

# Gesicht und Argumentation

Zhang Ning  
(Peking)

**Abstract:** Der Beitrag untersucht den Einfluss des „Gesichts“ auf die Gestaltung argumentativer Texte im Chinesischen und im Deutschen. Entsprechend den Bedürfnissen des Menschen nach Anerkennung sowie nach Selbstbestimmung unterscheidet man ein „positives Gesicht“ und ein „negatives Gesicht“, die jeweilige argumentative Muster bevorzugen und die im rhetorischen Stilrepertoire einer Sprachgemeinschaft enthalten sind. Im Blickpunkt stehen vor allem die rhetorischen Strategien der Deduktion und Induktion. Solche argumentativen Muster sollten im Dolmetschunterricht vermittelt werden, um das Textverständnis des Dolmetschers sowie dessen interkulturelle Kompetenz zu vervollkommen.

**Schlüsselwörter:** Positives Gesicht, negatives Gesicht, Höflichkeit, rhetorischer Stil, Argumentation, Induktion, Deduktion, kontrastive Textstruktur, Dolmetschunterricht, interkulturelle Kompetenz, Chinesisch, Deutsch

## 1. Gesicht und Höflichkeit

Im Mittelpunkt dieses Beitrags steht die Frage, welchen Einfluss der komplexe Kulturstandard, der unter dem Begriff „Gesicht“ zusammengefasst wird, auf die Gestaltung argumentativer Texte im Chinesischen und im Deutschen ausübt. Um diesen Zusammenhang zu erläutern, muss zunächst das Konstrukt „Gesicht“ vorgestellt werden. Das „Gesicht“ lässt sich als ein Kondensat akzeptierter kultureller Werte auffassen, das jeglichem Verhalten zugrunde liegt und sich demnach auf eine Vielzahl von Sprachhandlungen auswirkt<sup>1</sup>. In verschiedenen Kulturen erfährt das Gesichtskonzept jedoch unterschiedliche Ausprägungen.

Häufig wird das „Gesicht“ für ein ausschließlich asiatisches Konzept gehalten, doch existiert das Gesicht als soziales Regulativ ebenso im westlichen Kulturkreis wie auch in anderen Kulturen. Der amerikanische Soziolo-

---

<sup>1</sup> Vgl. dazu Franceso, Anne M./Gold, Barry A, *International organizational behavior: Text, readings, cases and skills*. New Jersey, 1997, S. 45ff.; ebenso Scollon, Ron / Wong Scollon, Suzanne, *Intercultural communication*. Oxford, 2001, S. 44ff; ebenso Pörings, Ralf/Schmitz, Ulrich (Hrsg), *Sprache und Sprachwissenschaft: Eine kognitiv orientierte Einführung*. Tübingen, 2003, S. 181ff.

ge Erving Goffman<sup>2</sup> führte in seinem Werk „Interaktionsrituale“ die erste gründliche Analyse durch, indem er die Funktion des „Gesichts“ in interpersonellen Beziehungen hinsichtlich bestimmter sozialer Situationen herausarbeitete. Er ging, kurz gesagt, der Frage nach, welche Rolle das „Gesicht“ in den alltäglichen Interaktionen der Menschen spielt. Jeder Mensch macht sich grundsätzlich Gedanken darüber, wie er von anderen wahrgenommen wird. Als soziale Wesen bemüht man sich, eine Identität aufzubauen, die von den Mitmenschen als solche anerkannt wird. Diese Identität, oder genauer: dieses öffentliche Selbstbild, versucht man während sozialer Interaktionen aufrechtzuerhalten. Diese Identität des Einzelnen ist nun in verschiedenen Kulturkreisen keineswegs gleich konstruiert, da es von den in einer Kultur tradierten Vorstellungen über das Selbstverständnis des Einzelnen und seiner Rolle in einer Gemeinschaft abhängt. Solche tradierten Vorstellungen mit ihren jeweiligen Werten können beispielsweise christlich oder konfuzianisch geprägt sein<sup>3</sup>.

In der chinesischen Gesellschaft gibt es eine differenzierte Gesicht-Terminologie, die zur Alltagssprache gehört und jedem Chinesen vertraut ist. Auch im Deutschen sind die Wendungen sein „Gesicht wahren/verlieren“ geläufig<sup>4</sup>. Das „Gesicht zu verlieren“ bedeutet, dass das eigene Selbstbild öffentlich beschädigt und die Selbstachtung angegriffen wird. Das „Gesicht zu wahren“ ist somit ein zentrales Ziel in jeder menschlichen Interaktion, da jeder Mensch das Bedürfnis nach Anerkennung und nach Unversehrtheit seiner Selbstachtung hat. Bei jeder sozialen Interaktion geht es zugleich auch darum, die Gesichtsbedürfnisse des Gegenübers zu wahren. Jede soziale Interaktion ist typischerweise dadurch gekennzeichnet, dass der Teilnehmer sein eigenes „Gesicht“ zu wahren versucht, ohne das des Gegenübers zu bedrohen. Inwieweit die Gesichtsbedürfnisse des Gegenübers und die eigenen zufrieden gestellt werden, hängt maßgeblich von dem sozialen Status und der sozialen Distanz zwischen den beiden ab.<sup>5</sup> „Gesichtswahrung“ ist als mehr oder weniger bewusster Verhaltensmaßstab jedem Individuum in allen Kulturkreisen präsent, jeder hat es als differenziertes Handlungsmuster für seine sozialen Interaktionen internalisiert.

---

<sup>2</sup> Goffmann, Erving, Interaktionsrituale: Über Verhalten in direkter Kommunikation. Frankfurt am Main, 1971.

<sup>3</sup> Siehe zur Diskussion des ‚Gesichts‘ auch Qi Xiaoying, Face, a Chinese concept in global sociology. Journal of sociology, 2011, Bd. 47, Heft 3, S. 279-295.

<sup>4</sup> Vgl. Pörings, Ralf/Schmitz, Ulrich (Hrsg.), Sprache und Sprachwissenschaft: Eine kognitiv orientierte Einführung. Tübingen, 2003, S. 181f.

<sup>5</sup> Als Vorgesetzter zum Beispiel braucht man auf das „Gesicht“ des Untergebenen weniger Rücksicht nehmen als umgekehrt. Ebenso tritt die ausführliche „Gesichtspflege“ bei guten Freunden in den Hintergrund. Daher muss in einer sozialen Interaktion das öffentliche „Gesicht“ jedes Mal neu *ausgehandelt* werden. Aus diesem Grund ist für Scollon/Wong Scollon das „Gesicht“ ein „negotiated public image, mutually granted each other by participants in a communicative event.“ (Scollon, Ron/Wong Scollon, Suzanne. Intercultural communication (2. Aufl.). Oxford 2001, S. 45.)

Doch beziehen sich das asiatische und das westliche „Gesicht“ nicht auf dieselben ethischen Werte. So stellen Francesco/Gold fest, dass „the Asian understanding of face reflects concern with social virtue instead of Western concern with truth“<sup>6</sup>. Auch die Vorstellung über das, was die Identität des Einzelnen ausmacht, weicht im asiatischen Kulturkreis vom westlichen Begriff ab, wie weiter oben schon erwähnt. Scollon/Wong Scollon, die vom „self“ sprechen, merken dazu an:

The idea of ‘self’ which underlies western studies of communication is highly individualistic, self-motivated, and open to on-going negotiation. We believe that this concept of the ‘self’ is not entirely appropriate as the basis for Asian communication. There is reason to believe that the ‘self’ projected by Asians is a more collectivistic ‘self’, one which is more connected to membership in basic groups such as the family or one’s working group.<sup>7</sup>

Die Linguisten Penelope Brown und Stephen C. Levinson gehen noch einen Schritt weiter, denn für sie ist das „Gesicht“ mit seinen Anforderungen die Grundlage für Höflichkeit und eine Reihe von damit verbundenen Höflichkeitsstrategien.<sup>8</sup> Untersucht man das „Gesicht“, beschäftigt man sich unvermeidlich mit Höflichkeit, „Gesicht“ ist im Grunde nichts anderes als Höflichkeit.<sup>9</sup> Brown/Levinson unterscheiden zudem zwei verschiedene Arten von Gesichtsbedürfnissen, nämlich das „positive Gesicht“ und das „negative Gesicht“<sup>10</sup>.

