebold 2008a: 100)

Auf Deutsch würde eine direkte Frage – die eigentlich nicht häufig vorkommt – so lauten:

„Leihen Sie mir fünf Mark?“ (Raible 1987: 160)

Fragen, die die Vorbereitungsbedingungen des Hörers zu testen intendieren, sind im Deutschen besonders häufig, weil sie höflicher als direkte Fragen wirken: Sie kommen in 66 % der Fälle in Situation 3 vor, und zu 75 % in Situation 2 (Arbeit). Auf Spanisch kommen sie in Situation 2 in 28 % der Fälle vor. Eigentlich handelt es sich um rhetorische Fragen, die anscheinend über Verfügbarkeit und Fähigkeit des Hörers ermitteln wollen, in Wirklichkeit aber die Durchführung der gebetteten Aktion verfolgen (Jung 2003: 8-9).

„[¿]Ay, hm, puedes ayudarme un momento, por favor?“ (Siebold 2008a: 96)

„Können Sie mir bitte sagen wie ich dahin komme?“ (Siebold 2008a: 99)

Eine weitere Möglichkeit der Abschwächung verkörpert dieselbe Konstruktion im Konjunktiv (auf Deutsch) oder im Konditional (auf Spanisch). Darauf wird später eingegangen. Eine Variante dieser Sätze sind Fragesätze, in denen die Verfügbarkeit oder Fähigkeit des Hörers von Anfang an verneint wird:

„¿No podrías prestarme 100 euros?“ (Reverso context)

„Mensch, Ali, kannst Du mir nicht mal zeigen, wie ich das hier reinstecke?“ (Siebold 2008a: 87)

Ein verneinter, auch rhetorischer Fragesatz ist zur Abschwächung der Zumutung ebenfalls möglich – ohne dass die Verfügbarkeit des Hörers ins Spiel kommt –, und zwar auf eine sehr indirekte Art und Weise:

„¿No te has dado cuenta de que está prohibido fumar?“ (Ballesteros 2002: 5)

„Wissen Sie nicht, dass das Stehlen ist?“ (Reverso context)

Wie auch im Fall des Aufforderungssatzes können Fragen durch einen Wandel in einer zweigliedrigen Konstruktion oder durch die Explizierung der Bitte (mithilfe der performativen Verben *bitten* oder *pedir*) abgemildert werden:

„¿Serías tan amable de ir y echarles un vistazo?“ (Reverso context)

„Bist du so lieb und gibst mir das Salz?“ (Raible 1987: 161)

„¿Le puedo pedir que me ayude con algo?“ (Reverso context)

„Darf ich Sie bitten, mir zu folgen?“ (Raible 1987: 161)

3.1.1.3 Aussagesätze

Der letzte mögliche Satztyp, um Bitten oder Aufforderungen auszudrücken, ist der Aussagesatz. Dieser kann direkter oder indirekter gestaltet sein.

Ein sehr direkter, gesichtsbedrohender Aussagesatz wäre z. B.:

„Sie verlassen auf der Stelle mein Haus.“ (Raible 1987: 162)

Auf Spanisch wäre „¡Ahora mismo te vas de mi casa!“ genauso möglich.

Dasselbe, aber in zweigliedriger Form, ist auf Deutsch auch möglich und etwas höflicher, wie auch die Explizierung. Der Aussagesatz in zweigliedriger Form ist auf Spanisch überhaupt nicht möglich.

„Du bist jetzt so nett und lässt uns allein.“ (Raible 1987: 163)

„Tengo que pedirte que no vengas más.“ (Ballesteros 1999: 151)

„Ich bitte dich, mir zu helfen.“ (Raible 1987: 163)

Ein typisches Beispiel für Aussagesätze sind was Blum-Kulka et al. (1989) *locution derivables* nennen: Es sind Ableitungen aus der semantischen Bedeutung der Lokution, wie z. B. „me va a poner“, „me voy a llevar“, „me pone“ (Siebold 2008a: 92) oder „necesito que“ (Jung 2003: 7). Diese *locution derivables* stehen meistens im Futur oder im Präsens. Sie stellen im spanischen Fall der Bäckerei 43 % dar, während sie auf Deutsch nicht vorkommen (sie würden nämlich sehr seltsam klingen: „Sie werden mir Croissants geben“ (Siebold 2008a: 93))

„Eh me pone por favor una barra de pan y cinco croissants.“ (Siebold 2008a: 92)

„Necesito que me prepare los documentos.“ (Jung 2003: 7)

Ein Aussagesatz kann aber auch die indirekteste Form einer Aufforderung bilden, wie z. B. in eine Äußerung wie „Mir ist kalt“, die mit der Absicht ausgedrückt wird, dass jemand entweder das Fenster zumachen oder die Heizung anschalten soll. Die Bedeutung solcher Aussagen hängt stark vom Kontext ab, denn sie versuchen, eine Implikatur zu verursachen. Es wurden schon andere Beispiele für konversationelle partikularisierte Implikaturen (siehe 1.2.3) behandelt, aber ihre Absicht ist es nicht eine Aufforderung auszudrücken.

In diesen Fällen wird eine Aussage oft nicht mehr als Aufforderung wahrgenommen, oder von den Adressaten absichtlich ignoriert – was ihm den Schutz seines positiven Gesichts versichert. Trotzdem werden indirekte Aussagesätze meistens in einem bestimmten Kontext richtig interpretiert.

In folgender Tabelle ist eine schematische Zusammenfassung der Satztypen enthalten.

SATZTYPEN		Spanisch	Deutsch
Aufforderungssatz	ohne Abschwächungselemente	„[D]éme dos donuts.“	„ <u>Setzen Sie sich.</u> “
	abgeschwächt durch: 1) Höflichkeitsausdrücke	„¡Cierra la puerta, por favor!“	„ <u>Frau Sommer, seien Sie bitte so lieb</u> und <u>suchen [Sie] mir die Unterlagen für mein Telefonat heraus.</u> “ ¹⁶
	2) Aufmerksamkeitserreger	„Pepi, Pepi, ven, hija [...].“	
	3) Zweigliedrige Konstruktionen	„ <u>Sé bueno y apaga la radio.</u> “	
	4) Unterstützende Elemente	„ <u>Tráeme una cerveza, es que me muero de sed.</u> “	„ <u>Bring mir den Mantel, es war kalt da oben.</u> “
5) Explizierung (durch performatives Verb)	„ <u>Te lo ruego por última vez: consíguete una esposa.</u> “	„ <u>Ich bitte dich: denk doch auch mal an dich.</u> “	
Fragesatz	als direkte (elliptische) Frage	„Perdone, hm... <u>¿la plaza nueva?</u> “	„ <u>Leihen Sie mir fünf Mark?</u> “
	als Erfragung der Vorbereitungsbedingungen	„Ay, hm, <u>¿puedes ayudarme un momento, por</u>	„ <u>Können Sie mir bitte sagen wie ich dahin komme?</u> “

¹⁶ Dieses Beispiel verkörpert eine Kombination von verschiedenen Abschwächungselementen: „seien Sie bitte so lieb“ und „suchen [Sie] mir die Unterlagen für mein Telefonat heraus“ bilden die zweigliedrige Konstruktion, in der ein Höflichkeitsmarker „bitte“ steht. Außerdem wird ein Aufmerksamkeitserreger in Form einer höflichen Anrede benutzt („Frau Sommer“), die im Folgenden gesiezt wird.

			favor?“	
	als Verneinung		„¿No podrías prestarme 100 euros?“	„Mensch, Ali, <u>kannst Du mir nicht mal</u> zeigen, wie ich das hier reinstecke?“
	in zweigliedriger Konstruktion		„¿Serías tan amable de ir y echarles un vistazo?“	„Bist du so lieb und gibst mir das Salz?“
	expliziert		„¿Le puedo pedir que me ayude con algo?“	„Darf ich Sie bitten, mir zu folgen?“
Aussagesatz	direkte Aussage	ohne Abschwächungselemente	„¡Ahora mismo te vas de mi casa!“	„Sie verlassen auf der Stelle mein Haus.“
		expliziert	„¡Tengo que pedirte que no vengas más!“	„Ich bitte dich, mir zu helfen.“
		in zweigliedriger Konstruktion	-	„Du bist jetzt so nett und lässt uns allein.“
		in Form einer locution derivable	„Eh me pone por favor una barra de pan y cinco croissants.“	-
	indirekte Aussage (konversationelle partikularisierte Implikatur)		„Tengo frío.“	„Mir ist kalt.“ „Der Hund schaut sehr glücklich aus.“

Tabelle I: Satztypen

3.1.2 Syntaktische Mittel

3.1.2.1 Tempus- und Moduswahl

Die Wahl von einem oder einem anderen Satztyp ist kontextabhängig und dient normalerweise der Höflichkeit im Gespräch. Daneben liegen auch weitere Strategien vor, die als Abschwächer oder als Verstärker funktionieren können, und zwar z. B. die Tempuswahl: Im Bereich des Indikativs sind mehrere Möglichkeiten der Abschwächung vorhanden, beispielsweise den Ersatz vom üblichen Präsens durch

Präteritum oder durch Futur (Letzteres nur auf Spanisch), obwohl eigentlich die gegenwärtige Ebene gemeint wird:

„Quería informarme sobre las condiciones de trabajo.“ (Jung 2003: 13)

„[...] ich wollte nur ein paar Informationen bekommen [...].“ (Jung 2003: 13)

In diesen beiden Fällen ist die Tempuswahl von der Präsenz von Modalverben (*wollen/mögen – querer*) stark abhängig, denn das Präteritum macht die Äußerung viel höflicher.

Im Spanischen ist es auch möglich, eine Bitte durch Futur abzuschwächen, und zwar indem der bedrohende Gehalt der Bitte symbolisch in eine indefinite Zukunft verlegt wird. In diesem Fall dient die Präsenz vom indefiniten Pronomen *alguien* natürlich auch diesem Zweck, denn es wird keine konkrete Person darum gebeten, den Sprecher ins Kino einzuladen:

„Lo siento mucho, pero alguien me tendrá que invitar al cine porque he olvidado el monedero.“ (Jung 2003: 16)

Auf derselben Basis (Schaffung von Irrealität) steht eine weitere Möglichkeit der Abschwächung bei beiden Sprachen zur Verfügung: das Paar Konjunktiv (im Deutschen) und *condicional* oder *subjuntivo* (im Spanischen). Der sogenannte *condicional de cortesía* (Vatrican 2013: 469) wird dennoch im Vergleich zum *subjuntivo* viel häufiger verwendet. Am Beispiel mancher Modalverben ist diese relative Äquivalenz am besten zu beobachten (*können/dürfen – poder* in Fragesätze):

„Könntest Du ihn bitte abholen?“ (Jung 2003: 18)

Noch höflicher als *können* wirkt *dürfen* im Konjunktiv:

„Dürfte ich Sie vielleicht um einen Gefallen bitten?“ (Jung 2003: 9)

„¿[sic] Podrías pasar a buscar unas llaves que he mandado?“ (Jung 2003: 18)

„¿Me podrías acercar la fuente?“ (Vatrican 2013: 470)

Wie oben bereits erwähnt, dient die syntaktische Struktur des Konjunktivs bzw. des Konditionals sowohl im Deutschen als auch im Spanischen einer Abschwächung

der direktiven Äußerung, und zwar in ihrer Darstellung als Hypothese. So wird endgültig die sprachliche Höflichkeit ausgedrückt. Was interessant an dieser Erscheinung ist, ist wie die Abschwächung linguistisch kodifiziert ist (Vatrican 2013: 469). Das Beispiel „Yo me tomaría un café, (*si me trajeras uno*).“ (Vatrican 2013: 475) wird folgendermaßen interpretiert, und das gilt auch für weitere hypothetische Strukturen mit Konditional:

Mediante un proceso inferencial desencadenado por el contexto, se consigue una implicatura conversacional particularizada, esto es una petición de acción (‘tráeme café’[...]), con lo cual el hablante trata de atenuar la fuerza de la petición por no dañar la imagen del interlocutor. (Vatrican 2013: 471)

Mit anderen Worten, semantisch ist dieser Satz ein „irrealer Konditional“¹⁷ (Veiga 1991), aber pragmatisch kann man von einem „potentiellen Konditional“¹⁸ (Ballesteros 2002: 11) sprechen.

