

Jana Christina Kodalle

Wie sich Kultur und Sprache beeinflussen

Eine soziolinguistische Studie
über die thailändische Sprache



Diplomica Verlag

Kodalle, Jana Christina: Wie sich Kultur und Sprache beeinflussen: Eine soziolinguistische Studie über die thailändische Sprache. Hamburg, Diplomica Verlag GmbH 2015

Buch-ISBN: 978-3-95934-785-3

PDF-eBook-ISBN: 978-3-95934-285-8

Druck/Herstellung: Diplomica® Verlag GmbH, Hamburg, 2015

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden und die Diplomica Verlag GmbH, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte vorbehalten

© Diplomica Verlag GmbH

Hermannstal 119k, 22119 Hamburg

<http://www.diplomica-verlag.de>, Hamburg 2015

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	7
2	Höflichkeit.....	9
2.1	Einführung.....	9
2.2	Grice's Maxime.....	10
2.3	Brown & Levinsons Höflichkeitstheorie.....	11
2.3.1	Face.....	11
2.3.2	FTAs: Face threatening Actions.....	12
2.3.3	Strategien der Ausführung eines FTAs.....	13
2.3.4	Positive und Negative Höflichkeit.....	14
2.3.5	Anwendbarkeit auf die thailändische Kultur.....	15
2.4	ความเกรงใจ (KKJ): Der Gedanke von Höflichkeit in der thailändischen Kultur.....	16
3	Thailand.....	19
3.1	Geschichte.....	19
3.2	Die thailändische Gesellschaft.....	20
3.2.1	Regierung.....	20
3.2.2	Gesellschaftsstruktur.....	21
3.2.3	Soziale Interaktion.....	23
3.2.4	Fokus: sozialer Status und Distanz.....	24
3.2.5	"Loosely structured" vs. Strenge Hierarchie: zwei soziologische Perspektiven.....	25
4	Die thailändische Sprache.....	27
4.1	Einstieg.....	27
4.2	Höflichkeitsstrukturen der Sprache.....	28
4.3	Personalpronomen "Ich" und "Du".....	32
4.4	Anwendungsbeispiele.....	34
5	Vorstellung der Studie.....	35
5.1	Vorherige Studien.....	35
5.2	Methodik.....	35
5.3	Einschränkungen.....	37
5.4	Ergebnisse.....	38
5.5	Diskussion.....	42

6	Literatur.....	43
7	Anhang.....	45

1 Einleitung

Höflichkeit ist eines der grundlegendsten Konzepte der gesellschaftlichen Interaktion und Konversation in der thailändischen Gesellschaft. Die Sprache fungiert als Generator von gesellschaftlichen Strukturen, sie wird durch die ihr eigene Pragmatik zur Verdeutlichung und Herausstellung von vorhandenen hierarchischen Strukturen genutzt. Nur durch die Veränderung eines Wortes erlangt der gesprochene Satz im Thailändischen eine komplett neue Bedeutung und definiert zugleich nicht nur die soziale Stellung des Konversationspartners, sondern auch die der eigenen Person. Es gibt viele Feinheiten in dieser Sprache: Höflichkeitsphrasen oder nur die Nutzung eines bestimmten Pronomens werden zum Ausdruck der eigenen sozialen Position und Einstellung zum Gegenüber. Im Zentrum dieser Studie steht die Frage, wie die Faktoren sozialer Status und sozialer Distanz Einfluss auf die Nutzung der verschiedenen Personalpronomen für ‚Ich‘ und ‚Du‘ nehmen, wobei letztere wiederum für einen graduierten Ausdruck von Höflichkeit stehen. Jede Variation der Pronomen impliziert eine andere Stufe der Höflichkeit und konzipiert somit wieder eine gesellschaftliche Struktur innerhalb des Gespräches, anhand derer sich die Personen in der Konversation orientieren können. Die richtige Auswahl der höflichkeitstragenden Wörter und eine korrekte Strukturierung des Gespräches sind für die thailändische Gesellschaft essenziell, da es jegliche negative Konfrontation zu vermeiden gilt, da man sonst sein „Gesicht“ leicht verlieren könnte. Mithilfe einer Fragebogenstudie werden die oben genannten Faktoren untersucht und herausgearbeitet, inwiefern sie miteinander interagieren und in welcher Form sie tatsächlich Einfluss auf die Konstruktion der thailändischen Sprache im Hinblick auf Höflichkeit haben.

