Duduță Ionela[1]

Höflichkeitsstrategien zur reduzierung von gesichtsbedrohung

Abstract: *Politeness involves consideration for others, adherence to the rules, but at the same time avoidance of confrontation and conflict. The main purpose of the politeness strategies is to save the public self-image and to mentain an harmonious balance in interactions in which face threatening acts take place. This study focuses on FTAs and on politeness strategies that the german speaker use to avoid giving offense by emphasizing a friendly behaviour (positive politeness) or by showing deference (negative politeness).*

Key words: *politeness, FTA (face-threatening-act), positive politeness, negative politeness, politeness strategie*

1. Was ist Höflichkeit?

Unter Höflichkeit versteht man "ein sprachliches oder nichtsprachliches Verhalten, das zum normalen Umgang der Menschen miteinander gehört und den Zweck hat, die Vorzüge eines anderen Menschen indirekt zur Erscheinung zu bringen oder ihn zu schonen" (Weinrich 1986 : 24)

Höflichkeit ist ein Phänomen, das vor allem in der Sprachgebrauchslinguistik in den Blick kommt. **Sprachliche Höflichkeit** kann als eine Sprecherstrategie verstanden werden, die auf die Gunst/Anerkennung der adressierten Person abzielt, oder sie ist als Wahl von sprachlichen Mitteln zu sehen, die den erwarteten oder vorgeschriebenen situativen Normen entsprechen. Je nach Einzelsprache können die sprachlichen Mittel, die den sozial relevanten Unterschieden von Situation, sozialem Rang und persönlicher Nähe zwischen den Kommunikationspartnern Rechnung tragen, auf unterschiedlichen linguistischen Ebenen angesiedelt sein. (Im Deutschen stellt sich die Frage nach der Funktion der Modalverben und des Konjunktivs.)

Die **elementare Höflichkeit** ist uns unbewusst vorgegeben in Form von Brauchtum und Sitte. Die **kodifizierte Höflichkeit** ist die Summe der Regeln, die mündlich oder schriftlich überliefert werden (Beispiel: Etikette). **Reflektierte Höflichkeit** meint die Fähigkeit, sich

[1] Universitatea Ovidius Constanța, Romania

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

in aktuellen Situation mit dem Partner über Höflichkeitsregeln und Hintergrunderwartungen verständigen zu können.

Die Höflichkeit ist durch gesellschaftlichen Normen und Umgangsformen stark geprägt und drückt sich oft durch respektvolle Distanz aus. Je nach Kultur und Epoche finden sich jedoch sehr unterschiedliche Ausprägungen dessen, was als höflich gilt. Allgemein gültige Höflichkeitsregeln, die für alle Kulturen gelten, lassen sich daher nicht finden.

Man spricht vom gutem/ höflichem Benehmen – wie soll man sich benehmen: reden und schweigen, nehmen und geben, jemanden besuchen, essen und trinken, sich kleiden unde verbeugen, Anreden machen.

2. Forschung

Was die Forschung zur Höflichkeit betrifft, ist das Phänomen in den letzten fünfunddreißig Jahren nicht nur aus soziologischer, pädagogischer oder historischer Sicht erforscht worden, sondern wurde es auch von der Pragmatik und der Soziolinguistik als Untersuchungsgebiet entdeckt. Primär wird der Begriff Höflichkeit in zahlreichen wissenschaftlichen Arbeiten generell als eine gesellschaftliche Lebensform aufgefasst, die räumlich und zeitlich von Status und Gruppenzugehörigkeit verbunden ist.

Eine der berühmtesten, und in der Pragmalinguistik am häufigsten zitierten Arbeiten ist die 1978 von Penelope Brown und Stephen Levinson verfaßte Studie über "politeness phenomena", die den Anspruch der Entwicklung eines **universellen Modells** für die Durchführung von gesichtsbedrohenen Akten in sozialer Interaktion erhebt. Brown/Levinson berufen sich ganz explixit auf Goffman, aber weder auf das Konzept des bestätigenden Austausches, noch auf die Vorstellung von territorialen Rechten, noch gar auf das Ritualkonzept. Sie unterglieden Höflichkeit in die Aspekte des ***positive face*** und des ***negative face***.