Wir sind der Meinung, dass es sich im Beispiel von Vatrican eher um eine generalisierte konversationelle Implikatur handelt, da der *conditional* in solchen Fällen immer einen Wunsch ausdrückt.

Der Konditional auf Spanisch ist auf diese Art und Weise nicht nur bei konjugierten Modalverben produktiv, sondern auch – nach Vatrican (2013: 471) – bei konjugierten „verbos de afección psíquica (gustar, encantar, sorprender)“ (*Gefühlsverben*), „verbos de lengua (decir, añadir, puntualizar y sugerir, ordenar, rogar, etc.)“ (*Sprachverben*) und bei „verbos de actividad (tomar, pintar, etc.)“ (*Aktivitätsverben*).

Leider werden in der Arbeit Vatricans keine deutschen Beispiele angeführt. Die Äquivalenten sind jedoch nicht schwer zu erschließen: Das angewendete Beispiel könnte auf Deutsch „Ich hätte gern einen Kaffee, (*wenn du mir einen bringen würdest*).“ problemlos lauten. Die restlichen Aktivitätsverben, die Gefühlsverben und die Sprachverben können mit dem Schema „Hilfsverb + Vollverb“ übersetzt werden: „Ich würde mein Haus blau anstreichen“, „Ich würde mich freuen, wenn du mit mir ins Kino kommst“ oder „Ich würde sagen, dass es blau ist“.

¹⁷ In irrealen Konditionalsätzen findet die beschriebene Aktion nicht zur Zeit der Äußerung statt.

¹⁸ In potentiellen Konditionalsätzen ist es möglich, dass die Aktion noch in der Zukunft durchgeführt wird.

Als letztes wird noch ein Beispiel von der spanischen Verwendung vom *subjuntivo* präsentiert, obwohl diese Konstruktion in Bitten nicht sehr üblich ist:

„Quisiera, si es posible, que limpiaras la cocina.“ (Ballesteros 2002: 5)

3.1.2.2 Unpersönliche Konstruktionen

Andererseits kann die Abschwächung auch durch unpersönliche Konstruktionen erfolgen. Die Verwendung von unpersönlichen syntaktischen Strukturen ist eine sehr produktive Strategie der negativen Höflichkeit (Ballesteros 1999: 211). Unpersönlichkeit dient der höflichen Kommunikation indem sie das negative Gesicht des Hörers schützt – eine direkte Anrede wird völlig vermieden – und auch indem sie das negative Gesicht des Sprechers bewahrt – der Sprecher riskiert das Wenigste, falls der Hörer seine Bitte nicht eingehen will –.

Es liegen verschiedene Mittel vor, die unpersönliche Äußerungen schaffen können, z. B. der Gebrauch „de formas impersonales, de la voz pasiva, de los pronombres y adjetivos indefinidos [...]“ (Ballesteros 1999: 227), von denen nicht alle zur syntaktischen Ebene gehören. Die Verwendung dieser Mittel auf syntaktischer Ebene beschränkt sich auf unpersönlichen Formulierungen und auf passiven Strukturen:

„¿Sería posible librar el sábado?“ (Jung 2003: 10)

„Wäre es möglich, dass Sie ihn mal fragen?“ (Reverso context)

Diese Sätze sind in gewisser Weise analog zu den schon behandelten Fragen über Verfügbarkeit des Hörers: Hier wird die Durchführbarkeit der Aktion im generellen Sinne abgefragt.

Der Befehl wird auf Spanisch durch einen sehr indirekten Aussagesatz mit einer Passiv-Konstruktion (die spanische *pasiva refleja*) ausgedrückt, während auf Deutsch verschiedene unpersönliche Konstruktionen bevorzugt werden: vor allem mit *man* oder als indirekte Aussage.

„Aquí no se puede aparcar.“ (Ballesteros 1999: 227)

„Hier kann man kein Baseball spielen.“ (Reverso context)

„Rauchen ist in der Schule verboten.“ (Reverso context)

3.1.2.3 Anredesystem

Es sind verschiedene Anredeformen vorhanden, die man wählen kann, um den Hörer anzusprechen. Obwohl die Anrede durch Personalpronomen erfolgt (*du, ihr, Sie / tú, vosotros, usted, ustedes*), also durch Lexeme, bildet sie ein syntaktisches Mittel der höflichen Abschwächung, denn sie betrifft die ganze syntaktische Struktur. Das Anredesystem einer Sprache bringt „das Bild einer Sprachgemeinschaft und die jeweiligen zwischenmenschlichen Beziehungen“ gewissermaßen zum Ausdruck (Nagatomo 1986: 286), was im Folgenden verdeutlicht wird.

Im Bereich der Anrede sind zwischen dem Spanischen und dem Deutschen große Unterschiede zu nennen: Als erstes ist Folgendes zu berücksichtigen: „en el sistema de tratamientos pronominales del español [...] se observa una tendencia al tuteo generalizado especialmente considerable en el registro coloquial“ (Hidalgo 1997: 170). Im Spanischen wird also eher die vertraute Form *tú* und ihre Variante im Plural *vosotros* bevorzugt, die „Bekanntheit, Freundschaft, Familiarität und Solidarität“ (Tomiczek et al. 2003: 254) ausdrücken.

Das Duzen erfolgt vor allem in vertrauten Situationen der gesprochenen Sprache, aber nicht nur, denn diese Tendenz ist auch in formelleren Situationen wie z. B. die Schule, die Universität, eine Praxis oder ein Büro zu beobachten, obwohl die Wahl zwischen *tú* und *usted* meistens auch altersbedingt ist: Je älter der Hörer ist, desto mehr wahrscheinlich ist die Tendenz zum Siezen. Das Alter des Sprechers ist auch grundlegend, denn ältere Leute sind es noch gewöhnt, nicht bekannte oder nicht vertraute Menschen zu siezen, während in jüngeren Generationen diese Neigung immer kräftiger abnimmt.

„Oye, ¿me dejas tus apuntes?“ (Díaz 2001: 207)

„Cuando hagáis la reserva, nos dejas un veinte por cien, y el resto cuando ya os vayáis a ir.“¹⁹ (Contreras 2005: 206)

„Perdone usted, tengo que hacer una llamada urgente, ¿podría usar su teléfono?“ (Díaz 2001: 207)

Auf jeden Fall ist auf Spanisch die Wahl zwischen der vertrauten und der distanzierten Form nicht einfach, weil ihr Gebrauch nicht geregelt ist: „la primera podría ser vista por alguno de los participantes como demasiado prematura, frente a la segunda que podría igualmente ser interpretada como algo distante“ (Ballesteros 1999: 218).

Die hohe Tendenz zum Duzen lässt sich folgendermaßen erklären: In Spanien wird Höflichkeit im großen Maße durch das Lob des positiven Gesichts der Gesprächspartner erreicht, d. h. durch Strategien der positiven Höflichkeit. Sogar Menschen, die sich nicht kennen oder die sozial distanziert sind, streben im Normalfall nach einer freundlichen und vertrauten Atmosphäre: Die einfachste und produktivste Strategie dafür ist wahrscheinlich der Gebrauch von vertrauten pronominalen Formen.

Im deutschsprachigen Raum ist die Situation recht unkompliziert: Man siezt bei Unkenntnis der Gesprächspartner oder bei Existenz sozialer Distanz, und auch bei verschiedenem Machtgrad zwischen den Beteiligten in der Kommunikation, normalerweise in beiden Richtungen. Das Siezen ist auch stark altersbedingt, denn es ist für jeden – anständigen – Deutschen selbstverständlich, dass man ältere Leute siezen muss, um höflich zu wirken. Das Duzen wird in Deutschland in vertrauten Situationen mit bekannten Personen benutzt, oder in Situationen, in denen sich jüngere Leuten miteinander unterhalten.

„Wenn Sie die nicht mehr brauchen, würde ich die gerne zurücknehmen.“²⁰ (Contreras 2005: 199)

„Rolf, hast du mal einen Moment Zeit?“ (Siebold 2008a: 88)

¹⁹ Dieses Beispiel stammt aus einem Gespräch zwischen eine Reisebürokauffrau und ihre Kunden in einer Reiseagentur, was eigentlich eine formelle Situation darstellt. Jedoch wird auf Spanisch geduzt.

²⁰ Das Gespräch kommt in derselben Situation als vorhin (Reiseagentur) vor. In diesem Fall verwendet die deutsche Reisekauffrau aber die distanzierte Form.

Die distanzierte Form ist im Deutschen zweifellos viel verbreiteter als im Spanischen von Spanien²¹, wahrscheinlich weil die deutsche Gesellschaft der Formalität einen höheren Preis schenkt. Das hat natürlich mit der negativen Höflichkeit zu tun: Durch die Verwendung einer distanzierten Form wie *Sie* wird in die persönliche Sphäre, d. h. in das negative Gesicht des Anderen nicht eingedrungen, was für Deutsche grundlegend ist.

In der geschriebenen Sprache weisen das Spanische und das Deutsche mehr Gemeinsamkeiten auf, weil diese auch formeller gestaltet ist. In der Schrift gilt also im Normalfall, dass im Handel mit nicht vertrauten Adressaten die distanzierte Form benutzt wird, während die vertraute Form in den Situationen verwendet wird, in denen die Adressaten bekannt sind und auf gleichen Niveau liegen. Dennoch kann nicht vergessen werden, dass das Spanische – auch schriftlich – im höflichen Anredesystem flexibler als das Deutsche ist.

3.1.2.4 Perspektivenwahl

Der nächste Punkt der höflichen Realisierungsformen auf syntaktischer Ebene, die Perspektivenwahl, gilt als eine sehr wichtige Strategie. Nach Blum-Kulka et al. (1989) kann man zwischen drei verschiedenen Perspektiven unterscheiden: 1) *Sprecherperspektive*: Der Sprecher nimmt Bezug auf sich selbst (*ich*), 2) *Hörerperspektive*: Der Sprecher bezieht sich auf dem Hörer (*du, Sie*) und 3) *gemeinsame Perspektive*: Im Satz wird auf Sprecher und Hörer Bezug genommen, also wird ein inklusives *wir* oder *nosotros* (in spanischen Grammatiken *plural inclusivo*) benutzt.

