

Probleme deutsch-deutscher Kommunikation

Unterschiede im kommunikativen Verhalten zwischen Alt- und Neu-Bundesbürgern

Für Vertreter verschiedener Sprachen und Kulturen sind Unterschiede im kommunikativen Verhalten bekannt, wie z.B. verschiedene Konzepte von Höflichkeit für sprachliches und außersprachliches Verhalten (Oksaar 1988). So gibt es z.B. unterschiedliche Konventionen für Direktheit oder Indirektheit des Ausdrucks, für Schweigen, Mimik und Gestik, für Pünktlichkeitsnormen usw. Die Bedeutung kultureller Sozialisation für das Gelingen der Kommunikation wird besonders deutlich, wenn die Gesprächspartner eine vom Grundwortschatz und grammatischen System her gleiche Sprache sprechen, jedoch in verschiedenen Gesellschaftssystemen leben oder lebten. Nach der Öffnung der Grenze zwischen der DDR und der BRD im November 1989 und durch die damit geschaffene neue Situation breiter Kontaktmöglichkeiten erfuhren Deutsche aus Ost und West immer wieder Kommunikationsprobleme, die ihre Ursachen in 40 Jahren unterschiedlicher Sozialisation haben.

Unterschiede im DDR- und BRD-Deutsch wurden schon während des Bestehens der beiden deutschen Staaten von Linguisten in Ost und West untersucht. Meist handelte es sich dabei um Untersuchungen der Schriftsprache und hier wiederum vor allem um Analysen von Besonderheiten in Wortschatz und Wortgebrauch (z.B. Hellmann 1984 und Fleischer 1988). Aufgrund des gemeinsamen Grundwortschatzes und grammatischen Systems wurde betont, daß es sich bei dem heutigen Deutsch um eine gemeinsame deutsche Sprache und nicht um zwei staatspezifische Varianten der deutschen Sprache handle (v. Polenz 1978, Hellmann 1984, Andersson 1989). Kommunikationsprobleme wurden vor allem im offiziellen Sprachgebrauch festgestellt:

»Wenn heute die Kommunikation zwischen offiziellen Vertretern der zweieinhalb westlichen deutschsprachigen Staaten und denen des östlichen trotz der Gemeinsamkeit des grammatischen Systems und des Grundwortschatzes der deutschen Sprache stark behindert ist, so geht dies primär auf eine Auseinanderentwicklung und planvolle Veränderung der politischen Begriffssysteme und Wirklichkeiten zurück« (v. Polenz 1978:184).

Für die »private« (nicht öffentlich kontrollierte) Kontaktsphäre wurde angenommen, *»daß Verstehensschwierigkeiten bei DDR-Bürgern in der Regel seltener sind als bei BRD-Bürgern«,* da sie gewohnt seien, zwischen privatem und offiziellem Kode sowie einer weiteren, für »Westler« verständlichen Sprache umzuschalten (Hellmann 1984:16).

Daß Verstehensprobleme zwischen Ost- und Westdeutschen viel umfassender und gravierender sind als ursprünglich angenommen, zeigte sich nach der politischen Wende in der DDR. Nach einer Phase der Abgrenzung waren erstmals wieder breite unkontrollierte Kontakte möglich. Und obwohl Deutsche aus Ost und West davon ausgingen, die gleiche Sprache zu sprechen, kam es sowohl in privaten als auch in offiziellen Kontaktsituationen häufig zu Mißverständnissen. Das Verhalten der jeweils anderen wurde nicht selten als befremdlich empfunden. Dieses Phänomen trat in allen Lebensbereichen auf und ganz besonders natürlich in der Wirtschaft. Das *manager magazin* 1/1991 z.B. berichtete unter der Überschrift *»Zwistigkeit und Frust und Fremdheit«:*

»Verprellte Gesprächspartner, verpatzte Geschäfte – Alltag im Jahr eins nach dem Fall der Mauer. West-Manager fühlen sich jenseits der Elbe fremder als in Lagos, ihre Ost-Partner verstehen nur Bahnhof. 40 Jahre DDR haben tiefe Spuren hinterlassen« (S. 162).

