

**Ron Scollon / Suzanne Wong Scollon: Intercultural Communication. A Discourse Approach (= Language in Society 21). Oxford: Blackwell 1995, 301 S., Hardcover £40.00, paperback £13.99.**

Gegenstand des Buches ist die berufliche Kommunikation zwischen Angehörigen verschiedener Gruppen, wobei der Schwerpunkt auf der interkulturellen Kommunikation in englischer Sprache zwischen Asiaten, besonders Chinesen, und Angehörigen der westlichen Zivilisation liegt. Die Autoren gehen von einem sehr weit gefaßten Kulturbegriff aus, indem sie in den Begriff der „interkulturellen Kommunikation“ nicht nur Diskurse zwischen Angehörigen verschiedener Kulturen, sondern auch Interaktionen zwischen verschiedenen Generationen, Geschlechtern, Berufsgruppen und Korporationen mit einbeziehen.<sup>1</sup>

Wie die Autoren, die bereits eine Reihe von Veröffentlichungen zum Thema der interkulturellen Kommunikation vorgelegt haben, aus ihrer Arbeit an Hochschulen und ihrer Beratungstätigkeit für Unternehmen in Nordamerika und Asien wissen, entstehen Mißverständnisse vor allem dann, wenn das Verständnis für die Kultur bzw. das Diskurssystem des anderen fehlt. Daher ist es notwendig, das Wissen um kulturelle und diskursive Unterschiede zwischen Gesprächspartnern zu vergrößern. Ihr Ziel ist, die Teilnehmer an beruflicher Kommunikation mit den Prinzipien der Diskursanalyse vertraut zu machen. Das Buch wendet sich vor allem an diejenigen, die für die berufliche Kommunikation geschult werden, und deren Lehrer. Es versucht verschiedene Themen, die das relativ neue und sich schnell entwickelnde Gebiet der Diskursanalyse in der professionellen Kommunikation betreffen, wie Diskursanalyse, Pragmatik, Sozialpsychologie und Ethnographie der Kommunikation, aufzuarbeiten und zusammenzufassen. Die Autoren stützen sich vor allem auf die Ansätze von Gumperz, der das Thema der interkulturellen Kommunikation erstmals in die Sprachwissenschaft eingebracht hat.<sup>2</sup>

Nach einem einführenden Kapitel, in dem grundlegende Begriffe wie professionelle Kommunikation, Diskurs und Diskursgrenzen überschreitende Kommunikation (*interdiscourse communication*) definiert werden, geht es in den folgenden Kapiteln um das gemeinsame Wissen (*shared knowledge*) der Gesprächsteilnehmer, das bei der Interpretation der Sprecherbeiträge entscheidend ist. Kapitel 2 befaßt sich mit dem gemeinsamen Situationswissen. Die Autoren weisen darauf hin, daß zum Verstehen von Sätzen nicht nur die Kenntnis der grammatischen, sondern auch der kulturspezifischen Regeln notwendig ist, mit denen Kontexte hergestellt werden. Die kontextuellen Aspekte werden in sieben Hauptkomponenten zusammengefaßt (*scene, key, participants, message form, sequence, co-occurrence patterns, manifestation*) und nacheinander dargestellt.

In Kapitel 3 wird die Aushandlung der kommunikativen Identität thematisiert. Ausgangspunkt für die Autoren ist dabei der Begriff des „Gesichts“ oder „Image“ (*face*), das die im Gespräch ausgehandelte und zu bewahrende Identität der beteiligten Personen be-

---

1 Eine ausführliche Diskussion des Kulturbegriffs in der interkulturellen Kommunikation bei S. Günthner (1993): Diskursstrategien in der interkulturellen Kommunikation. Analysen deutsch-chinesischer Gespräche. Tübingen, 15-21. Vgl. außerdem: Erickson, F. & J. Schultz (1982): The Counselor as Gatekeeper. Social Interaction in Interviews. New York, sowie Gumperz, J. J. (1982): Discourse Strategies. Cambridge.