2 Höflichkeit

2.1 Einführung

Das Erste, was man über Höflichkeit sagen kann ist, dass sie unnatürlich ist und auf Selbstzwang beruht. Sie ist ein Konzept des Selbstschutzes und mehr als Ethos zu sehen als eine reine Strategie der menschlichen Interaktion. Die Vernunft ist ein wichtiger Aspekt, da sie ein bedeutsames Element des sozialen Kalküls bildet. Letzteres beeinflusst wiederum die Anwendung von Höflichkeit. Es bedeutet, dass Menschen ihre Handlungen kalkulieren und nach bestimmten Schemata handeln. Man nehme als Beispiel das Prinzip der Reziprozität: Höflichkeit führt zu Höflichkeit, daher benehme ich mich mit hoher Wahrscheinlichkeit selbst höflich, wenn ich im Gegenzug ebenfalls Höflichkeit erwarte. Höflichkeit dient des Weiteren der Wahrung von sozialen Strukturen, also sozusagen des sozialen Friedens (Karl-Heinz Göttert 1988: 75ff). Die Faktoren Macht und Solidarität besitzen einen großen Einfluss auf das Konfliktpotenzial einer Aussage. Je größer die Macht des Sprechers über den Empfänger ist, desto unwahrscheinlicher ist die Entstehung eines Konfliktes durch beispielsweise direkte Anweisungen. Ebenso verringert ein starkes persönliches Band die Notwendigkeit von Höflichkeit, da der Empfänger sich nicht bedroht fühlt (Leech 1980: 107ff). Und die Vermeidung von Konflikten durch Modifikation von verbalem und nonverbalem Verhalten ist in allen Kulturen eine wichtige kommunikative Fähigkeit (Watts et al. 1992: 21).

Es handelt sich bei Höflichkeit um ein komplexes Phänomen und die Konzeptualisierung von Höflichkeit ist nicht dasselbe wie das Phänomen der Höflichkeit. Dennoch ist dieses abhängig von sozialen Konstrukten, da es sich erst mit der Zeit entwickelte. Konzeptionen von Höflichkeit sind nichtsdestotrotz ein wichtiger Teil von Höflichkeit selbst (Watts et al. 1992: 72ff). Neben Höflichkeit gibt es das Phänomen Takt. Der Unterschied zwischen Takt und sozialer Höflichkeit liegt darin, dass letztere eher als ein System von Regelungen zur Bewältigung von sozialen Interaktionen aufzufassen ist, Takt hingegen als eine Art von persönlichen Strategien und Stil in interpersonellen Beziehungen. Höflichkeit dient vor allem zur Regulation des Austausches von Rollen und Handlungen und Takt zur Gesichtswahrung (Watts et al. 1992: 24).

Doch wann verhält sich ein Mensch höflich? Um dies zu beantworten, muss man zunächst sein Verhalten bewerten. Zur Verdeutlichung betrachten wir die individuelle Handlung:

A → F^A ← S ← B/C

Akteur A führt die Handlung F^A in Bezug auf Akteur B aus. Auf diese Handlung F^A wird der Standard S angewendet, entweder von B oder Akteur C, eine dritte Person die vielleicht an

der Handlung unbeteiligt ist. C bewertet unter Anwendung von S F^A hinsichtlich der vorhandenen Höflichkeit (Watts et al. 1992: 75ff). Die Bewertung wird durch bestehende soziale Normen und Traditionen beeinflusst, sowie der individuellen Sozialisierung: was Person A als höflich empfindet, ist für Person B möglicherweise unhöflich. Das Konstrukt von Höflichkeit existiert also nicht als eine generalisierte Einheit, sondern wandelt sich je nach Kultur, sozialem Umfeld und der Einstellung des Individuums. Lässt sich Höflichkeit nun auch nicht nur durch Sprachhandlungen sondern auch durch die reine Struktur von Sprache darstellen?

