

Sprachliche Konzepte von Höflichkeit. Eine kontrastive Untersuchung zwischen den mazedonischsprachigen Germanistikstudierenden und deutschen Muttersprachlern

Linguistic concepts of politeness. A contrastive study between the Macedonian students of German and German native speakers

Biljana IVANOVSKA (ŠTIP)
Gezim XHAFERRI (TETOVO)
izvorni znanstveni rad

SCHLÜSSELWÖRTER:
*Höflichkeit, Pragmatik,
Interimsprache,
Sprachpaar Deutsch-
Mazedonisch*

KEYWORDS:
*politeness, pragmatics,
interim language,
German-Macedonian
language pair*

ZUSAMMENFASSUNG

Der Sprecher muss sich in jeder Sprachsituation entscheiden, welche vorhandenen, höflichkeitsanzeigenden Mittel auszuwählen sind. Er macht dies unter Verwendung seines Wissens über soziale Beziehungen und Konventionen und daher ist Höflichkeit auch ein pragmatisches Phänomen. Dass Indirektheit und Nichtwörtlichkeit reale Phänomene der Sprachverwendung sind, bezweifelt kaum jemand. Wie sie aber im Rahmen einer umfassenden Theorie der Grammatik und Pragmatik zu rekonstruieren sind, ist sehr umstritten und hängt im großen Maße von der jeweils zugrundegelegten Theorie ab. Wir versuchen in diesem Beitrag zu erklären, wie die Höflichkeitsformen im Sprachpaar Deutsch-Mazedonisch ausgedrückt werden und welche kulturellen und soziopragmatischen Unterschiede in diesem Sprachpaar bestehen.

ABSTRACT

The speaker, in each language situation, must decide which existing, politeness-indicating tools are to be selected. He/she does it by using his/her own knowledge of social relationships and conventions and therefore politeness is a pragmatic phenomenon as well. Hardly anyone doubts that the indirectness is a real phenomenon of the language use. However, how they are to be reconstructed within the framework of a comprehensive theory of grammar and pragmatics is very controversial and largely depends on the underlying theories. In this article, we try to explain how the politeness forms are expressed in the German-Macedonian language pair and which cultural and socio-pragmatic differences exist in these languages.

FORSCHUNGSFRAGEN

Die Forschung, die in diesem Beitrag vorgestellt wird, ist die Analyse der pragmatischen Kompetenzen bei den mazedonischen Fremdsprachenstudierenden. Die in diesem Beitrag vorgestellte Studie ist ein Teil des Projektes „Die Rolle der expliziten Anweisung zur Entwicklung pragmatischer Kompetenz im Englischen und im Deutschen als Fremdsprache“, das an der „Goce Delčev“ Universität zu Štip, R. Mazedonien durchgeführt wird. Es ist eine intersprachliche Untersuchung, wie die mazedonischen Germanistikstudierenden den Sprechakt *Aufforderung* formulieren und erwerben und in die Zielsprache verwenden, in Bezug auf die Strategie, Auswahl der Perspektive, Äußerung, Länge und Grad der Auferlegung als auch interne und externe Modifizierung dieses Sprechaktes. Das Ziel dieser Studie ist die Sprechhandlung *Aufforderung* bei den mazedonischsprachigen Teilnehmenden zu beschreiben und zu analysieren, um die Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der pragmatischen Kompetenz mit den deutschen Muttersprachlern festzustellen. Insbesondere konzentriert sich die Forschung auf die folgenden Schwerpunkte:

- Realisierung der Sprechhandlung *Aufforderung* in der Interimsprache der mazedonischen Deutschlernenden;
- die Analyse der Komponente *Höflichkeit, Autorität, soziale Distanz und Macht* bei der *Aufforderung*,
- Die Rolle der expliziten Anweisung in der Entwicklung pragmatischer Kompetenz der mazedonischsprachigen Germanistikstudierenden.