2 Gumperz (1982)

zeichnet. Sie weisen auf die grundsätzlich paradoxe Situation im Gespräch hin: es besteht ein Gegensatz zwischen der Notwendigkeit, das persönliche Beteiligtsein auszudrücken (*involvement*), und der Notwendigkeit, die eigene Identität zu behaupten und die Autonomie des anderen zu respektieren (*independence*). Dieser Widerspruch zwischen Beteiligung und Unabhängigkeit bringt spezifische Diskursstrategien des *face-work* hervor. Statt der in der Soziolinguistik gebräuchlichen Begriffe der *positive/negative politeness* und der *solidarity/deference politeness* wählen die Autoren bewusst die neutraleren Begriffe *involvement* und *independence*, um einen wertenden Beiklang zu vermeiden. *Face*-Beziehungen müssen in der Regel nicht in jedem Diskurs neu ausgehandelt werden, sondern bilden ein relativ stabiles System (*politeness system, face system*). Mißverständnisse entstehen häufig dann, wenn sich Gesprächsteilnehmer in ihrer Beurteilung der gewählten *face*-Strategien unterscheiden: So kann die Wahl einer *involvement*-Strategie von einem Gesprächspartner, der eine *independence*-Strategie erwartet, als Beanspruchung einer höheren Position aufgefaßt werden (z. B. eine „falsche“ Anredeform in einem fremden kulturellen Umfeld). Auch die Machtposition muß im Diskurs ausgehandelt werden: „there is no *non-hierarchical* communication“ (49).

Das nächste Kapitel behandelt die sprachinternen Mittel, mit deren Hilfe Kohärenz im Diskurs hergestellt wird: lexikalische und grammatische Mittel der Kohäsion, kognitive Schemata, Prosodie. Bei der Darstellung der lexikalischen und grammatischen Kohärenzmittel verweisen die Autoren neben Referenz und Verbformen besonders auf die Funktion der Konjunktionen (Beispiel: *because*), da sie den Lesern aus dem Sprachunterricht vertraut sind und speziell Asiaten im Umgang mit der englischen Sprache Schwierigkeiten bereiten. Ein weiterer Gesichtspunkt sind die kognitiven Schemata, worunter die Autoren gelernte, vorhersehbare und regelhafte Muster verstehen, wie Situationswissen (*scripts*), Weltwissen und feststehende Sequenzen (*adjacency sequences*), wie sie etwa bei Begrüßungen verwendet werden.

Kapitel 5 befaßt sich mit einem weiteren Aspekt des *shared knowledge*, der Gesprächsthematik. Die Autoren stellen zwei unterschiedliche Typen von Argumentationsmustern vor, mit denen man Themen ins Gespräch einführen kann: das induktive Argumentationsmuster, in dem der Hauptpunkt zuletzt, als Schlußfolgerung aus den Einzelargumenten, genannt wird (*topic-delayed*), und das deduktive, in dem umgekehrt der Hauptpunkt zuerst genannt wird und die unterstützenden Argumente folgen (*topic-first*). Ist zwischen den Gesprächsteilnehmern unklar, welches der beiden Muster verwendet wird, kann es zu Mißverständnissen kommen, was häufig im Diskurs zwischen Asiaten und Amerikanern bzw. Europäern der Fall ist. Zwar werden in beiden Kulturen beide Argumentationsmuster verwendet, aber im professionellen Diskurs bevorzugen asiatische Sprecher das induktive und westliche Sprecher das deduktive Muster. Eine Analyse von Gesprächsanfängen zeigt, daß in der westlichen Kommunikation ein Sequenzmuster vorherrscht (*call – answer – topic*), das die deduktive Einführung eines Themas begünstigt. In asiatischen Diskursen dagegen bleibt der Zeitpunkt für die Einführung des Themas unbestimmt, da eine Phase des „Miteinander-Warmwerdens“ vorgeschaltet wird, was die Autoren in Anlehnung an Goffman *facework* nennen. Das Muster wird also erweitert zur Sequenz *call – answer – facework – topic*. Letztlich hängt dies mit der Betonung von hierarchischen Strukturen als Nachwirkung des Konfuzianismus zusammen. Die Autoren kommen zu dem Ergebnis, daß die Gründe für die Wahl eines bestimmten Argumentationsmusters in unterschiedlichen *face*-Konzepten liegen: In einem symmetrisch-solidarischen *face*-System, das *involvement*-Strategien bevorzugt, nehmen sich die Sprecher die Freiheit, das Thema direkt einzuführen und deduktiv zu argumentieren. Die induktive Strategie dagegen wird in *face*-Systemen angewendet, die zwar auch

symmetrisch sind, aber den Respekt vor dem Gesprächspartner betonen und deshalb auf *independence*-Strategien zurückgreifen, womit eine direkte Einführung des Themas vermieden wird.

