

## Höflichkeit und Komplexität

Die Politeness-Theorie von Brown & Levinson  
und das Handikap-Prinzip von Zahavi & Zahavi

## Die Höflichkeits-Prinzipien von Leech

- G. Leech nimmt neben dem Kooperationsprinzip ein **Höflichkeitsprinzip** an, aus dem eine Reihe von Maximen folgen:
- Takt-Maxime:  
Minimiere die Kosten von anderen. Maximiere den Benefit von anderen.
  - Generositäts-Maxime:  
Minimiere Benefit für dich selbst. Maximiere Kosten für dich selbst.
  - Bescheidenheits-Maxime:  
Minimiere Selbstlob. Maximiere Selbstkritik.
  - Übereinstimmungs-Maxime:  
Minimiere Nichtübereinstimmung zwischen dir und anderen.  
Maximiere Übereinstimmung.
  - Sympathie-Maxime:  
Minimiere Antipathie zwischen dir und anderen. Maximiere Sympathie.

Problem:

Wie können diese Prinzipien aus allgemeineren Regeln abgeleitet werden?

## Höflichkeit

In der Theorie von Grice spielen Fragen der Höflichkeit / Unhöflichkeit keine Rolle;

die Konversationsmaximen sind lediglich Maximen für **rationale, effiziente** Kommunikation.

Wir finden jedoch zahlreiche Beispiele für scheinbar nicht-rationale, nicht-effiziente Kommunikation.

Dies betrifft unter anderen höfliche Kommunikation:

*Reichen Sie mir das Salz.*

*Reichen Sie mir bitte das Salz.*

*Könnten Sie mir bitte das Salz reichen?*

*Darf ich Sie um das Salz bitten?*

*Hätten Sie die Liebenswürdigkeit, mir das Salz zu reichen?*

Das Phänomen der Höflichkeit in der Sprachverwendung wird untersucht von:

Penelope Brown & Stephen Levinson (1978 / 1987):

*Politeness. Some universal in language usage.*

Geoffrey Leech (1983): *Principles of Pragmatics.*

## Höflichkeit: Der Begriff des Gesichts

Brown & Levinson verwenden als zentralen Begriff das **Gesicht** (eng. **face**, vgl. auch **image**) (vgl. E. Goffmann (1967), *Interactional ritual: Essays on face to face behavior*) im Sinne von Redewendungen wie *das Gesicht wahren / verlieren*.

Definition von **Gesicht**:

- das öffentliche Bild, das eine Person für sich beansprucht (vgl. lat. *persona* 'Schauspieler-Maske') mit zwei Unteraspekten:
  - das **negative Gesicht**: die Freiheit der eigenen Handlungswahl, der Anspruch auf Ungestörtheit, auf ein eigenes Territorium.
  - das **positive Gesicht**: der Wunsch, dass die eigene Person von anderen gut geheißen wird, dass zumindest einige Präferenzen von anderen Personen geteilt wird.

Das Gesicht ist durch Interessenskonflikte **bedroht** ("face-threatening acts", **FTAs**) und muss **aktiv bewahrt** werden.

Es ist im besten Interesse jeder Person, das Gesicht anderer Personen zu wahren, weil dies die Wahrung des eigenen Gesichts dient (Gesichtswahrung als **Konvention** im Sinne von David Lewis).

## Höflichkeit: Bedrohung des Gesichts

FTAs (face-threatening acts) können klassifiziert werden:

- Mögliche **Bedrohungen des negativen Gesichts** des Adressaten A durch den Sprecher S:
  - Druck auf A, eine Handlung zu tun oder zu unterlassen: Befehle, Ratschläge, Erinnerungen, Drohungen
  - Ankündigung einer zukünftigen Handlung durch S: Angebote, Versprechungen
  - Ausdruck von Wünschen oder Meinungen von S bezüglich H: Komplimente, Ausdruck des Neids oder der Bewunderung, Ausdruck von Emotionen wie Hass, Zorn, Lust.
- Mögliche **Bedrohungen des positiven Gesichts** von A drücken aus, dass S sich um das Selbstbild von A möglicherweise nicht kümmert.
  - Negative Einschätzungen des positiven Gesichts von A: Kritik, Verachtung, Lächerlichmachen, Anklagen, Beschimpfungen
  - Gleichgültigkeit gegenüber des positiven Gesichts von A: Ausdruck von unkontrollierter Emotion, Erwähnung von Tabus, schlechte Nachrichten über A oder evtl. gute Nachrichten über S, Erwähnen von kontroversen Themen, Nicht-Kooperation wie z.B. Unterbrechen, Abgelenktsein.

