



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Das Gesprächsbuch des 16. und 17. Jahrhunderts als
sprachliche Brücke zwischen Ost und West

Aspekte der Höflichkeit. Überlegungen am Beispiel der
deutsch-russischen Handelsbeziehungen“

verfasst von / submitted by

Karoline Koller, BA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Arts (MA)

Wien, 2016 / Vienna 2016

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 066 852

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Russisch

Betreut von / Supervisor:

ao. Univ.-Prof. Mag. Dr. Michael Moser

DANKESWORTE

An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich bei all denjenigen Menschen zu bedanken, die auf unterschiedliche Art und Weise zum Gelingen dieser Masterarbeit beigetragen haben.

Der größte Dank gilt meiner Familie, insbesondere meinen Eltern, die mir mein Studium ermöglicht haben, über Jahre hinweg immer unterstützend an meiner Seite gestanden sind und mich auch in schwierigen Phasen stets zu neuem Elan ermutigt haben. Danke für eure Hilfe und euer Vertrauen.

Ein besonderes Dankeschön möchte ich meiner Schwester Regina und meiner Mama Renate aussprechen, die beide die Erstkorrektur dieser Masterarbeit übernommen haben und nach vielen mühevollen Stunden des Lesens trotzdem noch für kritische Diskussionen zur Verfügung standen. Danke für eure Genauigkeit, die unzähligen hilfreichen Anmerkungen und eure unermüdlichen motivierenden und antreibenden Worte.

Herzlichst bedanken möchte ich mich auch bei meinem Freund Reinhard Schenner, der in den anstrengenden Monaten des Schreibens vollstes Verständnis aufgebracht, seine eigenen Bedürfnisse hinter meine gestellt, mich immer durch aufmunternde Worte zu neuem Tatendrang motiviert und mir an Krisentagen stets das Licht am Ende des Tunnels gezeigt hat. Danke, dass du immer für mich da warst.

Außerdem gilt mein Dank auch meiner sehr guten Freundin und langjährigen Mitbewohnerin Lisa-Maria Goroš, mit der ich die Ehre hatte, das Bachelor- und Masterstudium zu absolvieren. Danke für die außerordentlich gute Zusammenarbeit, die gegenseitige Unterstützung und Hilfe und die unbeschreiblich lustigen Jahre.

INHALTSVERZEICHNIS

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....	V
ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS	VIII
1 EINLEITUNG	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung und Methodik	3
1.3 Methodik	4
1.4 Gang der Untersuchung.....	5
2 FREMDSPRACHENERWERB	8
2.1 Moderner Fremdsprachenerwerb	8
2.1.1 Kulturelle Motivation	9
2.1.2 Wirtschaftliche Motivation.....	9
2.2 Fremdsprachenerwerb im 15. und 16. Jahrhundert.....	10
2.2.1 Russischer Fremdsprachenerwerb durch Deutsche	11
2.2.1.1 Exkurs: Latein als Lingua Franca	11
2.2.1.2 Wirtschaftliches Interesse am Russischerwerb.....	12
2.2.1.3 Kulturelles Interesse am Russischerwerb	17
3 DEFINITION DES BEGRIFFES GESPRÄCHSBUCH.....	19
3.1 Bedeutung.....	19
3.2 Zielgruppe und Verwendung	21
3.3 Sprache	21
4 ENTSTEHUNGSGESCHICHTE DER GESPRÄCHS-	
BÜCHER.....	23

4.1	Vorläufer der Gesprächsbücher	24
4.1.1	Griechisch-lateinisches Lehrbuch.....	24
4.1.2	Althochdeutsch-romanische Sprachführer	25
4.1.3	Deutsch-italienisches Fernhandelskommunikationsmittel.....	27
4.2	Exkurs: Deutsche Hanse	29
4.3	Vorentwicklungen der Gesprächsbücher	34
4.3.1	Hansischer Russlandhandel	34
4.3.2	Sprachliche Realisierung der Handelskommunikation	37
4.3.2.1	Die Tolke	37
4.3.2.2	Die sprakelerer	38
4.3.3	Monopolisierung des hansischen Russlandhandels.....	39
4.3.4	Veränderungen im hansischen Russlandhandel.....	41
4.3.5	Exkurs: Folgen des hansischen Russlandhandels	42
4.3.5.1	Sprachliche Beeinflussung.....	43
4.3.5.2	Kulturelle Beeinflussung	46
4.4	Allgemeine Entstehung der Gesprächsbücher	47
4.5	Spezifische Entwicklung der einzelnen Gesprächsbücher	48
4.6	Nachfolger der Gesprächsbücher	51
4.6.1	Grammatiken und Wörterbücher	51
4.6.2	Moderne Sprachreiseführer	51
4.6.3	Interkulturelle Kommunikationsschulungen	52
5	AUFBAU UND INHALT DER GESPRÄCHSBÜCHER	53
5.1	Allgemeiner Aufbau	53
5.2	Lexikalischer Teil	54
5.3	Praxisorientierter Gesprächs- und Redewendungsteil.....	56
5.4	Grammatischer Teil	57

5.5	Beispiel: Inhalt und Aufbau in Fonnes Gesprächsbuch	58
6	BEDEUTUNG DER GESPRÄCHSBÜCHER	64
6.1	Allgemeine Bedeutung	64
6.2	Sprachhistorische Bedeutung.....	65
6.2.1	Gesprächsbücher als wichtige authentische historische Quellen.....	65
6.2.2	Gesprächsbücher als zweifelhafte oberflächliche Quellen	68
7	AUSDRUCK VON HÖFLICHKEIT IM GESPRÄCHSBUCH VON TÖNNIES FONNE.....	70
7.1	Sprachliche Höflichkeit als Teilbereich der Pragmatik	71
7.1.1	Höflichkeitstheorie nach Brown & Levinson.....	72
7.1.1.1	Positive/negative face	73
7.1.1.2	FTAs	73
7.1.1.3	FTA-Strategien	75
7.2	Analyse der Gesprächssequenzen	82
7.2.1	Auswahl des Untersuchungsgegenstandes	82
7.2.2	Ziel der Untersuchung	83
7.2.3	Methodik der Untersuchung	84
7.3	Auswertung und Interpretation der Ergebnisse	89
7.3.1	Allgemeine Datenerhebung	90
7.3.2	FTAs vs. FSAs.....	91
7.3.2.1	FTAs	92
7.3.2.2	FSAs.....	104
7.3.3	Höflichkeitsmerkmale	111
7.3.3.1	Duzen vs. Siezen.....	112
7.3.3.2	Anredeformen	115
7.3.3.3	Höflichkeitsfloskeln bitte und danke	116
7.3.4	Zusammenfassung.....	118

8	SCHLUSSBETRACHTUNG	122
9	LITERATURVERZEICHNIS	126
	ANHANG: Abstract	A1
	ANHANG: Analysetabelle	A2
	ANHANG: Lebenslauf	A53

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AaU	Anspruch auf Ungestörtheit
Abb.	Abbildung
AuA	Anerkennung und Akzeptanz
BB	BEKOB
Bd.	Band
BA	Bachelor of Arts
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
DaF	Deutsch als Fremdsprache
d. h.	das heißt
Dr.	Doktor
dt.	deutsch
e. B.	eigenes Beispiel
e. I.	eigene Interpretation
f.	folgende Seite
ff.	folgende Seiten
FSA	face-saving act
FTA	face-threatening act
FTAS	face-threatening act strategies
G	Gefühle
GG	Gemeinschaftsgefühl
H	Hörer
HF	Handlungsfreiheit
HRG	Handwörterbuch zur deutschen Rechtsgeschichte
hrsg.	herausgegeben
Hrsg.	Herausgeber
i.e.	id est
ital.	italienisch

Izdat.	Izdatel'stvo
Jg.	Jahrgang
Jh.	Jahrhundert
Kap.	Kapitel
l. c.	loco citato
LF	Leitfaden
lt.	laut
MA	Master of Arts
mnd.	mittelniederdeutsch
n. Chr.	nach Christus
nd.	niederdeutsch
Nr.	Nummer
od.	oder
o. O.	ohne Ort
OR	off record
o. V.	ohne Verfasser
PS	politeness strategy
russ.	russisch
s.	siehe
S.	Seite
S	Sprecher
TB	Teilbereich
u.	und
u. a.	unter anderem
u.a.	und andere
URL	Uniform Resource Locator
usw.	und so weiter
u. U.	unter Umständen
u.v.a.m.	und viele[s] andere mehr

u.v.m.	und viele[s] mehr
v. a.	vor allem
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume
vs.	versus
wmgl.	womöglich
z. B.	zum Beispiel
ZiF	Zeitschrift für interkulturellen Fremdsprachenunterricht
zit. n.	zitiert nach
=	ist gleich
+	plus
%	Prozent
&	und

ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS

Abb. 1: Charakteristika des Fremdsprachenerwerbs im 15. und 16. Jahrhundert	10
Abb. 2: Charakteristika des russischen Fremdsprachenerwerbs durch Deutsche.....	11
Abb. 3: Zielsetzung der Gesprächsbücher	20
Abb. 4: Meilensteine der Entstehungsgeschichte	23
Abb. 5: Hauptverkehrsrouten des hansischen Handels	31
Abb. 6: Herrschergebiet der Hanse.....	32
Abb. 7: Inhaltliche Gliederung in Fonnes Gesprächsbuch	59
Abb. 8: Originalausschnitt von Fonnes Gesprächsbuch – Vokabelliste.....	60
Abb. 9: Originalausschnitt von Fonnes Gesprächsbuch – Gesprächsteil	62
Abb. 10: FTA-Strategien	76
Abb. 11: FTA-Strategien – Beispiel Kugelschreiber.....	80
Abb. 12: Gesprächssequenzen Handel vs. Alltag.....	83
Abb. 13: Leitfaden Analyse.....	85
Abb. 14: Untersuchungsgegenstand	90
Abb. 15: Anzahl der FTAs und FSAs.....	91
Abb. 16: Aufteilung der FTAs.....	92
Abb. 17: Kategorien der FTAs – negative face	92
Abb. 18: Kategorie der FTAs – positive face	93
Abb. 19: FTAs – negative face	94
Abb. 20: FTAs – positive face.....	97
Abb. 21: FTAs – positive + negative face	102
Abb. 22: Aufteilung der FSAs	104
Abb. 23: negative politeness.....	105
Abb. 24: positive politeness.....	108
Abb. 25: off record-Strategien.....	110
Abb. 26: Anredepronomen – Details	112
Abb. 27: Anredepronomen	112
Abb. 28: Anreden Handel vs. Alltag – Details	115
Abb. 29: Anreden Handel vs. Alltag	115
Abb. 30: Anredeformen Handel	116
Abb. 31: Anredeformen Alltag.....	116
Abb. 32: Höflichkeitsfloskeln bitte & danke.....	117

Abb. 33: Zusammenfassung der FTA-Strategien	119
Tab. 1: FTAs.....	74
Tab. 2: FTA-Strategien.....	81
Tab. 3: Analysetabelle	86
Tab. 4: Beispiel Analysetabelle.....	87
Tab. 5: Beispiele FTAs – negative face (Handel)	97
Tab. 6: Beispiele FTAs – negative face (Alltag).....	97
Tab. 7: Beispiele FTAs – positive face (Handel)	101
Tab. 8: Beispiele FTAs – positive face (Alltag).....	101
Tab. 9: Beispiele FTAs – negative + positive face (Handel)	103
Tab. 10: Beispiele FTAs – negative + positive face (Alltag).....	104
Tab. 11: Beispiele negative politeness (Handel)	107
Tab. 12: Beispiele negative politeness (Alltag).....	107
Tab. 13: Beispiele positive politeness (Handel).....	109
Tab. 14: Beispiele positive politeness (Alltag)	110
Tab. 15: Beispiele off record (Handel).....	111
Tab. 16: Beispiele off record (Alltag)	111
Tab. 17: Beispiele Anredepronomen (Handel + Alltag)	114
Tab. 18: Beispiele Höflichkeitsfloskeln	118

„Wie das Wachs, von Natur hart und spröde, durch ein wenig Wärme so geschmeidig wird, daß (sic!) es jede beliebige Gestalt annimmt, so kann man selbst törichte und feindselige Menschen durch etwas Höflichkeit und Freundlichkeit biegsam und gefällig machen. Sonach ist die Höflichkeit dem Menschen, was die Wärme dem Wachs“ (SCHOPENHAUER 1850, 136f.)

1 EINLEITUNG

Diese Arbeit befasst sich mit den deutsch-russischen Gesprächsbüchern des 16. und 17. Jahrhunderts, deren Bedeutung für den internationalen Sprachaustausch und –kontakt sowie deren sprachlichen Besonderheiten in Hinblick auf die Realisierung von linguistischen Höflichkeitsstrukturen im Handelsgespräch zwischen den deutschen und russischen Kaufleuten. Das genaue Thema dieser Masterarbeit lautet demnach *Das Gesprächsbuch des 16. und 17. Jahrhunderts als sprachliche Brücke zwischen Ost und West. Aspekte der Höflichkeit. Überlegungen am Beispiel der deutsch-russischen Handelsbeziehungen*.

Die folgenden Ausführungen dienen zur Einführung und sollen einen Überblick über die Problemstellung, Zielsetzung und Methodik sowie den Aufbau dieser Masterarbeit geben.

1.1 Problemstellung

In der heutigen, sehr schnelllebigen Zeit ist das tagtägliche Agieren unterschiedlicher Länder am Welthandelsmarkt Usus. Erfolgreiche Geschäftsabkommen zwischen zwei anderssprachigen Partnern, können, zumindest aus sprachlicher Sicht, problemlos erreicht werden. Einen Kontakt mit fremdsprachigen Geschäftspartnern einzugehen, geschäftliche Auslandsaufenthalte zu begeben, wirtschaftliche Erfolge erzielen zu können und die Sprache des Handelspartners zu erlernen, sind, aufgrund der Fülle an zu Verfügung stehenden fremdsprachlichen Lehrmaterialien (z. B. Lehrbücher, Unterrichtsmaterialien, Sprachkurse usw.), Trivialitäten. Zumindest dann, wenn man die sprachlichen Gegebenheiten vor rund 500 Jahren näher unter Betracht zieht.

Handel wurde immer getrieben und Handel wird auch immer getrieben werden. Auch damals schon, vor 500 Jahren, war der internationale Handelsverkehr kein Novum mehr und Geschäfte zwischen unterschiedlich sprachigen Völkern wurden geschlossen. Doch die situativen und sprachlichen Umstände waren entschieden anders. Der Weg, der zu einem erfolgreichen Handelsabschluss führte, war um ein Vielfaches beschwerlicher, als es heute der Fall ist.

Im internationalen Handelsverkehr nahm zu Zeiten der hansisch-russischen Handelsverbindung die Sprache einen zentralen Teil ein, denn wer nicht im Besitz von Kenntnissen der Sprache des Handelspartners war, konnte sich im Handel nicht behaupten. Erst durch eine sprachliche Annäherung konnte eine wirtschaftliche Beziehung zwischen zwei sprachlich voneinander differierenden Völkern hergestellt werden. Das Erlernen einer Fremdsprache, nämlich der Sprache des Handelspartners, war demnach eine zwingende Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg.

Im 16. und 17. Jahrhundert kannte man jedoch diese Sprachmittel in Form von Lehrbüchern noch nicht. Dadurch entstand die Notwendigkeit, ein Mittel zu erschaffen, welches es möglich machte, eine sprachliche Brücke zwischen dem Osten und dem Westen zu schlagen.

Es stellt sich daher die zentrale Frage, was sich in der damaligen Zeit am besten dazu eignen konnte, diese sprachliche Barriere zu durchstoßen? – Gesprächsbücher¹. Deshalb wurden vor rund 500 Jahren sogenannte zweisprachige Gesprächsbücher verfasst, um im Optimalfall den internationalen Handel auf sprachlicher Basis zu ermöglichen. Viele deutsche Kaufleute sahen sich mangels russischer Sprachkompetenz gezwungen, auf das Mittel der Sprachbücher zurückzugreifen, um im Russlandhandel ihre Stellung beziehen zu können.

In der heutigen Zeit reicht es jedoch schon lange nicht mehr aus, nur im Besitz von Kenntnissen der Sprache des Handelspartners zu sein, um wirtschaftlich brillieren und laufend Geschäftsabschlüsse verbuchen zu können. Ein Lehrbuch alleine garantiert bei den sich ständig verändernden Bedingungen am Welthandelsmarkt und dem starken Wettbewerbskampf noch keinen Geschäftsabschluss. Äußere Rahmenbedingungen treten in den Vordergrund und sind in Handelsgesprächen von essenzieller Bedeutung. Eine zentrale Rolle für eine in Erfolg endende Wirtschaftskommunikation nimmt hier das Phänomen der sprachlichen Höflichkeit und ihre verbalen Ausdrucksmöglichkeiten ein. Als eine unumgängliche Voraussetzung für erfolgreiche Geschäfte werden zudem auch die auf persönlicher Ebene stattfindenden stabilen Beziehungen zum Handelspartner gesehen. Wirtschaftliche Erfolge können oftmals erst nach einem intensiven Kontaktaufbau mit dem Handelspartner verzeichnet werden. Das Zeigen von Interesse an seinem Gegenüber, das respektvolle Interagieren, das Wahren des Images des Handelspartners, das Beachten der Bedürfnisse des Anderen, kurz gesagt, das höfliche miteinander Kommunizieren, sind Prozesse, die einen positiven Geschäftsabschluss vorantreiben können.

¹ In der folgenden Arbeit werden die Begriffe *Gesprächsbuch* und *Sprachbuch* synonym verwendet.

Durch diese Tatsachen stellt sich unweigerlich die Frage, ob für die deutsch-russischen Handelsgespräche im 16. und 17. Jahrhundert diese Umstände gleichermaßen von Bedeutung waren. Aus dieser Überlegung lässt sich die zentrale Forschungsfrage dieser Masterarbeit ableiten:

Welche Rolle pflegte das Phänomen der sprachlichen Höflichkeit in den deutsch-russischen Handelsgesprächen einzunehmen?

Die Ausführungen der Arbeit wenden sich demnach der Beantwortung folgender Fragen zu:

- Wurden im hansisch-russischen Handelsverkehr bestimmte linguistische Höflichkeitsstrukturen verwendet?
- Hielt sich das in den Gesprächsbüchern zur Verfügung gestellte Sprachmaterial an bestimmte Höflichkeitsparameter?
- Auf welche Weise wurden die deutschen Kaufleute darauf vorbereitet in Geschäftsverhandlungen zu agieren? Folgten sie bei Handelsgesprächen mit den Russen dem Motto „das gebietet die Höflichkeit“ oder handelten sie fernab von jeglichen Ausdrücken der Höflichkeit aus Instinkt heraus?
- Wie kann anhand der überlieferten Sprachsequenzen in den Gesprächsbüchern der Umgang zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten charakterisiert werden?

1.2 Zielsetzung und Methodik

Diese Masterarbeit verfolgt zunächst das grundlegende Ziel, dem Leser in einem ersten Schritt die theoretischen Grundlagen zur Thematik der Gesprächsbücher näherzubringen und allgemeine Fakten zu erläutern. Besonderer Wert wird hier vor allem auf die Vermittlung kulturhistorischer und sprachpolitischer Aspekte gelegt. Es sollen die Hintergründe, die zur Entstehung der deutsch-russischen Sprachbücher führten, offen gelegt werden, weshalb der hansische Russlandhandel zentral thematisiert wird.

Das Hauptziel der Arbeit ist in einem zweiten Schritt dann herauszufinden, welche Rolle sprachliche Höflichkeit in den Ausführungen von Tönnies Fonnes Gesprächsbuch spielt. Basierend auf der von Brown & Levinson formulierten Höflichkeitstheorie aus dem Jahre 1987 wird mittels eines eigens dafür ausgearbeiteten Untersuchungsmusters das den Handel betreffende Sprachmaterial von Fonnes Sprachbuch analysiert. Ob sich in den

Gesprächssequenzen sogenannte Höflichkeitsstrukturen finden lassen oder ob dem Sprecher seine Wortwahl bei Handelsangelegenheiten nur peripher tangierte, wird am Ende der Analyse ausgewertet.

1.3 Methodik

Die im theoretischen Teil der Arbeit angewandte Methode ist philologisch und historisch-sprachwissenschaftlich. Ich stütze mich hier auf die eingehende kritische Analyse und Aufbereitung bereits erhobener Daten und Befunde. Zitiert wird ausschließlich nach der Harvard-Methode, woraus resultiert, dass Fußnoten nur für argumentative Zwecke verwendet werden.

Im praktischen Abschnitt der Arbeit wird sodann von der Literaturstudie als Methode weitgehend Abstand genommen. Lediglich die der durchgeführten Analyse voranstehenden einleitenden Beschreibungen zur Höflichkeitstheorie nach Brown & Levinson stellen eine Zusammenfassung der bestehenden Literaturbefunde dar. Im Zuge der Untersuchung wird auf die Methode der quantitativen Datenerhebung zurückgegriffen, d. h. es wird eine Untersuchung durchgeführt, die auf den standardisierten Höflichkeitsstrategien von Brown & Levinson basiert. Die interpretative Auswertung der Ergebnisse wird durch statistische Diagramme unterstützt.

In der Arbeit wird deutsche, russische, englische und französische Fachliteratur verwendet. Die Grundlage der Ausführungen bilden die Editionen einiger Sprachbücher. Dazu zählen u. a. *Das deutsch-russische Sprachbuch des Heinrich Newenburgk von 1629* (1999), *Das niederdeutsch-russische Sprachbuch von Johannes von Heemer aus dem Jahre 1696* (2002) sowie das von L. L. Hammerich und R. Jakobson verfasste Werk *Tönnies Fenne's Low German Manual of Spoken Russian. Pskov 1607* (1970). Zusätzlich dazu stellen die Ausführungen von H. J. Gernentz *Untersuchungen zum Russisch-niederdeutschen Gesprächsbuch des Tönnies Fenne, Pskov 1607. Ein Beitrag zur deutschen Sprachgeschichte* (1988) einen wichtigen Beitrag für die Erstellung dieser Arbeit dar, da es aufschlussreiche Auskünfte über Tönnies Fennes Gesprächsbuch bereitstellt. Weiters muss auf die Werke von C. Squires *Die Hanse in Novgorod: Sprachkontakte des Niederdeutschen mit dem Russischen. Mit einer Vergleichsstudie über die Hanse in England* (2009) und Ph. Dollinger *Die Hanse* (1989) verwiesen werden, da sie wertvolle Informationen hinsichtlich des geschichtlichen Aspekts liefern. Für die Einführung des praktischen Teils bildet die Grundlage das von Brown

& Levinson verfasste Werk *Politeness. Some universals in language usage* (1987). Unterstützend zu diesen Werken wird noch eine Vielzahl von weiteren Monographien zu besagten Thematiken zurate gezogen. Zusätzlich dazu werden einige kurze Artikel und Sammelbände für die Ausführungen verwendet. Eine vollständige Auflistung der verwendeten Literatur findet sich in der angefügten Bibliographie.

Alle verwendeten russischen Werke werden in der Bibliographie wissenschaftlich transliteriert. Die kyrillische Schrift wird nur bei russischen Beispielen und Zitaten sowie bei der mehrseitigen russischen Zusammenfassung am Ende der Arbeit verwendet.

In der vorliegenden Arbeit wird auf die zweigeschlechtliche Schreibweise verzichtet (z. B. Leser und Leserinnen). Die verwendete maskuline Form umfasst somit beide Geschlechter und wird der Einfachheit halber zur Anwendung gebracht.

1.4 Gang der Untersuchung

Die Arbeit lässt sich grob in zwei Abschnitte aufspalten: Theorie und Praxis. Die theoretischen Ausführungen gliedern sich wiederum in fünf weitere Teile, wobei auch in diesem Abschnitt ein Zusammenspiel von theoretischen Darstellungen und praxisnahen Beispielen stattfindet. Viele theoretische Grundlagen, die zu einem fundierten Basiswissen zu besagter Thematik beitragen, werden demnach mit Beispielen aus dem Sprachmaterial der Gesprächsbücher belegt. Im praxisorientierten Abschnitt (Kap. 7) wird hingegen fast ausschließlich mit dem Sprachmaterial von Tönnies Fonnes gearbeitet. Hier werden theoretische Ausführungen nur peripher als Unterstützung herangezogen.

Die Ausführungen dieser Masterarbeit lassen sich wie folgt untergliedern:

Den Beginn der Arbeit markiert in diesem Kapitel 1 eine in das Thema einführende **Einleitung**.

Im Zentrum von Kapitel 2 steht eine kurze Abhandlung über den **Fremdsprachenerwerb**. Dabei wird sowohl auf den Erwerb einer fremden Sprache vor rund 600 Jahren eingegangen als auch die Entwicklungen in der heutigen Zeit berücksichtigt. Die wichtigsten Motive und Theorien dahinter werden überblicksmäßig angeführt, wobei der Schwerpunkt auf der Untersuchung des russischen Fremdsprachenerwerbs durch Deutsche im 15. und 16. Jahrhundert liegt. Die Ausführungen werden kontinuierlich mit Praxisbeispielen von Tönnies Fonnes Sprachbuch untermauert. Anhand des hier exemplarisch ausgewählten

Sprachmaterials kann erstmals schon eine Verbindung zu der im späteren Verlauf der Arbeit diskutierten sprachlichen Höflichkeit hergeleitet werden.

Die Ausführungen von Kapitel 3 dienen zur Darstellung der wichtigsten Grundlagen der Gesprächsbücher. Es werden die **Definitionsmerkmale** theoretisch vorgestellt. Im Zuge dieser Abhandlung wird darauf eingegangen, was unter dem Begriff *Sprachbuch* allgemein verstanden wird, für wen und von wem die Gesprächsbücher gemacht wurden und welche Sprachform darin enthalten ist.

Die **Entstehungsgeschichte** der Sprachbücher nimmt in Kapitel 4 die zentrale Rolle ein. Der historische Aspekt umfasst eine überblicksmäßige Untersuchung jener Werke, die in Verbindung mit den deutsch-russischen Gesprächsbüchern stehen. Eine chronologische Darstellung, beginnend mit den frühen lateinischen Lehrwerken des 3. Jahrhunderts, endend mit den modernen zweisprachigen Sprachreiseführern des 21. Jahrhunderts, wird unterbreitet. Zusätzlich wird in diesem Abschnitt der kulturgeschichtliche Hintergrund der *Deutschen Hanse* ausführlich beleuchtet, da der Zusammenschluss niederdeutscher Kaufleute und deren Handelsbeziehungen zu Russland federführend für das Entstehen der deutsch-russischen Gesprächsbücher war. Eine genauere Auseinandersetzung mit dem Hansebund und dem daraus resultierenden hansischen Russlandhandel ist in diesem Kapitel deshalb vonnöten, da für diese Vereinigung die wirtschaftlichen Interessen des Warenaustausches in engem Zusammenhang mit sprachpolitischen Sanktionen standen. Im Zuge dieser Ausführungen wird auch das Aufkommen der Sprachbücher thematisiert.

Das Kapitel 5 widmet sich dem **Aufbau und Inhalt** der Gesprächsbücher. Einerseits werden die einzelnen Teile auf ihre inhaltlichen Qualitäten geprüft, andererseits werden markante Merkmale des formalen Aufbaus dargestellt. Im Anschluss daran wird der Inhalt und Aufbau von Fonnes Sprachbuch nachgezeichnet, um für ein besseres Verständnis zu sorgen.

Die **Bedeutung** der deutsch-russischen Gesprächsbücher wird in Kapitel 6 thematisiert. In der Abhandlung wird vor allem versucht, den Stellenwert, den die Sprachbücher im sprachhistorischen Kontext einzunehmen pflegen, zulänglich zu beschreiben. Dabei wird einerseits die Authentizität, andererseits die Zweifelhaftigkeit der Aufzeichnungen hinsichtlich ihrer Eigenschaft als historische linguistische Quelle diskutiert.

Die Ausführungen von Kapitel 7 wenden sich dem Phänomen der **sprachlichen Höflichkeit** zu. Nach einer kurzen Erläuterung der auf diesem Gebiet bereits vorhandenen Theorie von

Brown & Levinson folgt eine Analyse der Gesprächssequenzen von Tönnies Fonnes Sprachbuch. Dadurch wird versucht, die eingangs vorgestellten Forschungsfragen zu beantworten.

Das Ende der Arbeit bildet in Kapitel 8 eine **Schlussbetrachtung** in Form einer mehrseitigen Zusammenfassung der gewonnenen Ergebnisse. Die wichtigsten Schlüsse werden in deutscher und russischer Sprache resümiert.

2 FREMDSPRACHENERWERB

Bevor sich das nächste Kapitel dem tatsächlichen Thema dieser Arbeit zuwenden wird, ist es zu Beginn jedoch notwendig, die äußeren Rahmenbedingungen der zu untersuchenden Thematik darzulegen. Dieses Hintergrundwissen ist vonnöten, um einen adäquaten Einstieg in die Wissenschaft der Gesprächsbücher schaffen zu können.

Das Kapitel stellt einen kurzen Abriss über den **Fremdsprachenerwerb** sowohl in heutiger Zeit als auch im 15. und 16. Jahrhundert dar. Ziel ist es, einen Überblick zu schaffen und mögliche Motivationen und Merkmale im Hinblick auf das Erlernen einer Fremdsprache aufzuzeigen. Diese zunächst noch sehr allgemeinen Ausführungen sind deshalb so wichtig, um im Anschluss daran eine Überleitung zum **Russischerwerb durch Deutsche** vor rund 600 Jahren ziehen zu können. Ausgehend von diesem Punkt kann dann problemlos eine Brücke zu den deutsch-russischen Gesprächsbüchern geschlagen werden.²

2.1 Moderner Fremdsprachenerwerb

Um überhaupt eine Aussage zum Fremdsprachenerwerb vor rund 600 Jahren tätigen zu können, ist es vorab notwendig, den Blick auf den Fremdsprachenerwerb der heutigen Zeit (d. h. auf den Erwerb einer modernen Sprache) zu richten. Die zeitliche Eingrenzung des hier formulierten *modernen Fremdsprachenerwerbs* umfasst grob gesagt das vergangene 20. und derzeitige 21. Jahrhundert. Dieser Erwerb einer Fremdsprache ist allgemein durch zwei unterschiedliche Motivationen geprägt: *wirtschaftlich* (auch *kommerziell*) und *kulturell* (vgl. SCHRÖDER 2000, 681).³

² Es sei darauf hingewiesen, dass hier lediglich ein Überblick vermittelt werden soll, weshalb als Informationsquelle hauptsächlich K. Schröders Artikel *Kommerzielle und kulturelle Interessen am Unterricht der Volkssprachen im 15. und 16. Jahrhundert* (vgl. SCHRÖDER 2000, 681ff.) herangezogen und von weiteren Datenquellen weitgehend Abstand genommen wird. Grund für diese Literatureingrenzung ist, dass Schröder in seinem Artikel die wichtigsten Informationen zum Fremdspracheninteresse prägnant zusammenführt.

Die einzelnen Motivationstheorien wurden auf das Wichtigste reduziert und äußerst vereinfacht dargestellt. Ausführliche Beschreibungen zu den Motivationstheorien können beispielsweise in Gardners/Lamberts Werk *Attitudes and motivation in second language learning* (vgl. GARDNER/LAMBERT 1972) gefunden werden. Weitere allgemeine Informationen zum Fremdsprachenerwerb können u. a. auch von Dörnyei/Ushioda (vgl. DÖRNYEI/USHIODA 2011) und Riemer (vgl. RIEMER 1997) bezogen werden.

³ In der einschlägigen Literatur finden sich hinsichtlich des Fremdsprachenerwerbs, neben diesen gängigen Bezeichnungen, auch noch weitere Begriffe. So ist beispielsweise durchaus häufig die Rede von *instrumenteller* und *integrativer Motivation*, im Sinne von *wirtschaftlich* und *kulturell* (vgl. KIRCHNER 2004, 2).

2.1.1 Kulturelle Motivation

Beim kulturell motivierten Fremdsprachenerwerb geht es hauptsächlich um das literarische, kulturelle und geschichtliche Interesse am betreffenden Sprachraum. Dieser Fremdsprachenerwerb zielt auf einen sogenannten Bildungserwerb ab, für dessen Erscheinung literarische und kulturkundliche Eigenschaften typisch sind (vgl. SCHRÖDER 2000, 681).

Dies bedeutet, dass ein Sprachenlerner kulturell ausgerichtet ist,

„wenn er eine fremde Sprache deshalb erlernt, weil ihn die Kultur des Zielsprachenlandes, die Sprache selbst und die Sprecher dieser Sprache interessieren, und er diesen gegenüber positiv eingestellt ist, sich mit ihnen identifiziert“ (SCHLAK et alii 2002, 2 zit. n. vgl. GARDNER/LAMBERT 1972, 131ff.).

Das Ziel der kulturellen Orientierung am Fremdsprachenerwerb liegt laut Gardner hauptsächlich darin, „mehr über die Sprechergruppe zu erfahren bzw. mehr und unterschiedliche Menschen kennen zu lernen“ (KIRCHNER 2004, 2 zit. n. GARDNER/LAMBERT 1959, 267).

Charakteristisch für diese Form des Erwerbs ist demnach das darin enthaltene Interesse einer ‚Ausbildung einer nicht-spezialisierten allgemeinsprachlichen Kompetenz‘ (SCHRÖDER 2000, 681). Dies impliziert, dass es sich um einen allgemeinen und keinen berufsorientierten Fremdsprachenerwerb handelt (vgl. l. c.).

2.1.2 Wirtschaftliche Motivation

Im Gegensatz zur kulturellen Motivation ist der im wirtschaftlichen Interesse stehende Fremdsprachenerwerb gänzlich anders ausgerichtet, nämlich utilitaristisch (vgl. l. c.). Das Ziel des Fremdsprachenlerner ist das Erreichen eines für ihn praktischen Nutzens (vgl. KIRCHNER 2004, 2 zit. n. GARDNER/LAMBERT 1959, 267). Hier zählen vor allem die Werte, die zu einer fachspezifischen Kommunikationskompetenz führen (vgl. SCHRÖDER 2000, 681). Die Zielsetzung hinsichtlich des kommerziell ausgerichteten Fremdsprachenerwerbs bezieht sich laut Schröder vor allem auf

„die Entwicklung einer fachlich akzentuierten kommunikativen Kompetenz, die Ausbildung einer fachsprachlichen Komponente, die Befähigung zur Abwicklung der Handelskorrespondenz und des Rechnungswesens auch in der Fremdsprache sowie die Heranbildung einer Übersetzungsfertigkeit bezogen auf Fachtexte“ (l. c.).

Auch Gardner versteht unter einer instrumentellen Motivation

‚die Einstellung bzw. Orientierung eines Fremdsprachenlerner, die fremde Sprache aus Nützlichkeitsabwägungen heraus, z. B. zur Verbesserung beruflicher Perspektiven, zu erlernen‘ (SCHLAK et alii 2002, 2 zit. n. vgl. GARDNER/LAMBERT 1972, 131ff.).

Dies impliziert, dass das Ziel, welches es im Rahmen dieses Fremdsprachenerwerbs zu verfolgen gilt, möglicherweise auch in der Aneignung einer oder mehrerer spezifischen Fachsprachen liegt (vgl. SCHRÖDER 2000, 681.).

2.2 Fremdsprachenerwerb im 15. und 16. Jahrhundert

Im Gegensatz zum modernen Fremdsprachenerwerb beruht der damalige Fremdsprachenerwerb auf einer Wechselwirkung zwischen der im vorangehenden Kapitel erläuterten wirtschaftlichen und kulturellen Motivation. Diese zwei Interessen stehen sich nicht im Konflikt gegenüber, vielmehr stehen sie in gegenseitiger Beeinflussung. Es kommt demnach noch zu keiner derart strengen Differenzierung (vgl. l. c.).

Ein Grund dafür ist u. a., dass man es in dieser frühen Zeit noch nicht mit derartigen Spezialisierungsgraden, explizit ausgeformten Bildungstheorien und Traditionen, die nationalliterarisch ausgerichtet sind, zu tun hatte. Im Vordergrund steht vielmehr eine Ausbildung, die der sogenannten *natio*⁴ einen Nutzen bringt. Dies hatte zur Folge, dass es zu einer Vermischung der beiden Motivationen kam (vgl. l. c.).

Die folgende Abbildung verdeutlicht die Wechselwirkung der beiden Motivationen:

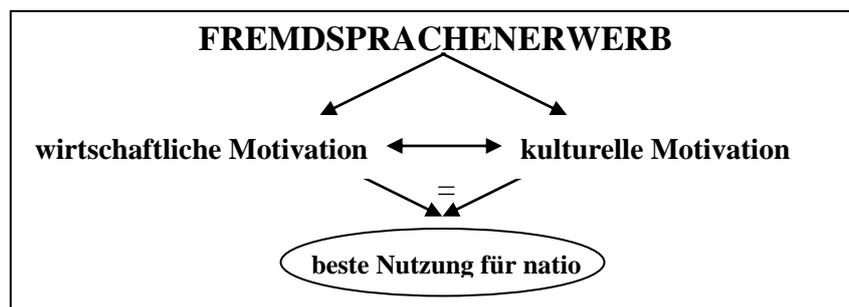


Abb. 1: Charakteristika des Fremdsprachenerwerbs im 15. und 16. Jahrhundert

Quelle: eigene Darstellung (K. KOLLER)

⁴ Der aus dem Lateinischen stammende Begriff *natio* bezieht sich hier auf eine Gemeinschaft von Menschen im Sinne eines Volkes, einer Nation (vgl. STOWASSER et alii 1997, 329).

2.2.1 Russischer Fremdsprachenerwerb durch Deutsche

Im Bezug auf das Erlernen der russischen Sprache durch Deutsche im 15. und 16. Jahrhundert wird jedoch in der einschlägigen Literatur vorerst eine konträre Situation vorgefunden. Laut Schröder ist in diesem speziellen Fall keine Wechselbeziehung von kultureller und wirtschaftlicher Motivation nachzuweisen. Er vermittelt in seinem Artikel ein Bild, in dem im Vordergrund beinahe ausnahmslos das kommerzielle Interesse am Fremdsprachenerwerb, nämlich die hansisch-russischen Handelsbeziehungen und ihre sprachliche Realisierung, steht. Es wird zur Pflicht junger deutscher Kaufleute sich Russischkenntnisse anzueignen, um den internationalen Geschäftsverkehr monopolistisch kontrollieren zu können (vgl. SCHRÖDER 2000, 682).

Diese anscheinend beim russischen Fremdsprachenerwerb aufkommenden Unterschiede sind in folgender Abbildung dargestellt:



Abb. 2: Charakteristika des russischen Fremdsprachenerwerbs durch Deutsche
Quelle: eigene Darstellung (K. KOLLER)

Durch Schröders explizites Hervorheben des wirtschaftlichen Aspektes hinsichtlich des deutschen Russischerwerbs kommt jedoch unweigerlich die Frage auf, ob der russische Fremdsprachenerwerb zur damaligen Zeit tatsächlich nicht durch kulturelle Motivation vorangetrieben wurde. Im Folgenden wird versucht, sukzessive die Motive, die hinter dem Russischerwerb durch Deutsche steckten, herauszuarbeiten, um so möglicherweise der starr formulierten Meinung Schröders entgegenzuwirken und somit doch eine Wechselwirkung der beiden Motivationen ausmachen zu können.

2.2.1.1 Exkurs: Latein als Lingua Franca

Manch einer könnte an dieser Stelle die Frage in den Raum stellen, ob es denn prinzipiell überhaupt für die hansischen Kaufleute zwingend notwendig gewesen sei, das Russische zu

erlernen. Ist es doch kein Novum mehr, dass seit dem Mittelalter für Europa vor allem eine internationale flächendeckende Handelssprache repräsentativ war. Die Rede ist von der lateinischen Sprache (vgl. SQUIRES 2009, 36). Dieser Gedankengang ist legitim, doch muss er nichtsdestotrotz zurückgewiesen werden. Der Haken hierbei ist nämlich, dass die Reichweite des Lateinischen zwar enorm groß war, sich aber nur so weit ausbreitete, wie auch die Reichweite der römischen Kirche war. Daraus ergibt sich, dass für den hansischen Russlandhandel diese internationale Handelssprache kein brauchbares Kommunikationsmittel darstellte (vgl. SCHRÖDER 2000, 682).

In späterer Folge wird auch noch die Erkenntnis erlangt werden, dass die lateinische Sprache im Laufe der Zeit sukzessive an Bedeutung verlor und von einer neu aufkommenden, sich im internationalen Handel durchsetzenden Verkehrssprache in ihre Schranken verwiesen wurde. Es sei vorweggenommen, dass es sich dabei um die mittelniederdeutsche Sprache handelt, deren Wirkungsbereich jedoch auch nicht bis nach Russland zu verzeichnen ist. All diese Umstände zwingen letztendlich die deutschen Kaufleute zum Erlernen der russischen Sprache (vgl. SQUIRES 2009, 36f.).

2.2.1.2 Wirtschaftliches Interesse am Russischerwerb

Schröders Annahme darüber, dass die kulturelle Motivation beim Erlernen des Russischen tatsächlich nicht vorrangig gewesen sein soll (vgl. SCHRÖDER 2000, 682), kann durch folgendes Faktum bestärkt werden:

„Wie so oft in den internationalen Handelsbeziehungen waren auch im deutsch-russischen Kontakt Handelsinteressen der erste Auslöser für das Erlernen der jeweiligen Fremdsprache“ (GLÜCK/PÖRZGEN 2009, IX).

An diese Aussage schließt auch die Meinung von Koch an:

„Die frühesten uns bekannten Russischlehrbücher für Deutsche entstanden im Kontext dieser Handelsbeziehung während des 16. und 17. Jahrhunderts. Dazu zählen u. a. [...] das 1607 in Pskov verfaßte (sic!) niederdeutsch-russische Gesprächsbuch des Tönnies Fenne [...]“ (KOCH 2002, 32; Auslassung: K. KOLLER).

Die ausschlaggebenden Gründe dieses ersten Fremdsprachenerwerbs sind offensichtlich: Das Ziel ist eindeutig zweckorientiert. Im Fokus des Spracherwerbs stehen der Handel und der daraus resultierende wirtschaftliche Nutzen für beide Völker (vgl. l. c.; GLÜCK/PÖRZGEN 2009, IX; SCHRÖDER 2000, 682).

Schenkt man Kochs Aussage Glauben, so kommt man zu dem Ergebnis, dass vor der Entstehung der hansisch-russischen Handelsbeziehung noch überhaupt keine russischen Sprachlernbücher für Deutsche auf dem Markt waren. Die oberhalb dargelegte Aussage impliziert auch das Faktum, dass diese während des deutsch-russischen Handelskontakts aufkommenden Sprachbücher das einzig geeignete Mittel für das Erlernen der russischen Sprache zur damaligen Zeit darstellten (vgl. KOCH 2002, 32).

Glück/Pörzgen gehen sogar noch einen Schritt weiter. Sie vertreten die Meinung, dass vor dieser Handelsverbindung nicht nur keine russischen Lernmaterialien für die Deutschen zur Verfügung standen, sondern dass überhaupt noch kein Fremdsprachenerwerb – sei es auf deutscher oder auf russischer Seite – stattgefunden hat. Erst durch diese Handelsbeziehung wurde die Sprache des russischen Handelspartners erstmalig erlernt (vgl. GLÜCK/PÖRZGEN 2009, IX).

Diese im Fokus stehende wirtschaftliche Motivation, die den Russischerwerb scheinbar maßgebend vorantrieb, findet auch in Squires' Werk *Die Hanse in Novgorod* Ausdruck (vgl. SQUIRES 2009, 20):

„[...] am Kern der gesamten russisch-hansischen sprachlichen Begegnungen [hatte] der wirtschaftliche Kontakt die führende Rolle [...], als absolute Voraussetzung für die gesamten Beziehungen. [...] Dieser wirtschaftliche Kontakt hatte die führende Rolle in der Herstellung der hansisch-russischen Beziehungen“ (l. c.; Auslassung und Umstellung: K. KOLLER).

Die theoretischen Grundlagen, die sich hinter der wirtschaftlichen Motivation des Russischerwerbs verbergen, wurden durch vorangehende Aussagen dargestellt. In einem weiteren Schritt kann deshalb der Frage der Umsetzung in der Praxis nachgegangen werden. Es gilt zu erfahren, wie der wirtschaftlichen Orientierung des Russischerwerbs in den ersten Russischlehrbüchern für Deutsche Rechnung getragen wurde.

Für die folgende Analyse wird stellvertretend für alle in diese Zeit zu datierenden Lehrbücher das russisch-niederdeutsche Gesprächsbuch von Tönnies Fonne⁵ ausgewählt. Die Auswahl von Fannes Gesprächsbuch als Beweisgrundlage für das angeblich mangelnde Interesse am kulturellen russischen Fremdsprachenerwerb legitimiert sich durch die Tatsache, dass er selbst als Sohn eines in Lübeck und Reval ansässigen Kaufmannes, der im Russlandhandel seine Tätigkeit fand, die russische Sprache zu erlernen versuchte. In jungen Jahren schon

⁵ In der Literatur findet sich sowohl die Schreibung *Fonne* als auch *Fenne*. In der vorliegenden Arbeit wird stets die Schreibung als *Fonne* übernommen. Lediglich bei wörtlich übernommenen Zitaten wird die jeweilige dargelegte Form beibehalten.

wurde er in die russische Stadt Pskov geschickt, um dort bei Gastfamilien seine Sprachfertigkeiten zu verbessern. In dieser Zeit verfasste er das eben erwähnte zweisprachige Gesprächsbuch, um so ein Instrument zu schaffen, das ihm selbst sowie auch den nachkommenden deutschen Kaufleuten die sprachliche Barriere im Handel mit den Russen leichter zu überwinden half. Diese Umstände sind wohl maßgeblich dafür verantwortlich, dass Fonnes Niederschrift über den Russischerwerb in hohem Maße Authentizität genießt. Denn durch die Tatsache, dass er selbst diesen Prozess des Russischlernens durchmachte, konnte er unverblümt offenlegen, welche Gründe tatsächlich für junge deutsche Kaufleute ausschlaggebend für das Aneignen von Russischkenntnissen waren (vgl. PICKHAN 2001, 500ff.).

In diesem Gesprächsbuch wird zur Genüge deutlich, dass die deutschen Kaufleute zwar durchaus Interesse am Erwerb der russischen Sprache zeigten, sie aber beim Erlernen des Russischen häufig nur den wirtschaftlichen Nutzen vor Augen hatten. Bei beinahe zwei Drittel der gesamten Texteinheiten und Satzmuster in Fonnes Sprachbuch ist ein handelsüblicher, kommerziell ausgerichteter Inhalt zu vermerken. Lediglich das übriggebliebene letzte Drittel nimmt sich der Aufgabe an, handelsferne, alltagstaugliche Situationen in russischer Sprache zu lehren (vgl. l. c., 505).

Die bis dato scheinbar einzige Motivation hinter dem doch mühevollen Erlernen der russischen Sprache war demnach der dadurch erlangte wirtschaftliche und berufliche Nutzen. Deutlich wird dies vor allem an jenen Stellen, an denen der Verfasser den deutschen Kaufleuten und Reisenden sogar die dringende Empfehlung ausspricht, den eigenen, mitteleuropäischen Lebensstil in Russland zu bewahren und sich auf gar keinen Fall die Lebensweise der Russen zu eigen zu machen. Persönliche, nahe Beziehungen sollen unter keinen Umständen mit dem russischen Volk eingegangen werden (vgl. GERNENTZ 1988, 29f.). Beim Umgang mit den Russen sollen die Deutschen die Adligen und deren Umgangsformen mit ihren Knechten als Vorbild ansehen. Zusätzlich dazu wird ihnen geraten, dass sie minderwertiges russisches Essen ausnahmslos ablehnen sollen und gegebenenfalls zu anderen Taten schreiten sollen, wenn sie am Ende ihrer sprachlichen Möglichkeiten angelangt sind (vgl. SCHRÖDER 2000, 681).

Folgendes Beispiel enthält einige dieser Ratschläge sowie auch manchen Seitenhieb den Russen gegenüber:⁶

*Helff Herr Iesus Chistus geweldig Herr,
datt ich de rusche sprake moge lehrn,
dartho datt suluige woll betengen,
dartho my gott sine gnade will senden
vp datt ich mit gotts hulpe moge lehren,
wo de rußen ehre worde doen vöhren,
wen se mitt den dutschen koepslagen
datt de nicht werden van ehnen bedragen
Gott wolde my sine gnade senden
datt ich dytt mit gesundtheidtt vullendigen.
Wiltu in Rußlandtt de sprake lehren,
so laht dy van den rußen nicht vorföhren.
Holdtt dy na der dutschen wise,
vndt esche vaken frische spise,
Vndt laht dy richten an,
alß werestu ein eddellmahn.
Heffstu nicht in dem vahte,
so sprick frier tho mahte.
Mach idt dy mit gude nicht gelingen,
so laht de vahte auer de dehle springen.
Wittbrodt hordt dy tho ehtenn,
wultu anders de wahrheidt wehten,
se geuen dy sunst woll kaff vnd dreck.
Ock hebben se woll vorgalsterdt speck.
Full flesch daruen se woll vor einem bringen,
datt dunckedt ehnen nicht wesen geringe.
So mustu dar watt in sprekenn
vndtt seggen du wuldt idt ehr rekenn.
Wenn se sehen dat du idt nicht wilt lidenn,
so werdenn se dinen kiff woll midenn.
Botter laht dy bereiden na der dutschen wise,
der vorgidt och nicht in der spise.
se geuen die suß de dar is gesmoltenn,*

*Help Jesus Christ, mighty Lord,
That I may learn the Russian language
And thereby let it stick to me.
May God also send me his Grace
So that I may with God's help learn,
How the Russians set their words,
When they trade with the Germans,
So that these may not be cheated by them.
May God send me his Grace,
That I may complete this in good health.
If you want to learn the language in Russia,
Then do not let yourself be led astray by the Russians.
Hold fast to the German way of life
And demand often fresh food,
And have the food served to you,
As if you were a nobleman.
If you have nothing in your dish,
Then speak openly and to the point.
If you have no success amicably,
Then let the plates dance over the floor!
It is proper for you to eat white bread
If you at all want to know the truth,
They will give you otherwise perhaps chaff and dirt.
Also they have probably slimy bacon.
Rotten meat they will probably serve you,
That seems to them not to be bad.
Then you must raise objections,
And say that you will make them pay for it.
When they see that you won't put up with it,
Then they will evade your scolding.
Have butter made for you after the German manner,
And don't neglect to use it with your food,
Or they will give you butter, that has been melted.*

⁶ Diese und alle noch folgenden Beispiele von Fonnes Gesprächsbuch werden aus dem editierten Werk von Hammerich und Jakobson entnommen (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970). Die darin dargelegte Schreibweise und Lautung der einzelnen Wörter und Sätze wird in ihrer Form in dieser Arbeit beibehalten und unverändert von der Vorlage übernommen. Die genauen Symbolbedeutungen (z. B. [], (), < >) können bei Hammerich/Jakobson nachgelesen werden (vgl. l. c., VII). Den Beispielen wird stets auch die im Editionswerk vorzufindende englische Übersetzung zur Seite gestellt.

nimb du leuer de dar is gesolten. Take rather that, which has been salted.
Laht dy güdtt beer bruwen, Have them brew you good beer,
so werdt idt dy hernahmahls nicht geruwenn Then you will not repend (sic!) that afterward
 (HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 12ff.)

Zu Beginn des Beispiels wird sehr deutlich, dass es zwar der Wille des deutschen Kaufmanns ist, die russische Sprache zu lernen, er aber mit großer Vorsicht an dieses Vorhaben herangeht. Offensichtlich waren im Handel Faktoren wie Angst und Misstrauen ein ständiger Begleiter auf deutscher Seite, denn die Furcht, Opfer eines Betrugers aufgrund mangelnder sprachlicher Fertigkeiten zu werden, war allgegenwärtig (vgl. PICKHAN 2001, 508).

Jedoch finden sich in Fonnes Aufzeichnungen noch weitaus negativere Assoziationen dem russischen Volk gegenüber, weshalb ein kulturell orientierter Russischerwerb beinahe vollständig ausschließbar scheint, denn per definitionem ist dafür eine positive Einstellung dem anderen (hier: russischen) Volk gegenüber notwendig (s. Zitat S. 9). Folgendes Beispiel bringt die missbilligende Geringschätzung, die die Deutschen den Russen entgegenbringen, zum Ausdruck (vgl. l. c.):

Naschi nemetzkoj ludy sziui kak aspodari sveszi mesza da sveszki rybi iede, da vina y pyva piyu, da vaschi ludy kak psy borsaia riszki: griben iedu da piyu voda y quas.

Vnse dutsche lude leuen also heren ehten fersch flesch vnd fersche fische, vnd drincken wyn vnd beer, vnd juwe volk leuett also beste vnd wynthunde ehten poggen stöle vnd drinken wahter vnd qwaß.

Our German people live like lords, eat fresh meat and fresh fish and drink wine and beer, and your people [are] (live) like (beasts and) wolfhounds, eat [orange-agarics/mushroom food] (toadstools) and drink water and kvas.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 218)

Auch anhand des folgenden Zitates wird sehr schnell ersichtlich, dass der Autor kein Freund der Russen ist, da er die Deutschen sogar zu unfassbaren makabren Dingen auffordert (vgl. GERNENTZ 1988, 30):

Podim fles, oderim lyk, vovium veroffku, povesum ruszinum.

Privesi ruszina sborodu fviselitz, da drugoi vosle stolbua, da postechai obæ sdubtzom.

