

Gesprächsstil im Interaktionsprozeß

— Deutsch und Japanisch im Kontrast —

Akiko HAYASHI

Abteilung für ostasiatische Sprach- und Literaturwissenschaften

(Received for Publication ; September 28, 2001)

1. Ziel der Arbeit¹

In einem Gespräch werden Informationen ausgetauscht durch gegenseitiges Fragen und Antworten. Der gegenseitige Sprecherwechsel trifft, nach Mizutani (1988), nicht auf japanische private Gespräche zu, in denen die Gesprächsteilnehmer häufig *aizuchi* und andere sprachliche Merkmale gebrauchen, um den Inhalt der Äußerungen gegenseitig zu bestätigen oder auch abgekürzte Teile der Äußerungen miteinander zu ergänzen. Diese Eigenschaft nennt Mizutani "kooperativen Gesprächsstil", *kyôwa* (1988 : 10). *Aizuchi* beschränkt sich hier auf "sprachliche Merkmale, die von Hörern zum Zweck des Beitrags zur Gesprächsentwicklung gebraucht werden" (Mizutani 1988 : 4).

Zudem behauptet Szatrowski (1993), daß in japanischen Gesprächen die Teilnehmer gegenseitig die Reaktion der Gesprächspartner berücksichtigen, um ein Gespräch kooperativ durchzuführen. Aus diesem Grund weist sie darauf hin, daß der Begriff Sprecherwechsel, laut dem jede Äußerung als etwas selbstständiges behandelt wird, für die Analyse der japanischen Gesprächen nicht geeignet sei (vgl. Szatrowski 1993 : 75).

Im Rahmen dieser Arbeit wird versucht, konkrete Beispiele unter folgenden Gesichtspunkten kontrastiv zu betrachten : 1) ob auch in einer Konfliktsituation, in der eine ernsthafte BITTE mehrmals abgelehnt wird, der japanische "kooperative Gesprächsstil" im Interaktionsprozeß noch erkennbar ist, 2) wie sich eine Konfrontation im Gesprächsstil der beiden Sprachen widergespiegelt, und 3) was die Änderung des Gesprächsstils verursachen kann.

Behandelt werden hier :

- a) VORWERFEN als Reaktion
- b) FRAGEN nach den Gründen
- c) SCHWEIGEN im Gespräch als Reaktion

Die genannten Handlungen sind die der GEBETENEN und gehören jeweils zu im BITTEN-ABLEHNEN-Paar eingebeteten Einschubsequenzen². Sie signalisieren als "Kontextualisierungshinweise" den Gesprächspartnern, wie die betreffenden Äußerungen interpretiert werden sollen. Die "Kontextualisierungshinweise" definiert Günthner (1993) unter Bezugnahme auf Gumperz (1982) wie folgt :

* Tokyo Gakugei University, Koganei-shi, 184-8501, Japan.

“Kontextualisierung bezeichnet nun das Verfahren, mittels dessen Interagierende in ihren Sprechhandlungen Kontext herstellen. Dabei stehen ihnen bestimmte kulturell geprägte, empirisch erfassbare Zeichen, die sogenannten Kontextualisierungshinweise (contextualization cues) zur Verfügung, mit denen dem Gesprächspartner zugleich signalisiert wird, wie eine bestimmte Aktivität zu interpretieren ist” (Günthner 1993 : 43). Sie beeinflussen daher die Strategien der BITTENDEN sowie die weitere Entwicklung des Gesprächs.

Das SCHWEIGEN behandle ich hier ebenfalls als Reaktion im Gespräch. Lewinson (1983) zufolge wird fehlende Vokalisierung, die nach Anwendung der Regel, “Wenn C (current speaker) im laufenden Beitrag N (next speaker) auswählt, muß C zu sprechen aufhören und N muß als nächster sprechen, wobei der Übergang beim ersten TRP (transition relevance place) nach der N-Selektion erfolgt” (297)³, auftritt, “als bedeutsames, oder dem Beitrag eines ausgewählten nächsten Sprechers zuschreibbares (attributable) Schweigen” (298)⁴ interpretiert. Bezüglich beispielsweise japanischer privater Gespräche, die von mehr als zwei Gesprächsteilnehmern geführt werden, verweist ein länger als eine Sekunde dauerndes SCHWEIGEN auf einen Themenwechsel bzw. eine Rückkehr zum ursprünglichen Thema (vgl. Nomura 1993).

Wie bereits erwähnt, wird bei einem “kooperativen Gesprächsstil” ein exakter Sprecherwechsel nicht garantiert. Vielmehr erwartet der Sprecher, daß ein abgekürzter Teil seiner Äußerung vom Hörer ergänzt und dadurch das Äußerungsrecht übernommen wird. Der Hörer hingegen signalisiert durch *Aizuchi* u.a. dem Sprecher, daß er sein Äußerungsrecht beibehalten soll. Im Rahmen dieser Arbeit wird daher SCHWEIGEN als Verweigerung des Äußerungsrechts berücksichtigt, die der Erwartung der Gesprächsteilnehmern nicht entgegenkommen.