Die Begriffe Diskurs und Kultur sind Gegenstand der beiden folgenden Kapitel. Diskurssysteme sind überschaubarer und homogener als ganze Kulturen, ihre Charakteristika eindeutiger zu beschreiben. Daher wenden sich die Autoren zuerst der exemplarischen Beschreibung des utilitaristischen Diskurssystems zu, bevor sie in Kapitel 7 zur Kontrastierung von westlicher und östlicher Kultur kommen. Sie beginnen mit einer Reflexion des Begriffes „Diskurs“, der sich in seinem umfassendsten Sinn auf ganze Diskurssysteme wie generationsspezifische oder geschlechtsspezifische Sprachen bezieht. Wodurch zeichnet sich nun ein „Diskurssystem“ in dieser weitesten Bedeutung aus? Am Beispiel einer Berufsanfängerin führen die Autoren die wesentlichen Gesichtspunkte ein: da gilt es zunächst die spezifische „Sprache“ (*forms of discourse*) der Firma zu lernen, die wesentlich die Identität dieser Firma bestimmt. Die Anfängerin lernt diese „Diskursformen“ von den anderen Angestellten oder in speziellen Trainingsprogrammen. Beide Formen des Lernprozesses werden unter dem Begriff „Sozialisation“ zusammengefaßt. Die Aneignung der verschiedenen Diskursformen macht den Neuling allmählich mit der „Philosophie“, besser noch „*Ideologie*“ seines Unternehmens vertraut, die in verschiedenen *face systems* ihren Ausdruck findet, also in der Art und Weise, wie z. B. die Mitarbeiter angesprochen werden, wie weit Vertraulichkeiten gehen, mit wem man zum Essen gehen kann und mit wem nicht. Die Autoren verstehen diese vier Gesichtspunkte als heuristische Mittel bei der Analyse von Diskurssystemen. Sie bedingen einander, und je nach Erkenntnisinteresse wird einer der Aspekte bei der Analyse in den Vordergrund treten. Wie eine solche Analyse im einzelnen aussehen kann, führen die Autoren anhand des utilitaristischen Diskurssystems vor.

Das utilitaristische Diskurssystem wird in der (westlichen) beruflichen Kommunikation als selbst-*evident* angesehen. Seine unter dem Schlagwort *C-B-S style* zusammengefaßten Kommunikationsmaximen (*clarity, brevity, sincerity*) stellen den Standard des internationalen Diskurses dar. Allerdings zeigt ein Vergleich des in den einschlägigen Ratgebern propagierten *C-B-S style* mit der Praxis der beruflichen Kommunikation ein anderes als das propagierte Bild. Beispielsweise wird der Brief an einen guten Geschäftsfreund – gemessen an den Kriterien der Klarheit und Kürze – viel Überflüssiges enthalten. Es scheint ein Merkmal von Diskurssystemen zu sein, daß die Kommunikationspartner dazu tendieren, die ideologisch fixierten Strategien flexibel zu handhaben. Anders formuliert: das utilitaristische Diskurssystem stellt ein Ideal oder eine Ideologie dar, der man in der Praxis mehr oder weniger nahekommt. Dieser Aspekt wird von den Autoren besonders herausgestellt und liefert den Ansatzpunkt für ihre kritische Analyse von Diskurssystemen. Wie sie anhand historischer Quellen belegen, sind es vor allem sechs Aspekte, die charakteristisch für die Diskursform des utilitaristischen Diskurssystems sind: Verzicht auf Rhetorik, Abkehr vom Autoritätsglauben hin zu empirisch-positivistischen Begründungsformen, deduktive Anlage einer Argumentation, Betonung der Individualität und Originalität, egalitäre Sicht – besonders wichtig im *face system* – und schließlich die Herstellung einer Öffentlichkeit, innerhalb derer der Diskurs stattfindet.

Kapitel 7 expliziert die interkulturelle Kommunikation als weiteste Form der *interdiscourse communication*. Dabei wird herausgearbeitet, inwieweit die ideologischen Charakteristika von Diskurssystemen oder Kulturen in der Interaktion von Angehörigen verschiedener Gruppen eine Rolle spielen. Es geht in erster Linie um die Aspekte von Kultur, die direkt auf die in Kapitel 6 herausgestellten Kennzeichen von Diskurssystemen

(Ideologie, Sozialisation, *face*-Systeme und Diskursformen) einwirken. In einem Vergleich der westlich-amerikanischen mit der asiatischen Kultur werden die einzelnen Gesichtspunkte systematisiert und erläutert: Während z. B. im postkonfuzianischen Asien Hierarchie und Kollektivismus die Einstellung der Gruppenmitglieder zueinander prägen, steht dem in Nordamerika Egalitarismus und Individualismus gegenüber, was sich unmittelbar auf die Wahl der *face*-Strategien auswirkt. Ein Amerikaner wird eher auf *involvement*-Strategien zurückgreifen, sein asiatischer Gesprächspartner wird *independence*-Strategien bevorzugen. Entsprechend wird das Mitglied einer Gemeinschaft, die dem Kollektiv einen hohen Stellenwert gibt, sein Gesicht über das „Gesicht“ seiner Gruppe definieren, wogegen das Mitglied einer individualistisch ausgerichteten Kultur mehr um die Wahrung seines eigenen Gesichts besorgt sein wird.