Gahe wy in den busch, vndt spliten bast, vnd dreyen eyn tow vndt hangen den rußen.

Heng den rußen bym barde in den galgen, vnd den andern an den kaek. vnd stup se beyde myt roden.

Let us go to the wood [, let us bark] (and split) bast, let us make a rope [, let us] (and) hang the Russian.

Hang the Russian by his beard on the gallows and the other to the stock and beat them both with [a club] (rods). (HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 459f.)

An dieser Stelle kann erstmals ein Bezug zum Praxisteil der Arbeit hergestellt werden. Die eingangs gestellte Forschungsfrage bezieht sich nämlich genau auf diese Verbindung zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten und ihre Kommunikation untereinander. Ohne jegliche Vorkenntnisse über die in der Einleitung erwähnte Höflichkeitstheorie von Brown & Levinson werden jedoch die hier dargestellten Beispiele nichtsdestotrotz vom Leser rein intuitiv als unhöflich eingestuft werden. In Kapitel 7 werden derartige Gesprächssequenzen genauer analysiert und dargelegt, ob derartige Beispiele aus linguistischer Sicht auch als unhöflich zu werten sind.

2.2.1.3 Kulturelles Interesse am Russischerwerb

All diese soeben offenbarten Ansichten sind zweifelsohne nicht falsch, doch müssen sie bis zu einem gewissen Grad revidiert werden, denn mit zunehmender Recherche wurden sodann auch gegenteilige Beweise gefunden, die, wenngleich auch in geringerer Weise, für eine kulturelle Motivation am russischen Spracherwerb durch deutsche Kaufleute sprechen. Durch die eben erwähnte Handelsverbindung waren nämlich interkulturelle Begegnungen sozusagen vorprogrammiert (vgl. PICKHAN 2001, 504).

Durch die obig gebrachten Beispiele (s. S. 15+16), die aus Fonnes Sprachbuch stammen, wurde ein starres, einseitiges Bild der damals vorherrschenden Motivation des Russischerwerbs erzeugt. Viele der in der Niederschrift enthaltenen Aufzeichnungen sind zwar hinsichtlich der russischen Kultur negativ konnotiert und beziehen sich lediglich auf die Handelsangelegenheiten, wodurch das wirtschaftliche Interesse am Russischerwerb nochmals maßgeblich unterstrichen wird, der wirtschaftliche Charakter trifft bei Weitem aber nicht auf alle Aussagen zu (vgl. l. c., 506ff.).

Dass der Russischerwerb auch durch kulturelles Interesse am Land und an den Leuten vorangetrieben wurde, wird u. a. durch Fonnes Aufzeichnungen religiöser Themen belegt. Er stellt den deutschen Kaufleuten religiöse, auf Russland bezogene Floskeln in russischer und deutscher Sprache zur Verfügung. Diese beinhalten beispielsweise Auseinandersetzungen mit den russischen Feiertagen sowie mit den in der Ostkirche verehrten Heiligen. Fonne musste im Besitz guter Kenntnisse hinsichtlich der Feiertage in Russland gewesen sein, denn er gibt in seinen Ausführungen den deutschen *Michaelistag* korrekterweise mit dem *Pokrov-Marienfeiertag* wieder (vgl. l. c., 507):

Ia sroku tebe postaflu, do pokrova, da opæt dai mnje kabale, y ludi dobri poruku, komu mosna poverit.

Ich wyll dir die zeitd setzenn biß auff michäeli, aber gib mir eyne handtschrifft vndtt gute leute zu borgen den menn gleuben magh.

I will give you term until [Pokrov] (Michaelmas), but give me [in return] a written engagement and good people in bond, whom one can trust.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 224)

Ein weiteres Indiz, dass zur damaligen Zeit der Russischerwerb auch kulturell orientiert war, ist durch die Überlieferung der Sprichwortsammlung, die Fonne in sein Gesprächsbuch integriert, zu finden (vgl. PICKHAN 2001, 507). Pickhan bezeichnet diesen Umstand sogar als unglaublich große ‚Aufmerksamkeit des Kaufmannsgehilfen für die fremde Sprache und Kultur‘ (l. c.).

Interkulturalität im Sinne von interkultureller Kommunikation spiegelt sich demnach in den Aufzeichnungen wider. Pickhan, die Fonnes Sprachbuch einer ausführlichen Untersuchung unterzog, kommt sogar zu der Erkenntnis, dass der persönliche Kontakt bei Fonne zentralisiert wird. Das bedeutet, dass der Russischerwerb auch das Ziel verfolgte, im Stande zu sein, mit den Russen auf einer privat-persönlichen und vertraulichen Ebene zu kommunizieren. Zusätzlich dazu vertritt sie die Meinung, dass wohl Fonne in dem Bewusstsein gewesen sein musste, im Handel erfolgreicher sein zu können, wenn man mit den Russen respektvoll umgeht, freundlich kommuniziert und ihnen Interesse entgegenbringt (vgl. l. c., 507f.).

Diese Tatsache ist dafür verantwortlich, dass Fonnes Text durchaus als konträr hinsichtlich der Einstellung den Russen gegenüber bezeichnet werden kann. Er enthält sowohl positive als auch negative Aussagen. An manchen Passagen wird das wirtschaftliche Interesse der deutschen Kaufleute, die russische Sprache zu lernen, hervorgehoben und in den Mittelpunkt gestellt. An anderen Textstellen wiederum wird gezeigt, dass auch das kulturelle Interesse an diesem Russischerwerb eine Rolle spielte und die Deutschen manchmal versuchten, sich die russischen Gepflogenheiten und Traditionen anzueignen oder für diese zumindest Interesse aufzubringen, um sich mit ihren russischen Handelspartnern über lokale Sitten und Bräuche in deren Landessprache unterhalten zu können (vgl. l. c.).⁷

⁷ Der Gedanke, ob die deutschen Kaufleute dieses kulturelle Interesse an Land und Leuten vielleicht nur deshalb aufbrachten, um im Russlandhandel mehr erreichen zu können und in Folge auch erfolgreicher zu sein, wird hier nicht weiter ausgeführt. Diese Anmaßung sei bis auf Weiteres dahingestellt, wengleich auch Pickhan diesen, vielleicht sogar listigen Hintergedanken in ihrer Abhandlung indirekt bejaht (vgl. PICKHAN 2001, 507f.).

3 DEFINITION DES BEGRIFFES GESPRÄCHSBUCH

Nachdem im vorangehenden Abschnitt Grundlegendes zum russischen Fremdsprachenerwerb erläutert wurde, wird nun in den nächsten Kapiteln genauer auf das eigentliche Thema dieser Arbeit eingegangen. Es wird das Sprachbuch als solches thematisiert und zentralisiert. In diesem folgenden Teil werden die theoretischen Grundlagen des Gesprächsbuches umfassend beschrieben. Ziel der Abhandlung ist es, dem Leser einen soliden Überblick zu verschaffen.⁸

Obwohl im vorigen Kapitel bereits das Wissen gewonnen wurde, dass es sich bei den Gesprächsbüchern um ein einzigartiges Instrument, das im Handel zwischen den deutschen Hansekaufleuten mit ihren russischen Partnern zum Erlernen der russischen Sprache zum Einsatz kam (vgl. GÜNTHER 1994, 51), handelt, wird im Folgenden versucht, tiefer in die Materie einzudringen und die Hauptcharakteristika derartiger Lehrbücher herauszuarbeiten. Hierbei wird auf deren **Bedeutung**, **Zielgruppe** und **Sprache** eingegangen.

3.1 Bedeutung

Eine für den Beginn des Kapitels adäquate Definition des Begriffes *Gesprächsbuch* liefert Gernentz, indem er Folgendes äußert:

„Sie [die Gesprächsbücher] setzen sich speziell das Ziel, dem Fernhändler das Erlernen der jeweiligen Sprache seines Partners zu ermöglichen bzw. ihm schon, bevor er diese Fremdsprache beherrscht, das notwendige Sprachmaterial bereitzustellen, um die Handelsabschlüsse, den Warentransport usw. realisieren zu helfen“ (GERNENTZ 1988, 18; Einfügung: K. KOLLER).

Gernentz zufolge sollen die Sprachbücher ‚die Kommunikation und den Austausch zwischen den Völkern gefördert haben‘ (l. c., 20).

Auch Günther bezeugt in ihrer Abhandlung über das niederdeutsch-russische Sprachbuch von Johannes von Heemer, dass ‚das Sprachbuch einem Kaufmann als sprachliche Orientierung beim Handel in Russland dienen sollte‘ (GÜNTHER 2002, 9).

Es ist deutlich erkennbar, dass Gesprächsbücher ursprünglich von handelnden Kaufleuten verfasst wurden, um die sprachlichen Barrieren im internationalen Handel und mit fremdsprachlichen Handelspartnern zu überwinden. (vgl. GERNENTZ 1988, 17ff.).

⁸ Die folgende Arbeit bezieht sich grundsätzlich immer auf jene Gesprächsbücher, die durch die wirtschaftliche Verbindung zwischen Russland und der Deutschen Hanse entstanden sind. Werden in den Ausführungen andere Gesprächsbücher thematisiert, wird darauf jedes Mal explizit hingewiesen. Ist dies nicht der Fall und ist die Rede nur von Gesprächsbüchern allgemein, so handelt es sich automatisch um die deutsch-russischen Sprachbücher.

Nach nur wenigen einleitenden Worten und durch das bereits im Vorfeld erlangte Wissen, kann schon erstmals eine Tendenz festgestellt und ein zentrales, immer wiederkehrendes Definitionsmerkmal ausgemacht werden – die Handelskommunikation.

Aus der einschlägigen Literatur geht jedoch hervor, dass die von handelsspezifischem Vokabular dominierten Gesprächsbücher offensichtlich nicht nur für die Abwicklung von internationalen Handelsangelegenheiten von Nutzen waren, sondern auch im Bezug auf das alltägliche Leben im Dienste der deutschen Kaufleute standen. Zusätzlich zu den handelsspezifischen Ausführungen finden sich demnach in den Sprachbüchern auch einige den Alltag betreffende Themen, wodurch die deutschen Kaufleute im Stande waren, alltägliche Lebenssituationen in Russland einwandfrei zu bewältigen (vgl. PICKHAN 2001, 503ff.).

Diesen Aspekt der sprachlichen Realisierung der Alltäglichkeit spricht auch Squires in ihrer Abhandlung *Die Hanse in Novgorod* explizit an (vgl. SQUIRES 2009, 19). Im Bezug auf Tönnies Fonnes Gesprächsbuch ist sie der Meinung, dass

„[...] in den Gesprächsbüchern nicht nur die professionelle Tätigkeit der nach Pskov anreisenden Kaufleute Widerspiegelung [findet], sondern sie enthalten auch Dialoge aus solchen Sphären der Alltäglichkeit, die in schriftlichen Textsorten nie dargestellt sind, und bieten damit einmalige Möglichkeiten zur Erforschung des volkssprachlichen mündlichen Verkehrs“ (l. c.; Umstellung: K. KOLLER).

Somit kann nach nur wenigen Literaturbelegen ein weiteres, komplementäres Definitionsmerkmal des Begriffes *Gesprächsbuch* aufgezeigt werden – die Alltagskommunikation.

Folgende Grafik vereint diese beiden Definitionscharakteristika:

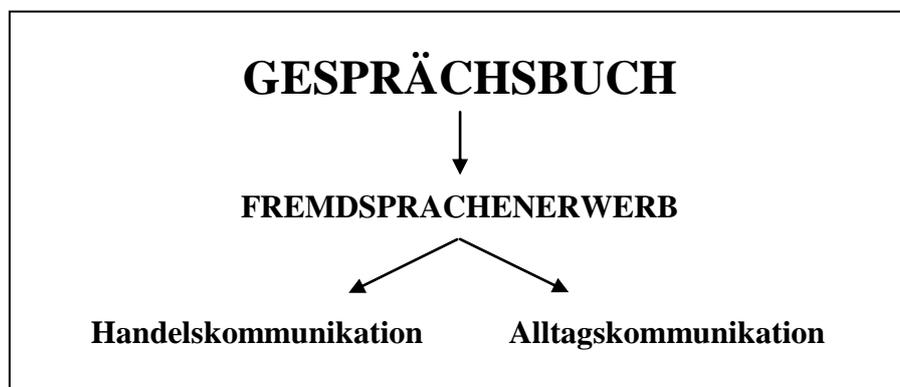


Abb. 3: Zielsetzung der Gesprächsbücher
Quelle: eigene Darstellung (K. KOLLER)

3.2 Zielgruppe und Verwendung

Die Gesprächsbücher wurden von Kaufleuten für Kaufleute gemacht, wodurch ihnen eine praxisnahe Orientierung eigen ist (vgl. BERGER 2002, 2). Im Fall der deutsch-russischen Sprachbücher wurden diese Hilfsmittel von deutschen Kaufleuten, die sich in Russland aufhielten, verfasst und dienten auch fast ausschließlich den deutschsprachigen Kaufleuten direkt vor Ort in Russland, um die russische Sprache zu lernen (vgl. GÜNTHER 1999, 9). Man geht davon aus, dass sie im hansischen deutschen Sprachgebiet zum Erlernen des Russischen kaum zur Anwendung kamen. Zurückzuführen ist dieser Schluss vor allem auf ein Zitat aus dem ältesten deutsch-russischen Gesprächsbuch *Einn russisch Buch* (vgl. l. c. 1994, 51):

*Einn Russisch Buch binn ich genandt,
Ihm Deutzschenn Lanndt gantz vnbekannt
[...]
Einn russisch buch binn ich genandt
Ihnn Rußlanndt bin ich wol bekandt
[...]*
(FALOWSKI/WITKOWSKI 1992, 15; Auslassung: K. KOLLER)

Auch in der Literatur wird größtenteils davon ausgegangen, dass die Sprachbücher, wie schon erwähnt, hauptsächlich von Deutschen für Deutsche gemacht wurden, um die russische Sprache zu lernen (vgl. l. c., 32).⁹ Diese Annahme resultiert u. a. aus dem in den Gesprächsbüchern niedergeschriebenem Sprachmaterial. Die darin angeführten Beispielsätze und Dialoge sind an manchen Stellen nicht für russische Ohren gedacht und sollten deshalb nicht in die Hände von russischsprachigen Kaufleuten gelangen (s. S. 15+16) (vgl. PICKHAN 2001, 508).

3.3 Sprache

Es ist wichtig zu betonen, dass für die Sprachbücher der umgangssprachliche Aspekt von großer Bedeutung ist, denn es wurde durch diese Niederschriften ein Weg gefunden, die volksnahe gesprochene Sprache aufzuzeichnen (vgl. HARDER-GERSDORFF 1998, 91). Immer

⁹ Einige Forscher (z. B. Glück, Angermann/Endell) vertreten jedoch in ihren Arbeiten trotzdem vehement den Standpunkt, dass die zweisprachigen Gesprächsbücher auch von russischen Kaufleuten als Hilfsmittel beim Deutschlernen benutzt wurden. Ihre Aussagen stützen sie lediglich auf die Veränderungen im Hansehandel im 16. Jahrhundert. Beweise konnten in der Sprachhistorie noch nicht dafür gefunden werden. Im Zuge dieser Arbeit wird dieses Problem deshalb auch nicht näher untersucht. Informationen hierzu können u. a. von Glück (vgl. GLÜCK 2002, 282ff.) und Angermann/Endell (vgl. ANGERMANN/ENDELL 1988, 97) bezogen werden.

wieder wird im Bezug auf die Gesprächsbücher die ‚Nähe zur gesprochenen Sprache‘ (HARDER-GERSDORFF 1998, 91) thematisiert.

Vermutlich sprechen Hammerich und seine Kollegen diesen umgangssprachlichen Umstand deswegen im Vorwort ihrer Edition des Sprachbuches von Fonne auch explizit an, um auf die tragende Rolle, die den umgangssprachlichen Elementen in den Ausführungen der Sprachbücher zukommt, aufmerksam zu machen (vgl. HAMMERICH et alii 1961, 24):

‚It is hard to find another source with such an amazing amount of lexical, phraseological and syntactic data on the old Russian vernacular‘ (l. c.).

Auch Fałowski setzt in seiner Einführung des editierten Gesprächsbuchs *Ein Rusch Boeck* den Schwerpunkt auf den Aspekt der Umgangssprache, indem er Folgendes schreibt (vgl. FAŁOWSKI 1994, 9):

‚Das russische Material repräsentiert zweifellos die gesprochene (Umgangs-) Sprache jener Zeit und das deutsche Material den niederdeutschen (plattdeutschen) Dialekt‘ (l. c.).

In der heutigen Zeit ist der Aspekt der Überlieferung der Alltagssprache für die forschenden Linguisten von enormem Interesse, da die Sprachbücher erstmalig diese Form der Sprache, die größtenteils frei von Kirchenslawismen war, schriftlich dokumentierten und auf diesem Wege für die nachkommende Welt zugänglich machten (vgl. PICKHAN 2001, 503). Gewiss ist allemal, dass dadurch ein lebendiges und vor allem anschauliches Bild der zur damaligen Zeit vorherrschenden sprachlichen Umstände geliefert werden konnte (vgl. l. c., 500).

Die Aufzeichnung der gesprochenen Umgangssprache sowie das Nichtbeachten kirchenslawischer Elemente wird von Hammerich und Jakobson auch in ihrer Einführung des zweiten Bandes zu Fannes Edition thematisiert (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970, X):

‚With rare exceptions the single items of this plentiful vocabulary are easily identifiable as to their stem and meaning and reveal a lexically and phraseologically rich and diversified vernacular spoken by the townspeople, chiefly merchants, in the old Pskov and its famous and populous market. This colloquial language appears to be almost completely free of Church Slavonic ingredients‘ (l. c.).

Die Verschriftlichung des Gesprochenen lässt bedeutende Rückschlüsse bei der Erforschung der Dialekte zu. Es ist belegt, dass die sprachlichen Aufzeichnungen der Sprachbücher durch dialektale Einflüsse geprägt und gekennzeichnet sind (vgl. GÜNTHER 1999, 76f.).

4 ENTSTEHUNGSGESCHICHTE DER GESPRÄCHS- BÜCHER

Dieses Kapitel beschäftigt sich mit der Entstehungs- und Entwicklungsgeschichte der Sprachbücher. Den Beginn dieses Teils markiert eine überblicksmäßige Beschreibung der Werke, die in der Sprachgeschichte als **Vorläufer** der deutsch-russischen Gesprächsbücher des 16. und 17. Jahrhunderts bezeichnet werden. Hier wird u. a. auch auf die deutsch-italienische Wirtschaftsbeziehung und die damit verbundene Fernhandelskommunikation eingegangen. Daran anschließend findet ein Exkurs zum **Phänomen der Deutschen Hanse** statt. Von der geschichtlichen Charakterisierung dieser hansischen Weltmacht ausgehend, wird danach der **hansische Russlandhandel** näher beleuchtet werden, ehe im Anschluss daran das tatsächliche Aufkommen der Sprachbücher thematisiert wird. Zum Schluss des Kapitels beschäftigen sich die Ausführungen noch mit solchen Werken, die als **Nachfolger** der deutsch-russischen Gesprächsbücher angesehen werden.

Um ein besseres Verständnis der nachfolgenden Ausführungen garantieren zu können, sei folgende grafische Darstellung vorweggeschickt. Diese als Zahlenstrahl realisierte Grafik markiert schon vorab die wichtigsten Meilensteine der geschichtlichen Entwicklung:

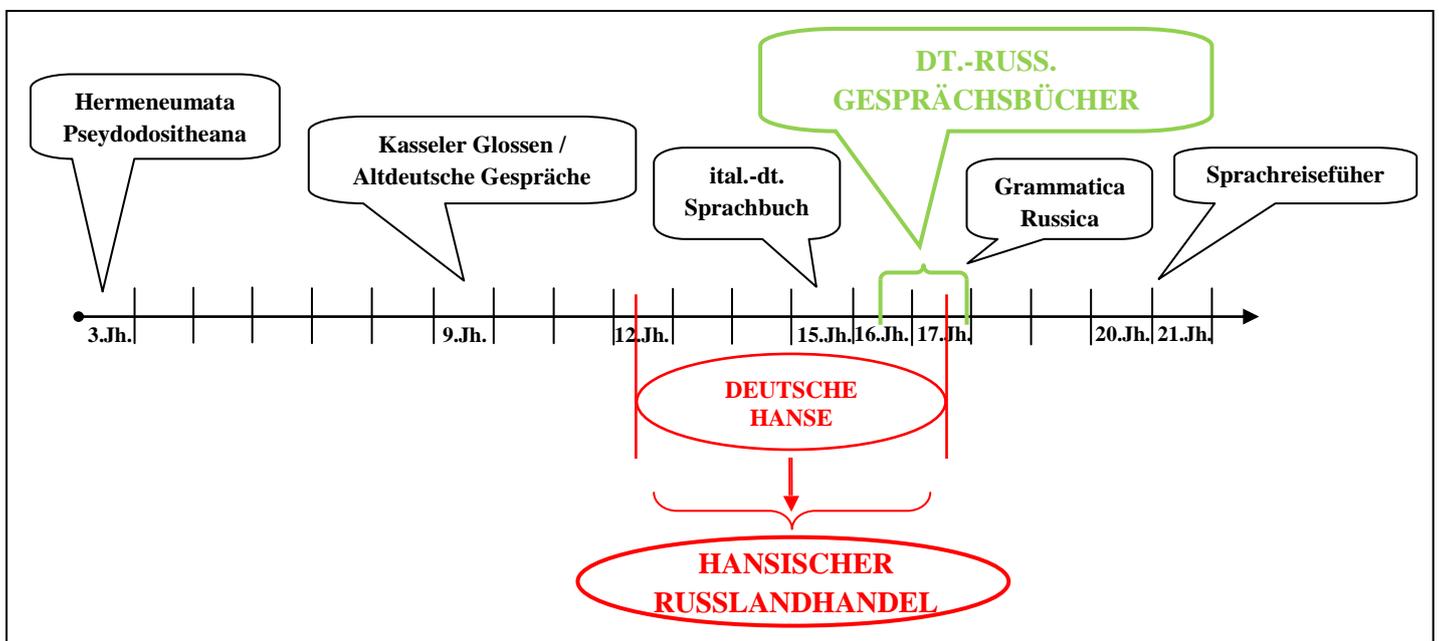


Abb. 4: Meilensteine der Entstehungsgeschichte

Quelle: eigene Darstellung (K. KOLLER)

4.1 Vorläufer der Gesprächsbücher

Die deutsch-russischen Gesprächsbücher sind ein Ergebnis jahrhunderter langer Entwicklung. Schon seit langer Zeit, genauer gesagt ist hier der Beginn mit der Spätantike und dem Frühmittelalter markiert, existieren handschriftliche Aufzeichnungen, die teilweise in ihrem Zweck, ihrem Inhalt und in ihren Darstellungen den deutsch-russischen Sprachbüchern gleichen. Es ist in der Sprachgeschichte belegt, dass schon seit Anfang des 3. Jahrhunderts Handschriften überliefert sind, die als Unterstützung für das Erlernen einer fremden Sprache gedient haben und durch ihr allgemeines Wesen gerechtfertigt als Vorgänger der späteren Gesprächsbücher bezeichnet werden (vgl. GERNENTZ 1988, 13).¹⁰

4.1.1 Griechisch-lateinisches Lehrbuch

Der Ursprung der Gesprächsbücher ist im 3. Jahrhundert, genauer gesagt um 250 n. Chr., zu finden. D. h. zu jener Zeit, in der der griechischen und lateinischen Sprache eine namhafte und tragende Rolle zugewiesen wird (vgl. l. c.).

Als Vorbote der deutsch-russischen Sprachbücher ist das zweisprachige griechisch-lateinische Lehrbuch *Hermeneumata Psevdodositheana* anzusehen (vgl. l. c.). Die Handschrift ist anonym, wird aber in der einschlägigen Literatur häufig dem griechischen Grammatiker *Dositheus Magister* zugeschrieben. Seine Aufgabe bestand anscheinend darin, dem griechisch sprechenden Volk des Römischen Reiches die über das ganze Reich vorherrschende lateinische Sprache näherzubringen (vgl. GAYRAUD 2010, 40ff.).

Die *Hermeneumata Psevdodositheana* bestehen aus zwei Glossaren, wobei ein Wörterverzeichnis alphabetisch und das andere thematisch angeordnet ist. Das thematisch angeordnete Vokabular wurde deshalb verfasst, um eine schnelle und umfassende Kenntnis des Wortschatzes erzielen zu können. Die Vokabellisten umfassen eine Vielzahl an alltäglichen Themen, wie *Farben, Vögel, Bäume, Einkaufen, Kleidung, Arbeit, Schule, Freizeitaktivitäten, Urlaub* u.v.a.m.. Zusätzlich dazu werden darin auch *Militär-, Rechts- und Finanzangelegenheiten* abgewickelt. Für die damalige Zeit kennzeichnend und dadurch auch vollkommen nachvollziehbar, dass diesen Themen in den Aufzeichnungen eigene Rubriken zukommen, sind *Götternamen, Tempel* und *Sternbilder* (vgl. l. c., 37).

¹⁰ Im Zuge der folgenden Ausführungen werden lediglich einige markante Meilensteine der Entwicklungsgeschichte exemplarisch hervorgehoben. Es handelt sich demnach um keine vollständige Beschreibung.

Dem wörterbuchähnlichen Teil folgt eine Serie von Dialogen, die unter dem Namen Kolloquium bekannt ist. Diese Texte sind auf den Alltag zugeschnitten und stellen für den Schulgebrauch Übungsmöglichkeiten dar. Die Ausführungen sind sehr kurz gehalten und auf das Einfachste reduziert. Die meisten Aussagen bestehen lediglich aus einem Subjekt, einem Verb und einer Ergänzung. Eine Lehre der normativen Grammatik wird im Zuge der Ausführungen nicht verfolgt (vgl. GAYRAUD 2010, 37f.).

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass das Ziel der *Hermeneumata Psevdodositheana* ausschließlich zweckorientiert war, nämlich sprechen zu lernen. Obwohl dieses Lehrbuch in seinem Aufbau und teilweise auch im Inhalt den späteren Sprachbüchern um nichts nachsteht, verfolgt es einen anderen Zweck. Im Vordergrund steht hier ausnahmslos der fremdsprachliche Griechisch- und Lateinschulunterricht (vgl. l. c., 37ff.). Der wirtschaftliche Aspekt des Fernhandels, der für die späteren Gesprächsbücher so prägend ist, ist bei dieser Art von Lehrbüchern noch nicht existent.

In der einschlägigen Literatur wird immer wieder darauf aufmerksam gemacht, dass sich die Ausführungen der deutsch-russischen Gesprächsbücher an die Strukturen der zweisprachigen lateinischen Lehrbücher hielten (vgl. KOCH 2002, 32). Aufgrund all dieser Tatsachen kommt dem griechisch-lateinischen Lehrbuch die Rolle des ursprünglichen Vorläufers der deutsch-russischen Gesprächsbücher zu (vgl. GERNENTZ 1988, 13).

4.1.2 Althochdeutsch-romanische Sprachführer

In der ersten Hälfte des 9. Jahrhunderts kam es zur Etablierung der althochdeutsch-romanischen Sprachführer. Es handelt sich dabei um ein Zeitfenster, in dem gewissen deutschen Denkmälern als nicht explizite Berichte über den Erwerb einer Fremdsprache eine nicht zu vernachlässigende Bedeutung nachgesagt wird (vgl. GLÜCK 2002, 68).

Die Rede ist hier u. a. von den *Kasseler Glossen* (auch *Kasseler Gespräche* genannt). Diese mittelalterlichen Aufzeichnungen stellen einen althochdeutsch-lateinischen Reiseführer dar. Sie bestehen aus Wortlisten und kleinen Sätzen und sollten den Reisenden aus dem Ausland Hilfestellung leisten. Der Aufbau der Niederschrift ist zweigeteilt und lässt sich in Form eines Sachglossars und eines Gesprächsbüchleins nachzeichnen. Der Inhalt der *Kasseler Glossen* ist größtenteils durch einfache althochdeutsche Phrasen geprägt. Das Hauptaugenmerk liegt hier auf der Erfüllung der alltäglichen Kommunikationsbedürfnisse. Dieses Gesprächsbüchlein

war für einen Romanen, der ausschließlich des Lateinischen mächtig war, gegenwärtig aber in Bayern verweilte, bestimmt (vgl. GLÜCK 2002, 68).

Die Ausführungen in der Literatur lassen den Rückschluss zu, dass das Gesprächsbüchlein vermutlich von einem bayrischen Mönch im ersten Viertel des 9. Jahrhunderts verfasst wurde (vgl. THIELMANN 2011, 6):

Stulti sunt Romani, sapienti sunt Paioari, modica est sapienti[a] in Romana plus habent stultitia quam sapientia.

Tolesint uualha, spahesint Peigira; luzic ist spahi inuualhum, merahapent tolaheiti dennespahi.

(GLÜCK 2002, 68 zit. n. STEINMEYER/SIEVERS 1969, 13)

Die Römer (Romanen) sind dumm, die Baiern (sic!) sind gescheit. Bei den Römern ist die Klugheit wenig entwickelt, sie besitzen mehr Dummheit als Klugheit.

(GLÜCK 2002, 68)

Dieses Zitat macht deutlich, dass in diesem althochdeutsch-lateinischen Gesprächsbuch nicht nur Redewendungen, die den Handelsreisenden von Nutzen sein konnten, enthalten sind, sondern auch ganz allgemeine kulturspezifische Aussagen darin Platz finden (vgl. THIELMANN 2011, 6f.).

In diesem Zuge muss auf ein weiteres sprachführerähnliches Denkmal verwiesen werden – die *Altdeutschen Gespräche* (auch *Pariser Gespräche* genannt). Es fand seine Entstehung um 900 n. Chr. im südfranzösischen Raum als sogenanntes Gesprächsbüchlein (vgl. GLÜCK 2002, 68). Es wird als

„zweckgebundenes Reisehandbüchlein, das Wortschatz und Satzmuster für Körperteile, Kleidung, Dienstleistungen in der Herberge, Bekanntschaft und Konversation mit Fremden, Verkehr mit Dienstboten, Reiten und Waffentragen vermittelt“ (SONDEREGGER 2000, 1235).

charakterisiert. Der Inhalt besteht aus einem althochdeutsch-lateinischen Vokabularteil sowie aus althochdeutschen Wirtshausdialogen, die gleichermaßen ins Lateinische übersetzt wurden. Die darin verwendete Sprache kann maßgebend als Alltagssprache klassifiziert werden. Nennenswert sind auch die in den Dialogen miteinbezogenen üblichen Beschimpfungen (vgl. GLÜCK 2002, 68), die knapp 1100 Jahre später vom Linguisten Isačenko in einem anderen Kontext abermals aufgegriffen werden. Denn auch er, wie vermutlich auch der Verfasser der *Altdeutschen Gespräche*, vertritt im Bezug auf die russischen Gesprächsbücher die Meinung, dass eine Tabuisierung der Beschimpfungen innerhalb der Aufzeichnungen der Sprachbücher nicht vertretbar wäre. Grund dafür ist, dass diese Wörter und Phrasen in der Sprache einen

bemerkenswerten Anteil einnehmen und sie heute, wie auch schon damals, einen Teil der Alltagssprache ausmachen (vgl. ISSATSCHENKO 1980, 283). Exemplarisch kann hierfür ein Beispiel aus den *Altdeutschen Gesprächen* entnommen werden:

Vndes ars in tine naso

Canis culum in tuo naso

Hundearsch in deine Nase

(GLÜCK 2002, 68)

Die *Altdeutschen Gespräche* wurden im Gegensatz zu den *Kasseler Glossen* mit großer Wahrscheinlichkeit von einem Romanen verfasst, da sich in der Schreibung der deutschen Wörter und Redewendungen einige Besonderheiten der lateinischen Sprache ausmachen lassen (vgl. l. c.).

In der Literatur werden diese Sprachführer vielerorts als Anstoß für das zahlreiche Aufkommen jüngerer Aufzeichnungen dieser Art wahrgenommen. Demnach werden diese zweisprachigen althochdeutschen Reiseführer als Ausgangspunkt für die deutsch-russischen Gesprächsbücher gehandhabt (vgl. PUTZO 2011, 29f.).

4.1.3 Deutsch-italienisches Fernhandelskommunikationsmittel

Zwischen dem 15. und 17. Jahrhundert kam es zur namhaften Etablierung der in dieser Arbeit zentral thematisierten Gesprächsbücher (vgl. l. c., 30). Die ältesten bekannten Sprachbücher, die für den Fernhandel genutzt wurden, entstammen den Handelsbeziehungen zwischen den oberdeutschen Städten und ihren italienischen Partnern. Diese deutsch-italienischen Wirtschaftsbeziehungen und ihre Vorreiterstellung im kommunikativen Fernhandel gelten in der Literatur als das Vorläufermodell für die Entstehung der deutsch-russischen Gesprächsbücher (vgl. GERNENTZ 1988, 21).

Das älteste Zeugnis dafür stammt aus dem Jahre 1424. Es handelt sich um ein in Venedig entstandenes *italienisch-deutsches Gesprächsbuch*, als dessen Verfasser häufig der *Meister Georg von Nürnberg* deklariert wird. Diese Sprachlernhilfe richtete sich vor allem an italienische Kaufleute. Ihnen sollte durch die Aufzeichnungen das Erlernen der deutschen Sprache erleichtert werden (vgl. l. c., 21f.).

Venedig war im Spätmittelalter hinsichtlich des Handels der Hauptumschlagplatz der deutschen Kaufleute (vgl. GLÜCK 2002, 246). Der gesamte Warenverkehr vom Orient und

von den Mittelmeerraumländern verlief über Venedig und verlagerte sich lange Zeit auf diese Stadt. Um die ausländischen deutschen Kaufleute jedoch kontrollieren und überwachen zu können, wurden ihnen von der Republik Venedig verschiedene Restriktionen auferlegt. Einerseits machten sich diese Vorschriften durch die ausnahmslos von der Regierung der Republik Venedig bereitgestellten *Sensale* bemerkbar. Diese waren in der Tätigkeit als *Unterkäufer* und *Makler* zum einen für die Überwachung der korrekten Steuern- und Gebührenabgabe zuständig, zum anderen kam ihnen auch eine Dolmetscherfunktion zu (vgl. GERNENTZ 1988, 21). Ohne diese amtliche Aufsicht war es den Kaufleuten strengstens untersagt, Handel zu treiben. Jeder Einkauf und jeder Verkauf wurde pedantisch kontrolliert. Ein weiteres Gesetz zwang die deutschen Kaufleute bei ihren Aufenthalten in Venedig im *fondaco dei tedeschi*, dem sogenannten *Deutschen Haus*, Unterschlupf für sich und ihre Waren zu finden (vgl. GLÜCK 2002, 246).

Diese strengen Vorschriften machten sowohl den venezianischen als auch den deutschen Kaufleuten zu schaffen, weshalb sie gemeinsam versuchten, diese Kontrollen zu vermeiden. Damit dies auch gelingen konnte, war eine direkte Kommunikation mit dem jeweiligen Handelspartner dringend vonnöten. Um dies erreichen zu können, wurden zum einen Deutsche nach Venedig geschickt, um direkt vor Ort die italienische Sprache zu erlernen, andererseits versuchten die venezianischen Handelspartner sich Kenntnisse der deutschen Sprache anzueignen. Viele von ihnen besuchten dafür venezianische Sprachschulen, in denen es institutionellen Deutschunterricht gab (vgl. GERNENTZ 1988, 21f.).

Genau so eine Sprachschule für Wirtschaftsdeutsch betrieb Georg von Nürnberg zu Beginn des 15. Jahrhunderts in unmittelbarer Nähe zur Rialto-Brücke in Venedig (vgl. GLÜCK/MORCINEK 2006, 1). Dieser fränkische Schulmeister ist ‚der erste professionelle Lehrer des Deutschen als Fremdsprache, dessen Name überliefert ist‘ (l. c.). Um die Durchführung und Gestaltung des Unterrichts zu erleichtern, wurde das anfangs erwähnte italienisch-deutsche Sprachbuch verfasst. Seine Aufgabe bestand darin, Anderssprachigen die deutsche Sprache näherzubringen (vgl. l. c.).

Zum inhaltlichen Aspekt dieses zweisprachigen Gesprächsbuchs kann gesagt werden, dass es in drei Teile gegliedert ist: ein Glossar, eine Wortliste und ein Dialogteil. Das Glossar ist in Sachgruppen aufgeteilt und behandelt Themen wie *Tugenden* und *Sünde*, *Körperteile* und *Lebensmittel*, *Erziehung* und *Gesundheit*, die *Rechte* und die *Musik* u.v.a.m.. Eine zentrale Stellung nimmt innerhalb der Aufzeichnungen der handelsübliche Wortschatz ein. Dieser

betrifft vor allem die Bereiche des Kaufens und Verkaufens von Waren, v. a. von Textilien (vgl. GLÜCK 2002, 420). Der Dialogteil beinhaltet zwei längere Gespräche, deren Inhalt von Handelsgeschäften geprägt ist. Zusätzlich dazu finden sich darin mehrere kürzere Gespräche. Auch bei diesen Dialogen stehen Kaufmannsangelegenheiten im Mittelpunkt. Neben diesen Handelsthemen werden darin aber auch alltägliche Themen aufgearbeitet. Beispielsweise werden die *Pest*, die *Qualität von Weinen und Konfekt*, *Abschieds-* und *Begrüßungsfloskeln* und das *in Kontaktreten mit Frauen* thematisiert (vgl. l. c., 423f.).

Glück wertet die Qualität des italienisch-deutschen Sprachbuchs folgendermaßen:

„Die Gruppe von Handschriften, zu denen Georg von Nürnbergs Buch gehört, sind gleichzeitig die ersten bekannten grundständigen Lehrbücher für ‚Wirtschaftsdeutsch‘. Sie verbinden den Sprachunterricht mit einer Einführung in den Textilhandel, und zwar sowohl in bezug (sic!) auf die Lexik als auch auf die sehr pragmatisch ausgerichteten Dialoge, in denen man sowohl Taktieren und Finassieren als auch Jammern, Fluchen, Komplimentieren beim Verkaufsgespräch, Redewendungen und Sprichwörter lernen kann‘ (l. c., 427).

Abschließend bleibt noch zu sagen, dass dieses zweisprachige Sprachbuch in der Literatur unumstritten als unmittelbarer Vorgänger der deutsch-russischen Gesprächsbücher angesehen wird (vgl. GERNENTZ 1988, 21ff.).

4.2 Exkurs: Deutsche Hanse

Bevor im Folgenden genauer auf die Entstehung der deutsch-russischen Gesprächsbücher eingegangen werden kann, ist es notwendig, einige Worte über die *Deutsche Hanse*¹¹ vorzuschicken. Grund dafür ist, dass die deutsch-russischen Sprachbücher aus einer Zeit stammen, die für den hansischen Russlandhandel prägend ist (vgl. URELAND 1987, XXIIIf.). Die Entstehung der deutsch-russischen Handelsbeziehungen und in Folge das enorme Erstarken des hansischen Wirtschaftsbündnisses sind sehr eng mit der Entwicklung dieser zweisprachigen schriftlichen Aufzeichnungen verbunden, so dass die Deutsche Hanse sogar als Trittbrett für deren Entstehung gesehen werden kann (vgl. SQUIRES 2009, 38).

Der Begriff *Hanse* bezieht sich laut *HRG* auf

„eine relativ offene, auf einigungsrechtlicher Grundlage aufgebaute Interessensgemeinschaft von nd. [niederdeutschen] Kaufleuten und Städten, deren wirtschaftliche Interessen im Zwischenhandel auf der

¹¹ In den folgenden Ausführungen findet sich eine Vielzahl von Begriffen (sie reicht von *Deutsche Hanse*, *Hanse*, *Hansebund*, *hansische Wirtschaftsmacht* u.v.m.), die allesamt stellvertretend für das Phänomen der *Hanse* gebraucht werden und somit unbedingt als synonymisch betrachtet werden müssen.

Hauptachse von Nordwestrussland nach Flandern und England sowie in Skandinavien lagen' (HAMMEL-KIESOW 2012, 764; Einfügung: K. KOLLER).

Im 13. Jahrhundert verstand man darunter ‚eine Genossenschaft einiger in London tätiger norddeutscher Kaufleute im Sinne einer Kaufmannshanse' (URELAND 1987, XX), ehe es dann im darauffolgenden 14. Jahrhundert zu ‚einer Bezeichnung für ein mächtiges Bündnis von See- und Binnenstädten von Brügge bis nach Novgorod, von Bergen bis nach Köln – stede van der düdeschen hense, die Städtehanse' (l. c.) mutiert. Zu dieser Zeit etabliert sich Lübeck zu der bedeutendsten deutschen Hansestadt. Knapp 200 Jahre nach ihrer Gründung im Jahre 1159 entwickelt sich aus der einstigen Kaufleutegenossenschaft, auch *Kaufmannshanse* genannt (= Zusammenschluss von Kaufleuten), die sogenannte *Städtehanse* (= Zusammenschluss von Städten) (vgl. HAMMEL 1987, 21). Diese Stadtgründung wird heute als ‚der erste Schritt zu einer Kaufleutegenossenschaft im Ostseeraum' (l. c.) bzw. als ‚Schlüssel zur Hanseatisierung des Ostseeraums' bezeichnet (SCHULTE BEERBÜHL 2011, 2 zit. n. JAHNKE 2008, 145).

Dies bedeutet, dass

‚aus der Zusammenarbeit und den Zusammenschlüssen von Kaufleuten zur Förderung ihres Handels im Ausland [...] ein Städtebund [entstand], dem in seiner Blütezeit nahezu 200 See- und Binnenstädte angehörten' (<http://www.hanse.org/de/die-hanse-damals/die-geschichte-der-hanse/>; Umstellung: K. KOLLER).

Die Blütezeit der Hanse war im 14. und 15. Jahrhundert, wobei ihr Wirken und Bestehen weit über diese Jahrhunderte hinaus geht (vgl. HAMMEL-KIESOW 2012, 764). Das allgemeine Bestehen der Hanse wird mit einem Beginn rund um die Mitte des 12. Jahrhunderts und einem Ende rund um die Mitte des 17. Jahrhunderts eingegrenzt (vgl. DOLLINGER 1989, 10).

Das Hauptziel der Hanse lag in der besseren Vertretung von wirtschaftlichen Interessen im In- und Ausland. (vgl. l. c., 244). Die Entstehung des Hansebundes wurde maßgeblich von zwei Faktoren vorangetrieben. Zum einen, um ihren im Ausland tätigen Kaufleuten Schutz zu gewähren, zum anderen, um den Handel erweitern und vorantreiben zu können (vgl. l. c., 9).

Die treibende Kraft der Deutschen Hanse war zweifelsohne der Seehandel. Seit Mitte des 13. Jahrhunderts verhängte die Deutsche Hanse ein Handelsmonopol in der Nord- und Ostsee und beherrschte somit den Handel zwischen Ost und West (vgl. l. c., 10f.). Eine der wichtigsten Handelsrouten verlief damals von Novgorod nach Reval über Lübeck und Hamburg bis nach London oder Brügge:

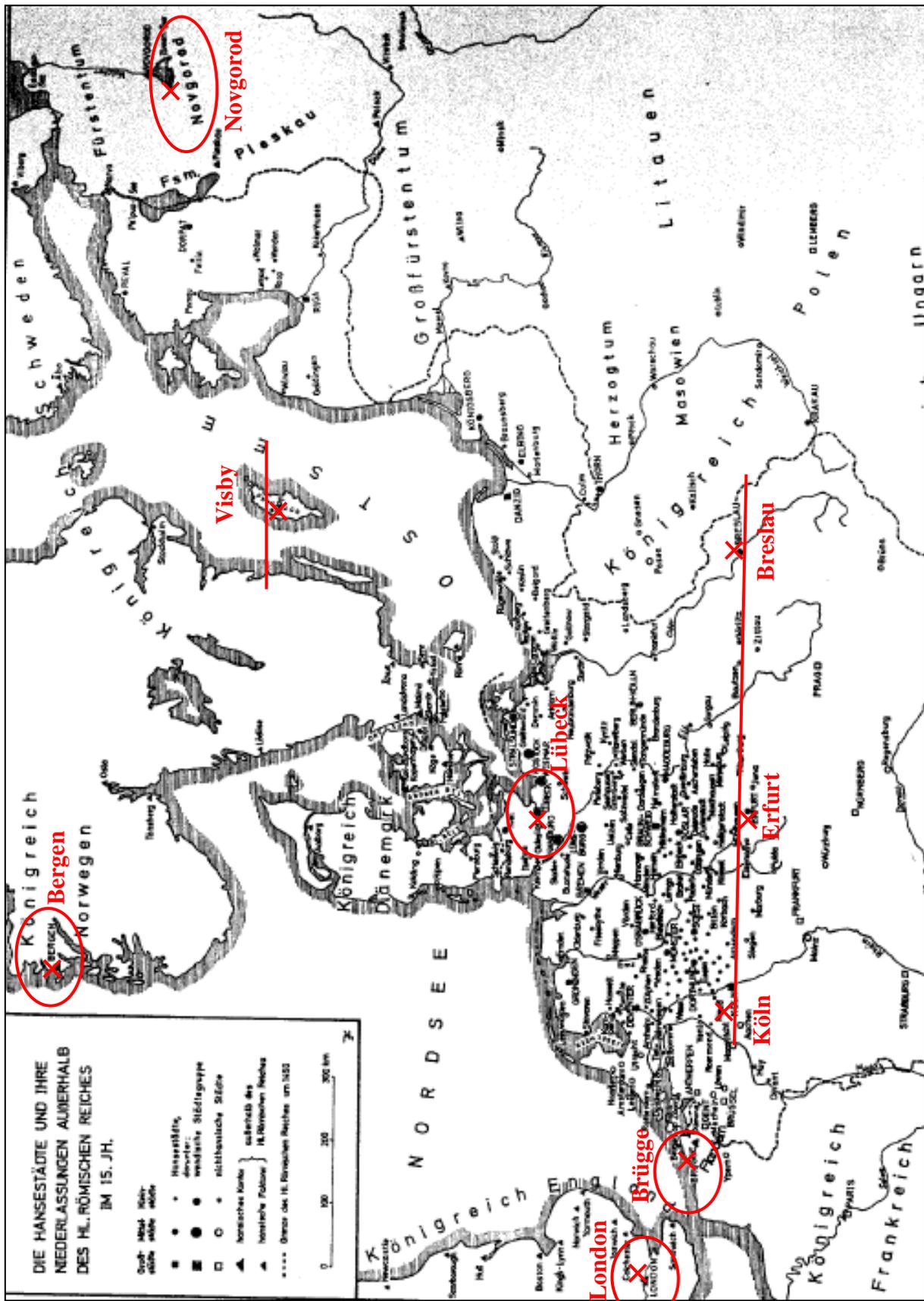


Abb. 6: Herrschaftsgebiet der Hanse

Quelle: modifiziert nach Dollinger (DOLLINGER 1989, Karte 3; Modifizierung: K. KOLLER)

Durch den enormen Machtzuwachs, der dem hansischen Wirtschaftsbund widerfuhr, war das Herrschergebiet der Hanse innerhalb von zwei Jahrhunderten auf eine riesige Fläche angewachsen. Bereits im 16. Jahrhundert dominierte und kontrollierte sie ein Gebiet, welches in der heutigen Zeit 20 Staaten Europas umfasst. Die Eckpfeiler, die dieses Gebiet einschlossen, waren Portugal im Westen, Russland im Osten, die skandinavischen Länder im Norden und Italien im Süden (vgl. <http://www.hanse.org/de/die-hanse-damals/die-geschichte-der-hanse/>).

Die sprachliche Situation innerhalb der Deutschen Hanse war durch das Mittelniederdeutsche geprägt, denn das Mittelniederdeutsche

„erfüllte im größten Teil des hansischen Verkehrs- und Wirtschaftsraumes – von London und Brügge im Westen bis Bergen im Norden und Nowgorod im Osten – die Funktion einer übernationalen Handels- und Geschäftssprache“ (PETERS 2000, 1501).

Der Begriff des Mittelniederdeutschen bezieht sich auf

„die zweite, die mittlere Sprachstufe innerhalb der niederdeutschen (nd.) Sprachgeschichte, die Periode zwischen dem Alt- und dem Neuniederdeutschen (Plattdeutschen); er umfaßt (sic!) die niederdeutschsprachigen Äußerungen vor allem Norddeutschlands vom 13. bis zum 17. Jahrhundert“ (l. c. 1987, 65).

Das Mittelniederdeutsche erfuhr während der Blütezeit der Deutschen Hanse demnach den Status einer internationalen Handels- und Verkehrssprache und stand in sehr enger Verbindung zum Hansebund (vgl. SQUIRES 2009, 36). Die niederdeutsche Sprache war in Europa weit verbreitet (vgl. l. c., 11):

„Die wirtschaftlichen Erfolge, die wachsende Macht und der Einfluss der Hanse sicherten dem Mittelniederdeutschen die Stellung einer universellen Verkehrssprache, die allmählich zu einem Werkzeug der Verwaltung und Kontrolle im nordeuropäischen Handel wurde“ (l. c., 36).

Zu Recht wird sie vielerorts als *die Hansesprache* bezeichnet, obwohl sie nicht seit Beginn des Bestehens der Deutschen Hanse den Anspruch als offizielle hansische Schreibsprache stellen kann. Beleuchtet man die sprachliche Situation zur Zeit der Hanse näher, so kann festgestellt werden, dass in der Geschichte der Hanse zunächst zwei, später dann drei Sprachen im nordeuropäischen Handel verbreitet waren. Rund 200 Jahre lang, bis Mitte des 14. Jahrhunderts, war im hansischen Schriftwesen Latein – die *lingua franca* Europas – die amtierende Sprache. Erst zwischen 1350 und 1550, in der Glanzzeit des Hansebundes, wurde das Mittelniederdeutsche die gültige Schriftsprache für hansische Kaufleute im Ost- und Nordseeraum (vgl. PETERS 1987, 84f.).

Trotzdem verlor das Mittelniederdeutsche im Laufe der Zeit an Bedeutung und konnte seinen Status als *lingua franca* Nordeuropas nicht länger behaupten. Es wurde im 16. und 17. Jahrhundert kontinuierlich vom Hochdeutschen abgelöst. Natürlich geht dieser Sprachenwandel, grob und oberflächlich betrachtet, unweigerlich mit dem Niedergang der Deutschen Hanse einher, wobei sicherlich der Verfall der hansischen Wirtschaftsmacht früher einsetzte. So machte sich der Machtverlust der Deutschen Hanse schon kräftig im 15. Jahrhundert bemerkbar, als das Mittelniederdeutsche gerade seinen Höhepunkt erreicht hatte. Durch die Tatsache, dass sich im Laufe der Zeit das Hochdeutsche flächendeckend etablierte, wird auch ihm der Titel als *Hansesprache* verliehen, wenngleich auch nur für die letzte Etappe des Bestehens des hansischen Wirtschaftsbundes. Hierzu ist es aber wichtig festzuhalten, dass die niederdeutsche Sprache nicht – wie es im Volksmunde heißt – über Nacht verschwunden ist, sondern seit Beginn des 17. Jahrhunderts bis weit ins 19. Jahrhundert hinein in Norddeutschland das Phänomen der Zweisprachigkeit vorzufinden ist. Das Hochdeutsche wird zwar schnell zur federführenden Schriftsprache, das Niederdeutsche bleibt aber noch lange die verwendete gesprochene Sprache der Bevölkerung (vgl. PETERS 1987, 84f.).¹²

4.3 Vorentwicklungen der Gesprächsbücher

Dieses Kapitel setzt sich mit den geschichtlichen Vorprozessen auseinander, die letztendlich zum Entstehen der deutsch-russischen Gesprächsbücher führten. Den Beginn des Teils markieren die Ausführungen über den hansischen Russlandhandel und dessen Pionierarbeit auf dem Entstehungsweg der deutsch-russischen Gesprächsbücher. Im Anschluss daran wird zunächst die sprachliche Realisierung der Handelskommunikation zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten diskutiert, ehe danach die Monopolisierung des hansischen Russlandhandels thematisiert wird. Zusätzlich dazu werden sich die Ausführungen noch mit den Veränderungen im hansischen Russlandhandel beschäftigen. Das Ende des Kapitels bildet ein kurzer Exkurs über die Folgen des hansischen Russlandhandels.

4.3.1 Hansischer Russlandhandel

Einführend zu dieser Thematik kann folgendes Zitat herangezogen werden:

¹² An dieser Stelle wird die allgemeine Analyse des Phänomens der Deutschen Hanse beendet. Auf spezielle Einzelheiten wird nicht näher eingegangen. Ausführliche Informationen bietet Dollinger in seinem Werk *Die Hanse* (vgl. DOLLINGER 1989).

[...] in der ostslawischen Teilfürstenzeit, die vom 12. bis zum 15. Jh. dauerte, [wurde] die Hanse zum bedeutendsten Träger deutsch-russischer Beziehungen' (ANGERMANN 1998, 73; Auslassung und Umstellung: K. KOLLER).

Nach der Gründung Lübecks im Jahr 1159 versuchten die hansischen Kaufleute sehr rasch, ihren Handel in Richtung Russland auszuweiten. Die ersten Erfolge ließen auch nicht lange auf sich warten, denn schnell war ihnen gelungen, eine Handelsverbindung mit der russischen Stadt *Novgorod* aufzubauen. Im 13. Jahrhundert nahm die Deutsche Hanse auch noch den Handel mit *Pskov* auf. Unanfechtbar stellten Novgorod und Pskov im spätmittelalterlichen Russland die wichtigsten und bedeutendsten Handelsstädte für den Hansebund dar. Erst gegen Ende des 15. Jahrhunderts trat eine Veränderung ein, die zur Verlagerung des Handels nach Moskau führte (vgl. ANGERMANN 1998, 73).