---

<sup>6</sup> Francesco, Anne M./Gold, Barry A., *International organizational behavior: Text, readings, cases and skills*. New Jersey, 1997, S 46.

<sup>7</sup> Scollon, Ron/Wong Scollon, Suzanne, *Intercultural communication* (2. Aufl.). Oxford, 2001, S. 46.

<sup>8</sup> Brown, Penelope/Levinson, Stephen C., *Politeness: Some universals in language use*. Cambridge, 1987, S. 61ff. Siehe zur Diskussion von „Gesicht“ und „Höflichkeit“ ebenso Liu, Xiangdong/Todd, James Allen, *A study of linguistic politeness in Japanese*, S.652ff. *Journal of Modern Linguistics*, 2014, 4, S. 651-663.

<sup>9</sup> Scollon/Wong Scollon stellen dazu fest, dass „the study [of face] also goes by the name of politeness theory“ (S. 46). Nach Brown/Levinson ist Höflichkeit ein universales Verhalten, das sich notwendig aus den Bedürfnissen des Gesichts ergibt und welches sich in allen Kulturen dieser Welt finden lässt. Hingegen unterscheiden sich die Kulturen in den *kommunikativen Strategien* zur Gesichtswahrung und Gesichtsbedrohung, diese sind nicht universal (vgl. dazu auch das Buch von Ting-Toomey, Stella, *Intercultural conflict styles: A face-negotiation theory*. In: Gudykunst, William B./Ting-Toomey, Stella (Hrsg.), *Culture and interpersonal communication*. Newbury Park, 1988). Zur weiteren Beschäftigung mit der Problematik sei das Buch von Watts empfohlen: Richard Watts, Richard J., *Politeness*. Cambridge, 2003.

<sup>10</sup> Vgl. zur folgenden Ausführung Brown, Penelope/Levinson, Stephen C., *Politeness: Some universals in language use*. Cambridge, 1987, S. 61ff. Vgl. dazu auch Pörings, Ralf/Schmitz, Ulrich (Hrsg), *Sprache und Sprachwissenschaft: Eine kognitiv orientierte Einführung*. Tübingen, 2003, S. 181ff.

Das positive Gesicht spiegelt den Wunsch jedes Menschen wieder, akzeptiert, gemocht, geschätzt zu werden. „Zeige, dass du Anteil nimmst“, könnte die Aufforderung lauten. Es repräsentiert somit das menschliche Bedürfnis nach Anerkennung und Unterstützung durch die soziale Umwelt. Dieser positive Aspekt wird in der Fachliteratur auch als „Anteilnahme“ (involvement) oder als „Höflichkeit durch Solidarität“ (solidarity politeness) bezeichnet.<sup>11</sup>

Das negative Gesicht hingegen betont die Individualität jedes Menschen und artikuliert den Wunsch, seinen Handlungsfreiraum nicht einzuschränken, nicht von anderen Personen oder sozialen Umständen beherrscht zu werden, nicht bevormundet zu werden. „Dränge dich nicht auf“, könnte die grundlegende Anweisung lauten. Damit drückt es das Bedürfnis des Menschen nach Unabhängigkeit, Selbstbestimmung und individueller Freiheit aus. Allerdings gibt es Einwände, denn die Bezeichnung „negativ“ legt nahe, dass es sich dabei um etwas Schlechtes handelt. Um die Kernbedeutung besser herauszustellen, wurden als Gegenpol zu „Anteilnahme“ die Begriffe „Unabhängigkeit“ (independence) oder „deference politeness“ als Pendant zur „solidarity politeness“ vorgeschlagen.<sup>12</sup>

Aus diesen beiden Gesichtsfacetten ergeben sich unterschiedliche Höflichkeitsstrategien: Nämlich solche, die den Bedürfnissen des positiven Gesichts gerecht werden, und solche, die den Bedürfnissen des negativen Gesichts gerecht werden. Brown/Levinson bezeichnen diese beiden Verfahren als „Strategien der positiven Höflichkeit“ und „Strategien der negativen Höflichkeit“.<sup>13</sup> Wendet der Sprecher die Strategie der positiven Höflichkeit an, so zielt er auf das positive Gesicht des Hörers und seine Bedürfnisse nach Zustimmung, Zuneigung, Verständnis. Folgt der Sprecher der Strategie der negativen Höflichkeit, so richtet er sich an das negative Gesicht des Hörers und dessen Bedürfnissen nach Selbstbestimmung und Unabhängigkeit.

---

<sup>11</sup> Ebd., S. 18; vgl. auch Scollon, Ron/Wong Scollon, Suzanne, *Intercultural communication* (2. Aufl.). Oxford, 2001, S. 47ff. Begründer dieser Begrifflichkeit sind der Meinung, dass diese Bezeichnungen den Kern treffender zum Ausdruck bringen als „positiv“. Der positive Aspekt des Gesichts, das Bedürfnis nach Anteilnahme und Solidarität, umfasst „the person's right and need to be considered a normal, contributing, or supporting member of society“. (Scollon, Ron / Wong Scollon, Suzanne, *Intercultural communication* (2. Aufl.). Oxford, 2001, S. 46.).

<sup>12</sup> Ebd., S. 47ff. Scollon/Wong Scollon befinden ebenso: „Face is really a paradoxical concept“ (ebd., S. 46). Denn in einer Interaktion müssen beide Aspekte des Gesichts berücksichtigt werden, die doch offenbar im Widerspruch zueinander stehen. Die eigenen Äußerungen müssen sorgfältig abgewogen werden, um *gleichzeitig* dem Bedürfnis des Gegenübers nach Anteilnahme und nach Unabhängigkeit gerecht zu werden.

<sup>13</sup> Zur folgenden Ausführung siehe Brown, Penelope/Levinson, Stephen C., *Politeness: some universals in language use*. Cambridge, 1987, S. 69ff. Vorgeschlagen wurden alternativ die Begriffe solidarisierende Imagestrategien und distanzierende Imagestrategien (vgl. dazu Pörings, Ralf/Schmitz, Ulrich (Hrsg.), *Sprache und Sprachwissenschaft: Eine kognitiv orientierte Einführung*. Tübingen, 2003, S.182).

Strategien der positiven Höflichkeit umfassen alle Äußerungen, die zeigen, dass der Sprecher in irgendeiner Weise mit dem Gesprächspartner verbunden ist. Anteilnahme kann der Sprecher durch eine Reihe sprachlicher Strategien ausdrücken und so dem positiven Gesichtsbedürfnis seines Gegenübers entgegen kommen. Folgende Beispiele veranschaulichen die diversen Strategien, wobei S für Sprecher und H für Hörer steht<sup>14</sup>. In den Beispielen wird die distanziertere Anrede *Sie* verwendet, da sie eine größere soziale Distanz signalisiert und der Einsatz von Höflichkeitsstrategien mehr Gewicht hat.

**Deutsche und chinesische Beispiele für Strategien der positiven Höflichkeit:**

(a) Aufmerksamkeit zeigen gegenüber H:

*Geht es Ihnen heute schon besser?*

您今天头不疼吧?

(Hoffentlich haben Sie heute keine Kopfschmerzen mehr?)

(b) Deutliches Hervorheben von Interesse, Rat, Lob, Mitgefühl H gegenüber:

*Passen Sie auf den Weg auf, die Strassen sind vereist!*

我从您的报告里受益匪浅。

(Ich habe sehr viel von Ihrem Vortrag profitiert.)

(c) Betonen der Zugehörigkeit von S und H zur selben Gruppe:

*Ich komme auch aus dieser Stadt.*

我也是同济大学毕业的。

(Ich habe auch an der Tongji-Universität studiert.)

(d) Betonen gemeinsamer Meinungen, Einstellungen, Kenntnisse, Vorlieben von S und H:

*Ich weiß, wie Sie sich fühlen. Ich hatte auch gerade einen Schnupfen.*

我很了解您目前的感受，两年前我刚来德国也是这种心情。

(Ich kann mir ganz gut vorstellen, wie es Ihnen zur Zeit geht. Als ich vor zwei Jahren in Deutschland ankam, fühlte ich mich genauso.)

(e) Zeigen von Optimismus H gegenüber:

*Ich glaube, dass Sie Ihre Arbeit bis zum Herbst geschafft haben.*

我觉得您一定能顺利通过明天的考试。

(Ich glaube, dass Sie morgen die Prüfung bestimmt schaffen werden.)