In dem 1971 erschienen Buch "Relations in Public" entwickelt Erving Goffman mit seiner Methode der Beobachtung alltäglichen Lebens (*face-to-face* Interaktion) die Idee, dass der Begriff des Individuums viel zu unpräzise ist, um als Beschreibungskategorie für die Bedingungen sozialer Interaktion tauglich zu sein. Er führt daher das Konzept des **Territoriums** ein, auf das jedes Individuum ein Anrecht hat insofern es sozialer Akteur ist. Goffman unterscheidet drei Gruppen von Territorien (feste, situativ-variable und egozentrische, personenbezogene), die sich in acht verschiedenen territorialen Rechten manifestieren. Es geht um

- den reservierten körperlichen Nahbereich (z.B. Proximitätsregeln im Aufzug)
- das Anrecht auf den aktuellen Standort (z.B. das Handtuch am Strand)
- den offenkundig notwendigen Aktionsraum (z.B. beim Tragen schwerer Lasten)
- den Respekt vor üblichen Reihenfolgen (z.B. in der Warteschlange, beim Vorlegen im Restaurant)
- den weiteren Körperbereich (z.B. alles, was man am Körper trägt)

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

- den persönlichen aktuellen Besitz (z. B. Feuerzeuge, Taschen, etc.)
- die Privatsphäre (z.B. Das Weitergaberecht für Informationen aus derselben an Dritte)
- die kommunikativen Verfügbarkeit (z.B. das Recht auf Kontaktverweigerung)

> In all diesen Territorien hat jeder soziale Akteur Rechte, die nur ihm zukommen – Besitzrechte sozusagen -, aber erstens sind diese Rechte nicht grundsätzlich dauerhaft, so wie z.B. das Recht auf den Platz in der Straßenbahn, das situations- und personenabhängig ist und das man verliert, sobald man den Platz verläßt. Die Rechte sind also keine Eigenschaften des Individuums per se, sondern „Rechtsinstitute" des sozialen Zusammenlebens. Und zweitens haben im Prinzip alle sozialen Akteure dieselben Rechte. In dieser Hinsicht gilt demnach, dass Territorien den Status von Grundwerten des sozialen Systems erhalten, und dass diese Grundwerte übersetzt werden in Normen und Regeln des territorialen Verhaltens. (Dausendschön-Gay 23)

In den „Interaction Rituals" von 1967 spricht Goffman von „face", was meist mit Image / Gesicht übersetzt wird, als jenem Teil der Identität von Individuen, mit dem sie ein für die soziale Interaktion gültiges Bild von ihrer öffentlichen Persönlichkeit herstellen. Damit man ein Image erwirbt, ist es unerläßlich, dass die erwähnten Verhaltensweisen von anderen als konsistent wahrgenommen werden, so dass Verhalten auch antizipierbar wird. Image ist also, das Ergebnis der Konstruktion unserer Mitakteure auf der Grundlage unserer Angebote an konsistentem Verhalten. Wie beim Territorium gilt auch hier, dass es Image ohne soziale Interaktion nicht gibt.

Brown/Levinson übernehmen Goffmans Imagebegriff, unterscheiden "**positive**" und "**negative face**" und stellen das Ganze in den Kontext einer Handlungstheorie, bei der Zweckrationalität. Sie gehen davon aus, dass es universale Kategorien der Höflichkeit gibt, deren Stellenwert dann kulturabhängig bestimmt wird. Zentral ist in diesem Zusammenhang der *face*-Begriff, der aus zwei Aspekten besteht: Distanzierung *(negative face)* und Annäherung *(positive face)*. Diese Unterscheidung und der damit zusammenhängende Kontrast zwischen individualistischen und kollektivistischen Kulturen beleuchten Kulturunterschiede.

Höflichkeit ist wechselseitige Respektbezeugung mit den folgenden zwei Komponenten:

a. **positive Höflichkeit** ("positive face"): bezieht sich auf den Wunsch des Menschen, anerkannt, respektiert und unterstützt zu werden

b. **negative Höflichkeit** ("negative face"): entspricht dem Bedürfnis des Menschen, sich den persönlichen Handlungsspielraum kaum einschränken zu lassen.

