

Teil 2: Theoretische Hintergrundinformationen

Identität und Selbstkonzept haben einen großen Einfluss auf Entscheidungsprozesse. Wenn Menschen kommunizieren, vermitteln sie nicht nur Informationen, sondern auch ein Image von sich, wie Erving Goffman in seiner Arbeit darstellte (siehe z.B. Goffman, 1959). Zudem führt die Art, wie Menschen sprechen, zu einer Beurteilung ihrer Persönlichkeit. Tannen (1984: 9) führt diese Idee, die bereits vorher von Sapir beschrieben wurde (1958: 542), noch weiter aus. Ein weiterer wichtiger Punkt, der von Sapir genannt wurde, ist, dass „es wichtig ist, zu wissen, was „erwartet wird“, d.h. zu wissen, was innerhalb einer Gemeinschaft stilisiert wurde, um die spezielle Bedeutung zu erkennen, die ein Individuum absichtlich oder unabsichtlich kommuniziert, wenn es von dieser Konvention abweicht“ (Tannen, 1984: 9). Die Art und Weise, wie Menschen sprechen, ist nicht nur von Person zu Person unterschiedlich, sondern auch von Gruppe zu Gruppe, wie Gumperz (1982a&b) aufzeigte. Unterschiede zeigen sich in Merkmalen wie:

- Pausen
- Sprecherwechsel- und Überlappungsmanagement (Beginn/Ende des Redebeitrags; gleichzeitiges Sprechen; anderen ins Wort fallen)
- Geschwindigkeit
- Tonfall
- Indirektheit
- Präferenz für bestimmte Wörter oder Satzformen
- Präferenz für eine bestimmte Höflichkeitsstrategie

Es gibt einige stilistische Konversationsmerkmale, die wir bei Menschen beobachten können (auch bei unseren Schülern und uns selbst).

Geschlecht, ethische Herkunft, soziale Schicht, regionaler Hintergrund und individuelle Angewohnheiten sind einige der Faktoren, die Gesprächsstile bestimmen. Bezüglich der Geschlechterunterschiede fand Tannen heraus, dass Männer und Frauen aufgrund der unterschiedlichen Erziehung unterschiedliche Gesprächsstile aufweisen. Gesprächsstile sind „Arten des Sprechens“, (Tannen, 1984: 8). Tannen benutzt *Stil* einschließlich des Begriffs *Register* (Hymes, 1974: a, b), und zieht dabei die formelle und die Umgangssprache mit in Betracht, aber ebenso den Wechsel, d.h. den Mix von linguistischen Hilfsmitteln, den die Sprecher in verschiedenen Zusammenhängen benutzen. Gesprächsstile können als „die Art des Sprechens beschrieben werden, die durch die Wahl des Sprechstils anhand linguistischer und paralinguistischer Hilfsmittel charakterisiert und in unterschiedlichen Zusammenhängen benutzt werden und dabei einen unterschiedlichen Grad an Formalität darstellen.“ Beispielsweise zeigen Männer und Frauen unterschiedliche Gesprächsstile, wenn es um den Ausdruck von Problemen geht, und fühlen sich – als Konsequenz – durch die Reaktion des anderen auf ihre Problemdarstellung frustriert. Darüber hinaus sind sie häufig durch die Frustration des anderen verletzt. Bei Problemen neigen Männer eher dazu, Lösungen für das Problem anzubieten (Frauen nehmen dies übel), während Frauen von Problemen erzählen und auf Verständnis anstelle von Lösungen hoffen (und Männer verübeln es den Frauen, dass sie ihre Probleme nicht lösen). Tannen (2001: 51-53) berichtet von einigen Fällen:

Ein Mann war enttäuscht, als seine Freundin über Probleme am Arbeitsplatz sprach, sich aber weigerte, seinen Rat anzunehmen.

Ein anderer Mann erzählte, dass er immer das Thema wechselt, wenn seine Freundin über Probleme spricht: „Was nützt es, ständig darüber zu reden?“ „Du kannst daran nichts ändern.“

Ein weiterer Mann meinte, dass Frauen anscheinend in ihren Problemen schwelgen und immer darüber reden wollen, wohingegen er und andere Männer sie erledigen und aus der Welt schaffen wollen, entweder durch das Finden einer Lösung oder sie tun sie einfach mit einem Lachen ab.

Nachdem der Gesprächsstil bestimmt wurde, ist es wichtig, die Gründe für die Wahl des Gesprächsstils herauszufinden. Laut Lakoff (1973) gibt es zwei grundsätzliche und widersprüchliche menschliche Bedürfnisse der Konversation, die die Stilwahl des Sprechers beeinflussen:

1. Mit anderen Menschen in Verbindung sein (Reaktion auf die Gefahr von Isolierung).
2. Unabhängig sein (Reaktion auf die Gefahr, von anderen vereinnahmt zu werden).