(f) Andeuten, dass S die Wünsche von H kennt und sie berücksichtigt:

*Ich weiß, dass Sie der Termin belastet, aber es ist ja noch Zeit bis dahin.*

我知道您希望在圣诞节之前能与我方签订这个合同。

---

<sup>14</sup> Vgl. dazu Brown, Penelope/Levinson, Stephen C., *Politeness: Some universals in language use*. Cambridge, 1987, S. 50ff.

(Ich weiß, dass Sie hoffen, noch vor Weihnachten diesen Vertrag mit uns abschließen zu können.)

(g) Gegenseitigkeit im Unterstellen oder Behaupten:

*Ich weiß, dass Sie Ihre Leistungen verbessern wollen, und ich möchte das ebenso wie Sie.*

我知道您和我一样迫切想知道上一轮谈判的最终结果。

(Ich weiß, dass Sie sehr gespannt auf das endgültige Ergebnis der letzten Verhandlungsrunde sind, mir geht es genauso.)

(h) Verwenden von Hs Vornamen und die persönliche Anrede Du:  
Andreas, kannst Du mir einmal beim Korrigieren helfen?

Zu (h) ist anzumerken, dass im Chinesischen die Verwendung von Vornamen nicht üblich ist, selbst unter privaten Freunden wird häufig der ganze Name verwendet; diese gilt besonders, wenn der Vorname nur aus einem Schriftzeichen besteht. 你 *nǐ* (du) gilt im Chinesischen nicht unbedingt als eine persönliche Anrede, denn ein chinesisches 您 *nín* (Sie) wird in der Regel nur dann verwendet, wenn ein Jüngerer einen Älteren anredet oder ein Rangniedrigerer einen (vermutlich) Ranghöheren. Allerdings verändert sich dieser Gebrauch von 你 und 您 heute zumindest unter der chinesischen Stadtbevölkerung.

(i) Denselben Dialekt oder dieselbe Sprache verwenden, wenn S und H verschiedene Muttersprachen haben; Verwenden der Hochsprache, wenn die Beteiligten gegenseitig unverständliche Dialekte sprechen.

Strategien der negativen Höflichkeit vermeiden es, die Handlungsalternativen des Gesprächspartners in irgendeiner Weise einzuschränken. Der Sprecher will seinem Gegenüber das Gefühl geben, dass ihm alle Optionen offen stehen. Folgende Beispiele zeigen die sprachlichen Realisierungsmöglichkeiten:

### **Deutsche und chinesische Beispiele für Strategien der negativen Höflichkeit:**

(a) Möglichst keine Annahmen über die Wünsche von H machen:

*Ich weiß nicht, ob Sie den Brief normal oder per Luftpost aufgeben möchten.*

我不知道您是否想在晚餐后继续我们的谈话还是想放松一下?

(Ich weiß nicht, ob Sie nach dem Abendessen unser Gespräch fortsetzen wollen. Oder möchten Sie sich ein bisschen entspannen?)

(b) H die Möglichkeit geben, nicht zu handeln:

*Es wäre schön, wenn wir zusammen einen Tee trinken könnten, aber ich schätze, Sie sind jetzt sehr beschäftigt.*

如果我们能在会前再碰一次面就好了, 但我想您的时间一定排得很紧。

(Es wäre gut, wenn wir uns vor der Tagung noch mal kurz treffen können, aber ich denke, Sie haben sicher einen vollen Terminkalender.)

(c) Die Mühen von H so klein wie möglich machen:

*Ich brauche nur ein kleines Stück Papier, ein Zeitungsrand reicht schon.*

您只需在会议开始时作一个约两分钟左右的简短发言就行了。

(Es reicht völlig, wenn Sie am Anfang der Besprechung etwa 2 Minuten reden.)

(d) Entschuldigen:

*Entschuldigen Sie bitte die Störung, aber könnten Sie mir sagen, wie spät es ist?*

能劳驾您帮我看一下这复印机是否出了问题。

(Entschuldigen Sie, könnten Sie mal nachschauen, ob diese Kopiermaschine defekt ist?)

(e) Pessimistisch sein:

*Sie haben wahrscheinlich auch keinen Bleistift?*

我想您身上一定也没带零钱。

(Sie haben wohl auch kein Kleingeld bei sich, vermute ich.)

(f) Soziale Distanz zwischen S und H herstellen:

*Hiermit werden die Mitarbeiter informiert, dass...*

请市场部的全体员工明天提早十五分钟到公司。

(Alle Mitarbeiter der Marketing-Abteilung werden gebeten morgen eine Viertelstunde früher in der Firma zu sein!)

(g) Nennen einer allgemeinen Regel:

*Die Vorschriften dieser Firma machen eine Untersuchung nötig.*

这类问题公司一向都是这么处理的。

(Solche Probleme werden hier in der Firma immer so gehandhabt.)

(h) Verwenden von offizieller Anrede, Nachnamen und Titeln:

*Herr Prof. Reichmann, da ist ein Anruf für Sie.*

陈总，有位记者想采访您。

(Präsident Chen, ein Journalist möchte Sie gerne interviewen.)

(i) Verwenden der Muttersprache oder des eigenen Dialekts.

Zu beachten ist, dass solche gesichtswahrenden Höflichkeitsstrategien in allen Kulturen verwendet werden<sup>15</sup>. Die Unterschiede liegen allerdings in der Interpretation darüber, ob die angewendete Strategie in einer gegebenen Si-

---

<sup>15</sup> Zum Thema der allgemeinen Anwendbarkeit der Theorie von Brown/Levinson vgl. die Untersuchung von Liu, Xiangdong/Todd, James Allen, A study of linguistic politeness in Japanese, S. 653ff. Journal of Modern Linguistics, 2014, 4, S. 651-663.

tuation angemessen ist und in welchem Ausmaß sie angewendet wird. Denn Anteilnahme kann auch als Bevormundung interpretiert werden, und die Unabhängigkeit wahrende Distanz als mangelnde Anteilnahme. Interpretationen über das Zuviel und Zuwenig hängen sowohl von der Persönlichkeit des Einzelnen ab als auch von seinem kulturellen Hintergrund. Ein Chinese, der einem deutschen Bekannten Ratschläge gibt, was er bei kaltem Wetter anziehen sollte, kann rasch Ablehnung ernten, da der Chinese zuviel Anteilnahme zeigt und das Bedürfnis des Deutschen nach Distanz und Unabhängigkeit missachtet. Der Deutsche könnte denken, dass der Chinese seinem Urteilsvermögen misstraut. Der Chinese würde dagegen solche Ratschläge von einem Deutschen sicherlich zu schätzen wissen, da sie sein Bedürfnis nach Anteilnahme zufrieden stellen. Das Fehlen solcher mitfühlender Äußerungen hingegen würde er wahrscheinlich als mangelndes Interesse auffassen.

Ein Sprecher kann natürlich ebenso die beiden eben besprochenen Gesichtsbefürfnisse seines Gegenübers missachten, entweder vorsätzlich oder unwissend. In diesem Fall begeht er einen sogenannten *gesichtsbedrohenden Akt*, engl. „face threatening act“, die Abkürzung lautet nach der englischen Terminologie von Brown/Levinson daher FTA<sup>16</sup>. Es gibt FTAs, die das positive Gesicht bedrohen: Kritik und Widerspruch sind hierfür typische Beispiele, da sie mangelnde Anteilnahme signalisieren und Gemeinsamkeiten verneinen<sup>17</sup>. Typische FTAs, die das negative Gesicht des Hörers bedrohen, sind Fragen, Bitten, Befehle, Ratschläge, Drohungen, Warnungen, Angebote, Entschuldigungen u. ä., da sie den Empfänger auffordern, etwas zu tun und damit seine Handlungsfreiheit einschränken können.<sup>18</sup>

## 2. Argumentation

Nachdem zuvor die Gesichtsbefürfnisse und die sich daraus ergebenden vielfältigen Verhaltensanforderungen beschrieben wurden, wird nachfolgend die Verknüpfung mit der Organisation argumentativer Texte entwickelt. Ein weiteres Beispiel, dieses Mal von Liang Yong kann dies erhellen.