Neben diesen zwei Komponenten des Systems gibt es auch eine Klasse von Akten, die grundsätzlich für den Sprecher oder den Hörer in einer dyadischen Konstellation **gesichtsbedrohend** sind; dazu zählen z.B. Bitten, denn sie schränken die Handlungsmöglichkeiten dessen ein, der gebeten wird etwas zu tun. In diesem Sinne sind dann auch Begrüßungen oder kontaktherstellende Blicke gesichtsbedrohend für denjenigen, der sich der Aufforderung zur Herstellung des sozialen Kontaktes nicht mehr, oder nur mit einigem Aufwand, entziehen kann. Diese gesichtsbedrohenden Akte heißen FTA ("face threatening acts"). (Dausendschön-Gay 30)

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

3. FTAs

Rationalität und Gesicht können zueinander in Konflikt geraten, nämlich dann, wenn ich was will, was mein oder dein face in Gefahr bringt:

- *Bedrohung des negativen Gesichts des Hörers*: Befehle, Angebote, Komplimente, Einschränkungen des Handlungsspielraums, Versprechungen, Ausdruck des Neids oder der Bewunderung, Ausdruck von Emotionen wie Hass, Zorn, Lust.
- *Bedrohung des positiven Gesichts des Hörers*: Kritik üben, Zurückweisungen, Beleidigungen, Widersprechen, starker Emotionsausdruck, Aufgreifen heikler Themen, Unterbrechen, Abgelenkt sein.
- *Bedrohung des negativen Gesichts des Sprechers*: Ausreden, Danksagungen, Entschuldigungen, Annahme von Angeboten.
- *Bedrohung des positiven Gesichts des Sprechers*: Entschuldigungen, Bekenntnisse, Erbrechen, Selbstkritik, Annahme von Komplimenten, Zusammenbruch der emotionalen Kontrolle, Eingeständnisse von Schuld oder Verantwortung.

Die Model Person verfügt in ihrer sozialen Handlungskompetenz über eine Menge von Strategien, die es ihr erlauben, die gesichtsbedrohenden Akte durchzuführen, wenn anders das angestrebte Handlungsziel nicht erreicht werden kann. Wie wir am Beispiel des Grußes gerade gesehen haben, sind in jedem sozialen Kontakt FTA unvermeidbar, u.a. auch deswegen, weil der Schutz des eigenen Gesichts und die Wahrung des Gesichts der Interaktionspartner in ständigem Konflikt miteinander stehen. Bei der Wahl der Strategien wird abgewogen zwischen der Stärke der Gesichtsbedrohung, die zu begehen man nicht vermeiden kann, und den Möglichkeiten der weitestgehenden kompensatorischen Reduzierung der Bedrohung durch flakierende Maßnahmen, eben durch Formen positiver oder negativer Höflichkeit. Höflichkeit wird somit definiert als eine **Strategie zur (antizipierenden oder nachträglichen) Reduzierung von Imagebedrohung**.

4. Höflichkeitsstrategien

4.1 Positive Höflichkeit: Strategien der Gesichtswahrung

Mit Hilfe von diesen Strategien wird das positive Gesicht vom Hörer gewahret.

1. Anspruch auf gleichen Hintergrund ("common ground"): *Du hast bestimmt Hunger.Willst du etwas essen?*
2. Verwendung von In-group-Markierungen: *Wie geht's, Mäuschen/ Gib mir n' Stückchen Kuchen, Schatz!*
3. Suche nach 'sicheren' Gesprächsthemen
4. Witze machen.

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

5.Wiederholung von Aussagen des Vorredners: *Ich bin zu Fuß gekommen. – Bist du zu Fuß gekommen?*
6.Vermeidung von Differenzen: *Kommst du heute Abend ins Kino?- Ich versuche es.*
7.Präsupponieren von Gemeinsamkeiten: *Das tut ganz schön weh, weißt du?*
8.die Wünsche vom Hörer kennen: *Ich hab' deine Lieblingsschokolade gekauft.*
9.Angebote machen: *Gehen wir heute ins Kino?*
10. Optimismus zeigen: *Das schaffen wir bestimmt*
11. den Hörer mit einziehen: *Lass uns etwas essen gehen!*
12. Geschenke machen

