

## BITTEN und ABSAGEN im Gespräch

— Reaktion der Japaner auf die deutschen Strategien —

Akiko HAYASHI

Abteilung für ostasiatische Sprach- und Literaturwissenschaften \*

*(Received for Publication; September 30, 1996)*

### 1. Einleitung

#### 1.1. Ansatz der Problemsetzung

“Ganz kurzfristig sagte eine Studentin bei mir ihren Termin ab. Der Grund lautete: “Ich bin krank”. Deutsche Studenten denken wohl, daß damit alles erledigt sei, wenn sie das “krank sein” als Grund angeben.”

“Ein Student kam verspätet zu meiner Veranstaltung und fing an, mir zu erklären, warum er sich verspätet habe. In einem solchen Fall wäre es mir lieber, wenn man sich nur entschuldigte, ohne dabei irgendwelche Gründe zu nennen.”

Hierbei handelt es sich um authentische Reaktionen zweier in Deutschland wohnender japanischer Professoren, die gleichzeitig einen allgemein gültigen Charakter aufweisen. Beide Professoren empfinden die Haltung der Studenten als unpassend, obwohl diese höchstwahrscheinlich in bester Absicht ihre Entschuldigungen vorgebracht haben.

Solche Mißverständnisse werden oft mit dem Hinweis auf kulturelle Unterschiede abgetan. Die Diskrepanz liegt jedoch vielmehr in der sprachlich bedingten Anwendungsweise verschiedener Strategien, wie eine bestimmte Intention zum Ausdruck gebracht werden soll:

- 1) Anwendung anderer Strategien in der gleichen Situation (z.B.: Gilt “krank sein” in dieser Situation als adäquate Entschuldigung, Rechtfertigung oder Überzeugung?)
- 2) Lassen gleiche Strategien unterschiedliche Sequenzen zu (z.B. Entschuldigung-Begründung, Begründung-Entschuldigung oder nur Entschuldigung ohne Begründung)?

Es gibt zu viele individuelle bzw. soziale Faktoren, die die sprachlichen Handlungen beeinflussen, wie auch die konkreten Ausdrücke in zahlreichen Variationen vorhanden sind. Moriyama (1990) zufolge leisten Strategieuntersuchungen bei einer systematischen Analyse jedoch wertvollen Beistand<sup>1</sup> und bieten einen unentbehrlichen Maßstab für eine objektive systematische Gesprächsanalyse an.

#### 1.2. Strategieuntersuchung anhand der Sprechakttheorie

Normalerweise kann man davon ausgehen, daß die Gesprächsteilnehmer in der alltäglichen Kommunikation ihre Ziele möglichst ohne Störung der zwischenmenschlichen Beziehungen zu erreichen versuchen, wobei in unterschiedlicher Art und Weise zahlreiche Strategien zur Anwendung gelangen, die sowohl sprachlich als auch nicht-sprachlich realisiert werden können. In dieser Arbeit sollen indessen nur die auf sprachlichen Mitteln basierenden Strategien im Rahmen der linguistischen Pragmatik untersucht werden.

---

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

Bezüglich der japanischen Gesprächsanalyse bezeichnet Szatrowski (1994<sup>2</sup>) eine Strategie als "Mittel für das Erreichen eines Ziels im Laufe des Gesprächs"<sup>2</sup>. In ähnlicher Weise äußert sich auch Moriyama (1990): "Richtungsbestimmung sprachlicher Handlungen, aufgrund derer der Sprecher das bezweckte Ziel zu erreichen versucht"<sup>3</sup>. Hinter den Strategien verbergen sich demnach die Intentionen des Sprechers, deren Verwirklichung er als Ziel betrachtet und die er aufgrund sprachlicher Handlungen im Laufe des Gesprächs zu realisieren versucht.

Ob die vom Sprecher zur Anwendung gelangten Strategien tatsächlich von Erfolg begleitet werden, ist jedoch eine andere Frage. Da ein Gespräch Interaktionen der Gesprächsteilnehmer voraussetzt, sind Anwendungen bzw. Auswahl mancher Strategien sequenzabhängig. Es ist deshalb notwendig, nicht nur die jeweilige Strategie isoliert zu behandeln, sondern sie auch als Teil einer Sequenz im Zusammenhang eines Gesprächs zu betrachten.

Um eine Strategie im Bereich der linguistischen Pragmatik anhand konkreter sprachlicher Mittel festzustellen, erweist sich die Sprechakttheorie mit ihrer Bestimmung illokutionärer Akte [Sprecherhandlung]<sup>4</sup> als eine geeignete Methode: "Sie stellen die einzelnen Züge innerhalb der kommunikativen Interaktion dar. In Abhängigkeit von der Situation, in der wir uns befinden, und davon, welche Absichten und Ziele wir verfolgen, vollziehen wir die entsprechenden illokutionären Akte"<sup>5</sup>. BITTEN, sich ENTSCHULDIGEN, VORWERFEN oder DROHEN, die direkt bzw. indirekt ausgedrückt werden, sind Beispiele dafür. Die Auswahl bzw. die Nicht-Auswahl der jeweiligen illokutionären Akte sowie konkrete Ausdrücke, in denen die illokutionären Akte realisiert werden, spiegeln die Strategien des Sprechers wider.

Der illokutionäre Akt ABSAGEN ist eine der sequenzabhängigen Handlungen, "die nur als Reaktion auf einen vorhergehenden Zug des Kommunikationspartners möglich sind"<sup>6</sup>. Moriyama (1990) untersucht eine "Bitte ABSAGEN" aufgrund der statistischen Auswertung der von ihm durchgeführten Umfrage. Szatrowski (1994<sup>2</sup>) behandelt eine "Einladung ABSAGEN" in japanischen Telefongesprächen mittels Gesprächsanalysen. Hingegen stehen im Mittelpunkt dieser Arbeit die "ABSAGE eines Termins", um den der Sprecher (= Absagende) zuvor selbst gebeten hat, und die "BITTE um eine Terminänderung". Dabei kommen gegebenenfalls auch andere illokutionäre Akte wie sich ENTSCHULDIGEN, die Absage BEGRÜNDEN, u.a. als Strategie für die Zielerreichung im Laufe des Gesprächs zur Anwendung. Hier nun soll herausgearbeitet werden, welche illokutionären Akte bzw. welche Sequenz der illokutionären Akte im deutschen Gespräch japanische Muttersprachler als störend empfinden, womit sich die Frage nach der unterschiedlichen Strategieanwendung Japanisch-Deutsch stellt.