Unterschiedliche Auffassungen gibt es auch hinsichtlich der Funktionen der Sprache, unter anderem, Informationen mitzuteilen (*information function*) sowie Beziehungen herzustellen und auszudrücken (*relationship function*). Die Gewichtung dieser Funktionen ist allerdings in den Kulturen unterschiedlich. In der japanischen Kultur z. B. hat die subtile Kommunikation von Gefühlen und Beziehungen einen höheren Stellenwert als die Informationsfunktion, die wiederum in der internationalen Geschäftswelt im Vordergrund steht, als Ausdruck des utilitaristischen Ideals, Sprache von „überflüssigen“ Informationen zu reinigen. Auch hinsichtlich der Aushandelbarkeit von Beziehungen lassen sich Unterschiede feststellen: In einer von hierarchischen Traditionen, vertikal geprägten Gesellschaft, in der die Stellung des einzelnen relativ fest ist, wird Sprache verwendet, um diese Beziehungen zu bekräftigen. Im Gegensatz dazu werden in der eher „egalitären“ amerikanischen Gesellschaft die Beziehungen nicht als gegeben, sondern als etwas betrachtet, was ausgehandelt, entwickelt, verändert werden kann und muß.

Am Schluß des Kapitels weisen die Autoren darauf hin, daß bei der Analyse von Diskursen immer die Gefahr der Stereotypenbildung besteht, wenn ein isolierter Aspekt (z. B. Strategien, Themen in den Diskurs einzuführen) absolut gesetzt wird. Diese unzulässigen Verallgemeinerungen gehen oft mit einer positiven Bewertung der eigenen Position einher. Stereotypen verstellen den Blick auf Unterschiede in der eigenen Gruppe und führen dazu, gleichfalls wichtige Aspekte auszublenden. Stereotypenbildung verhindert ein umfassenderes Verständnis einer anderen Kultur und ebenso eine erfolgreiche interkulturelle Kommunikation. Erst das Verständnis für die kulturhistorische Bedingtheit von diskursiven Verhaltensweisen kann dazu verhelfen, negative Stereotypenbildung zu vermeiden. Die Autoren stoßen hier auf ein grundsätzliches methodisches Problem: Wer sich mit dem Ausräumen interkultureller Mißverständnisse beschäftigt, wird die kulturellen Unterschiede herausstellen, die zu solchen Mißverständnissen führen, darf aber gleichzeitig nicht der Gefahr erliegen, diese Unterschiede, sei es in positiver oder negativer Hinsicht, in Form von Stereotypen zu verabsolutieren.

Im letzten Drittel des Buches konzentrieren sich die Autoren auf die Betrachtung verschiedener Diskurssysteme. In vier Kapiteln werden der Diskurs in multinationalen Konzernen (*corporate discourse*), der Diskurs innerhalb bestimmter Berufsgruppen (*professional discourse*) und Generationen (*generational discourse*) sowie zwischen den Geschlechtern (*gender discourse*) untersucht. Für die Auswahl der vier Diskurssysteme spricht, daß die Teilnehmer an professionellen Diskursen in der Regel gleichzeitig allen diesen Systemen angehören.<sup>3</sup> Die Darstellungen haben einführenden Charakter und wollen nicht als in die Tiefe gehende Analyse der jeweiligen Diskurssysteme verstanden

---

3 Vgl. hierzu Erickson & Schultz (1982).

werden. Es geht darum, die in Kapitel 6 und 7 erarbeiteten Analysekriterien am praktischen Beispiel zu erproben.

Bei der Darstellung des korporativen Diskurssystems stellen die Autoren auffallende Parallelen zum utilitaristischen Diskurssystem heraus. So steht die Individualität und Kreativität des einzelnen im Vordergrund, der in erster Linie auf seinen eigenen Vorteil bedacht ist, die Diskursformen sind zielorientiert, antirhetorisch und deduktiv. Am Beispiel der ESL-Lehrer (*English as a second language*) erläutern die Autoren die wesentlichen Züge des professionellen Diskurssystems. Es ist – wie das korporative Diskurssystem – zielorientiert; die Mitglieder sollen in der Verfolgung ihrer beruflichen Entwicklung unterstützt werden. Diese Zielorientierung kann jedoch zu Konflikten zwischen dem professionellen und dem korporativen Diskurssystem, dem der ESL-Lehrer aufgrund seiner Anstellung zugehört, führen, da wegen der hohen Mobilität die Bindung an Institutionen relativ gering ist. Ähnliche Probleme ergeben sich für jede Berufsgruppe, da die Zugehörigkeit zu zwei zielorientierten Diskurssystemen immer zu Zielkonflikten führen kann.