Die Annahme einer zentralen Verbindung von Höflichkeit und Sprache existiert noch nicht sehr lange, Leech und Brown & Levinson waren mitunter die ersten, die Höflichkeit als eine essenzielle Dimension von Sprache ansehen, mit der sich die Pragmatik befassen sollte. Es ist jedoch schwierig, die Beziehung zwischen Sprache und Höflichkeit analytisch genau zu definieren. Da Konzeptualisierungen von Höflichkeit auf ethnozentrischen Konzepten basieren, die auf der spezifischen historischen Entwicklung von Höflichkeit beruhen, ist es problematisch diese als Definition für die Beziehung von Sprache und Höflichkeit zu nutzen. Nichtsdestotrotz besteht diese Beziehung in gewissen linguistischen Dimensionen, so beispielsweise in der Interpretation von Grice's Arbeit, die im Folgenden erläutert wird, zu pragmatischen Rahmen als kommunikative Prinzipien (Watts et al. 1992: 79ff).

2.2 Grice's Maxime

1967 verfasste Paul Grice Handlungsmaximen, die auf einem allgemeinen Kooperationsprinzip basieren und Gespräche regeln. Grice geht von rational handelnden Akteuren aus, die Maximen sind zudem auch keine Normen sondern Zweckmaximen, die zu rational geführten Gesprächen verhelfen (Rolf 1994: 156ff). Das den Konversationen vorausgesetzte Kooperationsprinzip besagt, dass jede kommunikative Äußerung so gestaltet werden sollte, dass sie einem von beiden Kommunikationspartnern anerkannten Zweck dient beziehungsweise der Richtung des Gespräches folgt. Man kooperiert also durch seine Äußerungen indem man sie sinnvoll und der Progression des Gesprächs dienlich formuliert. Zur Konkretisierung formulierte Grice vier Maxime, die Konversationsmaxime, die durch Untermaxime genauer definiert werden: Maxime der Quantität, Maxime der Qualität, Maxime der Relation und Maxime der Modalität. Die erste Maxime impliziert, dass ein Gesprächsbeitrag so informativ wie nötig sein sollte, also nicht mehr und nicht weniger Information als für das reibungslose Weiterlaufen der Konversation benötigt beinhalten. Die Grundaussage der zweiten Maxime, der Maxime der Qualität, ist, dass die getätigte Aussage

wahr sein sollte. Des Weiteren sollte ein Konversationsteilnehmer davon Abstand nehmen, etwas zu sagen wovon er glaubt dass es falsch ist oder wofür er keine Anhaltspunkte hat. Die Aussage auf das Thema zu beziehen und nur Relevantes zu sagen, ist die Bedeutung der dritten Maxime, der Maxime der Relation. Die vierte Maxime, die Maxime der Modalität, beschreibt die Formulierung der Aussage. Unklarheiten, Weitschweifigkeit, ungeordnete Formulierungen oder Mehrdeutigkeiten sollten vermieden werden um dieser gerecht zu werden. Es geht demnach um den kommunikativen Stil, sich klar und deutlich auszudrücken (Rolf 1994: 160ff).

2.3 Brown & Levinsons Höflichkeitstheorie

Die von Penelope Brown und Stephen C. Levinson entwickelte Höflichkeitstheorie ist die vermutlich bekannteste und für die in dieser Arbeit vorgestellte Studie neben Grice's Maximen am Relevantesten. Sie basiert auf zwei zentralen Gedanken: "rationality and face" (Brown/Levinson 1987: 58).