Bis heute fehlen jedoch wissenschaftliche Untersuchungen zu Unterschieden in Gesprächsstrategien und kommunikativem Verhalten in Situationen mündlicher Kommunikation, die zu solchen Verstehensschwierigkeiten führen. Neuere Artikel drehen sich wiederum vor allem um den Wortschatz: z.B. um Sprachwandel im Bereich der DDR-Publizistik (Blei 1990) und um »Überleben« von DDR-Spezifika (Hellmann 1991), obwohl jetzt keine politisch begründeten Hindernisse für die Analyse authentischer Gespräche mehr bestehen dürften. Eine differenziertere Analyse der sprachlichen und kommunikativen

Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutsch gelang Schlosser in seinem 1990 erschienenen Buch *»Die deutsche Sprache in der DDR«,* in dem er auch ausführlich auf historische und politische Bedingungen des Sprachgebrauchs in der DDR eingeht. Ein Nachteil seiner Studie ist jedoch m.E. die Betrachtungsweise aus westdeutscher Perspektive, die er auch selbst als Manko erkennt:

»Der Sprachwissenschaftler, der die DDR-Verhältnisse vornehmlich nur von außen betrachten konnte, kann den Einfluß der Lebensbedingungen auf die Semantik der Sprache im anderen Teil Deutschlands als Nichtbetroffener nur erahnen« (S. 13).

Aus dieser Betrachtungsweise resultieren z.B. deutlich spürbare Vorurteile (*»... und mancher Übersiedler aus der DDR hat inzwischen zu spüren bekommen, um wieviel mehr und härter in der Bundesrepublik gearbeitet wird als in der bisherigen DDR«,* (S. 83)) und negative Bewertungen ostdeutscher kommunikativer Bedingungen (z.B. wird die Erziehung zu kollektivem Denken nur mit autoritärem »Kasernenhofstil« sowie Fehlen von Selbständigkeit und eigenständigem Verhalten assoziiert (s. S. 94f.)). Tatsächlich war das Wort *»Individualist«* in der DDR ein Schimpfwort und das *»Kollektiv«* stand in der moralischen Wertung deutlich höher. Selbstverständlich kritisierten auch die meisten Ostdeutschen die autoritäre Erziehung und die daraus resultierende mangelnde Selbständigkeit. Die Erziehung zu *»kollektivem Denken«* wurde von ihrer humanistischen Grundidee her jedoch im allgemeinen als positiv akzeptiert. Sie sitzt sehr tief und ist auch heute noch eindeutig positiv konnotiert. Wichtig ist in diesem Sinne die Überlegung Schlossers, daß *»die erwiesene ökonomische und politische Überlegenheit [der Westdeutschen] nicht zugleich auch eine moralische garantiert«* (S. 199). Wenn er auch selbst keine empirischen Untersuchungen vorlegt, gibt Schlosser mit seinem Buch doch wichtige Anregungen zur Beschäftigung mit dem Thema der Kommunikationsunterschiede in Ost- und Westdeutschland, besonders mit der Empfehlung interdisziplinärer Zusammenarbeit.

Im folgenden sollen anhand einer authentischen Videoaufnahme einige Unterschiede im kommunikativen Verhalten zwischen Alt- und Neubundesbürgern aufgezeigt werden. Die untersuchte Videosequenz entstammt dem Film *»Handelspartner Finnland«,* der auf Anregung von I. Tosch vom inzwischen abgewickelten und aufgelösten Institut für Film, Bild und Ton Berlin in Zusammenarbeit mit M. Hahn (Jena), E. Reuter (Tampere) und S. Ylönen (Jyväskylä) für den Wirtschaftsdeutschunterricht angefertigt wurde. Es handelt sich um das Gespräch zwischen einem westdeutschen Vertreter einer finnischen Baufirma, die auf der Leipziger Messe ausstellt, und einem ostdeutschen Vertreter eines mittelständischen Bauunternehmens aus dem Raum Dresden. Das Gespräch fand im September 1990, also in den letzten Tagen der DDR, statt.

Die Unterschiede im kommunikativen Verhalten des ost- und westdeutschen Vertreters, die zu Mißverständnissen und einer unausgeglichenen Gesprächsbilanz führen, wurden anhand der folgenden Faktoren untersucht und mit Beispielen belegt:

1. Direktheit der Rede vs. kollektiver und abgeschwächter Ausdruck,
2. extraverbales Verhalten,
3. Redefluß,
4. dominierende Sprechhandlungen und
5. Eingehen auf den Redebeitrag des Gesprächspartners.

Als Indikatoren für die dominierenden Sprechhandlungen wurden Verbmodus, Wortwahl, Satzarten und nonverbales Verhalten untersucht.

Wie ein Mißverständnis entsteht

Die Leipziger Herbstmesse 1990 war die zweite Messe nach der politischen Wende in der DDR. Seit dem 1.7.1990 bestand die Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion der beiden deutschen Staaten, und die Volkskammer hatte am 23.8.1990 für den Beitritt der DDR zur BRD am 3.10.1990 nach Artikel 23 des westdeutschen Grundgesetzes

gestimmt. Es war klar, daß es nicht zu einer Wiedervereinigung gleichberechtigter Staaten kommen würde, die gegenseitig voneinander lernen, sondern daß das westdeutsche Wirtschaftssystem übernommen werden würde und die Ostdeutschen sich in allen Lebensbereichen auf die westdeutschen Gegebenheiten einzustellen hatten. Der Zusammenbruch nahezu aller früher in der DDR gültigen wirtschaftlichen und moralischen Werte hatte eingesetzt, der reiche Westen würde den armen Osten aufnehmen. Die Folgen waren ein ausgeprägtes Überlegenheitsbewußtsein bei den Westdeutschen, die schnell eine selbstbewußte Lehrerrolle übernahmen, und eine mit Minderwertigkeitsgefühlen einhergehende Verunsicherung der Ostdeutschen. Unter diesen Vorzeichen ist der Verlauf des untersuchten Messegesprächs voraussehbar.