Ballesteros (1999: 309) spricht nicht von Perspektivenwahl, sondern von *perspectiva focalizadora*: Für ihn ist die gesichtsbedrohendste Strategie diejenige, die den Hörer fokussiert (also Blum-Kulkas Hörerperspektive), denn sie stellt den direktesten Anspruch an den Hörer dar. Beispielsweise in:

„Fanny, could you lend me a cigarette?“ (Ballesteros 1999: 310)

„Me va [usted] a dar croissants.“ (Siebold 2008a: 93).

²¹ Das Anredesystem – und viele andere Höflichkeitsstrategien – sind in den lateinamerikanischen spanischsprachigen Ländern anders. Auf diese Unterschiede kann hier nicht eingegangen werden.

„[...] könnten Sie mir wohl eine fremde Pflanze nennen, die Ch<amisso> etwa gemeint haben dürfte?“ (Hoffmann 2004: 132-133)

Dann unterscheidet er drei weitere Strategien, die sich von der Fokussierung des Hörers distanzieren, und die abschwächenden Charakter aufweisen (*estrategias desfocalizadoras*):

- Fokussierung des Sprechers (Sprecherperspektive):

„Could I have a key to the front door, please?“ (Ballesteros 1999: 310)

„Me voy a llevar un poquito de más pan.“ (Siebold 2008a: 93)

„Könnte ich wohl durch Ihre Güte ein solches Werk auf einige Tage erhalten [...]?“ (Hoffmann 2004: 132-133)

- Inklusive Fokussierung (gemeinsame Perspektive):

„Perhaps we could postpone that question until later.“ (Ballesteros 1999: 310)

Diese Strategie ist eine der Fälle von *discordancia deliberada*, die im Bereich der Höflichkeit mehrmals vorkommt:

A veces nos dirigimos a un sujeto singular con el verbo en plural para obtener un efecto estilístico deliberado, bien sea para participar amablemente en la actividad o estado de nuestro interlocutor, bien con intención irónica. (Gili [1961] 1980¹³: 33)

In folgenden Beispielen wird die inklusive Pluralform auf Spanisch und auf Deutsch verwendet:

„Simón, picha, a ver si arreglamos un poco la cocina cuando se use.“ (Jung 2003: 25)

„Jetzt müssen wir schnell zusammenhelfen und den Kaffeetisch vorbereiten [sic].“ (Jung 2003: 25)

Die Betonung der Gruppenzugehörigkeit bzw. die positive Höflichkeit werden in diesen Äußerungen verfolgt, um die Bitte im Rahmen des Möglichen abzuschwächen.

- Unpersönlichkeit (*impersonalización*):

„It might be a good idea to interview up to five or six, Paul.“²² (Ballesteros 1999: 310).

Die in dieser Arbeit verglichenen Sprachen – Spanisch und Deutsch – verfügen über diese vier Fokussierungsstrategien, aber ihre Angemessenheit und daher auch ihre Frequenz variieren, wie es auch der Fall im Paar von Spanisch und Englisch, das Ballesteros untersucht, geschieht.²³

Die Angaben von Ballesteros (1999) basieren auf der Analyse konventionalisierter indirekter Strategien²⁴, denn „la perspectiva focalizadora con fines atenuantes no es posible en todas las modalidades de ruego o mandato existentes“ (Ballesteros 1999: 311): Imperative müssen höörerzentriert formuliert werden, Wunschausdrücke müssen sprecherzentriert sein, manche Äußerung verfügen über keine Perspektive, usw.

Die Analyse dieser Strategien lieferte interessante Resultate, und zwar, dass die bevorzugteste Strategie sowohl auf Englisch als auch auf Spanisch die Hörerperspektive ist, aber nicht im gleichen Maße: Spanier benutzen höörerzentrierte Formulierungen in 91,26 % der Fälle, während bei Engländern die Anzahl geringer ist. Der Unterschied in der Fokussierung des Sprechers ist auch groß, denn auf Englisch erscheint diese Strategie in 20,55 % der Fälle, während auf Spanisch diese Möglichkeit nur zu 3,96 % vorkommt. Die zwei übrigen Strategien werden nur anekdotisch verwendet.

Diese Daten zeigen, dass die Perspektivenwahl keine äquivalente Strategie in der Abschwächung von Bitten und Aufforderungen ist. Infolgedessen sollte man ihrer Verwendung besondere Aufmerksamkeit schenken, um Missverständnisse und Gesichtsbedrohungen zu vermeiden.

²² Weitere Beispiele für unpersönliche Formulierungen wurden schon vorhin erwähnt (siehe 3.1.2.2).

²³ Leider wurde keine konkrete Studie gefunden, die sich mit dieser Problematik kontrastiv Spanisch-Deutsch befasst. Darum können auch keine Angaben für die deutsche Verwendung angeboten werden.

²⁴ Damit werden die Strategien gemeint, in denen eine „condición preparatoria“ (z. B. Verfügbarkeit oder Durchführbarkeit) erwähnt oder verneint wird, und auch diejenigen Strategien, die auf Empfehlungsformulierungen (beispielsweise „¿Por qué no...?“ oder „A ver si...“) beruhen (Ballesteros 1999: 160).

3.1.2.5 Unterstützende Elemente

Auf der syntaktischen Ebene sollte man auch den unterstützenden Elementen Beachtung zollen, obwohl sie nicht zum eigentlichen direktiven Sprechakt gehören. Ihre Wichtigkeit ist so groß, dass sie sogar alleine als Bitten gelten können, vor allem auf Spanisch. Für die Produktion von abgeschwächten Bitten sind folgende Typen (Blum-Kulka et al. 1989: 17) relevant: 1) Diejenigen, die die Verfügbarkeit des Hörers prüfen (*checking on availability*), 2) diejenigen, die ein Vor-Versprechen vonseiten des Hörers zu erreichen versuchen (*getting a precommitment*), 3) diejenigen, die die Bitte begründen oder rechtfertigen (*grounder*), 4) diejenigen, die den Hörer „schmeicheln“ (*sweetener*) und 5) diejenigen, die den Hörer völlig „wehrlos“ lassen (*disarmer*). Dazu könnte man noch eine weitere, von Jung (2003: 20) erwähnte Kategorie zählen: 6) Kompensationen. Im Folgenden werden die gefundenen Beispiele wiedergegeben:

- 1) „Hola, ¿tienes un minuto?“ (Reverso context)
„Rolf, hast du mal einen Moment Zeit?“ (Siebold 2008a: 88)
- 2) „¿Ay, hm, puedes ayudarme un momento, por favor?“ (Siebold 2008a: 96)
„Kannst du mir mal einen Gefallen tun?“ (Siebold 2008a: 88)
- 3) „Verá usted, tengo un problema y es que tengo que llamar a mi mujer urgentemente y me he despistado y no me queda dinero, pensé que tenía [sic].“ (Jung 2003: 43)
„Ich würde Sie sehr gern um einen Tag Urlaub bitten, weil ich auf die Hochzeit eines guten Freundes eingeladen bin.“ (Jung 2003: 43)
- 4) „Hijo, ven, el problema de siempre. ¿Qué haríamos sin ti? Que no me sale el documento.“ (Siebold 2008a: 88)
„Simon, es wäre echt nett, wenn Du die Küche aufräumen würdest.“ (Jung 2003: 12)
- 5) „Also, heute muss ich dich mal stören. [...] Ich muss am Computer was ausdrucken und komm überhaupt nicht zurecht.“ (Siebold 2008a: 88)
- 6) „Chicos, olvidé mi cartera, págamelo y luego de lo devuelvo, ¿vale?“ (Jung 2003: 24)
„Ich würde es euch sofort morgen zurückgeben [sic]. Ich habe leider meinen Geldbeutel zu Hause vergessen.“ (Jung 2003: 21)

Eine anschauliche Darstellung der wichtigsten syntaktischen Mittel steht im Folgenden zur Verfügung.

SYNTAKTISCHE MITTEL		Spanisch	Deutsch
Tempus- und Moduswahl	Ersatz des Präsens durch Präteritum	„ <u>Quería</u> informarme sobre las condiciones de trabajo.“	„[...] <u>ich wollte</u> nur ein paar Informationen bekommen.“
	Ersatz des Präsens durch Futur	“[...] alguien me <u>tendrá</u> que invitar al cine porque he olvidado el monedero.“	-
	Konjunktiv/ <i>condicional</i>	„¿Me <u>podrías</u> acercar la fuente?“	„ <u>Könntest</u> Du ihn bitte abholen?“
	<i>Modo subjuntivo</i>	“ <u>Quisiera</u> , si es posible, que <u>limpiaras</u> la cocina.“	-
Unpersönliche Konstruktion	Passiv	„Aquí <u>no se puede</u> aparcar.“	-
	unpersönliche Formulierungen	„¿ <u>Sería posible</u> librar el sábado?“	„ <u>Wäre es möglich</u> , dass Sie ihn mal fragen?“
Anredesystem	Duzen <i>(du, ihr / tú, vosotros)</i>	„Cuando <u>hagáis</u> la reserva, nos <u>dejas</u> un veinte por cien, y el resto cuando ya os vayáis a ir.“	„Rolf, hast <u>du</u> mal einen Moment Zeit?“
	Siezen <i>(Sie / usted, ustedes)</i>	„ <u>Perdone usted</u> , tengo que hacer una llamada urgente, ¿podría usar su teléfono?“	„Wenn <u>Sie</u> die nicht mehr brauchen, würde ich die gerne zurücknehmen.“
Perspektivenwahl	Hörerperspektive	„Me va [<u>usted</u>] a dar croissants.“	„ <u>Könnten Sie</u> mir wohl eine fremde Pflanze nennen [...]?“
	Sprecherperspektive	„ <u>Me voy</u> a llevar un poquito de más pan.“	„ <u>Könnte ich</u> wohl durch Ihre Güte ein solches Werk [...] erhalten [...]?“
	Gemeinsame Perspektive (inklusive <i>wir</i>)	„[...] a ver si <u>arreglamos</u> un poco la cocina cuando se use.“	„Jetzt <u>müssen wir</u> schnell zusammenhelfen [...].“
Unterstützende Elemente	Überprüfung der Verfügbarkeit	„Hola, ¿ <u>tienes un minuto</u> ?“	„Rolf, hast <u>du mal einen Moment Zeit</u> ?“
	Suche nach Vorversprechen	„[...] <u>puedes ayudarme</u> un momento, por favor?“	„ <u>Kannst du mir mal einen Gefallen tun</u> ?“

	Begründungen oder Rechtfertigungen	„Verá usted, <u>tengo un problema y es que tengo que llamar a mi mujer urgentemente y me he despistado y no me queda dinero, pensé que tenía</u> [sic].“	„Ich würde Sie sehr gern um einen Tag Urlaub bitten, <u>weil ich auf die Hochzeit eines guten Freundes eingeladen bin.</u> “
	<i>Sweetener</i>	“Hijo, ven, el problema de siempre. <u>¿Qué haríamos sin ti?</u> [...]“	„Simon, es wäre <u>echt nett</u> , wenn Du die Küche aufräumen würdest.“
	<i>Disarmer</i>	-	„Also, <u>heute muss ich dich mal stören.</u> [...] Ich muss am Computer was ausdrucken [...]“
	Kompensationen	„Chicos, olvidé mi cartera, págamelo y <u>luego de lo devuelvo</u> , ¿vale?“	“ <u>Ich würde es euch sofort morgen zurückgeben</u> [sic]. Ich habe leider meinen Geldbeutel zu Hause vergessen.“

Tabelle II: syntaktische Mittel

3.2 Realisierungsformen auf lexikalischer Ebene

Nachdem wir uns mit vielen verschiedenen Studien und Absätzen zur sprachlichen Höflichkeit in der spanischen und in der deutschen Sprache intensiv auseinandergesetzt haben, lässt sich feststellen, dass die kontrastive Analyse der lexikalischen Ebene bei den verschiedenen Autoren nicht so systematisch und eindeutig gestaltet ist wie die der syntaktischen Ebene.