## 2. Methode der Untersuchungen

Als ein erster Ansatz werden Untersuchungen der konkreten Gesprächsbeispiele im kleinen Rahmen durchgeführt. Eine allgemeine Tendenz kann erst nach zahlreichen Einzelfalluntersuchungen im jeweiligen Gesprächskorpus festgestellt werden. Die Einzelfalluntersuchung ist deshalb unvermeidlich, weil die jeweiligen Gespräche je nach den Interaktionen mit den Gesprächspartnern sich unterschiedlich entwickeln.<sup>7</sup>

Um Gesprächsbeispiele zu erhalten, habe ich eine Methode der Fremdsprachendidaktik — Rollenspiele — übernommen, die einerseits durch spielerischen Charakter in unbefangener Weise relativ natürliche Gespräche zustandekommen läßt, andererseits durch Hinweise auf den Rollenkarten mehrere vergleichbare Exemplare erlaubt. Rollenspiele sind zwar im strengen Sinne kein reales Gespräch, sie erweisen sich jedoch für diese erste Phase als geeignet, denn "Spiele dieser Art können Realität der Spielenden abbilden"<sup>8</sup>, und "Personen und Potential der Spielenden selbst sind spielbestimmend"<sup>9</sup>.

Im Rahmen dieser Arbeit wurden siebzehnmals Rollenspiele mit Hilfe von neun Studierenden<sup>10</sup> an der Freien Universität Berlin durchgeführt. Die Fälle, die hier in Betracht gezogen werden, sind zwölf Spiele, in denen die Rollen "Absagender eines Termins" und "Abgesagter" übernommen worden sind. Die Rollenspiele wurden sowohl auf Japanisch als auch auf Deutsch durchgeführt. Die deutschen Beispiele stellen im Rahmen dieser Arbeit das Hauptanalyseobjekt.

Folgende soziale Faktoren werden als Variation gegeben: sozialer Status ("Professor vs. Student" oder "Student vs. Student"), Vertrautheit ("persönlich kennen" oder "nicht persönlich kennen"), kultureller Hintergrund ("deutsch vs. deutsch" oder "deutsch vs. japanisch").

Durch die Rollenkarten sind darüber hinaus Gesprächsort bzw. Kommunikationsmittel (z.B. Telefon), Situationserklärung sowie die mindesten Handlungen, die im jeweiligen Rollenspiel vollzogen werden sollen, genannt, wie das folgende Beispiel einer Rollenkarte demonstriert:

Situation:

Sie haben vor einer Woche einen japanischen Professor angerufen und ihn darum gebeten, daß er sich für Sie extra etwas Zeit nimmt, weil Sie sich über das Studium in seiner japanischen Universität informieren wollen. Er ist zur Zeit als Gast zur Durchführung eigener Forschungen an Ihrer Universität und hat daher keine Sprechstunde.

- zwei Stunden vor dem Termin -

Handlung:

Sie fühlen sich so unwohl, daß Sie den Termin absagen müssen. Sie bitten ihn um eine Terminänderung.

Zusätzliche Information: Sie rufen ihn zu Hause an.

Bei den Rollenspielen wurde allerdings mündlich darauf hingewiesen, daß der hier genannte Grund nicht benutzt werden muß, falls er für die Situation als nicht geeignet empfunden wird.

Das Gespräch wurde auf Tonband aufgezeichnet und später von mir transkribiert. "Follow up interviews", die in Form einer Diskussion stattfanden, sowie Fragebögen zu persönlichen Daten dienen als Ergänzung der Absichtserklärungen der von den Spielenden angewandten Strategien sowie der Reaktionen auf die Strategien des Gesprächspartners.

Anhand konkreter Beispiele werden

- 1 ) ein Sequenzmuster der illokutionären Akte als Struktur des Gesprächs herausgearbeitet
- 2 ) die in den Gesprächen tatsächlich angewandten Strategien aufgrund der konkreten sprachlichen Ausdrücke festgestellt und
- 3 ) die Reaktionen der japanischen Muttersprachler auf 1) und 2) empirisch analysiert.

Die japanischen Muttersprachler bestehen aus einundvierzig Studierenden der Tokyo Gakugei Universität im Alter von neunzehn bis dreiundzwanzig Jahren. Das Verfahren der Umfrage wird in Kapitel 3.3. und 3.4. konkret erläutert.

### 3. Ergebnisse der Untersuchungen

#### 3.1. Sequenzmuster der illokutionären Akte

Die Reihenfolge der illokutionären Akte, die im jeweiligen Gespräch anhand unterschiedlicher sprachlicher Ausdrücke realisiert werden, sind selbstverständlich von den Interaktionen der Gesprächsteilnehmer im einzelnen Gespräch abhängig, wie beispielsweise, ob der Absagende sich entschuldigt, ob die Bitte um eine Terminänderung gleich vom Abgesagten akzeptiert wird o.ä., dennoch werden die Sequenzmuster<sup>11</sup> einstweilen folgendermaßen dargestellt, um einen Überblick des Gesprächskorpus zu erhalten:

Absagender:	Abgesagter:
<BEGRÜßEN>	
BEGRÜßEN	BEGRÜßEN
<ABSAGEN>	
ABSAGEN BEGRÜNDEN sich ENTSCULDIGEN	(ABSAGE ABLEHNEN) (VORWERFEN)  ABSAGE AKZEPTIEREN
<Terminvereinbarung>	
BITTEN um eine neue Terminvereinbarung (sich ENTSCULDIGEN) (BEGRÜNDEN)	(BITTE ABLEHNEN) (VORWERFEN)
[VORSCHLAGEN  bzw. [VORSCHLAG AKZEPTIEREN (DANKEN)]	(VORSCHLAG ABLEHNEN) VORSCHLAG AKZEPTIEREN  VORSCHLAGEN]  BITTE AKZEPTIEREN
<sich VERABSCHIEDEN>	
sich VERABSCHIEDEN	sich VERABSCHIEDEN
<p>Abb. 1: Sequenzmuster (Überblick)  Anm.: &lt; &gt;: thematische Einheit innerhalb des Gesprächs  [ ]: alternativ ( ): nicht obligatorisch</p>	

Im Rahmen der weiteren Analyse werden die Handlungen sich ENTSCULDIGEN bei der Absage, BEGRÜNDEN des Absagens sowie die in den Gesprächen genannten konkreten Absagegründe behandelt.

### 3.2. Sich ENTSCULDIGEN im Rahmen des ABSAGENS

#### 3.2.1. Wiederholung des sich ENTSCULDIGENS und seine Funktion

Zwar wird häufig gesagt, daß Japaner sich zu oft entschuldigen, Deutsche hingegen nicht, das Untersuchungsergebnis hinsichtlich des illokutionären Aktes sich ENTSCULDIGEN in der Handlungssequenz im Rahmen des ABSAGENS stellt diese Behauptung jedoch in Frage.