2. DIE SPRECHHANDLUNG AUFFORDERUNG

Aufforderungen zählen nach Searle (1976: 11) zu den direktiven Sprechakten, deren Gemeinsamkeit darin besteht, dass der Sprecher den Hörer zu einem bestimmten zukünftigen Verhalten verpflichten will. Bittet der Sprecher den Hörer um einen Gefallen, so geschieht dies in aller Regel auf Kosten des Hörers. Die Realisierung einer Bitte stellt für den Bittenden zwar einen Vorteil dar, für den Gebetenen erwächst daraus aber ein Nachteil. Aufforderungen stehen nun dem Bedürfnis nach Wahrung des Gesichts (face) entgegen, welches wir mit Brown/Levinson (1987: 61) als “public self image that every mem-

ber wants to claim to himself”, also als öffentliches Selbstbild bzw. Image, definieren. Aufforderungen können aber auch für den Auffordernden selbst eine Gesichtsbedrohung bedeuten und stellen sogar eine Bedrohung des face des anderen dar. Sie werden daher als face threatening acts (FTA) / (Brown&Levinson 1987: 65), bzw. gesichtsbedrohenden Akte bezeichnet.

Diese Studie präsentiert *die Daten*, die wir von den mazedonischen Germanistikstudierenden gesammelt und analysiert haben. Die analysierten Belege wurden den DCTs/DET/DEV entnommen und leicht modifiziert. (Meyer K., 2007) Der DCT besteht aus 6 Situationen. Jede Situation gibt einen unterschiedlichen Grad der Autorität, sozialen Distanz und des Grades der Auferlegung vor. Hinter jeder Aufgabe befindet sich ein leeres Feld, in das der Studierende seine Antwort schreibt. Zur Verschaulichung der möglichen Aufforderungssituationen (A1-A6) geben wir das folgende Beispiel:

A1: Sie müssen das Projekt am nächsten Tag einreichen. Sie waren krank und Sie haben es noch nicht fertig gemacht. Sie gehen zu Ihrem Professor/Ihrer Professorin um zu reden, mit dem Sie eine gute akademische Beziehung haben um eine Verlängerungsfrist zu bitten. Sie sagen, zu ihm / ihr: . . .

EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG

Die Teilnehmenden dieser Untersuchung sind 59 Bachelor (B2 Niveau nach dem GERR) Germanistikstudierende der deutschen Sprache an der “Goce Delčev” Universität zu Štip, im Alter zwischen 18 und 30, und 32 deutsche Muttersprachler (älter als 16 Jahre alt). Die Angaben sind in folgenden Tabellen dargestellt.

TABELLE 1.

Teilnehmenden in der Studie – mazedonische Germanistikstudierenden (MGS)

Merkmal	Ausprägung	Anzahl
Geschlecht	weiblich	51
	männlich	8
Alter	18	1
	20	46
	23	11
	30	1

Geburtsland	Mazedonien	59
Muttersprache	Mazedonisch	59
Wohnort (nächst grösste Stadt im Umkreis vo 30 km)	Štip	45
	Probistip	5
	Kocani	6
	Sveti Nikole	1
	Und kleinere Dörfer in der Umgebung	2
Kenntnisse von weiteren Sprachen	Englisch als 1. Fremdsprache (8 Jahre FU)	45
	Russisch in der Grundschule	7
	Französisch in der Grundschule	7
Auslandsaufenthalte	Keine längere vorherige Aufenthalte in deutschsprachigen Ländern	/
	< 6 Wochen	49
	≥6 Wochen	10
	Sonstige Aufenthalte	0
	> 6 Wochen	0

TABELLE 2.
Deutsche Muttersprachler (DM)

Merkmal	Ausprägung	Anzahl
Geschlecht	weiblich	20
	männlich	12
Alter	+ 16	32
Geburtsland	Deutschland	32
Muttersprache	Deutsch	32
Wohnort (nächst grösste Stadt im Ukreis vo 30 km)	Schwerin (Berlin)	18
	Mölln	3
	Bamberg	2
	Gudow	2
	Zarrentin	1
	Dreilützow	2
	Mecklenburg-Vorpommern	4
Kenntnisse von weiteren Sprachen	Kleine Angaben	/