Jeder Autor organisiert die lexikalischen Mittel anders, und diejenigen, in denen man sich bisher für die Prozentsätze basiert hatte²⁵ bieten eine eher mangelhafte Einteilung der Abschwächer auf lexikalischem Niveau. Deswegen wird es schwierig sein, einen hinreichenden Überblick dieses Teiles – wenigstens in quantitativen Begriffen – anzubieten.

Wir schlagen folgende Einteilung der Abschwächungselemente auf lexikalischer und Satzebene vor:

²⁵ U. a. Siebold (2008a, 2008b, 2010) oder Ballesteros (1999, 2002).

3.2.1 Modalverben

Teilweise wurden diese Verben schon im vorigen Teil behandelt, denn sie wirken besonders höflich und abschwächend in Kombination mit verschiedenen Tempora und Modi. Deswegen wird hier nur eine kleine Zusammenfassung der Verwendungsmöglichkeiten, die sie anbieten, dargestellt, ohne unnötige Beispiele anzuführen.

In Aufforderungssätzen sind *wollen* bzw. *querer* zu finden, oftmals im Präteritum als zusätzliche Abschwächung. Auf Deutsch ist eine weitere Möglichkeit relevant, und zwar *mögen* im Konjunktiv II. Sie bildet eine höflichere Entsprechung von *wollen*:

„Lada, möchtest du mir endlich sagen, was dir lang schon liegt im Magen: Dass ich betrüge?“ (Zeit-Korpus)

Die Verwendung dieser volitiven Modalverben ist besonders höflich, weil sie – zumindest symbolisch – die Wünsche des Adressaten zu überprüfen beabsichtigen, um eine Verletzung seines negativen Gesichts zu verhindern. Bei Verwendung von Modalverben steht man also vor einer Strategie der negativen Höflichkeit.

In Fragesätze werden *können* und *poder* sehr häufig verwendet, normalerweise im Konjunktiv II (Deutsch) oder im Konditional (Spanisch) konjugiert. Neben *können* ist als höflichere Form auch *dürfen* möglich, sowohl im Indikativ als auch im Konjunktiv: Es zeigt Respekt gegenüber dem Anderen und Kummer um die Antwort.

„Dürfte ich Sie vielleicht um einen Gefallen bitten?“ (Jung 2003: 9)

Wie man beobachten kann, ist die Abschwächung durch Modalverben im Deutschen produktiver als im Spanischen, da das Deutsche mehrere modale Möglichkeiten aufweist.

3.2.2 Adverbien

Adverbien können dazu dienen, die Bitte oder Aufforderung abzuschwächen oder zu intensivieren. In Bezug auf Höflichkeit sind für das Deutsche

Temporaladverbien besonders relevant: Es sind u. a. *jetzt, sofort, schnell, kurz* usw. zu finden, wie z. B. im folgenden Satz, wo das Adverb *jetzt* zur Intensivierung hinzugefügt wurde. Das Resultat ist ein unhöflicher Satz wie:

„Du kommst jetzt aber nach Hause.“ (Raible 1987: 164),

wo weder das negative Gesicht des Aufgeforderten geschützt, noch sein positives Gesicht gelobt wird.

Im folgenden Satz dient *kurz* aber zur Abschwächung:

„Könnten Sie mir kurz den Weg zum Bahnhof erklären?“ (Jung 2003: 20)

Adverbios temporales scheinen also nicht so bedeutend wie deutsche zu sein: Anstatt *rápido* zu verwenden, werden eher Konstruktionen mit *un minuto, un segundo, un rato* bevorzugt:

„¿Cuidas de Rani un minuto?“ – „Kannst du kurz auf Rani aufpassen?“ (Reverso context)

Auf Deutsch können auch Modaladverbien wie *vielleicht, eventuell* oder *ausnahmsweise* eine Bitte abschwächen, während auf Spanisch die sogenannten *adverbios de duda* (*tal vez, quizás, acaso, a lo mejor* usw.) dieselbe modale Funktion ausüben könnten:

„Kannst Du das vielleicht für mich erledigen?“ (Jung 2003: 19)

„Würden Sie eventuell für mich am Montag arbeiten?“ (Jung 2003: 19)

„Wäre es möglich, dass ich mir ausnahmsweise frei nehme?“ (Jung 2003: 20)

„Quizás me puedas hacer un último favor ahí.“ (Reverso context)

„Oye, tal vez cuando termines con su impresora podrías instalar la mía.“ (Reverso context)

Auf Spanisch scheinen Quantifikatoren wie *un poco* etwas produktiver zu sein, wie z. B. in:

„¿Podría usted bajar un poco la música?“ (Jung 2003: 20)

Auch als intensivierende Modaladverbien könnten *wirklich* und *sehr* auf Deutsch; *muy*, *realmente*, *mucho* und *bastante* auf Spanisch gelten. Sie werden vor allem in unterstützende Elemente als Begleitung der *sweetener* oder der Kompensationen verwendet, um positive Höflichkeit zu erreichen:

„Das wäre wirklich sehr nett [sic].“ (Jung 2003: 41)

„Te estaría muy agradecida.“ (Jung 2003: 41)

„Hola Profesor, me ha gustado bastante su clase de hoy y me gustaría que me recomendara...“ (Ballesteros 1999: 218)

In diesen Beispielen bemüht sich der Sprecher, um das positive Gesicht des Anderen zu preisen und zu loben. Deshalb werden die positiven Eigenschaften des Hörers übertrieben.

3.2.3 Abtönungspartikeln

Das Deutsche ist an Modalpartikeln – seit Weydt (1969) auch *Abtönungspartikeln* genannt – sehr reich, während in anderen Sprachen, wie z. B. im Spanischen oder im Galicischen, keine direkte Entsprechung dafür vorliegt. Da diese Wortart in den romanischen Sprachen nicht geläufig ist, halten wir es für nötig, eine kurze Definition von dieser Wortart darzubieten.

Abtönungspartikeln sind, wie Adverbien, nicht flektierbar. Was sie von Adverbien abgrenzt ist, dass sie nicht erfragbar sind. Sie sind fakultativ²⁶ und charakteristisch für gesprochene Sprache. Sie „können den Illokutionstyp modifizieren“ (Thurmair 1989: 37), indem sie den semantischen Gehalt einer Äußerung abtönen, und in höflichen Beiträgen dienen sie normalerweise der Abschwächung. Sie können aber auch eine Aufforderung verstärken. Einige Abtönungspartikeln sind *doch*, *mal*, *schon*, *ja*, *nur*, *bloß*, *eben*, *halt*, *wohl* oder *eigentlich*, von denen *mal* und *doch* in Bezug auf Bitten die meist verwendeten sind.

Die Partikel *mal* (Jung 2003: 21) hat – aufgrund ihrer Abstammung von *einmal* (in Bitten mit der Bedeutung ‚nur einmal‘) – eine gewisse temporale Bedeutung.

²⁶ Für Autoren wie Ferrer (2001: 97) ist das nicht eindeutig.

Deswegen wird im Spanischen das schon erwähnte Adverb (eigentlich Adverbialsatz) *un poco* oder der Nominalsatz *un momento* verwendet:

„Charlie, kannst Du mir mal helfen?“ (Jung 2003: 21)

„Bueno, vale. Entonces, ayúdame un poco.“ (CREA)

Doch lässt sich dagegen semantisch kaum erklären. Diese Partikel kann in einer Vielfalt von verschiedenen Satztypen verwendet werden, aber es wird hier nur auf das auffordernde *doch* eingegangen. In vielen Fällen dient diese Partikel zur „Vermittlung eines drängenden und ungeduldigen Tons“ (Sueiro 2002: 148), d. h. zur Verstärkung des impositiven Charakters, wie in:

„Ich nehme an, dass du in ziemlicher Verlegenheit bist. Sag doch was.“ (Böll 1967; zit. nach Sueiro 2002: 151)

Dieser Ausdruck wurde auf Galicisch folgendermaßen übersetzt:

„Supoño que estarás bastante apurado. Pero di algo, ho.“ (Böll 1994; zit. nach Sueiro 2002: 151).

Es wurde also eine Kombination von *pero* mit *ho* verwendet, die eigentlich nicht so eindringlich wie das deutsche Original wirkt. Dieses *ho* scheint eine sehr verwendete Form zu sein, um Aufforderungen in der galicischen gesprochenen Sprache abzuschwächen, aber gewissermaßen auch zu verstärken (durch Ungeduldsausdruck), je nach Situation und Intonation. Ein Beispiel, in den *ho* zur Intensivierung benutzt wird, aber dann durch *que* wiederrum abgeschwächt wird, wäre:

„Érguete, ho, que non é pra tanto. Logo dás vergonza.“ (Cabana 1991; zit. nach Sueiro 2002: 244)

Doch kann auch mit anderen Abtönungspartikeln in Kombination treten. Das erwähnenswertere Beispiel ist vielleicht *doch mal*, das schon abgeschwächte Bitten verursacht:

„He, komm doch mal her!“ (Ende 1989; zit. nach Sueiro 2002: 149)

Bloß und *nur* sind auch wichtige Abtönungspartikeln im Bereich der Bitten und Aufforderungen. Sie sind meistens austauschbar und normalerweise dienen sie der

Abschwächung. Die im Folgenden angeführten Beispiele sind aber eher Ausnahmen, denn es sind intensivierete Aufforderungen in Imperativform (in den Übersetzungen wurden die Partikeln einfach weggelassen oder durch partielle Äquivalenten wie *te advierto* ersetzt):

„Hau bloß ab, du Tellerlecker [...]“ (Ende 1989; zit. nach Sueiro 2002: 181)

Übersetzung: „Te advierto, ¡lárgate! [...]“ (Prüfer 1995: 88)

„Komm nur her, du!“ (Ende 1989; zit. nach Sueiro 2002: 183)

Wir beobachten eine größere Tendenz zur Abschwächung in der Abtönungspartikel *mal* als in den anderen behandelten Partikeln, die eher eine intensivierende Funktion ausüben. Auf jeden Fall ist es bei sowohl deutschen als auch bei in diesem Fall galicischen Äquivalenten nicht immer eindeutig, ob sie eine abschwächende oder eine intensivierende Funktion ausüben. Was schon zweifellos ist, ist dass sie in der gesprochenen Sprache meistens sehr hilfreich sind und dadurch besonders benutzt werden.