2. Methode und Gegenstand der Untersuchungen

Die Daten basieren auf dem Ergebnis mehrerer Pilotstudien mit insgesamt 280 deutschen sowie japanischen Muttersprachlern von 1996 bis 1998 : 1) in Form eines Drehbuchs schriftlich angefertigter Fallbeispiele, 2) auf Umfragen basierende Reaktionen von Japanern gegenüber deutschen Strategien, 3) Gesprächsanalyse der Einzelfalluntersuchungen (Rollenspielen sowie anschließend durchgeführten Interviews).

Im Mittelpunkt der Analyse stehen 27 (dt. : 13, jap. : 14) Rollenspiele, d.h. insgesamt 54 Gesprächsteilnehmer unter 3). Die Analyseergebnisse werden durch die anderen Daten überprüft. Die behandelte Situation ist allen Untersuchungen gemeinsam : “Ein Student oder eine Studentin ruft einen Professor oder eine Professorin an, um um eine Terminänderung zu bitten, weil der erste Termin wegen eines bestimmten Grundes nicht mehr eingehalten werden kann. Dies passiert ausgerechnet an dem verabredeten Tag. Er/sie kennt allerdings den Professor/die Professorin noch nicht persönlich.”

3. Ergebnis der Untersuchungen

3.1. VORWERFEN als Reaktion

Es kommt vor, daß die GEBETENEN auf die BITTE mit einem VORWURF reagieren. In den Daten von 13 deutschen Rollenspielen ist die Handlung, das VORWERFEN, in 10 zu beobachten. In 5 Rollenspielen darunter werden die BITTENDEN mehrmals direkt oder indirekt von den GEBETENEN mit einem Vorwurf konfrontiert. Als sprachliche Merkmale sind zu nennen : Adverbien, die Ärger, Unannehmlichkeiten bzw. Unzufriedenheit betonend ausdrücken (*ja, doch, schon, nun, auch*), Interjektion (*na*), Anrede mit Namen (*Herr S, Frau S*) oder rhetorische Ausdrücke (*Sie wissen doch*) u.a.

Das VORWERFEN, in dem die GEBETENEN ihre umsonst gewordenen Bemühungen ausdrücken,

wird in 7 deutschen Rollenspielen beobachtet. Im Bsp. (1) erwähnt T6, daß sie sich extra für die BITTENDEN Zeit genommen hat.

Bsp.(1)

T6 : Ja, das is' ganz schlecht, weil's is' ja bald Wochenende und ich hab' mich schon verabredet und ähm ich habe mir jetzt extra diese zwei Stunden Zeit genommen, damit Sie vorbeikommen // und ich kann's nicht einfach verschieben, und ich bin jetzt wirklich

St5 : [LAUTER WERDEND] Ja, es dauert ja gar nicht [FRUSTRIERT] so lange, dauert nicht zwei Stunden und [AUSATMEN] <P> [LEISER] 's dauert nicht zwei Stunden [/L] (F3)

In drei Beispielen wird überdies mit dem Ausdruck “*Sie wissen (doch ,ja)*” darauf hingewiesen, daß der BITTENDE diese Tatsache richtig wahrnehmen soll.

Im Gegensatz zum Deutschen wird im Japanischen lediglich in 3 von 14 Rollenspielen ein Vorwurf gemacht.

Bsp. (2)

Ao3 : <1s> êtô, watashi no hôô ni saisho ni yakusoku shite ta to omou n desu kedôô

(<1s> Ahm, Sie sind mit mir zuerst verabredet, glaube ich zwar schon...) (F9J)

Im Bsp. (2) weist Ao3 darauf hin, daß der Termin mit ihr doch eigentlich Vorrang hat. Dieser Hinweis sowie der Ton, mit dem der Satz geäußert wird, signalisieren, daß dies ein VORWURF ist. Dennoch wird “*to omou n desu kedôô* (glaube ich zwar schon...)” hinzugefügt, der Satz wird nicht bis zum Schluß ausgesprochen, und einige Wörter werden länger gezogen als sonst (*hôô*, *kedôô*). Außerdem reagiert die Sprecherin auf das BITTEN vor dem VORWERFEN mit einem sekundenlangen Schweigen, dann mit dem Füllwort “*êtô*”. Die Füllwörter, die Abkürzung insbesondere mit dem Partikel *kedo* (*keredo*) sowie eine in die Länge gezogene Aussprache, die als sprachliche Merkmale dem Gesprächspartner *Aizuchi* abfordern, sind auch beim VORWERFEN im Japanischen anzutreffen. Ebenso wird die Partikel *ne* gebraucht, um damit die Gesprächspartner auf eine bestimmte Wahrnehmung hinzuweisen (s. Bsp.(7) Sm 4).