Alle Angaben in jeder Situation beinhalten einen mittleren oder höheren Grad der Auferlegung und gelten gesichtsbedrohend für den Sprecher und Hörer. Die Beziehungen zwischen den beiden Interaktanten in den oben genannten Situationen variieren bezüglich der Parameter *Macht*, *Autorität* und *soziale Distanz* wie folgt (s. Tabelle 3). Die Angaben *Autorität*, *soziale Distanz*, *Grad der Auferlegung* in jedem Szenario sind in folgender Tabelle dargestellt.

TABELLE 3.

Autorität, soziale Distanz, Grad der Auferlegung in den DCTs

Situation	Kontextuelle Einbettung	Autorität	Soziale Distanz	Grad der Auferlegung
Aufforderung				
A1	Eine Projektarbeit abgeben	+	+	mittel
A2.	Eine Einladung, einen Vortrag zu halten, aussprechen	+	+	hoch
A3.	Feuer verlangen	-	+	mittel
A4.	um eine Heimfahrt bitten	-	+	mittel
A5.	Das Auto umparken	-	-	mittel
A6.	Geld von einem Freund leihen	-	-	hoch

Die Komponente *soziale Distanz* bezieht sich auf den Bekanntheitsgrad zwischen den zwei Agierenden; sie kennen sich (-SD), oder sie haben sich noch nie vorher getroffen (+SD). Die *Macht* bezieht sich auf die Machtbeziehung zwischen dem Sprecher (S) und dem Hörer (H), welche dadurch zum Ausdruck kommt, dass einer der Agierenden mehr Autorität als der andere besitzt ($S < H$; $H > S$) oder dadurch, dass dieses Merkmal fehlt, wenn es sich um Personen mit gleichem Status handelt ($S = H$). Die relative Leistung (L) ist der Grad, mit dem der Sprecher dem Hörer seinen Willen hinsichtlich eines höheren Ranges innerhalb einer Organisation, der Stellung im Beruf, oder der Notwendigkeit des Hörers aufzwingt, um eine bestimmte Aufgabe oder Arbeit durchzuführen. Soziale Distanz (D) ist der Bekanntheitsgrad und der Grad an Solidarität, die die Gesprächspartner untereinander aufweisen.

Einige dieser Variablen sind schwer zu bestimmen, weil wir keinen vollständigen Kontext haben. Es war besonders schwierig, über die Auferlegung zu entscheiden. Zum Beispiel betrachteten manche Studierende die Situationen "um eine Heimfahrt bitten" als hohe Auswirkung der Handlungsausführung; andere hingegen betrachteten diese Situation als niedrige Auswirkung der Handlungsausführung.

Die Auferlegung hängt von anderen Faktoren ab, z.B.: vom Plan des Hörers, von der momentanen Stimmung des Sprechers oder auch von den jeweiligen Umständen. Die Wahrnehmung der Auferlegung kann auch kul-

turell eingeschränkt werden. Was in einer Kultur als eine hohe Auswirkung der Tatbegehung betrachtet wird, und was in einer anderen Kultur als geringe Auswirkung angesehen wird, ist eine derzeit noch ungeklärte Frage. Die Wahrnehmung der Auferlegung oder der Auswirkung ist darüber hinaus von der Persönlichkeit der Gesprächspartner abhängig. Bei der Analyse der Antworten der Gesprächspartner müssen wir auch den Eindruck der Bedrohung von Sprecher und Hörer berücksichtigen, der nicht immer eindeutig festzumachen ist. Die Heimfahrtssituation¹ (A4) beispielsweise kann vom betreffenden Paar als geringe Bedrohung wahrgenommen werden, wenn es tatsächlich nach Hause fährt. Hat das Paar allerdings nicht vor, nach Hause zu gehen, könnte es die Aufforderung als grosse Bedrohung empfinden. Aus dem letzteren Fall könnte auch eine hohe Bedrohung für den Sprecher resultieren, weil er als Eindringling angesehen und seine Aufforderung abgelehnt werden könnte.