In der spanischen gegenwärtigen Linguistik spricht man nicht über Modalpartikeln, sondern über *conectores pragmáticos*²⁷ (Briz 1993). Diese Kategorie ist aber nicht zur Kategorie der Modalpartikeln analog, und deswegen ist es schwierig, direkte Entsprechungen für die deutsche Modalpartikeln auf Spanisch zu finden:

[...] no existe en ninguna lengua románica, entre las que se encuentran el español y el catalán, ni en otras como el inglés, un grupo lexemático que sea análogo a las PMs [Modalpartikeln] o que destaque en calidad de equivalente directo. (Ferrer 2001: 95)

Wenn Ferrer (2001: 106) über *conectores pragmáticos* als einer der Äquivalenten für die deutschen Modalpartikeln spricht, meint er solche wie *y*, *pero*, *pues* oder *que*²⁸. Das Problem ist, dass er keine Beispiele dafür anführt. Außerdem werden Modalpartikeln nur in 30 % der Fälle ins Spanische übersetzt (Beerbom 1992). Diese Angabe indiziert, dass die *conectores pragmáticos* auf Spanisch nicht dieselbe Wichtigkeit wie die Modalpartikeln auf Deutsch aufweisen.

²⁷ Es wird auch über *marcadores discursivos* (vgl. Schiffrin 1987) gesprochen.

²⁸ Für *pero* und *que* siehe in den Beispielen auf Galicisch.

Im Folgenden werden manche nicht direkte Entsprechungen für die Modalpartikeln *mal*, *bloß* und *nur* präsentiert und kommentiert:

„Sag mal ehrlich, wie viele Frauen hast du eigentlich?“ (Ende 1989a: 235)

„Dime la verdad, ¿cuántas mujeres tienes tú?“ (Prüfer 1995: 177)

In diesem Fall wird das Personalpronomen *me* in der syntaktischen Funktion *objeto directo* als Abschwächungsmittel verwendet.

„Wir sollten die beiden mal ins Verhör nehmen.“ (Ende 1989a: 77)

Übersetzung: „Tendríamos que interrogar a los dos, ¿qué te parece?“ (Prüfer 1995: 177)

Hier wird ein *Appealer*²⁹ verwendet, um eine höflichere Äußerung auszudrücken.

„Ich möchte bloß wissen, wo diese Tiere stecken“ (Ende 1989a: 205)

„A mí lo único que me preocupa es saber...“ (Ende 1989b: 193)

Der Übersetzer hat sich in diesem Fall dafür entschieden, den semantischen Gehalt³⁰ von *bloß* in der Übersetzung zu behalten. Darum lautet es auf Spanisch *lo único*.

„Sie ist in ihrem Zimmer. Geh nur rein“ (Hein 1987: 69)

„Entra sin más“ (Hein 1990: 82)

Nur verhält sich in diesem Fall fast wie *bloß*. Aus diesem Grund ist *sin más* eine gültige Entsprechung.

3.2.4 Weitere abschwächende Ausdrücke

Neben den schon behandelten Mittel, über die Sprachen in der lexikalischen Ebene verfügen, um direktive Sprechakte abzumildern, nennt Ballesteros (1999: 317-338) noch weitere Möglichkeiten, wie z. B. 1) *expresiones de duda y titubeo* (Ausdrücke von Zweifel), 2) *expresiones subjetivas de opinión* (Ausdrücke von

²⁹ *Appealer* werden später behandelt und definiert (siehe 3.2.7).

³⁰ „nur, allein“ (DWDS)

Subjektivität), 3) *expresiones indefinidas* (Ausdrücke von Indefinitheit) und 4) *expresiones de improbabilidad* (Ausdrücke von Unwahrscheinlichkeit). Diese Ausdrucksmöglichkeiten haben keine wirklichen Gemeinsamkeiten, außer dass alle versuchen, die illokutionäre Kraft der direktiven Äußerung durch Distanzierung von der Realität abzuschwächen. Außerdem sind sie einigermaßen konventionalisiert und kommen dadurch in der Produktion von Bitten oder Aufforderungen oft vor.

Besonders verwendete Mittel bei der Abschwächung von Bitten auf Spanisch sind Ausdrücke von Zweifel (19,23 %): Es werden Reduplikationen, Stottern oder Flickwörter (Ballesteros 1999: 319) im Sprechakt miteinbezogen, um ein Gefühl von Unsicherheit zu übermitteln. Die Arbeit von Ballesteros berücksichtigt das Deutsche nicht, also ist nicht bekannt, inwiefern auf Deutsch Ausdrücke von Zweifel benutzt werden.

„Eh, bueno, verás, quie-quiero pedirte que vengas conmigo al cine.“ (Ballesteros 1999: 319)

„Nun, wie auch immer, uh... wir sollten gehen.“ (Reverso context)

Die Ausdrücke von Subjektivität funktionieren als Abschwächer, weil sie den Befehl als persönliche, nicht feste Meinung präsentieren, wie in:

„Yo creo que aquí no se puede fumar, ¿eh?“ (Ballesteros 1999: 327)

Auf Englisch ist die Konstruktion „I'm afraid you're going to have to move your car.“ (Ballesteros 1999: 318) sehr produktiv. Ihre Entsprechungen auf Spanisch und auf Deutsch könnten so lauten:

„Me temo que van a tener que marcharse unos días, Señor Albridge.“ (Reverso context)

„Ich fürchte, Sie werden für einige Tage hier wegmüssen, Mr. Eldridge.“ (Reverso context)

Als indefinite Ausdrücke sind indefinite Pronomen und Adverbialsätze – neben anderen Mitteln, die schon auf syntaktischer Ebene behandelt wurden – etwas produktiv

(nach Ballesteros (1999) 4,16 % auf Spanisch), um Unpersönlichkeit zu schaffen. (Irgend)jemand, alguien oder alguno/-a sind gute Beispiele dafür:

„¿Me hace alguien el favor [...]?“ (Jung 2003: 26)

„Kann mir jemand heut mit 10 € aushelfen?“ (Jung 2003: 26)

„¿Si no le importa me podría dar alguna bibliografía sobre el tema que hemos tratado hoy en clase?“ (Ballesteros 2002: 2)

Wer (auf Spanisch *quien*) als Indefinitpronomen kann auch dieselbe Funktion wie *jemand* ausüben:

„Wer Lust hat ein bisschen mit anzupacken, ist herzlich in der Küche willkommen [sic].“ (Jung 2003: 26)

„Quien quiera venir, que vaya a la parte delantera del hotel.“ (Reverso context)

Andere Abschwächer sind Adverbialsätze wie z. B. *de algún modo*, *de alguna manera* oder *en cierto modo*:

„Me gustaría que de algún modo me ayudas.“ (Ballesteros 1999: 318)

Die Ausdrücke von Unwahrscheinlichkeit beziehen sich eigentlich auf die schon erwähnten *adverbios de duda*: Die Ergebnisse der Arbeit von Ballesteros zeigen, dass diese Mittel in der Produktion von Bitten (*ruegos*) von spanischen Befragten überhaupt nicht verwendet wurden. Auf Englisch wird die Unwahrscheinlichkeit mit Ausdrücken wie *perhaps* oder *possibly* (Ballesteros 1999: 319) geäußert. Auf Deutsch können des Weiteren die schon behandelten Adverbien *vielleicht*, *eventuell* usw. verwendet werden.

3.2.5 Höflichkeitsausdrücke

Mit Höflichkeitsausdrücke werden die typischen Höflichkeitsfloskeln *por favor* und *bitte* gemeint, aber auch die verschiedenen Konstruktionen, die sich mit dem performativen Verb *bitten* (auf Spanisch wäre die Entsprechung *rogar* bei weitem nicht

so produktiv) bilden können, und auch manche lexikalisierte Ausdrücke, deren Funktion und Bedeutung nicht ganz klar ist.

Die typischen Höflichkeitsfloskeln müssen in der Mitte und im Ende des Satzes stehen, damit sie zweifellos Höflichkeit ausdrücken, denn in Erstposition wecken sie laut Ervin-Tripp (1976: 48) Aufmerksamkeit, aber nicht Höflichkeit im engen Sinne.

„¡Cierra la puerta, por favor!“ (Ballesteros 1999: 108)

„Beruhigen Sie sich, bitte!“ (Seghers 1943: 230)

Siebolds empirische Untersuchungen ergaben, dass die Frequenz in der Verwendung von *por favor* mit einer Quote von 14% und *bitte*, 17%, sehr ähnlich ist (Siebold 2008a: 102). Bei Ballesteros (1999) ist der Unterschied in der Verwendungsfrequenz zwischen Spanisch und Englisch wesentlich größer, aber nicht, wie man denken könnte, wegen einer Zunahme im englischen Verbrauch, sondern ganz im Gegenteil. Während die typische Höflichkeitsfloskel auf Spanisch zu 15,38 % verwendet wird, geschieht dies auf English lediglich zu 5,35 %. Diese Resultate stoßen mit der Annahme, dass es auf Deutsch sehr wichtig ist, *bitte* zu sagen, stark aufeinander, da man eine höhere Quote für das Deutsche und eine geringere für das Spanische erwarten könnte. Da aber keine weiteren Analysen zu diesem Thema gefunden wurden, muss diese Frage unbeantwortet bleiben.

Das deutsche Verb *bitten* und die spanischen Verben *pedir* und *rogar* gelten als performative Verben und werden auch als Höflichkeitsausdrücke benutzt, häufig in Kombination mit Modalverben:

„Ich möchte Sie deshalb bitten, mir an diesem Tag frei zu geben.“ (Jung 2003: 12)

„Darf ich Sie bitten, mir zu folgen?“ (Raible 1987: 161)

„Yo les pido que escuchen esto.“ (Ballesteros 1999: 62)

Das Spanische verfügt auch über verschiedene Konstruktionen mit dem Lexem *favor*, wie z. B. „la expresión «hacer el favor», con todas sus matizaciones posibles: «hazme el favor», «¿me puedes hacer el favor...?», «hágame usted el favor», «¿me harías el favor de...?»“ (Ballesteros 2002: 2) oder *si me hicieras el favor de...* Obwohl Moreno (1989a, 1989b) behauptet, dass diese Konstruktionen höflicher als ein einfaches

por favor wirken, ist das nicht so klar, denn *haz el favor* (ohne den Personalpronomen *me*) drückt oftmals Ungeduld und Ärger aus, wie folgendes Beispiel zeigt:

„Me vas a quitar la vida, ¡haz el favor de estarte quieto y deja de pelearte con tu hermana!“ (Ballesteros 1999: 276)

Auf Deutsch wird diese Konstruktion auch mit einem lexikalischen Mittel ausgedrückt, und zwar mit dem Lexem *gefälligst*:

„Nehmen Sie sich gefälligst zusammen!“ (Arjouni 1985: 146)

Es könnte schon sein, dass diese Konstruktion eine Abschwächung des Befehls bewirkt, aber es ist auf keinen Fall klar, ob sie höflicher als eine Äußerung mit *por favor* sein könnte. Ein ähnlicher Effekt von Ungeduld und Verzweiflung können lexikalisierte Ausdrücke wie *por favor te lo pido* oder *por lo que más quieras* haben:

„[P]or favor, Ana, por lo que más quieras.“ (Ballesteros 1999: 327)

Es darf natürlich nicht vergessen werden, dass der Ton und andere nicht verbale Mittel wie Mimik und Gestik, die eine Äußerung in gesprochener Sprache begleiten, ihren Effekt völlig verändern können.