Abgeschwächter Ausdruck

Die finnische Baufirma hat eine Sauna auf dem Messegelände aufgebaut und die Vertreter, ein Finne und ein Westdeutscher, stehen davor. Der Kunde möchte in der Sächsischen Schweiz im Raum Dresden Einfamilienhäuser bauen. Er will sich auf der Messe über das Angebot an Häusermodellen und Einzelteilen orientieren. Der Dresdner eröffnet das Gespräch, indem er sich vorstellt und sein Anliegen formuliert:

Beispiel 1:

- o Also wir suchen äh einen Partner, wir sin ein mittlständisches Bauunternehm'
- w Ja
- o Wir suchn 'n Partner, Fertigteilhausproduzent, als Hersteller, wo wir dann die Erzeugnisse mit vertreibm
- w ja
- o und ouch aufbaun könn'.

Die Wörter »Partner«, »mit« und »könn'« führen den Westdeutschen gleich von Anfang an auf eine falsche Fährte. Mit »Partner« möchte der Dresdner offensichtlich den gemeinsamen Charakter des Geschäftsvorhabens unterstreichen und die Grundlage für gute Arbeitsverhältnisse schaffen. Er meint damit »Teilnehmer« am Geschäft in einem (positiv konnotierten) kollektiven Sinn. Außerdem befindet er sich auf neuem Terrain, Marktwirtschaft und direkte Kontakte mit ausländischen Geschäftspartnern waren bis zur »Wende« 1989 in der DDR nicht möglich. Er hat sich gerade erst selbständig gemacht und möchte den Markt »abtasten«. Aus diesem Grund nutzt er die kollektive und abschwächende Ausdrucksweise »mit vertreibm« und »aufbaun könn'«. Das Mißverständnis entsteht, weil der Westdeutsche eine derart vorsichtige Redeweise in Geschäftsanbahnungen nicht gewohnt ist. Er interpretiert »Partner« als »Teilhaber« und glaubt aufgrund dieser Wortwahl, daß die finnische Firma als potentieller Investor für ein Gemeinschaftsunternehmen angesprochen wird.

Im späteren Verlauf des Gesprächs stellt der Westdeutsche dann direkte Fragen, die der Konkretisierung des Anliegens des Kunden dienen sollen:

Beispiel 2:

- w Un welche Leistung erwartn Sie denn von Ihrem Partner?
- o Nja, beispielsweise die Lieferung der Fertigteile.
- w Und den Rest übernehm' Sie?
- o Un wir würdn Montage, Aufbau, äh eventuelle ... Vorarbeitn, die für äh die Fertigteilhäuser erforderlich sind, Kellertrakt et cetera
- w ja
- o ausführn könn'.
- w Wer übernimmt den Verkauf?
- o 's wäre dann ene Frage äh, dieäh in der Verhandlungs..
- w nja
- o runde geklärt werd'n müßte.

Der Dresdner antwortet also wiederum abgeschwächt mit »beispielsweise«, »könn'« und dem Verweis auf die »Verhandlungsrunde« und nutzt wiederholt den Konjunktiv II (»würdn«, »wäre« und »müßte«). Er glaubt inzwischen, daß der Aussteller ein Interesse daran hat, in der DDR zu investieren. Um das nicht von vornherein auszuschließen und den potentiellen Geschäftspartner nicht zu verprellen, nutzt er vorsichtige Formulierungen, die den gemeinsamen Charakter des Geschäfts unterstreichen sollen. Das Mißverständnis verfestigt sich. Der westdeutsche Aussteller glaubt immer noch, daß er in erster Linie als Partner in einem Gemeinschaftsunternehmen angesprochen wird und nimmt nun die Unsicherheit des Dresdnern zum Anlaß für längere Ausführungen über die Prinzipien der Marktwirtschaft und die

Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit. Erst viereinhalb Minuten nach Gesprächsbeginn unterbricht der Dresdner ihn und äußert zum erstenmal sein Anliegen direkt in Form einer Frage:

Beispiel 3:

- o Un die Variante ener ener Lieferung von bestimmtn .. abgestimmtn äh und festgelegtn Fertischhäusern..
- w 's geht.
- o Direktbelieferung an uns als Baubetrieb, das' möglicsh
- w ja, ja

Beide Gesprächspartner thematisieren jetzt die neu entstandene Situation eines Kaufs (im Gegensatz zur Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens), jedoch auf recht unterschiedliche Weise:

Beispiel 4:

- w dann kaufen Sie und wir verkaufn
- o das' das Problem bloß dann kaufn wir und Sie verkaufn .. und wir verkaufn weiter.
- w Ja. Dann zahln Sie aber auch. Dann zahln Sie.
- o Dann zahln wir, ja.
- w Ja, gut, einverstandn.