Abgesehen von einem einzigen Fall entschuldigt sich der Absagende in allen Rollenspielen, was anhand von direkten (Bsp. *ich muß mich entschuldigen*) als auch indirekten Ausdrücken (Bsp. *das ist mir sehr unangenehm*) realisiert wird. In vier Beispielen erfolgt sogar eine mehrmalige Wiederholung dieser Handlung. Unter der Bedingung, daß der Absagende ein Professor ist, kommt es in zwei Rollenspielen dreimal und in einem viermal zur Entschuldigung. In einer Gesprächssituation zwischen Kommilitonen wird dies sogar fünfmal wiederholt.

Die wiederholten Handlungen tragen unterschiedliche Funktionen. Im Rahmen der Untersuchung werden folgende Funktionen beobachtet:

- 1) Vorrede der Absage
- 2) Vorrede der Begründung für die Absage

### 3) Schlußmarkierung des Gesprächs

Wenn das ABSAGEN nicht gleich AKZEPTIERT wird bzw. wenn sich im Laufe des Dialogs mit einer neuen Terminvereinbarung eine Schwierigkeit ergibt, ist eine Wiederholung der Handlung BEGRÜNDEN für die Absage zu beobachten. Der Absagende versucht nicht durch die ledigliche Wiederholung des ENTSCULDIGENS, sondern mit dem wiederholten BEGRÜNDEN seines ABSAGENS den Gesprächspartner zu überzeugen und seine ABSAGE AKZEPTIEREN zu lassen. Dabei findet die zweite Funktion ihre Anwendung. Eine Gesprächsentwicklung in einer solchen Weise wird im Japanischen jedoch nicht unbedingt erwartet. Dieses Phänomen wird im Zusammenhang mit der Wiederholung des BEGRÜNDENS als Strategie im Kapitel 3.3.2. ausführlich behandelt.

Das Ende des Gesprächs wird beispielsweise zusammenfassend markiert durch "Gut, dann nochmal Entschuldigung und eh vielen Dank" (= dritte Funktion), entweder allein — wie im Beispiel — (*nochmal Entschuldigung, Das tut mir leid*) oder mit allgemeiner zusammenfassender Aussage (*Tut mir leid, daß ich Ihnen da Unannehmlichkeiten bereitet hab*).

#### 3.2.2. Ausdrücke für das sich ENTSCULDIGEN

Ausdrücke für das sich ENTSCULDIGEN werden in folgende vier Gruppen kategorisiert:

- 1) "Tut mit leid"-Gruppe
- 2) "Entschuldigen"-Gruppe
- 3) "Jemandem + Adjektiv"-Gruppe
- 4) andere Gruppe: um Verständnis bittend

Die "Tut mit leid"-Gruppe sowie die "Entschuldigen"-Gruppe sind sogenannte idiomatische Wendungen für die Handlung sich ENTSCULDIGEN, jedoch werden Sie je nach

- 1) unterschiedlichen Adverbien (*sehr, wirklich, u.a.*)
- 2) Begleitungen der Nebensätze bzw. Konjunktion (*aber*)

variiert.

Wie bereits erwähnt, gibt es ein Beispiel, in dem kein einziges Mal die Handlung sich ENTSCULDIGEN vorkommt, abgesehen von BEDAUERNDER HINWEISE durch das Adverb *leider*. Die Gründe für das ABSAGEN werden eingehend erklärt.

Außerdem wird häufig ausführlich erwähnt, wofür man sich entschuldigt, auch bei der Wiederholung des sich ENTSCULDIGENS (Bsp.: *Es tut mir sehr leid, daß ich Sie jetzt zwei Stunden vorher, ehm, versetzen muß*). Für das ABSAGEN ist zwar ein Grund notwendig, jedoch spielt dies im Deutschen auch für das ENTSCULDIGEN eine wichtige Rolle. Das Interesse des deutschen Sprechers liegt wohl darin, daß der Gesprächspartner von den ihm gegebenen Gründen überzeugt wird und sein ENTSCULDIGEN AKZEPTIERT.

Dies weist genauso wie das bereits genannte Problem der Wiederholung des Absagegrundes darauf hin, daß der Unterschied des ENTSCULDIGENS zwischen dem Japanischen und Deutschen mehr auf der qualitativen als auf der quantitativen Ebene besteht.

### 3.3. Reaktion gegenüber der ablehnenden Reaktion im Prozeß zur neuen Terminvereinbarung

#### 3.3.1. Wiederholung des BEGRÜNDENS als Strategie im Deutschen

Wenn seine BITTE abgelehnt wird, wie reagiert dann der Sprecher? Durch welche sprachliche Handlung versucht er es weiter? In einer solchen Situation war die Wiederholung des BEGRÜNDENS zu beobachten.

In folgendem Beispiel zeigen MI(S)3 und MI(S)5 eine ähnliche Struktur hinsichtlich der Handlungssequenz<sup>12</sup>:

**Bsp. I:**

- MI(S)3<sup>13</sup>: [...] ah, nur muß ich Ihnen leider sagen, daß mir jetzt etwas ganz Dringendes dazwischengekommen ist, und ja es tut mir leid, daß Sie sich extra für mir, für mich Zeit genommen haben, ah und ich hoffe, daß Sie nicht zu viele Unannehmlichkeiten dadurch haben, aber ich habe jetzt einen Termin, den ich leider absolut nicht verschieben kann. ehe..wär's möglich einen neuen Termin auszumachen?
- WI(P)4: Was machen wir denn jetzt da, also, richtig feste Sprechstunde habe ich ja eigentlich nicht.
- MI(S)4: ...jjaa, eh, ich weiß, Sie sind sehr beschäftigt, aber ehe, hätten Sie vielleicht nächste Woche um die gleiche Zeit noch einmal Zeit?
- WI(P)5: Mein Terminkalender ist zur Zeit sehr voll.
- MI(S)5: Ja, es tut mir wirklich leid, daß ich diesen Termin jetzt ausfallen lassen muß, aber, ja, also, es ist da eine, es is' eine sehr dringende Familienangelegenheit, ich .. kann das leider wirklich nicht aufschieben. Ja, ich möchte Sie jetzt da nicht mit Einzelheiten belasten, aber es wäre mir wirklich lieber, wenn wir einen anderen Termin ausmachen könnten.

MI(S)3	BEGRÜNDEN der Absage 1) sich ENTSCHULDIGEN BEGRÜNDEN der Absage 2) BITTEN um einen neuen Termin 1) - erster Versuch -
MI(S)5	sich ENTSCHULDIGEN BEGRÜNDEN der Absage 3) BITTEN um einen neuen Termin 3) - dritter Versuch -
Abb.2: <b>Sequenzmuster (Bsp. I: MI(S)3,5)</b>	

MI(S) kam in der Gesprächssequenz nochmal bis zur ABSAGEsequenz zurück und versucht dadurch, seinen Grund für das ABSAGEN zu wiederholen, um seine Gesprächspartnerin zu überzeugen. Erst nachdem er dieses Ziel erreicht hat, bemüht er sich erneut um sein nächstes Ziel (= einen neuen Termin zu bekommen). Es wird hier mit anderen Worten eine Strategie angewandt, die durch eine Überzeugung der Gesprächspartnerin, — was zugleich das AKZEPTIEREN des Absagegrundes bedeutet —, eine Wunscherfüllung des Sprechers bezweckt. In der Entwicklung dieses Gesprächs ist die erste als Voraussetzung für die letzte zu betrachten.