Anders als beim korporativen und professionellen Diskurssystem ist die Zugehörigkeit zu einer Generation oder einem Geschlecht nicht freiwillig gewählt. Der Diskurs zwischen den Generationen wird in Kapitel 10 anhand der amerikanischen Generationenstruktur thematisiert. Die sehr detaillierten Analysen führen zu folgendem Ergebnis: Aufgrund der signifikanten Unterschiede hinsichtlich ihrer Einstellung zu Individualismus und Autorität und zur Funktion sprachlicher Mittel zeichnet sich jede der vier Generationen durch ein eigenes Diskurssystem aus, weshalb es unmöglich sei, von „dem“ amerikanischen Diskurssystem zu sprechen. Die Probleme im Diskurs zwischen Generationen treten auch innerhalb von größeren Organisationen, die die Generationenstruktur einer Gesellschaft widerspiegeln, in Erscheinung. Im letzten Kapitel ihres Buches gehen die Autoren auf Probleme der Geschlechterkommunikation ein. Dabei stützen sie sich vor allem auf die Untersuchungen von Deborah Tannen. Sie konstatieren, daß Äußerungen von Männern und Frauen beim anderen Geschlecht häufig auf unterschiedliche interpretative Rahmen treffen. Das „männliche“ Diskurssystem betont Individualität, Unabhängigkeit, problemlösendes Denken usw. und zeigt damit nach Meinung der Autoren eine starke Affinität zum utilitaristischen Diskurssystem. Die „weiblichen“ Werte wie Intimität, Beteiligtsein, Anteilnahme usw. spielen in diesem System eine untergeordnete Rolle. Die Unterschiede zeigen sich weniger in der Form des Diskurses als vielmehr in der unterschiedlichen Aufmerksamkeit, die Männer und Frauen der Metakommunikation zuwenden.

Die reduktionistische Vorgehensweise der Autoren, bestimmte Charakteristika von Diskurssystemen auf utilitaristische Wurzeln zurückzuführen, ist nicht unproblematisch. So behaupten sie, daß das „männliche“ Diskurssystem eng mit dem utilitaristischen Diskurssystem verwandt sei, wobei sie es offenlassen, ob das „männliche“ Diskurssystem eine Konsequenz oder die Ursache des utilitaristischen Diskurssystems darstellt. Angesichts der Tatsache, daß die Forschung zur geschlechterspezifischen Kommunikation sich vorwiegend auf amerikanische Verhältnisse bezieht, scheint eine solche Schlußfolgerung vorschnell. Schon die Übertragung dieses Erklärungsmusters auf den europäischen Kontinent ist mit Schwierigkeiten verbunden, da sich hier keine utilitaristische Tradition in dem Sinne ausgebildet hat.

Die Autoren werden ihrem Ziel gerecht, die Leserinnen und Leser mit den Prinzipien der Diskursanalyse vertraut zu machen. Das Buch enthält eine Fülle von Informationen zur östlichen und westlichen Kultur, die typische Verhaltensweisen verdeutlichen. Es gelingt

sicherlich, die Zielgruppe für Fragestellungen der interkulturellen Kommunikation zu sensibilisieren und Vorurteile abzubauen. Auf *repair*-Strategien als Möglichkeit, Mißverständnisse zu klären, was gerade für die intendierte Leserschaft von Interesse wäre, gehen die Autoren nur am Rande ein. Sie bemühen sich um eine didaktische Aufbereitung des umfangreichen Materials: Beispiele führen in die jeweilige Fragestellung ein, vorausschauende und zusammenfassende Abschnitte werden in die Darstellung eingeflochten. Allerdings tun sie dabei des Guten zuviel, so daß es zu ermüdenden Redundanzen kommt. Nicht immer decken sich die Ankündigung bzw. Zusammenfassungen mit dem tatsächlichen Text. Bei der Anwendung ihres Kriterienkataloges für die Analyse von Diskurssystemen hätte man den Autoren etwas mehr Flexibilität gewünscht, denn nicht jedes Diskurssystem bietet für jedes der Kriterien genügend interessantes Material. Insgesamt stellt das Buch eine gut lesbare Einführung in die Fragestellungen und Probleme der interkulturellen und interdiskursiven Konversationsanalyse dar.

Asta Heim