Novgorod etablierte sich Ende des 12., Anfang des 13. Jahrhunderts zum wichtigsten Zentrum hinsichtlich der hansisch-russischen Handelsbeziehung. Mit Sicherheit kann behauptet werden, dass seit dieser Zeit der Handel in Novgorod unter die alleinige Herrschaft und Kontrolle der Deutschen Hanse kam. Davon zeugt auch die Errichtung des deutschen St. Peterhof als Hansekontor in Novgorod im Jahre 1192. Das Hansekontor in Novgorod gilt als bedeutendstes und wichtigstes Kontor der Hanseaten, nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, dass Novgorod schon seit dem Aufkommen der Deutschen Hanse den zentralsten Umschlagplatz im Ostseehandel einnahm. Die Niederlassung in Novgorod war von beachtlicher Größe, was sich auch in den Aufenthaltszahlen der Kaufleute niederschlägt. So verweilten in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts täglich immer wieder mehr als 200 hansische Kaufleute in Novgorod (vgl. DOLLINGER 1989, 133ff.). Trotz der Tatsache, dass sich der St. Peterhof eigentlich als eigene deutsche Stadt innerhalb einer russischen Stadt präsentierte, unterhielten die deutschen Kaufleute durchaus Kontakt mit den in Novgorod einheimischen Familien. Es war sogar nicht selten der Fall, dass Hansekaufleute, aufgrund der Überfüllung des Kontors, bei russischen Familien auf ihren Höfen Unterschlupf fanden (vgl. ANGERMANN 1998, 75).

Im späthansischen Sinne wurde rückblickend nur allzu gerne ein Bild über den Russlandhandel vermittelt, in dem Novgorod den ‚Brunnenquell des hansischen Wohlstandes‘ darstellt (FRIEDLAND 1995, 313). Der bekannte Hansehistoriker Friedland spricht sich in einer seiner Abhandlungen *Die Hanse und die Rus* dafür aus, dass der Standpunkt dieser weit verbreiteten These aus geschichtlicher Sichtweise absolut vertretbar ist (vgl. l. c., 313f.), denn

„die ältesten Privilegien der Hanse betrafen den Osten; das älteste Stück Wirtschaftsdiplomatie überhaupt, das den Lübeckern gleich nach Gründung ihrer Stadt zugute kam, zielte auf die Verbindung mit den Kaufleuten des russischen Außen- und Westhandels“ (FRIEDLAND 1995, 314).

In eben erwähntem Zitat spricht Friedland jedoch vom russischen Osten im Allgemeinen und bezieht sich nicht spezifisch auf die Stadt Novgorod. Dies ändert sich aber in der folgenden Aussage, in der er Novgorod sogar für die Entstehung der Hanse mitverantwortlich macht (vgl. l. c., 317):

„Die Hanse – das ist Novgorod“: in der Tat, die geschichtlichen Ereignisse in Novgorod, in Kiew und in der Rus' des 12. und vor allem des 13. Jahrhunderts sind ganz wesentlich die Voraussetzungen für die Bildung und Entwicklung der Hanse geworden, genauer: Unternehmerisches Risiko und die Fähigkeit zu rascher Reaktion auf die wirtschaftliche Lage im Partnerland haben sich erstmals im Verhältnis Hanse – Rus bewährt“ (l. c.).

Er spielt damit beispielsweise auf die Eroberung Kievs durch die Mongolen und des damit einhergehenden Rückgangs hinsichtlich Kievs Vermittlertätigkeit im Schwarzmeerhandel an. In diesem Ereignis witterte nämlich die Deutsche Hanse sofort ihre Chance und ergriff alle notwendigen Maßnahmen. Durch die Städte Lübeck und Hamburg und einige kleine Hafentorte, die sich im Gebiet zwischen der Ost- und Westsee befinden, konnte die Hanse eine durchgehende Seehandelsverbindungsstraße zwischen Novgorod und Brügge garantieren. Es war also eine Verbindung und Brücke zwischen dem Pelzmarkt in Novgorod und dem Tuch- und Luxuswarenmarkt in Brügge geschaffen worden, die sich auf die formidable Leistung der Deutschen Hanse zurückführen lässt. Risikobereitschaft, rasche Handlungsfähigkeit, Spontaneität und Flexibilität führten die Hanse zu einer Macht unantastbaren Wertes in Europa und vor allem in Russland (vgl. l. c.).

Das Ergebnis der daraus resultierenden langjährigen Handelsverbindung zwischen der Deutschen Hanse und Russland war das hansische Monopol im Russlandhandel, welches die Hanse über einen langen Zeitraum gekonnt zu verteidigen wusste. Um jedoch überhaupt erst in den Besitz dieses Handelsmonopols zu kommen, war der Erwerb des Russischen notwendig. Hierzu stellt Koch fest (vgl. KOCH 2002, 31):

„Die Hanse instrumentalisierte den Fremdspracherwerb zur Erlangung eines Monopols über den Rußlandhandel (sic!)“ (l. c.).

4.3.2 Sprachliche Realisierung der Handelskommunikation

Es ist bereits kein Novum mehr, dass das passende Instrument, um sprachliche Barrieren im Handel überwinden zu können, in Form der Gesprächsbücher gefunden wurde (vgl. KOCH 2002, 32). Interessant ist hier aber, dass die deutsch-russischen Gesprächsbücher, obwohl es bereits im 12./13. Jahrhundert stabile Handelskontakte zwischen den deutschen Hansestädten und ihren russischen Handelspartnern gegeben hat, erst rund drei Jahrhunderte später entstanden sind. Es gab demnach nicht von Beginn der hansisch-russischen Handelsverbindung schriftliche Lehrmaterialien, um den alltäglichen Hürden des Wirtschaftshandels trotzen zu können. Grund dafür ist das hansische Sprachmonopol im Russlandhandel (vgl. GERNENTZ 1988, 22ff.).

Es stellt sich hier die Frage, auf welche Weise der Handel abgewickelt wurde, bevor den deutschen Kaufleuten dafür die zweisprachigen Sprachbücher als Hilfestellung zur Verfügung standen. Denn um erfolgreiche Handelsgeschäfte mit Russland abschließen zu können, blieb den deutschen Kaufleuten keine andere Wahl, als auf Russisch zu verhandeln. Grund dafür ist, dass sich die Russen vehement weigerten, die sprachliche Barriere zu überschreiten und keinesfalls in Erwägung zogen, sich selbst niederdeutsche Kenntnisse anzueignen. Ohne Ausnahme forderten sie, dass der Handel unbedingt auf russischem Gebiet (hauptsächlich in Novgorod) auf Russisch stattzufinden hat (vgl. SQUIRES 2009, 36f.). Somit ‚[wurden] Russischkenntnisse [...] zu einer sehr wichtigen Voraussetzung für den erfolgreichen Handel mit Russland‘ (l. c., 37; Umstellung: K. KOLLER).

Peters äußert zu diesem Umstand, dass

‚[sich] der Kaufmann des Mittelalters, insbesondere auch der Fernhandelskaufmann der frühhansischen Zeit, [...] auf seinen Fahrten sowie am Zielort verständigen können [mußte] (sic!); er mußte (sic!) versuchen, sich in der Sprache seines Handelsgebietes auszudrücken. Daher war das Erlernen fremder Sprachen für ihn ein unbedingtes Erfordernis‘ (PETERS 1987, 78; Umstellung: K. KOLLER).

4.3.2.1 Die Tolke

Damals, rund 300 Jahre bevor das erste schriftliche Kommunikationsmittel für den hansischen Russlandhandel seine Entstehung fand, stand den Kaufleuten also noch kein derartiges Sprachbuch für den Handel zur Verfügung. Obwohl man davon ausgehen kann, dass die deutschen Hansekaufleute im Besitz gewisser, wenngleich auch geringer Russischsprachkenntnisse waren, reichte dieses Wissen bei Weitem nicht für eine erfolgreiche Handelskommunikation aus (vgl. STIEDA 1884, 157f.). Vor allem wird in der Literatur immer

auf die fehlende russische Schriftkompetenz und die daraus resultierende Relevanz der Dolmetscher hingewiesen (vgl. PETERS 1987, 82). Somit konnte die sprachliche Kommunikation zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten zu Beginn nur über eigens ausgebildete Dolmetscher, die sogenannten *Tolke*, realisiert werden (vgl. STIEDA 1884, 157f.).

Im Laufe der Zeit und mit der Weiterentwicklung des Handels wollten die deutschen Kaufleute jedoch nicht mehr auf Dolmetscher angewiesen sein und äußerten deshalb den Wunsch, die Sprache selbst zu erlernen. Ein Grund dafür lag darin, dass sie die strengen Vorschriften und Kontrollen im Handel vermeiden wollten. Diese Restriktionen galten den ausländischen hansischen Kaufleuten und ihrem Handeln in Russland. Die Einschränkungen oder Anordnungen wurden von den Dolmetschern ausnahmslos befolgt, was die deutschen Kaufleute im Handel behinderte (vgl. GÜNTHER 1994, 51).

4.3.2.2 Die sprakelerer

Bereits im 13. und 14. Jahrhundert wurde demnach, durch den aufkommenden Wunsch der Vernachlässigung von Dolmetschern, von Seiten der Deutschen Hanse zusehends der Anspruch gestellt, junge hansische Kaufleute zu motivieren, sich Kenntnisse der russischen Sprache anzueignen, um in Zukunft beim direkten Handeln auf Dolmetscher verzichten zu können (vgl. SCHRÖDER 2000, 682). Damit die Kaufleute mit der Sprache in Kontakt treten konnten, wurden sie als Sprachschüler, als sogenannte *sprakelerer*, nach Russland entsandt, um dort das Russische ganz nach dem Prinzip *learning by doing* zu lernen (vgl. PETERS 1987, 82). Diese jungen künftigen Kaufleute, die meist auch Söhne deutscher Kaufleute waren, wurden von russischen Familien aufgenommen und konnten so tagtäglich ihr Können erweitern und verbessern (vgl. GÜNTHER 1994, 51).

Stieda weist aber darauf hin, dass nicht jeder beliebige Kaufmann nach Russland gehen konnte, um dort auf schnellstem Wege die Sprache zu lernen. Die Deutsche Hanse verabschiedete nämlich einige Gesetze (vgl. STIEDA 1994, 159). Diese Restriktionen bestimmten u. a. Folgendes:

„Nen lerekint boven twintich jar olt scal leren de sprake in deme Nougardeschen richte noch to Nougarden enbinnen, he se we he si, de in des kopmanes rechte wesen will“ (l. c.).

Fortan wurden also junge niederdeutsche Kaufleute, die die Altersgrenze von 20 Jahren noch nicht überschritten hatten, nach Novgorod entsandt, um sich dort mit der russischen Sprache

vertraut zu machen (vgl. STIEDA 1994, 159). Für die Begründung dieser Altersbeschränkung gilt als wahrscheinlich, dass das Erlernen der russischen Sprache als sehr anspruchsvoll und schwierig galt und der Spracherwerb für ältere Menschen mit einem immer größer werdenden Aufwand verbunden gewesen wäre. Erschwert wurde das Russischlernen auch noch durch das Fehlen entsprechender schriftlicher Lehrmaterialien (vgl. SCHRÖDER 2000, 682).

4.3.3 Monopolisierung des hansischen Russlandhandels

Ziel der Deutschen war nicht nur die oben erwähnte sprachliche Russischausbildung der deutschen Kaufleute, vielmehr wollten sie den gesamten Russlandhandel für sich vereinnahmen. Um jedoch in den Besitz eines kommerziellen Monopols im Russlandhandel zu kommen, war es für die Deutsche Hanse in einem ersten Schritt notwendig, sich ein sprachliches Monopol im Handel mit Russland zu sichern (vgl. SQUIRES 2009, 38).

Eine sehr wichtige Aufgabe bestand dadurch für den Hansebund, die Konkurrenten am Russischlernen zu hindern (vgl. l. c.). Fakt ist nämlich, dass sich die Hanse um jeden Preis das sprachliche – und in einem nächsten Schritt das kommerzielle – Monopol im Russlandhandel sichern und in weiterer Folge behalten wollte (vgl. PETERS 1987, 83). Um dies auch tatsächlich umsetzen zu können, wurden über einen langen Zeitraum hinweg keine schriftlichen Lehrmaterialien für den Russischerwerb seitens der Deutschen Hanse verfasst, damit sich die Konkurrenz durch diese Aufzeichnungen nicht heimlich Russischkenntnisse erschleichen konnten (vgl. GERNENTZ 1988, 23).

Zusätzlich dazu scheute die Hanse nicht zurück, sprachpolitische Sanktionen zu setzen (vgl. SQUIRES 2009, 38). So verhängten sie beispielsweise im Jahr 1423 im Zuge des Hansetages jungen Holländern das Verbot, sich die russische Sprache anzueignen (vgl. HANSERECESSE 1893, 419): ‚Ok en schal men nicht steden, dat man jennigen Hollandesschen jungen up de sprake bringen’ (l. c.).

Rund zehn Jahre nach dieser Einschränkung fiel im Jahr 1434 ein weiterer Beschluss, der Folgendes vorschrieb (vgl. l. c. 1876, 151):

‚Ok en sall man neynes Hollanders, Zeelanders, Campeers, Vlaminghe noch Engelsche jungen doen noch doen helpen up de sprake bii 10 mark selvers to vorvallende an de stede’ (l. c.).

Diese Verordnung ermahnte die niederdeutschen Kaufleute, nicht auf die Idee zu kommen, den Holländern, Zeeländern, Flamen oder Engländern das Russische näherzubringen, denn

ansonsten wären sie nicht länger im Besitz der hansischen Rechte und Privilegien (vgl. SQUIRES 2009, 38).

Unanfechtbar kommt durch diese Zitate der handelspolitische Gesichtspunkt, den die Deutsche Hanse gekonnt zu steuern und zu manipulieren wusste, zum Vorschein. Durch das geplante Fernhalten der Handelskonkurrenten aus den Niederlanden und aus England von der russischen Sprache, war es ihnen möglich, über den russischen Spracherwerb ein Monopol zu verhängen (vgl. GERNENTZ 1988, 23). Für die Holländer wurde es deshalb nahezu unmöglich, sich Kenntnisse der russischen Sprache anzueignen, da sie beim Erlernen des Russischen auf niederdeutsche Tolke oder auf niederdeutsche Kaufleute, die des Russischen schon mächtig waren, angewiesen waren (vgl. STIEDA 1884, 160). Das sprachliche Monopol der Hanse im Russlandhandel hatte natürlich schwerwiegende Folgen für ihre Konkurrenten, denn ohne jegliche Russischkenntnisse waren weder die Holländer noch andere Nationen im Stande, eine Handelsverbindung zu Russland aufzubauen und gezielt mit russischen Kaufleuten Handel zu treiben. Dadurch konnte die Hanse den gesamten Russlandhandel auch kommerziell monopolisieren (vgl. PETERS 1987, 83).

Führt man diese Fakten zusammen, ist der Schluss naheliegend, dass seitens der Deutschen Hanse eine bewusste Sprachpolitik im Russlandhandel betrieben wurde (vgl. SQUIRES 2009, 38). Peters äußert sich in seiner Abhandlung *Das Mittelniederdeutsche als Sprache der Hanse* dazu wie folgt:

„Sprachkenntnis ist Voraussetzung für erfolgreiche Handelstätigkeit; Verweigerung von Fremdspracherwerb, die Sicherung ihres russischen Sprachmonopols, dient den Hanseaten als Mittel, die Konkurrenz zu behindern und ihr Handelsmonopol in Rußland (sic!) aufrechtzuerhalten“ (PETERS 1987, 83).

Auch Ureland bekräftigt in dem Vorwort seines Sammelbandes *Sprachkontakt in der Hanse* noch einmal deutlich, dass das Monopol über die sprachliche Russischausbildung junger niederdeutscher Kaufleute im Grunde gleichzusetzen ist mit einem allgemeinen Handelsmonopol der Deutschen Hanse (vgl. URELAND 1987, XXIII), denn ‚die Hanseaten besaßen sowohl ein kommerzielles als auch ein sprachliches Monopol bis tief ins 16. Jahrhundert‘ (l. c.).

4.3.4 Veränderungen im hansischen Russlandhandel

Rund 300 Jahre lang (13. – 15. Jh.) beherrschte die Deutsche Hanse durch ihre gekonnt eingesetzte Sprachpolitik beinahe den gesamten Handel zwischen dem Osten und dem Westen monopolistisch (vgl. GLÜCK 2002, 277).

Doch bereits Ende des 15. Jahrhunderts verlor Novgorod als Zentrum des hansischen Russlandhandels an Bedeutung, denn auch diese zentrale, wichtigste und bekannteste Handelsstadt für die Hanse war in ihrer Vollkommenheit nicht unvergänglich. Mit der Schließung des Kontors St. Peterhof im Jahre 1494 gelangte zunächst noch die russische Stadt Pskov in den Fokus der Hanse und wurde zum neuen Zentrum des Hansebundes ernannt (vgl. FRIEDLAND 1995, 318). Die Schließung des Hansekontors in Novgorod, die durch das brutale Handeln des Zaren Iwan III. erwirkt wurde, zog jedoch auch noch andere schwerwiegende Folgen mit sich (vgl. DOLLINGER 1989, 402ff.). Novgorod, die Stadt, die einst die bedeutendste Handelsstadt im gesamten Osten war, verlor gänzlich an Bedeutung (vgl. ANGERMANN/FRIEDLAND 2002, 97). Der Handel, der sich zuvor jahrhundertlang auf Novgorod konzentriert hatte, verlagerte sich nicht ausschließlich auf Pskov, sondern auch auf die baltischen Städte Riga und Reval. Durch die zunehmende Wichtigkeit dieser baltischen Städte wurde der Weg für die holländischen und englischen Kaufleute im Hinblick auf den Ostseehandel geebnet. Die Schließung des St. Peterhof führte demnach zu gravierenden Veränderungen des hansischen Osthandels. Im darauffolgenden 16. Jahrhundert sollte sich die hansische Handelssituation mit Russland gänzlich ändern. Sukzessive begannen Länder wie Schweden, England und Holland, Einfluss auf den russischen Handel auszuüben (vgl. DOLLINGER 1989, 402ff.).¹³

Eine beginnende Schwächung der Hanse wurde, neben der Schließung des Novgoroder Kontors, durch die Gründung der an der Ostsee gelegenen ersten russischen Hafenstädte Ivangorod und Narva erreicht (vgl. FRIEDLAND 1995, 318). In weiterer Folge wurde das Schicksal der Deutschen Hanse im Bezug auf den Russlandhandel im Jahr 1553 mit der Entdeckung der Nördlichen Dvina durch die Engländer besiegelt. Obwohl England es schaffte, die Hanse und andere Länder in Bann zu halten und nur ihnen die Zufahrt über die nördliche Dvina zugesprochen wurde, kam es schon nach wenigen Jahren zum Aufstieg der

¹³ An dieser Stelle muss angemerkt werden, dass der hansische Russlandhandel zwar mit der Wiedereröffnung des Kontors in Novgorod im Jahre 1514 nochmals für kurze Zeit aufflackerte, die Hanse jedoch in Russland keinesfalls mehr die vormalige zentrale Rolle behaupten konnte (vgl. DOLLINGER 1989, 403). Dieses kurze, neuentflammte Lebenszeichen des hansischen Russlandhandels ist für die Entstehung der deutsch-russischen Gesprächsbücher durchaus relevant (vgl. dazu *Fußnote 15*).

Holländer. Grund dafür war u. a., dass die Engländer nicht mit ihren vom russischen Zaren verliehenen Privilegien umzugehen wussten, die ihnen deshalb in weiterer Folge wieder weitgehend entzogen wurden (vgl. GÜNTHER 2002, 15). Holland befand sich im Vormarsch und wurde innerhalb kürzester Zeit ‚zum mächtigsten Handelspartner Russlands‘ (l. c.). Maßgeblich zum Erfolg der niederländischen Kaufleute trug der Bau der Hafenstadt Archangel’sk bei, denn dadurch hatten sie das erste Mal in der Geschichte des hansischen Handels Gelegenheit, in direkten Kontakt mit den Russen zu treten und ohne Umwege Handel mit ihnen zu treiben. Holland war nicht länger auf die Hanse angewiesen. Auch im Hinblick auf den Seeweg hatten sie freie Fahrt. Durch den enormen Aufschwung der holländisch-russischen Handelsbeziehungen im 16. Jahrhundert konnten sie viele Privilegien und Rechte genießen und unterhielten auch große Handelsagenturen in Russland (vgl. l. c.).

Zusammenfassend bedeutet dies, dass durch die Route rund um das Nordkap ins Weiße Meer zur Dvinamündung im Jahr 1553 und durch die Hafengründung von Archangel’sk im Jahr 1584 zwei Wege gefunden waren, die Monopolstellung der Hanse in zweierlei Hinsicht zu brechen. Zum einen war das kommerzielle Monopol nicht länger existent, zum anderen war auch das Ende der sprachlichen Monopolstellung greifbar nahe (vgl. GLÜCK 2002, 276f.). Das Erstarken der hansischen Konkurrenten begünstigte nämlich das Aufkommen russischer Lehrmaterialien. Die Entstehung und Verbreitung derartiger Unterrichtsmaterialien wurde durch den Bruch der hansischen Monopolstellung maßgeblich vorangetrieben (vgl. GERNENTZ 1988, 23ff.).

4.3.5 Exkurs: Folgen des hansischen Russlandhandels

Die Handelsverbindung der Deutschen Hanse mit Russland hat nicht nur auf sprachlicher Ebene gewirkt und in der Sprachgeschichte ihre Folgen hinterlassen (vgl. BELLMANN 2004, 3235f.). Neben den bereits thematisierten sprachpolitischen Einschränkungen und dem im Folgenden noch diskutierten Aufkommen von zweisprachigen Unterrichtsmaterialien in Form von Gesprächsbüchern kam es durch diese Verbindung auch zu einer beachtlichen wechselseitigen deutsch-russischen Beeinflussung in allen Bereichen des Lebens. Die Spuren des hansisch-russischen Austausches waren vielerorts noch lange nach dem Niedergang des hanseatischen Wirtschaftssystems sichtbar (vgl. ANGERMANN 1998, 73f.).

Die Folgen des Handelskontaktes zwischen der Hanse und Russland sind sowohl aus kultureller (vgl. KOCH 2002, 33) als auch aus sprachhistorischer Sicht bemerkenswert (vgl. BELLMANN 2004, 3235f.). Der hansisch-russische Kontakt, der durch den internationalen

Handel stattgefunden hat, hinterlässt in der Geschichte beider Kulturen und Sprachen einschneidende Spuren (vgl. ANGERMANN 1998, 73ff.). Vor allem die sprachlichen Veränderungen und Adaptionen sind bis heute von großem Interesse (vgl. BELLMANN 2004, 3235ff.; GARDINER 1965; THOMAS 1978; BIELFELDT 1963).

4.3.5.1 Sprachliche Beeinflussung

Auf sprachlicher Ebene kam es, nicht zuletzt aufgrund des jahrhundertelangen Warenaustausches zwischen der Deutschen Hanse und Russland, zu einer wechselseitigen Beeinflussung. Der Kontakt beider Völker miteinander, der sich über eine sehr lange Zeit erstreckte, ging nicht spurlos an der Geschichte beider Sprachen vorbei, sondern hinterließ einschneidende Spuren sowohl in der russischen als auch in der deutschen Sprache. Während der hansisch-russischen Handelsbeziehung ist demnach ein spezieller Prozess auf sprachlicher Ebene zu verzeichnen. Dabei handelt es sich um das Phänomen des sogenannten *Sprachkontakts* (vgl. BELLMANN 2004, 3235f.).

Lewandowski beschreibt *Sprachkontakt* wie folgt (vgl. LEWANDOWSKI 1994b, 1026f.):

„Sprachberührung oder gegenseitiges Aufeinanderwirken von Sprachen aufgrund kommunikativer Interaktionen von Sprechern unterschiedlicher Sprachen unter besonderen geographischen, historisch-politischen, kulturellen und sozialen Gegebenheiten mit erkennbaren Einflüssen von Sprachen aufeinander, die als Sprechgewohnheiten und u. U. bleibende Sprachveränderungen manifest werden“ (l. c.).

Das *Handbuch zur Geschichte der deutschen Sprache und ihrer Erforschung* führt diese Thematik noch weiter aus (vgl. OSKAAR 2004, 3160):

„Kulturelle, wirtschaftliche und politische Kontakte zwischen den Völkern und Bevölkerungsgruppen führen zu Sprachkontakt. Sprachkontakte entstehen durch direkte oder indirekte soziale Interaktion der einzelnen Sprachträger. [...] Der Kontakt ermöglicht den Einfluß (sic!) einer Sprache auf die andere; es entstehen linguistische und situationale Interferenzen. [...] Der Terminus Sprachkontakt umfaßt (sic!) aber sowohl den Prozeß (sic!) der Sprachberührung als auch das Resultat der Einflüsse einer Sprache auf eine andere, vor allem durch verschiedene Arten des Lehnguts“ (l. c.; Auslassung: K. KOLLER).

Von der gegenseitigen Beeinflussung des deutschen und russischen Volkes auf sprachlicher Ebene ist auch Koch überzeugt (vgl. KOCH 2002, 29f.):

„Denn mit den zahlreichen Berührungen zwischen Deutschen und Russen und dem allmählichen wachsenden Interesse füreinander kam es unweigerlich zu Sprachkontakt, wovon schon früh ins Russische aufgenommene deutsche (oberdeutsche, später niederdeutsche) Lehnwörter zeugen“ (l. c.).

Der Sprachkontakt, der zwischen den hansischen und russischen Händlern vonstatten ging, brachte eine zentrale Folge mit sich. Diese manifestiert sich in der beiderseitigen Interferenz der Lexik. Konkret handelt es sich dabei um einen Austausch der Terminologie zwischen der mittelniederdeutschen und der russischen Sprache in Form von *Lehnwörtern* (vgl. BELLMANN 2004, 3235f.). Die Bedeutung eines *Lehnwortes* erschließt sich aus dessen Beschreibung als ‚ein aus einer anderen Sprache übernommenes, eingebürgertes und dem eigenen Sprachsystem angepaßtes (sic!) Wort‘ (LEWANDOWSKI 1994a, 648). Von diesem Entlehnungsprozess sind besonders die für die hansische Handelstätigkeit zentralen Begrifflichkeiten und Ausdrücke betroffen (vgl. BELLMANN 2004, 3236).

Im Folgenden sollen überblicksmäßig beide Interferenzrichtungen nachgezeichnet werden, d. h.: *Mittelniederdeutsch* > *Russisch*¹⁴ und *Russisch* > *Mittelniederdeutsch*.

Betrachtet man die Interferenzrichtung *Mittelniederdeutsch* > *Russisch*, so können rund 150 mittelniederdeutsche Lehnwörter zur Zeit der Fernhandelskontakte zwischen der Deutschen Hanse und Russland kategorisiert werden (vgl. l. c.). Derartige Übernahmen aus dem Mittelniederdeutschen ins Russische sind häufig bei den Bezeichnungen von Waren, im Speziellen bei den von den hansischen Kaufleuten importierten Gewürzen, zu verzeichnen (vgl. THOMAS 1978, 225). So fanden sich beispielsweise damals in der russischen Sprache die aus dem Mittelniederdeutschen entlehnten Ausdrücke *anis*, *muškat*, *šafra*n und *inbir*‘ für *Anis*, *Muskat*, *Safran* und *Ingwer* (vgl. l. c., 54ff.). Zu mittelniederdeutschen Entlehnungen ist es aber auch noch in anderen den Handel betreffenden Bereichen gekommen. So wurden beispielsweise Bezeichnungen der Textil- und Lebensmittelbranche sowie der Metallproduktion ins Russische transferiert und adaptiert (vgl. l. c., 223ff.).

Viele dieser Germanismen sind ihrer Charakteristik zufolge nicht indigen mittelniederdeutsch, sondern gehen auf andere Sprachen zurück. Lediglich rund 40 % der 150 Lehnwörter haben ihren Ursprung tatsächlich im Mittelniederdeutschen. Alle anderen Wörter sind ihrer ursprünglichen Herkunft nach romanisch, skandinavisch oder orientalisches (vgl. l. c., 232f.). Es ist jedoch belegt, dass diese nicht indigenen mittelniederdeutschen Ausdrücke durch das

¹⁴ Für die Interferenzrichtung *Mittelniederdeutsch* > *Russisch* geben die Abhandlungen von Gardiner (vgl. GARDINER 1965) und Thomas (vgl. THOMAS 1978) am besten Aufschluss. Neben einer ausführlichen Beschreibung aller bekannten Entlehnungen des Deutschen/Mittelniederdeutschen ins Russische zur hansischen Zeit finden sich in den Ausführungen auch wertvolle Notizen und Hinweise bezüglich der deutsch-russischen Gesprächsbücher. Immer wieder wird ein Bezug zu Fonnes Sprachbuch hergestellt und erläutert, welche sprachlichen Interferenzen auch in seiner Niederschrift Einzug fanden.

hansische Mittelniederdeutsch Vermittlung ins Russische fanden und die mittelniederdeutsche Sprache eine Zwischenetappe im Entlehnungsprozess einnahm (vgl. BELLMANN 2004, 3236).

Von dieser bereits erwähnten großen Anzahl von mittelniederdeutschen Lehnwörtern ist im Russischen bis heute nur mehr ein Bruchteil erhalten. Die genaue Zahl beläuft sich in der Literatur auf 24 solcher fortlebenden Entlehnungsfälle in der russischen Sprache. Stellvertretend für diese Gruppe können folgende Beispiele notiert werden: *persik* (Pfersich), *balka* (Balken), *mindal'* (Mandel), *ratman* (Ratsherr), *škiper* (Kapitän eines Handelsschiffes), *stal'* (Stahl), *bot* (kleines Boot) u.v.a.m. (vgl. THOMAS 1978, 232).

Jedoch wurde nicht nur mittelniederdeutscher Wortschatz ins Russische transportiert, sondern auch Russismen fanden zur Zeit des hansischen Russlandhandels Einzug in die mittelniederdeutsche Sprache (vgl. BELLMANN 2004, 3236). In der Zeitspanne vom 13. bis zum 15. Jahrhundert sind durch die hansisch-russische Handelsbeziehung rund 40 Wörter aus dem Russischen in das Mittelniederdeutsche entlehnt worden (vgl. BIELFELDT 1967a, 137). Aus der Interferenzrichtung *Russisch* > *Mittelniederdeutsch* erfolgten die meisten Übernahmen aus dem Russischen aus dem Bereich der Pelzwaren. Exemplarisch kann auf folgende mittelniederdeutsche Bezeichnungen, die dem Russischen entnommen worden sind, verwiesen werden: *Lasten/Lastken* (Wieselfelle) von *laska/lastka*, *Doinisse* (aus zweien zusammengestücktes Fell) von *dvojnica*, *Schevenisse* von *ševnica* (Fell besonderer Art), *Merlitzten* von *merlica* (Fell eines toten Schafes) sowie *Jufften/Juchten* (spezielle Lederart) von *juft'*. In diese Kategorie der Pelztiere zählen auch die schon früh durch den Seehandelsweg vom Russischen ins Deutsche gelangten Wörter *Zobel* und *Hamster* (vgl. BELLMANN 2004, 3236f.).

Zusätzlich zu den Begrifflichkeiten von verschiedenen Waren, kam es auch zu einer mittelniederdeutschen Adaption von technischen Termini aus dem Russischen. Folgende Beispiele können für diese Interferenz angeführt werden: *Struse* (Flussschiff) von *struga*, *Lodje* (Leichterschiff) von *lodija* (großes Transportboot), *Prahm* (niedriges, flaches Spezierschiff zur Verwendung in Seehäfen) von *parom* (Fähre), *Klete* (Speicher) von *klet'*, *Besemer* (Schnellwaage) von *bezmen*, *Pristav* (russischer Beamter) von *pristav*, *Tolke* (Dolmetscher) von *tolk* (vgl. l. c., 3236).

Nicht alle dieser hanesprachlichen Russismen können als indigen russische Ausdrücke deklariert werden. Einige dieser russischen Wörter haben ihren Ursprung bereits auch in einer

anderen Sprache. Erkennbar ist dies beispielsweise bei den Lexemen *juft*’ und *bezmen*, die aus dem Persischen und Türkischen stammen (vgl. BELLMANN 2004, 3236).

Die russischen Bezeichnungen, die ins Mittelniederdeutsche Eingang gefunden haben, sind hinsichtlich ihrer Lebensdauer zeitlich stark begrenzt. Lediglich während des Bestehens der Hanse und des damit verbundenen hansischen Russlandhandels sind sie in der mittelniederdeutschen Sprache anzutreffen. Nach der hansischen Zeit verschwinden diese Russismen beinahe ausnahmslos wieder aus der deutschen Sprache. Zu den wenigen Elementen, die sich im deutschen Sprachsystem verankert haben, zählen zum einen die sich in der Regionalsprache angesiedelten Ausdrücke *Prahm* und *Besemer* sowie das in der niederhochdeutschen Schrift- und Standardsprache verweilende Lexem *Juchten* (vgl. l. c.). Bielfeldt nennt in seiner Abhandlung *Russische Lehnwörter in deutschen Mundarten* auch solche Wörter, die sich in niederdeutschen Mundarten bis heute erhalten haben. Dazu zählt u. a. das für den Brandenburger Dialekt typische Wort *Kaliet/Koleta*. Vom Russischen wurde es einst als *калма* ins Mittelniederdeutsche als *Kalite* übernommen (vgl. BIELFELDT 1967b, 628).

Diese wechselseitige Beeinflussung der russischen und mittelniederdeutschen Sprache wird in der Literatur folgendermaßen wahrgenommen (vgl. BELLMANN 2004, 3236):

„Die beiderseitige Interferenz führte zu einem wechselseitig komplementierenden lexikalischen Ausbau von zwei parallel verfügbaren einzelsprachlichen aber fachidentischen Fachsprachen, einer mnd. [mittelniederdeutschen] und einer russ. [russischen]’ (l. c.; Einfügung: K. KOLLER).

4.3.5.2 Kulturelle Beeinflussung

Die wirtschaftliche Handelsverbindung zwischen der Deutschen Hanse und Russland brachte nicht nur eine gegenseitige sprachliche Beeinflussung mit sich, sondern wirkte sich auch auf die Kulturen beider Völker aus (vgl. KOCH 2002, 33).

Zu einer gegenseitigen Beeinflussung kam es in vielen Bereichen des geistig-kulturellen Lebens. Hier stellen Bereiche wie Kunst, Literatur und Wissenschaft eine wichtige Rolle dar. Auch auf dem Gebiet der Architektur und des Kunsthandwerkes lassen sich noch heute die deutsch-russischen Beziehungen nachweisen. Der Handel, der in der Literatur fast ausnahmslos zentralisiert wird, war lediglich der Ausgangspunkt und der Anstoß für eine weiterreichende Breitenwirkung des deutsch-russischen Kulturaustausches. Das Erbe dieser Handelsbeziehung wird jedoch nur von wenigen Autoren thematisiert, weshalb spezielle

Hansehistoriker immer wieder versuchen, auf diesen Kulturaustausch aufmerksam zu machen (vgl. ANGERMANN 1998, 73ff.). Für ‚[...] die jeweilige Kenntnis des anderen, gegenseitige Beeinflussung im Alltagsverhalten und in der materiellen Kultur [...]‘ (l. c., 73; Auslassung: K. KOLLER) war der Handel zwischen den Hanseaten und den Russen maßgeblich verantwortlich. All diese kulturellen Annäherungen und Adaptierungen hatten, im Gegensatz zur Beeinflussung auf sprachlicher Ebene, weit über die deutsch-russische Handelsbeziehung Bestehen (vgl. l. c., 73ff.).

Exemplarisch seien hier zwei dieser zahlreichen Berührungspunkte dargelegt. Beispielsweise kam es in den 30er Jahren des 15. Jahrhunderts zu sehr intensiven kulturellen Kontakten zwischen dem russischen und dem norddeutschen Raum. Verantwortlich für diesen kulturellen Austausch war der Palastbau für Erzbischof Evfimij II. in Novgorod. Für die Bautätigkeit wurden Baumeister aus Norddeutschland nach Novgorod beordert. Ein weiterer Einfluss auf kultureller Ebene ist Ende des 15. Jahrhunderts zu verzeichnen. Er betrifft jedoch nicht erneut den architektonischen Bereich, sondern die literarische Ebene. Zu dieser Zeit sind erstmals deutsche Druckwerke nach Russland gelangt. Diese wurden unter Erzbischof Gennadij in Novgorod vom Deutschen ins Russische übersetzt (vgl. KOCH 2002, 33).

4.4 Allgemeine Entstehung der Gesprächsbücher

Die Entstehung von handschriftlichen Unterrichtsmaterialien ist eng verbunden mit dem obig dargelegten Aufschwung der hansischen Konkurrenten und dem Niedergang des kommerziellen und sprachlichen Monopols (vgl. GERNENTZ 1988, 24f.). In der Sprachgeschichte werden die deutsch-russischen Gesprächsbüchern spätestens seit dem 16. Jahrhundert verzeichnet. Daraus kann gefolgert werden, dass es bereits eine fast 500-jährige Tradition im Hinblick auf das Erlernen der russischen Sprache durch Deutsche mithilfe von schriftlichen Mitteln gibt (vgl. GÜNTHER 1994, 49).

Denn obwohl Ureland in den Sprachbüchern sogar den ‚Schlüssel zur Erschließung des östlichen Marktes mit seinen unerhört großen Reichtümern‘ (URELAND 1987, XXIII) zu sehen meint, musste man ungemein lange auf deren schriftliche Realisierung warten. Verwunderlich ist hier auch, dass es die Deutsche Hanse schaffte, ohne im Besitz derartiger schriftlicher Sprachmaterialien gewesen zu sein, über einen doch beachtlich langen Zeitraum den russischen Handelsraum sprachlich zu monopolisieren und ihn unter ihre Kontrolle zu

bringen. Aber genau dieser Mangel an schriftlichen Aufzeichnungen war für ihre Monopolstellung hauptverantwortlich (vgl. GERNENTZ 1988, 22ff.).

Grund für diese doch recht große Verzögerung war, dass die deutschen Hansestädte ihre Monopolstellung unter allen Umständen behalten wollten und somit der Konkurrenz, v. a. den Niederlanden, keinen Platz lassen wollten. Deshalb schufen sie nicht sofort schriftliche Unterlagen, Vokabularien und derartige Gesprächsbücher, wie sie schon für den Handelsverkehr zwischen den deutschen und italienischen Städten üblich waren (vgl. l. c., 23).

Dieses Fehlen an schriftlichen Unterrichtsmaterialien machte es für die Konkurrenten beinahe unmöglich, Fortschritte im Bezug auf das Erlernen der russischen Sprache erreichen zu können. Erst ab dem 16. Jahrhundert, als die Handelsgegner der Deutschen Hanse ihre Stellung im Handel ausbauen und behaupten konnten, kann eine rege Tradition hinsichtlich der Entstehung der deutsch-russischen Sprachbücher wahrgenommen werden. Da es durch die Expansion der Konkurrenten nicht mehr möglich war, sie dauerhaft von der russischen Sprache fernzuhalten, wurde es auch überflüssig, die Nichtverschriftlichung der Gesprächsbücher seitens der Hanse weiter zu forcieren. Dieses Faktum war für das Entstehen der Sprachbücher maßgebend (vgl. l. c., 23ff.).

Es stand den deutsch-russischen Aufzeichnungen demnach nichts mehr im Wege, wodurch sie endlich ihren Vorgängern, den deutsch-italienischen Sprachbüchern, nachfolgen konnten. Durch das tatsächliche Entstehen der deutsch-russischen Gesprächsbücher war der lang ersehnte Weg zum komfortablen russischen Spracherwerb endlich frei (vgl. l. c., 24f.).¹⁵

4.5 Spezifische Entwicklung der einzelnen Gesprächsbücher

Einführend muss festgehalten werden, dass diese aus der Frühneuzeit stammenden Gesprächsbücher im 16. und in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts einen großen Aufschwung erlebten. Die bis in die heutige Zeit überlieferten Sprachbücher können lückenlos in diese Zeitperiode datiert werden. Auffallend ist jedoch, dass lediglich rund 15 dieser handschriftlichen deutsch-russischen Gesprächs- und Wörterbücher sowie

¹⁵ An dieser Stelle ist eine Zusatzinformation vonnöten: viele der deutsch-russischen Gesprächsbücher (z. B. das Sprachbuch Tönnies Fonnes) stammen aus einer Zeit, in der der hansisch-russische Handel unter Boris Godunov nochmals eine Wiederbelebung erfuhr (vgl. hierzu *Fußnote 13*). Godunov räumte den Kaufleuten aus Lübeck im Jahre 1603 spezielle Sonderrechte in den Städten Nordwestrusslands ein. Der neuerliche Aufschwung war jedoch nicht von einer langen Lebensdauer gekennzeichnet (vgl. PICKHAN 2001, 504f.).

Grammatiken erhalten sind. In der Literatur ist dieser Überlieferungsmangel jedoch nicht verwunderlich (vgl. GLÜCK/PÖRZGEN 2009, X), denn

„Wörterbücher und Gesprächsbücher [...] stellten Gebrauchsgegenstände dar, die nach Erfüllung ihres Zweckes in der Regel nicht archiviert, sondern weggeworfen wurden“ (l. c.; Auslassung K. KOLLER).

Zu dieser Kategorie der archivierten Sprachbücher wird im Folgenden kurz Bezug genommen. Die Auflistung nimmt aber nur überblicksmäßig zu den bedeutendsten deutsch-russischen Gesprächsbüchern des 16. und 17. Jahrhunderts Stellung, weshalb von keiner vollständigen Beschreibung ausgegangen werden darf.¹⁶

- *Einn Russisch Buch* – Thomas Schroue

Das älteste bekannte russische Sprachlehrbuch ist eine Handschrift, deren Original vermutlich bereits aus dem Ende des 15. Jahrhunderts stammt. Es handelt sich hierbei um das bekannte russisch-hochdeutsche *Einn Russisch Buch*. Die sich heute in der Universitätsbibliothek von Krakau befindliche Version dieser Aufzeichnungen ist jedoch mit dem Jahr 1546 datiert. Es wird angenommen, dass diese lediglich eine Kopie der Originalhandschrift darstellt. Als dessen Autor wird *Thomas Schroue* vermutet, wobei auch dies nicht zweifelsfrei bestätigt werden kann. 1992 veröffentlichten A. Fałowski und W. Witkowski diese Handschrift als Faksimile (vgl. GÜNTHER 1994, 49). Interessant ist hier v. a. die Wahl der Sprachform. Die Tatsache, dass der deutsche Textteil auf Hochdeutsch verfasst wurde, unterstreicht einmal mehr das im 16. Jahrhundert einsetzende Zweisprachigkeitsverhältnis von Niederdeutsch und Hochdeutsch (vgl. PETERS 1987, 84f.).

- *Ein Rusch Boeck*

Aus dem 16. Jahrhundert ist ein weiteres russisch-deutsches Gesprächsbuch mit dem Titel *Ein Rusch Boeck* überliefert. Der Autor sowie der Verfassungsort sind unbekannt. Die Handschrift befindet sich in der Universitätsbibliothek von Krakau. 1994 wurde es von A. Fałowski ediert (vgl. GÜNTHER 1999, 11f.).

- *Russisch-niederdeutsches Gesprächsbuch* – Tönnies Fonne

Diesen zwei Ursprungsgesprächsbüchern folgt das hier in dieser Arbeit schon mehrmals zitierte Werk von *Tönnies Fonne*. Es handelt sich hierbei um das *russisch-niederdeutsche*

¹⁶ Eine umfassende tabellarische Auflistung jener Werke, die in die Kategorie der Gesprächsbücher zuzuordnen sind, findet sich u. a. auch bei Günther (vgl. GÜNTHER 1994, 49f. und GÜNTHER 1999, 10ff.) und Gernentz (vgl. GERNENTZ 1988, 33ff.).

Gesprächsbuch aus dem Jahre 1607. Verfasst wurde es von Fonne in Pskov. Heute befindet sich die Handschrift in der Königlichen Bibliothek Kopenhagen. Sie wurde 1961 (von L. L. Hammerich et alii), 1970 (von L. L. Hammerich und R. Jakobson), 1985 (von A. H. Baar) und 1986 (von H. J. Gernentz) umfassend ediert und somit der Welt zugänglich gemacht (vgl. GÜNTHER 1999, 11f.). Auffallend bei Fannes Gesprächsbuch ist die Wahl der Sprache, denn die deutschen Teile sind großteils auf Niederdeutsch verfasst, obwohl bereits seit dem 16. Jahrhundert das Hochdeutsche seinen Anspruch auf die amtierende Schriftsprache geltend machte. Dieser Umstand beweist einmal mehr, dass zu dieser Zeit im deutschen Sprachgebiet sowohl das Niederdeutsche als auch das Hochdeutsche gleichwertig nebeneinander zur Anwendung kamen (vgl. PETERS 1987, 84f.).

- *Hochdeutsch-russisches Elementarbuch – Heinrich Newenburgk*

Im Gegensatz zu Tönnies Fonne verfasste *Heinrich Newenburgk* nur wenige Jahre später, genau gesagt im Jahre 1629, ein *hochdeutsch-russisches Elementarbuch*, als dessen Entstehungsort Novgorod vermerkt ist. Es existiert eine Edition aus dem Jahre 1964, die auf E. Günther zurückzuführen ist. Die Handschrift selbst wird in der Bibliothek der Franckeschen Stiftungen in Halle aufbewahrt (vgl. GÜNTHER 1994, 49).

- *Anonymes russisches Gesprächsbuch*

In der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts wurde ein anonymes russisches Gesprächsbuch verfasst. Der Entstehungsort ist unbekannt. Ediert wurde die Handschrift von Sørensen im Jahr 1962. Sie ist in der Königlichen Bibliothek Kopenhagen aufbewahrt (vgl. l. c. 1999, 11f.).

- *Wordtboech van nederduijts in russe sprach oversettet – Johannes von Heemer*

1696 verfasste *Johannes von Heemer* in Archangel'sk ein niederdeutsch-russisches Gesprächsbuch mit dem Titel *Wordtboech van nederduijts in russe sprach oversettet*. Aufbewahrt ist die Handschrift in der Landesbibliothek Hannover. E. Günther lieferte 1964 eine Edition (vgl. l. c.). Erwähnenswert ist hier, dass auch am Ende des 17. Jahrhunderts die niederdeutsche Sprache noch in schriftlicher Form zur Anwendung gebracht wurde (vgl. PETERS 1987, 84f.).

4.6 Nachfolger der Gesprächsbücher

Das zahlreiche Aufkommen dieser Niederschriften nimmt bereits kurz nach ihrem Entstehungshöhepunkt gegen Ende des 17. Jahrhunderts mit dem letzten wichtigen Gesprächsbuch von Johannes von Heemer im Jahre 1696 ab. Eine Wende in der Entstehungsgeschichte der Sprachbücher ist zu dieser Zeit schon vorhersehbar. Es kommt zum allmählichen Erliegen dieser Gattung von Sprachlehrmaterialien (vgl. PICKHAN 2001, 509). Das Wesen der Gesprächsbücher erlebt jedoch in den darauffolgenden Jahrhunderten eine Weiterentwicklung in Form anderer Aufzeichnungen.

4.6.1 Grammatiken und Wörterbücher

Als unmittelbare Nachfolger der deutsch-russischen Sprachbücher und maßgeblich als Grund für dieses scheinbare Aus-der-Mode-Kommen der Gesprächsbücher wird in der Literatur meist das großflächige Entstehen von Wörterbüchern und Grammatiken angeführt. Mithilfe dieser Mittel konnte ein systematischer Spracherwerb erzielt werden. Exemplarisch kann hierfür die 1696 in Erscheinung tretende *Grammatica Russica* von *Heinrich Ludolf* genannt werden. Diese neue Art der Sprachvermittlung in Form von Grammatiken und Wörterbüchern kann als direkte Weiterentwicklung der ursprünglichen deutsch-russischen Gesprächsbücher angesehen werden (vgl. l. c.).

4.6.2 Moderne Sprachreiseführer

In der Literatur werden die damaligen deutsch-russischen Gesprächsbücher als Vorläufer der heutigen Sprachführer behandelt. Grund dafür ist, dass diese auch viele verschiedene Bereiche des Lebens abdecken und in ihrem Aufbau und Inhalt den damaligen Sprachbüchern in vielerlei Weise gleichen (vgl. GERNENTZ 1988, 20). Dudens Beschreibung eines *Sprachführers* als

„(besonders bei Auslandsreisen zu benutzendes) kleines Buch, das die für den Alltagsgebrauch wichtigsten Wörter und Wendungen der fremden Sprache mit Ausspracheangaben und Grundregeln der Grammatik enthält“ (DUDEN online, Stichwort Sprachführer)

macht jedoch deutlich, dass bei den heutigen Sprachführern vermehrt der nicht kommerzielle Zweck, d. h. das private Vergnügen im Rahmen von Reisen, im Vordergrund steht. Sie sollen den Reisenden eine Verständigung in der jeweils ansässigen Landessprache ermöglichen (vgl. www.langenscheidt.de). In der einschlägigen Literatur wird vermehrt dieses Bild, in dem die

modernen zweisprachigen Reisesprachführer als Nachfolger der Gesprächsbücher gehandhabt werden, erzeugt (vgl. GERNENTZ 1988, 20).

4.6.3 Interkulturelle Kommunikationsschulungen

Aber nicht nur Sprachreiseführer haben in neuester Zeit wieder Konjunktur (vgl. PICKHAN 2001, 509). Einen Aufschwung erlebten auch sogenannte ‚Interkulturelle-Kommunikationsschulungen für im Rußland-Handel (sic!) tätige Geschäftsleute‘ (l. c.).

Im Zusammenhang mit derartigen Schulungen etablierten sich auch spezifische Lehrbücher. Exemplarisch sei hier das von *Kappel und seinen Kollegen* 1992 verfasste Lehrbuch *Verhandeln mit Russen. Gesprächs- und Verhaltensstrategien für die interkulturelle Geschäftspraxis* hervorgehoben (vgl. l. c.), das Pickhan zufolge ‚als Beleg für die erstaunliche Modernität der frühneuzeitlichen Textdokumente [...]‘ (l. c.; Auslassung: K. KOLLER) herangezogen werden kann.

Die Autoren des Lehrbuches vertreten darin die Meinung, dass ein Mitarbeiter mit Russischkenntnissen der eigenen Firma viel mehr Nutzen bringt, als es ein russischsprachiger Dolmetscher je vermögen könnte. Als eine unumgängliche Voraussetzung für erfolgreiche Geschäfte sehen sie die auf persönlicher Ebene stattfindende stabile Beziehung zum Handelspartner. Wirtschaftliche Erfolge kann eine Firma oft erst nach einem intensiven Kontaktaufbau mit dem russischen Handelspartner verzeichnen. Dieses private Interagieren zweier Geschäftspartner empfiehlt sich den Autoren zufolge oftmals durch Einladungen und Gastgeschenke (vgl. KAPPEL et alii 1992, 44f.). Kappel et alii weisen auch darauf hin, dass es für deutsche Geschäftsleute hinsichtlich eines positiven Geschäftsabschlusses essentiell sein kann, der Emotionsanfälligkeit der russischen Verhandlungspartner Beachtung zu schenken (vgl. l. c., 148f.).

Diese kurze Charakterisierung lässt schon deutlich erkennen, dass in derartigen Schulungen und Lehrbüchern das ursprüngliche Wesen der zweisprachigen Gesprächsbücher fortbesteht (vgl. PICKHAN 2001, 509). Pickhan schreibt in ihrer Abhandlung über Fonnes Gesprächsbuch zu dieser Weiterentwicklung der Sprachbücher im Sinne von Kappels et alii Werk folgenden Kommentar: ‚Der junge Tönnies Fonne wußte (sic!) all dies vermutlich bereits zu Beginn des 17. Jahrhunderts‘ (l. c.).

5 AUFBAU UND INHALT DER GESPRÄCHSBÜCHER

Dieses Kapitel setzt sich mit dem inhaltlichen Aspekt der deutsch-russischen Gesprächsbücher auseinander. Zu Beginn wird der **allgemeine Aufbau** dieser Aufzeichnungen nachgezeichnet, ehe im Anschluss daran die einzelnen Teilbereiche (d. h. **Lexik-, Gesprächs- und Grammatikteil**) genauer charakterisiert werden. Zusätzlich dazu wird zu einigen formalen sowie inhaltlichen Besonderheiten (z. B. Namensverzeichnis und Sprichwörtersammlung) explizit Stellung genommen. Das Ende des Kapitels bildet zusammenfassend die **inhaltliche und formale Darstellung des Gesprächsbuchs Tönnies Fonnes**.¹⁷

5.1 Allgemeiner Aufbau

Den deutsch-russischen Gesprächsbüchern unterliegt allesamt die gleiche Zielsetzung, nämlich den Handel zwischen der Deutschen Hanse und Russland durch gezielten Spracherwerb möglich zu machen. Diese Tatsache begünstigt den Aufbau und Inhalt der Sprachbücher maßgeblich, denn ihre inhaltlichen Gliederungen ergeben sich erst durch die Ziele, die die Gesprächsbücher verfolgen (vgl. GERNENTZ 1988, 18). Bedingt durch diese idente Zweckverfolgung der Aufzeichnungen ist in allen Gesprächsbüchern eine Parallelität und Kontinuität in Hinblick auf deren Inhalt zu vermerken. Bei der genauen Durchsicht verschiedener Sprachbücher können demnach immer wiederkehrende Elemente (v. a. im Bereich der Lexik) herausgefiltert und Gemeinsamkeiten festgestellt werden (vgl. l. c., 45ff.).