3.2.6 Aufmerksamkeitserreger

Aufmerksamkeitserreger gehören nicht zum direktiven Sprechakt, wie auch nicht unterstützende Elemente. Trotzdem sind sie ein eindeutiger Ausdruck positiver Höflichkeit, und zwar weil sie normalerweise die Schöpfung sozialer Nähe zwischen den Gesprächspartnern verfolgen: Durch eine mehr oder weniger direkte Anrede an dem Hörer wird sein positives Gesicht gelobt, aber vor allem in der spanischen Gesellschaft, in der eine vertraute und informelle Atmosphäre sehr beliebt ist. Eine direkte Anrede kann aber auch der positiven Höflichkeit in der deutschen Gesellschaft dienen, wie nachher verdeutlicht wird.

Als Aufmerksamkeitserreger gilt eine Vielfalt von Lexemen oder Syntagmen: Eigennamen, Familiennamen (vor allem auf Deutsch), Kosenamen und sogar Schimpfwörter (eher im spanischsprachigen Raum), Grußformen, Entschuldigungen

und auch grammatikalisierte Imperative wie *oye* (Albelda/Briz 2010: 237) oder *mira, mire*.

Auf Spanisch sind Aufmerksamkeitserreger immer anwesend, und zwar sogar mehr als einer gleichzeitig (Kombinationen sind häufig zu finden), während 22 % der deutschen Bitten ohne Aufmerksamkeitserreger produziert werden. Siebold (2008a: 89) macht eine Einteilung der Aufmerksamkeitserreger in Namen (Familien- und Eigennamen), freundliche Appellative und eigentliche Aufmerksamkeitserreger (*captadores de atención*) wie Grüße oder wie die desemantisierte Formen *mira, mire, oye, oiga*.

Auf Spanisch werden Namen (aber nur Eigennamen und Koseformen) in 20 % der Fälle verwendet, während diese Proportion im Deutschen um zehn Prozent zunimmt.

Nachnamen werden auf Spanisch überhaupt nicht benutzt, wenigstens nicht in der von Siebold durchgeführten Umfrage: Der Nachname drückt Formalität und soziale Distanz aus, genau das, was man im spanischen Fall einer Bitte nicht befolgt. Viel produktiver ist der Gebrauch von Vornamen und Koseformen, die Familiarität und Vertrautheit mit sich bringen. Auf Deutsch geschieht genau das Gegenteil: Familien- und höchstens Eigennamen werden für die Aufmerksamkeitserregung benutzt, aber Koseformen oder freundliche Appellative kommen in dieser Umfrage nicht vor.

„Josefina, estoy tratando de imprimir un documento...“ (Siebold 2008a: 84)

„Pepi, Pepi, ven, hija, un momento, por favor.“ (Siebold 2008a: 252)

„Juanillo haz el favor de ir...“ (Ballesteros 1999: 219)

„Rolf, hast du mal einen Moment Zeit?“ (Siebold 2008a: 84)

„Frau Kammer, könnten Sie mir mal kurz helfen?“ (Siebold 2008a: 84)

Auf Spanisch sind typische freundliche Appellative wie *hijo/-a, niño/-a, mi alma* usw. (Siebold 2008a: 90) vorhanden, aber auch andere, wie z. B. *guapo/-a, tesoro cariño, cielo...* sind leicht zu finden. Sie kommen in 15 % der Fälle vor.

„Niña, dame cinco croissants y una barrita, anda.“ (Siebold 2008a: 84)

„Chiquillo vente para acá que ya nos va a tocar la cola, venga.“ (Siebold 2008a: 241)

Captadores de atención kommen in den spanischen untersuchten Bitten zu 100 % vor, und häufig mehr als einmal, wie das erste Beispiel zeigt. Wegen dieser großen Frequenz ist ihre Mannigfaltigkeit auch sehr groß (z. B. in grammatikalisierten Formen wie *mira, mire, oye, oiga, anda, venga* usw., Entschuldigungen, Bitten, Appellative, Grußformen...). Auf Deutsch werden sie zwar auch sehr oft, im Vergleich aber weniger verwendet (61%):

„Oiga, perdone, por favor, mire, ¿el centro de la ciudad?“ (Siebold 2008a: 256)

„Anda cariño, que necesito...“ (Ballesteros 1999: 219)

„¡Venga, cómetelo todo! Así nos bajamos antes al parque, ¿vale?“ (Ballesteros 1999: 275)

„Danach sagte der kleine Bruder des kleinen Mädchens: «Mutter, komm doch, wir wollen zu dem Bären gehen!»“ (Zeit-Korpus)

„Hallo, darf ich Sie mal kurz stören?“ (Siebold 2008a: 84)

„«Na, hören Sie mal», polterte der Fettkopf, während er seinen Körper herumschob, «passen Sie gefälligst auf!»“ (Arjouni 1985: 17)

3.2.7 Appealer

In manchen der obigen Beispiele kann man am Satzende (mit doppelter Unterstreichung) auch Ausdrücke beobachten, die den Hörer in das Gesagte miteinbeziehen (Albelda/Briz 2010: 247), *appealer* für Blum-kulka et. al (1989). Sie sind in der Endposition zu finden und ihre Funktion ist, den Hörer ins Gespräch mindestens symbolisch miteinzubeziehen und auch, ihm die Möglichkeit eines Gesprächsturns anzubieten. Andere Beispiele sind „¿no?, ¿sí?, ¿qué te parece?“ (Albelda/Briz 2010: 247) oder „¿de acuerdo?“ (Jung 2003: 22). Auf Deutsch können „ok?, ja?, oder?, nicht?, nicht wahr?“ (Jung 2003: 22) usw. benutzt werden.

„No esperarás que recoja yo la cocina, ¿no?“ (Jung 2003: 14)

„Kannst du das für mich erledigen? Ich tu dir auch mal wieder was Gutes ja?“
(Jung 2003: 22)

Die wichtigsten lexikalischen Mittel werden im Folgenden dargestellt und gesammelt.

LEXIKALISCHE MITTEL		Spanisch	Deutsch
Modalverben	<i>querer – wollen, mögen,</i>	„ <u>Quería</u> informarme sobre las condiciones de trabajo.“	„ <u>Möchtest</u> du mir endlich sagen, was dir lang schon liegt im Magen [...]?“
	<i>poder – können, dürfen</i>	„¿ <u>Podría</u> usted bajar un poco la música?“	„ <u>Dürfte</u> ich Sie vielleicht um einen Gefallen bitten?“
Adverbien	Temporal <i>jetzt, sofort, schnell, kurz...</i>	-	„Könnten Sie mir <u>kurz</u> den Weg zum Bahnhof erklären?“
	Modal <i>tal vez, quizás, acaso, a lo mejor Vielleicht, eventuell, ausnahmsweise...</i> <i>un poco, muy bastante...</i> <i>Wirklich, sehr...</i>	„Oye, <u>tal vez</u> cuando termines con su impresora podrías instalar la mía.“ „¿Podría usted bajar <u>un poco</u> la música?“ „Te estaría <u>muy</u> agradecida.“	„Würden Sie <u>eventuell</u> für mich am Montag arbeiten?“ „Das wäre <u>wirklich sehr</u> nett.“
Abtönungs- partikeln	<i>doch, mal, schon, nur, bloß, eben, halt, wohl, eigentlich...</i>	„ <u>Pero</u> di algo, <u>ho</u> .“ „Tendríamos que interrogar a las dos, ¿ <u>qué te parece</u> ?“	„Sag <u>doch</u> was.“ „Wir sollten die beiden <u>mal</u> ins Verhör nehmen.“
	partielle Äquivalenten (auf Spanisch)	„Te _____ advierto, ¡ <u>lárgate!</u> [...]“	„Hau <u>bloß</u> ab, du Tellerlecker [...]!“
Weitere abschwächende Ausdrücke	von Zweifel	„ <u>Eh</u> , <u>bueno</u> , verás, <u>quie-quiero</u> pedirte que vengas conmigo al cine.“	„ <u>Nun</u> , wie auch immer, <u>uh...</u> wir sollten gehen.“
	von Subjektivität	„Yo <u>creo</u> que aquí no se puede fumar, ¿eh?“	„Ich <u>fürchte</u> , Sie müssen in Biologie bleiben.“
	von Indefinitheit: <i>alguien, quien-jemand, wer de alguna manera, de algún modo...</i>	„¿Me hace <u>alguien</u> el favor [...]?“	„Kann mir <u>jemand</u> heut mit 10 € aushelfen?“
Höflichkeits- ausdrücke	<i>por favor / bitte</i>	„¡Cierra la puerta, <u>por favor!</u> “	„Beruhigen Sie sich, <u>bitte!</u> “

	<i>bitten, pedir, rogar</i> (performative Akte)	„Yo les <u>pido</u> que escuchen esto.“	„Darf ich Sie <u>bitten</u> , mir zu folgen?“
	<i>hacer el favor</i> (und Varianten) – <i>gefälligst</i>	„¡ <u>Haz el favor</u> de estarte quieto!“	„Nehmen Sie sich <u>gefälligst</u> zusammen!“
Aufmerksamkeits- -erreger	Namen und freundliche Appellative	„ <u>Pepi, Pepi</u> , ven, <u>hija</u> [...].“	„ <u>Frau Kammer</u> , könnten Sie mir mal kurz helfen?“
	lexikalisierte Imperative (und Varianten)	„ <u>Oiga</u> , perdone, por favor, <u>mire</u> , ¿el centro de la ciudad?“ „ <u>Anda</u> cariño, que necesito...“ „¡ <u>Venga</u> , cómetelo todo!“	„Na, <u>hören Sie</u> mal «, polterte der Fettkopf, während er seinen Körper herumschob, » passen Sie gefälligst auf!“ „Mutter, <u>komm doch</u> , wir wollen zu dem Bären gehen!“
	Gruß- und Entschuldigungs- formen, <i>por favor</i> oder <i>bitte</i> in Erstposition	„Oiga, <u>perdone</u> , <u>por favor</u> , mire, ¿el centro de la ciudad?“	„ <u>Hallo</u> , darf ich Sie mal kurz stören?“
Appealer	<i>¿no?, ¿sí?, ¿qué te parece?, ¿de acuerdo?</i> <i>Ok?, ja?, oder?, nicht (wahr)?</i>	„No esperarás que recoja yo la cocina, <u>¿no?</u> “	„Kannst du das für mich erledigen? Ich tu dir auch mal wieder was Gutes, <u>ja?</u> “

Tabelle III: lexikalische Mittel

3.3 Realisierungsformen auf morphologischer Ebene

In diesem linguistischen Feld weisen mehrere Sprachen eine relativ produktive Abschwächungsstrategie auf, und zwar die Verwendung von Diminutiva. Morphologische Verkleinerungsformen dienen der Abmilderung einer direktiven Sprechhandlung, indem sie ihre illokutionäre Kraft abschwächen (negative Höflichkeit) oder indem sie den Hörer durch die Verwendung von verkleinerten Aufmerksamkeitserregern „schmeicheln“ (positive Höflichkeit). Mit anderen Worten: Die Funktion der Diminutiva, wenn vorhanden, ist normalerweise immer die Schaffung einer Atmosphäre von „Vertrautheit und Intimität“ (Tomiczek et al. 2003: 255); es wird versucht, „den Eindruck der Winzigkeit der Bitte hervor[zu]rufen“ und „die Gunst des Angesprochenen [zu] gewinnen“ (Tomiczek et al. 2003: 255).