DAS PHÄNOMEN DER HÖFLICHKEIT

Unter Höflichkeit in Aufforderungen wird in dieser Studie eine soziale Strategie verstanden, welche dem Hörer vordergründig die Freiheit zuspield, über die Ausführung der gewünschten Handlung zu entscheiden. Ausgangspunkt der aktuellen Höflichkeitsforschung sind die drei einflussreichen Basismodelle von Lakoff (1977), Leech (1988) und Brown/Levinson (1978, 1987) die als Grice-Goffman Paradigma zusammengefasst werden. Die Grundlage dieses Paradigmas bildet eine Verbindung von Goffmans (1982) *face-Konzept* mit einem übergeordneten *politeness principle* bei Leech (1988), welches den Grice'schen Konversationsmaximen (1989) entgegensteht.

Auf der Grundlage ihrer Theorien hat sich der Terminus *Höflichkeit* als Oberbegriff für eines der menschlichen Bedürfnisse entwickelt, welches dem Wunsch eines Menschen nach konfliktfreier Kommunikation entspricht (Ide 1993: 2).

Während Höflichkeit im Sinne Leechs als strategische Konfliktvermeidung (*strategic conflict avoidance*) definiert wird, sieht sie Lakoff als Mittel, um Span-

¹ Sie befinden sich in einer Sitzung, die soeben zu Ende gegangen ist, und stellen fest, dass Ihr Bus gerade weg ist und es in der nächsten Stunde keinen anderen gibt. Das Ehepaar, das neben Ihnen sitzt, wohnt in der gleichen Straße wie Sie, und es ist mit dem Auto da. Sie würden gern mit ihm losfahren und sagen: . . .

nung zu verringern. Nach der Theorie von Brown und Levinson resultiert der Gebrauch von Höflichkeitsformen aus dem Bedürfnis der Interaktanten nach Wahrung des eigenen Gesichts (*face*) und dem der anderen. Wolfson (1989: 129-139) machte z.B. die Beobachtung, dass Distanz und Höflichkeit nicht linear, sondern in Form einer glockenförmigen Kurve korrelieren. Während grösste Höflichkeit in Beziehungen mit Arbeitskollegen oder Freunden, also Bekannten aber nicht engen Vertrauen, investiert wird, nimmt die Höflichkeit in Beziehung an den beiden Polen des Distanz-Kontinuums, also mit engen Vertrauten oder Fremden, ab.

Drei Haupttypen von Höflichkeitssystemen, die mit Macht und Distanz verbunden sind, können in vielen verschiedenen Kontexten beobachtet werden. Diese basieren hauptsächlich darauf, ob es eine Leistungsdifferenz (+ P oder -P)² und eine Distanz zwischen den Teilnehmenden (+ D oder -D)³ gibt. Nach Ron und Suzanne Wong Scollon (2000) werden sie als: *deference politeness system* (Ehrerbietungssystem der Höflichkeit), *the solidarity politeness system* (das System der Solidarität) und *the hierarchical politeness system* (das hierarchische Höflichkeitssystem) genannt. Im Folgenden wird ein Versuch gemacht die drei Haupttypen von Höflichkeitssystemen darzustellen.

I. Ehrerbietungssystem der Höflichkeit (Deference politeness system),

Die Eigenschaften dieses Systems sind:

-Symmetrisch (-P) — die Teilnehmenden sehen sich auf der gleichen sozialen Ebene. -Distanz (+ D), jeder verwendet unabhängige Strategien, wenn mit dem Gesprächspartner spricht.

Sprecher 1..... Unabhängigkeit..... Sprecher 2

[+D = Distanz unter den Gesprächspartner]

II. Das System der Solidarität (the solidarity politeness system)

Die Eigenschaften dieses Systems sind:

-Symmetrisch (-P), die Teilnehmenden sehen sich auf der gleichen sozialen Position.

2 P = Power (Macht)

3 D = Distance (Distanz)

-Nähe (-D), die Teilnehmenden verwenden die Strategien der positiven Höflichkeit.