---

<sup>16</sup> Vgl. dazu Brown, Penelope/Levinson, Stephen C., *Politeness: Some universals in language use*. Cambridge, 1987, S. 68. Vgl. zu gesichtsbedrohenden Akten ebenso Liu, Xiangdong/Todd, James Allen, *A study of linguistic politeness in Japanese*, S. 653ff. *Journal of Modern Linguistics*, 2014, 4, S. 651-663.

<sup>17</sup> ebd., S. 68f.

<sup>18</sup> Diese lassen sich unter der Oberkategorie der obligativen Sprechakte zusammenfassen. Dazu gehören zum einen Direktiva, mit denen der Sprecher beabsichtigt, dem Hörer eine Verpflichtung aufzuerlegen. Zum anderen umfassen sie auch Kommissiva, über die sich der Sprecher selbst zu einer Handlung verpflichtet (vgl. Pörings, Ralf/Schmitz, Ulrich (Hrsg), *Sprache und Sprachwissenschaft: eine kognitiv orientierte Einführung*. Tübingen, 2003, S. 187f.).

Bei einem Symposium mit Beteiligung deutscher Fachleute eröffnete ein Chinese seinen Vortrag auf folgende Weise:

Ich möchte vorausschicken, dass ich das Problemfeld noch nicht ausführlich und tiefgehend untersucht habe. Ich möchte an dieser Stelle nur einige oberflächliche Meinungen äußern, die möglicherweise falsch sind. Für Unzulänglichkeiten und Fehler in meinen Äußerungen bitte ich um Kritik und Verbesserungsvorschläge.<sup>19</sup>

Dieser Ausschnitt selbst ist zwar noch kein argumentierender Text, ist aber eine Vorbereitung auf die Vorstellung von Argumenten. Für den mit chinesischen Kulturstandards unvertrauten deutschen Zuhörer ist eine solche Eröffnung ungewöhnlich. Viele werden sich wohl fragen, wieso der chinesische Redner sagt, dass er nichts zu sagen hat. Man wird sicherlich die rhetorische Bescheidenheit erkennen, die den Mann dazu bewegt, man wird es aber in diesem Kontext wohl für unangemessen halten. Im schlimmsten Fall nimmt man es für eine Aufforderung, gar nicht erst zuzuhören und sich an seinem Tisch mit anderen Dingen zu beschäftigen. Gerade bei Geschäftsverhandlungen und bei wissenschaftlichen Vorträgen kommen solche Eröffnungen häufiger vor. Warum aber wählt der chinesische Vortragende eine solche Einleitung der Ich-Unzulänglichkeit? Liangerläutert das Konzept wie folgt:

Ich bin durch die Möglichkeit, einen Vortrag zu halten in einer hervorgehobenen Position in meiner Bezugsgruppe. Es könnte sein, dass mein Vortrag durchfällt und ich mich offener Kritik stellen müsste. Das aber würde mein Gesicht gefährden und die Harmonie dieser öffentlichen Situation aus dem Gleichgewicht bringen. Also: Erscheine bescheiden, denn dies ist ein wichtiges Eindruckskriterium bei deinen Zuhörern, und erniedrige Dich und Deine Leistung. So beugst Du der Kritik vor und gibst Deiner Zuhörerschaft Gesicht, indem Du sie überhöchst.<sup>20</sup>

Liangs Erläuterung nennt die Wahrung der Harmonie in einer öffentlichen Situation als zentrales Ziel. Indem der Sprecher dem Gegenüber oder den Zuhörern Gesicht gibt und das eigene Gesicht wahrt, stabilisiert er die soziale Harmonie, i.e. die harmonische Beziehung zwischen dem Sprecher und den Zuhörern. Verzichtet er darauf, gefährdet er die Harmonie dieser sozia-

---

<sup>19</sup> Liang, Yong, Sprachroutinen und Vermeidungsrituale im Chinesischen, S. 247, in: Thomas, Alexander (Hrsg.), *Psychologie interkulturellen Handelns*. Göttingen, 1996, S. 247-268. Vgl. auch Kammhuber, Stefan, Kulturstandards in der interkulturellen Kommunikation: Grobe Klötze oder nützliche Denkbegriffe, S. 45ff. In: Jonach, Ingrid (Hrsg.), *Interkulturelle Kommunikation*. München, 1998, S. 45-53.

<sup>20</sup> Liang, Yong, Sprachroutinen und Vermeidungsrituale im Chinesischen, S. 257, in: Thomas, Alexander (Hrsg.), *Psychologie interkulturellen Handelns*. Göttingen, 1996, S. 247-268.

len Beziehung. Über Bescheidenheit und Selbsterniedrigung können diese Ziele erreicht werden. Eine solche im chinesischen Kulturkreis bevorzugte Verhaltensweise gilt als höflich<sup>21</sup>. Jetzt lässt sich einsehen, warum die Selbsterniedrigung des Redners bereits Teil des argumentierenden Textes ist. Denn mit einem Argument kann ja jemandem widersprochen werden, was der als Gesichtsbedrohung empfinden könnte. Die vorausgeschickte Abschwächung ist daher als gesichtsschonende Vorbereitung auf mögliche gesichtsbedrohende Argumente zu verstehen.<sup>22</sup>

Um zu zeigen, wie die eben besprochenen Kulturstandards die Organisation von Texten steuern, wird anschließend dargestellt, was jemand, der argumentiert, eigentlich tut: Wer argumentiert, erzeugt Texte, die sich durch eine argumentative Textstruktur auszeichnen. Dem Bemühen des Sprechers „[...] mit Hilfe von Begründungen oder Rechtfertigungen von der Gültigkeit bestimmter Aussagen und Folgerungen zu überzeugen, entspricht die „argumentative Textstruktur“<sup>23</sup>. Der erste Schritt jeder Argumentation besteht im Aufstellen einer Behauptung mit dem darin enthaltenen Geltungsanspruch. Die Begriffe Behauptung, Aussage, Urteil, Assertion, These, Konklusion, Folgerung, Meinung oder Ansicht haben alle dieselbe Funktion: Man stellt eine Behauptung auf und beansprucht oder garantiert gleichzeitig, dass diese Behauptung gültig oder wahr ist. Der Sprachphilosoph Ernst Tugendhat schreibt dazu, dass der,

[...] der einen assertorischen Satz ‚p‘ verwendet, etwas behauptet, heißt, so können wir sagen, dass er eine Garantie dafür übernimmt, dass es wahr, dass ‚p‘.<sup>24</sup>

Zum Beispiel behauptet ein Sprecher A, dass Germersheim in der Pfalz liege. Mit dieser Aussage beansprucht er, dass diese Aussage wahr oder gültig ist. Wird dieser Geltungsanspruch bestritten, wird man dazu aufgefordert, seine Behauptung zu verteidigen und die Gründe für seine Behauptung offen zu legen. Ein Sprecher B bestreitet nun den Geltungsanspruch und behauptet seinerseits „Das ist falsch“. A muss nun seine Behauptung mit anderen Behauptungen stützen, z. B. Germersheim gehöre zu Rheinland-Pfalz, die Einheimischen sprächen Pfälzisch usw. Die Aussagen, die man dann als Grün-

---

<sup>21</sup> Ebd. S. 257ff.; vgl. auch Lin-Huber, Margrith A, Kulturspezifischer Spracherwerb: Sprachliche Sozialisation und Kommunikationsverhalten im Kulturvergleich. Bern, S.144ff.

<sup>22</sup> Die Wirksamkeit dieses Kulturstandards im chinesischen Kulturkreis wurde ja bereits dargestellt. Und diese Erkenntnis hat sich auch schon längst herumgesprochen: Viele Ratgeber für Geschäftsreisende weisen ihre Klientel auf das chinesische „Gesicht“ und die Relevanz der sozialen Harmonie hin und geben ihnen zahlreiche Tipps, wie sie Fehlritte vermeiden können.

<sup>23</sup> Lüger, Heinz-Helmut, Presseanalysen: Meinungsbetonte Texte (Teil IV), S. 112. In: Beiträge zur Fremdsprachenvermittlung/Sprachlehrinstitut Konstanz, 1995/29, S. 111-137.