Der Aussteller reagiert zeitlich etwas schneller, er konstatiert fordernd, kurz und knapp seine Bedingungen. Der Kunde versucht, wie schon früher, auszudrücken, daß er den »Partner« nicht verprellen möchte. Er meint mit »Problem«, daß die finnische Firma dann nicht die Möglichkeit hat, in der DDR zu investieren, was er bisher als das Interesse des Ausstellers angenommen hat. Mit »das' das Problem bloß« und »und wir verkaufen weiter« bettet er die Aussage, die eine Wiederholung der Worte des Ausstellers aus der eigenen Perspektive ist, ein und federt so das Schrofte im Ton des Westdeutschen etwas ab. Dieser ist allerdings schon wieder schneller und insistiert auf seiner direkten Forderung: »Dann zahln Sie aber auch«, wozu dem Dresdner nun nichts Abfederndes mehr einfällt als die Aussage zustimmend zu wiederholen.

Unausgeglichene Gesprächsbilanz

Obwohl der Dresdner zu Beginn sowohl den Finnen als auch den Westdeutschen anspricht, steigt nur letzterer aktiv ins Gespräch ein und dominiert dieses sofort. Er signalisiert seine dominierende Rolle gleich zu Beginn dadurch, daß er sich während seines ersten Gesprächsbeitrags eine Stufe höher stellt und also aus einer höheren Position auf den Dresdner herabsehen kann. Die Sequenz des Beispiels 5 schließt unmittelbar an die des Beispiels 1 an:

Beispiel 5:

- w Das heißt, das sähe so aus, daßäh daß Sie hier vor Ort das Produkt benötign, unser Know-how
- o ja
- stellt sich eine Stufe höher

Redefluß

Der westdeutsche Aussteller ist redegewandt und rhetorisch geschult, was er gleich zu Beginn des Gesprächs demonstriert. Nachdem der Kunde sein Vorhaben genannt hat, in der Sächsischen Schweiz Fertig- und Holzhäuser zu errichten, und nun offensichtlich darauf wartet, das Angebot der finnischen Firma vorgestellt zu bekommen, antwortet der westdeutsche Vertreter:

Beispiel 6:

- w Wir ham jetz hier nur ein' Teil da undäh, es kommt ja immer darauf an, wir könn' ja keine maßgeschneidern Lösung' anbietn für das, was Sie jetz hier konkret in der DDR brauchen. In der DDR sind Sie vor eine neue Situation gestellt und wir bzw. unsre Mandanten aus Finnland auch, so daß Sie uns im Prinzip sogn müßtn, welche Leistung' Sie erbring' könn', wie Sie den Markt beurteilen – soweit Ihr' das jetz schon möglich ist –, und dann müßtn wir'n Weg findn, unter unsren Mandantn jetz die richtign mit Ihr' zusamm'zubring' und vor alln Ding' auch das richtige Produkt zu entwickln. Äh 's muß ja nich immer das gleiche sein, was den Finn'
- o Nein
- w gefällt und was den Deutschn gefällt, ja? Vielfach sind Änderung' nötig, aber der Markt is da.
- o 's klar

w Grade im Gewerbebereich. Wir ham hier diese Holzhäuser als Kiosk oder Imbißstand stelln
o ja
w sich 'n Naherholungsgebiet vor, was entwickelt werdn soll. Wir könn' also ohne weitres in jeder Größe 'n Golfklub oder irgndwas baun und die ganzn Einfamilienhausbebauung', die jetzt komm'.
o Das is das, äh wo wir die Hauptintresse hätten, was hier ganz aktuell wird äh, was bisher ja
w ja
o ouch anders gelaufn is, wo jeder sein Haus irgendwie selber baun mußte
→lachend
w ja nja
o äh, wo doch off die Baufirm' jetzt äh ouch diese Markt.. dieser Marktbereich zukommt.