Das nächste Beispiel erweist sich in dem Sinne fast als extrem, daß der Abgesagte nicht gleich die ENTSCHULDIGUNG AKZEPTIERT und seine Unzufriedenheit mit der ABSAGE mehrmals sprachlich ausdrückt. Hier wird ebenso die obengenannte Strategie angewandt, allerdings versucht in diesem Fall die Sprecherin anhand der Wiederholung des Ausdrucks für das ABSAGEN (WII(S) 8, 9, 12) dieses ABSAGEN überhaupt akzeptiert zu bekommen, nachdem sie ihrem Gesprächspartner einmal ausführlich den Grund dafür erklärt hat (WII(S) 6 und 7). Sie beginnt erst nach dem Akzeptieren der Absage durch MII(P)13 (*Ja, das ist einzusehen*) mit dem Vorschlag eines neuen Termins.

**Bsp. II:**

- WII(S)5: Es ist [...] mir sehr unangenehm,
- MII(P)6: Ich freue mich schon.
- WII(S)6: aber ich, ich rufe Sie gerade aus dem Klinikum Steglitz an, ich, eh
- MII(P)7: ah!
- WII(S)7: bin auf dem Weg zu Ihnen ausgerutscht und habe mir 'n Knöchel verstaucht.
- MII(P)8: Ah! Das ist aber...

- WII(S)8: Es ist nichts Schlimmes, aber ich fürchte leider, daß ich den Termin nicht wahrnehmen kann.  
 MII(P)9: ahh  
 WII(S)9 Das werde ich jetzt nicht mehr ganz schaffen.  
 MII(P)10: ah! Das ist ja schade!  
 WII(S)10: Das tut mir auch sehr leid.  
 MII(P)11: Ich hab mir extra Zeit genommen, wissen Sie also,  
 WII(S)11: Ja, das ist mir sehr unangenehm.  
 MII(P)12: Einige Termine platzen lassen.  
 WII(S)12: Ich fürchte, ich werde es nicht ganz schaffen, also,  
 MII(P)13: Ja, das ist einzusehen, ja sicher.

Das Sequenzmuster ist wie folgt:

WII (S)	MII (P)
sich ENTSCULDIGEN 1) BEGRÜNDEn der Absage ABSAGEN 1) ABSAGEN 2)	BEDAUERN
sich ENTSCULDIGEN 2)	VORWERFEN
sich ENTSCULDIGEN 3) ABSAGEN 3)	VORWERFEN
	Absage AKZEPTIEREN

**Abb.3: Sequenzmuster (Bsp.II)**

Die im Sequenzmuster genannten ABSAGEN 2) und 3) können wegen der Ausdrücke *nicht mehr ganz* sowie *nicht ganz* auch als das BEGRÜNDEn für das ABSAGEN in dem Sinn interpretiert werden von "Ich kann den Termin nicht wahrnehmen, weil ich im Moment nicht mehr in der Lage bin, es ganz zu schaffen, bis zur verabredeten Zeit bei Ihnen anzukommen. Demzufolge werde ich Ihnen Unannehmlichkeiten bereiten". In der Tat schlägt sie im Laufe des weiteren Dialogs vor, ihn zwei Stunden später zu besuchen. Dieser Vorschlag wird jedoch wiederum von MII(P) nicht angenommen.

Auf jeden Fall weist die obengenannte Beobachtung darauf hin, daß sowohl im ersten als auch im zweiten Gesprächsbeispiel der mehrmals wiederholte Versuch des ÜBERZEUGENs bzw. des den Absagegrund AKZEPTIEREN lassens für die folgende Entwicklung des Gesprächs eine große Rolle spielen. Dies bedeutet zugleich, daß die alleinige Wiederholung des sich ENTSCULDIGENs in der Situation als nicht genügend empfunden wird.

### 3.3.2. Reaktion der japanischen Muttersprachler (I)

Um zu überprüfen, ob die im vorhergehenden Kapitel genannte Strategie auch in einem japanischen Gespräch eine Anwendung findet, werden folgende Untersuchungen durchgeführt.

Japanische Muttersprachler hören ein mit Tonband aufgenommenes Gespräch, das von einem Japaner (Rolle: japanischer Professor) und einem Deutschen (Rolle: deutscher Student) auf Japanisch gehalten wurde. Der deutsche Student hat zwei Jahre und vier Monate lang in Deutschland Japanisch gelernt, er war jedoch noch nie in Japan. In diesem Gespräch ist, ebenso wie in dem bereits behandelten deutschen Gespräch, eine Wiederholung des BEGRÜNDEnS für die Absage zu beobachten. Beim Zuhören lesen die japanischen Muttersprachler zugleich die

Transkription.

Die Untersuchung besteht aus zwei Teilen:

- 1) Unmittelbar vor der Anwendung der betreffenden Strategie, "Wiederholung des Begründens", wird das Tonband gestoppt und gefragt, was sie an seiner Stelle sagen würden. Sie sollen ihre Worte im mündlichen Stil darstellen, so wie sie im realen Dialog auch sprechen würden.
- 2) Nach 1) hören sie die tatsächliche Entwicklung im Gespräch weiter und werden daraufhin nach ihrer Reaktion gefragt.

Die betreffende Stelle des Untersuchungsmaterials lautet wie folgt:

BSP.III:

MIII(S)11: *Hai, hoka no Termin wo suru koto ga* [Ja, ob ich einen anderen Termin ...]

MIII(P)13: *Êto, sô desu nê. Anô, uun, maa, etto, go-zonji no yô ni, watashi Sprechstunde futsû ni yatte masen kara, chotto, nnn, nantomo iiyô ga nai desu ne. De, raishû mo chotto, sonô, ironna yôji ga aru n de, chotto, ima sugu wa, anô, itsu Sprechstunde, ano, anata no tame ni anô, dekiru ka wakan nai n desu kedô.* [Ja, also, hum. Wie Sie wissen, da ich keine regelmäßige Sprechstunde habe, kann ich es nur schwer sagen. In der nächsten Woche habe ich Verschiedenes zu tun. So kann ich jetzt nicht gleich sagen, wann ich meine Sprechstunde, wann ich mir für Sie Zeit nehmen kann.]

MIII(S)12: *eh, irassha, irassharu, se, sensei nô, anô, anô, taihen isogashii seikatsu ... de, de, hoka no jikan no, hoka no yakusoku, jikan wo suru no wa taihen na mondai to omoimasu. Demô, e, sonô \* kazoku, demo...* [eh, Ich verstehe, daß Sie sehr beschäftigt sind. Es macht Ihnen deshalb ein großes Problem, einen anderen Termin zu machen. Aber \* meine Familie, aber ...]