Alle Personen haben ein sogenanntes positives und negatives "face" (F), beziehungsweise Gesicht. Unter rationalem Handeln wird eine Strategiewahl in der Kommunikation zwischen Sprecher S und Hörer H verstanden, die S dabei hilft, seine Ziele zu erreichen. Die Theorie geht des Weiteren davon aus, dass ein generelles Interesse besteht, F nicht anzugreifen. Dies basiert darauf, dass S und H ihr F nur durch die soziale Interaktion befriedigen können, diese aber durch FTAs (face threatening acts), Handlungen die das F angreifen oder bedrohen, geschädigt wird. Folglich wird S nur einen FTA ausführen, wenn der Wunsch mit maximaler Effizienz sein Ziel zu kommunizieren größer ist als der Wunsch das Gesicht von H zu schützen und der, das Risiko eines FTAs minimieren zu wollen.

Bestimmte Strategien können jenes Risiko minimieren und sind allen Personen bekannt. Gemeinhin gilt: es wird keine Strategie gewählt, die risikoärmer und demnach höflicher als notwendig ist (Brown/Levinson 1987: 59f).

2.3.1 Face

F ist genau genommen das nach außen hin reflektierte Selbstbild, welches sich in zwei Unterkategorien aufteilen lässt: negatives F und positives F, beide beinhalten verschiedene Wünsche/-Bedürfnisse, die es in Interaktionen zu erfüllen gilt. Negatives F lässt sich als der Wunsch nach Freiheit verstehen, persönlich uneingeschränkt handeln zu können und respektiert zu werden. Positives F beschreibt dagegen das Bedürfnis, soziale Anerkennung für die eigene Persönlichkeit, sein Selbstbild und seine Handlungen in Interaktionen zu erfahren. Man möchte seine eigenen Bedürfnisse wertgeschätzt wissen (Brown/Levinson 1987: 61f).

2.3.2 FTAs: Face threatening Actions

Nicht immer kann man alle Strategien des Schutzes von F anwenden, z.B. zum Zwecke von Effizienz oder dringend notwendiger Kooperation. Abgesehen von solchen Ausnahmen, werden Handlungen, die bedrohlich für F sind, als FTAs (face threatening actions) kategorisiert. Bedrohlich sind sie durch ihre Differenz zu den Wünschen von H und/oder S und werden bewusst ausgeführt. FTAs die H bedrohen lassen sich wie folgt zusammenfassen: Negatives F von H wird bedroht durch Handlungen von S die:

- H zu einer bestimmten Handlung bringen sollen (Befehle, Drohungen, Ratschläge,...)
- H drängen eine positive Handlung von S in der Zukunft zu akzeptieren/abzulehnen oder möglicherweise in dessen Schuld zu stehen (Angebote, Versprechen,...)
- H das Gefühl geben, dass S H/ Hs Besitz begehrt und H diese vielleicht beschützen oder aushändigen muss (Ausdruck von Neid, Starke negative Emotionen,...)

Positives F wird bedroht durch Handlungen von S die:

- H zeigen, dass S bestimmte Wünsche oder Bedürfnisse von H als negativ bewertet (Kritik, Herausforderungen,...)
- H zeigen, dass S sich nicht für das positive F von H interessiert (Nicht kooperieren, Gewalt,...) (Brown/Levinson 1987: 65ff)

Außer H ist S auch in der Lage der Adressat eines FTAs durch sich selbst zu werden, die durch die starke Kooperation von S und H auch Letzteren potenziell bedrohen. Die Bedrohung seines negativen F geschieht meist durch Handlungen, die die persönliche Freiheit von S einschränken, also eben sein negatives F angreifen, beispielsweise durch die Akzeptanz von Angeboten, durch Versprechen oder Entschuldigungen für sein eigenes Verhalten, zusammenfassend also meist Handlungen, die ihn in die Schuld von H stellen. Das positive F von S kann direkt durch beispielsweise öffentlich gezeigte physisch Schwäche, "dummes" Verhalten oder emotional unkontrolliertes Verhalten geschädigt werden (Brown/Levinson 1987: 67f).