4.2 Negative Höflichkeit: Strategien der Gesichtswahrung

1.Konventionelle Indirektheit: *Kannst du mir bitte 20 Euro bis morgen leihen?*
2.Vagheit, Vermeidung von Verantwortung: Dieses Hotel soll ziemlich teuer sein.
3.Pessimismus: *Könntest du mir vielleicht das noch mal erklären?*
4.Verlangen minimieren: *Ich wollte nur wissen, ob du heute kurz vorbei kommst.*
5.unterwürfiges Verhalten zeigen (z.B. Anredeformen, "Honorifics"): *Guten Tag, Frau X.*
6.Entschuldigungen: *Ich möchte Sie nicht stören, aber könnten Sie ...?*
7.FTA als allgemeine Regel darstellen: *Man darf hier nicht rauchen!*
8.sich in die Schuld vom Hörer stellen: *Ich wäre Ihnen zu Dank verpflichtet, wenn...*

4.3 Off-Record-Strategien:

Der kommunikative Akt kann auf mehrere Weisen gedeutet werden, nicht alle davon sind FTAs. In diesem Fall geht es um implizite, indirekte Bedrohung des Gesichts (der Hörer muss die eigentlich gemeinte Interpretation verstehen (Implikatur)) und die Maximen von Grice werden verletzt:

1.Andeutungen: *Ziemlich heiß heute.* (S will etwas trinken/ S will, das der H das fenster aufmacht) - Maxime der Relevanz
2.Untertreiben: *Dieses Haus braucht einen neuen Anstrich.* (Bei einer Bruchbude.) Tautologien: *Deine Spielsachen gehören dahin, wohin sie gehören.* - Maxime der Quantität
3.rhetorische Fragen: *Was kann man dazu sagen?* (Nichts.) - Maxime der Qualität
4.Vagheit: *Dieses Zimmer muss mal wieder aufgeräumt werden.* (Wann? Vom wem?) - Maxime der Modalität

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

4.4 Nutzen von Höflichteit

Sprache	Bedeutung	Kommentare
Entschuldigung... *Entschuldigen Sie...* *Bitte schön.* *Was ich fragen wollte...* *Ich hätte eine Bitte:* *Sag mal bitte…*	Milderung der Aussage	
Wenn Sie kurz warten würden,… *Ich hätte gern...*	Gesprächsmodalisierung	Der Zweifel wird durch Konjuktiv II und Konditionalsätze ausgedrückt.
Nicht wahr? Oder? *Ist es (nicht) so?* *Was meinst du?* *Gefällt es dir oder nicht?*	Zustimmungsaufruf durch Kontrollfragen	
Ich meine das auch. *Na ja, das denke ich auch.* *Klar! Ja, genau. Richtig!*	Ausdruck der Zustimmung mit dem Gesprächspartner	
Könntest du...? *Wie wäre es mit/ wenn...*	Einleitung einer Bitte	Der Imperativ wird durch Konjunktiv II ersetzt, damit kein Zwangsgefühl empfunden wird
Diese Woche …eher nicht. *Meinst du das wirklich?*	Vermeidung einer direkten negativen Antwort durch Modalisierung	
Mir scheint es, dass… *Ich habe den Eindruck,…* *Ich bin der Meinung, ...* *Meiner Meinung nach,...* *Es kann sein, aber...*	Milderung der Ablehnung	Die Meinungen werden mit Hilfe von Modalverben und Modalpartikeln gemildert
Es könnte übertrieben klingen, aber… *Ich möchte nicht unterbrechen/ stören, aber...*	Das Vorwegnehmen einer negativen Wirkung	
Wenn Sie es mir erlauben,… *Wenn es mir erlaubt ist...*	Forderung nach Erlaubnis	
Ich begrüße Sie ganz herzlich! *Es ist mir eine Ehre...*	Unterordnung	Man betont die Inferiorität des Sprechers dem Gesprechspartner gegenüber.
Hallo. *Alles Gute.* *Bussi.*	Annäherung	Deutet auf Vertrautheit hin.