Der Aussteller redet ununterbrochen eine ganze Minute lang flüssig, sorgfältig akzentuiert und intoniert (*»in der DDR sind Sie ↑ vor eine neue Situation gestellt und wir ↑ bzw. unsre Mandanten aus Finnland auch ↓, so daß Sie ↑ uns im Prinzip sogn müßtn, welche Leistung' Sie erbring' könn' ↑, wie Sie den Markt beurteiln ...«*.) und annähernd Standardsprache. Er nutzt die lange Redezeit zu einer positiven Selbstdarstellung und selbstbewußten Demonstration der nahezu unbegrenzten Möglichkeiten seiner Firma vom Bau eines Imbißstands bis zum Golfklub. Nur zweimal während dieser Zeit wird er zustimmend von dem Kunden unterbrochen, bis dieser bei dem Stichwort *»Einfamilienhausbebauung«* einhaken kann. Hatte der Dresdner schon anfangs ein nicht gerade sicher wirkendes Auftreten, so ist er nach diesem Gesprächsbeitrag des Westdeutschen noch mehr verunsichert. Die Folge ist, daß er versucht, seinen sächsischen Dialekt zu vermeiden und einige Endsilben übertrieben deutlich ausspricht: *»hätten«, »irgendwie«*. Er macht grammatische Fehler und verhaspelt sich: *»die Hauptintresse«, »diese Markt... dieser Marktbereich«*.

Dominierende Sprechhandlungen

Gravierend sind die Unterschiede im sprachlichen Verhalten des Ost- und Westdeutschen, wenn man die dominierenden Sprechhandlungen analysiert. Der Aussteller belehrt und stellt Bedingungen, der Kunde stimmt zu.

Das folgende Beispiel schließt unmittelbar an den Text von Beispiel 2 an.

Beispiel 7:

w Schauen Sie, die Herstellung is so möglich: Sie könn' herstelln für den örtlichen Markt oder für fremde Märkte.
o Ja
w Für dn örtlichn Markt müssn Sie auf alle Fälle ne Vertriebs- und Verkaufsorganisation mit aufbaun,
o mm
w denn Produktion ohne Verkauf geht nicht.
o →nickt
w Das heißt, Sie müssn leistungsfähig sein. Wir könn' es nich aus Finnland, Ihre Produkte hier auf den Markt bring' sondern Sie müssn sowohl die Produktion als auch den Verkauf. Sie könn' nich
o hmm
w produziern, ohne Absatzmarkt zu habm.
o Hm. Das' klar.
o →nickt
w Und vor allem steht da die Frage der
o →preßt Lippen und Augenbrauen zusammen
w Marktuntersuchung, Sie müssn also nicht nur den Einzelkundn ansprechn, sondern auch die Gemeindn und Städte, die ehm jetzt Bauungsgelände ausweisen und sich mit den baulichn Bestimmungn ausnandersetzen und dann geeignete Partner auf diesm Gebiet hier vor Ort habm
o Hm.
w Wenn Sie uns hier ne Möglichkeit bietn, daß wir vor Ort mit Ihn' zusamm' des aufbaun' können, dann kann da auch was draus werdn.
o Hm.
w Wobei
o von beidn Seitn das natürlich finanzielle Investition' erfordert, 's klar.
o →dreht sich nach hinten
w von der ein' mehr, von der andern weniger, aber das
o →nickt
w Unternehm' hier in der DDR muß ja im Prinzip überlebmsfähig sein, das muß also gesichert
o →nickt
w sein. Und die Eigentumsfrage, das kenn' Sie ja auch, da müssn also beleihungsfähige Grundstücke auffindn
o Das is klar.
w Und dann, 90 Hektar oder was, und dann baun wer was Schönes.

Als Indikatoren für diese dominierenden Sprechhandlungen sollen hier Verbmodus, Wortwahl, Satzarten und nonverbales Verhalten untersucht werden.

Belehren

Der westdeutsche Vertreter verwendet mit Vorliebe Imperative und die Modalverben *»müssen«* und *»können«*: *»Schauen Sie«, »Sie müssn«* (viermal), *»das Unternehm' hier in der DDR muß«, »das muß also«, »da müssn«, »Sie könn' nich«*.

Auch an der Wortwahl ist das Belehren gut zu verfolgen: Der Westdeutsche gibt dem Dresdner eine kleine Einführung in die Marktwirtschaft, daß es nur so Termini und Fachphrasen hagelt: *»örtlicher und fremder Markt«, »Vertriebs- und Verkaufsorganisation«, »leistungsfähig«, »Produkt auf den Markt bringen«, »Absatzmarkt«, »Marktuntersuchung«, »Baugelände ausweisen«, »Investitionen«, »Eigentumsfrage«, »beleihungsfähige Grundstücke«*. Selbst die banale Weisheit *»denn Produktion ohne Verkauf geht nicht«* kann er sich nicht verkneifen und wiederholt sie sogar, um endgültig den Unterschied zwischen Plan- und Marktwirtschaft klarzustellen.