Prinzipiell bestehen alle deutsch-russischen Gesprächsbücher aus zwei Teilen: einem lexikalischen Abschnitt sowie einem praxisorientierten Gesprächs- und Redewendungsteil. Bei manchen Sprachbüchern kommt zu diesen zwei Bereichen noch ein dritter Teil hinzu. Dabei handelt es sich um grammatikalische Darlegungen (vgl. GÜNTHER 1994, 52ff.).

Der formale Aufbau der einzelnen Bestandteile lässt in allen Gesprächsbüchern Ähnlichkeiten erkennen. In fast allen Sprachbüchern werden die Abschnitte sowohl auf Russisch in kyrillischen Lettern als auch in lateinischer Schrift auf Deutsch wiedergegeben. Zusätzlich dazu ist manchmal auch eine Transkription des russischen Textes in lateinischer Schrift zu finden. Im lexikalischen Teil wird das Vokabular entweder in zwei oder drei Spalten

¹⁷ Für genauere Inhalts- und Aufbaubeschreibungen zu anderen Gesprächsbüchern kann auf Gernentz' Inhaltsanalyse verwiesen werden (vgl. GERNENTZ 1988, 36–76). Zusätzlich dazu können auch den Einführungen der einzelnen Editionswerke Informationen entnommen werden (vgl. GÜNTHER 1999, 14–18; GÜNTHER 2002, 7–11; HAMMERICH et alii 1961, 11–16; FAŁOWSKI 1994, 12–16 und FAŁOWSKI/WITKOWSKI 1992, 15–18).

nebeneinander aufgeteilt. Die Position des russischen und deutschen Textes auf der linken oder rechten Seite variiert in den Sprachbüchern. Für den Gesprächsteil ist meistens eine vertikale Anordnung des russischen und deutschen Textes charakteristisch (vgl. GERNENTZ 1988, 36ff.).

5.2 Lexikalischer Teil

Die Auflistung der Lexik ist zusammen mit dem praxisorientierten Gesprächsteil der wichtigste Abschnitt der Gesprächsbücher (vgl. l. c., 48).

Das Vokabular ist in den meisten Sprachbüchern nicht alphabetisch geordnet, wie es für Wörterbücher charakteristisch ist, sondern thematisch nach Sachgebieten. Eine einzige Ausnahme stellt hier das niederdeutsch-russische Sprachbuch von Johannes von Heemer dar, in dem sowohl eine thematische als auch eine alphabetische Vokabelliste zu finden ist. Die Themengruppen sind in fast allen deutsch-russischen Sprachbüchern ident, lediglich ihre Reihenfolge und Aufteilung differiert ab und zu (vgl. GÜNTHER 1994, 54).

Im lexikalischen Teil geht es nicht vorrangig darum, die gesamte Lexik zu erfassen, sondern hauptsächlich die für den Kaufmann wichtigen Fachwörter zusammenzutragen. Im Vordergrund stehen hier die Themengebiete *Ware*, *Transport* und *Geographie*. Zusätzlich dazu werden in manchen Gesprächsbüchern (z. B. bei Tönnies Fonne) wichtige russische Handelsstädte und –wege sowie spezielle Waren, die für den Russlandhandel charakteristisch sind, miteinbezogen und aufgelistet (vgl. l. c., 53f.).

Neben dem für den Handel typischen Vokabular finden sich im Lexikteil der Gesprächsbücher auch einige Themengebiete, die dem Alltag entnommen sind. Exemplarisch können hier folgende Gruppen angeführt werden: *die christliche Religion*, *das Universum* (d. h. Gesteine, Metalle, Erde, Jahreszeiten), *die Pflanzen- und Tierwelt* (d. h. Bäume, Vögel, Fische) sowie *der Mensch und sein Umfeld* (d. h. menschliche Gliedmaßen, Krankheiten, Verwandtschaftsbeziehungen) (vgl. l. c., 54).

Ein Charakteristikum des thematisch angeordneten Vokabulars ist dessen Abstammung von lateinischen Nomenklatoren. Die deutsch-russische Lexiksammlung der Gesprächsbücher übernimmt Teile des Systems der thematischen Wortlisten der frühen humanistischen Lateinlehrbücher. Viele Kategorien sind ein Relikt der damaligen Zeit (vgl. l. c.). Sichtbar wird das vor allem an jenem Vokabular, das in keinster Weise in Verbindung zum

Russlandhandel steht und trotzdem in der Auflistung Platz findet. Exemplarisch können hier einige Tierbezeichnungen angeführt werden: *Drache, Einhorn, Papagei* und *Kanarienvogel*. Man geht davon aus, dass die Verfasser der deutsch-russischen Sprachbücher durch die Überlieferung der humanistisch-gelehrten Tradition der Lexikographie davon Kenntnis erlangten und eine Übernahme der Vokabellisten der lateinischen Nomenklatoren für sinnvoll befanden (vgl. GERNENTZ 1988, 59f.). Ihre Orientierung an den lateinischen Vorbildern verstärkt sich auch durch das oftmalige Voranstellen der Themengruppe *Von Gott und himmlischen Dingen* an den Beginn der Vokabularlisten, wodurch dem damaligen religiösen Weltbild Respekt gezollt wird (vgl. GÜNTHER 1994, 54).

Eine Besonderheit des lexikalischen Teils stellen spezielle Listen mit deutsch-russischen bzw. russisch-deutschen Entsprechungen für männliche und weibliche Vornamen dar. Grund dafür ist, dass diese Listen für die Erstellung von Dokumenten eine durchaus wichtige und nützliche Rolle spielten, da dadurch eine gewisse Regelmäßigkeit bei der Einreiseregistrierung sowie bei der Ausstellung von Amtspapieren garantiert werden konnte (vgl. l. c. 1999, 35). Es wird demnach das Ziel verfolgt, mithilfe dieser Register Namengleichungen und -äquivalente aufzustellen (vgl. l. c. 1994, 54).

Bei den Namenslisten lassen sich zwei Teile unterscheiden. Zum ersten zählen solche Namen, die im Zusammenhang mit der christlichen oder antiken Tradition stehen. Dies bedeutet, dass die Namen auf ein und denselben Ursprung (z. B. hebräisch, griechisch oder lateinisch) zurückgehen und deshalb eine ähnliche Lautung im Deutschen und Russischen aufweisen, vgl. *Daniel* vs. *Данила*, *Elias* vs. *Ил'я*, *Michael* vs. *Михаила* und *Paull* vs. *Павель* (vgl. l. c. 1999, 36).

Zum zweiten Prinzip gehören jene deutschen Namen, für die im Russischen ein ähnlich klingendes Äquivalent vorhanden ist. Zu beachten ist hier jedoch, dass es sich bei den Namen nicht um Verwandtschaften handelt. Zur Untermauerung dieser Aussage, können folgende Beispiele herangezogen werden: *Rudolph* vs. *Родивон*, *Regina* vs. *Орина*, *Adolf* vs. *Олфереи* und *Herman* vs. *Еремеи* (l. c., 36f.).

Zusätzlich zu diesen gewöhnlichen Namen wird auch der Titel des Zaren in einigen Sprachbüchern explizit angeführt. Dieser musste nämlich ausnahmslos bei allen Schriftstücken fehlerlos wiedergegeben werden (vgl. l. c. 1994, 53).

5.3 Praxisorientierter Gesprächs- und Redewendungsteil

Die Ausführungen des Gesprächs- und Redewendungsteils sind, neben der Erfassung der handels- und alltagsüblichen Lexik, das zweite große Anliegen der Gesprächsbuchverfasser (vgl. GERNENTZ 1988, 48).

Dieser Abschnitt besteht meist aus vollständigen und unvollständigen Sätzen sowie einer Aneinanderreihung von Sätzen. Zwischen den einzelnen Redeteilen besteht nur selten eine inhaltliche Beziehung. Den Antworten des Gesprächspartners wird nur sporadisch Ausdruck verliehen, wodurch es sich nicht um klassische Dialoge handelt. Demnach ging es den Autoren nicht vorrangig darum, einen kohärenten Text, im Sinne eines Gesprächsdialogs, zu verfassen. Der Gesprächsteil sollte lediglich dazu dienen, dass der Kaufmann mithilfe dieser Sätze seinen Handelspartner anzusprechen vermochte (vgl. l. c., 48f.). Die Gespräche über den Handel werden den unterschiedlichen Handelssituationen angepasst und realitätsgetreu nachempfunden. Ziel dieser fachspezifischen Aufzeichnungen ist es, die sprachlichen Bedürfnisse der deutschen Kaufleute im Handel großflächig abdecken zu können (vgl. GÜNTHER 1994, 52ff.).

Dieser praxisorientierte Abschnitt bedient sich bei den meisten Autoren einer breiten thematischen Fächerung. Die Themen, die durchgängig in allen deutsch-russischen Gesprächsbüchern im Gesprächsteil behandelt werden, sind u. a. *Begrüßung*, *Erkundigung nach dem Ergehen nahestehender Personen* (z. B. Vater und Mutter), *Einladung und Bewirtung von Gästen*, *Einkauf für den persönlichen Bedarf oder im Rahmen des Handels mit Feilschen um den Preis und die Qualität der Ware*, *Anweisungen an Dienstboten* (z. B. Junge und/oder Mädchen) *zu Verrichtung häuslicher Arbeiten* (z. B. Ofenheizen, Wasserholen, Pferdepflege, Essenkochen) (vgl. l. c., 55).

Der Gesprächsteil geht demnach bei einigen Autoren über den Handel hinaus und bezieht Situationen aus dem alltäglichen Leben mit ein. Exemplarisch kann hier explizit ein von Johannes von Heemer behandeltes Thema hervorgehoben werden. Es handelt sich dabei um ein Gespräch über einen *Besuch eines Gartens*. Die darin angeführten Redeteile stehen keineswegs in Verbindung zum Russlandhandel und waren für die deutschen Kaufmänner auf ihren Russlandreisen nicht sonderlich nützlich. Man geht auch hier davon aus, dass die Beschäftigung mit derart handelsfernen Themen auf eine Übernahme aus den Schülergesprächen des Lateinunterrichts schließen lässt (vgl. GERNENTZ 1988, 48f.).

Obwohl der Gesprächsteil hauptsächlich an die mündliche Rede angelegt war, flossen an mancher Stelle auch Sprichwörtersammlungen, Briefmuster und religiöse Themen in diesen Abschnitt mit ein. Manchmal jedoch werden diese Ausführungen sogar als eigene Bereiche innerhalb der Gesprächsbücher deklariert. Fonne beispielsweise widmet sowohl der Aufzeichnung der Sprichwörter als auch den Darlegungen religiöser Texte und Briefmuster eigens dafür gekennzeichnete Teile (vgl. GERNENTZ 1988, 49f.).

Bei der genaueren Analyse der Sprichwörter sind die sich herausstellenden Unterschiede zwischen den einzelnen Gesprächsbüchern auffallend. Manche Autoren lassen diesen Bereich gänzlich außen vor, andere wiederum setzen den Schwerpunkt auf russische Sprichwörter, die ihnen als Ausgangsprodukt beim Verfassen dieses Teils dienen sollen. Sie versuchen eine möglichst genaue Übertragung dieser russischen Redensarten ins Deutsche erwirken zu können. Im Gegensatz zu dieser Vorgehensweise ist bei manch anderen Verfassern erneut ein Rückgriff auf die humanistisch-gelehrte Tradition zu erkennen. Diese Verbindung zu den Humanisten ist v. a. bei Johannes von Heemer zu vermerken: *met vragen gaet men na romen – Mit Fragen kommt man nach Rom* (vgl. l. c., 49).

Auch bei den Darlegungen der religiösen Textmuster ist keine vollkommene Übereinstimmung nachzuweisen. Unterschiede ergeben sich vor allem bei der Sprachwahl der einzelnen Sprachbücher. Die gängigsten vorzufindenden Varianten sind: deutsch-russisch, deutsch-polnisch, russisch-deutsch und nur russisch. Ein festbestehendes Faktum hinsichtlich dieser Aufzeichnungen ist lediglich, dass es sich bei diesen Texten in allen Gesprächsbüchern um Übernahmen bereits bestehender Aufzeichnungen handelt (vgl. l. c.).

5.4 Grammatischer Teil

Im Vergleich zum lexikalischen und gesprächsorientierten Abschnitt wird nur sehr selten ein morphologischer Teil in die Gesprächsbücher aufgenommen (vgl. l. c., 47).

Grund für diese Rarität ist der Fakt, dass sich die Autoren im 16. und 17. Jahrhundert einem gravierenden Problem gegenüber sahen. Denn zu dieser Zeit gab es noch keine Darstellungen der Grammatik der russischen Sprache, aus denen sie Strukturen übernehmen hätten können (vgl. GÜNTHER 1994, 55f.).

Einzig und allein Tönnies Fonne hat in sein Gesprächsbuch einen separaten Grammatikteil integriert. Er versucht darin, eine gewisse Systematik zu schaffen, indem er Regeln formuliert

und diese mit gewissen ausgewählten Beispielen belegt. Seine grammatikalischen Ausführungen zeichnet er der Tradition der lateinischen Grammatik nach. Für die Bezeichnung von grammatischen Kategorien macht er deshalb auch von lateinischen Termini Gebrauch. Seine Grammatikabhandlung bezieht sich bei ihm auf die Wortarten *Substantiv*, *Adjektiv*, *Verb* und *Pronomen*. Zusätzlich dazu führt er noch *Listen mit Adverbien*, *Konjunktionen* und *Verben* an (vgl. GERNENTZ 1988, 47f.).

Die Leistung, die Fonne damals schon im Stande war zu erbringen, ist angesichts der mangelnden grammatischen Vorlagen herausragend. Auch Hammerich und Jakobson würdigen seine Bemühung und Pionierarbeit auf dem Gebiet der Grammatik, wenngleich die Darstellungen bei Weiten noch nicht vollkommen sind (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970, XVI):

[...] Fenne tries to outline the essentials of Russian grammar, and notwithstanding all the scarcity and imperfection of this draft, one must remember that it was ventured far before all other native and foreign primers of Russian grammar' (l. c.; Auslassung: K. KOLLER).

5.5 Beispiel: Inhalt und Aufbau in Fannes Gesprächsbuch

Um vorangehende Aussagen zum inhaltlichen Aufbau der deutsch-russischen Gesprächsbücher zu veranschaulichen, wird exemplarisch ein Sprachbuch hinsichtlich seiner inhaltlichen Gliederung und seiner formalen Besonderheiten näher beleuchtet. Die Wahl fiel hier erneut auf das von Tönnies Fonne in Pskov verfasste niederdeutsch-russische Sprachbuch. Es ist mit seinen 502 erhaltenen Seiten mit Abstand das umfangreichste Gesprächsbuch der damaligen Zeit (vgl. GERNENTZ 1988, 45).

Zur inhaltlichen Strukturierung des Sprachbuchs liefert die nachfolgende Grafik überblicksmäßig die wichtigsten Informationen:

- 1. Titelblatt und Einführung**
- 2. Lexikalischer Teil** (nach Sachgebieten geordnet)
 - 2.1 Allgemeinwortschatz
 - 2.2 Spezialwortschatz für den russischen Handel
- 3. Grammatischer Teil mit Deklinations- und Konjugationsformen sowie nach Wortarten geordneten Wortlisten**
- 4. Gesprächsteil**
 - 4.1. Gespräche zu verschiedenen Themen
 - 4.1.1 Einführung in den Gesprächsteil
 - 4.1.2 Alltagsgespräche
 - 4.1.3 Floskeln und Beispiele für den amtlichen Schriftverkehr
 - 4.2 Handelsgespräche
 - 4.2.1 Allgemeine Handelsgespräche
 - 4.2.2 Gespräche beim Textilhandel
 - 4.2.3 Gespräche beim Pelzhandel
- 5. Sprichwörter und Redewendungen**
- 6. Religiöse Texte**
- 7. Briefmuster**
- 8. Zahlen und Alphabet**

Abb. 7: Inhaltliche Gliederung in Fonnes Gesprächsbuch
Quelle: modifiziert nach Gernentz (vgl. GERNENTZ 1988, 36f.)

Fonnes Aufzeichnungen sind äußerst übersichtlich gestaltet. Im gesamten Gesprächsbuch herrscht eine klare, durchgängige Gliederung. Jeder Hauptteil wird speziell gekennzeichnet und formal hervorgehoben. Im lexikalischen Abschnitt versucht Fonne die Übersicht dadurch zu bewahren, indem er den einzelnen Sachgebieten deutsche Überschriften voranstellt (vgl. GERNENTZ 1988, 37):

<i>Van goldtt vnnd suluer</i>	<i>Of Gold and Silver</i>
<i>Van krudern vnd gewurtze</i>	<i>Of Herbs and Roots</i>
<i>Vann allerley dutscher wahr</i>	<i>Of all Kinds of German Wares</i>
<i>Van allerley pelterienn</i>	<i>Of all Kinds of Skins</i>
<i>Van der ruschen muntte</i>	<i>Of Russian Coin</i>

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 75ff.)

<i>Van den veer elementenn</i>	<i>Of the four Elements</i>
<i>Namen der mahnte vnd dage</i>	<i>Names oft he Months and Days</i>
<i>Van frundtschop vnd thobehoringe</i>	<i>Of Kinship and family Ties</i>
<i>Van lender vnd steden</i>	<i>Of Countries and Cities</i>
<i>Von allerley vögeln wilt vnd tam</i>	<i>Of all Kinds of Birds, Wild and Tame</i>
<i>Vann huszgerade</i>	<i>Of Household Things</i>

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 19ff.)

Um ein Bild davon zu bekommen, wie die lexikalischen Aufzeichnungen tatsächlich realisiert wurden, dient die folgende Abbildung. Es handelt sich dabei um einen Originalausschnitt von Fonnes Niederschrift. Der Abdruck zeigt eine für den Handel zugeschnittene Vokabularliste mit der Überschrift *Van allerley ledder vnd huden* (*Of all Kinds of Leather and Hides*):

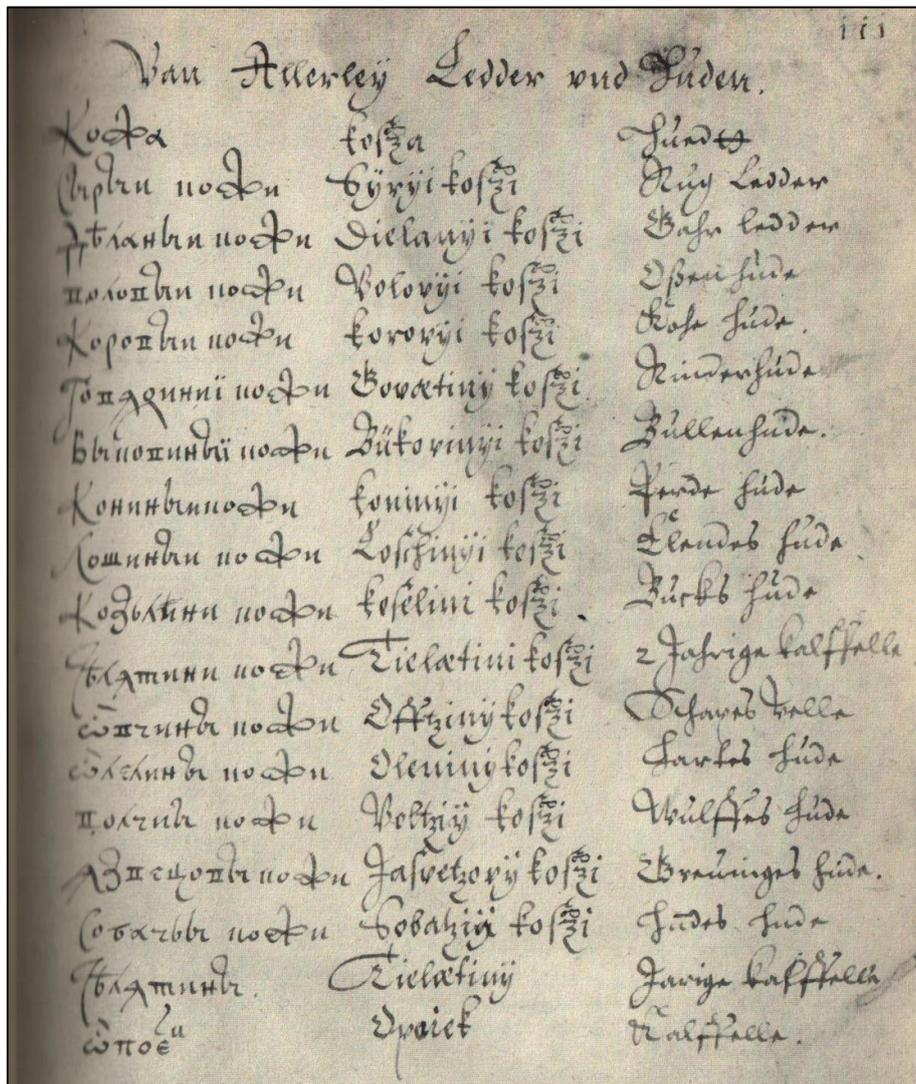


Abb. 8: Originalausschnitt von Fonnes Gesprächsbuch – Vokabelliste
 Quelle: HAMMERICH et alii 1961, Faksimile S. 111

Im Gesprächsteil werden der besseren Übersicht halber entweder russisch-deutsche Überschriften oder allgemeine, den Abschnitt betreffende Vorbemerkungen angeführt. Die Überschrift zur Handelskommunikation lautet beispielsweise wie folgt:

Volgett hirna van allerley dutscher vnd ruscher wahre. so de dutschen vptt lannt voren vnd wedder vth dem lande bringen

Here follows [a section] about all sorts of German and Russian goods, such as the Germans export into the country and bring back out of the country

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 75)

Danach findet sich noch folgende vorbereitende Einleitung, ehe es im Anschluss zur Anführung der tatsächlichen Gesprächssequenzen kommt:

Woimæ svætaia troytza

ias potzinu sdies pizatz kak nadob nemptzinu sruszinom torgovat, tovar kupit yli menæt tovar protiff tovaru, koli gospodi bogu lubo.

Im namen der hilligen drefoldicheitt.

wyll ich hir anfangen tho schriuen wo de dutschen behouen mytt den rußen tho koepslagen de wahre van ehn tho kopen edder tho buten wahr iegen wahr wen idt gade dem hern beleuett.

In the name of the Holy Trinity.

I shall begin here to write how the German(s) should trade with the Russian(s), buy wares (from them) or exchange ware against ware, if it please the Lord God.

(l. c., 231)

Den alltagskommunikativen Gesprächsteil leitet Fonne ähnlich ein:

Sdies ias bosŕieiu pomotziu potziu pizatt ruskuiu retzi kak nemtzinu sruszinom porusky govorit ot domoffnu diele y ffsækich dilech govoræ.

Hyr wyll ich mytt der hulpe gotts anfangen tho schriuen de rusche sprake alse de dutzschen myt den rußen behouen rusch tho spreken van den hußlichen vnd daglichen doende, vnd van allerley werke tho sprekende.

Here, with the help of God, I shall begin to write in the Russian tongue, how the German(s) should speak with the Russian(s) in Russian when conversing of domestic and (daily affairs) and of all kinds of business.

(l. c., 125)

Um nun ein Gefühl dafür zu bekommen, in welcher Art und Weise dieser Gesprächsteil realisiert wurde, sei exemplarisch folgendes Dialogbeispiel herausgegriffen:

[...]

Kakov tovar ty sym privösl? – Vmenæ iest dobri dobra tovar prodaszni, da iestzo ne priveszen, iestze na dorogo, ia tzeiu safftro all posafftro budet tovar sdies. – Koli tvoi tovar priveszon y ty pridi komne ffmoie podvorie, da skasi mne, ia chotzu kak budet prigose stoboiu torgovat.

Waterley wahr heffstu hyr gebracht? – Ich hebbe vthermahten gude wahr thokope vnd se is noch nicht gekamen, se is noch vp dem wege ich hape morgen oder auermorgen werdtt de wahre hir syn. – Wen dyne wahre gekomen is so kum in myne herberge vnd segge idtt my an, ich wyll alß redlich ist mytt dy kopslagen.

What kind of wares did you bring here? – I have extremely good wares for sale, but they have not yet arrived, they are still on the way; I expect tomorrow or the day after tomorrow the wares will be here. – When your goods have arrived, then come [to me] in my inn and tell me. I want to trade with you decently.

[...]

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 233ff.)

Nachfolgende Illustration zeigt erneut einen Originalausschnitt aus Fonnes Sprachbuch. Diesmal handelt es sich um einen Auszug aus dem Gesprächsteil:

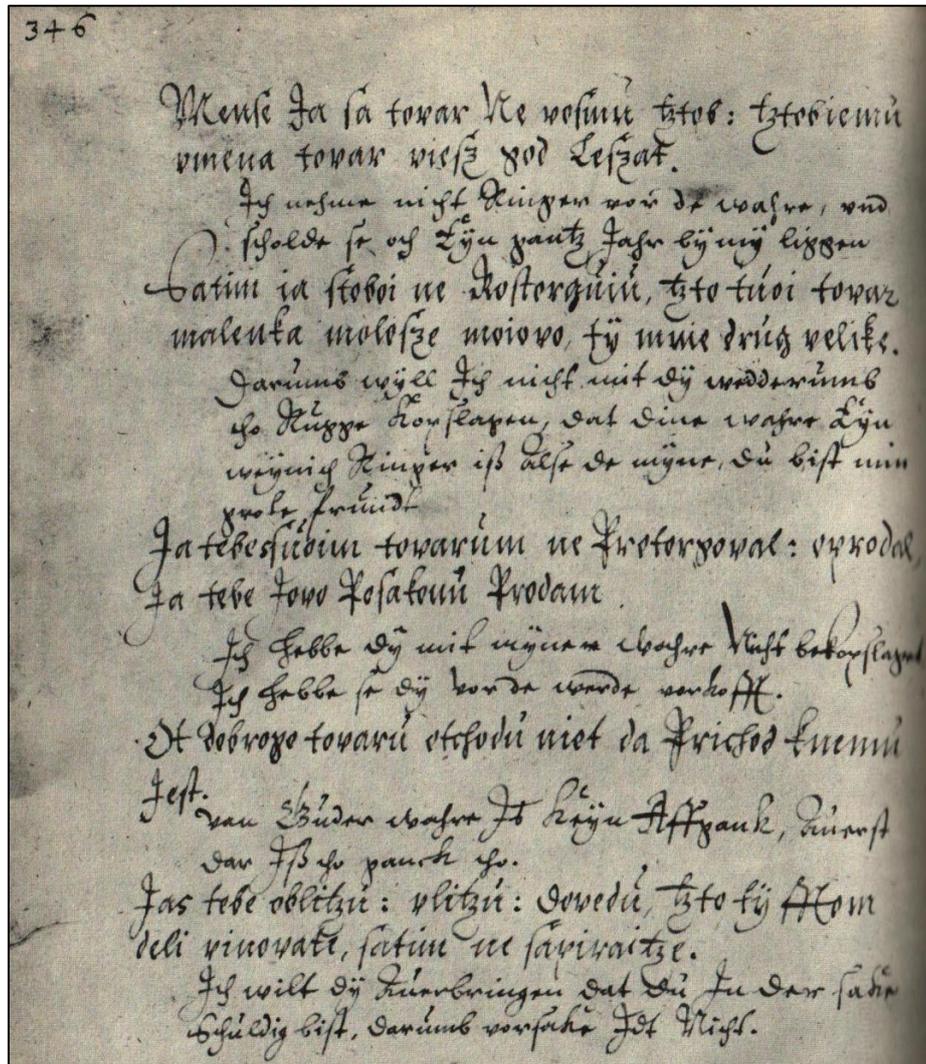


Abb. 9: Originalausschnitt von Fonnes Gesprächsbuch – Gesprächsteil
Quelle: HAMMERICH et alii 1961, Faksimile S. 346

Im Bereich der grammatikalischen Darlegungen werden bei den morphologischen Erläuterungen lateinische Termini verwendet, um neue grammatikalische Gebiete einzuführen (vgl. GERNENTZ 1988, 37).

Hinsichtlich des formalen Aufbaus bei Fonne ist anzumerken, dass der Schriftraum im Bereich der Lexik und der Morphologie in drei Spalten aufgeteilt wurde. Linkerhand befindet sich der russische Text in kyrillischer Schrift, in der Mitte wird der Platz von der Transkription des Russischen in die lateinische Schrift eingenommen und rechts davon ist der deutsche Text zu finden. Im Gesprächsteil hingegen wurde von Fonne eine andere Aufteilung bevorzugt. Hier findet sich zunächst die Transkription des russischen Textes, bevor im Anschluss daran der deutsche Text niedergeschrieben wurde. Um hier eine Übersicht zu bewahren, wurden die deutschen Ausführungen vom Rand eingerückt, der russische Text jedoch über die gesamte Seitenbreite verfasst (vgl. l. c.).

Die Sprachform in Fonnes Gesprächsbuch ist grundsätzlich niederdeutsch-russisch. Das Niederdeutsche ist genauer spezifiziert der Form des Mittelniederdeutschen zuzurechnen. Hinzu kommt aber der Fakt, dass teilweise auch das Hochdeutsche in die Ausführungen miteinfließt. Hauptsächlich wird die hochdeutsche Schriftform an jenen Textstellen zur Anwendung gebracht, die von einer Übernahme früherer Vorlagen zeugen. Zutreffend ist dies vor allem für jene Passagen, an denen Textbeispiele des amtlichen Schriftverkehrs, Briefmuster und religiöse Redeteile dargelegt werden. Ab und zu finden sich auch an anderen Stellen hochdeutschsprachliche Ausdrücke in den Aufzeichnungen (vgl. l. c., 38). Exemplarisch kann hier das Personalpronomen der 1. Person Singular angeführt werden, welches fast im gesamten Gesprächsbuch mit seiner hochdeutschen Schreibung *ich*, anstelle der niederdeutschen Lautung *ik* wiedergegeben wird (vgl. l. c., 152).

6 BEDEUTUNG DER GESPRÄCHSBÜCHER

Dieser Teil beschäftigt sich mit der Bedeutung der deutsch-russischen Gesprächsbücher und ihrem Stellenwert in der Sprachgeschichte. Den Beginn der Ausführungen wird zunächst eine **allgemeine Einführung** in diese Thematik markieren. In einem weiteren Schritt wird der sprachliche Aspekt der Sprachbücher untersucht. Hier gilt es vor allem der Frage, ob **Gesprächsbücher als linguistische Quellen** verwendet werden können, auf den Grund zu gehen. Im Zuge dieser Abhandlung soll geklärt werden, ob das ausgewertete Sprachmaterial der Gesprächsbücher für die Erforschung der damaligen Sprache herangezogen werden kann, oder ob es mangelnder Authentizität wegen in der Sprachgeschichte keine Beachtung finden darf. In zwei separaten Unterkapiteln wird zuerst das Pro und im Anschluss daran das Kontra der Verwendbarkeit aufgezeigt.

6.1 Allgemeine Bedeutung

Die Forschung über die im 16. und 17. Jahrhundert entstandenen deutsch-russischen Gesprächsbücher kam erst im 20. Jahrhundert vermehrt in Schwung (vgl. GÜNTHER 1999, 10). Die sprachhistorische Bedeutung dieser Aufzeichnungen wurde jahrzehntelang massiv unterschätzt und nicht beachtet (vgl. l. c. 1994, 55). Ausschlaggebend für die Ankurbelung der Forschungstätigkeit war vor allem der russische Sprachwissenschaftler B. A. Larin, der als erster auf die herausragende Bedeutung der Sprachbücher für die Erforschung der damals gesprochenen Alltagssprache aufmerksam machte. Er vertrat die Meinung, dass die Aufzeichnungen der russischen Sprache von Ausländern durchaus für die Sprachforschung von großer Signifikanz sind. Dieser Kundmachung seitens Larin folgend, nahmen auch Slawisten anderer Länder die Arbeit an der Forschung der von Nicht-Russen verfassten handschriftlichen Gesprächsbücher auf (vgl. l. c., 10).

Neben der sprachhistorischen Relevanz der Sprachbücher muss auch ihrer allgemeinen Bedeutung Beachtung geschenkt werden. Hammerich und seine Kollegen äußern sich beispielsweise über die herausragende Bedeutung des Gesprächsbuchs von Tönnies Fonne hinsichtlich der darin enthaltenen, ausschließlich geschichtlichen Aspekte. Es gewährt der Nachwelt einzigartige Einblicke in das deutsch-russische Handelstreiben vor rund 400 Jahren. Zusätzlich dazu erlangt man durch diese Aufzeichnungen wertvolle Informationen über das Alltagsleben der damaligen Zeit. Fonne gibt nämlich darin u. a. über soziale Beziehungen, Sitte und Moral Auskunft (vgl. HAMMERICH et alii 1961, 26):

„Fenne’s manual contains unusually valuable information on old Russian commercial terminology and phraseology, on the nomenclature of goods exchanged, and in particular on the language of the fur trade and textile production. It is an irreplaceable source not only for the history of Russian business language, but for the history of Russian trade itself. The colloquies recorded by the clever German observer actually introduce us into the old Pskov marketplace, and give a vivid and authentic picture of morals, economics, social relations and everyday life during the Time of Troubles’ (HAMMERICH et alii 1961, 26).

Auch Larin bezieht dazu Stellung, in dem er die reichhaltigen Dialoge in Fennes Gesprächsbuch folgendermaßen kommentiert (vgl. l. c.):

„Не только обдуман и выдержан тематический план диалогов, - им придана чисто литературная выразительность, и в отличие от драматической литературы того времени они поразительно реалистичны, точны в языковой характеристике участников диалога и богаты верно подмеченными чертами нравов и быта той страны и эпохи, какую описывают. Это конечно не художественная литература, это промежуточный жанр между научной или учебной и художественной литературой’ (l. c. zit. n. LARIN 1937, 6).

Squires betont ebenfalls in ihrem Werk ausdrücklich, dass die Gesprächsbücher ‚nicht nur als sprachhistorische, sondern auch als reichhaltige kulturwissenschaftliche Quellen von besonderem Interesse’ sind (SQUIRES 2009, 18). Ferner stellt sie fest, dass in diesen Sprachbüchern nicht nur wertvolles sprachwissenschaftliches Gut enthalten ist, sondern dass die darin vorkommenden Informationen wesentlich über die kulturellen, wirtschaftlichen und mentalen Besonderheiten und Eigenheiten sowohl des russischen als auch des deutschen Volkes Aufschluss geben (vgl. l. c.).

6.2 Sprachhistorische Bedeutung

Geht man nun der speziellen Frage nach, ob Gesprächsbücher als linguistische Quelle verwendet werden können, so trifft man in der einschlägigen Literatur auf einen markanten Streitpunkt. Zum einen sind Sprachwissenschaftler davon überzeugt, dass Gesprächsbücher die gesprochene Sprache der damaligen Zeit enorm gut widerspiegeln und man so zu wertvollen Informationen über den mündlichen Sprachgebrauch kommt. Zum anderen jedoch wird an deren Richtigkeit allgemein gezweifelt und deren Authentizität des Öfteren in Frage gestellt (vgl. BERGER 2002, 4).

6.2.1 Gesprächsbücher als wichtige authentische historische Quellen

Wie bereits erwähnt wurde, wird den von Ausländern verfassten Gesprächsbüchern des 16. und 17. Jahrhunderts im Zuge der Erforschung der russischen historischen

Sprachwissenschaft von einigen Linguisten eine bedeutende Rolle zugeschrieben (vgl. GÜNTHER 1999, 10). Grund dafür ist, dass sie als Belege der gesprochenen Sprache angesehen werden, wodurch sie zu einer wichtigen Quelle für die Untersuchung der tatsächlich gesprochenen Sprache, sei es das Russische, sei es das Deutsche (d. h. Niederdeutsche), der damaligen Zeit werden (vgl. GERNENTZ 1988, 20).

Dass aber die Linguisten den Gesprächsbüchern überhaupt einen derart hohen Stellenwert einräumen, ist dem obig bereits erwähnten russischen Sprachwissenschaftler B. A. Larin zu verdanken. Er war der erste, der sich mit den Aufzeichnungen der Ausländer beschäftigte und ihnen angemessene Bedeutung zukommen ließ. Fałowski zufolge stellen die Gesprächsbücher für Larin eine Hilfestellung bei der Dialektanalyse dar. Larin selbst vertrat die Ansicht, dass es zielführend sei, die Gesprächsbücher als Untersuchungsmaterial für die damalige Sprache heranzuziehen. Er verwehrt sich vehement gegen die Heranziehung von Denkmälern, an denen das Moskauer Schrifttum seine Spuren hinterließ (vgl. FAŁOWSKI 1994, 5). Larin selbst schrieb dazu Folgendes:

„Мои долголетние поиски изабота (sic!) позволяют мне утверждать, что эти свидетельства иностранцев о русском языке при должной критической (sic!) обработке дадут несравненно больше для реконструкции диалектов XVI-XVII вв., чем памятники московской письменности этой поры“ (l. c. zit. n. LARIN 1946, 73).

Mit der Meinung Larins stimmten auch einige außerhalb der Sowjetunion lebende Linguisten überein. Hierzu können beispielsweise R. Eckert, A. Isačenko oder B. O. Unbegaun genannt werden. Sie alle sprachen sich positiv gegenüber den Gesprächsbüchern aus und betonten, dass diese Aufzeichnungen durchaus als linguistische Quellen herangezogen werden können, da sie dem Authentizitätsanspruch allemal gerecht werden (vgl. FAŁOWSKI 1994, 5).

Sie gaben zu bedenken, dass die Denkmäler des russischen Schrifttums des 16. und 17. Jahrhunderts, die von Russen selbst verfasst wurden, unter enormem kirchenslawischem Einfluss entstanden sind. Dadurch ergibt sich, dass sie keine Elemente der tatsächlich zu dieser Zeit gesprochenen russischen Umgangssprache enthalten. Im Gegensatz dazu aber war die Sprache der Ausländer, die nach Russland kamen, um mit russischsprachigen Kaufleuten in Verhandlungen zu treten, frei von jeglichen Normen der russischen Literatursprache. Grund dafür war, dass den ausländischen Handelspartnern die Normen gar nicht bekannt waren. Auch Sitte und Moral wurden von ihnen nicht pedantisch beachtet (vgl. l. c., 5f.). Fałowski vertritt den Standpunkt, dass die deutsch-russischen Gesprächsbücher „[...]“

einzigartige historische Quellen für Ausdrücke aus der Umgangssprache wie auch dem obszönen Bereich' darstellen (FALOWSKI 1994, 6; Auslassung: K. KOLLER). Auch Isačenko meint hierzu, dass es keine bessere Quelle für umgangssprachliche Ausdrücke gibt, als man sie in Form der Gesprächsbücher findet (vgl. ISSATSCHENKO 1980, 283). Die Wichtigkeit dieses Sprachmaterials hebt er durch folgendes Zitat nochmals hervor:

„Wie kann man sich aber ein halbwegs vollständiges Bild von der urwüchsigen Rede des Volkes machen, ohne zu wissen, wie dieses Volk geschimpft, gelästert und geflucht hat?“ (l. c.).

Schenkt man Isačenko Glauben, so muss bei der Analyse der gesprochenen Sprache auch immer der obszöne Bereich miteinbezogen werden, da dieser eine nicht unwichtige Rolle im Hinblick auf die Erforschung der Umgangssprache einnimmt (vgl. l. c.).

Dass in den deutsch-russischen Gesprächsbüchern eben genannter Obszönität freier Lauf gelassen wurde, illustrieren nachfolgende Beispiele. Sie wurden allesamt von Fonnes Sprachbuch entnommen und stellen nur einen Bruchteil der darin enthaltenen obszönen Ausdrücke dar:

Ila idu stzæ̃t

Ich gahe pißen

I am going to piss.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 151)

Smetli mnie deffki na soski schupat.

Mach ich woll der dern vp de tytten tasten.

May I finger the girl on the nipples?

(l. c., 460)

Dern kum her und gif mi fegelen, ik wil di der moskovken geben.

Girl, come here and give me to fuck; I will give you three pennies.

(l. c., 462)

Goffna tebe na nos.

Eynen dreck vp dyne neße.

A turd on your nose.

(l. c., 460)

Beskit de kute nicht, de duvel will di bruden.

Don't shit on the cunt – the devil will fuck you.

(l. c.)

Immer wieder trifft man in der Literatur auf den besonderen Stellenwert der deutsch-russischen Gesprächsbücher hinsichtlich des Alltagssprachlichen Aspekts (vgl. GÜNTHER 1994, 55). Günther beispielsweise nimmt dazu wie folgt Stellung:

„Sie [die Gesprächsbücher] liefern [...] überaus wertvolles Material für die Erforschung der Geschichte der russischen Alltagssprache im 16. und 17. Jh., für die wir bekanntlich kaum schriftliche Belege haben“ (l. c.; Einfügung und Auslassung: K. KOLLER).

Auch Gernentz schenkt diesem Punkt in seiner Abhandlung über Fonnes Gesprächsbuch Beachtung, in dem er explizit ausspricht, dass die Gesprächsbücher

„[...] eine wichtige historische und – besonders wegen ihrer Nähe zur gesprochenen Sprache – eine wichtige sprachhistorische Quelle sind“ (GERNENTZ 1988, 20; Auslassung: K. KOLLER).

Zusätzlich dazu wird von diesen Linguisten darauf aufmerksam gemacht, dass sich die deutschen Händler in ihren Gesprächsbüchern auch mit Kleinigkeiten des Alltags auseinandersetzten und ihnen eine Notiz in ihren Aufzeichnungen gewährten. Sie bezogen demnach Wortraritäten in den Niederschriften mit ein. Es ging dabei um Pflanzen- und Tiernamen sowie um technische Termini. Interessant ist daran, dass diesen allfälligen Kleinigkeiten in den damaligen Texten des Moskauer Staates kein Platz eingeräumt wurde (vgl. FAŁOWSKI 1994, 6).

Zusammenfassend kann an dieser Stelle gesagt werden, dass all diese Gründe dafür verantwortlich sind, dass die Gesprächsbücher der Ausländer als linguistische Quellen durchaus herangezogen werden können. Sie stellen sogar eine einzigartige geschichtliche Quelle dar, da in ihnen eine große Anzahl an umgangssprachlichen Wörtern und Redewendungen auszumachen ist, die in der Schriftsprache des 16. und 17. Jahrhunderts keine Berücksichtigung fand. Kurz gesagt bedeutet dies, dass die deutsch-russischen Gesprächsbücher dem Anspruch auf Authentizität gerecht werden (vgl. l. c., 5f.).

6.2.2 Gesprächsbücher als zweifelhafte oberflächliche Quellen

Nicht immer aber werden die Sprachbücher in ein derart positives Licht getaucht. Sehr oft werden Bedenken im Bezug auf die Verwendbarkeit von Gesprächsbüchern als linguistische Quellen geäußert. Viele sowjetische Sprachwissenschaftler betrachten die Sprachbücher der damaligen Zeit nicht als Untersuchungsmaterial der russischen Lexikographie, da sie ihrer Meinung nach unklar, oberflächlich und zweifelhaft sind (vgl. l. c., 5).

Kovtun, eine angesehene Expertin für russische Lexikographie, vertritt beispielsweise die Meinung, dass diese Aufzeichnungen „не являются фактами русской лексикографии“, sondern „фактами истории лексикографии родной страны создателя словаря“ sind (l. c. zit. n. KOVTUN 1963, 318).

Als Gründe werden hier beispielsweise angeführt, dass die meisten slawischen Gesprächsbücher Übersetzungen westlicher Vorbilder und somit die sprachlichen Daten eher zweifelhaft sind. Zusätzlich dazu wird der Standpunkt vertreten, dass die abgedruckten Texte

nur geschönte Texte, die nicht das tatsächlich Gesprochene wiedergeben, sind. Allgemein gesagt bedeutet dies, dass an der sprachlichen Richtigkeit der vermittelten Daten sehr häufig gezweifelt wird (vgl. BERGER 2002, 4; FALOWSKI 1994, 5). Nicht selten finden sich nämlich sogenannte Erfassungs- und Übersetzungsfehler (vgl. GÜNTHER 2002, 12f.).

Zum einen wird davon ausgegangen, dass diese Fehler schon beim Verfassen passiert sind und somit dem Sprachbuchautor selbst zuzuschreiben sind (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970, XIX). Zum anderen wird aber auch die Behauptung aufgestellt, dass diese Fehler erst durch die Übersetzung des Textes von der Ausgangsprache in die Zielsprache entstanden sind und somit zu Lasten des Übersetzers gehen (vgl. GÜNTHER 2002, 12ff.). Erstere Annahme ergibt sich durch den Umstand, dass ein und dieselbe Person den deutschen als auch den russischen Text verfasst hat (z. B. im Gesprächsbuch von Tönnies Fonne) und es bei der phonetischen Erfassung der von dem russischen Volk gesprochenen russischen Sprache durch die Autoren der Gesprächsbücher zu fehlerhaften Aufzeichnungen gekommen ist. Dadurch kam es zu Erfassungsfehlern (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970, XIX). Die zweite Aussage bezieht sich auf die Tatsache, dass manchmal nicht der Verfasser des Gesprächsbuches selbst den Text von der deutschen Ausgangssprache in die russische Zielsprache transferiert hat (z. B. im Gesprächsbuch von Johannes von Heemer). Mit dieser Aufgabe wurden ab und zu Übersetzer betraut, deren sprachliche Kompetenz jedoch oftmals zu wünschen übrig ließ, wodurch es zu Übersetzungsfehlern kam (vgl. GÜNTHER 2002, 12ff.).

Da die Gesprächsbücher sehr eng an die vorherrschenden Dialekte gekoppelt sind, ist es oftmals schwierig herauszufinden, ob es sich bei den sogenannten Fehlern lediglich um dialektale Merkmale handelt oder tatsächlich um einen Erfassungsfehler, der durch einen eventuellen Mangel an Sprachkompetenz des Autors entstanden ist (vgl. l. c. 1999, 25f.). Handelt es sich nämlich nicht um dialektale Erscheinungen, sondern um wirklich entstandene Aufzeichnungsfehler, können aus den Sprachbüchern keine durchgängig verwertbaren Informationen hinsichtlich der sprachhistorischen Relevanz der damaligen Alltagssprache entnommen werden. In diesem Fall wird die sprachliche Korrektheit der aufgezeichneten Daten kritisiert und von einigen Linguisten in Frage gestellt (vgl. BERGER 2002, 4).

7 AUSDRUCK VON HÖFLICHKEIT IM GESPRÄCHS- BUCH VON TÖNNIES FONNE

„Die Alltagssprache ist ein Urwald – überwuchert vom Schlinggewächs der Füllsel und Füllwörter. Von dem ausklingenden „nicht wahr?“ wollen wir gar nicht reden. Auch nicht davon, daß (sic!): „Bitte die Streichhölzer!“ eine bare Unmöglichkeit ist, ein Chimborasso an Unhöflichkeit. Es heißt natürlich: „Ach bitte, seien Sie doch mal so gut, mir eben mal die Streichhölzer, wenn Sie so freundlich sein wollen? Danke sehr. Bitte sehr. Danke sehr!“ – so heißt das.“
(TUCHOLSKY 1927)

Das folgende Kapitel bildet aufbauend auf die vorangegangenen Ausführungen den praktischen Teil dieser Masterarbeit. Dieser Forschungsabschnitt widmet sich dem **Ausdruck von sprachlicher Höflichkeit in den Aufzeichnungen des Gesprächsbuches von Tönnies Fonne**. Es soll geklärt werden, ob Fonnes Gesprächssequenzen auch von einem – wie Tucholsky es in dem einführenden Zitat nennt – *Schlinggewächs der Füllsel und Füllwörter* überwuchert sind und somit in seinen Aussagen ein hohes Maß an sprachlicher Höflichkeit transportiert wird.

Im ersten Schritt wird deshalb das Phänomen der *linguistischen Höflichkeit* kurz erläutert. Hier wird vor allem auf die von Brown & Levinson verfasste Höflichkeitstheorie aus dem Jahre 1987 näher eingegangen. In diesem Zuge werden Begriffe wie *face*, *FTA*, *FSA*, *positive/negative politeness*¹⁸ erstmals eingeführt. Für ein besseres Verständnis werden an dieser Stelle bereits einige Beispiele aus der Analyse herausgefiltert und den Terminuserklärungen zur Seite gestellt. Anschließend an diesen theoretischen Abschnitt wird die durchgeführte Untersuchung zur Bedeutung von sprachlicher Höflichkeit in Fonnes Gesprächssequenzen beschrieben und die Ergebnisse der Analyse dargestellt, ausgewertet und interpretiert.

¹⁸ In der Arbeit werden die englischen Originalbezeichnungen nach Brown & Levinson beibehalten und nicht die deutsche Übersetzung verwendet.

7.1 Sprachliche Höflichkeit als Teilbereich der Pragmatik

Frage: Was ist Höflichkeit?

Man darf davon ausgehen, dass jeder Mensch eine mehr oder weniger klare Vorstellung davon hat, was es heißt, *höflich* oder *unhöflich* zu sein und zu agieren. Allgemein betrachtet würde man deshalb wohl zustimmen, dass es als unhöflich gilt, jemanden in der Öffentlichkeit laut anzuschreien und zu beschimpfen. Im Gegensatz dazu würde man es aber als höflich werten, einer älteren Person den Vortritt zu lassen. Soweit müsste das Verständnis von gesellschaftlicher (Un-)Höflichkeit klar sein. Es muss aber beachtet werden, dass sich Höflichkeit noch auf einer anderen Ebene beschreiben lässt. Die Rede ist hier von linguistischer Höflichkeit im Bereich der Pragmatik. Dieses Höflichkeitskonzept in der Pragmatik differiert in gewisser Weise von diesem Ursprungsverständnis von Höflichkeit (vgl. PLAG et alii 2009, 202).

Prinzipiell ist es wichtig sich zu Beginn die Frage zu stellen, warum Höflichkeit auch ein Phänomen der Pragmatik ist. Für die Beantwortung muss man wissen, dass es im Bezug auf Höflichkeit bestimmte formale Strukturen innerhalb einer Sprache gibt. Hierzu zählt man u. a. das Duzen und Siezen, die Anredeformen, die Beendigungsformeln, die gezielte Wortwahl einer Aussage usw. (vgl. MEIBAUER 2001, 114ff.). Würde beispielsweise ein Student seinen Professor mit *Hallo Franz, ich wollte dich bezüglich der Seminararbeit etwas fragen* ansprechen, gilt dies als unhöflich, da er gegen alle Höflichkeitskonventionen verstoßen hat. Richtigerweise müsste die Aussage *Griß Gott Herr Professor Mayer, wenn es Ihnen Recht ist, würde ich Ihnen gerne bezüglich meiner Seminararbeit eine Frage stellen* lauten (e. B.).

Jeder Sprecher steht vor einer Aussage immer vor der Entscheidung, wie er diese Aussage tätigt. Er muss die soziale Beziehung zum Hörer abwägen und die Situation vernünftig abschätzen. Erst dann kann er entscheiden, welche Formulierungen und Höflichkeitsstrukturen er verwendet. Genau deshalb ist Höflichkeit ein Teilbereich der Pragmatik, denn Pragmatik ist die **Lehre vom sprachlichen Handeln** (vgl. MEIBAUER 2001, 114ff.).

Die bis dato einflussreichste Theorie auf dem Gebiet der sprachlichen Höflichkeit wurde von Brown & Levinson formuliert (vgl. l. c.).

7.1.1 Höflichkeitstheorie nach Brown & Levinson

Frage: Was bedeutet sprachliche Höflichkeit?

Im Jahre 1987 formulierten Brown & Levinson eine Höflichkeitstheorie, die sich zum Teil auf die Arbeit von Goffman (1967) stützt und bis heute auf dem Gebiet der sprachlichen Höflichkeit sehr einflussreich ist. So gehen sie, wie auch Goffman, davon aus, dass jede Person ein sogenanntes face besitzt (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 59ff.). Unter dem Begriff *face* versteht man ‚the public self-image that every member wants to claim for himself‘ (l. c., 61). Dieser übergeordnete *face*-Terminus wird von Brown & Levinson auf zwei Punkte aufgeteilt: das negative face auf der einen und das positive face auf der anderen Seite. Jede Person hat sowohl ein *negative* als auch ein *positive face* (vgl. l. c.).

Brown & Levinson sind der Meinung, dass das *face* sowohl das eigene als auch das des Kommunikationspartners während einer sprachlichen Interaktion ständig verändert werden kann (vgl. l. c.): ‚Face is something that is emotionally invested, and that can be lost, maintained, or enhanced, and must be constantly attended to in interaction.‘ (l. c.). In ihrer Theorie gehen sie davon aus, dass die meisten Sprechakte von ihrem Wesen her von Haus aus eine Bedrohung für die Bedürfnisse des *face* des Gegenübers darstellen. Damit diese *face*-Bedrohung nicht überhandnimmt, kann daher mittels sprachlicher Höflichkeit diese Gesichtsbedrohung wieder bis zu einem gewissen Grade ausgeglichen und in Balance gehalten werden (vgl. l. c., 68), denn ‚politeness can be defined as showing awareness and consideration of another person’s face‘ (YULE 2010, 135).