Sprecher 1 < = positive Höflichkeit = > Sprecher 2

[-D = minimale Distanz unter den Gesprächspartner]

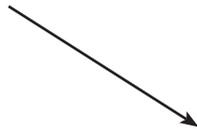
III. Das hierarchische Höflichkeitssystem (*The hierarchical politeness system*)

Die Eigenschaften dieses Systems sind:

-Asymmetrisch (+P) — die Teilnehmenden sehen sich auf der unterschiedlichen sozialen Ebene.

-Asymmetrisch in gesichtsbedrohende Strategien, „der höhere“ verwendet positive Strategien der Höflichkeit, und „der niedrigere“ verwendet die negativen Strategien der Höflichkeit.

- Sprecher 1 (positive Höflichkeit)



- Sprecher 2 (negative Höflichkeit)

DIE HÖFLICHKEITSMARKIERUNG BITTE

Die Höflichkeitsmarkierung kann als pragmatische Routineformel definiert werden, die eine Doppelfunktion ausübt. Einerseits kennzeichnet sie die illokutionäre Kraft einer Aufforderung, andererseits kann ihr in bestimmten Situationen eine abschwächende Funktion zugeschrieben werden. House (1989) hat diese Doppelfunktion beschrieben und herausgefunden, dass die Höflichkeitsmarkierung insbesondere in Standardsituationen (*standard situations*) geäußert wird und dort zur Abschwächung einer Aufforderung dient. In Situationen, die nicht standardisiert sind, verhält es sich umgekehrt. Dort tritt die Höflichkeitsmarkierung eher als ein die illokutionäre Kraft einer Aufforderung kennzeichnende Mittel hervor denn als Element zur Abschwächung und wird daher von Muttersprachlern in diesen Situationen weniger häufig verwendet (House 1989: 117). Für die vorliegende Untersuchung ist dieser Be-

reich von besonderem Interesse, denn möglicherweise wird hier eine Übergeneralisierung der Höflichkeitsmarkierung *bitte* auf Seiten der Lerner festgestellt werden können. Grund zu dieser Annahme besteht einerseits wegen der für die Lernergruppe relativ einfachen Struktur, die es erlaubt, dass *bitte* eine syntaktische Endposition einnimmt – etwa im Vergleich zu den Abtönungspartikeln im Deutschen, die eingebettet werden sind/müssen (oder im Vergleich mit der Verwendung bei den DM, wo diese Markierung die erste Position nimmt, oder eingebettet ist).

Im Deutschen haben das Verb *bitten* (*to ask*) und die Partikel *bitte* (*please*) denselben Ursprung, so dass der Gebrauch als Performativ bereits eine Höflichkeitsmarkierung darstellt.

Für die Bewertung der pragmatischen Kompetenz mazedonischer Fremdsprachenstudierenden haben wir den DCT verwendet, der sich auf die Sprechhandlung *Aufforderung* bezieht. Obwohl der DCT in der Kritik steht, ist er das meistverwendete Instrument zur Messung pragmatischer Kompetenz. Im Folgenden stellen wir die einige Belege der MGS und der DM dar.

MGS: *Kannst du mir dein Vorlesungsskript ausleihen, bitte. Ich war krank, und ich konnte nicht zur Uni kommen. Ich entschuldige mich sehr, aber ich gebe es dir zurück wenn ich es kopiere. Danke sehr, noch einmal.* (A1)

MGS: - *Kannst du das Auto umparken, bitte. Mein Vater kommt bald von der Arbeit, und ist immer sehr böse, wenn er sieht, dass jemand sein Auto vor seiner Garage geparkt hat. Bitte um Entschuldigung, aber du musst dein Auto umparken.* (A5)

DM: - *Kannst du **bitte** dein Auto wegfahren, mein Vater kommt gleich von der Arbeit und möchte es in die Garage fahren.* (A5)

DM: ***Bitte** geben Sie mir die Möglichkeit zu einer Verlängerung, damit ich die Arbeit zu Ende bringen kann!* (A1)