<sup>24</sup> Tugendhat, Ernst, Vorlesungen zur Einführung in die analytische Sprachphilosophie. Frankfurt am Main, 1976, S. 254.

de vorlegt, heißen Argumente. Argumente sind also begründende oder rechtfertigende Erwiderungen auf einen bestrittenen Geltungsanspruch. Der Begriff der Konklusion drückt aus, dass man seine Behauptung aus anderen Behauptungen, Voraussetzungen oder Prämissen, geschlossen hat. Jede geäußerte Aussage („Heute ist es windig“, „Ein Tisch hat vier Beine“ usw.) ist eine Konklusion, da sie ein Schluss auf der Grundlage vorausgesetzter Aussagen ist.

Argumentiert wird demnach überall da, wo widersprochen wird: In alltäglichen Gesprächen, in formalen Diskussionen, in Seminaren usw. Aber auch in wissenschaftlichen Arbeiten, in Vorträgen u. ä. wird argumentiert, obwohl es hier keinen direkten Widerspruch gibt, kein unmittelbares Bestreiten eines Geltungsanspruchs. In einer Dissertation entwickelt der Autor seine These, indem er sie möglichst überzeugend begründet. Bei einer Geschäftsreise nach China versucht der deutsche Unternehmer, seinen skeptischen Zuhörer durch einen langen Vortrag von der Qualität seiner Firma und seiner Produkte zu überzeugen. Keiner aber widerspricht im Prozess des Schreibens oder Sprechens. Dennoch wird während des Vortrags wie auch beim Verfassen der Dissertation argumentiert. Denn der Sprecher argumentiert bereits, wenn er *vermutet*, dass ein vorgestelltes Gegenüber widersprechen könnte. Dementsprechend schreibt der Argumentationstheoretiker Charles Willard, dass man schon dann argumentiert, wenn man beim Verfassen seiner Aussagen so vorgeht, „[...] as if opposition were manifest or possible“.<sup>25</sup>

### 3. Rhetorischer Stil

Bisher wurde bereits erkennbar, dass es Präferenzen hinsichtlich der Argumentationsweise in der deutschen und chinesischen Kultur gibt, die auf das Gesichtskonzept zurückzuführen sind. Diese unterschiedlichen Argumentationsverfahren sind Bestandteil sogenannter „rhetorischer Stile“, die in den jeweiligen Kulturen verankert sind und fester Bestandteil des rhetorischen Repertoires einer Kulturgemeinschaft wie auch der individuellen Sprachkompetenz sind<sup>26</sup>.

Was aber meint der Begriff des rhetorischen Stils, wie er sich in mündlichen und geschriebenen Texten zeigt? Nichtsprachliche Äußerungen wie Lachen, Kopfschütteln u.ä. spielen hier keine Rolle. „Rhetorisch“ wird hier nicht im Sinne der europäischen Rhetorik-Tradition benutzt, in der es um den geplanten Einsatz aus einem klar umrissenen Schatz an formalisierten

---

<sup>25</sup> Willard, Charles A., A theory of argumentation. Tuscaloosa, 1989, S. 13.

<sup>26</sup> Scollon, Ron/Wong Scollon, Suzanne, Intercultural communication (2. Aufl.). Oxford, 2001, S. 95ff; ebenso Günthner, Susanne, Language and culture: An analysis of a Chinese-German conversation, S.29ff. In: Beiträge zur Fremdsprachenvermittlung /Sprachlehrinstitut der Universität Konstanz 28, 3-39.

Redemitteln für den öffentlichen Gebrauch geht<sup>27</sup>. Hier bezieht sich „rhetorisch“ auf interpersonale Kommunikationssituationen, in denen der Sprecher ein klares kommunikatives Ziel verfolgt<sup>28</sup>. Solche Ziele sind beispielsweise: jemanden überzeugen oder überreden, oder um einen Gefallen bitten, jemandem widersprechen, schmeicheln usw. - in der Sprechakttheorie entspricht dies der Perlokution<sup>29</sup>. Damit der Sprecher sein kommunikatives Ziel erreicht, kann er ganz verschiedene rhetorische Strategien einsetzen. „Rhetorischer Stil“ meint hier den gezielten Einsatz rhetorischer Mittel in einer gegebenen Kommunikationssituation: Aus einer Vielzahl rhetorischer Mittel wählt der Sprecher diejenigen aus, die seine kommunikative Absicht am besten verwirklichen und den meisten Erfolg versprechen. Argumentationsstrategien sind somit Teil des rhetorischen Stils. Solche Strategien sind häufig standardisierte Routinen, die in einer Kommunikationsgemeinschaft üblich sind und sich über einen längeren Zeitraum herausgebildet haben. Man kann dann von einem „Repertoire rhetorischer Stile“ dieser Gemeinschaft sprechen.

Wenn man jemanden darum bitten möchte, ihm bei seinem Referat zu helfen, kann man zum einen seine Klugheit und sein Schreibtalent loben, um ihn dann schließlich um Hilfe zu bitten. Zum anderen kann man ihn aber auch ganz direkt bitten, um ihm anschließend die Gründe für die Hilflosigkeit darzulegen. Schließlich kann man zuerst erklären, wie hilflos und verzweifelt man ist, um zuletzt die eigene Bitte vorzutragen. Diese drei Möglichkeiten repräsentieren drei unterschiedliche und übliche Strategien, die bereits in der antiken Rhetorik ausführlich beschrieben wurden und in verschiedenen Kulturkreisen Anwendung finden. Die erste Strategie lässt sich mit dem lateinischen Stichwort „*captatio benevolentiae*“ zusammenfassen: Sich durch schmeichelnde Worte das Wohlwollen des Gegenübers sichern, um dann die - möglicherweise unangenehme - Bitte vorzubringen.<sup>30</sup> Die zweite Strategie ist ein deduktives Verfahren, in dem zuerst das Anliegen geäußert wird und dann dessen Begründung. Die dritte Strategie verfährt induktiv, indem zuerst die Gründe genannt werden und abschließend der Wunsch nach Hilfe. Von herausragender Bedeutung sind infolge ihrer bevorzugten und je nach Kulturkreis durchaus unterschiedlichen Verwendung die beiden letzteren Strategien, sie sind die Königswege der Argumentation.

---

<sup>27</sup> Eco, Umberto, Einführung in die Semiotik. München, 1972, S. 148ff; vgl. ebenso Ueding, Gert/Steinbrink, Bernd, Grundriss der Rhetorik: Geschichte, Technik und Methode. Stuttgart, 1986, S. 11ff.

<sup>28</sup> Vgl. dazu Leech, Geoffrey, Principles of pragmatics. 1983, S. 15ff.

<sup>29</sup> Ebd., S. 199ff.; vgl. ebenso Searle, John, Sprechakte: Ein sprachphilosophischer Essay. Frankfurt, S. 42f.

<sup>30</sup> Winter, Bruce, The importance of the ‚*captatio benevolentiae*‘ in the the speeches of Tertullus and Paulus in Acts 24: 1-21, S. 505ff. In: The Journal of Theological Studies New Series, Vol. 42:2, 1991, S. 505-531.

Das Verfahren des einleitenden Schmeichelns tritt in argumentativen Texten in den Hintergrund.

#### 4. Deduktive und induktive Strategie

Anschließend sollen die soeben genannten Strategien der Deduktion und der Induktion genauer betrachtet werden. Ursprünglich sind dies zwei logische Verfahren, um zu einem Schluss zu gelangen. Ein deduktiver Schluss hat die folgende Gestalt<sup>31</sup>:

Prämisse I:	Alle Tänzer sind sportlich
<u>Prämisse II:</u>	<u>Pina Bausch ist eine Tänzerin</u>
Konklusion:	Pina Bausch ist sportlich

Die beiden Voraussetzungen heißen Prämissen oder Argumente, der Schluss wird als Konklusion bezeichnet. Aufgrund der Argumente kann die Gültigkeit der Konklusion begründet werden, wie weiter oben schon dargestellt. Diese Art des deduktiven Schlusses, von Aristoteles zum ersten Mal präzise analysiert, nennt man Syllogismus, d. h. die Konklusion folgt notwendigerweise aus den Prämissen: Wenn alle Tänzer sportlich sind und Pina Bausch eine Tänzerin ist, dann ist es logisch zwingend, dass auch sie sportlich ist.

In einem induktiven Schluss hingegen schließt man aus einer hinreichend großen Zahl von Einzelfällen auf allgemeingültige Sätze<sup>32</sup>: „Wenn alle Dreiecke, die ich gemessen habe, eine Winkelsumme von 180 Grad zeigen, dann werden wohl alle Dreiecke überhaupt diese Winkelsumme besitzen“.