Obwohl diese Strategie in beiden Sprachen vorhanden ist, steht außer Zweifel, dass auf Deutsch Diminutiva als Abschwächungsmittel viel weniger als im Spanischen verwendet werden, wahrscheinlich weil spanische Diminutivsuffixe auf Substantive, Adjektive und Adverbien anwendbar sind, während sie auf Deutsch nur bei Substantive möglich sind. Siebold (2008a) hat die morphologische Ebene nicht in ihre Arbeit eingeschlossen, also verfügen wir über keine empirischen Daten der Verwendung, um diese Annahmen zu belegen.

„Perdone, ¿me [sic] podría dejar una monedita de 20 céntimos?“ (Jung 2003: 17)

„¿Os podéis callar o hablar más bajito?“ (Jung 2003: 17)

„Perdona, es que estaba buscando este libro, ¿te importa dejármelo un momentito, lo fotocopio y te lo traigo?“ (Díaz 2001: 395)

Da das Deutsche weniger Möglichkeiten zur Abschwächung durch Diminutivsuffixe hat, bevorzugt es eine Abmilderung durch Adverbien oder Adjektive: *kurz* (siehe 3.2.2) bzw. (*sehr*) *klein* usw. Trotz allem zeigt das Deutsche auch Diminutivsuffixe vor:

„«Ach, Holger, kleinen Moment, ich hol' ihn»“ (Zeit-Korpus)

„Momentchen – wie hieß noch gleich das zweiterfolgreichste?“ (Zeit-Korpus)

„Ja, wollen wir nicht ein kleines Spaziergängen machen?“ (Kernkorpus 20)

Die Verwendung von Diminutiva, um das negative Gesicht des Gesprächspartner zu schützen, ist eine weit verbreitete Strategie: Es existieren mehrere Sprachen, wie z. B. slawische Sprachen wie das Polnische, die sie benutzen. Die polnischen Diminutivsuffixe lauten -(e)k und -ka:

„Chodźmy na mały spacerek!“³¹ (Tomiczek et al. 2003: 255)

Mit Bezug auf positive Höflichkeit verhalten sich Spanisch und Deutsch sehr ähnlich: Beide haben die Möglichkeit, Vornamen – die zu Koseformen werden – oder andere freundliche Appellative durch einen Diminutiv abzumildern:

„Juanillo haz el favor de ir...“ (Ballesteros 1999: 219)

³¹ ‚Gehen wir einen kleinen Spaziergang!‘ (eigene Übersetzung).

„«Julchen», sagt die Gattin des Räuberhauptmanns, «geh üben, mein Kind! [...]»“ (Kernkorpus 20)

„Tengo ganas de coger el teléfono y llamar a Antonio: «Tesoro mío, la grúa se ha llevado mi coche, ¿no podrías ir a recogerlo, amorcito?»“ (CREA)

„«Komm, Schätzchen», sagte er, vom Weine heiter, «gib mir das hübsche Spielzeug.»“ (Niebelschütz 1949: 642)

Das sprachliche spanische System erlaubt sogar die Verwendung von Diminutiva als verdeckte Verstärker:

„Tiene un geniecillo [...], que ya ya.“ (Ballesteros 2002: 10)

4 Schluss

Gegenstand der vorliegenden Arbeit waren die sprachliche Höflichkeit und ihre Realisierungsformen, wobei der Akzent auf den Aspekt der Universalität des Phänomens gesetzt wurde. Im Hinblick darauf gehen wir davon aus, dass jede Sprache über sprachspezifische Mittel verfügt, um Höflichkeit auszudrücken und dass die konkrete Realisierung der Höflichkeit auf den verschiedenen linguistischen Ebenen in jeder Sprache anders sein kann. In diesem Zusammenhang plädieren wir für die Höflichkeitstheorie von Brown und Levinson (1987: 283), nach der Höflichkeitsstrategien universell sind, während die Anwendung der einzelnen Höflichkeitsstrategien von jeder Sprachgemeinschaft oder Sozialgruppe stark abhängt.

Die Universalitätshypothese der Höflichkeit wurde in der Arbeit aus naheliegenden Gründen am Sprachenpaar Spanisch-Deutsch nachgeprüft. Darüber hinaus wurden auch englische, galicische und polnische Beispiele angeführt, um einen umfassenderen Überblick über die Thematik zu verschaffen. Die von uns ausgewählte sprachliche Erscheinung, nämlich die der direktiven Sprechakte, löst die meisten interkulturellen Konflikte oder *pragmatic failures* (Thomas 1983) aus. Aus diesem Grund zeigen Befehle und Bitten – als spezifischer Untersuchungsgegenstand unserer Arbeit – die meisten Abschwächungs- und Intensivierungselementen dar.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass positive und negative Höflichkeit die wichtigsten Strategien sind, die zur Abschwächung der illokutionären Kraft von direktiven Sprechakten dienen. Positive Höflichkeitsstrategien zeichnen sich durch die Steigerung des Wohlbefindens des Adressaten aus. Für Höflichkeitsstrategien, die auf negativer Höflichkeit basieren, ist hingegen die Vermeidung des Eindringens in die persönliche Sphäre des Gesprächspartners charakteristisch. Weitere Höflichkeitsstrategien sind diejenige der Indirektheit (*off-record*), die konversationelle Implikaturen auslöst, und die Höflichkeitsstrategie der völligen Direktheit (*bald on record*).

Im Großen und Ganzen sind die zur Verfügung stehenden Abschwächungs- und Intensivierungsmittel bis auf wenige Ausnahmen (z. B. *locution derivables*, Verwendung von Futur im Spanischen Spanisch oder Abtönungspartikeln im Deutschen) in beiden Sprachen sehr ähnlich. Die Relevanz, die jedem Höflichkeitsmittel zukommt, ist aus kontrastiver Sicht vermutlich nicht immer identisch. Aufgrund des unzureichenden Datenmaterials konnten wir leider diese Hypothese nicht in jedem Fall verifizieren. Das könnte die Grundlage für eine detailliertere Studie in der Zukunft bilden.

Die Unterschiede, die das Sprachenpaar Spanisch-Deutsch aufweist, lassen sich am Beispiel des Anredesystems besonders deutlich erkennen: Auch wenn sowohl im Spanischen als auch im Deutschen eine vertraute Form (*tú, vosotros / du, ihr*) vorhanden ist, um sich an den Kommunikationspartner zu wenden, ist ihre Verwendung in beiden Sprachgemeinschaften nicht gleich. In Spanien wird die vertraute Form bevorzugt und in vielfältigen Situationen verwendet. Das bedeutet weiterhin, dass Spanier durch die Schaffung einer vertrauten und freundlichen Stimmung das positive Gesicht ihrer Adressaten begünstigen wollen. Im Spanischen wird also die sprachliche Höflichkeit durch Strategien der positiven Höflichkeit in höherem Maße als im Deutschen verschafft.

Die Tendenz zum häufigeren Gebrauch der distanzierten Form *Sie* im Deutschen weist darauf hin, dass Deutsche eher eine kommunikative Atmosphäre von Formalität und Zurückhaltung bevorzugen. Diese Neigung steht eng mit dem Schutz des negativen Gesichts des Adressaten in Verbindung: Je distanzierter man sich von dem Anderen in der Kommunikation vorzeigt, desto weniger verpflichtet fühlt sich der Gesprächspartner

zur Durchführung von möglichen Aufforderungen. Das bedeutet, dass negative Höflichkeit bei Deutschen eine wichtigere Rolle als bei Spaniern spielt.

Diese Behauptungen sind auch auf andere sprachliche Erscheinungen anwendbar, wie die folgenden statistischen Angaben rechtfertigen: Während Spanier unabgeschwächte Imperative in 31 % der Fälle und direkte Aussagen wie *locution derivables* in 43 % verwenden, sind diese Ausdrucksmittel im Deutschen kaum relevant. Die Direktheit ist im Spanischen demzufolge kein Zeichen von Unhöflichkeit sondern von Vertrautheit, während sie in der deutschen Sprache eher als aggressives Eindringen in das negative Gesicht des Gesprächspartners wahrgenommen wird. Folgendes Beispiel veranschaulicht diese Erscheinung im Spanischen:

„«Me tienes que dejar tu pasapuré»“ (Siebold 2008a: 27)

Im Gegensatz dazu wählen Deutsche meistens direkte Fragen, die auf die Erfragung der Vorbereitungsbedingungen des Hörers zurückgreifen (66 % der Fälle im Kontext einer Frage nach der Wegbeschreibung), aus. In derselben Situation bevorzugen Spanier die direkte Frage (71 %), meistens in elliptischer Form:

„«Könnten Sie mir kurz den Weg zum Bahnhof erklären?»“ (Jung 2003: 20)

„«Perdone, hm... ¿la plaza nueva?»“ (Siebold 2008a: 100)

Insgesamt weisen die in der Arbeit präsentierten Daten aber darauf hin, dass negative Höflichkeit die am häufigsten verwendete Höflichkeitsstrategie sowohl im Spanischen als auch im Deutschen darstellt, obwohl sie im Deutschen grundlegender als im Spanischen ist. Im Kontrast dazu ist die Tendenz zur Verwendung von Strategien der positiven Höflichkeit im Spanischen tatsächlich höher als im Deutschen, obwohl diese auch in deutschen direktiven Sprechakten vorkommen kann.

Abschließend möchten wir als wichtigste Leistungen dieser Arbeit folgende Aspekte hervorheben: Die ganzen Informationen und Daten, die in vielfältigen bibliografischen Quellen verteilt waren, haben wir gesammelt und angeordnet und in dieser Arbeit auf systematische Weise ganzheitlich präsentiert. Dadurch konnte eine kontrastive Annäherung zum Thema der sprachlichen Höflichkeit bei Bitten und Befehlen im Deutschen und Spanischen (mit Ausnahme der prosodischen Ebene) geschaffen werden, die wir ansonsten in keiner Publikation vollständig gefunden haben.

Des Weiteren hat sich diese Arbeit aus der Perspektive der Fremdsprachendidaktik als sehr interessant erwiesen, denn in unserer Untersuchung sind wir auf spanisch-deutsche Divergenzen eingegangen, die bei der interkulturellen Kommunikation nicht selten ein Problem darstellen. Die Behandlung solcher Themen im Fremdsprachenunterricht könnte das Auftreten von interkulturellen Konflikten auf kommunikativer Ebene und die Erscheinung von nationalen Stereotypen bei den Sprachlernern reduzieren. Durch die im Laufe der Arbeit dargestellten Fakten wird ersichtlich, dass oberflächliche Stereotypen oft nicht stimmig sind: Klischees wie „Deutsche sind sehr höflich“ oder „Spanier sind taktlos“ wirken pauschal und sollten darum vermieden werden.