Lakoff(1973) beobachtete, dass Sprecher regelmäßig nicht das sagen, was sie meinen, um das höhere Ziel der Höflichkeit zu wahren. Er formulierte ein System, das versucht die Logik der zugrunde liegenden spezifischen linguistischen Wahl zu erklären (z.B. Indirektheit, Präferenz für bestimmte Wörter oder Satzformen). Dieses System beinhaltet 3 Strategien, die dazu dienen sollen, die grundsätzlichen menschlichen Bedürfnisse der Konversation zu wahren.

1. Nicht aufdrängen (Distanz)
2. Möglichkeiten geben (Rücksicht)
3. Freundschaftlich sein (Kameradschaft)

Durch die Wahl der Äußerungsform beachten die Sprecher eine der Regeln, die einen speziellen *stilistischen Effekt* (angedeutet durch die Begriffe in Klammern) darstellen. Die Präferenz für eines der Höflichkeitsprinzipien führt zu einer Kommunikationsstrategie, die den Stil ausmacht.

Beispiele:

- Nicht aufdrängen (Distanz)
Sprecher A: Möchten Sie etwas trinken?
Sprecher B: Danke, sehr gern.

Bei B können wir den indirekten Ausdruck der Präferenz erkennen, der anderen Person nicht den eigenen Willen aufzudrängen. Diese Art von Antwort wird unter Menschen, die diese Strategie erwarten, als freundlich angesehen.

- Möglichkeiten geben (Rücksicht)
Sprecher A: Möchten Sie etwas trinken?
Sprecher B: Was Sie da haben / Machen Sie sich keine Umstände

Bei B wird die Entscheidung der anderen Person überlassen. Diese Art von Antwort wird von Menschen, die diese Strategie erwarten, als freundlich angesehen.

- Freundschaftlich sein (Kameradschaft)
Sprecher A: Ich bin so durstig, Kumpel! Hast du irgendwas zu trinken da?

Der Sprecher geht davon aus, dass der Angesprochene über die vertraute Anrede erfreut sein wird.

Brown and Levinson (1978), die auf Lakoffs Arbeit über Höflichkeit und Goffmans Begriff *Gesicht* aufbauen, definieren zwei Aspekte von Höflichkeit, das *negative* und das *positive Gesicht*. Ihr Begriff des negativen Gesichts korrespondiert mit Lakoffs defensiver Funktion der Distanzstrategie und dem Prinzip von „nicht aufdrängen“:

Das *negative Gesicht* beschreibt das Recht oder den Anspruch auf das Wahre der persönlichen Privatsphäre, das Recht auf Ungestörtheit und Territorium, z.B. frei handeln zu können und nichts aufgezwungen zu bekommen.

Das *positive Gesicht* entspricht dem Prinzip von Rücksicht und Kameradschaft: „Der Wunsch danach, dass dieses Selbstbild bestätigt und anerkannt wird“, Brown and Levinson (1987: 61).

Wenn Sprecher sehr schnell und fast ohne Pausen reden, teilweise anderen ins Wort fallen oder sogar deren Satz zu Ende bringen, wird dieser Stil im Zusammenhang mit Kameraderie als „stark involviert“ (high involvement style) beschrieben. Im Gegensatz dazu benutzen Sprecher, die lange Pausen machen, nicht hineinreden und es vermeiden, andere zu unterbrechen oder deren Satz zu beenden, einen „besonders rücksichtsvollen Stil“ (high considerateness style), Yule (1996: 76).

Der Gesprächsstil ist somit das Ergebnis, das aus dem grundlegenden menschlichen Bedürfnis nach Interaktion hervorgeht, wie Tannen (1991: 19) hervorhebt. Die Entscheidung jeder Person, welche Strategie in welchem Umfang in einer bestimmten Situation benutzt wird, ergibt seinen/ihren charakteristischen *Stil*. Der Eindruck, der durch die gewählte Strategie entsteht, hängt davon ab, inwieweit die Gesprächspartner die gleichen Erwartungen darüber haben, welche Strategie in einer bestimmten Situation angemessen ist. In Beispiel 3 („Ich bin so durstig, Kumpel. Hast du irgendwas zu trinken da?“), könnte die Äußerung den Eindruck erwecken, dass er/sie zu aufdringlich ist.

Literatur- und Quellenverzeichnis:

- Brown, G. & Yule, G. (1983). *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, P. and Levinson, S. (1978). *Questions and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Londres: Penguin.
- (1967). "On Face Work". *Interaction Ritual*. Nueva York : Anchor Books.
- Gumperz, J. J. (1982a). *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1982b). *Language and Social Identity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lakoff, Robin T. (1973). "The Logic of Politeness: or, minding your p's and q's". *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, 292-305.
- (1975). "Language and Woman's Place" *Language in Society* 2: 45-80.
- Sapir, E. (1958) Speech as a personality trait. Selected writings of Edward Sapir in language, culture, and personality, ed. by D. Mandelbaum. Berkeley: U. of California Press.
- Tannen, D. (1984) *Conversational Style*. Norwood, N.J.: Ablex.
- Yule, G. 1996. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.