Über die Zuverlässigkeit deduktiver und induktiver Schlussverfahren und die Konsequenzen für die Aussagen in Geistes- und Naturwissenschaften soll hier nicht weiter nachgedacht werden. Entscheidend ist nur, das Grundprinzip zu erfassen, um die sich darauf beziehenden rhetorischen Strategien besser verstehen zu können. Im Zentrum steht die Frage, wie in Texten das, worum es dem Sprecher geht, vorgebracht wird. Das, worum es in einem Text geht, wird als Thema oder auch These bezeichnet. Das Thema entspricht üblicherweise der Konklusion. Zum Beispiel eröffnet ein deutscher Redner einen Vortrag über die deutsch-amerikanischen Beziehungen mit dem Satz „Nach einer Eiszeit hat das Tauwetter eingesetzt“. Diese Äußerung, unmittelbar auf sein Thema zielend, ist formal als Konklusion zu

---

<sup>31</sup> Vgl. dazu Toulmin, Stephen Edelston, *The uses of arguments*. Cambridge, 1958, S. 6f.; Seiffert, Helmut, *Einführung in die Wissenschaftstheorie* (Bd.1). München, 1983, S. 127ff; Lüger, Heinz-Helmut, *Presseanalysen: Meinungsbetonte Texte* (Teil IV), S. 112ff. In: *Beiträge zur Fremdsprachenvermittlung / Sprachlehrinstitut Konstanz*, 1995/29, 111-137.

<sup>32</sup> Seiffert, Helmut, *Einführung in die Wissenschaftstheorie* (Bd.1). München, 1983, S. 153.

rekonstruieren, da sie ja auf Argumenten beruht, die er bei Widerspruch als Belege nennen müsste.

Untersucht man deutsche und chinesische Texte, wie sie in Diskussionen, Alltagsgesprächen und bei Vorträgen usw. auftauchen, so fällt auf, dass deutsche Texte überwiegend nach der deduktiven Strategie organisiert sind, chinesische Text hingegen vor allem der induktiven Strategie folgen. Eingeführt wurde diese Unterscheidung von Scollon/Wong Scollon, welche sie an englischen und chinesischen Texten exemplifizieren<sup>33</sup>. Ebenso identifizieren Francesco/Gold grundsätzlich diese beiden Stile, die sie dann verschiedenen Kulturen zuordnen<sup>34</sup>. Trompenaars und Hampden-Turner sprechen hierzu allgemeiner von unterschiedlichen Verhaltensstilen, die sie als spezifisch („getting straight to the point“) und diffus („circling around“) bezeichnen<sup>35</sup>.

Die beiden Strategien lassen sich ebenfalls in deutschen und chinesischen argumentativen Texten auffinden, wie Susanne Günther in mehreren Analysen nachgewiesen hat, ohne diese jedoch explizit als deduktiv und induktive Strategie zu bezeichnen<sup>36</sup>. In deutschen argumentativen Texten wie Vorträgen, Exkursen in Diskussionen u. ä. findet man die Konklusion als These zumeist am Anfang, um einen Überblick zu geben und um zu signalisieren, wohin es im Text gehen soll. Ziel ist es, dem Hörer Klarheit über den Aufbau des Textes zu geben und ihm den Weg zu zeigen. Erst anschließend werden Hintergrundinformationen, Gründe usw. genannt. Nach dem klassischen Vorbild des Syllogismus werden zuerst die Konklusion vorgestellt und anschließend die Prämissen entfaltet, um die Konklusion zu stärken. In der antiken Rhetorik nimmt die Gestaltung der Argumentation eine zentrale Rolle ein und die Bevorzugung der deduktiven Strategie mit dem Zweck der Klarheit ist vielfach belegt<sup>37</sup>. Zudem ist diese Klarheit auch mit Wahrheit und Wahrhaftigkeit verknüpft: Es gilt, offen und ehrlich seine Thesen, Argumente u.ä. unverschleiert zu präsentieren.<sup>38</sup>

---

<sup>33</sup> Vgl. dazu Scollon, Ron/Wong Scollon, Suzanne, *Intercultural communication* (2. Aufl.). Oxford, 2001, S. 86f.

<sup>34</sup> Vgl. dazu Francesco, Anne M./Gold, Barry A., *International organizational behavior: Text, readings, cases and skills*. New Jersey, 1997, S. 80f.

<sup>35</sup> Vgl. dazu Trompenaars, Fons/Hampden-Turner, Charles, *Riding the waves of culture: Understanding cultural diversity in business*. London, 1997, S. 89f.

<sup>36</sup> Vgl. dazu Günthner, Susanne, *German-Chinese interactions: Differences in contextualization conventions and resulting miscommunication*, S. 296ff. In: *Pragmatics*, 1993, 3/3, S. 283-304; ebenso Günther, Susanne, *Language and culture: An analysis of a Chinese-German conversation*, S. 32ff. In: *Beiträge zur Fremdsprachenvermittlung/Sprachlehrinstitut der Universität Konstanz* 28, 1995, S. 3-39; ebenso Günthner, Susanne, *Kulturelle Unterschiede in der Aktualisierung kommunikativer Gattungen*, S. 23ff. In: *Info-Daf*, 2001, 28/1, S. 15-32.

<sup>37</sup> Vgl. dazu Ueding, Gert/Steinbrink, Bernd, *Grundriss der Rhetorik: Geschichte, Technik und Methode*. Stuttgart, 1986, S. 245ff.

<sup>38</sup> Vgl. dazu Francesco, Anne M./Gold, Barry A., *International organizational behavior: Text, readings, cases and skills*. New Jersey, 1997, S. 46f.

Chinesische argumentative Texte nutzen im Gegensatz dazu häufig eine andere Organisationsform. Zunächst werden Hintergrundinformationen, Argumente usw. vorgestellt, in Diskussionen bezieht man sich häufig auf allgemein anerkannte Weisheiten, wie Sprichwörter usw., um Gemeinsamkeiten herzustellen, auf deren Gültigkeit sich alle beziehen können. Auf diese Weise vermeidet man es, den Rezipienten unmittelbar mit der Schlussfolgerung zu konfrontieren. Erst dann wird die eigentliche Hauptthese, die Konklusion genannt. Oder man erwartet gar, wie Günthner anmerkt „[...] dass die Gesprächspartner/innen die notwendigen Schlüsse selbst ziehen“.<sup>39</sup> In der Terminologie des klassischen Schlussverfahrens rollt man zuerst die Prämissen auf, um daraus die Konklusion abzuleiten. Es wird deutlich, dass die induktive Strategie das Ziel der Gesichtsschonung verfolgt, denn die Konklusion könnte ja das positive Gesicht bedrohen. Also darf sie nur verschleiern und entsprechend vorbereitet präsentiert werden.

Die induktive Strategie ist fester Bestandteil des rhetorischen Grundsatzes 画龙点睛 (*huàlóng diǎnjīng*), was soviel heißt wie „Wenn man einen Drachen malt, soll man die Augen zuletzt malen“<sup>40</sup>. Angewendet auf die Textproduktion bedeutet dies, die wertvolle Konklusion erst nach der Präsentation der Hintergrundinformationen und der Prämissen zu präsentieren. Aus deutscher Sicht wird diese Strategie als „um den heißen Brei herumreden“, „nicht zur Sache kommen“ u. ä. empfunden. Schwerwiegender als stilistische Kritik aber ist, dass Texte, die ihre Information induktiv entwickeln, von Rezipienten, die deduktive Textproduktionsstrategien internalisiert haben, schwerer verstanden werden. Denn die mit derartigen Textkonventionen vertrauten Hörer erwarten die relevante Information gleich zu Beginn des Textes und können verwirrt werden, wenn sie im Laufe des Textes feststellen, dass es sich nur um weniger zentrale Informationen handelt. Der Hörer sucht vergeblich nach dem ihm vertrauten Textaufbau und versucht, die ihm geläufige Informationsgewichtung im Text nachzuvollziehen. Der Eindruck des „Einkreisen des Themas“ und des „Drum-herum-Redens“ entsteht hier. Orientierungslosigkeit und mangelndes Textverstehen können die Folge sein.