\*: Tonband stoppen

Abgesehen von einer Antwort wurden in allen Fällen bezüglich der Untersuchung 1) konkrete Ausdrücke ausgewählt, die dem illokutionären Akt BITTEN entsprechen. Sie werden direkt (anhand des performativen Verbs [= Vollzugsverb] *o-negaishimasu*) oder indirekt (in Form einer Frage, einen Wunsch äußern) sprachlich realisiert und bestehen allein bzw. sind mit anderen illokutionären Akten kombiniert. Der einzige Ausdruck, der allein aus einem illokutionären Akt, d.h. ohne BITTEN, sich bildet, ist sich ENTSCULDIGEN (*kyô no tokoro wa sumimasen*). Alles andere, in dem der illokutionäre Akt "sich ENTSCULDIGEN" vorkommt, wird zwar in sieben Fällen beobachtet, jedoch jeweils zusammen mit dem BITTEN begleitet. Dies unterscheidet die Auswahl der Strategie im japanischen Gespräch vom deutschen, in dem die Handlung, das BITTEN, der anderen Handlungen vorausgeht. Der Versuch des ÜBERZEUGENS als Strategie wird sogar kaum berücksichtigt.

Allerdings wiederholen drei Muttersprachler hier den Grund der Absage. Dies wird jedoch wiederum unmittelbar davor oder danach durch das BITTEN um eine Terminänderung begleitet. Darüber hinaus behaupten zwei Japaner im Rahmen der zweiten Untersuchung, daß sie die Wiederholung des BEGRÜNDENS im Original eigentlich nicht als positiv empfinden, obwohl sie in der Reihenfolge des betreffenden Gesprächs die Äußerung des hier spielenden deutschen Studenten erwartet haben.

Die von den japanischen Studenten genannten Ausdrücke werden je nach der Sequenz der illokutionären Akte folgendermaßen klassifiziert:

ein illokutionärer Akt:

- BITTEN (Performatives Verb, Fragen, mit den Ausdrücken *nantoka, dôka, dônikashite* [irgendwie])
- WUNSCH ÄUßERN
- sich ENTSCULDIGEN

zwei illokutionäre Akte:

- BITTEN + BITTEN

- WUNSCH ÄUßERN + BITTEN
- BITTEN + sich ENTSCULDIGEN / sich ENTSCULDIGEN + BITTEN
- ABSICHTSERKLÄRUNG (auf die Forderung des Abgesagten eingehen) + BITTEN / BITTEN + ABSICHTSERKLÄRUNG
- BEGRÜNDEN + BITTEN / BITTEN + BEGRÜNDEN  
(mit zusätzlichem Kommentar des Muttersprachlers)

drei illokutionäre Akte:

- ABSICHTSERKLÄRUNG + BITTEN + BITTEN
- sich ENTSCULDIGEN + ABSICHTSERKLÄRUNG + BITTEN
- BITTEN + sich ENTSCULDIGEN + BITTEN

Daraus ist zu schließen, daß nach der Beurteilung von japanischen Muttersprachlern im japanischen Gespräch eine Wiederholung des BITTENS als Strategie folgen soll und nicht eine Wiederholung des BEGRÜNDENS, die in dem deutschen Gespräch und auch im hier als Untersuchungsmaterial benutzten Beispiel vorkommt, das eine Übertragung der deutschen Strategie enthält.

Welchen Eindruck bekommen dann japanische Muttersprachler, wenn statt der von Ihnen erwarteten Strategie der Grund für die Absage wiederholt wird? Die zweite Untersuchung bietet die Antwort darauf.

Die Gesprächsentwicklung mit der "Wiederholung des BEGRÜNDENS" überraschte überwiegend viele japanische Studenten. Vierzehn bezeichnen diese Handlung sogar als unhöflich, obwohl sie die Tonbandaufnahme gehört haben, die prosodisch keinen überheblichen Eindruck gegenüber dem deutschen Studenten erwecken mag. Woher kommen diese Reaktionen?

Die von den Muttersprachlern erwähnten Ursachen dieser Reaktionen lassen sich in folgende Kategorien ordnen:

a	unerwartete Gesprächsentwicklung	22
b	hinsichtlich der sozialen Schicht sowie der Vertrautheit ungeeignet	7
c	als Rechtfertigung verstanden	7
d	wenig Rücksicht auf den Gesprächspartner	5
e	sonstiges	5
<b>Tab. 1: Reaktionsursachen</b>		

Unter zweiundzwanzig der Gruppe a. erwähnen elf das BITTEN (sowohl in direktem als auch indirektem Ausdruck) als einen von Ihnen erwarteten illokutionären Akt. Hingegen nennen drei das sich ENTSCULDIGEN und acht keine konkrete Handlung. Die Gruppe c. enthält einen einzigen Kommentar, der die vom deutschen Studenten benutzte Strategie positiv bewertet. Drei von e. zeigen Verständnis für die Handlung: "Der Student bemüht sich eifrig, dem Professor die Situation zu erklären", "Er wünscht, daß der Professor versteht, was für ein ernsthaftes Problem er hat" und "Es tut ihm schon leid, daß er die Verabredung absagen muß".

Von den obengenannten vier verständnisvollen Reaktionen abgesehen wird jedoch die Übertragung der deutschen Strategie in der betreffenden Situation negativ beurteilt. Die Handlung des deutschen Studenten, nach dem ABLEHNEN der neuen Terminvereinbarung seitens des japanischen Gesprächspartners einen wiederholten Überzeugungsversuch mit Hilfe seines BEGRÜNDENS der Absage zu unternehmen, erwarten die japanischen Muttersprachler nicht. Diese Strategie hat sie nur irritiert.

Wie bereits erwähnt, besitzt der deutsche Student, der hier die Rolle des Absagenden gespielt hat, weder einen überheblichen Ton noch eine böse Absicht. Dennoch wurde die Handlung, die das Überzeugen des

Gesprächspartners bezweckte, hier nicht akzeptiert. Dies zeigt, wie sehr die sequenzielle Betrachtung der Handlungen wichtig ist, und zugleich, wie sehr die Erwartung einer Handlung vom Muttersprachler der jeweiligen Sprache in der Entwicklung eines Gesprächs bezüglich der Reaktion auf die Äußerung des Gesprächspartners eine entscheidende Rolle spielt.