## Höflichkeit: Abminderung der Bedrohung des Gesichts

FTAs können oft nicht vermieden werden, es besteht aber ein geteiltes Interesse, diese **abzumindern**.

Die folgenden Interessen sind oft widersprüchlich:

- eine bestimmte Information mitzuteilen.
- dies effizient und schnell zu tun,
- das Gesicht von A und S zu wahren.

## Höflichkeit: Bedrohung des Gesichts

Die bisherigen Beispiele betrafen das Gesicht des Adressaten A;

Aktivitäten des Sprechers S können aber sein eigenes Gesicht bedrohen:

- Mögliche **Bedrohungen des negativen Gesichts** des **Sprechers S**:  
Ausdruck des Danks,  
Annahme des Danks oder von Entschuldigungen des Hörers,  
Entschuldigungen,  
Annahme von Angeboten,  
Reaktionen auf einen faux pas von A,  
Versprechen und Angebote, die gegen den Willen von S gegeben werden.
- Mögliche **Bedrohungen des positiven Gesichts** des **Sprechers S**:  
Entschuldigungen,  
Annahme von Komplimenten,  
Missgeschicke,  
Zusammenbruch der emotionalen Kontrolle,  
Eingeständnisse von Schuld oder Verantwortung.

## Höflichkeit: Abminderung der Bedrohung des Gesichts

Mögliche Strategien für S, mit einem notwendigen FTA umzugehen:

- Man lässt es bleiben.
- Man lässt es nicht bleiben.
  - Man macht es implizit ("off record"): *Verdammt, ich hab kein Geld dabei.*
  - Man macht es explizit ("on record").
    - Man macht es direkt und klar: *Gib mir etwas Geld!*  
Keine Rücksicht auf das Wahre des Gesichts.
    - Man macht es mit Rücksicht auf die Bewahrung des Gesichts ("redressive action"): **Höflichkeit**.
      - Bewahrung des positiven Gesichts von A, **positive Höflichkeit**:  
S deutet an, eigentlich nur die Wünsche von A realisieren zu wollen.  
*Wäre es nicht besser, wenn du mir etwas Geld gibst?*
      - Bewahrung des negativen Gesichts von A, **negative Höflichkeit**:  
S deutet an, die Interessen von A so weit wie möglich zu respektieren und eigene Interessen einzuschränken.  
*Ich weiss, du hast gerade auch nur wenig dabei, aber könnte ich ein wenig Geld von dir haben?*

## Höflichkeit: Strategien der Gesichtswahrung

**Explizite FTA, direkt**, ohne Versuch der Gesichtswahrung (*Gib mir Geld!*).

Nach B&L gelten die Grice'schen Konversationsmaximen direkt, werden nicht durch Regeln der Höflichkeit modifiziert.

Direkte explizite FTA sind typisch unter folgenden Umständen:

- Effizienz und Dringlichkeit sind von hoher Bedeutung:  
*Hilfe!* vs. *Wären Sie so freundlich, mir zu helfen?*
- bei Einladungen, die A auffordern, gegen mögliche (Gesichts-) Interessen von S zu handeln:  
*Setzen Sie sich!* vs. *Wären Sie so freundlich, sich zu setzen?*
- Bei aufgabenorientierten Diskursen, wobei die Aufgaben auch im Interesse von A liegen.  
*Geben Sie 3 Löffel Zucker zu.*
- Suggestieren von Dringlichkeit:  
*Vergeben Sie mir!* vs. *Wären Sie so freundlich, mir zu vergeben?*
- Hohe Kommunikationskosten:  
Telegramm / SMS: *SENDE SOFORT 1000 \$.*