Ein Sprecher ist demnach stets in der Lage seine Aussage so zu formulieren, dass er das *face* des Gegenübers bedroht und verletzt. Findet eine Gesichtsbedrohung statt, spricht man von einem face-threatening act (FTA) (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 65). Der Sprecher hat aber auch die Möglichkeit durch bestimmte sprachliche Mittel seine Äußerung, also den *FTA*, so zu gestalten, dass er das *face* des Kommunikationspartners wahrt und die Bedrohung auf ein Minimum reduziert. In diesem Fall spricht man von einem face-saving act (FSA). Versucht der Sprecher das *face* des Hörers zu wahren, spricht man von politeness, also Höflichkeit auf sprachlicher Basis. Man geht davon aus, dass es stets im Interesse des Kommunikationsteilnehmers liegt, das *face* des Gegenübers zu beschützen (vgl. l. c., 68).

Im Folgenden werden die eben erwähnten Termini (*negative/positive face*, *FTA*, *FSA*, *politeness*) kurz erläutert.

7.1.1.1 Positive/negative face

Das ***negative face*** beschreibt ‚the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom from imposition‘ (BROWN/LEVINSON 1987, 61). Dies bedeutet, dass jede Person den Anspruch stellt, in seinem Handeln ungestört zu sein und seine Tätigkeiten ungehindert ausführen zu können. Zu den Absichten des *negative face* gehören die Freiheit zu wahren, die Privatsphäre nicht zu stören und Bedrängungen durch andere abzuwenden. Der Begriff *negative face* steht demnach für den Wunsch nach Individualität, nach Handlungsfreiheit und nach Ungestörtheit. Der Drang nach Unabhängigkeit und Freisein von jeglicher Auferlegung stehen im Mittelpunkt des *negative face* (vgl. l. c., 61f.).

Im Gegensatz dazu charakterisiert das ***positive face*** ‚the positive consistent self-image or ‘personality‘ (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants‘ (l. c., 61). Ausgehend von diesem *positive face*-Verständnis strebt jede Person danach von anderen bewundert, geliebt und akzeptiert zu werden. Der Begriff *positive face* vereint demnach in sich das Bedürfnis nach Gemeinschaftsgefühl, nach gesellschaftlicher Bestätigung, nach Gefühlsbeachtung, nach Anerkennung und Akzeptanz. Man möchte zu einer Gruppe gehören, Mitglied in einer Gesellschaft sein und mit anderen Leuten verbunden sein (vgl. l. c., 61f.).

7.1.1.2 FTAs

Bei einem ***face-threatening act (FTA)*** wird das *face* des Hörers bedroht.¹⁹ Von einem *FTA* spricht man dann, wenn durch eine Sprachhandlung das *self-image* des Hörers verletzt wird. Diese Gesichtsbedrohung kann sowohl das *positive* als auch das *negative face* betreffen (vgl. l. c., 65ff.). Durch welche bestimmten Sprechakte eine Bedrohung des *face* verursacht werden kann, fasst folgende Abbildung zusammen^{20,21}

¹⁹ Es kann auch bei einem *FTA* das *face* des Sprechers einer Bedrohung ausgesetzt werden. In der Arbeit wird jedoch nur auf die *face*-Bedrohungen des Hörers näher eingegangen.

²⁰ Die Buchstaben-Zahlenkombinationen sind erst in späterer Folge für das Analysieren der Gesprächssequenzen von Bedeutung und können an dieser Stelle noch ignoriert werden.

²¹ In den folgenden Ausführungen steht die Abkürzung *S* für den *Sprecher*, die Abkürzung *H* für den *Hörer*.

Bedrohung des <i>positive face</i> durch Störung/Nichtbeachtung des Bedürfnisses nach Gemeinschaftsgefühl gesellschaftlicher Bestätigung Gefühlsbeachtung Anerkennung und Akzeptanz	=	P	Bedrohung des <i>negative face</i> durch Störung des Wunsches/Anspruches nach/auf Individualität Handlungsfreiheit Ungestörtheit	=	N	
Handlungen, die die negative Bewertung des S auf einige Aspekte des H zeigen			Handlungen, die zukünftige Handlungen vom H voraussetzen und so Druck auf den H ausüben, diese auszuführen			
Missbilligung		= P1	Befehl	= N1		
Kritik			Bitte			
Verachtung			Ratschlag/Vorschlag			
Verhöhnung			Erinnerung			
Beschwerde			Warnung			
Maßregelung			Drohung			
Beschuldigung			Handlungen, die das Verlangen des S auf den H bzw. seine Güter behaupten, sodass der H gezwungen ist, diese vor den Wünschen des S zu schützen bzw. an den S zu übergeben	= N2		
Beleidigung			Emotion (Hass, Zorn, Lust usw.)			
Meinungsverschiedenheit			Kompliment			
Anzweifeln				Neid/Bewunderung		
Handlungen, die zeigen, dass sich der S nicht für das positive face des H interessiert		= P2	positive Zukunftshandlungen des S gegenüber dem H, wodurch beim H Druck entsteht, diese zu akzeptieren oder abzulehnen	= N3		
heftiger Emotionsausdruck			Angebot			
Pietätlosigkeit/Geringschätzung			Versprechen			
Tabuthemen						
schlechte Nachrichten über H/gute über S						
Uneinigkeit schaffende Themen						
offensichtliche Nicht-Kooperation in einer Aktion						
Verwendung von Status-markierten Identifikationen						

Tab. 1: FTAs

Quelle: eigene Darstellung nach Brown & Levinson (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 65ff.)

Um für ein besseres Verständnis garantieren zu können, soll nachstehend jeweils ein Beispiel für eine *positive* und eine *negative face*-Bedrohung angeführt werden. Beide Gesprächssequenzen stammen aus Fannes Gesprächsbuch:

1. *Smenik ty, smenil ty mnie, otzuliff tovar da ninetza inomu prodal.*

Du bist eyn logener du heffst my vorgelagen, du heffst my de wahre tho gesecht vnd nu eynem anderen vorkofft.

You are a cheat, you deceived me: [while having] (you) promised the goods to me; and now you sold them to another.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 321)

2. *Iemli lon ssani da kladi na vösch.*

Nim dat fläß vth den sleden vnd legge idt vp de wage.

Take the flax from the sledge and put it on the scales.

(l. c., 241)

Aussage Nr. 1 ist unanfechtbar gegen das *positive face* des Hörers gerichtet. Der Hörer wird in seinen Gefühlen verletzt, sein Streben nach Anerkennung und gesellschaftlicher Bestätigung wird nicht erfüllt. Der Sprecher verursacht mit dieser Äußerung, dass sich sein Gegenüber in seinem Umfeld unwohl, nicht akzeptiert und ungeliebt fühlt. Der Hörer wird vom Sprecher schlecht gemacht, das Gemeinschaftsgefühl wird drastisch gesenkt. Diese *face*-Bedrohung wird durch eine Beleidigung und Beschuldigung hervorgerufen (e. I.).

Bei Aussage Nr. 2 wird ganz klar das *negative face* des Hörers bedroht, denn der Sprecher greift ungehindert in das Territorium des Hörers ein und belästigt ihn in seiner Privatsphäre. Der Druck und die Erwartungen des Sprechers sind so groß, dass der Hörer keine wahrnehmbare Chance mehr hat, sich dieser Aufgabe zu entziehen. Der Sprecher lässt ihm keinen Ausweg, er wird gezwungen etwas zu tun, was er möglicherweise gar nicht tun möchte. Sein Freiraum und seine Handlungsfreiheit werden dermaßen eingeschränkt, dass er nicht mehr in der Lage ist, individuell zu handeln. Dieser Aussage mit einem *nein* entgegenzuwirken, ist schier unmöglich. Die *face*-Verletzung kommt durch einen Befehl zustande (e. I.).

7.1.1.3 FTA-Strategien

Frage: Wie wird ein FTA vollzogen?

Bedenkt man die Tatsache, dass eine gegenseitige Verletzbarkeit des *face* in jeder Kommunikation besteht, ist es verständlich, dass jeder Sprecher versucht einen *FTA* zu vermeiden bzw. ihn so gering wie möglich zu halten. Dafür stehen ihm verschiedene Strategien zur Verfügung. Brown & Levinson unterscheiden hierfür vier verschiedene Oberstrategien, die sie mit den Zahlen 1 bis 4 nummerieren (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 68ff.). Diese sind in folgender Grafik dargestellt:

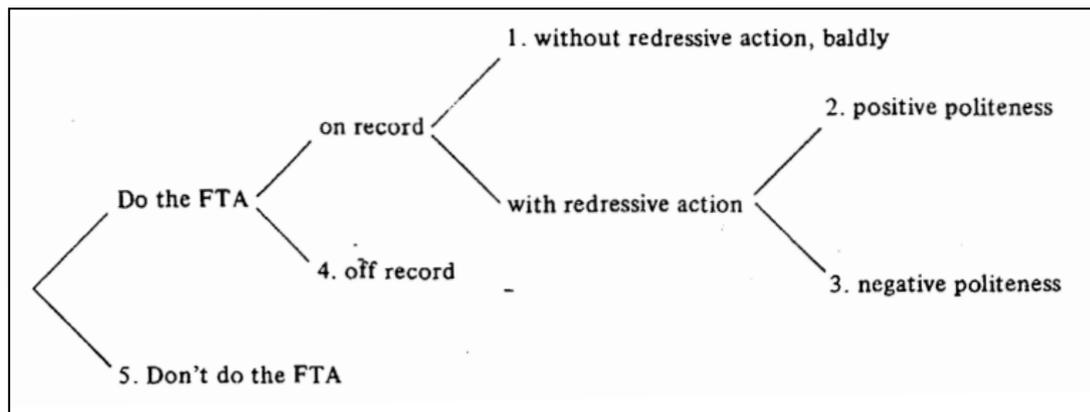


Abb. 10: FTA-Strategien

Quelle: Brown/ Levinson (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 69)

Der Sprecher steht zu Beginn immer vor der grundlegenden Entscheidung, generell einen *FTA* zu äußern (*Do the FTA*) oder ihn gänzlich zu unterlassen (*Don't do the FTA*). Die Strategie, den *FTA* nicht durchzuführen, beziffern Brown & Levinson in der Abbildung mit der Nummer 5 (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 68f.).

Angenommen der Sprecher entscheidet sich für einen *FTA* (*Do the FTA*), hat er für dessen Ausführung zwei Möglichkeiten: *offenkundig* (*on record*) oder *nicht offenkundig* (*off record*) (vgl. l. c., 69).

Wählt der Sprecher die **off record**-Strategie (Nr. 4) drückt er sich in diesem Fall nicht eindeutig aus und überlässt dem Hörer die Interpretation der Aussage. Meist fühlt sich der Hörer bei einem *FTA*, der *off record* geäußert wird, erst gar nicht angesprochen. Er fühlt sich dadurch zu keinen Aufgaben verpflichtet, wodurch auch sein Gesicht nicht bedroht wird (vgl. l. c.). Ein Beispiel aus Fannes Sprachbuch wäre folgende Aussage:

Tziszlo ne dotzsolsa: doszla.

De tall is nicht vull getaldt.

The count has not been completed.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 307)

Hier könnte es sich um eine Anspielung handeln, dass der Sprecher vom Hörer erwartet, dass er die Zählung vervollständigt. Da es aber keine eindeutigen Anzeichen dafür gibt, dass sich dieser Sprechakt an den Hörer richtet, fühlt sich dieser auch nicht dafür verantwortlich, weshalb sein *face* nicht verletzt wird (e. I.). Weitere Beispiele für einen *off-record FTA* stellen auch folgende Aussagen dar:

I have absolutely no idea what I should write in this assignment!

(PLAG et alii 2009, 205)

Es ist außerordentlich kalt in diesem Zimmer.

(e. B.)

Erstere besagt lediglich, dass der Sprecher Probleme mit dieser Aufgabe hat, es wird aber keine direkte Bitte oder Anfrage an den Hörer gestellt, dem Sprecher dabei zu helfen. Es liegt demnach im Ermessen des Hörers, wie er diese Aussage zu interpretieren meint (vgl. PLAG et alii 2009, 205f.). Auch die zweite Aussage ist nicht eindeutig. Die Absicht des Sprechers ist womöglich, den Hörer darauf aufmerksam zu machen, dass es eventuell Sinn machen würde, die Heizung aufzudrehen oder das Fenster zu schließen, jedoch bleibt es dem Hörer überlassen, wie er die Aussage auffasst. Er wird abermals nicht direkt angesprochen, weshalb sein *face* auch hier gewahrt bleibt (e. I.).

Trifft der Sprecher jedoch die Entscheidung nicht *off record* zu handeln, sondern *on record*, eröffnen sich hier wieder zwei mögliche Ausführungsvarianten: *ganz offenkundig* (*on record – without redressive action, baldly*) oder *gesichtsbeschützend* (*on record – with redressive action*) (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 68f.).

Bei einem *FTA*, der **on record – without redressive action, baldly** (Nr. 1), ausgeführt wird, ist die Bedrohung des *face* des Hörers meistens sehr groß. Die Handlung wird direkt, klar, eindeutig und prägnant vollzogen. Diese Strategie wird vom Sprecher meist nur dann verwendet, wenn sich dieser in einer höheren Machtposition befindet und somit keine Konsequenzen zu befürchten hat. In so einem Fall hat der Sprecher meistens absolut kein Interesse am *face* des Hörers. Es scheint ihm gleichgültig zu sein, das *face* zu bedrohen und zu verletzen (vgl. l. c., 69). Ein Beispiel aus Fannes Aufzeichnung wäre dafür folgende Aussage:

Podi dabüt mnie kasaki kotori lon ffberemene sveszæt.

Gahe vnd krich my dregers de my dat flax in packen slaen.

Go (and) get me workmen who will do up the flax (for me) into bundles.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 388)

Zusätzlich dazu wird ein *FTA* aber auch *bald on record* realisiert, wenn es sich dabei beispielsweise um einen Notruf handelt und der Sprechakt somit von großer Dringlichkeit ist und so effizient wie möglich sein soll. In so einem Fall steht die *bald on record*-Realisierung des *FTA* gleichermaßen im Interesse des Sprechers und des Hörers. Dass dabei das *face* des

Hörers bedroht wird, spielt keine Rolle, da der Hörer von der direkten Durchführung profitiert (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 69). Brown & Levinson führen hierfür folgende Sätze an:

Watch out!

Help!

(l. c., 96)

Diese ganz *offenkundige* FTA-Strategie wird auch dann angewandt, wenn die Bedrohung für das *face* des Hörers durch die Aussage sehr gering ist. Dies ist beispielsweise bei Angeboten oder Vorschlägen der Fall, die im Interesse des Hörers stehen (vgl. l. c., 69). Beispiele wären:

Come in

Do sit down

(l. c.)

Entscheidet sich aber der Sprecher nicht dafür, den *FTA bald on record* auszuführen, hat er die Möglichkeit, auf die Variante *on record – with redressive action* (*gesichtsbeschützende* Variante) zurückzugreifen (vgl. l. c., 69f.). Bei dieser Strategie versucht der Sprecher das *face* des Hörers zu wahren, d. h. die Bedrohung des *face* durch bestimmte sprachliche Mittel zu minimieren. Man spricht deshalb von sogenannten *face-saving acts* (FSA) (vgl. YULE 2010, 135). Bei dieser Strategie ist der Punkt erreicht, wo man erstmals von **Höflichkeit** sprechen kann. Man unterscheidet hier, gemäß der Einteilung in *positive* und *negative face*, auch zwei Arten von Höflichkeit: *negative* und *positive politeness* (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 69f.).

Führt ein Sprecher einen FTA mittels **negative politeness** (Nr. 3) aus, entscheidet er sich dafür, das *negative face* des Hörers zu schützen. Er versucht seine Aussage so zu gestalten, dass Distanz geschaffen wird, wodurch dem Hörer mehr Freiraum gewährt wird. *Negative politeness* ist durch Zurückhaltung seitens des Sprechers charakterisiert. Es wird dem Hörer ein „out“ gelassen. Um einen FTA mit *negative politeness* formulieren zu können, stehen dem Sprecher verschiedene sprachliche Mittel zur Verfügung. Beispielsweise kann er sein Anliegen als Frage formulieren, Passivkonstruktionen verwenden oder Entschuldigungen vorausschicken (vgl. l. c., 70). Exemplarisch kann hier von Fonne folgendes Beispiel herausgegriffen werden:

Nadobp selde depolnit: nalit roszolum dobro selde ne isportzit.

Men modt den hering mytt lake fullen datt he nicht vorderue.

One must fill up [/pour] brine on the herring, so [the herring] (it) may not spoil.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 237)

Hier wurde die von Brown & Levinson vorgeschlagene Variante „impersonalize S and H“ angewandt. Durch dieses Unpersönlichmachen der Aussage fühlt sich der Hörer in seinem Handeln nicht derart eingeschränkt, ihm bleibt ein gewisser Spielraum (e. I.). Ein weiteres Beispiel wäre die Frage *Could you possibly bring my car to the garage?* (anstelle von *Bring my car to the garage!*) (PLAG et alii 2009, 204). Auch hier hat der Hörer die Möglichkeit vor dieser Aufgabe „zu flüchten“ (vgl. l. c.).

Fällt die Wahl jedoch auf die Durchführung des *FTA* mithilfe von **positive politeness** (Nr. 2), verschreibt sich der Sprecher dazu, das *positive face* des Hörers so wenig wie möglich zu bedrohen. Im Gegensatz zur *negative politeness*, in der Abstand gehalten und Distanz erzeugt wird, ist für *positive politeness* eine Annäherung zwischen Sprecher und Hörer charakteristisch. Der Sprecher zeigt Solidarität dem Hörer gegenüber, es entsteht ein Zusammengehörigkeitsgefühl. Zwischen dem Sprecher und dem Hörer entsteht Nähe, der Sprecher gibt dem Hörer das Gefühl, dass er dazu gehört, dass er wichtig ist und dass sie zusammen das selbe Ziel verfolgen. Auch hier kann der Sprecher auf eine Vielzahl von sprachlichen Mitteln zurückgreifen, um einen *FTA* mittels *positive politeness* zu formulieren. Exemplarisch sei hier auf die Erwähnung von Gemeinsamkeiten, auf die gemeinsame Berücksichtigung des Sprechers und Hörers in einer Aktivität und das Formulieren von Reziprozitäten hingewiesen (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 70). Bei Fannes Aufzeichnungen ist beispielsweise diese Aussage zu finden:

Podom mu da sotstom kolko tebe na tuoju dolu: na tuoju tzerebi dostanetz: privedetz: doidetz.

Lahdt vns gahen vnd rekenen, wouehle dy vor dyn deell: din pardtt tho kumptt.

Let us go and figure how much is [falling / turning out /] coming to your share / to your lot.

(HAMMERICH/JAKOBSON 1970, 252)

Hier wird eine gemeinsame Aktivität forciert, Hörer und Sprecher stehen auf einer Stufe, wodurch das Gemeinschaftsgefühl des Hörers gestärkt wird. Der Hörer wird die Aufgabe dadurch wesentlich lieber ausführen, da er das Gefühl hat, nicht alleine zu sein, sondern Teil einer Gruppe (e. I.). Ein anderes Beispiel ist folgender Satz: *When I started driving after I got my driver's license, I was much more nervous.* (anstelle von *You are a danger to everybody.*) (PLAG et alii 2009, 202). Hier zeigt der Sprecher Solidarität und Mitgefühl, in dem er dem Hörer Zuspruch leistet. Durch die Aussage, die der Sprecher so umschreibt, dass es keine

direkte Kritik an den Fahrkünsten des Hörers darstellt und der Hörer somit das Gefühl bekommt, nicht schlechter als andere zu sein, steigt das Selbstwertgefühl des Hörers. Er ist beruhigt, fühlt sich verstanden und akzeptiert (vgl. PLAG et alii 2009, 202f.).

Um ein besseres Verständnis für die eben erläuterten Strategien zu bekommen, soll noch folgendes Beispiel herangezogen werden. Hier wurden nochmals die Zahlen von Abb. 10 in rot ergänzt. Zu Beginn dieses Beispiels steht die Absicht des Sprechers, einen Kugelschreiber zu bekommen. Schritt für Schritt wird dieses Vorhaben mit jeder Strategie vorgestellt:

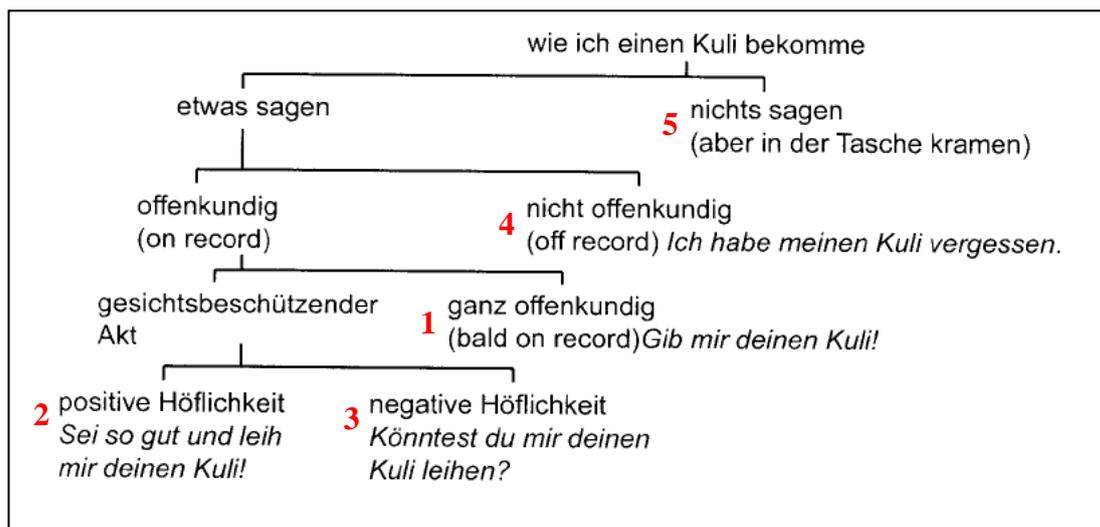


Abb. 11: FTA-Strategien – Beispiel Kugelschreiber
Quelle: Meibauer (vgl. Meibauer 2001, 115)

Strategie 1: S ist direkt, prägnant, eindeutig → H wird massiv eingeschränkt

Strategie 2: S appelliert an H gute Eigenschaften → Selbstwertgefühl des H steigt

Strategie 3: S tätigt indirekte Formulierung mittels Frage → H fühlt sich nicht direkt in seiner Freiheit angegriffen

Strategie 4: H muss sich nicht zwingend angesprochen fühlen → lediglich Feststellung des S, dass er keinen Kuli dabei hat

Es lässt sich feststellen, je höher die Zahl der Strategie ist, desto höflicher ist die Variante.

Bei allen vier Strategien stehen dem Sprecher unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung den Sprechakt zu vollziehen. Einige von ihnen wurden bereits bei der Beschreibung der einzelnen Strategien genannt. Eine vollständige Auflistung nach Brown & Levinson findet sich in folgender Abbildung:²²

²² Die Buchstaben-Zahlenkombinationen sind auch hier erst in späterer Folge für das Analysieren der Gesprächssequenzen von Bedeutung und können an dieser Stelle noch ignoriert werden.

BALD ON RECORD	=	1	POSITIVE POLITENESS (Ausdruck von Nähe/Solidarität)	=	2	NEGATIVE POLITENESS (Ausdruck von Distanz)	=	3	OFF RECORD	=	4				
keine Minimierung der face-Bedrohung	=	1a	Suche nach/Anspruch auf Gemeinsamkeiten	=	2a	Direktheit	=	3a	Gesprächsimplikaturen	=	4a				
große Dringlichkeit/Verzweiflung			H Beachtung schenken			Indirektheit						keine Voraussetzungen	=	3b	Andeutung
als ob große Effizienz notwendig			Übertreibung			Minimierung des Zwanges	=	3c							assoziierter Hinweis
Befehl/Flehen			verstärktes Interesse für H												Pessimismus
großer Geräuschpegel			Verwendung von eigener Sprache/Dialekt			Minimierung der Aufzwingung	Vermeidung von negativer Auswirkung auf H	=				3d	Untertreibung		
großer Aufgabenorientierung			Anstreben von Übereinstimmung			Achtung geben							Entschuldigung	Übertreibung	
kein Interesse an H face			Vermeidung von Meinungsverschiedenheit			Minderung der Bedürfnisse von H	=	3e				4b	Tautologie		
mitfühlender Rat/Warnungen/tröstlicher Rat			Feststellung von Gemeinsamkeiten	Eingehen von Verpflichtungen	Widerspruch										
Erlaubnisse/Genehmigungen			Scherz					Ironie							
Klischeehafte Abschiedsformeln						Metapher									
						rhetorische Fragen									
implizite Minimierung der face Bedrohung	=	1b	Ausdruck, dass S und H Kooperatoren sind	=	2b	Vermeidung von negativer Auswirkung auf H	=	3d	Vagheit & Ambiguität	=	4b				
Begrüßung/Abschied/Beginn- u. Beendigungsrituale			Bescheidwissen über H Wünsche/Bedürfnisse			Entschuldigung						=	3e	Ambiguität	
Angebot			Angebot/Versprechen			Unpersönlichkeit								Vagheit	
	Optimismus	FTA als generelle Regel	Erfüllung der Wünsche von H			=	2c	Verallgemeinerung							
	gemeinsame Aktivität	Nominalisierung						Befriedigung der Bedürfnisse von H				Verdrängung von H			
	Fragen nach Gründen							Ellipse/Auslassungen							
	Reziprozität														

Tab. 2: FTA-Strategien

Quelle: eigene Darstellung nach Brown & Levinson (vgl. BROWN/LEVINSON 1987, 65ff.)

7.2 Analyse der Gesprächssequenzen

Im folgenden Kapitel werden zunächst die Grundlagen der in dieser Arbeit durchgeführten Analyse, wie Auswahl des Untersuchungsgegenstandes sowie Ziel und Methodik, dargelegt. Erst im Anschluss an die Erläuterung der äußeren Rahmenbedingungen der Untersuchung werden die Ergebnisse der Analyse im nächsten Kapitel ausgewertet, interpretiert, beschrieben und teilweise grafisch dargestellt.

7.2.1 Auswahl des Untersuchungsgegenstandes

Frage: Was wird untersucht?

Die Grundgesamtheit der für die Untersuchung primär relevanten Aussagen sind die von Tönnies Fonne aufgezeichneten, in den Bereich des Handels fallenden Gesprächssequenzen. Dabei wurde nicht mittels Zufallsstichprobe ein Pool von bestimmten Sätzen ausgewählt, sondern es wurde jede einzelne Aussage, die den Handel betrifft, für die Untersuchung herangezogen. Es handelt sich hierbei um 990 Aussagemuster. Diese 990 Gesprächssequenzen ergeben die *Gesamtheit des Untersuchten*, die sich im Laufe der Analyse in zwei Gruppen unterteilen lassen:

- Gesprächssequenz Typ 1 (Sprechhandlung bzgl. Höflichkeitsstrukturen relevant)
- Gesprächssequenz Typ 2 (Sprechhandlung bzgl. Höflichkeitsstrukturen nicht relevant)

Den nachstehenden Ausführungen des Kapitels 7.3 – Auswertung und Interpretation der Ergebnisse – wird diese Gruppenunterteilung zugrunde gelegt. Die Verwendung der Begriffe *Gesamtheit des Untersuchten*, *Gesprächssequenz Typ 1* und *Gesprächssequenz Typ 2* entsprechen den eben dargelegten Definitionen.

Um den Ergebnissen der Untersuchung jedoch mehr Gewichtung zusprechen zu können, wurde an manchen Stellen neben der *Gesamtheit des Untersuchten* noch ein weiterer Teil analysiert. Es handelt sich hier um jene Aussagen, die in Fonnes Sprachbuch in den Bereich der Alltagskommunikation fallen. Die Gesprächssequenzen, die den Bereich des Alltags betreffen, ergeben somit die *Ergänzung des Untersuchten*. Die Summe dieser Aussagen beläuft sich auf 690 Stück. Exakt um 300 weniger als die Anzahl der *Gesamtheit des Untersuchten*, wie in folgender Grafik nochmals veranschaulicht wird:

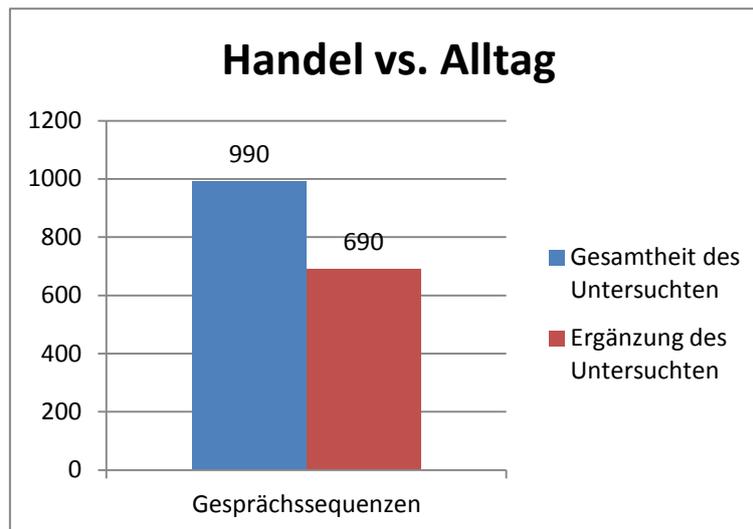


Abb. 12: Gesprächssequenzen Handel vs. Alltag
Quelle: eigene Darstellung

Diese 690 Gesprächssequenzen wurden jedoch keiner vollständigen Analyse unterzogen, wie dies bei der *Gesamtheit des Untersuchten* der Fall war. Lediglich einige interessante Punkte wurden untersucht, um Vergleiche zur *Gesamtheit des Untersuchten* anstellen und etwaige Unterschiede aufdecken zu können.

7.2.2 Ziel der Untersuchung

Frage: Warum wird es untersucht?

Das primäre und allesüberordnende Ziel der Untersuchung war herauszufinden, wie Fonne in seinem Sprachbuch mit dem Phänomen der sprachlichen Höflichkeit umgeht und inwiefern man durch seine Aufzeichnungen etwas über den menschlichen Umgang zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten in Erfahrung bringen kann. Es gilt allgemein zu erfahren, welche Rolle linguistische Höflichkeit im Gesprächsbuch spielt.

Neben diesem Hauptziel sollen durch die Untersuchung noch gezielt nachstehende Fragen beantwortet werden:

- Wie wurde eine Handlung auf sprachlicher Ebene gegenüber dem Handelspartner vollzogen? Wurde sie direkt mittels *FTA*, verschleiert mittels *FSA* oder gar versteckt mittels *OR* realisiert?
- Welche *FTA*-Strategien wurden allgemein verwendet? Welche kamen am häufigsten zum Einsatz? Gibt es hierfür eine logische Erklärung?
- Welche unterschiedlichen Anredeformen sind in den Aussagen zu verzeichnen?

- Wie sprach man sich untereinander an? Mit *du* oder *Sie*?

All diese Fragestellungen sollen helfen zu klären, wie die deutschen Kaufleute aus sprachlicher Sicht auf Geschäftsverhandlungen vorbereitet wurden und wie man anhand der überlieferten Sprachsequenzen den Umgang zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten charakterisieren kann.

Ziel ist es, mithilfe der von Brown & Levinson entwickelten Höflichkeitstheorie, die Gesprächssequenzen so zu analysieren, sodass am Ende der Untersuchung auf all diese Fragen eine zufriedenstellende Antwort gegeben werden kann.

7.2.3 Methodik der Untersuchung

Frage: Wie wird es untersucht?

Um die eben dargelegten Fragen beantworten zu können, war es zu Beginn der Analyse notwendig, ein Konstrukt zu erschaffen, mit dessen Hilfe sich die einzelnen Gesprächssequenzen möglichst einfach untersuchen lassen. Durch ein ausgearbeitetes Schema konnte durch die gesamte Analyse hinweg Kontinuität gewährleistet und gleichbleibende Bedingungen geschaffen werden, denn nur dadurch war es möglich, im Anschluss daran, auswertbare Informationen daraus zu gewinnen und messbare Vergleichswerte zu erzielen.

Der erste wichtige Schritt, um die Untersuchung überhaupt starten zu können, manifestierte sich in der Nummerierung der einzelnen Aussagen. So konnten überhaupt erst einmal die bereits erwähnte *Gesamtheit des Untersuchten* und *Ergänzung des Untersuchten* ermittelt werden. Nachdem der Untersuchungsgegenstand eingegrenzt wurde, war es möglich mit der Analyse zu beginnen. Ab diesem Zeitpunkt verlief die Untersuchung bei jeder einzelnen Aussage gleich ab. Schritt für Schritt wurde der Leitfaden (LF) abgearbeitet und die entsprechenden Ergebnisse tabellarisch festgehalten.

In folgender Grafik ist der Leitfaden schrittweise angeführt. Er beinhaltet die Abhandlung fünf großer Themenblöcke, die in der Abbildung auch farblich voneinander getrennt werden:

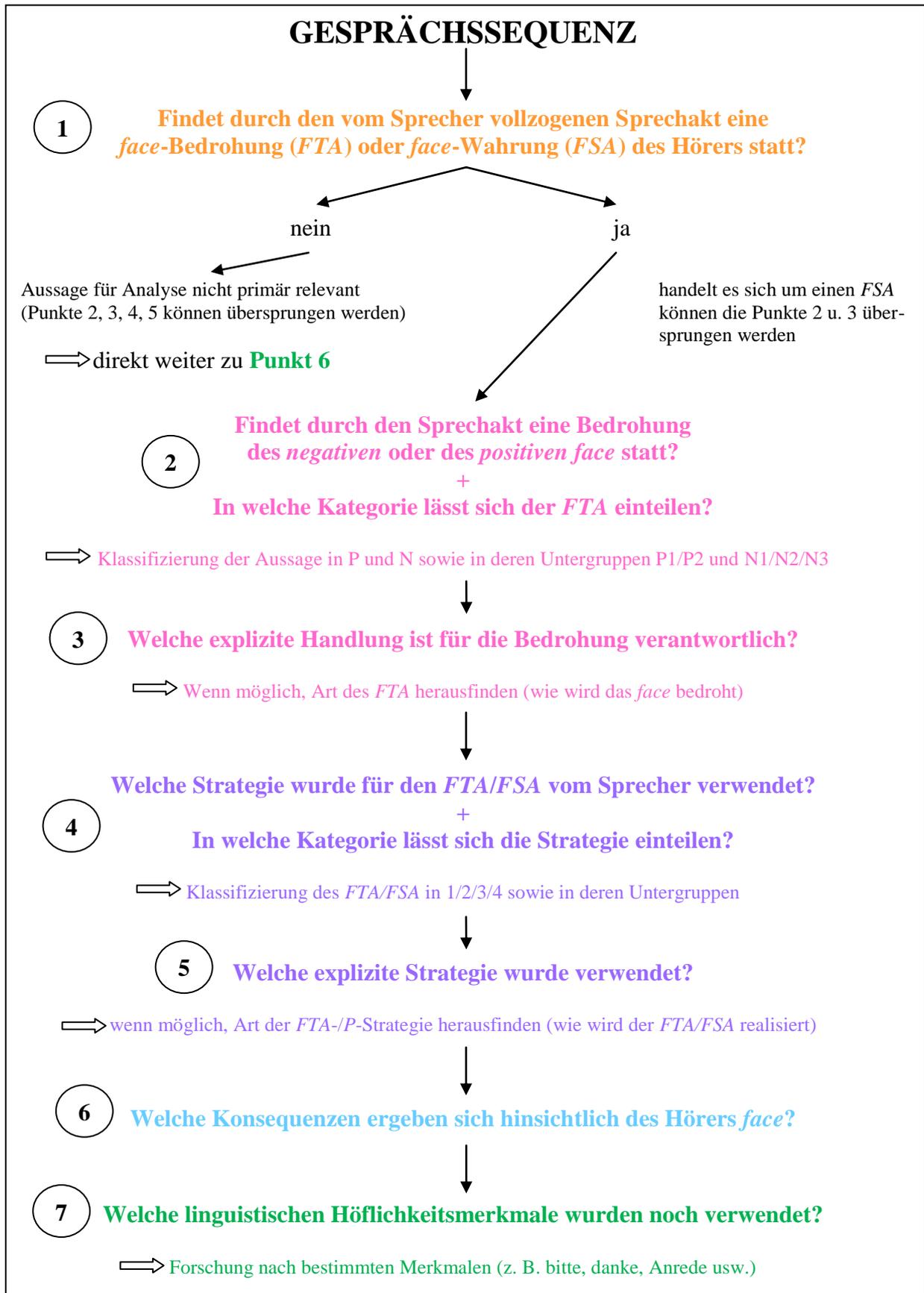


Abb. 13: Leitfaden Analyse
Quelle: eigene Darstellung

Um die Ergebnisse des abgearbeiteten Leitfadens festhalten zu können, war es notwendig, ein übersichtliches, kompaktes Konstrukt zu entwerfen, in dem die einzelnen Auswertungen mühelos eingetragen werden können. In diesem speziellen Fall wird dafür ein tabellarisches Muster verwendet. Die Tabelle wurde folgendermaßen gestaltet:

Nr.	Quelle	Handlung				Russisch	Deutsch	Analyse							
		FTA													
		positive face		off record	negative face										
		on record			on record										
		without redressive action, baldly	with redressive action FSA positive politeness		without redressive action, baldly			with redressive action FSA negative politeness							
							Kategorie des FTA	Art des FTA	Kategorie der FTAS/PS	Art der FTAS/PS	Konsequenz	Bitte	Danke	Anrede	Sie

Tab. 3: Analysetabelle
Quelle: eigene Darstellung

Die Tabelle gliedert sich in sechs Teilbereiche auf, die im Folgenden kurz erläutert werden:

1. **Nr.:** selbstnummerierte Zahl der Handelsgesprächssequenzen (1–990)
2. **Quelle:** Originalnummerierung des Sprachbuches nach Fonne (273.2–464.5)
3. **Handlung:** erste Übersicht, worum es sich bei der Aussage handelt (→ welches *face* wurde bedroht/beschützt + wie wurde der *FTA* ausgeführt)
4. **Russisch:** russischer, transkribierter Text
5. **Deutsch:** deutscher Text
6. **Analyse:** genaue Analyse der Aussage → Eintragung des abgearbeiteten Leitfadens (die Farben in diesem Teilbereich der Tabelle entsprechen denen des Leitfadens → so konnte eine schnelle und unkomplizierte Zuordnung sichergestellt werden)

Um ein besseres Gefühl dafür zu bekommen, wie mit der Tabelle gearbeitet wurde, wird im Folgenden exemplarisch ein Beispiel vorgezeigt:

Nr.	Quelle	Handlung					Russisch	Deutsch	Analyse								
		FTA							Kategorie des FTA	Art des FTA	Kategorie der FTAS/PS	Art der FTAS/PS	Konsequenz	Bitte	Danke	Anrede	Sie
		positive face		off record	negative face												
		on record			on record												
		without redressive action, baldly	with redressive action FSA positive politeness		without redressive action, baldly	with redressive action FSA negative politeness											
48	281.4				x		Iemli lon ssani da kladi na vösch.	Nim dat flaß vth den sleden vnd legge idt vp de wage.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF- AaU-				

Tab. 4: Beispiel Analysetabelle
Quelle: eigene Darstellung

LF 1: Beim Lesen der Gesprächssequenz ist sofort klar, dass es sich bei diesem Sprechakt um einen *FTA* handelt. Die Aussage ist somit für die Untersuchung relevant.

LF 2 + 3: Bei der Aussage handelt es sich um eine zukünftige Handlung, die der Sprecher dem Hörer auferlegt. Es wird somit das *negative face* des Hörers bedroht, denn in seinen persönlichen Freiraum wird eingegriffen. Wie in der theoretischen Einführung bereits beschrieben wurde, fallen in diese Kategorie folgende Sprechhandlungen: *Befehl, Bitte, Rat-/Vorschlag, Erinnerung, Warnung und Drohung*. Diese Zukunftshandlung stellt einen *direkten Befehl* dar. Somit ergibt sich die Kategorie und die Art des *FTA* wie folgt: **N1 + Befehl**.

LF 4 + 5: Aufgrund der Tatsache, dass das Gesicht des Hörers nicht gewahrt wird und der Sprecher darauf keine Rücksicht nimmt, wird der *FTA bald on record, without redressive action, baldly* ausgeführt. Von einer Höflichkeitsstrategie (PS) wird Abstand genommen. Die Kategorie und Art der *FTA*-Strategie (*FTAS*), die hierfür angewendet wird, ist demnach folgende: **1a + Befehl/Flehen** und **kein Interesse an H face**.

LF 6: Der Sprecher setzt sein Gegenüber, den Hörer, unter Druck, diese bestimmte Handlung für ihn auszuführen. Er greift somit in seine Handlungsfreiheit ein und lässt ihm so gut wie keinen Ausweg. Der Hörer hat keine Chance, das von ihm Verlangte zu verneinen bzw. dagegen zu argumentieren. Der Sprecher setzt sozusagen vom Hörer voraus, dass dieser die zukünftige Handlung ausführen wird. Die Konsequenz, die sich daraus ergibt, ist logisch: die Handlungsfreiheit des Hörers sowie dessen Anspruch auf Ungestörtheit werden auf ein Minimum herabgesetzt (**HF - | AaU -**).

Die sich ergebenden Konsequenzen werden durch verschiedene Abkürzungen dargestellt:

HF	Handlungsfreiheit
AaU	Anspruch auf Ungestörtheit
GG	Gemeinschaftsgefühl
G	Gefühle
AuA	Anerkennung und Akzeptanz

Je nachdem ob es dabei zu einem Steigen oder Sinken der jeweiligen Konsequenz kommt, wird den Abkürzungen ein + oder – hinzugefügt.

LF 7: Zum Schluss wird die Gesprächssequenz noch auf etwaige im Vorfeld festgelegte Höflichkeitsmerkmale geprüft. In dieser Aussage ist weder eine Anrede, noch die Wörter *Bitte* und *Danke* zu verzeichnen. Der Sprecher ist mit dem Hörer **per du**.

Ist man aber nicht die Person, die die Analyse durchführt, sondern jemand, der etwas über das Ergebnis der Untersuchung in Erfahrung bringen will, muss etwas anders vorgegangen werden, denn der hinter dieser Tabelle versteckte Leitfaden ist dem Leser nicht bekannt. Hier ist es sinnvoll, sich an die Richtlinie der sechs Teilbereiche (TB) der Tabelle zu halten und diese der Reihe nach durchzusehen. So erhält man am Ende des letzten Teilbereichs ein genaues Ergebnis.

7.3 Auswertung und Interpretation der Ergebnisse

Dieses Kapitel widmet sich der Darstellung, Beschreibung, Auswertung und Interpretation der Ergebnisse der durchgeführten Untersuchung. Den Abschluss dieses Forschungsteiles bildet eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse, in der es zur gezielten Beantwortung der formulierten Forschungsfragen kommt.²³

Bei einigen Untersuchungspunkten werden zwei Grafiken nebeneinander dargestellt, nämlich die Ergebnisse bestimmter Fragen im Bereich der Handels- und der Alltagskommunikation. Dadurch können beide Gesprächssegmente miteinander verglichen werden, wodurch eventuelle Unterschiede rasch erkannt werden können und somit die Möglichkeit besteht, diese in die Interpretation zu integrieren. Die in den Diagrammen dargestellten Ergebnisse werden nicht prozentuell, sondern mit absoluten Zahlen wiedergegeben.

Folgende Punkte werden ausgewertet:

- **Wie viele Aussagen von der *Gesamtheit des Untersuchten* sind relevant?**

→ ausgehend von der Anzahl der relevanten Aussagen (*neue Gesamtheit des Untersuchten*):

- **Wie viele FTAs (*bald on record*) haben stattgefunden?**
- **Wie viele FSAs (*politeness + off record*) haben stattgefunden?**

→ ausgehend von der Anzahl der stattgefundenen FTAs:

- **Wie oft wurde das *negative*, wie oft das *positive face* bedroht?**
- **In welche *FTA-Kategorie* fielen die *face-Bedrohungen* (N1, N2, N3 / P1, P2)**
- **Welche *Sprechakte* führten zur *face-Bedrohung* (Befehl, Angebot usw.)**

→ ausgehend von der Anzahl der stattgefundenen FSAs:

- **Wie oft fand *positive*, wie oft *negative politeness* und wie oft *off record* statt?**
- **Welche *politeness strategies* wurden verwendet?**

²³ Die vollständige Untersuchung wird im Anhang der Arbeit beigelegt. Hier können alle analysierten Beispiele genauer betrachtet werden. Innerhalb der Arbeit werden nur einige Beispiele der Handelsgesprächssequenzen exemplarisch aus der Analyse herausgefiltert, um für ein besseres Verständnis zu sorgen. Um auch ein Gefühl dafür zu bekommen, wie die Situation im Bereich der Alltagskommunikation war, werden auch einige wenige Beispiele aus diesem Bereich vorgestellt. Die Handelsbeispiele stehen immer zu Beginn und sind grün markiert, die Alltagsbeispiele folgen danach und sind orange gekennzeichnet. Nach jedem Beispiel folgt eine kurze stichwortartige Interpretation (außer es sind in Folge mehrere Beispiele gleich einzustufen, dann erfolgt sie nicht nach jedem Beispiel, sondern zusammengefasst am Ende einer Gruppe).

→ ausgehend von der *Gesamtheit des Untersuchten*:

- Welche Höflichkeitsmerkmale sind in den Aussagen noch enthalten?

7.3.1 Allgemeine Datenerhebung

Frage: *Wie viele Aussagen von der Gesamtheit des Untersuchten sind relevant?*

Um einen besseren Überblick über den Untersuchungsgegenstand zu erhalten, wird der tatsächlichen Auswertung folgende Grafik vorangestellt:²⁴

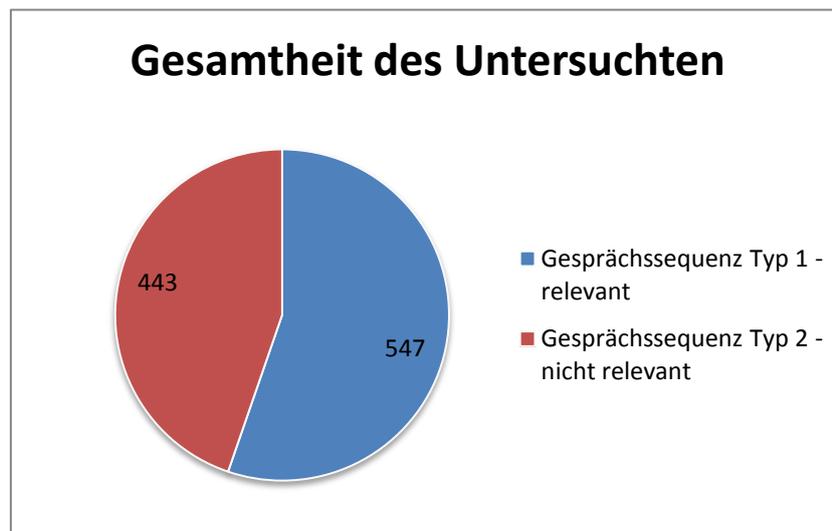


Abb. 14: Untersuchungsgegenstand
Quelle: eigene Darstellung

Abbildung 14 zeigt nochmals die *Gesamtheit des Untersuchten* in Form der 990 Handelsgesprächssequenzen sowie die Aufteilung in *Gesprächssequenz Typ 1* und *Gesprächssequenz Typ 2*. 547 Aussagen sind demnach für die Untersuchung relevant. Die übrigen 443 Aussagen werden ab dieser Stelle nicht mehr beachtet, da sie keine Ergebnisse hinsichtlich der hier durchgeführten Analyse mit sich bringen.

Den Ausgangspunkt der hier noch folgenden Auswertung stellt demnach das Segment *Gesprächssequenz Typ 1* dar. Ab jetzt werden die **547 relevanten Aussagen** als neue Gesamtheit des Untersuchten deklariert.

²⁴ Die in diesem Kapitel dargestellten Grafiken beziehen sich allesamt auf die in der Edition von Hammerich/Jakobson abgedruckten Gesprächssequenzen von Fannes Sprachbuch (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970). Obwohl logischerweise als Basis für die Untersuchung diese Aussagen dienen, wird jedoch als Quelle stets *eigene Darstellung* angegeben, da die Ergebnisse in Form der abgebildeten Werte erst durch die selbstrealisierte Analyse gewonnen wurden.

7.3.2 FTAs vs. FSAs

Frage: *Wie viele FTAs (on record) haben stattgefunden?*

Frage: *Wie viele FSAs (politeness + off record) haben stattgefunden?*

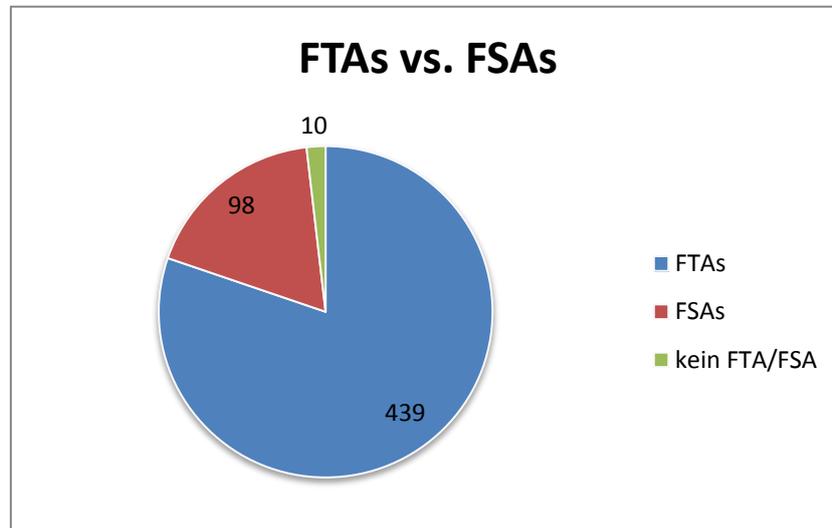


Abb. 15: Anzahl der FTAs und FSAs
Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 15 wird ersichtlich, dass von der *neuen Gesamtheit des Untersuchten* (= 547 Gesprächssequenzen) bei 439 Aussagen ein *FTA* stattgefunden hat. Lediglich 98 Gesprächsmuster stellen einen *FSA* dar. Bei zehn Aussagen handelt es sich weder um einen *FTA* noch um einen *FSA*. Trotzdem sind diese Sätze für die Analyse relevant, da in ihnen unterschiedliche Höflichkeitsmerkmale (z. B. Anreden, Floskeln wie *bitte*, *danke* usw.) enthalten sind. Dies bedeutet demnach, dass bei mehr als $\frac{3}{4}$ aller relevanten Aussagen das *face* des Gesprächspartners bedroht wurde, nicht einmal bei $\frac{1}{4}$ kam es zur Wahrung des *face*.

7.3.2.1 FTAs

Frage: *Wie oft wurde das negative, wie oft das positive face bedroht?*

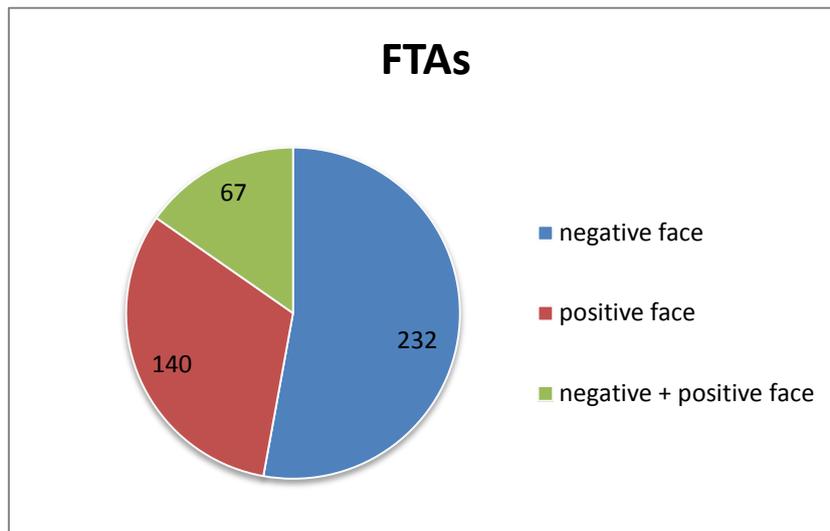


Abb. 16: Aufteilung der FTAs
Quelle: eigene Darstellung

Die Ergebnisse der Abbildung 16 zeigen, dass von den 439 gesamten *FTAs* bei mehr als der Hälfte (232 Aussagen) das *negative face* bedroht wurde. Bei 140 Gesprächssequenzen hingegen kam es zu einer Verletzung des *positive face*. In 67 Fällen zielte der *FTA* sowohl auf das *positive* als auch auf das *negative face* ab.