Der in deutschen Texten bevorzugte deduktive Stil der Klarheit wird in der chinesischen Rhetorik als 开门见山 (*kāimén jiànshān*) bezeichnet, d. h. man öffnet das Tor und erblickt sofort die Berge<sup>41</sup>. Die Berge sind hier die Hauptthese, die gleich zu Beginn des Vortrags usw. präsentiert wird. Diese Strategie, die der oben genannten direkt zuwider läuft, gilt in China zum einen als schlechter Stil und zum anderen als unhöflich, da sie gesichtsbedrohend wirken kann. Auch Hörer, zu deren Textproduktionsrepertoire

---

<sup>39</sup> Günthner, Susanne, Kulturelle Unterschiede in der Aktualisierung kommunikativer Gattungen, S. 23. In: Info-Daf, 2001, 28/1, S. 15-32.

<sup>40</sup> Günthner, Susanne, German-Chinese interactions: Differences in contextualization conventions and resulting miscommunication, S. 296. In: Pragmatics, 1993, 3/3, S. 283-304.

<sup>41</sup> ebd., S. 297.

überwiegend induktive Strategien gehören, haben häufig Schwierigkeiten mit dem Verstehen deduktiv aufgebauter argumentativer Texte. Denn nicht selten verkennen sie, dass gleich zu Beginn einleitend oder überblicksartig die zentrale Information genannt wird.

Es ist wichtig hervorzuheben, dass die beiden besprochenen Muster nicht ausschließlich in den Interaktionen von Mitgliedern nur einer Kultur vorkommen<sup>42</sup>. Auch in westlichen Kulturen wird in bestimmten Kommunikationssituationen der induktive Stil angewendet, z. B. bei peinlichen Bitten. Zudem nutzen Chinesen wie auch Angehörige anderer asiatischer Kulturen ebenfalls die deduktive Strategie, wenn sie in einer engen Beziehung zueinander stehen und denselben sozialen Status haben. Man kann festhalten, dass im chinesischen Kulturkreis die induktive Strategie in bestimmten Handlungskontexten lediglich ein bevorzugtes Muster ist, im deutschen Redekulturkreis wird in wohl definierbaren Kontexten dagegen die deduktive Strategie favorisiert.

## 5. Textproduktionsmuster

Die rhetorischen Strategien der Deduktion und Induktion sind in Schemata oder Mustern organisiert, sie wirken als Textproduktionsmuster. Sie sind Teil der Sprachkompetenz eines Muttersprachlers, die der Dolmetscher als Fremdsprachler zu erwerben hat. Textproduktionsmuster enthalten ebenso wie Schemata über jeweilige Dialogsequenzen auch Informationen darüber, an welcher Stelle welcher Baustein mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist. In einer gegebenen Situation, z. B. bei Vorträgen, Diskussionen, Alltagsgesprächen usw., entstehen beim Hörer und beim Dolmetscher Erwartungshaltungen über den Aufbau der Argumentation, die direkten Einfluss auf sein Verständnis des Textes haben. Werden diese Erwartungen nicht erfüllt, kann das zu mangelndem Textverstehen und begleitend auch zu Verärgerung führen. Das *deduktive Textproduktionsmuster* lässt sich nun vereinfacht folgendermaßen darstellen:

Begrüßen → Vorstellen der These → Begründen/Hintergrundinformationen →  
(Zusammenfassen) → Danken

Aus Sicht des induktiven Verfahrens fehlt hier der erste Baustein, nämlich das abschwächende Element, das Bescheidenheit und höfliches Verhalten

---

<sup>42</sup> Vgl. dazu Scollon, Ron/Wong Scollon, Suzanne, *Intercultural communication* (2. Aufl.). Oxford, 2001, S. 94ff; vgl. ebenso Günther, Susanne, *Language and culture: An analysis of a Chinese-German conversation*, S. 33f. In: *Beiträge zur Fremdsprachenvermittlung/Sprachlehrinstitut der Universität Konstanz* 28, 1995, S. 3-39.

signalisiert. Das induktive Textproduktionsmuster hat vereinfacht folgende Gestalt:

*Begrüßen* → *Begründen/Hintergrundinformationen* → *Schlussfolgern*  
→ *(Zusammenfassen)* → *Danken*

Der Baustein der Zusammenfassung ist fakultativ. Vereinfacht ist diese Darstellung deswegen, da noch andere Elemente wie beispielsweise „Zwischenfazit“ eingefügt werden können. Auch können die einzelnen Bausteine wie „Danken“ sehr unterschiedlich realisiert werden. Doch ändert dies nichts an der grundsätzlichen Abfolge der einzelnen Schritte.<sup>43</sup>

Die Vorliebe für bestimmte rhetorische Strategien und demnach für bestimmte Textproduktionsmuster lässt sich, wie zuvor gezeigt, mit der Gesichtskonzeption des jeweiligen Kulturkreises in Verbindung bringen. Die Gestaltung von Texten kann also unmittelbar auf das „Gesicht“ und Höflichkeit zurückgeführt werden.

## 6. Analyse von Textbeispielen

Anschließend sollen beispielhaft ein chinesisches und ein deutscher Textausschnitt hinsichtlich der Textproduktionsmuster vorgestellt werden, um die soeben entwickelten Werkzeuge in der Praxis zu erproben. Das chinesische Beispiel ist ein hochoffizielles Interview mit dem chinesischen Außenminister, geführt von einem Spiegel-Journalisten.

*Chinesisches Textbeispiel:*

(Ausschnitt aus einem Interview zwischen dem Chefredakteur des *Spiegel* und dem chinesischen Außenminister Li Zhaoxing vom 26.11.2003, die chinesische Fassung stammt von <http://www.china-botschaft.de/chn/59784.html>, Stand: 20. Dezember 2003, die deutsche Version ist meine eigene Übersetzung.)

*Frage:*

中国近年来一直努力与美国保持良好关系。一些中国人却认为中国政府过于亲美。您如何看待这些批评？

*Übersetzung der Frage:*

China unterhält seit Jahren gute Beziehungen zu den USA. Manche Chinesen sind der Ansicht, dass die chinesische Regierung die Verbundenheit zu den USA übertreibt. Was halten Sie denn von solcher Kritik?

---

<sup>43</sup> Das eingangs des Kapitels angeführte Beispiel kann man nach dieser gründlichen Untersuchung besser analysieren, obgleich dafür das eben entwickelte Textproduktionschema leicht variiert werden müsste.

*Antwort:*

中美关系的一个基本事实是，两国拥有广泛的共同利益，也存在一些分歧，但共同利益是第一位的。一个良好的中美关系符合两国的根本利益，也有利于亚太地区乃至世界的和平，稳定与发展。

中国政府是从中美两国人民的根本利益出发来处理两国关系的。我们希望与美方共同努力，推动两国建设性合作不断向前发展。同时，我们坚持两国关系必须建立在中美三个联合公报所确定的原则之上；只有遵循这些原则，特别是相互尊重主权和领土完整、互不干涉内政、平等互利的原则，只有妥善处理台湾问题，中美关系才能健康、稳定地发展。作为外交部长，我非常欢迎民众关心和支持国家的外交工作，也非常愿意接受民众的监督。

*Übersetzung der Antwort:*

Eine grundlegende Tatsache ist, dass die beiden Länder über umfangreiche gemeinsame Interessen verfügen, aber auch Meinungsverschiedenheiten haben, den-noch stehen die gemeinsamen Interessen an erster Stelle. Gute chinesisch-amerikanische Beziehungen entsprechen den wesentlichen Interessen beider Länder und kommen auch dem Frieden, der Stabilität und der Entwicklung im asiatisch-pazifischen Raum sowie in der Welt zugute. Was die Beziehungen der beiden Länder anbelangt, geht die chinesische Regierung von den wesentlichen Interessen des chinesischen und amerikanischen Volks aus. Wir hoffen, dass sich China und Amerika gemeinsam anstrengen, ihre konstruktive Kooperation kontinuierlich voran zu treiben. Gleichzeitig bestehen wir darauf, dass die Beziehungen der beiden Länder auf den in den drei gemeinsamen Kommuniqués festgelegten Prinzipien basieren. Die chinesisch-amerikanischen Beziehungen können sich nur gesund und stabil entwickeln, wenn diese Prinzipien eingehalten werden, insbesondere die Prinzipien der gegenseitigen Achtung der Souveränität und territorialen Integrität, der Nichteinmischung in die inneren Angelegenheiten und des gegenseitigen Nutzens, nicht zuletzt der korrekte Umgang mit der Taiwan-Frage. Als Außenminister begrüße ich es sehr, dass das chinesische Volk Interesse für die außenpolitischen Aktivitäten der Regierung zeigt und sie unterstützt. Ich bin auch sehr gern bereit, mich dieser Aufsicht durch das Volk zu stellen.