## Höflichkeit: Strategien der Gesichtswahrung

**Negative Höflichkeit**, S vermindert Effekt eines FTA auf das negative Gesicht.

- Konventionelle Indirektheit: *Können Sie mir das Salz reichen?*  
Indirekte Sprechakte, die konventionell als höflich verstanden werden.
- Vermeide explizite Annahmen über Präferenzen von A.  
“Hedges”, Vagheit, Vermeidung von Verantwortung:  
*Das neue Buch von Grass ist ziemlich gut. / soll gut sein.*
- Zwingen A zu keinen Handlungen.
  - Sei pessimistisch: *Könntest Du mir vielleicht dein Auto leihen?*
  - Minimiere dein Verlangen:  
*Ich wollte nur wissen, ob Du mir dein Auto leihen kannst. / Warte eine Sekunde.*
  - Zeige unterwürfiges Verhalten (z.B. Anredeformen, “Honorifics”).
- Teile explizit mit, dass A nicht von S gezwungen werden soll.
  - Entschuldige dich: *Ich möchte Sie nicht stören, aber könnten Sie hier weggehen?*
  - Dissoziiere S, A von dem FTA, vermeide ‘ich’, ‘du’; Impersonalisierung.
  - Stelle FTA als allgemeine Regel dar: *Man darf nicht bei Rot über die Straße gehen!*
- Kompensiere den Gesichtsverlust
  - Stelle dich in die Schuld von A: *Ich wäre Ihnen zu Dank verpflichtet, wenn...*

## Höflichkeit: Strategien der Gesichtswahrung

**Positive Höflichkeit**, S deutet an, das positive Gesicht von A zu wahren.

S weist auf offenbare Ziele von A oder geteilte Ziele von S und A hin.

– Anspruch auf gleichen Hintergrund von S und A (“common ground”)

Konsens-stiftende Bewertungen.

*Du musst hungrig sein. Willst Du was essen?*

*Sie haben einen sehr schönen Garten! Wo haben Sie denn die Rosen her?*

Verwendung von In-group-Markierungen: Anreden, Slang

*Geh zum Einkaufen, Liebling. / Wie geht's, Meister? / Geben Sie mir n'Bierchen.*

Suche nach Gemeinsamkeiten, Vermeidung von Differenzen

- ‘Sichere’ Gesprächsthemen, Small talk, Tratsch, Witze.

- Wiederholung von Aussagen des Vorredners: *Petra heiratet. -- Petra heiratet!*

- Vermeidung von Differenzen: *Ist sie klein? -- Ja, ziemlich, jedenfalls nicht groß.*

- Präsupponieren von Gemeinsamkeiten: *Das tut ganz schön weh, weißt du?*

– S suggeriert, dass S und A kooperieren

S zeigt an, die Wünsche von A zu kennen.

*Ich weiß, du magst keine Parties, aber bitte komm zu meiner.*

S macht Angebote, Versprechungen, zeigt Optimismus, zieht A mit ein:

*Machen wir doch mal Pause!*

– S erfüllt Wünsche von A (angemessene Geschenke).

## Höflichkeit: Strategien der Gesichtswahrung

**Implizite, indirekte Bedrohung des Gesichts** (“off record”):

Der kommunikative Akt kann auf mehrere Weisen gedeutet werden, nicht alle davon sind FTAs.

S muss A die eigentlich gemeinte Interpretation nahebringen (Implikatur).

– Verletze Maxime der Relevanz

Gib Andeutungen: *Ziemlich heiß heute.* (S will etwas trinken)

– Verletzte Maxime der Quantität

Untertreibe: *Dieses Haus braucht einen neuen Anstrich.* (Bei einer Bruchbude.)

Verwende Tautologien: *Deine Schuhe gehören dahin, wohin sie gehören.*

– Verletzte Maxime der Qualität

Verwende rhetorische Fragen: *Was kann man dazu sagen?* (Nichts.)

– Verletze Maxime der Modalität

Sei ambig und vage:

*Der Rasen muss mal wieder gemäht werden.* (Wann? Vom wem?)

## Höflichkeit: Universalität

Brown & Levinson verstehen ihre Theorie der Höflichkeit als universale Theorie; sie führen zahlreiche Beispiele aus Englisch, Tzeltal (Maya) und Tamil (Dravidisch) an.

Dennoch: Kritik an der Universalität des Höflichkeitskonzepts: Die Vorstellung des Selbst (und damit die Wahrung des Gesichts) ist möglicherweise nicht universal.

Marcus & Kitayama 1991: *Culture and the self* unterscheiden

- Unabhängige ('independent') Konstruktion des Selbst, "westliche" Kulturen.
- Abhängige ('interdependent') Konstruktion des Selbst, "östliche" Kulturen, z.B. Japan.

Solche Unterschiede können zu unterschiedlichen Konzepten der Höflichkeit führen.