Das Ergebnis konnte durch eine andere Untersuchung in Form einer Umfrage mit 89 japanischen Muttersprachlern überprüft werden. In der Untersuchung übernahmen sie die Rolle der BITTENDE und stellten schriftlich dar, wie sie auf die Äußerungen des GEBETENEN reagieren würden. Die Äußerungen sind japanische Übersetzungen von einem tatsächlich auf Deutsch vollzogenen Rollenspiel.

Bezüglich des Eindrucks bewerteten 52% Teilnehmer den GEBETENEN negativ, 26% positiv und 21% neutral. Als Grund für den negativen Eindruck nannten 35% den VORWURF mit der Bemerkung, “sich extra Zeit genommen zu haben”. Aufgrund dessen bezeichnen sie ihn beispielsweise als “aufdringlich” oder “in überwiegenden Maßen Dank verlangend” (vgl. Hayashi 1997).

Das Resultat zeigt, daß es auch beim VORWERFEN in den jeweiligen Sprachen bevorzugte Vorgehensweisen gibt. In den deutschen Beispielen stehen sich die Gesprächsteilnehmer gegenüber und sprechen von ihren eigenen Gesichtspunkten aus. Hingegen wird in den japanischen Rollenspielen versucht, für den “kooperativen Gesprächsstil” charakteristische sprachliche Merkmale beizubehalten, die vom Gesprächspartner *Aizuchi* als Bestätigung fordern.

bewertet Ty die Situation so kritisch, daß sie fürchtet, ein neu vereinbarter Termin müßte wiederum verschoben werden. Nach Ty13 schweigt die BITTENDE 12 Sekunden lang und sagt vor sich hin als Monolog “*dô shiyô* (was kann ich tun)”.

Dem Interview zufolge empfand die BITTENDE während der Interaktion ihre Gesprächspartnerin keineswegs als abweisend, trotz des mehrmaligen ABLEHNENS. Sie bemühte sich nur, irgendeine Verschiebungsmöglichkeit zu suchen. Die GEBETENENE hingegen betrachtete ihre Gesprächspartnerin sehr genau und kritisch, und bemerkte sogar einen zeitlichen Widerspruch unter ihren verschiedenen Vorschlägen. Interessant ist aber, daß sie in dem Moment, in welchem sie ihre Gesprächspartnerin dazu als nicht mehr fähig bewertete, sie sich für die Weiterführung des Gesprächs verantwortlich fühlte (vgl. Hayashi 1999 : 172). Sie zeigt dann großes Mitleid ihr gegenüber und schlägt erst danach eine alternative Möglichkeit vor.

Beispiele aus den deutschen Rollenspielen zeigen eine vollkommen andere Entwicklung. Obwohl man in den deutschen Gesprächen dadurch leichter das Ziel erreicht, aufgrund des BEGRÜNDENS den Gesprächspartner zu überzeugen (vgl. Hayashi 2001 : 9–10), wird der Grund bei manchen Fällen erst nach mehrmaligen ABLEHNEN als die letzte Möglichkeit zu überzeugen angeführt. Es kommt vor, daß sie erst nach der Aufforderung durch den Gesprächspartner ihre BITTE konkret BEGRÜNDEN.

Bsp. (4) –Äußerungen der GEBETENEN–⁵

T3 : Wieso

T4 : Was denn. Was kann denn so schlimmes passiert sein, daß Sie nicht vorbeikommen.

T5 : Könnten Sie es bitte erklären, weil ich habe mir jetzt extra die Zeit genommen und bin hier geblieben [EINATMEN] und könnten Sie mir’s vielleicht // m

T7 : [VERÄRGERT] Ja, dann muß ich leider sagen, das ist Ihr Problem. Ich habe leider keine Zeit.

T8 : Ja, könnten Sie mir’s vielleicht näher erklären, wie wie schwerwiegend Ihre Gründe sind, daß Sie nicht vorbeikommen, weil // [...]

<Grund : Erkrankung der Gastmutter, verantwortlich für die Gastgeschwister>

T9 : Ach, so. Gut. Ahm

T10 : Ja, da kann man wohl nichts machen, weil man muß ja auch höflich bleiben, an in Ihrer Stelle. Gut, äh, hätten Sie denn ehm, wann hätten Sie denn wieder Zeit. (F3)

Im Bsp. (4) fragt die GEBETENE von T3 bis T8 mehrmals nach dem Grund, warum der erste Termin verschoben werden müßte. Da ihre Gesprächspartnerin nicht gleich ihre BITTE BEGRÜNDET und nur behauptet, daß sie ihre Zeit nicht sehr lang in Anspruch nehmen würde (St5 : “*Ja, es dauert ja gar nicht so lange, dauert nicht zwei Stunden und ’s dauert nicht zwei Stunden.*”), reagiert T nur immer verärgerter (T7). Trotz dieser Entwicklung akzeptiert T9 recht einfach, weil sie mit dem GRUND einverstanden ist, der endlich unmittelbar davor dargelegt wurde. Auch im Bsp. (5) erreicht der BITTENDE sein Ziel durch einen ernsthaften Grund.