Bedingungen stellen

Nach der ausführlichen Belehrung über die Prinzipien der Marktwirtschaft faßt der Aussteller die Bedingungen für das Zustandekommen von Geschäftsverbindungen in einem Konditionalsatz zusammen: *»Wenn Sie uns hier ne Möglichkeit bietn, ... dann kann da auch was draus werdn«* und kommt nach dem reichlich eine Minute dauernden belehrenden Abschnitt zu dem Fazit: *»Und dann, 90 Hektar oder was, und dann baun wer was Schönes.«*

Zustimmen

Der Kunde aus der DDR akzeptiert es, von dem Westdeutschen eine Lektion erteilt zu bekommen. Er unterbricht nicht, sondern stimmt mehrfach verbal mit *»ja«, »hmm«* und *»Das ist klar«* und durch wiederholtes Nicken zu. Seine Mimik (die zusammengepreßten Lippen und Augenbrauen) drückt ebenfalls aus, daß er sich die Worte des Ausstellers zu Herzen nimmt. Der Dresdner signalisiert so während des gesamten Gesprächs, daß er das dominante Verhalten des Westdeutschen akzeptiert und wiederholt zum Teil dessen Formulierungen, z. B. *»dann kaufen wir und Sie verkaufn«* und *»Dann zahln wir, ja.«* (s. Bsp. 4) oder an späterer Stelle *»Is klar. Wir müssn ja dann ouch die Kundn und den Absatz habm.«* und *»Das muß ma vorher geklärt ham, das' vollkomm' klar.«* (s. Bsp. 8, Zeilen 14f., 17).

Eingehen auf den Redebeitrag des Gesprächspartners

Der Westdeutsche geht von Anfang an nicht auf das Anliegen des Ostdeutschen ein, er stellt nicht die Produkte und Leistungen der finnischen Firma vor, sondern ergeht sich in langen Schulmeisterien. Eine Ursache dafür ist sicher die abgeschwächte und unsichere Art des Dresdners, die eigenen Wünsche zu formulieren. Sie wird von dem Westdeutschen als Unwissenheit interpretiert, während der Ostdeutsche die eingangs genannten Einschränkungen macht, um den kollektiven Charakter des Gesprächs zu betonen. Dem Westdeutschen fehlt der Einblick in die Lebens- und Kommunikationspraxis der DDR, in der das Wort *»Individualismus«* als Schimpfwort galt und alle Erziehung auf Kollektivität ausgerichtet war. Auch die bisherigen Schwierigkeiten beim Bauen von Eigenheimen, auf die der Dresdner anfangs verweist (s. Bsp. 6, Zeilen 15–21), interessieren ihn nicht weiter, und er geht überhaupt nicht darauf ein. Der Westdeutsche hat es eben nicht nötig, die Situation des Ostdeutschen zu verstehen. Hier geht es um ein Geschäft im Rahmen der freien Marktwirtschaft und diese Situation meint er dem Dresdner nahebringen zu müssen.

Im späteren Verlauf des Gesprächs geht der Westdeutsche nicht einmal auf direkt formulierte Wünsche des Dresdners ein. Der Kunde muß mehrmals nach Prospekten fragen, bevor ihm der Aussteller schließlich anbietet, gemeinsam den Katalog einsehen zu können:

Beispiel 8:

o Und gibt es dazu äh äh irgendwelsche äh Proschpektunterlag'n über verschiedene Variantntypm
w ja
o der Produktionspalette der Fertischhäuser, ja 's klar
w Pros .. Prospekt ist da un danach werdn wir erst mal feststelln, ob das überhaupt dm der Bereich is, den Sie vorstelln.
o Nja
w den Sie sich vorstelln, der hier absetzbar is. Und wenn die Produkte und der Preis stimm', dann
...

- w zeign wir Ihn' alles, was es gibt, und dann schließn wer entsprechende Verträge und sprechen auch die finanzielle Seite durch und dann geht das schon. ... Da seh ich keine Probleme. ... Wobei man jetzt Holzhäuser, Fertighäuser oder ehm auch Hallnbauweise in Elementn, da gibt's also verschiedene Kombination', das müßt'n Sie dann in erster Linie festlegn (unverständlich)
- o is' klar. Is klar. Wir müss'n ja dann auch die Kundn und den Absatz habm.
- w Naja, un das muß ma sich das
- o Das muß ma vorher geklärt ham, das' vollkomm' klar.
- w Ja'n komm' die Finn' mal zu Ihn und Sie reissn mal hin und dann
- o Aber ich m.. m.. muß äbm erst ma wissn, was möglichs is, ja?
- w Im Prinzip, wenn Sie wissn, was Sie brauchn und wolln, dann .. könn' wir anfang' ...
- o Gut wenn wir, wenn wir da den äh Katalog oder oder dieses diese äh äh .. Prospektunterlagen mal einsehn könn'n, wär mir das recht. Oder wenn Sie mir die zur Verfügung stelln könn'n sogar .. gewisse äh äh Teil.
- w ja dat könn' wir ihn gern alles mitgebm, richtig, Sie könn', wir machn das dann fertisch. Ham Sie sie sich auf dem Län Gelände schon umgesehn? Es sind ja noch Zusatzprodukte, die vor alln Ding' ein' schnelleren Umsatztreter bedeuten, wie kleinere Saunas und zusätzliche Sachn, die hier
- o Ja, hab ich mich schon umgesehn, ja aber das is äh 's sicherlich nich ganz so unsre Fähre. Wir sin, wie gesagt, mittelständisches Bau..unternehm'
- ...
- w Aber das wäre z.B. so ein typisches Holzhaus. Und dann natürlich die Elementbauweise, das ham wer drin nur im Katalog, da ham wer jetzt hier keins stehn. .. Könn' wer uns gerne drin anschauen, ja?
- o Würdmer's ma ansehn.
- w Gehn wer rein?