Auffällig ist, dass der Außenminister die Frage sehr indirekt beantwortet, indem er betont, dass die gemeinsamen Interessen an erster Stelle stehen. Weder stimmt er der von dem Interviewer angesprochenen Kritik explizit zu, noch äußert er ausdrücklichen Widerspruch. Zunächst nennt er, entsprechend dem induktiven Textproduktionsmuster, Hintergrundinformationen, indem er die konstruktive Kooperation u.ä. herausstellt. Dieses Segment seines Beitrages enthält auch eine Reihe höchst politischer Aussagen, beispielsweise die Betonung der Prinzipien der gegenseitigen Achtung, die sich sogar als Kritik an der Außenpolitik der USA interpretieren lassen könnten. Dieser Teil umfasst fast seinen gesamten Redebeitrag. Das rhetorische Ziel besteht darin, gesichtsschonend die gemeinsame Basis beider Länder zu be-

tonen. Am Ende lobt er noch das Interesse chinesischer Kritiker an seiner wohlwollenden Außenpolitik den USA gegenüber – deren kritische Einwände waren ja überhaupt der Ausgangspunkt der Frage. Eine explizite Antwort enthält die Einlassung jedoch nicht. Man darf hier nicht vergessen, dass es sich um eine offizielle Aussage eines hochrangigen Politikers handelt, dessen Äußerungen nicht nur dem Interviewer gelten, sondern mehrfach adressiert sind, da sie gleichzeitig auch von einem nationalen wie auch internationalen Publikum registriert werden – und nicht zuletzt auch von seinen eigenen Genossen. Ein Sprecher, der dem deduktiven Muster folgt, würde gleich zu Beginn seiner Antwort Bezug auf die Frage nehmen, indem er beispielsweise sagt „Einer derartigen Kritik kann ich gar nicht zustimmen“ oder „Das ist übertrieben“, „Das ist sicher richtig, aber ...“ usw. Dann erst folgte seiner These die Begründung.

Anschließend folgt ein deutsches Beispiel, in dem ein Journalist des STERN ein Gespräch mit einem ehemaligen Vorstandsmitglied der Hochfinanz führt.

*Deutsches Textbeispiel:*

(„Das ist eine bewegende Geschichte“. Interview mit dem ehemaligen Vorstandssprecher der Dresdner Bank, Bernhard Walter, über die Kosten, den Bau und seine Bedeutung, *Stern* 7/2005, S. 74)

*STERN:* Herr Walter, wie sind Sie zu dem Job gekommen, Millionen Gelder für den Wiederaufbau der Frauenkirche einzutreiben?

*Walter:* Ich war kurz nach der Wende zum ersten Mal in Dresden. Im November 1989 habe ich die Ruine gesehen und war sehr beeindruckt. Später dann lernte ich Ludwig Güttler und seine Freunde kennen, sie hatten den „Ruf aus Dresden“ initiiert. Ohne diese Gruppe von Idealisten hätten wir niemals mit dem Wiederaufbau beginnen können.

*STERN:* Baubeginn war 1993, die Außenarbeiten sind nun abgeschlossen: Haben Sie damit gerechnet, dass die Kirche so schnell fertig werden würde?

*Walter:* Unsere Planung war: frühestens 2006. Wir konnten nicht davon ausgehen, dass wir so viele Spenden bekommen und dass die Gelder so zügig fließen würden. Ursprünglich haben wir so kalkuliert: ein Drittel private Spenden, zwei Drittel öffentliche Gelder. Jetzt wird es genau umgekehrt sein.

*STERN:* Wie hoch sind die Gesamtkosten?

*Walter:* Exakt 178,7 Millionen Euro. Die ursprüngliche Kalkulation werden wir dann um gerade einmal 2,6 Prozent überschritten haben.

*STERN:* Und wie viel haben Sie eingenommen?

*Walter:* Rund 100 Millionen Euro private Spenden. Darin sind enthalten 64 Millionen, die wir durch die von der Dresdner Bank initiierte Stifterbriefaktion einwerben konnten; davon kommen sieben Millionen direkt von der Bank und über das ZDF noch einmal fünf. Die Gesellschaft zur Förderung des Wiederaufbaus e. V. hat rund 30 Millionen private Spenden eingebracht. Öffentliche Mittel, Zinserträge und Erbschaften schlagen mit etwa 78 Millionen zu Buche.

*STERN:* Wie viel Geld fehlt?

*Walter:* Die Deckungslücke liegt bei unter zehn Millionen. Davon können wir einen weiteren Teil über künftige private Spenden abdecken. Danach bleibt ein Rest von acht Millionen, der vom Bund und vom Freistaat Sachsen mit je vier Millionen abgedeckt wird. Damit ist dann die Kirche auch innen fertig gestellt.

*STERN:* Was bedeutet Ihnen der Wiederaufbau?

*Walter:* Er ist zu einem Symbol der Versöhnung und Einigung geworden. So etwas hat es noch nie gegeben; ein Beweis dafür, dass Deutschland als Bürgergesellschaft zu mobilisieren ist. Ich stehe jedes Mal mit staunenden Augen vor der Frauenkirche, wenn ich in Dresden bin. Mit diesem Erfolg hatten 1990 selbst die größten Optimisten nicht gerechnet. Dies ist für uns alle eine bewegende Entwicklung.

Dieses Interview zeigt deutlich die Befolgung des deduktiven Textproduktionsmusters. Der Befragte antwortet auf jede Frage beeindruckend unmittelbar. Bei keiner einzigen Frage ist ein induktives Muster zu erkennen, an keiner Stelle gibt es vorgeschobene Hintergrundinformationen oder einleitende Anmerkungen, die die spätere Antwort erklären, abschwächen oder einen möglicherweise empfundenen Gesichtverlust auffangen könnten, wie es beim chinesischen Beispiel zu sehen war.

## 7. Fazit

Die besprochenen Strategien, denen als Kulturstandard das „Gesicht“ mit seinen komplexen Verhaltensanforderungen zugrunde liegt, sind fester Bestandteil des sprachlichen Verhaltensrepertoires einer jeweiligen Kommunikationsgemeinschaft. Als Handlungsmuster sind sie in der kommunikativen Kompetenz eines Muttersprachlers implizit verankert. So steuern sie nicht nur, welche Strategie der Sprecher in einer gegebenen Situation anwenden sollte, sondern sie erzeugen auch Erwartungen darüber, was der Gesprächspartner zu sagen hat. Internalisiert sind eine Vielzahl komplexer Muster oder Schemata, in denen Möglichkeiten von Dialogabläufen in be-

stimmten Situationen verzeichnet sind, die dann Vermutungen darüber zulassen, welche Textsequenz erwartet werden kann.

Es ist offensichtlich geworden, dass ein Dolmetscher in die Lage zu versetzen ist, die beschriebenen Strategien zu erkennen, ihr Potential für misslingendes Verstehen zu ermessen und sie gegebenenfalls situationsadäquat anzupassen. Allerdings ist es dem Dolmetscher häufig nicht möglich ist, aktiv einzugreifen und beispielsweise den argumentativen Aufbau einer zu dolmetschenden Passage dem gewohnten Muster des Rezipienten anzupassen. Um jedoch eine ständige Kontrolle über den aktuellen Dolmetschprozess zu wahren und für jeden möglichen Fall gewappnet zu sein, muss er eine explizite Kenntnis der Bedingungen für gelungene und besonders für misslungene kommunikative Interaktionen besitzen. Die Aufgabe des Dolmetschunterrichts besteht daher auch darin, die vielschichtige Verknüpfung des Gesichtskonzeptes mit der Höflichkeit sowie den zur Verfügung stehenden rhetorischen Strategien in ihrer kulturellen Einbettung theoretisch vorzustellen und durch geeignetes Übungsmaterial zu vertiefen, wodurch die interkulturelle Kompetenz des Dolmetschers vervollständigt wird.