DM: - *Kannst du mir **bitte** dein Vorlesungsskript leihen, damit ich für die Prüfung lernen kann?* (A1)

DM: - *Kannst du **bitte** dein Auto wegfahren, mein Vater kommt gleich von der Arbeit und möchte es in die Garage fahren.* (A5)

DM: - *Kannst du mir **bitte** meine Zigarette anzünden?* (A3)

Durch das Aufzeigen von zusätzlichen Angaben, Informationen, Erklärungen, Rechtfertigungen, positiven oder negativen Meinungen und/oder

Konsequenzen, kann der Sprecher dem Hörer einen Einblick in die Motive gewähren, die ihn veranlassen, eine Aufforderung oder eine Entschuldigung auszusprechen: bzw. wenn der Sprecher die Ansicht vertritt, dass es keine überzeugenden Angaben oder Erklärungen gibt, die eine Aufforderung oder Entschuldigung des Hörers rechtfertigen würden, kann er dies offen zum Ausdruck bringen.

Die Höflichkeitsformel zur Unterscheidung einer Bitte oder einer Frage (*entschuldige bitte!*) kommen oft in folgenden sprachlichen Umgebungen und Konstruktionen vor:

- zur Unterscheidung einer [höflichen] Aufforderung (*bitte, bedienen Sie sich!*);
- als bejahende Antwort auf eine Frage (*bitte [ja]!*);
- als Antwort auf eine Entschuldigung oder Dankesbezeugung (*»Bitte / sehr, schön/!*);
- zur Aufforderung, eine Äußerung, die nicht [richtig] verstanden wurde, zu wiederholen [*wie bitte?*];
- Wendungen, Redensarten, Sprichwörter [*na bitte!*] (*na also, das habe ich doch gleich gesagt!*).

Zum anderen wird der Grundstock zu einer gewissen Generalisierung möglicherweise bereits im Deutschunterricht der Schulen angelegt, da sowohl in der mündlichen Kommunikation als auch in den Unterrichtsmaterialien *bitte* häufig in Verbindung mit Aufforderungen auftritt und zwar unabhängig von den jeweils verwendeten Strategien und Situationen.

Barron (2003) betont die doppeldeutige Funktion von *doch* und vergleicht sie mit „bitte“. Sie führt zu Illustrationszwecken folgende Beispiele auf, die sie von Helbig (1994: 113) übernimmt:

Setzen Sie sich doch / (bitte)!
Komm doch / (bitte) endlich zum Essen!

Allerdings kann auch die Höflichkeitsmarkierung *bitte* als emphatischer Zusatz verwendet werden, wie das folgende Beispiel zeigt:

Peter, bitte, schreibe die Projektarbeit bis zu Ende. (Situation A1)

In allen sechs Aufforderungssituationen scheint zwischen den beiden Gruppen Einigkeit über die spezifischen Verwendungsbedingungen für dieses sprachliche Mittel zu herrschen. Dies beinhaltet, dass auch die Gebrauchshäufigkeit der Höflichkeitsmarkierung in Standardsituationen nahezu übereinstimmend variiert.

Z.B. in der Situation A1, in der es sich um eine Abgabe der Projektarbeit handelt, die Vorbedingungsfrage (QP) von beiden Gruppen deutlich häufiger durch *bitte* abgeschwächt wird, als die direktere Modusableitung (MD) in der Situation A5 (eine Aufforderung/Bitte das Auto umzuparken).

- *Können/ Möchte Sie bitte...?*
- *Würden Sie bitte...?*
- *Parke dein Auto um.* (mit der Aufforderung/Bitte das Auto umzuparken).

Alle Situationen sind durch eine klare Rollen- und Aufgabenverteilung eindeutig als Standardsituationen zu identifizieren.