Bsp. (5) –Äußerungen des GEBETENEN–

Fi4 : Ja, dann will ich aber hoffen, daß Sie ’n guten Grund haben.

<Grund : Beerdigung eines nahen Familienangehörigen>

Fi5 : Na ja. Gut. Das sehe ich ein. Ähm. Wollen Sie denn direkt einen neuen Termin vereinbaren oder (M6)

Selbstverständlich werden nicht alle GRÜNDE akzeptiert. Im Bsp. (6) mißlingt der Überzeugungsversuch.

Bsp. (6) –Äußerungen des GEBETENEN–

R2 : und [SCHNELL] aus welchem Grund können Sie denn nicht kommen. [/S]

<Grund : auf eine Klausur vorbereiten müssen>

R3 : Aber Sie könnten, wußten Sie sicherlich länger als eine Woche, oder (M5)

Sowohl in den gelungenen als auch in den mißlungenen Fällen wird in den deutschen Gesprächen kritisch, überprüfend und sogar mißtrauisch nach dem Grund gefragt. Sprachliche Merkmale sind beispielsweise *hoffen, denn, einen guten Grund* u.a.

Den Rollenspielen zufolge werden FRAGEN nach den Gründen im Japanischen zumindest scheinbar “kooperativ”, im Deutschen distanziert und “streng überprüfend” gestellt. Ob die BITTENDEN mit dem Grund die GEBETENEN überzeugen können oder nicht, entscheidet die Richtung des weiteren Gesprächs im Deutschen. Der Gesprächsstil selbst (gegenseitiger Sprecherwechsel) ändert sich zwar nicht, jedoch werden die Haltung sowie der Äußerungsinhalt seitens der GEBETENEN eindeutig kooperativ.

Im Japanischen hingegen gebrauchen die GEBETENEN die Äußerungen für das ÜBERZEUGEN LASSEN oder VERSTÄNDNIS ZEIGEN als ihre “freundliche Gestik”, die das folgende ABLEHNEN andeutet. Sprachlich gesehen wird zwar ihr “kooperativer Gesprächsstil” von beiden Seiten beibehalten, er wird allerdings seitens der GEBETENEN dazu gebraucht, um die Konfrontation mildernd auszudrücken.

3.3. SCHWEIGEN im Gespräch als Reaktion

3.3.1. Allgemeine Tendenz

Bezüglich des Schweigens⁶ ist ein eindeutiger Unterschied zwischen den japanischen und den deutschen Rollenspielen zu beobachten.

In einem japanischen Rollenspiel schweigen die Gesprächsteilnehmer durchschnittlich an 46 Stellen, darunter 12mal länger als eine Sekunde. Dagegen beträgt die Zahl der Stellen, an denen Schweigen auftritt, in einem deutschen Rollenspiel durchschnittlich 10, darunter lediglich 4mal länger als eine Sekunde (Tabelle 1). Die gesamte Länge derjenigen Stellen in einem Rollenspiel, die länger als eine Sekunde dauern⁷, beträgt durchschnittlich 25 Sekunden im Japanischen und 6 Sekunden im Deutschen. Dies entspricht jeweils 12.6% der gesamten japanischen Gespräche und 4.1% der deutschen (Tabelle 2).

Tabelle 1 : Anzahl des Schweigens		
	Der Durchschnitt der gesamten Anzahl des Schweigens in einem Rollenspiel	Länger als eine Sekunde
jap.	46	12
dt.	10	4

Tabelle 2 : Die Länge des Schweigens		
	Der Durchschnitt der gesamten Länge des Schweigens in einem Rollenspiel	Die Dauer des längsten Schweigens
jap.	25 Sekunden (12.6%)	12 Sekunden
dt.	6 Sekunden (4.1%)	6 Sekunden

Wie das Ergebnis zeigt, schweigen die Gesprächsteilnehmer in den japanischen Rollenspielen eindeutig öfter und länger, obwohl in den japanischen Gesprächen viel häufiger *aizuchi* und Füllwörter ge-

braucht werden. Die Dauer des jeweiligen Schweigens zeigt ebenfalls diese Tendenz. Das längste Schweigen im Japanischen dauert 12 Sekunden und 6 Sekunden im Deutschen (Tabelle 2).

3.3.2. SCHWEIGEN der GEBETENEN

Nun beobachten wir das Schweigen je nach den gespielten Rollen. Insofern es um den Vergleich zwischen der gesamten Länge des Schweigens von BITTENDEN und von GEBETENEN geht, bestehen kaum Unterschiede zwischen den beiden Sprachen. Sowohl in den deutschen als auch in den japanischen Rollenspielen gehören etwa 60% zu den BITTENDEN und 40% zu den GEBETENEN. Eine weitere Untersuchung führt jedoch zu unterschiedlichen Ergebnissen.