Der Kunde fragt also dreimal nach Prospekten. Auf die erste Frage antwortet der Aussteller, daß ein Prospekt da ist, zeigt ihn aber nicht, sondern zeichnet den weiteren möglichen Verhandlungsweg vor und verweist wieder darauf, daß der Dresdner erst mal wissen müßte, was er einkaufen wolle und was absetzbar sei. Darauf antwortet der Kunde, daß er erst mal wissen müßte, was die finnische Firma im Angebot habe, aber der Aussteller holt immer noch keinen Katalog. Im dritten Anlauf bittet der Dresdner dann direkt, den Prospekt zur Verfügung gestellt zu bekommen. Auch jetzt bekommt er ihn noch nicht, sondern wird erst noch im lässige Überlegenheit demonstrierenden Fachjargon auf »schnellere Umsatztreter« verwiesen. Nachdem der Dresdner zum wiederholten Male ansetzt zu erklären, daß er als mittelständischer Bauunternehmer Eigenheime bauen will, stellt der Westdeutsche nun das Angebot der finnischen Firma vor. Nach insgesamt 7 Minuten kommt es auch endlich dazu, daß er dem Kunden den Katalog seiner Firma zeigt.

»Besserwessi«

Die Analyse des Mitschnitts eines authentischen Messegesprächs zwischen einem westdeutschen Vertreter einer finnischen Baufirma und einem ostdeutschen Kunden ergab wesentliche Unterschiede im kommunikativen Verhalten auf allen untersuchten Ebenen. Der ostdeutsche Kunde ist aufgrund der neuen wirtschaftlichen Lage in der DDR bereits in der Eröffnungsphase des Gesprächs unsicher und hat seine Gesprächsbeiträge offensichtlich nicht vorstrukturiert. Er nutzt abgeschwächte Rede und kollektiven Ausdruck, wirbt so um Gemeinsamkeit und baut auf das Vorwissen und Verständnis des Westdeutschen für seine Situation. Der Aussteller kann und braucht sich nicht in die Situation des Dresdners zu versetzen, er demonstriert seine Überlegenheit sowohl außersprachlich dadurch, daß er sich eine Stufe höher stellt, als auch verbal durch rhetorisch geschulte Rede in Form von Belehrungen über die Prinzipien der Marktwirtschaft und verdient sich somit im wahrsten Sinne des Wortes den Namen »Besserwessi«. Der Ostdeutsche akzeptiert dieses Dominanzverhalten des westdeutschen Vertreters bereitwillig, um seinen guten Willen und seine Lernbereitschaft zu demonstrieren. Handelt es sich bei dem untersuchten Gespräch auch um ein besonders krasses Beispiel, so ist es in seiner Konstellation doch typisch. Das umgekehrte Beispiel ist nicht denkbar. Die Ursache für ein solches Dominanzverhalten liegt zum einen daran, daß die Regeln der Bundesrepublik in allen Lebensbereichen und insbesondere im Wirtschaftsleben von den DDRlern übernommen werden mußten. Zum anderen werden jedoch auch unterschiedliche Konzepte im Umgang miteinander deutlich, die in der Erziehung zu Kollektivität im Osten im Gegensatz zu Individualität im Westen, also in der Sozialisation in verschiedenen Gesellschaftssystemen begründet sind.