Frage: *In welche FTA-Kategorie fielen die face-Bedrohungen (N1, N2, N3 / P1, P2)?*

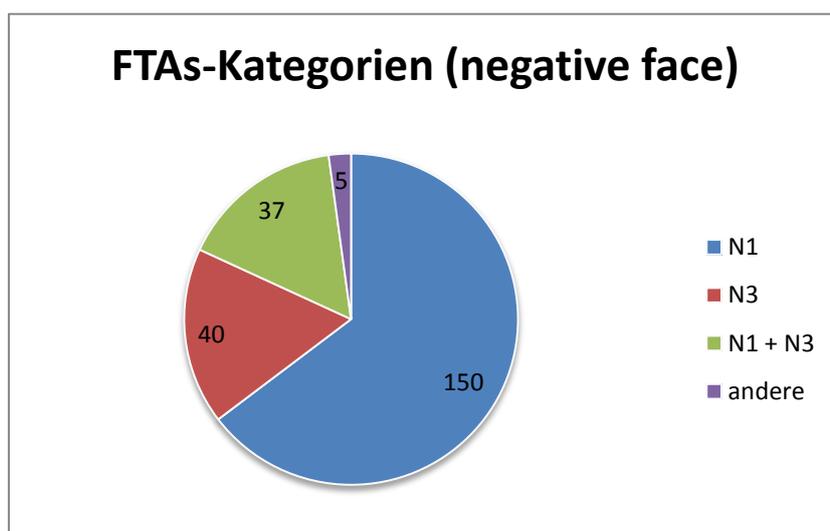


Abb. 17: Kategorien der FTAs – negative face
Quelle: eigene Darstellung

Aus Abbildung 17 geht hervor, dass sich ungefähr $\frac{2}{3}$ der 232 *negative face*-Bedrohungen auf die Kategorie *N1* verlagern.²⁵ Dies bedeutet, dass es sich bei 150 Aussagen um Handlungen, die zukünftige Handlungen vom Hörer voraussetzen, handelt, wodurch Druck auf den Hörer ausgeübt wird, sodass dieser die Handlungen ausführt. 40 Gesprächssequenzen fallen hingegen dem Bereich *N3* zu. Hier werden positive Zukunftshandlungen des Sprechers gegenüber dem Hörer geäußert, wodurch beim Hörer ein Druck entsteht, diese Handlungen zu akzeptieren oder abzulehnen. In der Abbildung wird auch veranschaulicht, dass bei 37 Aussagen eine Kombination aus Kategorie *N1* und *N3* für die Bedrohung des *negative face* verantwortlich ist.

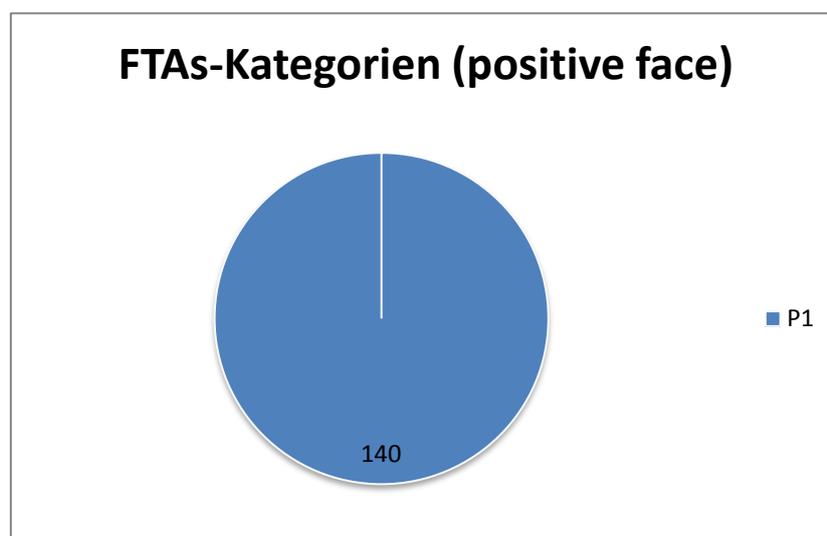


Abb. 18: Kategorie der FTAs – positive face

Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 18 wird ganz klar dargestellt, dass die 140 Bedrohungen des *positive face* ausnahmslos der Kategorie *P1* zuzurechnen sind. In diese Kategorie fallen jene Handlungen, die eine negative Bewertung des Sprechers auf einige Aspekte des Hörers zeigen. Keine der *positive face*-Bedrohungen fällt in den Bereich *P2*.

²⁵ An dieser Stelle werden die Buchstaben-Zahlenkombinationen der *Tab. 1: FTAs* (S. 74) relevant. Diese Bezeichnung wurde erschaffen, um die Einteilung der *FTAs* übersichtlicher zu gestalten.

Frage: Welche Sprechakte führten zur negative face-Bedrohung (Befehl, Angebot usw.)?

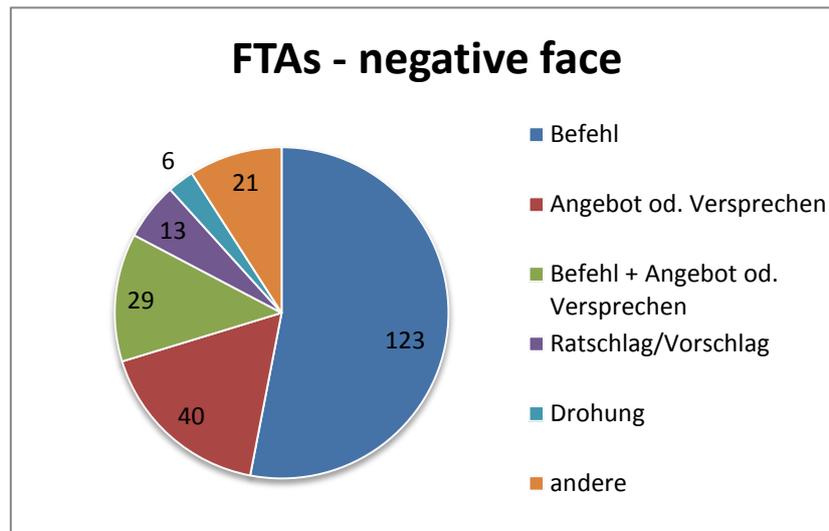


Abb. 19: FTAs – negative face

Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 19 wird dargestellt, welche Sprechakte zur Bedrohung des *negative face* führten. Es ist ersichtlich, dass in 123 Fällen der *FTA* durch einen Befehl ausgelöst wurde. Dies bedeutet, dass bei mehr als der Hälfte der *negative face*-Bedrohungen der Sprecher einen befehlshaberischen Ton veranschlagte. Deutlich weniger oft, nämlich lediglich 40 Mal wurde das *negative face* durch ein Angebot oder ein Versprechen verletzt. In 29 Aussagen wirkte sogar ein doppelter *FTA* in Form eines Befehls und eines Angebots oder Versprechens auf das *negative face* ein. Sechsmal wurde eine Drohung formuliert, um das *negative face* des Gegenübers zu verletzen.

Damit man ein Verständnis dafür bekommt, wie diese einzelnen Sprechakte formuliert wurden, um das *negative face* des Hörers zu bedrohen, wurden aus der Untersuchung einige Beispiele exemplarisch herausgefiltert.²⁶

²⁶ Die in diesem Kapitel noch folgenden Beispielsätze wurden allesamt von der Edition von Hammerich/Jakobson (vgl. HAMMERICH/JAKOBSON 1970) übernommen und werden im Folgenden nicht mehr zitiert. Lediglich die in den Tabellen angegebenen Zahlen, geben die Seitenanzahl der Edition wider und ermöglichen somit ein schnelleres Nachlesen.

BEFEHL	
<p>Posli mnje tovar svirnum tzeloviekum, kotori tovaru ne smutit. Sende my de wahre by eynem truwen mahnne, de de wahre nicht vorvelschedt. Send me the wares by a faithful man, who will not adulterate the wares.</p> <hr/> <p style="color: #92d050;">direkter Befehl vom S an H → H bleibt keine andere Wahl, als den Willen des S auszuführen</p>	392
<p>Rosvesi mech da pokaszi kakoff tovar ffmechu. Loß vp den sack, vnd wiß watterley wahre im sacke iß. Untie the bag and show what kind of goods are in the bag.</p> <hr/> <p style="color: #92d050;">direkter Befehl vom S an H → H hat keine Chance vor Aufgabe zu flüchten → H wird vom S mehr oder weniger dazu gezwungen</p>	379
ANGEBOT OD. VERSPRECHEN	
<p>Ias tebe tot tovar priprovaszu sffsæiu: snastiu. Ich wyll dy de wahre leuren mytt aller thobehoringe. I will deliver these wares to you with all that goes with them.</p> <hr/> <p style="color: #92d050;">S bietet H an Waren zu liefern → S macht H Waren schmackhaft → S fordert durch Angebot eine Annahme der Waren → S bringt H dazu einen Warenabschluss zu akzeptieren</p>	254
<p>Ia tebe saklad dam kotora ffduoi: ffduret sudi divia tebe verit mnje, koli vtebe saklad. Ich wyll dy eyn pandt geuen dat twemahl so gudt is du heffst my lichtlich tho louen wen du eyn pandt heffst. I will give you a security which is twice as good; it is easy for you to believe me if you have a security.</p> <hr/> <p style="color: #92d050;">S versucht durch Angebot H von etwas zu überzeugen → S lobt sein Angebot → H wird vom S eingewickelt und stimmt wmgL. zu etwas zu</p>	288
<p>Ia tebe serebro pereplafflenoie prodam. Ich will dy gelutterdt suluer vorkopen. I will sell you some refined silver.</p> <hr/> <p style="color: #92d050;">S verspricht H Brandsilber → H fühlt sich wmgL. zu Dank oder einer Gegenleistung verpflichtet</p>	413
<p>Tot tovar ias tebe dorosi da tot ia tebe deszevlo podam. De wahre will ich dy duhrer vnd de will ich dy betehren kop vor kopen. These goods I will sell you dearer and these cheaper.</p> <hr/> <p style="color: #92d050;">S macht H positives Angebot → H fühlt sich unter Druck gesetzt und nimmt wmgL. zu den Konditionen an</p>	421
BEFEHL + ANGEBOT OD. VERSPRECHEN	
<p>Dai mnje volu tovar vybrat, ia ottebæ kuplu. Giff my den willen de wahre vthoscheten, so will ich van dy kopen.</p>	375

Give me the freedom to pick out the wares, and I will buy from you. S verspricht vom H zu kaufen → S fordert aber durch das Angebot mehr Freiheit → H wird durch positives Angebot zustimmen und den Willen des S zulassen	
Pridi safftro kvieszu, y tam ia tebe suoi tovar dam otvieszit. Kum morgen tho my vp de wage dar wil ich dy myne wahre lahten affwegen. Come (to me) tomorrow to the weigh, [and] there I will have my goods weighed for you. S fordert H auf zu ihm zu kommen → S macht H diesen Befehl durch ein Versprechen schmackhaft → H wird durch positives Angebot zustimmen und den Befehl ausüben	301
Vstaff suoiomu tovaru tzenu præmo bezs samerki, yno ia stoboiu storguiu. Sette dyner wahre den rechten koep sunder vorlauendt, so wyll ich myt tdy koepslagen. Set the price honestly for your goods, without overcharging, then I will make a trade with you. S macht H Angebot mit ihm zu handeln → S fordert aber zuvor, dass H einen fairen Preis macht → S zwingt H den Preis niedriger anzusetzen, nur dann wird er mit H handeln → H ist durch positives Angebot geblendet	319
RATSCHLAG / VORSCHLAG	
Ne spiszi tovo tovaru kupit, spoticha kupi, dobro ty sebe fftovaru ne osmotrisza. Haste de wahre nicht tho kopen, kop mit gemake, dattu dy dar nicht vp vorsehest. Do not be in a hurry to buy those wares, buy at your leisure, so that you make no mistake about [the goods] them.	391
Torgui ty tovo tavaru, kotoroi stuoimi dengami vrozen, tzto buit sebe soruma ne bülo. Kopslage de wahre de dynem gelde gelich ist. Dattu dar suluest keyne schande van hebbest. Deal in the goods that are on a level with your means, so that [it should be not to your own shame] (you don't get any shame of it yourself).	316
Potzinas prodat posakonu, ino bude vtebe kuptzoff stalo da ludi ottebe kupæt. Beginne thouorkopen vor de werde so krichstu vele koeplude, vnd de lude kopen van dy. [If you] begin to sell according to the standard then you will [constantly] have many merchants, and people will buy from you.	238
S unterbreitet H einen Rat-/Vorschlag, wie H etwas besser machen kann → H wird von der Idee positiv gestimmt und wird sein Handeln an die Absichten des S anpassen → H lässt sich von S einschränken	
DROHUNG	
Ias teba saszaszu da smesta ne spuszu, dokul mnie denoch ne platis. Ich will dy bekummern, vnd will dy vth der stede nicht lahten, so lange du my nicht betahlst. I will have you arrested, and not let you leave the place, [until you] (so long you don't) pay me the money.	394
Toko ty mnie sdozbrum ne saplattis, ino tzelobitia na tebe piszu.	405

<p>So du my mit gude nicht betahlst, so wil ich eyn tzelobitien vp dy schriuen. If you do not pay me with good will, then I shall write a petition against you.</p>	
<p>S setzt H durch eine Drohung unter Druck → H fühlt sich gezwungen an S Geld zu zahlen → H wird in seinem Handeln stark eingeschränkt</p>	

Tab. 5: Beispiele FTAs – negative face (Handel)
 Quelle: eigene Darstellung

FTAs – NEGATIVE FACE	
<p>Prinesz drouo sucha da vgon da satoppi gornitza. Hale droch holdtt vnd fur vnd bötte de dorntze an. Bring dry wood and fire and warm up the room.</p>	130
<p>Teszi mne chrebet. Klowe my den rugge. Scracht my back.</p>	137
<p>direkter Befehl vom S an H → H hat keine Chance vor Aufgabe zu flüchten → H wird vom S mehr oder weniger dazu gezwungen → H bleibt keine andere Wahl, als den Willen des S auszuführen</p>	

Tab. 6: Beispiele FTAs – negative face (Alltag)
 Quelle: eigene Darstellung

Frage: Welche Sprechakte führten zur positive face-Bedrohung (Kritik, Beleidigung usw.)?

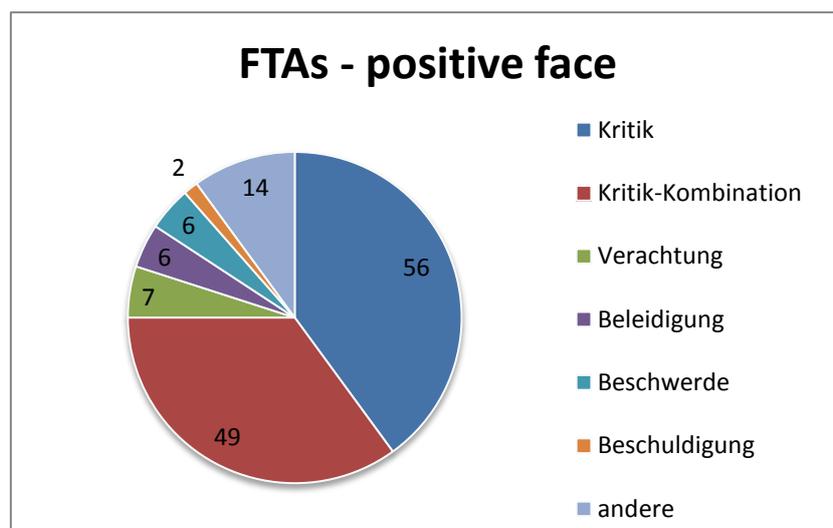


Abb. 20: FTAs – positive face
 Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 20 wird gezeigt, welche spezifischen Sprechakte sich für die 140 FTAs des *positive face* verantwortlich zeigen. In 105 Fällen äußert der Sprecher dem Hörer gegenüber Kritik. Davon handelt es sich bei 56 Aussagen um rein kritisierende Bemerkungen, bei den übrigen 49 ist es eine Kombination zwischen Kritik und anderen *face*-verletzenden Äußerungen. Dies bedeutet, dass auf das *face* des Hörers zweifach eingewirkt wurde. Die Kombinationen kommen beispielsweise wie folgt vor: Kritik-Beschwerde, Kritik-Beschuldigung, Kritik-Beleidigung usw. Weiters stellt die Abbildung dar, dass siebenmal eine Verachtung, jeweils sechsmal eine Beschwerde und Beleidigung und zweimal eine Beschuldigung für den *face*-Verlust des Hörers verantwortlich waren.

Auch hier werden aus der Untersuchung einige Beispiele dargestellt, um das Verständnis dafür zu schärfen:

KRITIK	
Tuoi sukno savolotzilos: sgræsnilos: srudilos. Dyn laken, iß sehr vorlegen, besmittedt vnd besoldt. Your cloth has lain too long / got stained (and) soiled.	432
Tuoi sukno ne totzno, retko tuoi sukno. Din wandt iß nicht dichte dunne iß din wandt. Your cloth is not tightly woven, loose is your cloth.	435
Tuoi tovar smotzan: pomotzan. Dine wahre is genettett: vucht. Your goods have gotten wet / moist.	283
S kritisiert Ware vom H → H wird in seinen Gefühlen verletzt	
KRITIK-KOMBINATION	
Ismenik ty, smenil ty suoim slovum ti mnie tot tovar ffperot otsulil, da opæt inomu prodal, kottoroi tebe bole menæ dall. Du bist ein logener du heffst dyn wort vorandert du heffst my de wahr erst tho gesecht, vnd nu eynem andern vorkofft de dy mehr alse ich gegeuen hefft. You are a [traitor] (liar), you betrayed your own words: you promised me these goods first, and then sold them to another, who gave you more than I.	244
S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Beleidigung</u> <u>Verachtung</u> <u>Beschwerde</u> <u>Kritik</u> → Gefühle des H werden stark verletzt → H ist nicht mehr anerkannt und akzeptiert	
Ty tovar ismenel, tovar ne takoff, kakoff ia iovo ffzeras ottebe kupil. dobroit tovar siovo vynel:	317

<p>vybiral, da plochi ffloszil.</p> <p>Du heffst de wahre vorbuhtedt, de wahre iß so nicht also ich gistern van dy koffte, du heffst de guden wahre vthgenahmen, vnd de slimmen wedder bygele<c>hat</p> <p>You have changed the goods, the goods are not the same as I bought from you yesterday; you have taken out the good wares and put in (again the) bad ones.</p> <hr/> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Kritik Beschwerde Beschuldigung</u> → Gefühle des H werden verletzt</p>	
<p>To mnie ffdoszadu tuoi tovar plosze: poplosze: pomolosze moiovo à ty samnoiu istzel menaies, bes pridatka.</p> <p>Datt iß my vordredtlich: vndrechlich. dine wahre iß slimmer alß de myne, vnd du wilt mit my slicht umb slicht buhten, sunder tho giffte.</p> <p>It is annoying (/intolerable) to me; your goods are worse [/minor] than mine, and you (will) exchange evenly with me, without additional payment.</p> <hr/> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Kritik Beschwerde</u> → Gefühle des H werden verletzt</p>	385
VERACHTUNG	
<p>Ias tebe ffzeras ksebe ffgosti sual, da ty menæ oszlsrualsi, da komnie ffgosti ne prischol, ia tebe opæt ne sovu.</p> <p>Ich eschede dy gistern tho my tho gaste, vnd du weyerdest my vnd qwemest nicht tho my tho gaste ich wyll dy nicht mehr eschen.</p> <p>I invited you to visit me yesterday but you refused me and did not come to visit me; I shall not invite you again.</p>	297
<p>Ia tebe otkasal ne chotzu stoboi beseduvat.</p> <p>Ich hebbedt dy vpgesecht, ich will mit dy nicht mehr tho doende tho hebben.</p> <p>I have dismissed you, I do not want (any longer) to have something in common with you.</p> <hr/> <p>S verletzt die Gefühle des H → H wird von der Gemeinschaft ausgeschlossen → H ist nicht länger anerkannt und akzeptiert</p>	415
BELEIDIGUNG	
<p>Sam ty ne sudis togo tovaru na tzto ty torguies.</p> <p>Du bist suluest nicht werdt der wahre dar du vppe dingest. kopslagest.</p> <p>You yourself are not worth the goods on which you are (chaffering/) bargaining.</p>	275
<p>Törpliff ty tzeloviek, ne smeies ty pustitza sludimi torgovat.</p> <p>Du bist eyn blode mahn du dorst nicht wagen mit den luden tho kopslagen.</p> <p>You are a timid fellow, you dare not venture to trade with people.</p> <hr/> <p>S verletzt die Gefühle des H durch eine beleidigende Äußerung → H fühlt sich ungeliebt, verstoßen und nicht</p>	405

akzeptiert	
BESCHWERDE	
Ty menæ byl da vgrabil, da otmenæ otnæl sorok sorokoff lisitzi. Du heffst my geslagen vnd berouet vnd my affgenahmen 40 timmer voße. You beat me and robbed me, and took from me 40 timber of fox.	296
Ty mnie vtovo tovaru poperok dospevaies. Du deist my vnderkop vp der wahre. You are [going athwart] (outbidding) me on these goods.	312
S beschwert sich beim H → H fühlt sich in seinem Handeln unsicher, seine Gefühle sind gekränkt → das Gemeinschaftsgefühl ist nicht existent	
BESCHULDIGUNG	
Obidliuo mnie ottebe gasrna. My geschudt grodt vnrecht. I am being done a great injury [by you].	325
Ty menæ pogubill, tzto ty mnie tovar perekupil. Du heffst my schaden gedahen, dattu my de wahre vnderkofft heffst. You have ruined me in having outbid me n the goods.	363
S beschuldigt H einer gewissen Tat → H ist der Beschuldigung des S ausgeliefert → Gemeinschaftsgefühl kommt nicht zustande → Gefühle des H sind verletzt → Statussymbol des H sinkt	
ANDERE	
Smenik ty, smenil ty mnie, otzuliff tovar da ninetza inomu prodal. Du bist eyn logener du heffst my vorgelagen, du heffst my de wahre tho gesecht vnd nu eynem anderen vorkofft. You are a cheat, you deceived me: [while having] (you) promised the goods to me, and now you sold them to another.	321
S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Beleidigung</u> <u>Beschuldigung</u> → Anerkennung des H sinkt, seine Gefühle werden verletzt	
Krutzina mnie velika ottebæ tzto mnie ne saplatis. Ich hebbe grote sorge vor dy dattu my nicht betahlst. I am greatly worried over you, that you will not pay me.	408
S zweifelt H an, wodurch Anerkennung des H in der Gesellschaft sinkt	
Peresze sogē ias tebe ne veril, da iestze nynetza ia tebe ne veru, y doveka: dosmertī ia tebe ne veru.	416

<p>Ich hebbe dy vor diser titt nicht gelouedt vnd geloue dy noch itzundt nicht, vnd wil dy myn dage nicht gelouen.</p> <p>Before now I did not believe you and now I still do not believe you and forever [/until death] I shall not believe you.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Missbilligung Verachtung</u> → H wird gedemütigt und aus der Gesellschaft gestoßen → Selbstwertgefühl des H sinkt drastisch</p>	
---	--

Tab. 7: Beispiele FTAs – positive face (Handel)
Quelle: eigene Darstellung

FTAs – POSITIVE FACE	
<p>Tebe ne podubaiet na sim sueite sitt.</p> <p>Du bist idtt nicht werdt vp dieser erden tho leuen.</p> <p>You are not worthy to live in this world.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Verachtung Beleidigung Pietätlosigkeit/Geringschätzung</u> → Gefühlswelt des H wird massiv verletzt → H wird von der Gesellschaft verstoßen</p>	244
<p>Mnogo ty sulis da mala ty daies ty lsziuetz poszuliff da ne dais.</p> <p>Du lauest vele vndtt giffst weynig. du bist. eyn logener, alß du gelauett heffst so giffstu nicht.</p> <p>You promise much and give little. You are a liar; as you have promised, you do not give.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Kritik Beschwerde Beleidigung Beschuldigung</u> → Gefühle des H werden verletzt</p>	176
<p>Tuoi odnoretka tebe vteszonna.</p> <p>Din rock is dy vnbeqweme tho enge.</p> <p>Your [single-breasted] coat is (uncomfortable /) too tight for you.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kritik → Gefühle des H werden verletzt</p>	178
<p>Dolgo ty sziues poru tebe vmerett.</p> <p>Du leuest lange idtt is tyt dattu steruest.</p> <p>You have lived long, it is time that you die.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Verachtung Beleidigung Pietätlosigkeit/Geringschätzung</u> → Gefühlswelt des H wird massiv verletzt → H wird von der Gesellschaft verstoßen</p>	216

Tab. 8: Beispiele FTAs – positive face (Alltag)
Quelle: eigene Darstellung

Frage: Welche Sprechakte führten zur positive und negative face-Bedrohung?

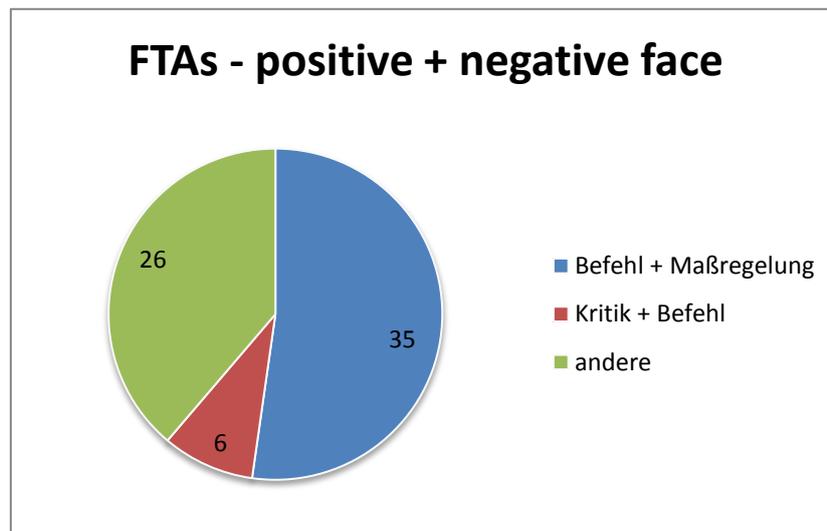


Abb. 21: FTAs – positive + negative face
Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 21 wird gezeigt, welche Handlungen dafür verantwortlich sind, dass innerhalb einer Gesprächssequenz das *positive* und das *negative face* bedroht wird. Von den 67 FTAs, die auf beide *faces* wirkten, ist bei 35 ein Zusammenspiel aus Befehl und Maßregelung auszumachen. Hingegen findet sich lediglich sechs Mal eine Kombination aus Kritik und Befehl. Bei den restlichen 26 Aussagen handelt es sich um völlig verschiedene Durchmischungen.

Einige der *positive* und *negative face*-Bedrohungen, die bei Fannes Handelskommunikation gefunden werden konnten, seien im Folgenden dargestellt:

BEFEHL - MASSREGELUNG	
Napiszi ty præmo da ne opiszi dobro bran promeszi nas ne budet. Schriff recht vnd vorschriff dy nichtt, datt dar keyn kyff twischen vns kame. Write correctly and do not make slips, that there may be no quarrel between us.	237
Ne schupai moiovo sukna, da ne szerni ych. Betaste myne laken niht, vnd besmitte sy nicht. Do not feel my cloth, and do not get it dirty.	439
H fühlt sich durch Zurechtweisungen des S verlegen + gleichzeitig wird er durch einen Befehl in seinem Handeln eingeschränkt	

KRITIK - BEFEHL	
<p>Ne roszluesaff ty govoris, roszluesai kotori vinovat, y ty fftuporu obini da dopraff.</p> <p>Du sprickst vnd horest nicht recht tho, hore tho woll schuldich ist, vnd dan so giff schuldt vnd recht.</p> <p>You speak without (really) listening; listen who is in debt, and then pronounce about wrong and right.</p>	359
<p>Otzum ty moi tovar ynnes. Pust tovar leszi ffkutzu.</p> <p>Worumb perpestu myne wahre vmme laht de wahre in eynem hupen liggen.</p> <p>Why do you push my wares about? Let the goods lie in a pile</p>	301
S kritisiert etwas an H + gleichzeitig äußert er dem H gegenüber einen Befehl	
ANDERE	
<p>Torpliff ty tzeloviek, ne smeies ty torgovat kak inoi ludi, poyet ty domum, da prisli suoiu sonku sim torgovat.</p> <p>Du bist eyn blode mahn du dorst nicht kopslagen alß ander lude, ridt du hen tho huß vnd sende dyne fruwe her tho kopslagen.</p> <p>You are a timid fellow, you dare not bargain like other people. Ride off home and send you wife here to bargain.</p>	280
S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Beleidigung</u> <u>Befehl</u>	
<p>Ty sebe fftom tovari obotzkles: otzkles, ia tebe otztu tzto ty ne præmo tzital.</p> <p>Du heffst dy vp der wahre vorteldt, ich wilt dy berekenen, dattu nicht recht geteldt heffst.</p> <p>You made an error in reckoning on those goods; I will deduct from you what you did not count correctly.</p>	360
S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Beschwerde</u> <u>Drohung</u>	
<p>Ia tebe tak ne tzulil, kak ty govoris, ia tebe saplatit vmeiu, sim vnas ludi torguiut.</p> <p>Ich hebbe dy so nicht gelauedt alß du sechst, ich kan dy betahlen, darmit, de lude mit vnß koepslagen.</p> <p>I did not promise you as you say; I can pay you in what people trade with in our country.</p>	378
S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Meinungsverschiedenheit</u> <u>Angebot od. Versprechen</u>	

Tab. 9: Beispiele FTAs – negative + positive face (Handel)

Quelle: eigene Darstellung

FTAs – NEGATIVE + POSITIVE FACE	
<p>Ia tebe ne veru, ias tam idu da posmotru kolli ty solgas, ino ias tebe biu to ias tebe na sapas schaszu.</p> <p>Ich geloue dy nichtt ich wyll dar hengahen vndtt tho sehen, wanner du luchst so will ich dy slaen datt segge ich dy thor warninge.</p> <p>I don't believe you. I will go there and have a look. If you lie, I will beat you; I tell you that as a warning.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Anzweifeln Drohung/Warnung</u></p>	135
<p>Ne peregimai ty moioaga sloua daim nie sgovoritt.</p> <p>Valle my nicht indt wortt, latt my vthredenn.</p> <p>Don't interrupt my talk, let me finish.</p>	143
<p>Ne perepisi ty.</p> <p>Vorschriff dy nicht.</p> <p>Don't miswrite.</p> <p>S äußert dem H gegenüber eine Kombination aus <u>Befehl Maßregelung</u> → durch Maßregelung fühlt sich H verlegen</p>	145

Tab. 10: Beispiele FTAs – negative + positive face (Alltag)
Quelle: eigene Darstellung

7.3.2.2 FSAs

Frage: Wie oft fand positive, wie oft negative politeness und wie oft off record statt?

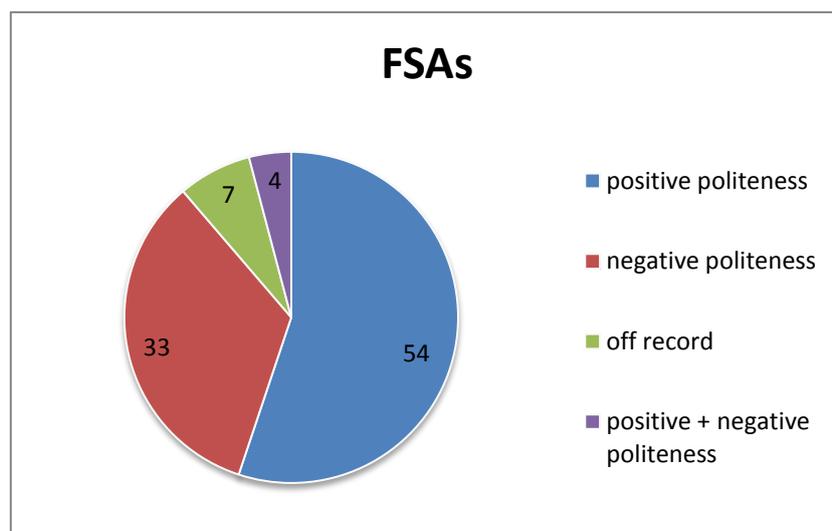


Abb. 22: Aufteilung der FSAs
Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 22 wird dargestellt, dass bei 54 der 98 *FSAs positive politeness* zum Einsatz kam. Dagegen wurde nur 33 Mal *negative politeness* verwendet, um das *face* des Gegenübers zu wahren. Lediglich sieben Gesprächssequenzen können als *off record*-Aussagen eingestuft werden. In vier Fällen beinhaltet die Aussage sowohl eine *negative* als auch eine *positive politeness*-Strategie, wodurch das *negative* und *positive face* des Hörers geschützt wird.

Frage: Welche *negative politeness strategies* wurden verwendet?

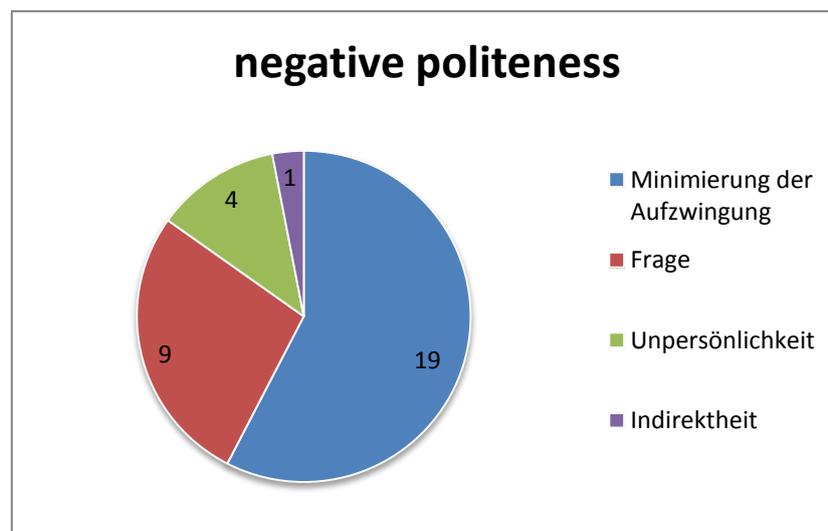


Abb. 23: negative politeness

Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 23 wird ersichtlich, dass von den 33 Gesprächssequenzen, in denen *negative politeness* zur Anwendung kam, 19 Mal die Strategie Minimierung der Aufzwingung auszumachen ist. In neun Fällen wurde der *FTA* mittels einer Frage höflicher gestaltet, vier Aussagen wurden unpersönlich formuliert und nur eine indirekte Ausdrucksweise konnte nachgewiesen werden.

Auch hier wurden ob des besseren Verständnisses einige Beispiele herausgesucht:

MINIMIERUNG DER AUFZWINGUNG	
Koli tebe sagodne doszuk budet y ty pridi komnie fmoi poduorie ias tebe sagodne viesz den sdu.	262
Wan du van dage tydt heffst so kum tho my in myne harberge ich wyll dyner van dage den gantzen dach touen.	
When you have free time today, come to me in my inn, I shall wait for you all day today.	

<p>S nimmt auf H Rücksicht → S lässt H frei entscheiden, wann dieser für S Zeit hat und zu ihm kommt → H fühlt sich dadurch in seiner Freiheit weniger gestört → die endgültige Entscheidung liegt in der Hand des H</p>	
<p>Posalui sneszi moiovo slovo ktomu tzelovieku. Ich bydde dy segge doch datt dem mahnne. Please [take my message] (do say it) to that man.</p>	298
<p>Odolszi menæ poszalui suoim tovarum, gotovich dennoch vmena ne slutzilos: sgodilos, ias tebe bes dolgovania saplatzu. Ich bidde borge my dyne wahre my iß itzundt keyn rehtt geldtt geraden.ich will dy sunder mahnendt betahlen. Please let me have your goods on credit, I happen not to have any cash (now), I will pay you without dunning.</p>	411
<p>S verwendet einen <i>mitigating device</i>²⁷ (<i>bidde</i>) und mindert somit seinen Befehl/Bitte</p>	
FRAGE	
<p>Vsli tebe isoslo to sa suoium tovari ffzæt, tzto ia tebe sa iovo daval. Dendt ydt dy vor dyne wahre tho nehmen alß ich dy gebaden hebbe. Can you manage to take for your goods what I offered you for them?</p>	400
<p>Pospeesli mnie sagodne tovaru priprovaditt, al ne pospeies. Werstu my van dage de wahre tho leuern, oder nicht. Shall you be able to deliver me the goods today or not?</p>	415
<p>anstelle eines direkten Befehls, formuliert S eine Frage → H hat dadurch mehr Spielraum → Handlungsfreiheit des H steigt, er kann entscheiden, ob er dem Wunsch des S nachkommt</p>	
UNPERSÖNLICHKEIT	
<p>Nadobp selde depolnit: nalit roszolum dobro selde ne isportzit. Men modt den hering mytt lake fullen datt he nicht vorderue. One must fill up [/pour] brine on the herring, so [the herring] (it) may not spoil.</p>	237
<p>Na toi botzki obrutzoff malo, nadob na tu botzku novoy obrutzy nabiut: nakolotit, dobro roszoll ne vytetze von. Vp der tunnen sin tho weynich bende, men moet nye bende vp de tunne kloppen, dat de pekell nicht vth lope. There are (too) few hoops on that barrel, one must hammer new hoops onto that barrel so that the brine may not run out.</p>	324

²⁷ Unter *mitigating devices* versteht man Elemente innerhalb einer Aussage, die die Bedrohung des *face* minimieren können. In diese Kategorie fällt u. a. auch der Einschub *eventuell/möglicherweise* (vgl. PLAG et alii 2009, 204).

<p>S entscheidet sich für eine unpersönliche Formulierung → S befiehlt dem H nicht direkt etwas, sondern äußert sich mit „man müsste“ → Handlungsfreiheit des H steigt deshalb an → bleibt H überlassen, ob er die Aufgabe erfüllt oder nicht</p>	
INDIREKTHEIT	
<p>Koli vy chotite menæ sluszet, ia vam to diela rosuszu: rosgadaiu: rosgadam. Wen gy my wolden horen, so will ich iw de sake vnderrichten. If you [want to] (would) hear me, I will explain [/I shall disclose] this affair to you.</p>	338
<p>S verwendet indirekte Ausdrucksweise → in die Handlungsfreiheit des H wird wenig eingegriffen</p>	

Tab. 11: Beispiele negative politeness (Handel)
Quelle: eigene Darstellung

NEGATIVE POLITENESS	
<p>Posalui ospe batzke veli istoppit mulno ia pairitzu. Ich bidde dy vader befele den stauen in tho böten ich wyll baden. Please, [master] father, order the bath house to be heated up, I will have a [steam] bath.</p>	136
<p>S verwendet einen <i>mitigating device</i> und mindert somit seinen Befehl/Bitte</p>	
<p>Omeiszli ti tam dostatt. Kanstu dar tho recken, tho langen. Can you reach there?</p>	172
<p>anstelle eines direkten Befehls, formuliert S eine Frage → H hat dadurch mehr Spielraum → Handlungsfreiheit des H steigt, er kann entscheiden ob er dem Wunsch des S nachkommt</p>	

Tab. 12: Beispiele negative politeness (Alltag)
Quelle: eigene Darstellung

Frage: Welche positive politeness strategies wurden verwendet?

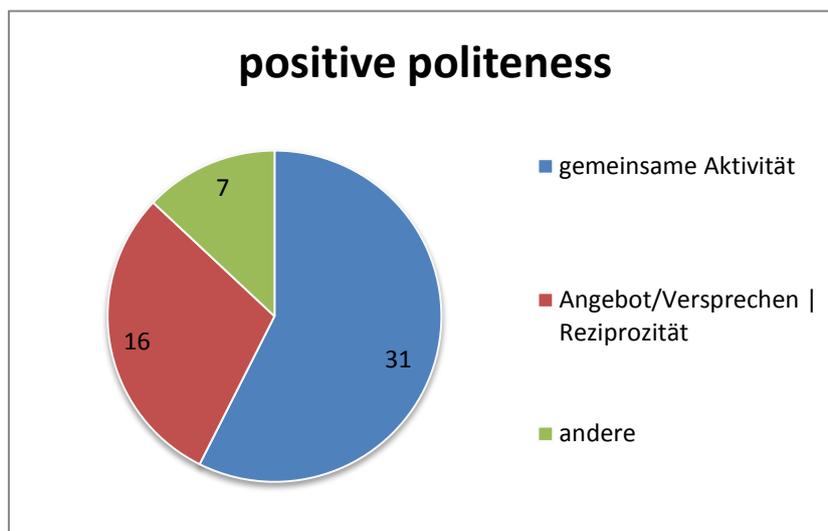


Abb. 24: positive politeness
Quelle: eigene Darstellung

Abbildung 24 stellt die *positive politeness strategies* dar. Von den 54 Gesprächssequenzen, in denen durch *positive politeness* das *face* des Hörers geschützt wurde, passierte dies 31 Mal durch die Formulierung einer gemeinsamen Aktivität von Sprecher und Hörer. Bei 16 Aussagen wurde eine Kombination der Strategie Angebot/Versprechen und Reziprozität ausgemacht.

In Fannes Aufzeichnung wurde *positive politeness* beispielsweise folgendermaßen realisiert:

GEMEINSAME AKTIVITÄT	
Podi ty da otvedai: perevedai kak ludi torguiut y my taktzo. Gahe vnd erfahre wo de lude kopslagen. so wylle wy och kopslagen. Go and find out how the people are trading [and] (then) let us trade in the same way.	259
obwohl S gegenüber H einen Befehl äußert, wird das <i>face</i> des H nicht verletzt, da S dem H anbietet, gemeinsam zu handeln → H fühlt sich anerkannt, sein Gemeinschaftsgefühl steigt und er fühlt sich gut → H und S stehen auf der selben Stufe in einer Aktivität	
Podom my da vedem promæsника soboi, da posmotrim tuoiovo tovaru. Lahtt vns gahen vnd nehmen eynen mekeler myt vns, vnd besehen dine wahre. Let us go and take a broker with us, and look at your goods.	300
S bietet dem H an, gemeinsam einen Vermittler mitzunehmen → H fühlt sich dadurch viel besser, als wenn er alleine einen Vermittler suchen müsste → H fühlt sich vom S akzeptiert und in einer Gemeinschaft	
Dirsi ffpameti kak my stoboi sgovorili, szto büi nam opæt ne peregovarivat. Holdt idt indt gedechteniße, datt wy tho sahmen, bescheden vnd bespraken heben, dat wy	362

<p>datt nicht behouen, tho wedder hahlen.</p> <p>Keep in mind what we have agreed (and arranged), so that we need not [discuss it all over again] (repeat it).</p> <p>S betont immer wieder das „wir“, weshalb der Wunsch des S das <i>face</i> des H nicht bedroht → H fühlt sich in einer Gemeinschaft mit dem S, sein Selbstwertgefühl steigt</p>	
ANGEBOT/VERSPRECHEN REZIPROZITÄT	
<p>Ia tuoi tovar vidall tovar tuoi mnie prigoditze, chotzis otmena sa iovo ffzæt kak prigosaë ia tovar ottebe kuplu.</p> <p>Ich hebbe dyne wahre gesehn, dyne wahre dent my wyltu van my vor de wahre nehmen wadt redlich ist, ich wyll de wahre van dy kopen.</p> <p>I have seen your goods; your goods suit me. Will you take from me what is proper; I will buy the goods from you.</p> <p>S macht H ein Angebot, in dem er vom H etwas fordert, er dem H aber auch gleichzeitig etwas anbietet (Nehmen und Geben)</p>	256
<p>Ponarovi mnie ffto, ias tebe rad opæt otlsruzu da vinum mesti tebe ponarovu kolli ty mnie velis.</p> <p>Weß my dar behulplig inne, ich wyll dy gerne wedderumb denen, vnd vp ein ander stede dy behulplig wesen, wenner du idt my gebutz.</p> <p>Be helpful to me in this, I will gladly serve you in return, and be of help to you in another place, when you ask me.</p> <p>Aussage beruht auf Gegenseitigkeit → H soll S helfen, dafür hilft S dem H → H fühlt sich dadurch anerkannt und in einer Gemeinschaft aufgehoben</p>	304
<p>Chotzesli menæ dengami obloszit, ia tebie istinu saplatzu, da primka popoluinam.</p> <p>Wiltu my mit gelde vorleggen, ich will dy den houestoell betahlen, vnd de winninge thor helffte.</p> <p>If you are willing to provide me with money, I will pay you the capital, and half the profit.</p> <p>S fordert von H etwas, im Gegenzug bietet er dem H etwas an</p>	355
<p>Pridi safftro na vasnu, tam ia tebe suoi tovar otvieschu, y ty mnie suoi tovar na promene otvieschis.</p> <p>Kum morgen vp de wage, dar wyll ich dy myne wahre affwegen, vnd du my de dyne wedderumb affwegest.</p> <p>Come tomorrow tot he weigh-house, there I will weigh my goods for you, and you in turn shall weigh your goods for me.</p> <p>S unterbreitet dem H ein Angebot, wenn dieser dafür etwas für ihn tut</p>	262

Tab. 13: Beispiele positive politeness (Handel)
Quelle: eigene Darstellung

POSITIVE POLITENESS	
Naredim sapouett promeszi seboi ponemetzki ne govoritt. Wy wyllen twischen vns eynen vorbundtt maken keyn dutsch tho redenn. [Let us] (We will) make a pact between us not to speak any German.	142
S bietet dem H an, gemeinsam etwas zu machen → H fühlt sich anerkannt, sein Gemeinschaftsgefühl steigt und er fühlt sich gut → H und S stehen auf der selben Stufe in einer Aktivität	
Provodi menæ ninetza ias tebe vinuiu poru opæt provosu. Beleytsage du my nu ich wyll dy vp eyn andermahll wedder belytsagen. Accompany me now, I in turn will accompany you another time.	187
S fordert von H etwas, im Gegenzug bietet er dem H etwas an	

Tab. 14: Beispiele positive politeness (Alltag)
Quelle: eigene Darstellung

Frage: Welche off record strategies wurden verwendet?

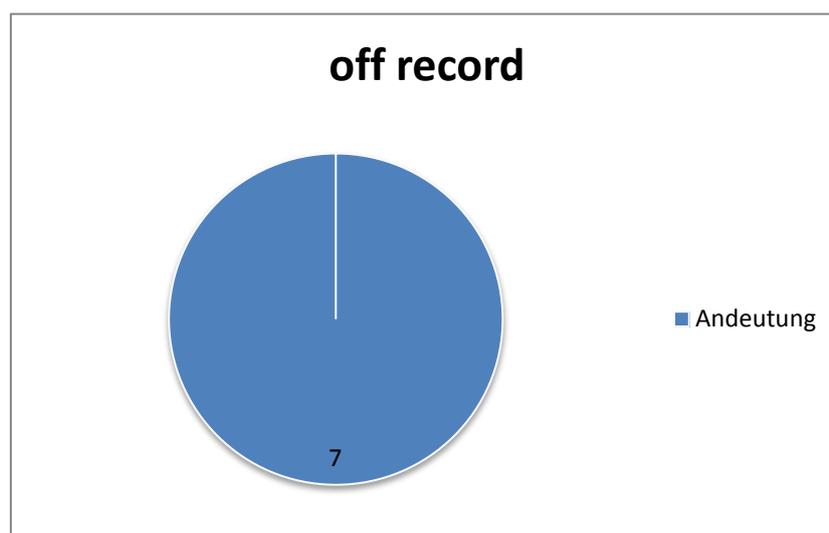


Abb. 25: off record-Strategien
Quelle: eigene Darstellung

Aus Abbildung 25 geht hervor, dass alle sieben *FSAs*, die als *off record* formuliert wurden, in Form von Andeutungen realisiert wurden. In den relevanten Aussagen sind keine anderen *off record*-Strategien auszumachen.

Exemplarisch seien hier folgende *off record* Beispiele aus Fannes Auszeichnungen notiert:

OFF RECORD	
<p>Nadob botzka smödum skrepit dobro ne roszorutze. Men modt de tunne mit dem mede vaste maken, dat se nicht van ander springe. The barrel with mead must be made tight, so that it may not burst.</p> <hr/> <p>Andeutung: „Mach das Fass dicht“</p>	364
<p>Polno tovar ffodoszi stoial, pora tovo domoi vesti. De wahre hefft lange genoch im regen gestahen, idt iß tyt datt men se tho huß vordt. The wares have stood long enough in the rain, it is time to cart them home.</p> <hr/> <p>Andeutung: „Bring die Ware nach Hause“</p>	398
<p>Ia tovar na ffzor kuplu, sa otzi ia iovo ne kuplu. Ich will de wahre besehns kopen, vnbesehens will ich se nicht kopen. I will buy the goods at sight, I will not buy them unseen.</p> <hr/> <p>Andeutung: „Zeige mir die Ware“</p>	401

Tab. 15: Beispiele off record (Handel)
Quelle: eigene Darstellung

OFF RECORD	
<p>Mnogdim sdes to ias ne omeiu terpitt. Hir is veele rockes datt kan ich nicht liden. There is a lot of smoke here, I can't endure that.</p> <hr/> <p>Andeutung: „Mach das Fenster auf“</p>	131

Tab. 16: Beispiele off record (Alltag)
Quelle: eigene Darstellung

7.3.3 Höflichkeitsmerkmale

Frage: Welche Höflichkeitsmerkmale sind in den Aussagen noch enthalten?

Im Zuge der Analyse wurden die Gesprächssequenzen auch noch hinsichtlich einiger im Vorfeld festgelegter Höflichkeitsmerkmale analysiert. Folgende Punkte wurden ausgewertet:

- Wurde *per du* oder *per Sie* kommuniziert?

- Wurden Anredeformen verwendet? Wenn ja, welche?
- Wurden Höflichkeitsfloskeln wie *bitte* und *danke* verwendet?

7.3.3.1 Duzen vs. Siezen

Frage: Wurde *per du* oder *per Sie* kommuniziert?

Bevor mithilfe der Analyse diese Frage geklärt wurde, wurde rein intuitiv angenommen, dass die Kommunikation zwischen den deutschen und den russischen Handelspartnern *per Sie* vonstatten ging, da es zumindest in der heutigen Zeit die Höflichkeitskonventionen vorsehen, einen Geschäftspartner zu siezen.

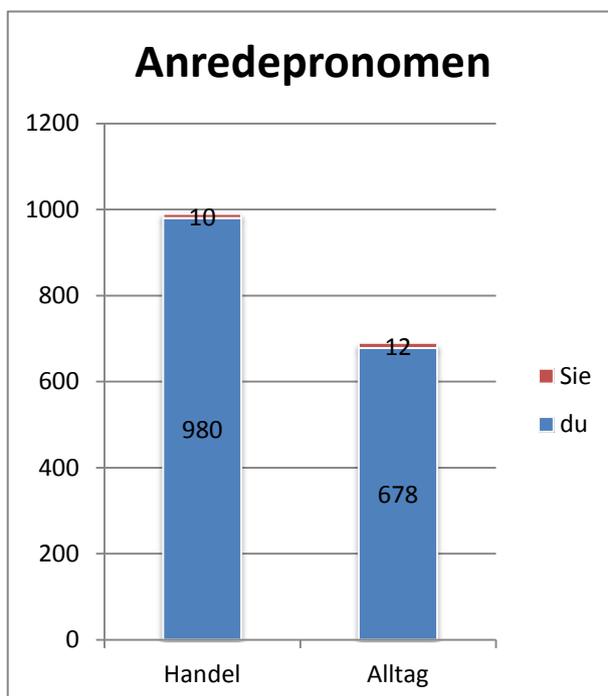


Abb. 27: Anredepronomen
Quelle: eigene Darstellung

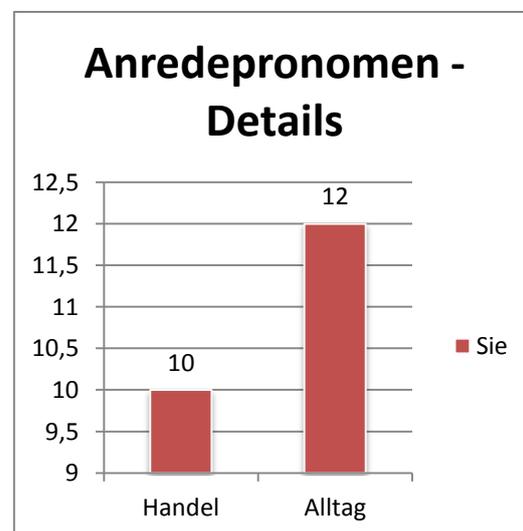


Abb. 26: Anredepronomen – Details
Quelle: eigene Darstellung

Aus den Abbildungen 26 und 27 geht überraschenderweise und entgegen der eingangs erwähnten intuitiven Annahme hervor, dass im Bereich der Handelskommunikation die Anrede *per du* entschieden häufiger verwendet wurde. Geht man demnach von der *Gesamtheit des Untersuchten* aus, d. h. den 990 Handelsgesprächssequenzen, ist das Ergebnis erstaunlich. Lediglich in zehn der 990 handelsüblichen Aussagen wurde der Partner gesiezt. In allen anderen Gesprächssequenzen wurde das Anredepronomen *du* verwendet.

Vergleicht man diese Werte mit dem Alltagsbereich, erhält man hier ein nahezu identisches Bild. Von den 690 Aussagen, die die *Ergänzung des Untersuchten* darstellen, ist nur bei zwölf Gesprächssequenzen das Anredepronomen *Sie* nachzuweisen. In den übrigen 678 Aussagen duzt der Sprecher sein Gegenüber. Ist jedoch für den Bereich des Handels die Anrede *per du* eher verwunderlich, so scheint sie in der Alltagskommunikation nach unserem Höflichkeitsverständnis als angemessen. In der heutigen Zeit scheint es für uns nicht nachvollziehbar, warum die Konversation zwischen den deutschen und den russischen Geschäftspartnern *per du* realisiert wurde.