5 Literaturverzeichnis

5.1 Primärliteratur

- ARJOUNI, Jakob. 1985. *Happy birthday, Türke!* Hamburg: Buntbuch Verlag.
- BÖLL, Heinrich. [1963] 1967. *Ansichten eines Clowns*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- BÖLL, Heinrich. 1994. *Opini3ns dun pallaso*. A Coruña: Tambre.
- CABANA, Darío Xohán. 1991. *Fortunato de Trasmundi*. Vigo: Xerais.
- ENDE, Michael. 1989. *Der satanarchäolügenialkohöllische Wunschpunsch*. Stuttgart [u.a.]: Thienemann Verlag.
- ENDE, Michael. 1989. *El ponche de los deseos*. Madrid: Aguilar
- HEIN, Christoph. 1987. *Horns Ende*. Frankfurt am Main: Luchterlang
- HEIN, Christoph. 1990. *El final de Horn*. Madrid: Alfaguara
- HOFFMANN, Ernst T. A. 2004. „Briefe 1814-1822“, in *Späte Prosa; Briefe; Tagebücher und Aufzeichnungen; Juristische Schriften; Werke 1814-1822*, Hrsg. Allrogen, Gerhard et al. Frankfurt am Main: Deutscher Klassiker Verlag, 9-246.
- NIEBELSCHÜTZ, Wolf von. 1949. *Der blaue Kammerherr*. Frankfurt am Main: Suhrkamp
- SEGHERS, Anna. 1943. *Transit*. Konstanz: Weller

5.2 Sekundärliteratur

- ALBELDA MARCO, Marta / Josefa Contreras Fernández. 2009. „Imagen de afiliación y atenuantes en un análisis contrastivo alemán/español“, *Estudios sobre lengua, sociedad y cultura en homenaje a Diana Bravo*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, 7-30.
- ALBELDA MARCO, Marta / Antonio Briz. 2010. „Aspectos pragmáticos. Cortesía y atenuantes verbales en las dos orillas a través de muestras orales“, in *La lengua*

- española en América. Normas y usos actuales*, Hrsg. Aleza, Milagros / José M. Enguita. Valencia: Universidad de Valencia, 237-260.
- AUSTIN, John L. [1962] 1975. *How to Do Things with Words: The William James lectures delivered at Harvard University in 1955*, Hrsg. Urmson, James O./ Marina Sbisà. Oxford: Clarendon Press.
- BALLESTEROS MARTÍN, Francisco José. 1999. *La cortesía verbal: análisis pragmático lingüístico de las exhortaciones impositivas en inglés y en español: el ruego y el mandato*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- BALLESTEROS MARTÍN, Francisco José. 2002. „Mecanismos de atenuación en español e inglés. Implicaciones pragmáticas en la cortesía“, *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación* 11, <<http://www.ucm.es/info/circulo/no11/ballesteros.htm>>, [1/7/2015].
- BEERBOM, Christiane. 1992. *Modalpartikeln als Übersetzungsproblem. Eine kontrastive Studie zum Sprachenpaar Deutsch-Spanisch*. Frankfurt am Main [u.a.]: Peter Lang.
- BLUM-KULKA, Shoshana / Juliane House / Gabriele Kasper. 1989. *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*. Norwood: Ablex.
- BRIZ GÓMEZ, Antonio. 1993. „Los conectores pragmáticos en español coloquial (I): su papel argumentativo“, *Contextos* XI/21-22, 145-188.
- BROWN, Penelope / Stephen Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CHO, Yongkil. 2005. *Grammatik und Höflichkeit im Sprachvergleich. Direktive Handlungsspiele des Bittens, Aufforderns und Anweisens im Deutschen und Koreanischen*. Tübingen: Niemeyer.
- CONTRERAS FERNÁNDEZ, Josefa. 2005. *El uso de la cortesía y las sobreposiciones en las conversaciones. Un análisis contrastivo alemán-español*. Valencia: Universidad de Valencia.

- DÍAZ PÉREZ, Francisco Javier. 2001. *Producción de actos de habla en inglés y en español. Un análisis contrastivo de estrategias de cortesía verbal*. Jaén: Universidad de Jaén.
- ERVIN-TRIP, Susan Moore. 1976. „Is Sybil there? The Structure of Some American English Directives“, *Language in Society* 5/1, 25-66.
- FERRER MORA, Hang. 2001. „De las partículas modales alemanas a los conectores pragmáticos en español: un puente“, *Quaderns de Filologia. Estudis Lingüístics* VI, 93-113.
- GILI GAYA, Samuel. [1961] 1980¹³. *Curso superior de sintaxis española*. Barcelona: Bibliograf.
- GRICE, Paul H. 1975. „Logic and Conversation“, in *Syntax and Semantics*, Band 3: *Speech Acts*, Hrsg. Cole, Peter / Jerry L. Morgan. New York: Academic Press, 41-58.
- GRICE, Paul H. 1979. „Logik und Konversation“, in *Handlung, Kommunikation, Bedeutung*, Hrsg. Meggle, Georg. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 243-265.
- GRICE, Paul H. [1978] 1989. „Further Notes on Logic and Conversation“, in *Studies in the Way of Words*, Grice, Paul H. Cambridge: Harvard University Press, 41-57.
- HAVERKATE, Henk. 1979. *Impositive Sentences in Spanish: Theory and Description in Linguistic Pragmatics*. Amsterdam: North Holland.
- HAVERKATE, Henk. 1994. *La cortesía verbal: estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- HIDALGO NAVARRO, Antonio. 1996-97. „Sobre los mecanismos de impersonalización en la conversación coloquial: el tú impersonal“, *E.L.U.A* 11, 163-176.
- HIDALGO NAVARRO, Antonio. 2007. „Sobre algunos recursos fónicos del español y su proyección sociopragmática: Atenuación y cortesía en la conversación coloquial“, *Quaderns de Filologia. Estudis Lingüístics* XII, 129-152.

- HIDALGO NAVARRO, Antonio. 2013. „La fono(des)cortesía: marcas prosódicas (des)cortesés en español hablado. Su estudio a través de corpus orales“, *Revista de Lingüística Teórica y Aplicada* 51/2, 127-149.
- JUNG, Sarai. 2003. *Höflichkeit in direktiven Sprechakten – Ein deutsch-spanischer Vergleich*. München: Grin Verlag.
- LAKOFF, Robin. 1973. „The Logic of Politeness: Or, Minding your P’s and Q’s“, in *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, Hrsg. Corum, Claudia / Cedric Smith-Stark / Ann Weiser. Chicago: Chicago Linguistic Society, 292-305.
- LEECH, Geoffrey. 1983. *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- LEVINSON, Stephen C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LEVINSON, Stephen C. 1990. *Pragmatik*. Tübingen: Niemeyer.
- LIE, Kang-Ho. 1991. *Verbale Aspektualität im Koreanischen und im Deutschen: mit besonderer Berücksichtigung der aspektuellen Verbalperiphrasen*. Tübingen: Niemeyer.
- MORENO FERNÁNDEZ, Francisco. 1989a. „Análisis sociolingüístico de actos de habla coloquiales (I)“, *Español actual: Revista de español vivo* 51, 5-52.
- MORENO FERNÁNDEZ, Francisco. 1989b. „Análisis sociolingüístico de actos de habla coloquiales (y II)“, *Español actual: Revista de español vivo* 52, 5-58.
- NAGATOMO, Masami T. 1986. *Die Leistung der Anrede- und Höflichkeitsformen in den zwischenmenschlichen Beziehungen. Ein Vergleich der soziativen Systeme im Japanischen und Deutschen*. Münster: Institut für Allgemeine Sprachwissenschaft (Westfälische Wilhelms-Universität Münster).
- PRÜFER, Irene. 1995. *La traducción de las partículas modales del alemán al español y al inglés*. Frankfurt am Main [u.a.]: Peter Lang.

- RAIBLE, Wolfgang. 1987. „Sprachliche Höflichkeit. Realisierungsformen im Deutschen und im Französischen“, *Zeitschrift für französische Sprache und Literatur* XCVII/2, 146-169.
- ROLF, Eckard. 1994. *Sagen und Meinen: Paul Grices Theorie der Konversations-Implikaturen*. Opladen: Westdeutscher Verlag
- SCHIFFRIN, Deborah. 1987. *Discourse Markers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEARLE, John R. 1969. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEARLE, John R. 1975. „Indirect speech acts“, in *Syntax and Semantics*, Band 3: *Speech Acts*, Hrsg. Cole, Peter / Jerry L. Morgan. New York: Academic Press, 59-82.
- SEARLE, John R. 1979. *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SIEBOLD, Kathrin. 2008a. *Actos de habla y cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico e intercultural*. Frankfurt am Main [u. a.]: Peter Lang.
- SIEBOLD, Kathrin. 2008b. „Die interkulturelle Pragmatik – freut mich, sie kennen zu lernen“, *MAGAZIN* 18, 8-13, <file:///C:/Users/Medea/Downloads/Dialnet-InterkulturellePragmatikAngenehmSieKennenzulernen-2879163%20(3).pdf>, [1/7/2015].
- SIEBOLD, Kathrin. 2010. „Wie Spanier und Deutsche ihr Gesicht wahren – eine kontrastive Untersuchung verbaler Höflichkeit“, in *Bestandaufnahme der Germanistik in Spanien*, Hrsg. Jarillot Rodal, Cristina. Frankfurt am Main [u. a.]: Peter Lang, 123-134.
- SOSA MAYOR, Igor. 2006. *Routineformeln im Spanischen und im Deutschen: eine pragmalinguistische kontrastive Analyse*. Wien: Praesens Verlag.
- SUEIRO ORALLO, Irene. 2002. *Deutsche Modalpartikeln und ihre Äquivalenten im Galicischen: ein Beitrag zur Kontrastiven Linguistik*. Frankfurt am Main [u. a.]: Peter Lang.

- THOMAS, Jenny. 1983. „Cross-Cultural Pragmatic Failure“, *Applied Linguistics* 4, 91-112.
- THURMAIR, Maria. 1989. *Modalpartikeln und ihre Kombinationen*. Tübingen: Niemeyer.
- TOMICZEK, Eugeniusz / Anna Dębała / Anna Lach / Agnieszka Mazur. 2003. „Deutsch-polnische Grammatik der Höflichkeit“, in *Kulturen in Begegnung*, Hrsg. Vogt, Sokol / Eugeniusz Tomiczek. Görlitz: Collegium PONTES, 247-274.
- TSUI, Amy B. M. 1994. *English Conversation*. Oxford: Oxford University Press.
- VATRICAN, Axelle. 2013. „El condicional de cortesía en español: la hipótesis como forma de atenuación“, in *Estudios de lingüística: investigaciones, propuestas y aplicaciones*, Hrsg. Cabedo Nebot, Adrián / Manuel José Aguilar Ruiz / Elena López-Navarro Vidal. Valencia: Servicio de publicaciones, 469-481.
- VEIGA, Alexandre. 1991. *Condicionales, concesivas y modo verbal en español*. Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela.
- WATTS, Richard. 2003. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WEYDT, Harald. 1969. *Abtönungspartikeln. Die deutschen Modalwörter und ihre französischen Entsprechungen*. Bad Homburg: Gehlen Verlag.

5.3 Lexika, Korpora und elektronische Ressourcen

- Corpus de referencia del español actual (CREA), <<http://www.corpus.rae.es/creanet.html>>, [1/7/2015].
- Diccionario de la Real Academia Española (DRAE), <<http://www.rae.es>>, [1/7/2015].
- Digitales Wörterbuch der Deutschen Sprache (DWDS), <<http://dwds.de/>>, [1/7/2015].
- Kernkorpus 20 des DWDS, <<http://dwds.de/>>, [1/7/2015].
- Reverso context (digitales Wörterbuch und Korpus), <<http://context.reverso.net/traduccion/>>, [1/7/2015].

Zeit-Korpus des DWDS, <<http://dwds.de/>>, [1/7/2015].