Tabelle 3 und 4 zeigen, wie lange die deutschen und japanischen GEBETENEN und BITTENDEN jeweils schweigen. In den deutschen Rollenspielen ist die Anzahl des Schweigens der GEBETENEN durchgehend gleich oft oder geringer als die der BITTENDEN (Tabelle 3). Hingegen schweigen die GEBETENEN im Japanischen unterschiedlich oft. Zum Beispiel ist die Anzahl derjenigen, die nur eine Sekunde schweigen, bei den GEBETENEN geringer als bei den BITTENDEN. Bei dem 2, 3, 4, 5 und 8 Sekunden währendem Schweigen ist dies jedoch andersherum. (Tabelle 4)

	1s	2s	3s	4s	5s	6s
GEBETENEN	16	1	2	0	1	0
BITTENDEN	23	3	2	0	1	1

	1s	2s	3s	4s	5s	6s	7s	8s	9s	10s	11s	12s
GEBETENEN	33	17	8	5	1	2	2	1	0	0	0	0
BITTENDEN	70	15	3	1	0	2	2	0	1	1	2	1

Im folgenden japanischen Beispiel wird das SCHWEIGEN als Reaktion gegenüber dem BITTEN gebraucht. Es scheint zwar, als ob die GEBETENE die Antwort herauszögert, jedoch zeigt sie mittels Ihres SCHWEIGENS eine ablehnende Einstellung und LEHNT später die BITTE AB.

Bsp. (7)

Sm4 : <2s> [EINATMEN] sôô wa itte mô <p> ichiô kono aida tashika yakusoku shita hazu desu yo nê
(<2s> [EINATMEN] wenn Sie auch so was sagen, <p> jedenfalls haben wir uns ja sicher neulich verabredet, nicht wahr?)

Ko4 : =Hai<1s> [EINATMEN] hontô nî môshi wake naku omotte masu, êttô <1s> sensei no tsugô gâ ii
jikan ni matâ ano saido <p> jikan wô <1s> totte morae nai deshô ka
(=Ja,<1s> [EINATMEN] es tut mir wirklich leid, ehm <1s> Könnten Sie sich bitte nochmals Zeit nehmen, wann es Ihnen paßt.)

Sm5 : Sô wa itte mo kochira mo nakanaka jikan ga tore nai nodê <p> [LEISE] tô [L] <3s> sô desu nê
<1s> sore wa komari mashita nê
(Wenn Sie auch so was sagen, da ich mir auch nicht einfach für Sie Zeit nehmen kann <p> [LEISE]
mm [L] <3s> na ja <1s> das ist ein Problem.) (F4J)

In Bsp. (7) reagiert Sm4 auf die BITTE zuerst mit 2sekundigen SCHWEIGEN. In Sm5, nach der Erwähnung des Grundes für das ABLEHNEN (“da ich mir auch nicht einfach für Sie Zeit nehmen kann”),

SCHWEIGT sie dreimal hintereinander, einmal 3 Sekunden lang. Hier folgen zwar die Ausdrücke, “*sô desu nê* (na ja)”, “*sore wa komari mashita nê* (Das ist ein Problem)”, jedoch entspricht das SCHWEIGEN nicht einer einfachen Denkpause. Statt dessen teilt die GEBETENE ihrer Gesprächspartnerin indirekt mit, daß sie nicht beabsichtigt, die BITTE zu akzeptieren.

Dem SCHWEIGEN in Sm4 folgt das Einatmen und der Ausdruck, “*sôô wa itte mô* (wenn Sie auch so was sagen)”, der einen Vorwurf ankündigt. Der gleiche Ausdruck “*sô wa itte mo*” wird in Sm5 wiederholt und leitet diesmal die Äußerung zum ABLEHNEN ein.

Auch im Bsp. (8) schweigt der GEBETENE (Ky8) gleich am Anfang zweimal hintereinander. Nach dem SCHWEIGEN teilt er dem BITTENDEN mit, daß seine BITTE um eine Terminänderung aus zeitlicher Gründen nicht akzeptiert wird. Darüber hinaus wird der BITTENDE dazu aufgefordert, daß er doch wie verabredet erscheinen soll, um den Inhalt der gewünschten Besprechung kurz mitzuteilen.