Bevor dem *du/Sie*-Mysterium im Handelsbereich weiter auf den Grund gegangen wird, wurden exemplarisch jeweils fünf handels- und alltagsübliche Gesprächssequenzen, in denen das Anredepronomen *Sie* zur Anwendung kam, aus der Untersuchung herausgefiltert und hier dargestellt:

HANDEL	
Rosveditis kak prigosa dobro vam fftzut ne læszit. Vorlikedt idt alß redlich ist datt idt nicht indt recht kame. Settle your dispute properly so that [you] (it) may not come into court.	249
Otzum vy spiraietis, vy samy vedayeti kakoff u vas prigovar buil. Worumb sy iy twistig, gy wehten suluen woll wat iuw beschedt waß. Why are you quarreling? You know yourselves what your agreement was.	295
Budel uvas tzenna vstafflona al ne budet. Wyl gy kop maken oder nicht. Will you set a price or not?	300
Tzto vy vosmite sa beremene sveszat. Wadt wille gy nehmen, vor eynen packen tho tho slaende. What will you take for doing up [the] (a) bundle[s]?	389
Tzto vy mnogo sueszite, beite porukam, da dai vam bog obeme na prikup. Wadt dyngge gy vehle slaedt in de handt vnd godt geue iu beyde thor winst. Why do you bargain so much? Clap each other's hands, and God give you both profit.	418
ALLTAG	
Posallui ne podiuity niet vmenæ sim vas potzuvatt. Ich bidde vorsmadett idtt nichtt ich hebbe nictes sundriges dar ich iw mit nodig<en> kann. Please, do not disdain it: I have nothing (special) with which I can entertain you.	135

Ia wasz: swami doloszu. Ich wyll my mitt iu beradttfragen. I will submit it to you.	141
Ottvasch ia vöszill. Ich hebbedtt van iw gefordtt. I carried it from you.	160
Kolli vy chotite menæ sluszatt ia vas rosvedu. Wan gy my wolden hören ich wolde iw seiden. If you would to listen to me. I [will] (would) settle your quarrel.	171
Vui sziuite kak kotoniki. Gy leuen alse ketelboter. You live like tinkers.	205

Tab. 17: Beispiele Anredepronomen (Handel + Alltag)

Quelle: eigene Darstellung

Eine logische Erklärung, warum in den Aufzeichnungen von Fonne manchmal das Anredepronomen *Sie* verwendet wurde, gibt es meines Erachtens nicht. Es konnte weder für die zehn Fälle im Handelsbereich, noch für die zwölf Fälle in der Alltagskommunikation irgendein Kriterium festgestellt werden, warum hier das Gegenüber gesiezt wurde und sich die Aussagen somit von den übrigen Gesprächssequenzen abheben, denn sowohl die Beispielsätze davor als auch die danach beinhalten oftmals sogar eine thematische Zusammengehörigkeit. Diese Willkürlichkeit vermittelt deshalb den Anschein, dass es sich hierbei nicht um eine Absicht seitens Fonne handelte, sondern womöglich um Erfassungsfehler. Es wurde in der Arbeit bereits darauf hingewiesen, dass Fonne die Aufzeichnungen von den russischen Landsleuten aus ihrer Mündlichkeit übernommen hat. Dies könnte ein Grund dafür sein, warum es ab und zu zu einer *du/Sie* Abwechslung kam. Erstaunlich ist jedoch, dass in allen Gesprächssequenzen eine Übereinstimmung vom deutschen *du/Sie* und deren russischen Varianten auszumachen ist. Dies bedeutet, dass Fonne nicht wahllos in einem deutschen Satz *du* verwendete und die russischen Entsprechung mit der Variante *Sie* wiedergab, sondern jedes deutsch-russische Satzpaarchen war entweder zur Gänze *per du* oder *per Sie*. Fonne musste sich deshalb dieser Unterscheidung im Russischen bewusst gewesen sein. Eine zufriedenstellende Erklärung dafür zu finden, ist in der heutigen Zeit beinahe unmöglich. Es bleibt lediglich anzumaßen, dass Fonne sich keine großen Gedanken darüber machte, ja womöglich gar nicht bewusst wahrnahm welches Anredepronomen er in diesen vielen verschiedenen Gesprächssequenzen zu Papier brachte.

7.3.3.2 Anredeformen

Frage: Wurden Anredeformen verwendet? Wenn ja, welche?

Das Verwenden von Anredeformen kann auch ein gewisses Maß an Höflichkeit mit sich bringen und eine Aussage im positiven Sinne beeinflussen. Ob dies bei Fannes Gesprächsbuch der Fall ist, veranschaulichen folgende Grafiken:

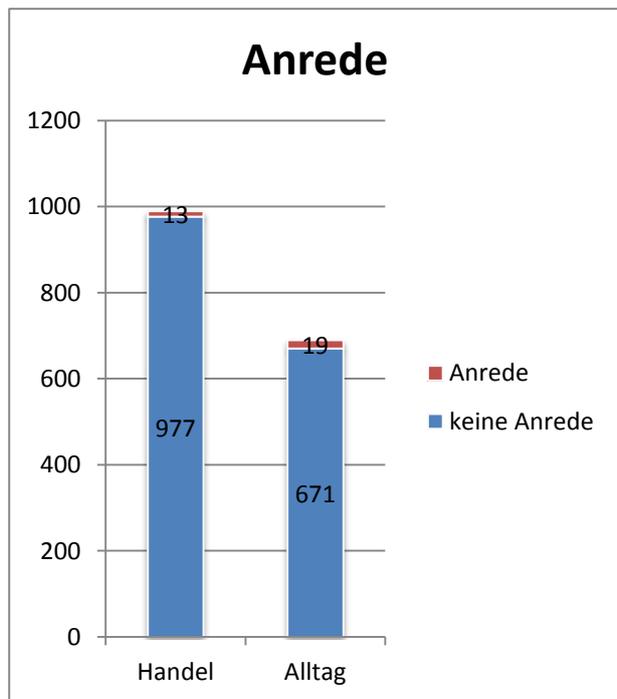


Abb. 29: Anreden Handel vs. Alltag
Quelle: eigene Darstellung

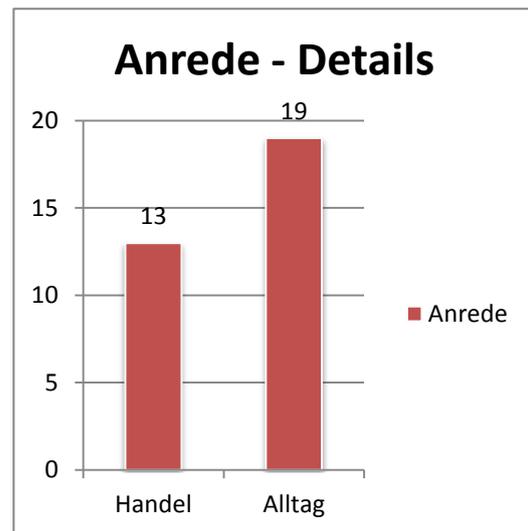


Abb. 28: Anreden Handel vs. Alltag – Details
Quelle: eigene Darstellung

In den Abbildungen 28 und 29 wird dargestellt, ob in Fannes Gesprächsaufzeichnungen Anredeformen integriert wurden. Es wird ersichtlich, dass von der *Gesamtheit des Untersuchten* lediglich in 13 Fällen eine Anrede verzeichnet wurde. Das Bild, das sich bei der *Ergänzung des Untersuchten* ergibt, ist ähnlich. Auch hier wurden nicht mehr als 19 Anredeformen integriert. Um welche Arten der Anrede es sich dabei handelt, stellt folgende Grafik dar:

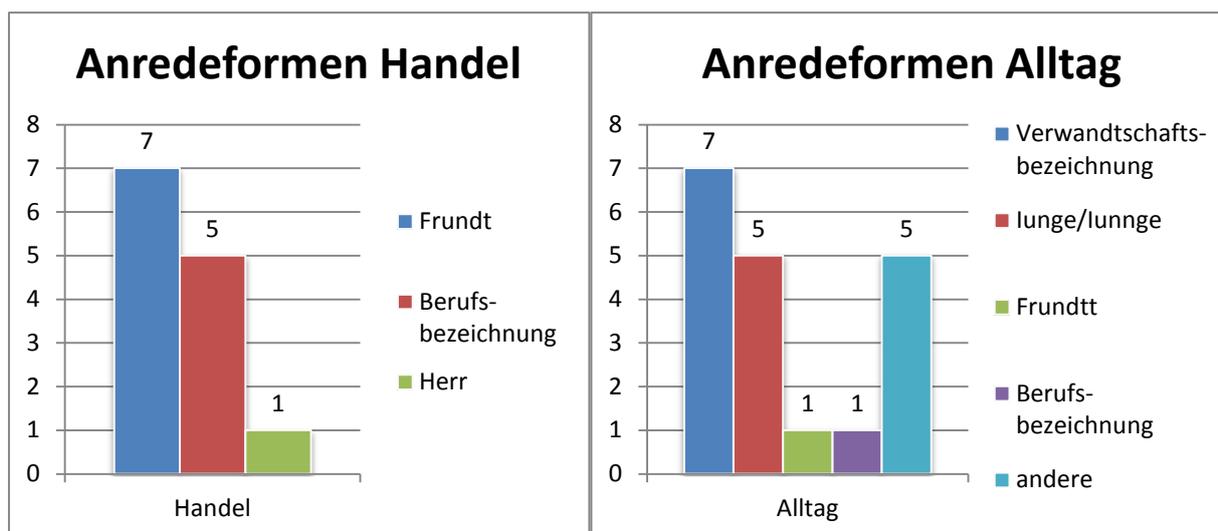


Abb. 30: Anredeformen Handel
Quelle: eigene Darstellung

Abb. 31: Anredeformen Alltag
Quelle: eigene Darstellung

Aus den Abbildungen 30 und 31 ist erkennbar, dass die Anredeformen im Bereich Handel und Alltag doch sehr stark voneinander differieren. Während in der Handelskommunikation die Anrede *Druskæ/Frundt* mit sieben Verzeichnungen dominiert, sind es im Alltag die Anreden eines Familienmitglieds (*Batzke/Vader*, *Matzka/Moder*, *Bratzke/Broder*). Den Familienbezeichnungen folgend kommt die Anredeform *Iunge/Iunne* mit fünf Vorkommnissen. Lediglich einmal wird im Alltagsbereich *Frundtt* verwendet. In der Handelskommunikation folgt der Anrede mit *Frundt* die Anrede per Berufsbezeichnung. Hier finden sich *Promesznik/Mekeler*, *Viesetz/Weger* und *Isvostzik/Vormahn*. Die einzige Berufsbezeichnung, die in der Alltagskommunikation realisiert wurde, lautet *Nenka/Amme*.

Verwunderlich ist auch hier, dass die freundschaftliche Anrede *Frundt* im Bereich des Handels öfters zum Einsatz kam, als dies für den Bereich des Alltags festzustellen ist.

7.3.3.3 Höflichkeitsfloskeln bitte und danke

Frage: Wurden Höflichkeitsfloskeln wie *bitte* und *danke* verwendet?

Das letzte Kriterium, das im Zuge der Untersuchung analysiert wurde, bezog sich auf die Höflichkeitsfloskeln *bitte* und *danke*.

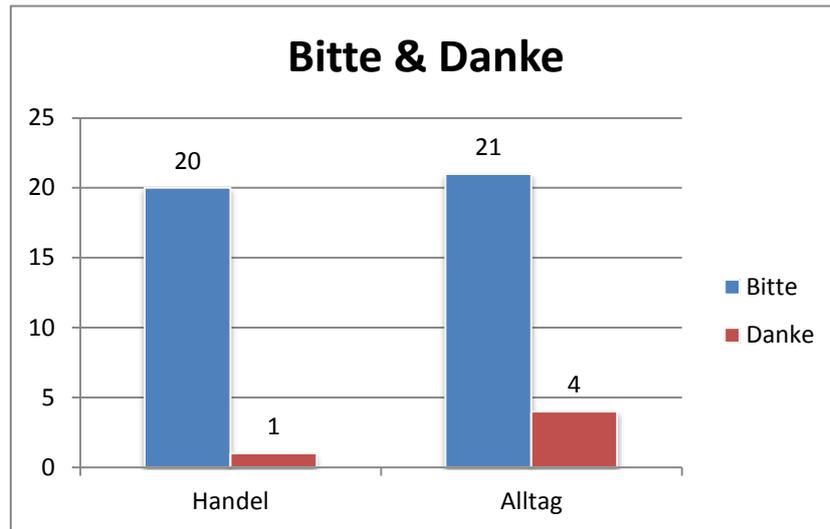


Abb. 32: Höflichkeitsfloskeln bitte & danke
Quelle: eigene Darstellung

In Abbildung 32 wird dargestellt, wie oft die Höflichkeitsfloskeln *bitte* und *danke* in Fannes Gesprächsbuch zu finden sind. Die Untersuchung brachte das Ergebnis, dass *bitte* in der Handelskommunikation 20 Mal verzeichnet wurde, in der Alltagskommunikation 21 Mal. *Danke* hingegen wurde im Handelsbereich lediglich ein einziges Mal in den Gesprächssequenzen ausgeforscht, im Alltagsbereich zumindest in vier Fällen. Allgemein gesehen, ist sowohl die *Gesamtheit des Untersuchten* als auch die *Ergänzung des Untersuchten* eher arm an den Höflichkeitsfloskeln *bitte* und *danke*.

Aus dem Untersuchungsergebnis wurden auch an dieser Stelle Beispiele mit *bitte* und *danke* aus beiden Bereichen herausgefiltert, um darzustellen, wie die Realisierung der Gesprächssequenzen mit diesen Höflichkeitsfloskeln vor sich ging:

BITTE	
Posalui ne pokasti ty mnje vtogo tovaru, da ne isbivai tzeni, ia fferot tebe potzel tovar togovat satim ne meszai ty mnje. Ich bidde dy schade my nicht an der wahr vnd vorhoge den koep nicht, ich hebbe vor dy vp der wahre gekoepsagedt, darumb hindere du my nichtt. Please do not harm me as to those wares and do not raise the price. I began trading in the goods before you, therefore do not hinder me.	243
Posalui rosrubi ty nasch dolg, ia iomu sa suoivu dolu saplatzu. Ich bidde dy dele vnse schuldt ich will ehm vor myn deell betahlen. Please, split our debt; I will pay him for my share.	343

DANKE	
Na velikum saluange tzto ty menæ suoim tovarum salues. Groten danck dattu my mytt dyner wahre gunstig bist. Thank you very much for being generous to me with you goods.	266
BITTE	
Posallui osloboni mnie sdies ffzu notz notzuvatt. Ich bidde vorloue my dyse nachtt tho harbergen. Please permit me to stay for this night [here].	146
Posalui ne oszlsruaisza ty moiogo tzelobitia. da buitt tecki odnun slouum komne chlieba iest. Ich bidde dy weyer my myne bede nichtt vnd kum mytt eynem worde tho my tho gaste. Please do not refuse my request and [thus] come, in one word, to me for a meal.	180
DANKE	
Na velikum saluange tzto ty menæ saluis kak büll iesmi ia ktebe. Grotten danch dattu my begnadigett heffst also were ich tho dy gewest. Many thanks, that you are kind to me as I (would) have been to you.	182
Na saluange na fftzerrasznei. Groten danck vorgistern vor alle guttt. Many thanks for (all) yesterday's bounties.	218

Tab. 18: Beispiele Höflichkeitsfloskeln
Quelle: eigene Darstellung

7.3.4 Zusammenfassung

In diesem Kapitel werden die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchung nochmals kurz und punktuell zusammengefasst. Dieser Zusammenfassung wird folgende Grafik vorangestellt. Aus der Abbildung können alle wichtigen Ergebnisse abgelesen werden:

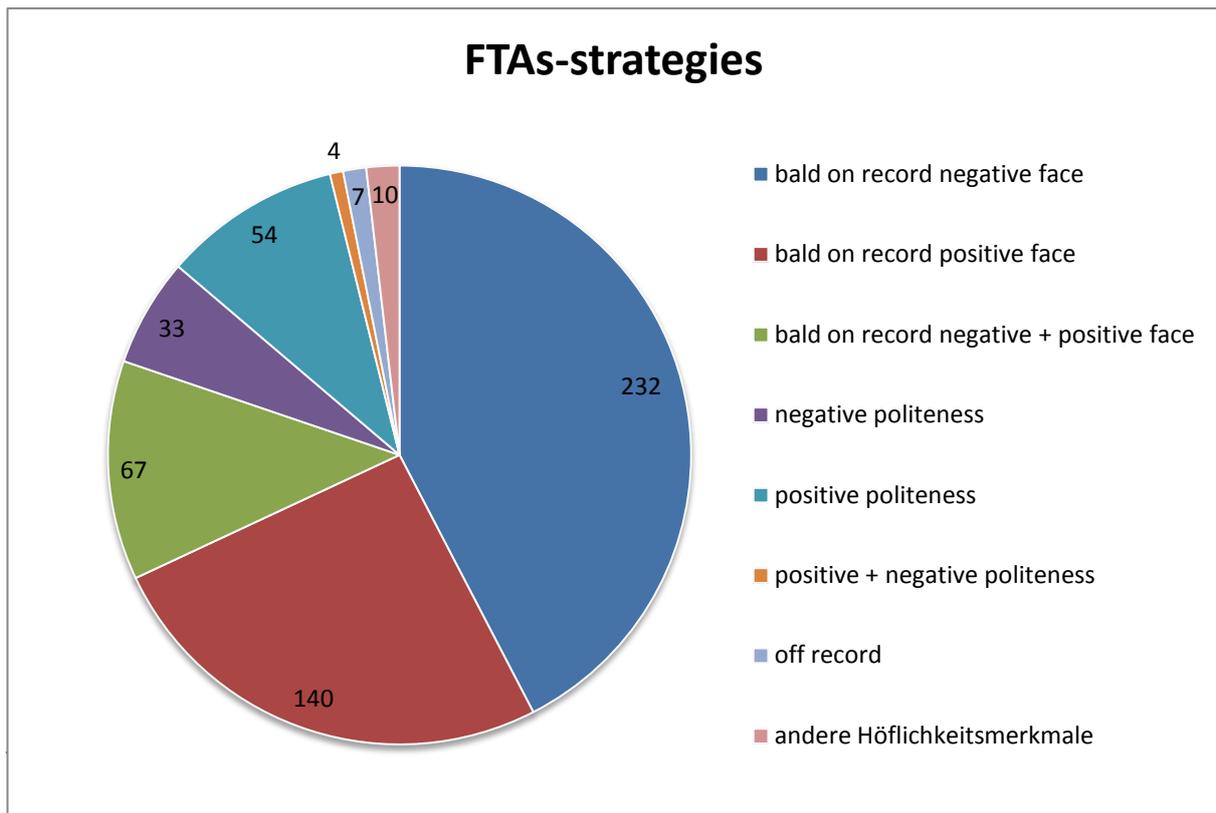


Abb. 33: Zusammenfassung der FTA-Strategien

Quelle: eigene Darstellung

- Von der gesamten Handelskommunikation waren 55 % der Aussagen für die Untersuchung relevant.
- Beim Großteil der relevanten Aussagen (80 %) wurde das *face* des Gesprächspartners bedroht und verletzt (*FTA*).
- In nicht einmal $\frac{1}{4}$ der Gesprächssequenzen (18 %) kam es zu einem Beschützen und Wahren des *face* (*FSA*).
- Mehr als die Hälfte der getätigten *FTAs* (53 %) betraf das *negative face*.
- Der meist verwendete Sprechakt, der zu einer *negative face*-Bedrohung führte, war der Befehl.

-
- Der meist verwendete Sprechakt, der zu einer *positive face*-Bedrohung führte, war die Kritik.
 - Der meist verwendete Sprechakt, der zu einer *positive* und *negative face*-Bedrohung führte, war die Kombination aus Befehl und Maßregelung.
 - Mehr als die Hälfte der realisierten *FSA*s (55 %) wurde durch *positive politeness* vollzogen.
 - Die meist verwendete *positive politeness strategy* war die Formulierung einer gemeinsamen Aktivität.
 - Die meist verwendete *negative politeness strategy* war die Minimierung der Aufzwingung.
 - Die Kommunikation fand beinahe ausschließlich *per du* statt. In lediglich 1 % der Handlungsaussagen wurde der Gesprächspartner gesiezt. In der Alltagskommunikation wurde in 2 % der Gesprächssequenzen die Anrede *per Sie* verwendet.
 - Anreden wurden nur in den wenigsten Fällen benutzt. 99 % der Aussagen im Handelsbereich und 97 % der Aussagen im Alltagsbereich wurden ohne Anrede realisiert.
 - Die häufigste Anrede, die im Handelsbereich verwendet wurde, war *Frundt*.
 - Die häufigste Anrede, die im Alltagsbereich verwendet wurde, waren Verwandtschaftsbezeichnungen.
 - Der Großteil der Aussagen (98 % der Handels- und 96 % der Alltagskommunikation) blieb ohne die Höflichkeitsfloskeln *bitte* und *danke*.

Das abschließende Fazit sieht demnach wie folgt aus:

Lediglich bei 108 der gesamten 547 Aussagen kann von linguistischer Höflichkeit im Sinne von Brown & Levinson gesprochen werden. In den übrigen 439 Gesprächsmustern sind keine Merkmale von Höflichkeit auf sprachlicher Ebene auszumachen. Nur wenige der von Brown & Levinson verfassten *politeness strategies* sind in Fannes Gesprächsbuch zu finden. Die Kommunikation zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten kann demnach weitgehend als linguistisch unhöflich eingestuft werden. Es herrschte ein rauer, befehlshaberischer, kritisierender Umgangston. Es macht den Anschein, dass die deutschen Kaufleute in den Verhandlungen mit den russischen Geschäftspartnern nicht auf bestimmte Höflichkeitskonventionen Rücksicht nahmen. Offenbar wurde nicht versucht, durch gezielt eingesetzte Höflichkeitsstrategien den Handelspartner positiv zu stimmen, um einen Geschäftsabschluss erreichen zu können.

8 SCHLUSSBETRACHTUNG

Wie aus der vorliegenden Arbeit hervorgeht, handelt es sich bei den deutsch-russischen Gesprächsbüchern des 16. und 17. Jahrhunderts um handschriftliche Aufzeichnungen, die als Hilfsmittel beim Erlernen der russischen Sprache durch deutsche Hansekaufleute bei internationalen Handelsgeschäften in Russland zum Einsatz kamen.

Ihre Entstehung verdanken diese Handschriften dem Phänomen der Deutschen Hanse. Dieses machtvolle, hansische Wirtschaftsbündnis und der daraus resultierende hansische Russlandhandel stehen in enger Korrelation mit dem Aufkommen der deutsch-russischen Gesprächsbücher. Die Niederschriften sind demnach ein Resultat der jahrhundertelangen deutsch-russischen Handelsverbindung.

Zur damaligen Zeit überwiegte eindeutig das kommerzielle Interesse am russischen Fremdsprachenerwerb. Durch die Beleuchtung des kulturgeschichtlichen Hintergrundes der Deutschen Hanse wurde dieses Faktum belegt. Die Vereinigung hansischer Kaufleute, die sich in späterer Folge zu einer Weltmacht etablierte, wusste den wirtschaftlichen Erfolg gezielt zu erreichen. Die wirtschaftlichen Interessen des Warenaustausches standen seit Beginn des hansischen Russlandhandels in engem Zusammenhang mit sprachpolitischen Sanktionen. Jahrhundertlang hielt der Hansebund ein sprachliches und kommerzielles Monopol im Russlandhandel in Händen. Mit einer gekonnt eingesetzten Sprachpolitik wusste die Hanse ihre Konkurrenz auszuschalten und den Handel in Russland monopolistisch zu kontrollieren.

Die Hauptaufgabe der Sprachbücher lag demzufolge darin, den internationalen Handel in einem ersten Schritt zu ermöglichen und in weiterer Folge die deutsch-russische Handelsverbindung stetig anzukurbeln und auszubauen. Die Aufzeichnungen der Sprachbücher, deren Verfasser durchwegs aus dem deutschen Sprachgebiet abstammten, verfolgten das primäre Ziel, eine Kommunikation zwischen den deutschsprachigen Hansekaufleuten und ihren russischsprachigen Handelspartnern garantieren zu können. Durch ihre praxisnahe Gestaltung in Form von thematischen Vokabularlisten und Gesprächsdialogen dienten sie den deutschen Kaufleuten bei ihren Aufenthalten in Russland als sprachliche Vorlage beim Abschluss von Handelsgeschäften.

Neben der Absicht, das kommerzielle Verlangen der hansischen Kaufleute durch adäquate Russischkenntnisse zu stillen, wurden die Gesprächsbücher von den Deutschen auch dafür genutzt, private Kommunikationsverhältnisse mit russischen Kaufleuten aufzubauen. Bei den

Aufzeichnungen handelte es sich demnach auch um ein Hilfsmittel beim kontinuierlichen russischen Fremdsprachenerwerb für private Angelegenheiten. Dies bedeutet, dass in den Gesprächsbüchern auch Alltagssituationen in russischer Sprache von den Verfassern integriert wurden, um den hansischen Kaufleuten das alltägliche Leben in Russland zu erleichtern.

Für die wenigen, bis in die heutige Zeit überlieferten deutsch-russischen Gesprächsbücher konnte, nicht zuletzt aufgrund ihrer identen Zielsetzung, ein ähnlicher Inhalt und Aufbau nachgewiesen werden. Die darin abgehandelten Gesprächsthemen und Vokabularlisten sind, bis auf geringfügige Abweichungen, werkevergleichend ident. Die formalen und inhaltlichen Übereinstimmungen resultieren zudem auch daraus, dass die Verfasser der Sprachbücher bei ihren Aufzeichnungen auf lateinische Lehrwerke als Vorlage zurückgriffen. Die Entwicklungsgeschichte der Gesprächsbücher des 16. und 17. Jahrhunderts reicht bis in das 3. Jahrhundert n. Chr. zurück. In dieser spätantiken Zeit ist ihr ursprünglicher Vorläufer in Form eines griechisch-lateinischen Lehrbuches zu finden.

Die Umstände, dass die deutsch-russischen Gesprächsbücher zum einen aus der seit dem 12. Jahrhundert bestehenden hansisch-russischen Handelsverbindung emportraten, die Handelsbeziehung zum anderen aber ab der Mitte des 16. Jahrhunderts dem Untergang geweiht war, bedingen die relativ kurze Lebensdauer der Sprachbücher. Bereits Ende des 17. Jahrhunderts kam die Popularität der Textsorte der Sprachbücher wieder zum Erliegen. Als neues Hilfsmittel im russischen Fremdsprachenerwerb etablierten sich fortan Grammatiken und Wörterbücher. Eine Art Renaissance der Gesprächsbücher ist erst im 20. und 21. Jahrhundert wieder zu verzeichnen.

Der Grund für diese Relevanz der Sprachbücher resultiert aus dem Faktum, dass die Aufzeichnungen durchwegs der mündlichen Rede der russischen Einheimischen entsprangen, wodurch sie die vom Volk verwendete umgangssprachliche Form der russischen Sprache sehr gut widerspiegeln. Viele der darin dargelegten Textteile tragen einen stark alltagssprachlichen Charakterzug in sich. Aufgrund der Tatsache, dass die Aufzeichnungen von deutschen Kaufleuten verfasst wurden und diese mit der russischen Sprache nicht gänzlich vertraut waren, weist die Sprache der Gesprächsbücher keinen kirchslawischen Einfluss auf, wie es für die schriftlichen Denkmäler der damaligen Zeit üblich war. Vielmehr zeichnet das Sprachmaterial die damals vorherrschende russische Alltagssprache nach, wodurch bedeutende Rückschlüsse auf die sprachlichen Gegebenheiten des 16. und 17. Jahrhunderts gezogen werden können.

Die Bedeutung der deutsch-russischen Gesprächsbücher hinsichtlich der historischen Sprachforschung wurde jedoch erst im 20. Jahrhundert erkannt, was zur Folge hatte, dass die Thematik rund um die Gesprächsbücher im vorhergehenden Jahrhundert in der Linguistik einen Aufschwung erlebte. Maßgeblich verantwortlich für diesen Forschungsanstoß zeigte sich erstmalig der Slawist B. A. Larin, der auf die Wichtigkeit der von Ausländern verfassten zweisprachigen Niederschriften aufmerksam machte. Das Ergebnis der Berücksichtigung dieser Aufzeichnungen in der Linguistik äußerte sich in einer Vielzahl an entstandenen Arbeiten zu besagtem Untersuchungsgegenstand. Der Großteil der in der Literatur angeführten Daten ist werkevergleichend ident, markante Unterschiede konnten in den Ausführungen der literarischen Befunde nicht festgestellt werden.

Die sprachhistorische Bedeutung der Gesprächsbücher wird durchaus unterschiedlich bewertet. Der auffallendste Streitpunkt betrifft vor allem die Frage, in welcher Weise Gesprächsbücher als linguistische Quellen bei der Sprachforschung geltend gemacht werden können.

Die Arbeit setzte sich vorrangig das Ziel, dem Leser eine Antwort darauf zu liefern, wie die Kommunikation zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten vonstatten ging. Um dies herausfinden zu können, wurde eine Analyse durchgeführt, die auf der Theorie von Brown & Levinson basierte. Mittels eines ausgearbeiteten Schemas wurden die Handelsgesprächssequenzen auf das Phänomen der linguistischen Höflichkeit untersucht. Damit sollte geklärt werden, ob die Aussagen als höflich oder unhöflich eingestuft werden können.

Die Analyse hat eindeutig bestätigt, dass der Großteil der Aussagen aus linguistischer Sicht als unhöflich gewertet werden können, da es sehr oft zu einer Bedrohung des *face* des Gesprächspartners durch einen direkten Befehl kommt. Bei den verhältnismäßig wenigen Gesprächssequenzen, in denen es zu einer Wahrung des *face* kommt, kann von Höflichkeit gesprochen werden. Hier wurden vom Verfasser einige Strategien verwendet, die in das Konzept von Brown & Levinson passen.

Offenbar schien es bei der Kommunikation zwischen den Deutschen und Russen zur damaligen Zeit nicht von essentieller Bedeutung zu sein, miteinander höflich zu agieren, um wirtschaftliche Geschäftsabschlüsse erzielen zu können.

Abschließend kann gesagt werden, dass die Thematik rund um die deutsch-russischen Gesprächsbücher des 16. und 17. Jahrhunderts und deren sprachlichen Besonderheiten

hinsichtlich der Forschung auf jeden Fall noch nicht erschöpft ist und durchaus Potenzial für zukünftige Untersuchungen und Arbeiten bietet. Meinen Einschätzungen nach würde auch das in der Arbeit vorrangig behandelte Sprachbuch des Tönnies-Fonne eine intensivere Beschäftigung und detaillierte Analyse zulassen. Hierbei könnte vor allem noch genauer auf die Alltagskommunikation eingegangen werden, um eine umfassendere und vollwertigere Auswertung der Aufzeichnungen darlegen zu können. Die Miteinbeziehung dieses Teils in die Untersuchung würde vermutlich weitere Aufschlüsse über die Kommunikation zwischen den deutschen und russischen Kaufleuten bringen.

9 LITERATURVERZEICHNIS

- Angermann, N./Endell, U.:** Die Partnerschaft mit der Hanse. In: Herrmann, D. (Hrsg.): *Deutsche und Deutschland aus russischer Sicht. 11.–17. Jahrhundert*. München: Wilhelm Fink Verlag, 1988, (West-östliche Spiegelungen, Reihe B, Bd. 1), 83–115.
- Angermann, N.:** Hansisch-russische Kulturbeziehungen im Mittelalter. In: Wernicke, H./Jörn, N. (Hrsg.): *Beiträge zur hansischen Kultur-, Verfassungs- und Schiffahrtsgeschichte*. Weimar: Verlag Hermann Böhlaus Nachfolger, 1998, (Hansische Studien, Bd. 10; Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte, Bd. 31), 73–80.
- Angermann, N./Friedland, K. (Hrsg.):** *Novgorod. Markt und Kontor der Hanse*. Köln [u.a.]: Böhlau Verlag, 2002, (Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte, Neue Folge – Bd. 53).
- Baar, A. H. (Hrsg.):** *Tönnies Fenne's Low German Manual of Spoken Russian. Pskov 1607*. Copenhagen: Munksgaard, 1985, (The Royal Danish Academy of Sciences and Letters; Vol. III – Russian-Low German Glossary).
- Bellmann, G.:** Slawisch/Deutsch (Schwerpunkte). In: Besch, W. et alii (Hrsg.): *Sprachgeschichte. Ein Handbuch zur Geschichte der deutschen Sprache und ihrer Erforschung*. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, ²2004, (Bd. 4; Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft – Bd. 2.4), 3229–3259.
- Berger, T.:** *Was kann man aus älteren slawischen Gesprächsbüchern über den realen Sprachgebrauch ihrer Zeit erfahren?.* Tübingen, 2002, online verfügbar – URL: <https://homepages.uni-tuebingen.de//tilman.berger/Handouts/Regensburg2002.pdf> – Download vom 05.01.2015.
- Bielfeldt, H. H.:** *Die historische Gliederung des Bestandes slawischer Wörter im Deutschen*. Berlin: Akademie-Verlag, 1963.
- Bielfeldt, H. H.:** S. C. Gardiner, German loanwords in Russian 1550–1690. Oxford: Basil Blackwell, 1965, (Publications of the Philological Society, Bd. 21), 330 S. In: *Zeitschrift für Slawistik*. Berlin: Akademie-Verlag, 1967a, (hrsg. vom Institut für Slawistik der Deutschen Akademie der Wissenschaften zu Berlin, Bd. 12), 137–141.

- Bielfeldt, H. H.:** Russische Lehnwörter in deutschen Mundarten. In: *Zeitschrift für Slawistik*. Berlin: Akademie-Verlag, 1967b, (hrsg. vom Institut für Slawistik der Deutschen Akademie der Wissenschaften zu Berlin, Bd. 12), 627–638.
- Brown, P./Levinson, S. C.:** *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge [u.a.]: Cambridge University Press, ²1987, (Studies in Interactional Sociolinguistics 4).
- Dollinger, Ph.:** *Die Hanse*. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag, ⁴1989, (Kröners Taschenausgabe, Bd. 371).
- Dörnyei, Z./Ushioda, E.:** *Teaching and researching motivation*. Harlow [u.a.]: Longman, ²2011.
- Duden online:** Stichwort *Sprachführer*, online unter – URL: <http://www.duden.de/rechtschreibung/Sprachfuehrer> – Download vom 07.01.2015.
- Fałowski, A./Witkowski, W. (Hrsg.):** „*Einn Russisch Buch*“ by Thomas Schroue. *The 16th – century Russian – German dictionary and phrase-book*. Cracow: Universitas, 1992, (Part 1 – Introduction, Photocopies).
- Fałowski, A. (Hrsg.):** „*Ein Rusch Boeck...*“ *Ein Russisch-Deutsches anonymes Wörter- und Gesprächsbuch aus dem XVI. Jahrhundert*. Köln [u.a.]: Böhlau Verlag, 1994, (Bausteine zur slavischen Philologie und Kulturgeschichte, Reihe B, Bd. 3-18).
- Friedland, K.:** *Mensch und Seefahrt zur Hansezeit*. Weimar [u.a.]: Böhlau Verlag, 1995, (hrsg. vom Hansischen Geschichtsverein; Quellen und Darstellungen zur hansischen Geschichte, Neue Folge – Bd. 42).
- Gardiner, S. C.:** *German Loanwords in Russian 1550–1690*. Oxford: Basil Blackwell, 1965, (Publications of the Philological Society, Bd. 21).
- Gardner, R. C./Lambert, W. E.:** Motivational variables in second-language acquisition. In: *Canadian Journal of Psychology*. 1959, (Vol. 13 / Issue 4), 266–272.
- Gardner, R. C./Lambert, W. E.:** *Attitudes and motivation in second-language learning*. Rowley: Newbury House Publishers, 1972.
- Gayraud, M.:** *L'apprentissage du grec et du latin dans l'Empire romain d'après un manuscrit de la Bibliothèque Universitaire de Montpellier*. 2010, (Académie des Sciences et Lettres de Montpellier), 35–44, online verfügbar – URL: <http://www.ac-sciences-lettres->

montpellier.fr/academie_edition/fichiers_conf/GAYRAUD-2010-0.pdf – Download vom 22.01.2015.

Gernentz, H. J.: *Tönnies Fenne's Low German Manual of Spoken Russian Pskov 1607.* Copenhagen: Munksgaard, 1986, (The Royal Danish Academy of Sciences and Letters; Vol. IV – Mittelniederdeutsch-neuhochdeutsches Wörterbuch zum Russisch-niederdeutschen Gesprächsbuch).

Gernentz, H. J.: *Untersuchungen zum Russisch-niederdeutschen Gesprächsbuch des Tönnies Fenne. Pskov 1607. Ein Beitrag zur deutschen Sprachgeschichte.* Berlin: Akademie-Verlag, 1988, (Bausteine zur Sprachgeschichte des Neuhochdeutschen, Bd. 64).

Glück, H.: *Deutsch als Fremdsprache in Europa vom Mittelalter bis zur Barockzeit.* Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, 2002.

Glück, H./Morcinek, B. (Hrsg.): *Ein Franke in Venedig. Das Sprachlehrbuch des Georg von Nürnberg (1424) und seine Folgen.* Wiesbaden: Harrassowitz Verlag, 2006.

Glück, H./Pörzgen Y.: *Deutschlernen in Russland und in den baltischen Ländern vom 17. Jahrhundert bis 1941. Eine teilkommentierte Bibliographie.* Wiesbaden: Harrassowitz Verlag, 2009.

Günther, E.: Die ersten Russischlehrbücher für Deutsche im 16. und 17. Jahrhundert. In: Eichler, E. et alii (Hrsg.): *Wort und Text. Slavistische Beiträge zum 65. Geburtstag von Wolfgang Sperber.* Frankfurt am Main [u.a.]: Peter Lang Verlag, 1994, (Beiträge zur Slavistik, Bd. 26), 49–58.

Günther, E.: *Das deutsch-russische Sprachbuch des Heinrich Newenburgk von 1629.* Frankfurt am Main [u.a.]: Peter Lang Verlag, 1999, (Berliner Slawistische Arbeiten, Bd. 7).

Günther, E.: *Das niederdeutsch-russische Sprachbuch von Johannes von Heemer aus dem Jahre 1696.* Frankfurt am Main [u.a.]: Peter Lang Verlag, 2002, (Berliner Slawistische Arbeiten, Bd. 17).

Hammel, R.: Stadtgründung, Herkunft der Siedler und Berufstopographie der Hansestadt Lübeck im Mittelalter. In: Ureland, P. S. (Hrsg.): *Sprachkontakt in der Hanse. Aspekte des Sprachausgleichs im Ostsee- und Nordseeraum.* Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 1987,

- (Akten des 7. Internationalen Symposions über Sprachkontakt in Europa, Lübeck 1986; Linguistische Arbeiten, 191), 21–41.
- Hammel-Kiesow, R.:** Hanse. In: Cordes, A. et alii (Hrsg.): *Handwörterbuch zur deutschen Rechtsgeschichte (HRG)*. Berlin: Erich Schmidt Verlag, ²2012, (Bd. 2 – Geistliche Gerichtsbarkeit – Konfiskation), 764–771.
- Hammerich, L. L. et alii (Hrsg.):** *Tönnies Fenne's Low German Manual of Spoken Russian. Pskov 1607*. Copenhagen: Munksgaard, 1961, (The Royal Danish Academy of Sciences and Letters; Vol. I – Fascimile Copy).
- Hammerich, L. L./Jakobson R. (Hrsg.):** *Tönnies Fenne's Low German Manual of Spoken Russian. Pskov 1607*. Copenhagen: Munksgaard, 1970, (The Royal Danish Academy of Sciences and Letters; Vol. II – Transliteration and Translation).
- Harder-Gersdorff, E.:** Dar klinedtt geldtt: Kaufmannssprache auf russischen Märkten in der niederdeutschen Phraseologie des Tönnies Fonne (Pleskau 1607). In: Wernicke, H./Jörn, N. (Hrsg.): *Beiträge zur hansischen Kultur-, Verfassungs- und Schiffahrtsgeschichte* (sic!). Weimar: Verlag Hermann Böhlau Nachfolger, 1998, (Hansische Studien, Bd. 10; Abhandlungen zur Handels- und Sozialgeschichte, Bd. 31), 81–91.
- Issatschenko, A. V.:** *Geschichte der russischen Sprache. Von den Anfängen bis zum Ende des 17. Jahrhunderts*. Heidelberg: Carl Winter Universitätsverlag, 1980, (Bd. 1).
- Jahnke, C.:** Handelsstrukturen im Ostseeraum im 12. und beginnenden 13. Jahrhundert. In: *Hansische Geschichtsblätter*. Trier: Porta Alba Verlag, 2008, (hrsg. vom Hansischen Geschichtsverein, Jg. 126), 145–185.
- Kappel, G. et alii:** *Verhandeln mit Russen. Gesprächs- und Verhaltensstrategien für die interkulturelle Geschäftspraxis*. Wien: Service-Fachverlag, 1992.
- Kirchner, K.:** Motivation beim Fremdsprachenerwerb. Eine qualitative Pilotstudie zur Motivation schwedischer Deutschlerner. In: *Zeitschrift für Interkulturellen Fremdsprachenunterricht: Didaktik und Methodik im Bereich Deutsch als Fremdsprache (ZiF)*. 2004, (Jg. 9 / Heft 2), online verfügbar – URL: <https://zif.spz.tu-darmstadt.de/jg-09-2/beitrag/Kirchner2.htm> – Download vom 03.02.2015.
- Koch, K.:** *Deutsch als Fremdsprache im Rußland* (sic!) *des 18. Jahrhunderts. Ein Beitrag zur Geschichte des Fremdsprachenlernens in Europa und zu den deutsch-russischen*

Beziehungen. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, 2002, (Die Geschichte des Deutschen als Fremdsprache, Bd. 1).

Kovtun, L. S.: *Russkaja leksikografija epochi srednevekov'ja*. Moskva [u.a.]: Izdat. Akademii Nauk SSSR, 1963.

Langenscheidt Sprachführer: online unter – URL:
<http://www.langenscheidt.de/Langenscheidt-Sprachfuehrer> – Download vom 08.01.2015.

Larin, B. A.: *Russkaja grammatika Ludol'fa 1696 goda*. Leningrad: ohne Verlag, 1937.

Larin, B. A.: O zapisjach inostrancev kak istočnike po istorii russkogo jazyka. In: *Trudy jubilejnoj naučnoj sessii LGU*. Leningrad: ohne Verlag, 1946.

Lewandowski, Th.: *Linguistisches Wörterbuch 2*. Heidelberg [u.a.]: Quelle & Meyer, ⁶1994a.

Lewandowski, Th.: *Linguistisches Wörterbuch 3*. Heidelberg [u.a.]: Quelle & Meyer, ⁶1994b.

Meibauer, J.: *Pragmatik*. o. O.: Stauffenburg Verlag, ²2001.

Oskar, E.: Terminologie und Gegenstand der Sprachkontaktforschung. In: Besch, W. et alii (Hrsg.): *Sprachgeschichte. Ein Handbuch zur Geschichte der deutschen Sprache und ihrer Erforschung*. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, ²2004, (Bd. 4; Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft – Bd. 2.4), 3160–3171.

o. V.: *Hanserecesse*. Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot, 1876, (hrsg. vom Verein für hansische Geschichte; zweite Abtheilung (sic!), Bd. 1), online verfügbar – URL: http://www.hansischergeschichtsverein.de/download/hanserecesse_2_1.pdf – Download vom 20.02.2015.

o. V.: *Hanserecesse*. Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot, 1893, (hrsg. durch die historische Commission (sic!), Bd. 7), online verfügbar – URL: http://www.hansischergeschichtsverein.de/download/hanserecesse_1_7.pdf – Download vom 20.02.2015.

o. V.: *Langenscheidt. Sprachführer Russisch mit Reisewörterbuch und Kurzgrammatik. Für alle wichtigen Situation auf der Reise*. Berlin [u.a.]: Langenscheidt, 2004, (hrsg. von der Langenscheidt-Redaktion).

- Pausch, O.:** *Das älteste italienisch-deutsche Sprachbuch. Eine Überlieferung aus dem Jahre 1424 nach Georg von Nürnberg.* Wien [u.a.]: Verlag Hermann Böhlaus Nachfolger, 1972, (Österreichische Akademie der Wissenschaften, Bd. 1).
- Peters, R.:** Das Mittelniederdeutsche als Sprache der Hanse. In: Ureland, P. S. (Hrsg.): *Sprachkontakt in der Hanse. Aspekte des Sprachausgleichs im Ostsee- und Nordseeraum.* Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 1987, (Akten des 7. Internationalen Symposiums über Sprachkontakt in Europa, Lübeck 1986; Linguistische Arbeiten, 191), 65–88.
- Peters, R.:** Die Rolle der Hanse und Lübeck in der mittelniederdeutschen Sprachgeschichte. In: Besch, W. et alii (Hrsg.): *Sprachgeschichte. Ein Handbuch zur Geschichte der deutschen Sprache und ihrer Erforschung.* Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, ²2000, (Bd. 2; Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft – Bd. 2.2), 1496–1505.
- Pickhan, G.:** „Wan ich frolich sy so hebbe ich dy gerne“. Grundmuster der interkulturellen Alltagskommunikation zwischen Deutschen und Russen im Gesprächsbuch des Tönnies Fonne (1607). In: Hösch, E. (Hrsg.): *Jahrbücher für Geschichte Osteuropas.* Stuttgart: Franz Steiner Verlag, 2001, (Bd. 49, Heft 1), 500–509.
- Plag, I. et alii:** *Introduction to English linguistics.* Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, ²2009.
- Putzo, Ch.:** Mehrsprachigkeit im europäischen Kontext. Zu einem vernachlässigten Forschungsfeld interdisziplinärer Mediävistik. In: Baldzuhn, M./Putzo, Ch. (Hrsg.): *Mehrsprachigkeit im Mittelalter.* Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, 2011, 3–34.
- Riemer, C.:** *Individuelle Unterschiede im Fremdsprachenerwerb. Eine Longitudinalstudie über die Wechselwirkung ausgewählter Einflussfaktoren (sic!).* Baltmannsweiler: Schneider Verlag Hohengehren, 1997, (Perspektiven Deutsch als Fremdsprachen, Bd. 8).
- Rybina, E. A.:** *Novgorod i Ganza.* Velikij Moskva: Izdat. Rukopisnye pamjatniki Drevnej Rusi, 2009.
- Schlak, T. et alii:** Die Motivation von DaF-Lernenden an Sprachlehrinstitutionen im Bielefelder Raum: Projektbeschreibung und erste Ergebnisse. In: *Zeitschrift für Interkulturellen Fremdsprachenunterricht: Didaktik und Methodik im Bereich Deutsch als Fremdsprache (ZiF).* 2002, (Jg. 7 / Heft 2), online verfügbar – URL: <https://zif.spz.tu-darmstadt.de/jg-07-2/beitrag/schlak1.htm> – Download vom 03.02.2015.

- Schopenhauer, A.:** *Aphorismen zur Lebensweisheit*. 1850, online verfügbar – URL: <https://aveblogging.files.wordpress.com/2014/01/schopenhauer-aphorismen-zur-lebensweisheit.pdf> - Download vom 13.01.2016.
- Schröder, K.:** Kommerzielle und kulturelle Interessen am Unterricht der Volkssprachen im 15. und 16. Jahrhundert. In: Auroux, S. et alii (Hrsg.): *History of the language sciences: an international handbook on the evolution of the study of language from the beginnings to the present*. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, 2000, (Vol. 1; Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft – Bd. 18), 681–687.
- Schulte Beerbühl, M.:** *Das Netzwerk der Hanse*. Düsseldorf, 2011, (Europäische Geschichte online – EGO), online verfügbar – URL: <http://ieg-ego.eu/de/threads/europaeische-netzwerke/wirtschaftliche-netzwerke/margrit-schulte-beerbuehl-das-netzwerk-der-hanse> – Download vom: 02.02.2015.
- Sonderegger, S.:** Reflexe gesprochener Sprache im Althochdeutschen. In: Besch, W. et alii (Hrsg.): *Sprachgeschichte. Ein Handbuch zur Geschichte der deutschen Sprache und ihrer Erforschung*. Berlin [u.a.]: Walter de Gruyter, ²2000, (Bd. 2; Handbücher zur Sprach- und Kommunikationswissenschaft – Bd. 2.2), 1231–1240.
- Sørensen, H. Ch.:** *Ein russisches handschriftliches Gesprächsbuch aus dem 17. Jahrhundert*. København: Munksgaard, 1962.
- Squires, C.:** *Die Hanse in Novgorod: Sprachkontakte des Mittelniederdeutschen mit dem Russischen. Mit einer Vergleichsstudie über die Hanse in England*. Köln [u.a.]: Böhlau Verlag, 2009, (Niederdeutsche Studien, Bd. 53).
- Städtebund DIE HANSE:** online unter – URL: <http://www.hanse.org/de/die-hanse-damals/die-geschichte-der-hanse/> sowie <http://www.hanse.org/de/die-hanse-damals/die-hanse-kinderleicht-erklart/> – Download vom 02.02.2015.
- Steinmeyer, E./Sievers, E.:** *Die althochdeutschen Glossen*. Dublin [u.a.]: Weidmann, ²1969.
- Stieda, W.:** Zur Sprachenkenntniss (sic!) der Hanseaten. In: *Hansische Geschichtsblätter*. Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot, 1888, (hrsg. vom Verein für hansische Geschichte, Bd. 5), 157–161.
- Stowasser, J. M. et alii (Hrsg.):** *Stowasser. Lateinisch-deutsches Schulwörterbuch*. Wien: öbv & hpt Verlagsgesellschaft, 1997.

-
- Thielmann, W.:** „*Seit wann ist denn das Deutsche eine Fremdsprache?*“. o. O., 2011, (Köpfe für Chemnitz, Bd. 2), online verfügbar – URL: http://www.qucosa.de/fileadmin/data/qucosa/documents/7759/Winfried_Thielmann.pdf – Download vom: 29.01.2015.
- Thomas, G.:** *Middle Low German Loanwords in Russian*. München [u.a.]: Verlag Otto Sagner, 1978, (Slavistische Beiträge, Bd. 123).
- Tucholsky, K.:** *Man sollte mal...* 1927, online verfügbar – URL: <http://www.textlog.de/tucholsky-man-sollte-mal.html> – Download vom 13.01.2016.
- Ureland, P. S. (Hrsg.):** *Sprachkontakt in der Hanse. Aspekte des Sprachausgleichs im Ostsee- und Nordseeraum*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 1987, (Akten des 7. Internationalen Symposions über Sprachkontakt in Europa, Lübeck 1986; Linguistische Arbeiten, 191).
- Yule, G.:** *The Study of Language*. Cambridge [u.a.]: Cambridge University Press, ⁴2010.

ANHANG: ABSTRACT

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den deutsch-russischen Gesprächsbüchern des 16. und 17. Jahrhunderts, deren Bedeutung für den internationalen Sprachaustausch und –kontakt sowie deren sprachlichen Besonderheiten in Hinblick auf die Realisierung von linguistischen Höflichkeitsstrukturen im Handelsgespräch zwischen den deutschen und russischen Kaufleuten. Dabei wird der zentralen Frage nachgegangen, welche Rolle das Phänomen der sprachlichen Höflichkeit in den deutsch-russischen Handelsgesprächen einzunehmen pflegte.

Da es sich bei den deutsch-russischen Gesprächsbüchern der damaligen Zeit um handschriftliche Aufzeichnungen, die als Hilfsmittel beim Erlernen der russischen Sprache durch deutsche Hansekaufleute bei internationalen Handelsgeschäften in Russland zum Einsatz kamen, handelt, werden im theoretischen Teil dieser Masterarbeit die Grundlagen der deutsch-russischen Sprachbücher erläutert. Hierbei wird auf deren Bedeutung, Entstehung und Inhalt näher eingegangen.

Die Arbeit befasst sich jedoch auch mit der Frage, ob es für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten ausreichend war, lediglich über Kenntnisse der Sprache des Handelspartners zu verfügen, oder ob das Erzielen wirtschaftlicher Erfolge an die Art und Weise wie die Kommunikation vonstatten ging, gekoppelt war. Ein Aspekt, der hierfür von essentieller Bedeutung zu sein scheint, ist Höflichkeit auf sprachlicher Ebene. Das Anliegen der praktischen Untersuchung ist demnach, die Ausführungen des Handelsteils des Gesprächsbuches von Tönnies Fonne hinsichtlich sprachlicher Höflichkeit zu erforschen. Dabei wird die Frage behandelt, ob im hansisch-russischen Handelsverkehr bestimmte linguistische Höflichkeitsstrukturen verwendet wurden. Mithilfe eines ausgearbeiteten Leitfadens und Untersuchungsschemas wird systematisch analysiert, ob bei Fannes Gesprächssequenzen von linguistischer Höflichkeit im Sinne der von Brown & Levinson formulierten Höflichkeitstheorie aus dem Jahre 1987 gesprochen werden kann. Die Arbeit soll letztendlich Aufschluss darüber geben, wie anhand der überlieferten Sprachsequenzen der Umgang zwischen den deutschen und den russischen Kaufleuten charakterisiert werden kann.