### 3.4. BEGRÜNDEN des ABSAGENS — Was gilt als Absagegrund?—

#### 3.4.1. Unterschied je nach den sozialen Faktoren

Die Rollen des Rollenspiels enthalten — wie bereits erwähnt — unterschiedliche soziale Faktoren. Akzeptabilität des im Laufe der Gespräche genannten konkreten BEGRÜNDEN des ABSAGENS werden in diesem Kapitel anhand der Vertrautheit und der Sozialschicht beobachtet. Die jeweiligen Rollen der Abgesagten werden folgendermaßen charakterisiert:

- 1) Professor (nicht persönlich kennen)  
[+ höhere Sozialschicht], [- Vertrautheit]
- 2) Professor (persönlich kennen)  
[+ höhere Sozialschicht], [+ Vertrautheit]
- 3) Kommilitone [- höhere Sozialschicht], [- Vertrautheit]
- 4) Freund [- höhere Sozialschicht], [+ Vertrautheit]

In den Rollenspielen wurden für das ABSAGEN des Termins je nach dem Gesprächspartner folgende Gründe genannt:

<b>Fall 1)</b> Professor (nicht persönlich kennen)	a. etwas dazwischengekommen b. etwas ganz Dringendes dazwischengekommen c. einen Termin haben, der leider absolut nicht verschoben werden kann d. eine sehr dringende Familienangelegenheit f. Krankheit g. seit heute morgen geht es einem ziemlich schlecht i. auf dem Weg zum Professor sich einen Knöchel verstauchen und aus dem Klinikum anrufen
<b>Fall 2)</b> Professor (persönlich kennen)	e. Krankheit der Großmutter
<b>Fall 3)</b> Kommilitone	f. Krankheit j. Bein gebrochen + im Krankenhaus
<b>Fall 4)</b> Freund	h. Kopfweh, im Bett x 2
<b>Tab.2: Absagegründe</b> Anm.: Numerierung nach dem gebrauchten Fragebogen für die Umfrage unter den japanischen Muttersprachlern.	

Die Gründe b., c. sowie d. sind im Laufe eines gleichen Gesprächs gebraucht worden. Je öfter die BEGRÜNDUNG wiederholt wird, ein desto ernsthafterer Grund wird genannt. Dem Interview nach den jeweiligen Rollenspielen zufolge bemühten sie sich mehr im Fall 1) als in den Fällen 3) sowie 4) einen passenden Grund zu finden. Das heißt, daß der soziale Faktor [+ höhere Sozialschicht] die Akzeptabilität eines Grundes für die Terminabsage beeinflußt. In der Diskussion behauptet eine Studentin, es wäre für sie kaum möglich, in der gegebenen Situation eine Ausrede zu finden, da sie trotz allem versucht, sich zu dem Professor zu schleppen. Hingegen wird eine Krankheit (f, g) für die andere Studentin als ein genügender Grund für die Absage auch gegenüber dem Professor empfunden, den sie noch nicht persönlich kennt.

## 3.4.2. Reaktion der japanischen Muttersprachler (II)

Um den Unterschied bzw. die Gemeinsamkeit des Deutschen und des Japanischen zu überprüfen, werden die japanischen Studenten gefragt, wem gegenüber und inwieweit die von den deutschen Studenten genannten Gründe für die Absage in der betreffenden Situation geeignet sind.<sup>14</sup> Die Gründe a. bis j. werden anhand dreier Kategorien beurteilt:

○: Akzeptabel. Weil man nichts dagegen tun kann, wird es als nicht unhöflich empfunden.

×: Unakzeptabel. Es wird als unhöflich empfunden.

△: Weder ○ noch ×. Man kann es nicht gleich beurteilen.

Das Resultat war wie folgt:

	Fall 1)	Fall 2)	Fall 3)	Fall 4)
	Professor nicht persönlich kennen ○/×/△	Professor persönlich kennen ○/×/△	Kommilitone ○/×/△	Freund ○/×/△
a	1/40/0	1/39/1	3/19/19	8/17/16
b	5/27/9	7/22/12	19/3/19	21/2/18
c	8/13/20	12/9/20	35/1/5	36/0/5
d	20/8/13	29/5/7	37/1/3	39/0/2
e	16/6/19	23/5/13	34/1/6	34/0/7
f	24/5/12	26/3/12	34/0/7	39/0/2
g	6/19/16	10/15/15/(1)	22/4/15	29/2/10
h	12/11/18	17/8/16	31/2/8	33/1/7
i	25/4/12	32/2/7	37/2/2	38/1/2
j	34/2/3/(2)	35/2/2/(2)	38/1/0/(2)	38/1/0/(2)

Tab.3: **Akzeptabilität der jeweiligen Gründe**  
Anm.: ( ) keine Antwort

Abgesehen von j (Bein gebrochen + im Krankenhaus) erhalten lediglich zwei Gründe (i: auf dem Weg zum Professor sich einen Knöchel verstauchen und aus dem Klinikum anrufen, f: Krankheit) Unterstützung von mehr als der Hälfte der Studenten. Den Grund d. "eine sehr dringende Familienangelegenheit", der in der Tonbandaufnahme gebraucht worden war, beurteilt knapp die Hälfte in Fall 1) als geeignet.

Den Grund f, der in den Rollenspielen auch dem Kommilitonen gegenüber (= Fall 3) benutzt wurde, beurteilen vierunddreißig unter einundvierzig als geeignet.

In bezug auf Fall 2) beurteilen den Grund e (Krankheit der Großmutter) dreiundzwanzig unter einundvierzig als akzeptabel, dem jedoch über dreiviertel Japaner zugestimmt hat, wenn der Abgesagte den sozialen Faktor [-höhere soziale Schicht], d.h. Fall 3) und 4), besitzt. Hierzu kommentiert allerdings die deutsche Studentin, die in dem Rollenspiel die Professorin (persönlich kennen) gespielt hat, daß dies für sie keine Ausrede sei. Sie drückte ihre Meinung auch im Rollenspiel dadurch aus, daß sie leise ungehalten vor sich grummelte, obwohl sie während des Dialogs keinen Vorwurf dem Absagenden gegenüber gemacht hat.

In Fall 4), d.h. unter Freunden, wird die Akzeptabilität des jeweiligen Grundes größer. Dennoch ist der Grund a. "etwas dazwischengekommen", der im Fall 1) von vierzig Japanern als unhöflich empfunden wird, auch im Fall 4) nur von acht Leuten als Grund für die Absage anerkannt. Hingegen erweist sich der Grund j. "Bein gebrochen + im Krankenhaus", bei dem es sich um einen sehr ernsten Unfall handelt, in jedem Fall als gültig. Im Vergleich dazu ist die Beurteilung des Grundes i. "auf dem Weg zum Professor sich einen Knöchel verstauchen und aus dem Klinikum

anrufen" im Fall 1) relativ streng. Lediglich etwas mehr als die Hälfte akzeptieren das als einen Grund, obwohl er bei den Fällen 2) bis 4) von über dreivierteln anerkannt wird. Das weist darauf hin, daß die Kombination der beiden sozialen Faktoren [+ höhere Sozialschicht], [- Vertrautheit] eine entscheidende Rolle spielt und sie eine strenge Beschränkung hinsichtlich der Akzeptabilität des Absagegrunds fordert. Allerdings darf auch nicht übersehen werden, daß zwölf Studenten es nicht beurteilen konnten. Ein ähnliches Resultat zeigt auch f. "Krankheit". Indessen ist ein eindeutiger Unterschied zwischen f. und i. darin zu sehen, daß der Grund f. dem Professor (persönlich kennen) gegenüber genauso wenig als geeignete Ausrede beurteilt ist. Was das Resultat der hier behandelten Umfrage betrifft, so entscheidet bei dem Absagegrund "Krankheit" der soziale Faktor [+ höhere Sozialschicht] dessen Akzeptabilität, während beim Absagegrund "auf dem Weg zum Professor sich einen Knöchel verstauchen und aus dem Klinikum anrufen" die zwei Faktoren [+ höhere Sozialschicht] und [- Vertrautheit] für den japanischen Muttersprachler die Komponenten bilden, welche über die Akzeptabilität des Absagegrundes das Urteil fällen.