Vgl. Untersuchungen zur interkulturellen Pragmatik, z.B. Wierzbicka, Blum-Kulka

## Komplexität

Komplexität in der Sprachverwendung, die der Maxime der Quantität entgegensteht von anderen Maximen nicht gedeckt wird und auch nicht unter das M-Prinzip fällt ("Verwende markierte Ausdrücke für markierte Bedeutungen").

- Ersetzung von einfachen Ausdrücken durch komplexe:  
*heute* ==> *am heutigen Tage*  
*anwenden* ==> *zur Anwendung bringen*
- Briefstil in feudalistischen Zeiten
- Gereimtes Glückwunsch-Gedicht

## Komplexität und das Handicap-Prinzip

Erklärung dieser Komplexität: **Handicap-Prinzip**

Zahavi & Zahavi (1997): *The Handicap Principle*

Zugrundeliegende Idee:

Wenn ein Zeichen für einen Sender S kostspielig zu produzieren ist, dann wird es der Adressat A ernst nehmen.

Ein Zeichen, dessen Produktion zu einem Handicap für den Sender führt, muss für den Sender besonders wichtig sein, und ist deshalb für den Adressaten vertrauenswürdiger.

Beispiele aus der Biologie:

- Zeichen für sexuelle Selektion: Hirschgeweihe, Pfauenfedern, Froschquaken
- Zeichen für Größe: Resonanzkörper, Position der Larynx
- Alarmzeichen bei der Annäherung von Raubtieren (Gazellen)
- Futterrufe von Vogeljungen

Beispiele aus Soziologie und Ökonomie:

- Statussymbole:
  - Schweinehauer in Melanesien
  - Potlucks in NW-Amerika,
  - Häkeldeckchen in Europa, ...
- "Conspicuous Consumption" -- Thorstein Veblen, *Theorie of the Leisure Class*

## Komplexität und das Handicap-Prinzip

Das Handicap-Prinzip in der linguistischen Kommunikation:

Texte müssen **schwierig zu produzieren** sein, um **überzeugend** zu wirken:

- Textlänge: Empfehlungsschreiben, Liebesbriefe, Dissertationen.
- Textgestalt: Schriftbild, Formatierung.
- Textkomposition: Struktur, Wortwahl, poetische Restriktionen wie Reim und Metrum.

Konkurrenzbeziehung zu anderen Texten:

Um **überzeugender** als andere Texte zu sein, muss ein Text **schwieriger** als diese **zu produzieren** sein.

## Komplexität und das Handicap-Prinzip

Das Handicap-Prinzip und Sprachwandel durch Grammatikalisierung  
(vgl. **Martin Haspelmath** 2001,  
'Grammatikalisierung: von der Performanz zur Kompetenz...')

### Grammatikalisierung:

Inhaltswörter > Grammatische Anzeiger

Beispiele:

'Herkunft' > Genitiv: engl. *of*, deutsch *von*, frz. *de*

'gehen' > Futur: frz. *je vais le faire*, engl. *I am going to do it*

'wollen' > Futur: engl. *I will come*.

'Resultat' > Präteritum: deutsch *ich habe einen Brief geschrieben*

'Gestalt' > Art und Weise: engl. *earnestly*, altengl. *eornost-lice*  
kognat zu deutsch *Leiche*

'Polaritätselement' > Negation: frz. *je vais pas* aus *je ne vais pas* 'Schritt'

## Komplexität und das Handicap-Prinzip

Grammatikalisierung als **sprachlicher Inflationsprozess**:

Sprecher versuchen, neue, komplexere Ausdrücke zu finden,  
um den Inhalt in ein eindrucksvolleres oder höflicheres Gewand zu kleiden.

Beispiele:

*je ne vais pas* statt *je ne vais*

*am heutigen Tage* statt *heute*

*auf Grund von* statt *wegen*

*in an admirable fashion* statt *admirably*

Konkurrierende Sprecher ziehen nach,

die einfacheren Ausdrücke werden dabei 'entwertet'.

Vorstellung der **unsichtbaren Hand** (Adam Smith),

vgl. **Rudi Keller** 1994: *Sprachwandel. Von der unsichtbaren Hand der Sprache*.

Beispiele, Wortwahl:

*Weib* 'erwachsene Frau', *Frau* 'sozial höhergestellte erwachsene Frau'

> *Frau* 'erwachsene Frau', *Dame* 'sozial höhergestellte Frau'

Amerikanisch:

*Negro* > *Black* > *Colored* > *Afro-American* > *African-American*