Bsp. (8)

Ky8 : *hâ <2s> ê <1s> chotto jikân to iu ka yotei gâ ichiô <p> sôdan shite oita <p> kyô <p> tte iu jikan de nai tô <p> nakanaka muzukashii monodê dekireba <p> anô <p> ashi dake demo hakonde itadaite <p> ashi dake demo hakonde itadaitê <p> ma sukoshi demo o-hanashi dekireba to <p> iu fû ni omou u desu keredomô [...]*

(*<2s> eh <1s> bezüglich der Zeit bzw. des Termins <p> es ist sonst schwer <p>, wenn es nicht <p> heute <p> ist, <p> also <p> deshalb meine ich, auch kurz, <p> auch kurz, daß Sie bei mir jedenfalls vorbeikommen <p> und wir uns auch ein wenig besprechen könnten [...]*) (M2J)

In den hier behandelten Rollenspielen werden, den gegebenen Abläufen zufolge, die Handlungen BITTEN und ABLEHNEN mehrmals wiederholt. In der Hälfte der japanischen Rollenspiele SCHWEIGEN die GEBETENEN am Anfang ihrer Äußerungen, in denen das ABLEHNEN zum ersten Mal vollzogen wird. Ansonst wird das ABLEHNEN von einem tiefen Einatmen bzw. Füllwörtern eingeleitet. Das SCHWEIGEN wird im japanischen, neben dem Einatmen sowie lang gezogenen Füllwörtern, von den GEBETENEN als “Kontextualisierungshinweis” gebraucht, der ihre ablehnende Einstellung zuerst signalisiert.

Hingegen schweigt in keinem deutschen Rollenspiel der GEBETENE beim ersten ABLEHNEN. Vielmehr wird gleich die vorgenommenen Handlungen vollzogen, mit eindeutigen Ausdrücken, wie z.B. “*Ja, das ist sehr schlecht*” (F1), “*Also, das geht ja ganz und gar nicht*” (M2).

R4 in Bsp. (9) SCHWEIGT zwar 3 Sekunden lang, jedoch LEHNTE er zuvor bereits zweimal (R1, R2) die BITTE AB, ohne ein einziges Mal zu SCHWEIGEN. Das 3sekundige SCHWEIGEN in R4 beim dritten ABLEHNEN entspricht eher dem Seufzen in R2, das seine Unannehmlichkeiten deutlich zum Ausdruck bringt.

Bsp. (9) –Äußerungen des GEBETENEN–

R1 : Sie haben doch letzte Woche erst den Termin mit mir festgelegt. Ich hab’ n-’n sehr engen Terminplan und ich kann eigentlich den Termin nicht ändern.

R2 : [SEUFZEN] Wie gesagt, mein Terminplan ist sehr sehr eng, und [SCHNELL] aus welchem Grund können Sie denn nicht kommen.[/S]

[...]

R4 : *<3s>* [LAUTAUSATMEN] Nun ja, was, was soll ich da sagen. Sie haben sich bei mir darum bemüht, diesen Termin zu kriegen ↑, und, wie gesagt, es ist für mich eigentlich so gut wie unmöglich einen anderen Termin festzulegen ↓ Können Sie nicht doch noch kommen ↓ (M5)

eine Verschiebungsmöglichkeit gibt. Er entschuldigt sich nochmals (Ye33) und erwartet, daß der GEBETENE (Ky), der die Rolle des Professors übernahm, nun das Gespräch zu Ende führt. Der GEBETENE verweigert jedoch weiterzureden. Absichtlich macht er von seinem Äußerungsrecht nicht Gebrauch und drückt dadurch aus, daß er mit der Entwicklung des Gesprächs unzufrieden ist.

Die strategische Verweigerung des Äußerungsrechts ist auch in einem anderen japanischen Rollenspiel zu beobachten, jedoch nicht in den deutschen.

4. Schlußfolgerung

Im Rahmen dieser Arbeit wurden mit den Methoden der Gesprächsanalyse ein mit drei konkreten Handlungen verbundener Gesprächsstil unter kontrastiven Gesichtspunkten betrachtet. Als Ergebnis kann festgestellt werden :

- 1) Auch in einer Konfliktsituation wie VORWERFEN wird der "kooperative Gesprächsstil" im japanischen dadurch beibehalten, daß die GEBETENEN anhand der dem Stil charakteristischen sprachlichen Merkmale von ihren Gesprächspartnern *Aizuchi* zur Bestätigung fordern. In den deutschen Beispielen hingegen betonen die Gesprächsteilnehmer ihre kontrastive Haltung und sprechen vom eigenen Standpunkt.
- 2) In bezug auf FRAGEN nach den Gründen beeinflußt ihre kontrastive Haltung nicht den Gesprächsstil selbst. Im Deutschen spiegelt sich die Einstellungsänderung in der Gesprächsentwicklung inhaltlich deutlich wider. Im Japanischen wird versucht, den "kooperativen Gesprächsstil" beizubehalten, damit der Einstellungsunterschied indirekt ausgedrückt werden.
- 3) Im Vergleich mit den deutschen Rollenspielen wird in den Japanische öfter und länger geschwiegen. Das SCHWEIGEN wird im Japanischen von den GEBETENEN als Handlung gebraucht, die das Gespräch in eine gewünschte Richtung führt : Erstens, als "Kontextualisierungshinweis" signalisiert es die ablehnende Einstellung, zweitens, es setzt den Gesprächspartner unter Druck, weil dadurch eine Zusammenarbeit im Gespräch von beiden Seiten unterbrochen wird und der von dem Gesprächspartner erwartete "kooperative Gesprächsstil" nicht mehr eingehalten wird.