2.3.3 Strategien der Ausführung eines FTAs

Um nun einen FTA auszuüben, kann man zwischen verschiedene Strategien auswählen, dargestellt in Abbildung 1¹.

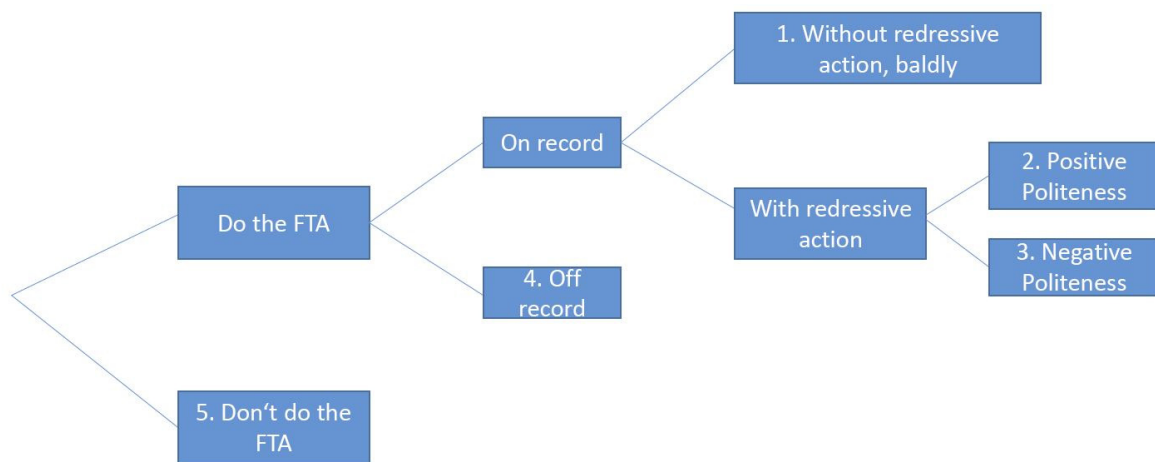


Abbildung 1: Possible strategies for doing FTAs nach Brown & Levinson 1987²

Entschieden wird nach rationaler Kalkulation, wie stark ist das Bedürfnis den FTA zu kommunizieren, wie dringend ist dieses und wie stark möchte man H's F schützen. Der letzte Punkt wird dabei von Dringlichkeit überwogen.

Die Wahl der Strategie führt zu einer Minimierung oder Maximierung der Stärke der Bedrohung des FTAs. Folgt man dem dargestellten Baumdiagramm, ist, nach Entscheidung für einen FTA, 'on record' die erste Strategie: Man führt offenkundig den FTA aus, man verspricht also beispielsweise etwas, geht eine Verpflichtung ein. Die andere Variante ist 'off record', also nicht offenkundig seine Intention darstellen, beispielsweise durch eine Anmerkung, die man als Forderung interpretieren kann: "Jetzt habe ich doch glatt meinen Stift vergessen, wie soll ich so nur mitschreiben?" Interpretierbar als Aufforderung, dass H einen Stift aushändigt.

'without redress, baldly' ist der FTA mit der größten Bedrohung für F: die direkteste und genaueste Intentionsvermittlung. "Gib mir deinen Stift." wäre ein Beispiel für diese Strategie. Man kann sich aber auch für 'with redressive action' entscheiden, eine Strategie die sich in 'positive/negative politeness' aufteilen lässt und deren Hauptziel es ist, die Bedrohung des FTAs möglichst zu minimieren. Dies geschieht durch Modifikation oder

¹ Alle Abbildungen sind vergrößert im Anhang einsehbar

² Dieser Entscheidungsbaum geht auf die Rational Choice Theory zurück, wird hier aber ohne Wahrscheinlichkeiten und Gewinn dargestellt, sodass keine Berechnung möglich ist.