Die Analysen der Antworten der MGS haben gezeigt, dass es angemessen bzw. höflich sei, einmal zu häufig *bitte* und *danke* zu sagen, als zu wenig. Die Ausdrücke wie *Danke! Danke schön! Na toll! Schön! Super! Thanks!* werden auch angewendet, um Ironie auszudrücken. Diese sprachlichen Mittel können dem Haupttakt allerdings auch so vorangestellt sein, dass dieser zwar neutral bleibt, aber durch die implizite Ironie dieser Ausdrücke verstärkt wird:

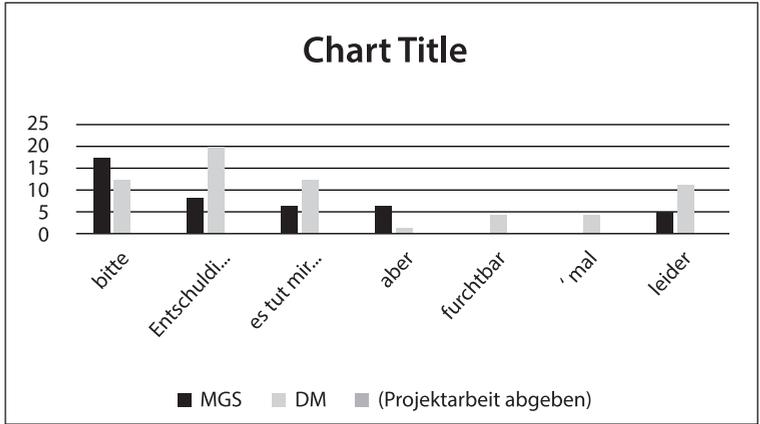
Schön, dass du das Auto gestern sauber gemacht hast. (Situation A5)

Danke schön, dass du so kurzfristig absagst. (Situation A6)

Toll, danke! Das hättest du mir auch früher sagen können. (Situation A6)

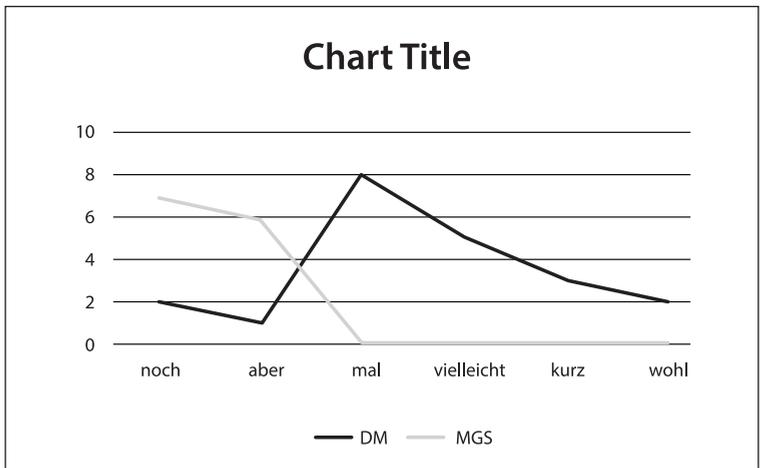
Auf lexikalischer Ebene werden die Höflichkeitsmarkierung *bitte* sowie Abtönungspartikeln insgesamt von beiden Gruppen (MGS/DM) am häufigsten als Mittel zur Abschwächung der Aufforderungsstrategien verwendet.

FIG.1: Szenario 1 (Eine Projektarbeit abgeben, formell)



Von der obengenannten Graphikon konnte festgestellt werden, dass MGS viel häufiger die Höflichkeitsmarkierung *bitte* und die Konjunktion *aber* im 1. Szenario verwenden, nicht weil sie höflicher als die Deutschen sind, sondern weil sie mehr sprachliches Material anwenden damit sie höflicher in den Äußerungen klingen. *Furchtbar* und *'mal* waren überhaupt nicht von den MGS im ersten Szenario verwendet. Die Partikeln (*mal, wohl, kurz, vielleicht*) werden auch häufiger von den DM angewendet, im Vergleich mit den Partikeln *aber* und *noch* (die wir in den Antworten der MGS gefunden haben), was zu erwarten war (Fig.2).