Bezüglich des SCHWEIGENS tritt außerdem lediglich 46% des gesamten Schweigens bei weiblichen Gesprächsteilnehmern im Deutschen auf, hingegen 69% im Japanischen.

Als fortzusetzende Untersuchung soll die Analyse der Reaktion auf einen unerwartet auftretenden neuen Gesprächsstil u.a. unternommen werden, bei der auch der Einfluß des sozialen Faktors (z.B. Geschlechtsunterschied) auf die Auswahl der Strategie berücksichtigt wird. Des weiteren soll die Organisation des Sprecherwechsels⁸ in deutschen Gesprächen überprüft werden, die als Strategie dem japanischen SCHWEIGEN entsprechen mag.

Anmerkungen

1 Diese Arbeit ist eine überarbeitete Version meines Referates, das ich auf der Tagung "III. Ost-West-Kolloquium für Sprachwissenschaft" (Berlin, im März 2000) unter dem Titel "Handlungen und Gesprächsstil im Interaktionsprozeß –Deutsch und Japanisch im Kontrast–" gehalten habe.

2 Das BITTEN-ABLEHNEN-Paar kann nach Schegloff & Sacks (1973) zwar als "adjacency pair" (Nachbarschaftspaar) genannt werden, jedoch erscheinen die Handlungen in den realen Gesprächen, nicht immer unmittelbar hintereinander. Dazwischen werden, wie Levinson (1983) nachgewiesen hat, andere Sequenzen eingebettet, und es zeigt sich daher eine hierarchische Struktur. Dies trifft auch für die hier behandelten Daten zu.

3 Deutsche Übersetzung von Fries (1994)

- 4 Deutsche Übersetzung von Fries (1994)
- 5 Die Reaktionen der BITTENDEN sind hier weggelassen. Dies trifft auf Bsp.(5) und (6) auch zu.
- 6 Das Wort "Schweigen" ohne Versalien wird als allgemeiner Oberbegriff gebraucht.
- 7 Nach Szatorowski (1990 : 149) hat das mehr als 0.4 Sekunden dauernde Schweigen Bedeutungen in Gesprächen. Hier beschränke ich mich jedoch auf die Stellen, welche länger als 1 Sekunde dauern.
- 8 Schegloff (2000) überprüft Sprecherwechselorganisation aufgrund der Analyse simultaner Äußerungen von mehreren Englisch sprechenden Gesprächsteilnehmern. Es soll auch in einer zukünftigen Arbeit in Betracht gezogen werden, inwieweit sein Resultat Charakteristika der deutschen Gespräche entspricht.

Literatur

- Gumperz, John, J., *Discourse strategies*. Cambridge : Cambridge University Press. 1982.
- Günthner, Susanne, *Diskursstrategien in der interkulturellen Kommunikation – Analysen deutsch–chinesischer Gespräche–*. Tübingen : Max Niemeyer Verlag. 1993.
- Hayashi, Akiko, "Strategien für das Absagen im Japanischen – Eine sequentielle Betrachtung der Sprechhandlungen ABSAGEN, BITTEN und ABLEHNEN im Kontrast zum Deutschen –". Apel, U., J. Holzapfel und P. Pörtner (Hrsg.) *Referate des 10. Deutschsprachigen Japanologentages vom 9.–12. Oktober 1996 in München*. München : Japan–Zentrum der Ludwig–Maximilians–Universität. 1997 : 643–652.
- Hayashi, Akiko, *Monbushō kagaku kenkyūhi shōrē kenkyū (A) kadai bangō : 09780203. Nihongo oyobi doitsugo no kaiwa sutoratejī no dētabēsu–ka ni kansuru kenkyū*. Tokyo : Tokyo Gakugei Universität. 1999.
- Hayashi, Akiko, "Japanische Gesprächsstrategien im Kontrast zum Deutschen – Interaktive Struktur der BITTEN–ABLEHNEN/AKZEP–TIEREN Sequenz und darinstehende Kontextualisierungshinweise –". Gössmann, H. und A. Mrugalla (Hrsg.) *11. Deutschsprachiger Japanologentag in Trier 1999. Band II*. Hamburg : LIT. 2001 : 3–16.
- Lewinson, Stephen C., *Pragmatics*. Cambridge : Cambridge University Press. 1983. (Ins Dt. übers. von Ursula Fries, Tübingen : Max Niemeyer Verlag. 1994.)
- Mizutani, Nobuko, "Aizuchi ron". *Nihongogaku* 7–13. Tokyo : Mēji shoin. 1988 : 4–11.
- Nomura, Makio, "Nichijōtekina kaiwa ni okeru wadadi no tenkan to warikomi no kinō – Kaiwa no sankasha no kakawarikata wo megutte–". *Hirogaku dai gobun* 18–19. Hirosaki : Hirosaki Gakuin Universität. 1993 : 9–22.
- Schegloff, Emanuel A., "Overlapping talk and the organization of turn–taking for conversation". *Language in Society* 29–1. Cambridge : Cambridge University press. 2000 : 1–63.
- Schegloff, Emanuel A. und Harvey Sacks, "Opening up closings". *Semiotica* 7–4. The Hague : Mouton. 1973 : 289–327.
- Szatorowski, Polly, "Hatsuwa no kinō". Teramura, H., M. Sakuma, S. Sugito und K. Hanzawa (Hrsg.) *Case Study Nihongo no bunshō, danwa*. Tokyo : Ōfū. 1990 : 140–151.
- Szatorowski, Polly, *Nihongo no danwa no kōzō bunseki. Kan'yū no sutoratejī no kōsatsu*. Tokyo : Kuroshio shuppan. 1993.