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

5. Schlussfolgerungen

Höflichkeit garantiert eine minimale Ordnung, führt schneller ans Ziel und sichert den Erfolg. Die sprachlichen Mittel, die man in der Kommunikation anwendet sind ein Schlüsselreiz für Sympathie, Eindruck und Selbstschutz. (Bsp.: *Gib mir Wasser!* vs. *Kannst du mir ein wenig Wasser geben!*).

Durch die sprachliche Kommunikation wird nicht nur Information vermittelt, sondern auch potentielle Konflikte werden vermieden bzw. verringert. Dadurch gilt Höflichkeit als universale Strategie der Konfliktvermeidung. Wichtig in der sprachlichen Kommunikation sind die Partner- oder Beziehungsorientierung, bzw. die wechselseitige Respektbezeugung.

Universitatea Ovidius Constanța, Romania

References

Adamzik, Kirsten, *Sprachliches Handeln und sozialer Kontakt*, Tübingen, Narr, 1984. Brinker, Klaus, *Linguistische Textanalyse. Eine Einführung in Grundbegriffe und Methoden*, Berlin, Schmidt, 2005.

Bidu-Vrânceanu, Angela; Călăraşu, Cristina; Ionescu-Ruxăndoiu, Liliana; Mancaş, Mihaela; Pană Dindelegan, Gabriela. *Dicţionar de ştiinţe ale limbii*, Bucureşti: Editura Nemira, 2005

Brinker, Klaus, Sager, Sven F., *Linguistische Gesprächsanalyse. Eine Einführung*, Berlin, Schmidt, 1989.

Brown, Penelope; Levinson, Stephen C. *Politeness: Some Universals in Language Use*, 17th. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1987

Dausendschön-Gay, Ulrich, *Rituale und Höflichkeit*. In: Ivanyi, Zsuzsanna, Kertesz, Andras, 2001, *Gesprächsforschung. Tendenzen und Perspektiven*, Frankfurt am Main, Peter Lang, 17-42.

Goffman, Erving, *Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation*. Frankfurt am Main, Suhrkamp, 1986.

Goffman, Erving. *Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1986

Harras, Gisela, *Handlungssprache und Sprechhandlung. Eine Einführung in die handlungstheoretischen Grundlagen*, Berlin, New York, Walter de Gruyter, 2004.

Ionescu-Ruxăndoiu, Liliana. *Limbaj şi comunicare. Elemente de pragmatică lingvistică*, Bucureşti: Editura All, 2003

Ionescu-Ruxăndoiu, Liliana. *Conversaţia. Structuri şi strategii: sugestii pentru o pragmatică a românei vorbite*, Bucureşti: Editura All, 1995

Lakoff, Robin T.; Ide, Sachiko. *Broadening the Horizon of Linguistic Politeness*, Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 2005

Leech, Geoffree. *Principles of Pragmatics*, Londra: Longman, 1983

Lüger, Heinz-Helmut (Hg.): *Höflichkeitsstile.* Frankfurt am Main, 2001 Watts, Richard J. / Ide, Sachiko / Ehlich, Konrad (Hg.): *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. 2. Aufl. Berlin, 2005

Lüger, Heinz-Helmut, *Höflichkeitsstile*, Frankfurt am Main etc. , 2001

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)

Moeschеller, Jaques; Reboul, Anne. *Dicționar de pragmatică*, Cluj-Napoca: Editura Echinox, 1997
Reiger, H. *Face-to-face Interaktion. Ein Beitrag zur Soziologie Erving Goffmans,* Frankfurt am Main: Peter Lang, 1992
Roventa-Frumuşani, Daniela. *Analiza discursului – ipoteze şi ipostaze,* Bucureşti: Editura Tritonic, 2005
Searle, John R, *Sprechakte*, Frankfurt am Main, Suhrkamp, 1983.
Searle, John R. *Sprechakte*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1983
Watts, R.A.; Ide, S.; Ehlich, K., *Politeness in Language: Studies in Its History, Theory and Practice*, Berlin: Mouton de Gruyter, 1992
Zafiu, Rodica. *Diversitate stilistică în româna actuală*, Bucureşti: Editura Universității din Bucureşti, 2001

BDD-A3715 © 2011 Ovidius University Press
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.217.142 (2026-11-14 08:53:00 UTC)