FIG. 2: Szenario 3 (um ein Feuer bitten, informell)



ZUSAMMENFASSUNG

Die vorgestellte Studie zeigt, dass die mazedonischen Germanistikstudierenden eine Vielzahl von sprachlichen Strukturen verwenden, um eine Aufforderung (in Form eines Wunsches, eines Befehls oder einer Möglichkeit) auszudrücken.

Die Komponenten wie: *soziale Macht*, *Grad der Auferlegung*, *Distanz* und *Autorität* hängen von verschiedenen Faktoren ab, z.B.: vom Plan des Hörers, von der Absicht des Sprechers, von der momentanen Stimmung des Sprechers oder auch von den jeweiligen Umständen.

Drei Haupttypen von Höflichkeitssystemen, die mit Macht und Distanz verbunden sind, können in vielen verschiedenen Kontexten beobachtet werden. Diese Komponenten können auch kulturell eingepägt werden. Die Beziehung zwischen der Höflichkeit, der Äußerungslänge und der Verbosität erklären wir wie folgendes: MGS gebrauchen für denselben pragmatischen Akt mehr Wörter als DM, weil sie primär aufgrund linguistischer Defizite nicht in der Lage sind, sich kurz zu fassen. Die Lerneräußerungen sind länger als Nativespeakeräußerungen, weil Lernende den Kontext — also Hintergrund, Voraussetzungen, Gründe, Rechtfertigungen, Erklärungen und Ähnliches, stärker elaborieren. Sie geben mehr Hintergrundinformationen, präsentieren Voraussetzungen eingehender und führen öfter und mehr Gründe, Rechtfertigungen und Erklärungen an, als die DM dies tun.

LITERATURVERZEICHNIS

- BARRON, Anne (2003): *Acquisition in interlanguage pragmatics. Learning how to do things with words in a study abroad context*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- BROWN, Penelope & LEVINSON, Stephen C. ([1978] 1987): *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BROWN, Penelope & LEVINSON, Stephen C. (1978): "Universals in language usage: Politeness phenomena". In: Esther N. Goody (Hrsg.): *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press, 56-289.
- GOFFMAN, Erving (1982): *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. New York: Pantheon Books.
- GRICE, H. Paul (1975): "Logic and conversation". In P. Cole, & J. Morgan, *Syntax and semantics: Speech acts. Volume 3*. New York: Academic Press, Inc., 41-58.
- HELBIG, Gerhard (1994): *Lexikon deutscher Partikeln, dritte überarbeitete Auflage*. Leipzig: Langenscheidt Verlag Enzyklopädie.
- HOUSE, Juliane (1989): "Politeness in English and German: The Functions of Please and Bitte". In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Hrsg.): *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*. Norwood: Ablex publishing Corporation, 71-95.
- IDE, Sachiko (1993): "Linguistic Politeness III. Linguistic Politeness and Universality". Special issue of *Multilingua* 12 (1): 7-11.
- LAKOFF, Robin (1977): "What you can do with words: Politeness, pragmatics, and performatives". In Andy Rogers/Bob Wall/John P. Murphy (Hrsg.): *Proceedings of the Texas conference on performatives, presuppositions, and implicatures*. Arlington, VA, Center for Applied Linguistics, 79-105.
- LEECH, Geoffrey (1988): *Principles of pragmatics*. London/New York: Longman.
- MEYER, Katrin (2007): *Interkulturelle Pragmatik: Aufforderungen, Entschuldigungen und Beschwerden Eine Untersuchung zur interkulturellen Sprechhandlungskompetenz deutscher Austauschschüler in den USA*. Dissertation. Hamburg.
- SEARLE, John R. (1976): "A classification of illocutionary acts". *Language in Society* 5: 1-23.
- SCOLLON, Ron, & SCOLLON, Suzanne W. ([1995]2003): *Intercultural communication. A discourse approach*. Oxford: Blackwell Publishing.
- WOLFSON, Nessa (1989): *Perspectives. Sociolinguistics and TESOL*. Boston: Heinle & Heinle.