Zur Bedeutung der Sozialisation für das Gelingen von Kommunikation soll aus der Festrede von Jens Reich, »Bürgerrechtler« der Ex-

DDR, anlässlich der Verleihung der Goethe-Medaillen am 22.3.1991 zitiert werden:

»Es ist durchaus möglich, daß in einem Land zwei Gesellschaftsstrukturen nebeneinander bestehen ... mit zwei Gesellschaften kann man auch zwei Kulturen und zwei Sprachen haben. Ich meine »Sprachen« in einem gehobenen Sinne, nicht die erbsezahlende Untersuchung darüber, ob in einem Gebiet Brathendl heißt, was sie im anderen Broiler nennen. Ich meine Sprachmuster, Denkschablonen, ja sogar die verfeinerten Elemente der Körpersprache, an denen man die Herkunft eines Sprechers ausmachen kann ... Ist es wirklich ein Unglück, wenn Deutschland aus zwei Teilen besteht, von denen der eine ein halbes Jahrhundert atlantische und der andere osteuropäische Orientierung hatte? Die unsere war zwar unwillkommen, weil oktroyiert, und unvollständig, weil der TV-Kasten die Westjustierung sicherte, aber sie hat doch zwei Generationen so tief geprägt, daß wir uns jetzt mit einem Tschechen oder Polen über existentielle Probleme leichter verständigen können als mit vielen Westdeutschen. Wenn zu uns Besuch aus Moskau oder Prag kommt, dann finden wir sofort die gemeinsame Sprache, die das Verständnis anzeigt.« (Frankfurter Rundschau, 23.3.1991:7).

Unterschiede im kommunikativen Verhalten von Alt- und Neubundesbürgern werden trotz der großen Geschwindigkeit des Einigungsprozesses und der Anpassung der Ostdeutschen an westdeutsche Gegebenheiten noch länger bestehen bleiben. Eine neuerliche Umfrage des Magazins »Der Spiegel« ergab sogar, daß die gegenseitige Entfremdung in der letzten Zeit zugenommen hat (1991). Um Mißverständnissen und Mißlingen von Kommunikation vorzubeugen, sind eine gesunde Neugier auf die jeweils anderen, gegenseitige Achtung, Verständnis und Toleranz nötig. Sprachwissenschaftliche Untersuchungen sollten sich nicht auf lexikalische Besonderheiten beschränken, sondern besonders auch psychologische und sozialwissenschaftliche Aspekte berücksichtigen.

Literaturhinweise

- Andersson, Sven-Gunnar (1988): DDR-typischer Sprachgebrauch und der Begriff »nationale Variante«. In: Hein/Schröder/Sörensen: Deutschunterricht und interkulturelle Verständigung. Nordische Konferenz mit der DDR, S. 84–91. (Uppsala universitet. Fortbildningsavdelningen.)
- Blei, Dagmar (1990): Ist die »Sprache der Wende« eine »gewendete Sprache«? Bemerkungen zum Sprachgebrauch in der (ehemaligen) DDR. In: Info DaF 4/1990, S. 391–401.
- Fleischer, Wolfgang (Leiter des Autorenkollektivs) (1988): Wortschatz der deutschen Sprache in der DDR. Leipzig: VEB Bibliographisches Institut.
- Hellmann, Manfred W. (Hrsg.) (1984): Ost-West-Wortschatzvergleiche. Maschinell gestützte Untersuchungen zum Vokabular von Zeitungstexten aus der BRD und der DDR. (= Forschungsberichte des Instituts für deutsche Sprache 48). Tübingen: Narr.
- Hellmann, Manfred W. (1991): Einigendes Band zerfasert? In: Spiegel Spezial 1/1991, S. 162–170.
- Henkel, Regina-C. (1991): Zwistigkeit und Frust und Fremdheit. In: manager magazin 1/1991, S. 162–170.
- Oksaar, Els (1988): Kulturemtheorie. Ein Beitrag zur Sprachverwendungsforschung. Hamburg: J. Jungius-Gesellschaft der Wissenschaften e.V.
- von Polenz, Peter (1978): Geschichte der deutschen Sprache. Berlin/New York, de Gruyter.
- Reich, Jens (1991): Ost ist Ost, und West ist West. Über die kulturellen und seelischen Konflikte in Deutschland / Eine Rede zur Verleihung der Goethe-Medaillen. In: Frankfurter Rundschau, 23. März 1991, S. 7.
- Schlosser, Horst Dieter (1990): Die deutsche Sprache in der DDR zwischen Stalinismus und Demokratie. Historische, politische und kommunikative Bindungen.
- DER SPIEGEL (1991): Nur noch so beliebt wie die Russen. SPIEGEL-Umfrage über die Einstellung der Ost- und Westdeutschen zueinander. Nr. 30, 45. Jahrgang, 22. Juli, S. 24–29.

Die Autorin ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Zentralen Spracheninstitut der finnischen Hochschulen in Jyväskylä/Finnland.

Neue Bücher

- Fluck, Hans-Rüdiger: Didaktik der Fachsprachen. Tübingen: Narr 1992.
- International Encyclopedia of Linguistics. William Bright Hrsg. Vol. 1–4. New York usw.: Oxford University Press 1992.
- Kany, Werner: Inoffizielle Personennamen. Bildung, Bedeutung und Funktion. Tübingen: Niemeyer 1992.