Transkriptionszeichen

- . : Satzende
- = : ohne Pause
- _ : betonen
- <p> : Pause (kürzer als eine Sekunde)
- <2s> : 2 Sekunden schweigen
- // : Überlappung (inkl. *Aizuchi*)
- [?] : akustisch schwer verständliche Lautkette
- ↑ ↓ : steigende, fallende Intonation
- s ↑ : *shiriagari* Intonation im Japanischen

[Versalien]...[/V] : Beobachterkommentar. Bsp. [SCHNELL]...[/S]

[...] : Weglassung von der Autorin (nur in dieser Arbeit)

(M5) : 5. Rollenspiel, männlicher Gesprächsteilnehmer (Deutsch)

(F2J) : 2. Rollenspiel, männlicher Gesprächsteilnehmer (Japanisch)

インタラクションの過程にみる会話スタイル

— 日独対照会話分析 —

林 明 子

日本語教育

日本語の会話では、聞き手があいづちにより積極的に話し手に協力し、相手の言ったことを確認・補強したり、話し手も発話の後半を省略して相手にその文の完成をゆだねるといった共話的なスタイルが用いられる (cf. 水谷, 1998)。

本研究では、日本語会話例、ドイツ語会話例の対照に基づき

- (1) 依頼が何度も断られるような対立的な状況でも、日本語の共話的なスタイルは維持されるのか
 - (2) 対立姿勢は、両言語の会話スタイルにどのように反映されるのか
 - (3) 会話スタイルを変える要因は何か
- について (a) 依頼に対し非難で応じる (b) 理由を尋ねる (c) 沈黙する、の3つの行為に焦点をあてて調査した。

分析対象としては、1) 日本語母語話者による創作会話、2) 会話の展開予測とドイツ語のストラテジーに対する日本語母語話者の反応調査、3) ロール・プレイによる電話での会話と、そのフォローアップ・インタビューの計280例を視野に入れ、3) で得た27ケース、54人 (ドイツ語母語話者26人、日本語母話者28人) の会話例を中心に分析した。その結果については1) および2) によって適宜確認した。ロールプレイの課題は「以前自分が依頼してとったアポイントメントのキャンセルおよび予定変更の依頼」であった。

調査の結果は以下の通りである。

- (1) 依頼が何度も断られるような対立的な状況にあっても、日本語では、依頼された側が共話に特徴的な話し方を用いることによって、自分が相手に対して行っている非難に対して確認のあいづちを打たせていた。それに対し、ドイツ語の会話では、依頼する側、依頼される側の双方が対立姿勢を強調し、それぞれの立場から発言していた。
- (2) 日本語、ドイツ語とも依頼の理由を尋ねる場合、話者の対立姿勢が会話スタイルに影響を与えることはなかった。話者が自分の立場を変える場合、すなわち「断り」から「承諾」に転じる場合、その変化は内容的には顕著に表れるが、それによって会話スタイル自体が何らかの変化をみせることはなかった。日本語の場合は、対立する立場の違いを間接的に表現するために、いっそう共話的なスタイルを維持することに神経が注がれていた。
- (3) 日本語の会話の方が、共話的なスタイルに特徴的なあいづち・補強などによる重なり発話が多いにも関わらず、ドイツ語の会話より沈黙する回数が多く、しかも沈黙時間も長かった。日本語の会話の中では、沈黙は依頼される側が会話を自分に好ましい方向に展開させるためのストラテジーとして用いる様子が観察された。具体的には、1) contextualisation cue として、断りたい意向を示唆する、2) 沈黙により共話的なスタイルを故意に壊すことで、会話展開にあたっての協力を拒否し、依頼者に圧力をかける、の2つの方法による。

沈黙に関しては、ドイツ語の場合、全体の46%が女性の発話者によるものであったのに対し、日本語では69%にのぼっている。ストラテジーとしての沈黙については、今後、男女差という視点から検討すると同時に、沈黙に相当するストラテジーとしてのドイツ語の話者交替のメカニズムについても調査を続ける必要がある。