Im Fragebogen werden die japanischen Studierenden zusätzlich darum gebeten, die für sie gültigen Gründe für die Absage des Termins zu nennen. Die am häufigsten erwähnten Gründe sind Notfall (Aufenthalt im Krankenhaus wegen ernsthafter Krankheit bzw. schwerer Unfall, ansteckende Erkrankung, gesundheitlich kritischer Zustand eines Familienmitglieds, Wetterkatastrophe, Verkehrschaos) sowie Todesfall (Familienmitglied bzw. gute Freunde). In den Fällen 3) und 4) kommen weniger dringende Gründe auch dazu (keine schwerwiegende Erkrankung). Für den japanischen Studierenden sind die Gründe "Wetterkatastrophe" sowie "Verkehrschaos" charakteristisch. Außerdem spiegeln "Terminänderung der Nebenarbeit", "plötzliche Firmeneinladung zu einer mündlichen Prüfung" sowie "Aufforderung seitens des Betreuers (= Professors), in der Sprechstunde vorbeizukommen", die insbesondere in Fall 4) öfter genannt wurden, das Studentenleben in Japan wider.

Die Gemeinsamkeit mit den deutschen Studierenden besteht darin, daß solche Absagegründe genannt werden, gegen die man machtlos ist. Allerdings sind in bezug auf die Beurteilung der Akzeptabilität sowohl sprachliche als auch individuelle Unterschiede zu beobachten.

#### 4. Schlußfolgerung

Als Ergebnis der kontrastiven Untersuchungen Deutsch-Japanisch (sequenzielle Gesprächsanalyse) kann festgehalten werden, daß in den deutschen Gesprächen der Versuch unternommen wird, Überzeugungsarbeit mittels Erklärung der eigenen Situation zu leisten, falls eine Absage oder auch eine Bitte um eine neue Terminvereinbarung nicht gleich vom Abgesagten akzeptiert wird. Hingegen bemüht sich der Sprecher in einem japanischen Gespräch, dem Gesprächspartner zu erkennen zu geben, wie eifrig er sich das Treffen wünscht, um sein Überredungsziel zu erreichen. Dies wird im Deutschen anhand der Strategie "Wiederholung des BEGRÜNDENS für die Absage" und im Japanischen durch "Wiederholung des BITTENS" realisiert. Die Akzeptabilität der Gründe für das ABSAGEN, die auch von sozialen Faktoren abhängig ist, wird dabei ebenfalls berücksichtigt.

Darüber hinaus spielt bezüglich des sich ENTSCULDIGENS ein qualitativer (und nicht quantitativer) Unterschied eine wichtige Rolle, d.h. an welcher Stelle in der Sequenz diese Handlung vorkommt, und welche Funktion sie jeweils trägt.

Die Ergebnisse sollten anhand weiterer systematischer Untersuchungen überprüft werden, inwieweit sie als Strategie der jeweiligen Sprache eine allgemeine Gültigkeit erkennen lassen. Dabei sollten ebenso die Einzelheiten der Gespräche, die je nach den Gesprächsteilnehmern im Laufe des jeweiligen Gesprächs unterschiedlich zur Anwendung kommen, nicht minder verfolgt werden. Auch ist die Untersuchung des Einflusses des sozialen Faktors "Geschlechterunterschied" auf die Auswahl der Strategie notwendig, der in der vorliegenden Arbeit nicht behandelt werden konnte.

#### Anmerkungen

<sup>1</sup> vgl. Moriyama 1990: 60

<sup>2</sup> Szatrowski 1994<sup>2</sup>: 2. Dies entspricht der Definition von Gumperz (1982).

<sup>3</sup> Moriyama, 1990: 60

<sup>4</sup> Deutsche Übersetzung nach Polenz (1988)

<sup>5</sup> Hindelang 1994: 8

<sup>6</sup> Hindelang 1994: 9

<sup>7</sup> Diskussion über Methodologie von Gesprächsanalysen u.a. bei Franke (1990: 135-162), Maynard (1994<sup>2</sup>: 23-61) und Szatrowski (1994<sup>2</sup>: 5-40)

<sup>8</sup> Wagner 1983: 80

<sup>9</sup> Wagner 1983: 80

<sup>10</sup> Darunter waren drei keine Deutschen, sondern eine Spanierin, ein Japaner und eine Taiwanerin. Da die Aufnahme der Spanierin von den Muttersprachlern als Aufnahme einer Deutschen wahrgenommen wurde, werden ihre Daten im Rahmen der Untersuchung berücksichtigt. Der Japaner nahm an einem Rollenspiel mit einem deutschen Studenten auf Japanisch teil. Dies bietet interessante Überlegungsansätze, was im Kapitel 3.3.2. erwähnt wird. Der Fall der Taiwanerin wird wegen großer Bedingungsunterschiede einstweilen außer acht gelassen.

<sup>11</sup> Was die hier behandelten Rollenspiele unter den deutschen Studenten anbetrifft, so wird eine unterschiedliche Tendenz bezüglich der Handlungssequenz im Gespräch beobachtet, je nach der Bedingung, ob die Person, der eine Absage erteilt wird, die Rolle eines Japaners oder eines Deutschen spielt. Als Deutsch sprechende Japaner (d.h. Gespräch auf Deutsch) akzeptieren sie sowohl die Absage als auch die Terminänderung meistens ziemlich gleich, auch wenn sie außerhalb des Dialogs als Monolog ihren Ärger äußern (hierzu s. Kap. 3.4.2). Beim Interview nach den Rollenspielen erklären sie, daß sie versuchten, "freundlich" zu sein. Dies spiegelt einen Aspekt des Japan-Bildes der Japanologie-Studenten wider, aufgrund dessen sie eine Handlung auswählten. Ob es jedoch tatsächlich als eine Tendenz festgestellt werden kann, muß erst eine weitere Untersuchung zeigen.

<sup>12</sup> Zwischen MI(S)3 und MI(S)5 liegen die ABLEHUNG der Gesprächspartnerin sowie der zweite Versuch von MI(S) (= konkreter Vorschlag eines neuen Termins). Diese werden jedoch in Abb.2 nicht dargestellt.

<sup>13</sup> M bezeichnet einen Sprecher und W eine Sprecherin. (S) sowie (P) entsprechen jeweils der Rolle von Student/in und Professor/in. MI(S)3 bedeutet daher "dritte Äußerung vom Sprecher im Gesprächsbeispiel I, dessen Rolle Student ist". Abgesehen vom Telefongespräch kennen sie sich noch nicht persönlich. Dies gilt auch für Bsp. II und III.

<sup>14</sup> Im Rahmen dieser Untersuchung werden alle Gründe behandelt, die in den Rollenspielen genannt wurden, unabhängig von der allgemeinen (tendenziellen) Reaktion der deutschen Muttersprachler hinsichtlich der betreffenden Punkte. Das heißt, es handelt sich hier einstweilen nur um die Reaktion der japanischen Muttersprachler.

## Literatur

Franke, Wilhelm (1990): *Elementare Dialogstrukturen — Darstellung, Analyse, Diskussion* —. Tübingen: Max Niemeyer.

Gumperz, John (1982): *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hindelang, Götz (1994): *Einführung in die Sprechakttheorie*. Tübingen: Max Niemeyer.

Maynard, Senko, K. (1994<sup>2</sup>): *Kaiwa bunseki* [Gesprächsanalyse]. Tokyo: Kuroshio shuppan.

Moriyama Takurô (1990): "Kotowari" no hōryaku — Taijin kankei chōsetsu to komyunikēshon — [Strategie für das "Ablehnen" — Zwischenmenschliche Kontrolle und Kommunikation —]. In: *Gengo* 19,8 [Sprache], S. 59-66.

Polenz, Peter von (1985): *Deutsche Satzsemantik — Grundbegriffe des Zwischen-den-Zeilen-Lesens* —. Berlin: Walter de Gruyter.

Szatrowski, Poly (1994<sup>2</sup>): *Nihongo no danwa no kōzō bunseki*. — *Kan'yū no sutorateji no kōsatsu* — [Strukturanalyse japanischer Gespräche — Überlegungen zur Strategie für das Einladen —]. Tokyo: Kuroshio shuppan.

Wagner, Johannes (1983): *Kommunikation und Spracherwerb im Fremdsprachenunterricht — Untersuchung zu einer spracherwerbstheoretischen Fundierung vor allem des schulischen Fremdsprachenunterrichts* —. Tübingen: Gunter Narr.

## 「依頼」と「断り」のストラテジー

## —ドイツ語の会話のストラテジーと日本語話者の反応—

林 明子

本研究では発話行為理論と日本語会話例、ドイツ語会話例の対照に基づき、(1)それぞれの会話例を分析し、(2)(1)の結果、会話中にみとめられたドイツ語話者の会話のストラテジーに対する日本語話者の反応を調査した。(1)の会話収集にはロール・プレイによる電話での会話を用い、録音した。また、収録後、協力者に対してはフォローアップ・インタビューも行っている。(2)は再生した(1)の録音テープと質問紙を用いた調査である。ここで使用したのはドイツ人と日本人の日本語による会話例で、(2)の1)ドイツ語に特徴的な会話展開と考えられる箇所の直前でテープを止め、被調査者である日本語話者が、次に予想される発話を台詞の形で答える、(2)の2)テープの続きを聞き、実際の展開から受ける印象を記述する、(2)の3)でその他(断りの理由に対するアンケート)という構成になっている。協力者は、ベルリン自由大学および東京学芸大学に在学する学生(ドイツ人:9人、日本人:41人)で、「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」が与えられた課題であった。

会話のストラテジーは、概ねザトラウスキー(1994<sup>2</sup>)、森山(1990)に従って「会話内でのインターアクションを通して、話し手が言語行動によって自身の意図、目標を達成しようと試みるその方法」と定義づけ、そこでさまざまな言語表現によって実現される発語内行為を手がかりに分析した。分析の対象となる発語内行為は、会話内で1つの連続を形成する「謝罪」「断り」「依頼」、さらにそれに関連して登場する「理由の申し立て」であった。

会話が会話参加者のインターアクションによって成立する以上、発語内行為を隔離して扱うのではなく、会話全体を構成する要素としてそれぞれの連続の仕方、順番などをケースごとに見ていく必要がある。(1)の会話分析の結果、「断る側」と「断られる側」、もしくは「依頼する側」と「依頼される側」の会話内でのインターアクションにより、また、「目上・同等」(「教授」対「学生」,「学生」対「学生」)「親・疎」の社会的な要因(この場合は人的要素)によって、ケースごとに異なる会話展開がみられた。しかしその一方、ドイツ語に特徴的と考えられるストラテジー、会話展開も観察された。

上記のうち、「断られた側」もしくは「依頼された側」が難色を示した場合の「断る側」「依頼する側」の用いるストラテジー、会話展開がみられる箇所を取り上げ、それに対する反応を調査したのが(2)である。ドイツ語の会話では断らなければならない理由を繰り返し述べることで相手を納得させようと試みている(「理由の申し立て」の繰り返し)のに対し、日本語では断りの理由にこだわるよりもむしろ、いかにアポイントメントが自分にとって重要であったか、それゆえいかに予定変更を切望しているかを訴える点(「依頼の重要性の強調」)に重きがおかれていた。加えて日本語話者は、理由に言及するというドイツ語式の会話展開を会話の流れを妨げるものと考え、「断る側」「依頼する側」の行きすぎた自己正当化という評価をくだしている。

謝罪の回数については、しばしば印象論として日本人に多いと言われるが、今回の調査にみる限りドイツ語の会話内でも謝罪の直接的・間接的表現が多用されていた。ただしドイツ語の場合、何に対しての謝罪か、その理由が謝罪ごとに明確に繰り返し言及される点に特徴がある。

断りの理由についてもその妥当性をめぐって意見の分かれるところではあったが、日独話者とも社会的な要因によってその選択は制約をうけていた。なお、日本語話者からは「就職活動」「交通マヒ」「指導教官からの呼び出し」など日本の学生生活を反映するような理由もあげられていた。

日本語とドイツ語それぞれの会話展開の特徴やストラテジーの共通点・相違点を明らかにするためには、統計的な裏付けが必要であることは言うまでもない。しかしながら同時に、またはそれに先だって1つ1つのケースを丹念にみていく作業は不可欠である。会話の展開は、会話の参加者のその時々の反応、プロソディックな面も含む条件などにより、会話ごとに大きく異なるためである。本研究は将来の定量的な研究にむけて定性的な問題点を拾い出すためのパイロットスタディでもある。