ANHANG: ANALYSETABELLE

Handelskommunikation																		
Nr.	Quelle	Handlung					Russisch	Deutsch	Analyse									
		FTA							off record	Kategorie des FTA	Art des FTA	Kategorie der FTAS/PS	Art der FTAS/PS	Konsequenz	Bitte	Danke	Anrede	Sie
		positive face		negative face														
		on record		on record														
		without redressive action, baldly	with redressive action FSA positive politeness	without redressive action, baldly	with redressive action FSA negative politeness													
2	274.1						<u>Tzelom druscha</u> , sdarauo siedsi: kak tebe bog miluit.	<u>Geluche tho frundtt</u> , wo hefft idt dy vp der reyse gegahen, wo hefft sich gott dyner erbarmettt.	Ø		Ø					x		
3	274.2						<u>Sdaraao</u> , bog dal poisdarauo golova sīuæ.	<u>All woll</u> , gott hefft gesundttheytt vorlendtt datt houedtt is gesundtt.	Ø		Ø						x	
17	276.1				x		Koli tvoi tovar priveszon y ty pridi komne ffinoie podvorie, da skasi mne, ia chotzu kak budet prigose stoboiu torgovat.	Wen dyne wahre gekomen is so kum in myne herberge vnd segge idtt my an, ich wyll alß redlich ist mytt dy kopslagen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -					
19	276.3					x	Moi tovar vso priszoll, idisli nomna somnoi da tovar na suoiego luboff smotrit.	Myne wahr is gekamen wyltu nu mytt my gahen vnd de wahre besehen vp din behag.			3b	Frage	HF +					
20	276.4		x				Ia idu stoboiu, da tuoi tovar posmotru, torgovaisli somnoi tzto tebe inde ludi dadut, y ias tebe to potomosu dam.	Ich gahе mytt dy vnd wyll dyne wahre besehen. wultu mytt my koepslagen, wadtt dy ander lude geuen wyllen datt wyll ich dy och tho danche geuen.			2b	Angebot/Ver- sprechen Reziprozität	GG +					

21	277.1					x	Skasi mne koli tebe doszuk ia pridu ktebe tuoiego tovaru posmotrit.	Segge du my wahn du leddich bist so wyll ich tho dy kamen vnd dyne wahre besehen.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +				
23	277.3		x				Vereme rosztis safftro mui soedomtzi opæt ffimesto: skopumsy inogdy.	Idt is tytt tho schoeyden morgen vinde wy vns woll wedder tho hope.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AaU +				
29	278.3					x	Nadobp selde depolnit: nalit rosazolom dobro selde ne isportzit.	Men modt den hering mytt lake fullen datt he nicht vorderue.			3d	Unpersönlichkeit	HF + AaU +				
30	278.4	x				x	Napiszi ty præmo da ne opisizis dobro bran promeszi nas ne budet.	Schriff recht vnd vorschriff dy nichtt, datt dar keyn kyff twischen vns kame.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
31	278.5					x	Kottori chudi y ti vykin von ias tebe togo omenu.	De nichtt gudtt sindt de schedtt vth de wyll ich dy wandelen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
32	278.6					x	Ias tebe na togo tzelovieka perevöll, ty pereneltzi na nego.	Ich hebbe dy vp dem mahne auerwesen suhe du vp ehme.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
38	279.5					x	Potzinas prodad posakonu, ino bude vtebe kuptzoff stalo da ludi ottebe kupæt.	Beginne thouorkopen vor de werde so krichstu vele koeplude, vnd de lude kopen van dy.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				
39	279.6	x					Ty sa suoi tovar samerivaies, ne isoide: povodno mne tovaru na tut tzenu ffzæt.	Du vorlauest dyne wahre, idt en dendt my nichtt: ick en kan se vor den koep nicht annehmen.	P1	Kritik Beschwerde Meinungs- verschieden- heit	1a	kein Interesse an H face	G - AaU - GG -				
40	280.1					x	Ne vbafflis, ty tzenu, ino ia inde torguiu, chdie ludi posakonu prodadut.	Wultu den koep nicht vorminneren so wyll ich eyn anderwegen koeplagen, dar de lude vor de werde vorkopen.	N1	Drohung	1a	kein Interesse an H face	HF - AaU -				
42	280.3					x	Smuislity suoim vumum da ne sluszai suszoge uma kupisli tovar otmenæ al ne kupis.	Bedenke dy in dinem eygen sinne vndt hore anderlude sinne nichtt. Koffstu de wahre van my edder nichtt.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				
43	280.4					x	Toko ty ne kupis y ty mnie otkasi, mnie volu tovar inomud prodad.	So du de wahre nicht en koffst so segge idt my vp ich hebbe den wyllen de wahre eynem andern thouorkopen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
45	281.1	x					Otzum ty suoi tovar dorosis tovar nomna opal y ty pereszneu tzenu prodas.	Worumb vordurestu dine wahre de wahre is nu affgeschlagen vnd du wylt se na dem vorigen kope vorkopen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				

46	281.2	x				Tebe peresneu tzeno ne prodat iovo, piruo tovar buil dorogo da ninetza opall.	Na dem vorigen kope werstu se nicht vorkopen de wahre was ersten dur vndt nu is se wedder affgeslagen.	P1	Anzweifeln	1a	kein Interesse an H face	G -				
47	281.3	x			x	Is malimi kunami dengami kvelikogo tovaru ne chodi, ne dabuvai soruma, ssy sebe tovaru posuoim kunam.	Mytt ringem gelde gahe nicht vp grote wahre, krich dy suluen keyne schande, soke dy wahre na dynem gelde.	N1 P1	Ratschlag/Vorschlag Maßregelung	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat kein Interesse an H face	AaU- G-				
48	281.4				x	Iemli lon ssani da kladi na vösch.	Nim dat flaß vth den sleden vnd legge idt vp de wage.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
49	281.5				x	Iemli lon svöschu da kladi ffsani da oveszi fimoj polata.	Nim datt flaß van der wage vnd legge idt in den sleden vnd fore idt in myn steinhus.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
50	282.1	x				Tuoi lon kostliff ne tziot otrepi ffiom mnogo.	Din flaß is scheuich vnd nicht reyn dar is vehle hede in.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
51	282.2	x			x	Viesetz viesz præmo da no provös dusche suoie.	Weger wich recht vnd vorwich dine sehle nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -			x	
56	283.1					x	Tot tovar mnie prikasm prodat, da tzeno tomu tovaru vstafflonona ne smeiu ia tzeno vtogo tovaru ne vbauit ne pribauit, isoide tebe tak dat kak ia ottebe sa tovaru proszil, to vedas ty mnie iovo poprikasu prodat.	De wahre is <my> beuahlen thouorkopen. Vnd de koep vp der wahre is gesettedt ich dor den kop van der wahre nicht vorminnern oft vormehren, dendt idt dy so tho geuen else ich van dy vor de wahre geeschedt hebbe, datt westu ich wyll se nah beuele vorkopen.			3b	Frage	HF +			
58	283.3					x	Posalui ne pokasti ty mnie vtogo tovaru, da ne isbivai tzeni, ia fferot tebe potzel tovar torgovat satim ne meszai ty mnie.	Ich bidde dy schade my nicht an der wahr vnd vorhoge den koep nicht, ich hebbe vor dy vp der wahre gekoepsagedt, darumb hindere du my nichtt.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +		x	
60	284.2		x				Podom mui da tovar svorstaiem, kabui ne builo nam obmæ obydnö.	Lahtt vns gahen vnd de wahre vananderdelen like, dat vns beyden keyn vnrecht gesche.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +			
63	284.5	x					Ismenik ty, smenil ty suoim slovom ti mnie tot tovar fferot otsulil, da opæt inomu prodal, kottoroi tebe bole menæ dall.	Du bist ein logener du heffst dyn wort vorandert du heffst my de wahr erst tho gesecht, vnd nu eynem andern vorkofft de dy mehr else ich gegeuen hefft.	P1	Beleidigung Verachtung Beschwerde Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -			

67	285.4	x				Tuoi tovar saleszalsa.	Dine wahr is olde vorlegen wahr.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
68	285.5	x				Ludi ne dobri prilipaiut ktuoionu tovaru kupit.	De lude sindt nicht sehr genegedt tho kopen dyne wahre.	P1	Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
71	286.2				x	Ias tebe potekaiu kupi ty tovar otmenæ, ias tebe iovo prodam povono otlutzkogo ia ottebe ne doimu otlutzkogo.	Ich rade dy koop de wahre van my ich wyll dy de wahre vorkopen beter kop alß de lude vorkopen, ich wyll van dy nicht nehmen alß my de lude gebaden hebben.	N1 N3	Ratschlag/Vorschlag Angebot od. Versprechen	1a 1b	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat Angebot	AaU - AaU -				
72	286.3				x	Tuoi tovar mnie polubilos: prigoditze. Prodai mnie tovar, kack tebe ludi sa iovo daval, y ias tebe tak dam.	Dine wahre geleuedt my: dendt my, alß dy de lude daruor gebaden hebben so will ich dy och geuen.	N2 N3	Kompliment Angebot	1a 1b	Angebot	AaU -				
75	287.2				x	Tzita ty peredomnoi, tzogo ty ne dotstesza: dostanet, ias tebe to dodam: do platzu.	Telle idt vor my wadtt du nicht vull heffst dat wyl ich dy geuen: betahlen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
76	287.3	x				Ia ne meneiu suioim tovarum na tuoi tovar, sanse tuoi tovar plosze moiogo, satim ne isoide mnie stoboiu istzel menet bez pridatki.	Ich wyll mytt myner wahre vp dyne wahre nicht buten wente dyne wahre iß slimmer alß de myne, darumb dent idt my nicht mytt dy tho buten slicht vmb slichtt sunder tho giffte.	P1	Kritik Beleidigung Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
77	287.4				x	Dirsis ty togo prigovar, tzto ia stoboi prigourival, tzto nam togo opæt ne peregovarivatt.	Holdt datt bescheidt dat ich myt dy bescheden hebbe datt wy datt nicht wedderumb vorhahlen daruen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
78	288.1				x	Mnie suoi tovar iesze ne na prokutzill tzto ty iovo deszovo otmenæ torguies, pust tovar vmena leszit, dast bog budet ffludoch.	Ich sy myner wahre noch nicht mode, dattu se guden kop van my kopslagest, laht de wahre liggen, wylt godt se kumppt woll mank de lude.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
80	288.3					Isvostzik vsol ty sgottovilsa da vosz suoi skrutil.	Vormahn heffstu dy al rede gemakedt vnd din voder geladen.	Ø		Ø		Ø				x
81	288.4				x	Ias tebe sasaszu dokul ty mnie dengi ne platis, kak plattis ias tebe opæt vypuszu.	Ich wyll dy lahten setten, so lange du my datt geldt nicht betahlst, vnd alß du my betahlst, wyl ich dy wedder vthlahten.	N1 N3	Drohung Angebot od. Versprechen	1a 1b	kein Interesse an H face Angebot	HF - AaU - AaU -				
82	288.5				x	Dai mnie srok ia tebe porutznik postafflu.	Giff my tytt ich wyl dy einen borgen stellen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				

84	289.2	x				Pomisli tzto ty mnie ffteras tzulil, ty chotel mnie tovar poblust, da ne poblugl, da ninetza ty inomu prodal, ty suoiomu slouu ne aspodar.	Gedenkestutt och datt du my gisteren lauedest, du woldest my dyne wahr sparen vnd holden vnd heffst se my nicht geholden vnd heffst se nu eynem anderen vorkofft, du bist keyn herr dines wordes.	P1	Beschwerde Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
86	289.4			x		Rosveditis kak prigosa dobro vam ffitzut ne læszit.	Vorlikedid idt alß redlich ist datt idt nicht indt recht kame.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				x
88	290.2	x			x	las na tebe dabudu posluchaiaet. Perot kim ty mnie tovar otsulil da ninetza ty popiraietza.	Ich wyll dy anhorers krygen de dy angehört hebben, vor welkern du my de wahre thogeseht heffst, vndt nu vorsakestu idt.	N1 P1	Drohung Beschuldigung Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	HF - AuA - GG -				
91	290.5				x	Okasis ty peredomnoi tzto ty mnie vinovate, dobro ia na tebe ne iszu.	Bekenne du vor my wadt du my schuldich bist datt ich an dy nichten soke. oder datt ich vp dy nicht sake.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AuU -				
92	291.1					x	Posalui ne poveszui ty namena tzto ias vtebe ne buil, sanesze ne dosuk mena sanel.	Ich bidde vorkerdt my nichtt datt ich tho dy nicht gewest si, den ich hedde keyne tytt.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x		
93	291.2	x				Otzum ti menæ chotzis vootzi omaniwat, ia visu tzto tovar ne tzist, da sa tzisto ty mnie iogo prodaies.	Worumb wultu my ansendes bedregen ich sehe dat de wahre nicht reyn is, vndtt du wylt se my vor reyn vorkopen.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
94	291.3				x	Chudogo sdozbrum ne smeszai fimesto, sa odno litzo prodai ty mnie tovaru sa tzisto, kak okol tak bui ffnutri.	Menge datt qwade nicht mytt dem guden tho hope, vor eynerley vorkoep my de wahre vor reyn, alß van buhten och so van binnen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
97	292.1		x			Podom mu da sotstom kolko tebe na tuoiu dolu: na tuoii tzerebi dostanetz: privedetz: doidetz.	Lahdt vns gahen vnd rekenen, wouehle dy vor dyn deell: din pardtt tho kumptt.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
98	292.2		x			Podom mui da tzitaiem kolko tebe vmena sa tovar ffzæet.	Lahtt vns gahen vnd reken wo uehle du van my vor de wahre hebben schaldtt.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
99	292.3				x	Ne vosmi ty na suoi duschu oddai ty moi præmo, da duschi tuoii ne potoppi.	Nim idt nicht vp dine sehle, giff my recht wadt my gehordtt vnd vordome dyne sehle nicht.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				

101	292.5	x				Otzum ty na moich dennoch litzis da na srok ne plattis, srok daffno proszol.	Worum entholstu my myn geldtt vnd betahlst my nicht vp de bescheiden tidt, de gesette tytt is lange vorby.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
103	293.2				x	Ias tebe prodam kak mnie sebe stoiet.	Ich wyll dy vorköpen aß idt my suluen steidt.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
104	293.3	x			x	Ne isporti litza otmoioogo tovaru, koli litza ottego tovaru skinulo, ino ludy tovaru ne rad kupæt.	Vorderff den töch van der wahre nichtt wanner de toch van der wahre is, so kopen de lude nicht de wahre nicht gerne.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
105	293.4				x	Vmees ty suoi tovar inomu dorose prodad kak mnie y ty iovo prodai bog tebe napomus, mnie ne isoide tak sa iovo dat.	Kanstu eynem andern de wahre durer vorkopen alse my, so vorkop se, des helpe dy godtt, idt dendt my nicht so vor de wahre tho geuen.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				
106	293.5				x	Ias tebe tot tovar priprovaszu sffsæiu: snastiu.	Ich wyll dy de wahre leuere mytt aller thobehoringe.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
107	294.1	x			x	Na moi korist ty ne las da ne perekupai otmenæ tovaru, ia fferot tebe tovar potzel torguvat.	Stah nicht vp myn geluke vnd vnderkop my de wahre nicht, ich hebbe vor dy vp der wahre gekopslagedtt.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
110	294.4				x	Koli ty suoi saklat opæt vynes: koli ty chotzis suoi saklat opæt vynet, polno ia tebe togo bluul, koli ne borse vynes, ino ia saklat peredt sudiu prodam.	Wanner wiltu dyn pandt wedder inlosen ich hebbe idt dy lange genoch vorwardtt, wen du idt nicht hastich wedder inlosest, so wyll ich idt vp dem <rechtes> wege vorkopen.	N1	Drohung	1a	kein Interesse an H face	HF - AaU -				
111	294.5	x				Otzum ty moi tovar pereminaies koli ty iovo ne kupis.	Worumb vnderwinstu dy myner wahre wan du se nicht wyll kopen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
112	295.1				x	Pridi komne safftro ffpoldobedia da posmotri moioogo tovaru, ffituporu ia tebe domoi sdu.	Kum morgen tho my vmb halffwege thom myddage vnd besuhe myne wahre, vp de tytt wyll ich dy tho huß thöuen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
113	295.2				x	Ty velil mnie fferas ksebe priti tovaru posmotrit satim ty mnie nomna suoi tovar pokasi.	Du beuölest: hetedest my gistern tho dy tho kamen. de wahre tho beshende, darumb wyß my dyne wahre.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				

114	295.3				x		Podi somnoi ias tebe tovar roskladu y ty iovo smotris kakoff okol takoff ffnutri.	Gahe mytt my ich wyll dy de wahre van anderleggen, vnd besuhe se van buten vnd van bynnen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
115	295.4		x				Ia tuoi tovar vidall tovar tuoi mnie prigoditze, chotzis otmena sa iovo ffzæt kak prigosaë ia tovar ottebe kuplu.	Ich hebbe dyne wahre gesehn, dyne wahre dent my wyltu van my vor de wahre nehmen wadt redlich ist, ich wyll de wahre van dy kopen.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +				
118	296.3	x					Kolko ty mnie pridas kmoiomu tovaru, moi tovar lutze tuoioogo.	Wo vehle giffstu my tho vp myne wahre, myne wahre is behter else dyne.	P1	Kritik Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G -				
119	296.4	x			x		Mnogo ty priprozivaies vbaff.	Du eschest tho vele slae wadt aff.	P1 N1	Beschwerde Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU -				
122	297.1				x		Wosmi kak ia tebe daval, ias tebe polno davall ty tak polno primes, pribaffka tebe otmenæ sa to ne budet.	Nim alb ich dy gebaden hebbe ich hebbe dy vull gebaden du wynst so genoch ich wyll dy dar nicht mehr tho geuen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
124	297.3				x		Podi dabuit promesznika kottoroi promesztiaiet bez promesznika nam stoboi ne torgovat.	Gahe vnd krich eynen mekeler, de twischen vns mekele sunder mekeler kopslage wy mytt dy nicht.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
125	297.4					x	Promesznik, chotzis promeszi nas promesznizat da nasche tovar na obæ storony otzenit, my tebe sa to dadim mogoretz.	Wultu twischen vns mekelen: mekeler. vnd vnse wahre vp beyden syden besehn werdenen, daruan wylle wy dy beergelt geuen.			3b	Frage	HF +			x	
126	298.1				x		Ne naroui nikomu da skasi na obæ storoni præmo bez koluverte.	Voge nemande vnd sprik na beyden siden recht sunder argerlist.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
127	298.2		x				Podi ty da otvedai: perevedai kak ludi torguiut y my taktzo.	Gahe vnd erfahre wo de lude kopslagen. so wylle wy och kopslagen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AaU +				
128	298.3				x		Koli ty perevedal, y ty mnie skasi, ino my potosze tzenu stoboi storguiem.	Wen du idt erfahren heffst so sege idt my so wylle ich na dem sullffsten kope myt dy kopslagen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
129	298.4				x		Sdies leszit moi tovar peret otzima posmotri ninetza garasna iovo, opæt ty ne moluis, tzto ias tebe tim tovarum omanil.	Hyr lichtt myne wahre vor ogen besuhe se nu woll, dat du darna nicht seggest dat ich dy mit der wahre bedragen hebbe.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				

130	298.5	x				Mnie ne motzi stoboiu storgovat, ty odnoiu tzeniu torguis bezs vbaffky.	Ich kan nicht myt dy kopslagen, du wil na eynem kope kopslagen, sunder affslandt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
132	299.2				x	Wosmi kak ias tebe daval, ffsom gorada tebe bole sa to ne ffsæt, stebe.	Nym alße ich dy gebaden hebbe. in der gantzen stadt werstu dar nichtt mehr vor krygen, lahtt dy genogen: dar is woll so vehll.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
133	299.3		x			My promeszniko dadim suoiu volu tzto promesznik na sgovorit sa to my imaiemszæ.	Wy wyllent dem mekeler in sinen wyllen geuen, wat vns de mekeler affspryktt so wyl wy idt vor gut nehmen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
134	299.4				x	Ne iemli poszulu da bieszu duschi ne prodai.	Nym du keyne steckpenninge vnd vorkop dem duuell dyne sehle nychtt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
135	299.5				x	Tolko ty iomu pridias da biete porukam da sziiu sdorovo.	So vehle giff ehm noch tho vnd sladtt in de handtt vnd leuedt gesundtt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
136	300.1		x			Kak ia ninetza stoboi torgaval præmo da prigose, ino ias tebe veru kak dobromu tzelovieku ffprök, ty budes mnie tot torg dirsat kak nasch stoboi prigovor buill, da ias tebe takovos na promenu dirsu kak ias tebe tzulil, da ty mnie priprovadis suoi tovar da ias tebe suoi tovar na promenu priprovaszu.	Alse ich nu mit dy gehandeltt hebbe recht vnd redlich so loue ich dy nu alse eynem fromen manne dyn leuedage, dat du my den kop werst holden, alse vnse beschedt mytt dy gewest ist, vnd ich wyll dy deßuluen geliken wedderumb holden, alse ich dy gelauet hebbe, vnd du leuerst my dyne wahre tho, vnd ich wyll dy myne wahre wedderumb tho leuern.			2b	Angebot/Ver-sprechen Reziprozität	GG +				
137	300.2				x	Koli tebe sagodne doszuk budet y ty pridi komnie ffmoi poduorie ias tebe sagodne viesz den sdu.	Wan du van dage tydt heffst so kum tho my in myne harberge ich wyll dyner van dage den gantzen dach touen.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +				
139	301.1		x			Pridi saffro na vasnu, tam ia tebe suoi tovar otvieschu, y ty mnie suoi tovar na promene otvieschis.	Kum morgen vp de wage, dar wyll ich dy myne wahre affwegen, vnd du my de dyne wedderumb affwegest.			2b	Angebot/Ver-sprechen Reziprozität	GG +				
140	301.2		x			Podom my na vasnu tam ias tebe suoi tovar otvieschu.	Gahe wy vp de wage, dar wyll ich dy myne wahre tho wegen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				

144	302.1		x				Podom my da sotztem ty suoi tovar à ia sotzstu suoi, da oposle isroffnæ yemszæ: roszoznomsæ: bude tebe otmenæ donætt ias tebe to dodam, y ty mnie takovos dodas koli mnie ottebe donæt.	Lahtt vns gahen vnd reken, du rekenst dine wahr, vnd ich wyll myne rekenen, vnd darna wylle wy idt vorliken vnd klaer maken, kumppt dy van my tho, datt wyll ich dy betahlen, vnd giff du my dessuluen geliken wan my van dy thokumppt.			2b	gemeinsame Aktivität Angebot/Versprechen Reziprozität	GG + AuA +				
146	302.3	x					Ne præmo ty tzital tolko to iest ty obsolsæ: otsolsæ da ne dotsolsæ.	Du heffst nicht recht gerekendtt du heffst dy vorteldt vnd heffst nicht vul geteldtt.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
148	303.2				x		Ia stoboi torguiu ffsiem tzertzum besz lesti.	Ich wyl van gantzem herten mytt dy kopslagen. sunder bedrechlicheydt.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
149	303.3	x			x		Pro dai ty mnie suoi tovar posakonu da ne sadorosi suoiogo tovaru.	Vorkop my dine wahre vor de werde vndtt vordur my dine wahre nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - G -				
150	303.4				x		Vstaff ty suoiomu tovaru tzenu kak prigose ino my stoboiu storguiem.	Sette dyner wahre den kop billig off redlig so wyll ich mytt dy kopslagen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AuU - AaU -				
152	303.6	x					Ty mnie prodaies tovar omankami: omanum.	Du vorkoffst my de wahre myt bedregerye.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
156	304.4						Na velikum saluange tzto ty menæ suoim tovarum salues.	Groten danck dattu my mytt dyner wahre gunstig bist.	Ø		Ø		Ø		x		
158	305.1		x				Toko ty otmenæ kupis ias tebe dobroj tovar vyvetsaiu, satim ty ingot opæt otmenæ kupis.	So du van my koffst wyll ich dy gude wahre vthbescheden, darumb dattu wedder umb van my kopest.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +				
160	305.3	x					Tuoi tovar chitrene schudim tovarum smeszan.	Dyne wahre is vorfelschedt mit qwader wahre vormengedt.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
161	305.4				x		Skasi mnie torg besz lesti, tzto tebe sa tut tovar præmo ffzæt.	Segge my den kop sunder argerlist. wadt du recht vor de wahre nehmen willdt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
162	305.5				x		Ne bosz ne kaitza ty tovar otmena kupil iesze tebe vtogo tovaru prikup budet.	Fruchte nicht lahdt dy nicht ruwen dat du de wahre van my gekofft heffst du werst noch vp der wahre gewinnen.	N1	Befehl	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				

163	306.1				x	Kakoff ty moi tovar nomna vidal, takoffse ias tebe iovo priprovaszu, nie lutze nie plosze.	Alse du myne wahre nu gesehn heffst so wyll ich se dy tholeueren nicht beter vnd och nicht slimmer.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
167	307.1				x	Podi ias tebe ne dirsu bog tebe napomotz storgovat, moi tovar odnake budet ffludoch.	Gahe ich holde dy nichtt godtt helpe dy tho kopslagen, myne wahre sall euen woll vnder de lude kamen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
168	307.2	x				Ty suoi tovar dorosis, nichto ottebe ne kupit na tut tzenu kak ty prozsis.	Du vordurst dyne wahre nemandt kofft se vp den kop van dy alß du eschest.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
170	307.4				x	Ia præmo pridatka prozsil, y ty mnie præmo pridai.	Ich hebbe rehte thogiffte geeschedtt vndt giff du my tho wadt recht is.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
171	307.5				x	Ia kak prigose prodam, kak inoi ludi kupæt, y ias tebe tak prodam.	Ich wyll alß billich vorkopen alß ander lude kopen so wyll ich dy och vorkopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
172	308.1	x				Sabeslep mnie vsuioigo tovaru nalozit: nakladat, moyei tzeni ty ne das tzto ia sa tovar dall.	Sunder schuldt schal ich vp der wahre vorlesen, du giffst mynen kop nichtt alse ich vor de wahre gegeuen hebbe.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
173	308.2				x	Ne nadeisza ty na moi tovar, ia tut tovar inomu otzulil, ia torgu ne porueszu: ruszu: rosruszu.	Vorlahdt dy vp myne wahre nicht, ich hebbe de wahre eynem andern thogesecht ich wyl den kop nicht schoren.	N1	Warnung	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				
174	308.3	x				Tuoi tovar ne litzne, mnie iovo ne lube kupit.	Dyne wahre is nicht schone my geleuet se nicht tho kopen.	P1	Kritik Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
175	308.4		x			Koli ty mnie velis, tochdi ia ktebe pridu.	Alß du my hetest so wyll ich tho dy kamen.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +				
176	308.5		x			Podom my da dospem roslasku: rosłasza komu vnas donæt.	Laht vns gahen, vnd maken vnse rekenschop vnd betahlen wem van vns tho kumptt.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
180	309.4				x	Ia tuoi tovar na viesz kuplu bezz vieszu ia iovo ne kuplu.	Ich wyll dine wahr thor wichte kopen vngewahgen wyll ich se nicht kopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
181	310.1		x			Koli my tovar na skaluva poloszim da pust iovo vieszet, ino nam budet vesto komu vkovo donæt tebil otmenæ al mnie ottebe.	Wen wy de wahre vp de wage leggen vnd lahten se wegen, so kryge wy tho wehten weme vam anderen tho kumptt dy van my off my van dy.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				

184	310.4				x	Sloszi vosk na semla da piszi na vosku kolko potenul.	Legge datt waß vp de erden, vnd schriff vp datt waß wo vehle idt gewagen hefft.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
185	310.5				x	Mnie ninetza ne doszuk, pridi ty na tzas opæt komnie, togdi ias tebe otesu.	Ich sy itzundt nicht leddich kum vmb eyne stunde tho my, ich wyl dy vornogen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
186	311.1				x	Koli vieszia polata iesze ne otoninuta, y ty tovar perod polatoi kladi, dokul vieszetz polato otomine.	Wo de wage nicht vp gedaehn is, so legge de wahre vor de wahge, so lange datt de weger de wahge vpsludt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
189	311.4				x	Podi fftorg da posluchai kak ludi tot tovar kupe y ias tebe taktzo prodam.	Gabe vppt markedt vnd höre tho wo de lude de wahre kopen so wyl ich dy och vorkopen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
194	312.3				x	Kupi tovar otmena: kak leszi bez vybera, Ia mense ottebe sa tovar vosmu.	Kop de wahre van my aise se licht sunder vththolesen, ich wyll miner van dy vor de wahre nehmen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
195	312.4	x				Sam ty ne sudis togo tovaru na tztz ty torguies.	Du bist suluest nicht werdt der wahre dar du vppe dingest. kopslagest.	P1	Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
199	313.4	x				Tuoi sal ne tziest svarin ffnom mnog<o>.	Din tallich is nicht reyn, dar is vehle vnreyns inn.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
200	313.5	x				Tuoi vosk ne tziest meruy ffnom mnogo.	Din waß is nicht reyn in dynem waße is vehle vnreyns.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
202	314.2				x	Ia tebe fferot skasu dobro my oposle ne branimsa kotoroi lon kostliff, ia iovo vikinu von, da ty mnie tot ialsa omenit.	Ich segge idt dy thouorn dat wy darna nicht kiuen, welcher flaß scheuch, datt wyll ich vthwerpen vndt dat schaltu my wandelen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
203	314.3				x	Poloszi dobri opritz y chudi opritz.	Legge de guden by sich vnd de slimen by sich.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
204	315.1	x			x	Ne otvolotzi mnie vtoi tzeny, kak ias ottebe sa tovar proszil, ias tebe polno ottoi tzeni otpustil primka mnie ottovo tovaru malo budet.	Tuhe my nicht aff van dem kope, aise ich van dy vor de wahre geeschedt hebbe ich hebbe dy van dem kope genoch affgekortet. de wynst vp der wahre is my sehr kleyn.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				

211	317.1	x			x	Otzum ty mnogo sueszis na moiou tovaru kupisli, y ty kak prigose sa tovar dawai da ne sueggi mnogo.	Worumb dingestu vehle vp myner wahre wultu tovaru kopen so giff wadt recht is, vnd dinge nicht vehle.	P1 N1	Kritik Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU -				
212	317.2	x				Otzum ty vmenæ poperog torguies ia ffperot tebe tot tovar torgoval, da ty prisotzi, da tovar vmena perekupaies.	Worumb deistu my vnderkop, ich hebbe de wahre vor dy gekopslagedt, vnd du kumpst vnd vnderkoffst my de wahre.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
214	317.4				x	Podumai ty sebe fftom da dai mnie safter otvet, yno mnie vesto tzto mnie dielat.	Bedenke dy suluen darup, vnd giff my morgen daruan eyn andtwordt so wecht ich, wadt ich doen sall.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
216	318.2	x			x	Torpliff ty tzeloviek, ne smeies ty torgovat kak inoi ludi, poyet ty domum, da prisli suoitu sonku sim torgovat.	Du bist eyn blode mahn du dorst nicht kopslagen alß ander lude, ridt du hen tho huß vnd sende dyne fruwe her tho kopslagen.	P1 N1	Beleidigung Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU -				
221	319.1				x	Prodoi mnie kak nam obma budet dobro drug druga ne omanivay.	Vorkop idt my dat idt vns beyden gudt sy. dat de eyne dem anderen nicht bedrege.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
223	319.3	x				Besz meru ti proszis na tum tovari nichto tebe togo dait.	Ahne mahte eschestu vor de wahre, datt giff dy nemandtt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
224	319.4				x	Okol ty dobri kladis da ffnutri moloszi.	Vmher flyestu gude, vnd binnen ryngne.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
225	319.5	x			x	Otzum ty moi tovar roskladivais: perekladivais. ty kupiffsy, togdi ty iovo roskladivai, pust tovar ninetza leszit ffkutzu.	Worumb lechstu myne wahre van ander wan du se gekofft heffst so legge se van ander laht de wahre nu liggen im hupen.	P1 N1	Kritik Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU -				
227	320.1	x				Ia ffzeras tuoi tovar vidal buil dobro ninetza schudim smeszon da schitron.	Ich sach gistern dyne wahre de was gudt nu iß se mit quader vormengedt vnd vorvelschedt.	P1	Beschwerde Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
229	320.3		x			Dospem my ffpervoi prigovar, dat mui oposle ne branimsæ.	Lahtt vns eyn vorbeschedt maken datt wy na nicht kiuen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
231	320.5	x			x	Ne pomotzi moiogo tovaru.	Nette myne wahre nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
232	320.6	x				Otzum ty moi tovar smotzill: pmotzil.	Worumb heffstu dyne wahre genettedt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
233	320.7	x				Tuoi tovar smotzan: pomotzan.	Dine wahre is genettett: vucht.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				

237	321.3				x	Tzto mnie ottebe dovedetza y ty mnie to dodai.	Wat my van dy tho kumpt dat giff my.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
238	321.4				x	Skasi mnie odnim slovum, lutze detzæti tzto tebe præmo sa tovar ffzæt.	Segge my mit eyne worde, is behter alse tein wat du recht vor de wahre nehmen wilt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
242	322.2	x				Ty mnie tim tovarum isobidil, ne viesz ti mne tovar otzol.	Du heffst my mit der wahre vnrecht gedaen, du heffst my de wahre nicht alle tho getahldt.	P1	Beschuldigung Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
243	322.3	x				Tuoi tovar provoloklos: saleszalsa.	Dine wahre is vorlegen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
245	322.5	x				Tuoi lisitzi chori sportili satim ia gich: nich ottebe ne kuplu.	Dine foße hebben de worme gegehten: vordoru darumb wil ich se van dy nicht kopen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
246	323.1				x	Prinesz litze suda suoioigo tovaru da pokasi kakov tuoi tovar litzum.	Bring denn töch van dyner wahre hyr vnd wyß wo dyne wahre lehtt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
247	323.2				x	Poloszi na pletze da poloszi na skalua.	Legge idt vp de schuldern vnd drech idt vp de wage.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
250	323.5		x			Veli tomu tzelovieku tovar na skaluva, neszit: Prineszit, ino my tam budem da dadim iovo vieszit.	Hehte, dem mahne vp de wage de wahre dregen, so wylle wy dar hen kamen vnd lahten se wegen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
253	324.3		x		x	Posalui druske svedais ty takoff tovar uinich kuptzoff y ty menæ knim privedi da posobi mnie tovar vnich kupit, ia tebe ottovo dam mogoretz.	Ich bydde dy frundt eruarstu sodane wahre by anderen kopluden, so bringk my tho ehm, vnd help my de wahre van ehm kopen, daruan wyll ich dy beergeldt geuen.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x		x	
254	324.4				x	Ia tebe saklad dam kotora ffduoi: ffduret sudi divia tebe verit mnie, koli vtebe saklad.	Ich wyll dy eyn pandt geuen dat twemahl so gudt is du heffst my lichtlich tho louen wen du eyn pandt heffst.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
255	325.1	x			x	Otzum ty tovar otmenæ porubaiies saplati mnie ffzi dengi sa tovar, ia vtebe starichtlich dennoch ne popiraius, kak mnie is vorotzus ia tebe saplatzu.	Worumb pandestu my an myner wahre betahle my dat geldt vor de wahre tho hope ich vorsake dy dat olde geldt nicht. also ich vehle gedldes kryge so wyll ich dy betahlen.	P1 N1 N3	Kritik Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	kein Interesse an H face Befehl/Flehen Angebot	G - HF - AaU - AaU -				

260	326.1				x	Suoim slovum ne ismenu, tovaru ia mimo tebe ne prodam, dossaffrea, toko ty tovaru safftro ne kupis: ino ia inomu prodam.	Ich wyl myn wordt nicht <vor>andern, vnd wyll de wahre vor morgen dy vorby nicht vorkopen so du de wahre morgen nicht enkoffst, so wyl ich se eynem andern orkopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
261	326.2					x	Posalui ne poveszuui ty na menæ tzto ia vtebæ ne buil, ne doszuk menæ sanel ktebæ iti.	ich bidde dy vorkerdt my nicht, dat ich by dy nicht gewest sy, de tyt hefft idt my nicht gegundt tho dy tho gahende.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x		
264	327.1					x	Posalui steredi moiovo tovaru, dokul ia opæt pridu.	Ich bidde vorwahre du myne wahre, beht dat ich wedderkame.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x		
265	327.2					x	Ia tuoioomu tovaru ne storos pusttovar vtebe stereszot, chto tuoi chlib ist.	Ich sy keyn vorwahrer tho dyner wahre, laht se den gennen vorwahren de din brodt ehten.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -			
266	327.3	x				x	Ktuoiomu tovaru ludi ne prilipaiut kupit satim kak tebe isoide tak tebe prodad, kabui naklat viogo no bülob.	De lude drengen sich nicht tho dyner wahre tho kopen, darumb allß du tugen kanst, so mustu vorkopen, dattu dar keynen schaden vppe hebbest.	P1 N1	Beleidigung Ratschlag/Vorschlag	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - AaU -			
267	327.4	x					Tak ias tebe ne gorovil, otzum ty moioogo slovo perevorotzivaies.	So hebbe ich dy nicht gesecht worumb vorkerstu my myn wordt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -			
276	328.8	x				x	Dirsi ty suoie slove virnoie da ne solsi.	Holdt din wordt loffsamb vnd luch nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -			
277	329.1					x	Dovedi menæ stzeloviekum dobрум tzto ia tebe vinovat, ino ias tebe veri imu.	Auerbring idt my myt eynem fromenn mahnne dat ich dy schuldig sy so wyll ich dy gelöuen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -			
278	329.2					x	Dovedi menæ dovodum fftom deli, sim ty menæ poklepal.	Auerbring idt my mit eynem tugesmahnne vp dem werke, dar du my mede betegen hefft.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -			
279	329.3					x	Ias tebe dabudu posebe porutznika, koli mnie odnomu ne veris.	Ich wyll dy vor my eynen borgen krygen wan du my alleine nicht gelouest.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -			
280	329.4	x				x	Ia tebe ne veru dabüt ty mnie stonskovo tzelovieka komu to vedama.	Ich geloue dy nicht krig my eynen tugesmahn, deme idt bewust iß.	P1 N1	Beleidigung Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - AuA - HF - AaU -			
281	329.5					x	Ia tebe poseb porutznikoff ffvödu komu ty veris.	Ich wyll dy vor my borgen bringen deme du gelouest.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -			

282	330.1				x	la idu stoboiu pered sudiu da na tebe salvatzu: salitzu: sszu.	Ich wyll myt dy vor den vagedt gahen vnd auer dy klagen: vp dy saken.	N1	Drohung	1a	kein Interesse an H face	HF - AaU -				
283	330.2				x	Ia pered toboi præmo okaszus tzto ia tebe vinovate satim na mena ne sszy.	Ich wyll recht bekennen vor dy, watt ich dy schuldich si darum sake nicht vp my.	N3 N1	Angebot od. Versprechen Bitte	1b 1a	Angebot Befehl/Flehen	AaU - AaU -				
284	330.3				x	Otvetzai ti mnie tzto ty mnie ne vinovat, koli ia tebe tovo ne dovedu: dovödum, yno ty pravoi tzeloviek, da ia vonovat.	Vo andworde dy vor my, dat du my nicht schuldich bist, wen ich idt dy nicht auerbringe so bistu ein mahn dede reht hefft, vnd ich sy schuldich.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
285	330.4					Otzum vy spiraietis, vy samy vedayeti kakoff u vas prigoivar buil.	Worumb sy iy twistig, gy wehten suluen woll wat iuw beschedt waß.	Ø		Ø		Ø				x
287	331.1	x			x	Ne podiui na tovo tzelovieki on peret bohum lutze tebe budet.	Vor achte den mahne nicht. vor gade werdt he behter sin else du.	N1 P1	Befehl Beleidigung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G - AuA -				
288	331.2				x	Ia tebe skasu virnoio slovo tainoie bez pronöszu.	Ich segge dy eyn heimlich wordtt vorborgen sunder naklappendtt: vortdragendtt.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
289	331.3				x	Ias tebe virnoie slovu sopnu tainoio.	Ich wyll dy eyn heimlich wordt tho ruhnen vorborgen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
293	331.7	x				Otzum di menæ na prasno omanivais.	Worumb wiltu my ahne schuldt bedregen.	P1	Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G -				
294	332.1	x				Sa otze menæ laies da vootze ty menæ chualis y drotzis.	Achter ogen scheldestu my vnd vor ogen lauestu my vnd smeichelst my.	P1	Beschwerde Missbilligung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
295	332.2	x				Ty menæ byl da vgrabil, da otmænæ otnæl sorok sorokoff lisitzi.	Du hefft my geslagen vnd berouet vnd my affgenahmen 40 timmer voße.	P1	Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
296	332.3	x				Ias tebe ffzeras ksebe ffgosti sual, da ty menæ oszluzsalsi, da komnie ffgosti ne prischol, ia tebe opæt ne sovu.	Ich eschede dy gistern tho my tho gaste, vnd du weyerdest my vnd qwemest nicht tho my tho gaste ich wyll dy nicht mehr eschen.	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				

297	332.4	x			x	Otzum ty komnie prischol bez politznoio: snameni otiovo, ias tebe tovo ne dam, fpirvo ty mnie otiovo snamae prineszis, ino ias tebe to dam, bez snameni ias tebe ne veru.	worumb kumpstu tho my sunder wahrteken ich wil dy dat nicht geuen, ehr du my van ehme dat wahrteken bringest so wil ich idt dy geuen sunder wahrteken geloue ich dy nicht.	P1 N1	Kritik Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU -				
298	333.1				x	Posalui podi ktomu tzelovieku da isoruduy moie orudie, da iovo isorudivaff, y ty mnie otvestie skasi, da ias tebe dam mogoretz.	Ich bydde dy gahе tho dem mahne, vnd bestir mynn warff, vnd alse du idt geworuen heffst, so segge my eyn andtwordt so wyll ich dy beergeldt geuen.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x			
299	333.2			x		Skasi mnie tzto on tebe otvetsal protiff tuoiovo slova.	Segge my watt he dy geandtwordett hefft tegen dyn wordtt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
300	333.3				x	Posalui sneszi moiovo slovo ktomu tzelovieku.	Ich bydde dy segge doch datt dem mahne.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x			
301	333.4			x		Ias tuoi orudie isorduvu, da isorudivaff skasu ia tebe otvestie.	Ich wyll dyn warff besturen vnd alß ich idt bestüredt hebbe, wyll ich dy ein andtwordt seggen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
303	334.1			x		Ia safftro posli obadat ktebe pridu, da fftuporu ty menæ na suoiey polata doszidaiszi.	Ich wyl morgen vp den namiddach tho dy kamen, vnd toue du myner vp de tidt in dinem huse.	N3 N1	Angebot od. Versprechen Befehl	1b 1a	Angebot Befehl/Flehen kein Interesse an H face	AaU - HF - AaU -				
304	334.2			x		Koli tebe polübitz y ty pridi komnie ia stoboiu naroffni storguiu.	Wanner idt dy geleuedt, so kum tho my, ich wyll geuochlichen myt dy kopslagen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
305	334.3			x		Prodai mnie tovar, tzto tebe inde budet sa tovar ffzæt, y ias tebe tovo sa iovo dam.	Vorkop my de wahre, wat du e<yn> anderwegen vor de wahre werst krygen, so wyll ich dy och daruor geuen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
311	335.5				x	Budel tuvas tzenna vstafflona al ne budet.	Wyl gy kop maken oder nicht.			3b	Frage	HF +				x
312	336.1		x			Podom my da vedem promæsnika soboi, da posmotrim tuoiovo tovaru.	Lahtt vns gahen vnd nehmen eynen mekeler myt vns, vnd beschen dine wahre.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
313	336.2	x				Tuoi tovar omasnoi: blagoi.	Dine wahre is slim dorre gudt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
314	336.3	x				Ty nesnaies suoi koristi, chdie tebe prinet.	Du kennest dyn eygen geluke nicht, wor du winnen machst.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				

315	336.4	x			x	Otzum ty moi tovar ynes. Pust tovar leszi ffkutzu.	Worumb perpestu myne wahre vmme laht de wahre in eynem hupen ligen.	P1 N1	Kritik Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU -					
316	336.5				x	Podi fimo ambaru da posmotri moiovo tovaru. Poobützeul tebe moi tovar.	Gabe in myne boden, vnd besuhe myne wahre, off dy myne wahr behagedt: dent.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -					
317	336.6				x	Pridi saffro kvieszu, y tam ia tebe suoi tovar dam otvieszit.	Kum morgen tho my vp de wage dar wil ich dy myne wahre lahten affwegen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -					
318	336.7					x	Nadob rorguvat bez omanki.	Men modt kopslagen ane bedroch.			3d	Unpersönlichkeit	HF + AaU +				
319	337.1		x				Sagodne my litky pit komu to platit.	Wy sollen van dage den winkop drinken wol schall ehn betahlen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
320	337.2		x				To nam obemæ platit.	Den schole wy beyden betahlen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
321	337.3	x			x	Torguy ty somnoi ffsim tzirtzum, ne lestiu, da menæ suoim tovarum ne obisai.	Kopslage mit my van gantzem harten, vnd nicht listlichen, vnd bedruch my nicht mit diner wahre.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -					
322	337.4		x				Ia tebe tovar prodam na suoizu tzenu, sa suoie dengi, ia ottebe ne prinu, ne nalöszu ty moi serdetzna drug.	Ich wyl dy de wahre vorkopen vp minen kop, vor myn vtgelechte geldt, ich wyl nicht van dy wynnem, och nicht vp dy vorlesen, du bist myn truwe frundt.			2a	H Beachtung schenken	GG + AuA +				
323	337.5				x		Ia lisnovo ottebe ne prinu, posakonu ias tebe tovar prodam.	Ich wyll nicht auerschörich van dy winnen vor de werde wil ich dy de wahre vorkopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
325	338.1				x		Ias tuoiovo tovaru posmotru, posuoiey lubovi, toko tovar mnie lubo, yno ias stoboiu storguiu.	Ich wyll dyne wahre besehen, vp myn behag so my de wahre geleuet, so wyll ich mit dy kopslagen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
326	338.2				x		Posmotri tovar na vierchu, ffseretku, da podispodum kak tebe tovar popodobiul: poobutzeul.	Besuhe de wahre bauen mydden vnd vnder wo dy de wahre behagedt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
327	338.3		x				My tovari posmotrim na oby storoni, ino drug druga ne vmeet omanit.	Wy wyllen de wahre besehen vp beyden siden so kan de eyne dem andern nicht bedregen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				

328	338.4				x		Ne mencies ty somnoi tovaru protiff tovaru y ty inomu sa dengi prodai, mnie nadob takoff kupeitz chto büi somnoi menel tovaru protyff tovaru.	Wiltu <nicht> myt my buhten wahre iegen wahre, so vorkop se eynem andern vorgeldd, ich behoue sodahmen kopmahn, de mit my wahr vmb wahre wolde buhten.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
330	339.2		x				Ponarovi mnie ffito, ias tebe rad opat otsluszu da vinum mesti tebe ponarovu kolli ty mnie velis.	Weß my dar behulplig inne, ich wyll dy gerne wedderumb denen, vnd vp ein ander stede dy behulplich wesen, wenner du idt my gebutz.			2b	Angebot/Ver- sprechen Reziprozität	GG +				
332	339.4	x					Tuoi tovar schitren: smuitzen, ne smeiu ia iovo kupit.	Dine wahre is vorvelschet ich darue se nicht kopen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
340	340.6				x		Ponarovi ty mnie ssuويم tovarum do safftreaia dobeda, toko ia safftro dobedo ktebe ne pridu, y ty komu lübo tomu tavaru prodavai, da menæ doli tovo ne doszidaizsi.	Weß my behulplich mit dyner wahre beht morgen vor der mahlytt so ich morgen vor der mahltidit nicht tho dy kame,so vorkop se weme idt dy geleuet, vnd toue myner nicht lenger.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
341	341.1				x		Prodaisli mnie tovar y ty mnie iovo suroffee: skoro prodai, mnie kak bog dast safftro iechat protz.	Wultu my de wahre vorkopen, so vorkop se my hastigen, ich wil wilt godt morgen wech reysen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
343	341.3				x		las tebe sa tovar dam serebra pereplafflona bezs meszu.	Ich wyll dy vor de wahre geuen geluttert suluer sunder kopper.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
345	341.5					x	Pridi komne posuoioimu dosugu.	Kum tho my wen du leddich bist.			3c	Minimierung der Aufzwing- ung	HF +				
346	341.6			x			Tziszlo ne dotzsolsa: doszla.	De tall is nicht vull getaldt.			4a	Andeutung	HF + AaU +				
347	342.1	x					Ty mnie tovar domum prislal da ia vtovo tovar tzisla ne dotzolsa, kolko ty mnie tovaru tzislum skasuval.	Du heffst my de wahre tho hueß gesandt, vndt ich hebbe den tall van der wahre nicht full also du my den tall van der wahre gesecht hest.	P1	Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
348	342.2	x			x		Tzитай da ne obotzstis: otsstis da pritzottu, ne pristi, da suoio tzislo vosmi polno.	Telle vnd vortelle dy nicht, vnd telle nicht tho vehle vnd nim dinen tall vull.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Fleheh kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
357	343.4				x		la stoboi vprauilus: sotztus, tzto tebe otmenæ donet to ia tebe doplatzu.	Ich wyll mit dy reken wadt dy van my thokumpt dat wyll ich dy betahlen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				

358	343.5	x			x	Piszi præmo da ne opisizis dobro brani promeszi nas ne budet.	Schriff recht vnd vorschriff dy nicht, dat keyn kyff twischen vnß kame.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Fleheh kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
360	344.1	x			x	Ty otmenæ lisneie pritzol: pritzkle, odai moi pritzot.	Du heffst tho vehle van my geteldt, giff my den auerigen tall wedder.	P1 N1	Beschuldigung Beschwerde Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - AuA - HF - AaU -				
361	344.2	x			x	Ty otmenæ lisok, pritzol, odai mnie tzto ty otmenæ pritzkle.	Du heffst tho vehle van my geteldt, giff my wedder dattu thouhle van my geteldt heffst.	P1 N1	Beschuldigung Beschwerde Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - AuA - HF - AaU -				
362	344.3	x			x	Perial ty otmenæ y ty mnie odai.	Heffstu thouhle van my dat gitt mi wedder.	P1 N1	Anzweifeln Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - AuA - HF - AaU -				
364	344.5				x	Vpraffsi samnoi.	Vorlike dy mit my: rekene mit my.	N1	Befehl	1a	Befehl/Fleheh kein Interesse an H face	HF - AaU -				
366	344.7				x	Podi da sovu kasaki, da veli ihm tovar na skalua: vösz vest: privest.	Gahe vndt esche dreger vnd hehte ehm de wahre vp de wage foren.	N1	Befehl	1a	Befehl/Fleheh kein Interesse an H face	HF - AaU -				
368	345.2		x			Nadob nam viesetz sol viesit, satim poskotzi poviestzovo, lübo dregila po iovo posli.	Wy bedaruen eynen wehger de datt soldt wicht, darumb gahe du na dem weger off sende eynen dreger nah ehm.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
370	345.4	x			x	Ne volotzy smoiovo tovaru storgovaffsi ty iovo volotzi.	Tühe nicht vth myner wahre, alse du se gekofft heffst, so bete se.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Fleheh kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
371	345.5	x				Ty tovar menæ perekupaies.	Du vnderkoffst my de wahre.	P1	Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G -				
372	345.6	x				Ty mnie vtovo tovaru poperok dospevaies.	Du deist my vnderkop vp der wahre.	P1	Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G -				
373	345.7	x				Ty tovar vmena poperok torguies.	Du vnderkoffst my de wahre.	P1	Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G -				
376	346.2		x			Satim ia stoboi ne rostorguiu, tzto tuoi tovar malenka molosze moiovo ty mnie drug velike.	Darumb wyll ich nicht mit dy wedderumb tho rugge kopslagen, dat dine wahre eyn weynich ringer iß alse de myne, du bist min grote frundt			2a	H Beachtung schenken	GG + AuA +				
379	346.5				x	Ias tebe oblitzu: vlitzu: dovedu, tzto ty fftom deli vinovate, satim ne sapiraitze.	Ich wilt dy auerbringen dat du in der sake schuldig bist, darum vorsake idt nicht.	N1 N1	Drohung Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	AaU - HF - AaU -				
380	347.1				x	Daite vy dengi mnie otpromestnitza, tzto ia promeszi vas promestzintzal.	Geudt my geldt vam mekelen, dat ich twischen iu gemekeldt hebbe.	N1	Befehl	1a	Befehl/Fleheh kein Interesse an H face	HF - AaU -				

381	347.2				x		Kolko tebe otmenæ iesz sa tovar ne doslo? Ias tebe dostal dodam.	Wouehle restet dy noch van my vor de wahre?	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
385	347.6	x					Otzum ty ffmoich dengach litzis:prouolotzis: prouolokaies, da mnïe denoch ne platis, kotory mnïe ottebe ffzæt.	Worumb vorentholstu my myn geldt, vnd betahlest my myn geldt nicht, dat ich van dy hebben sall.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
386	348.1				x		Mnïe tebe perevest ottoognut na inovo tzelovieka vkovo tebe ffzæt tzto tebe otmenæ ne doslo.	Ich will dy auerwisen vp eynem anderen mahne van wekerem du salt entfangen, wadt dy van my nicht vul iß.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
387	348.2				x		Ia tebe na inovo tzelovieka perevedu, podi samnoi knomu, da vdari snim porukam, tzto ty na iovo perenell.	Ich wyl dy auerwisen vp eynem anderen mahne, gahe du mit my tho ehme, vnd giff ehme de handt dattu vp ehme bist auerwisen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
389	348.4	x			x		Ne kasti ty menæ fftom deli na prasno, ia fftom deli ne vinovate.	Bringe my nicht in eyn quadt geruchte in der saken, sunder schuldt, ich sy in der saken nicht schuldig.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
391	349.1				x		Dai mnïe dengi, kotory na moiü dolu mnïe podobay ffzæt.	Giff my dat geldt welches my vp myn deell tho kumptt, vnd my behordt tho nehmen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
393	349.3	x					Ty mnïe suoiovo tovaru na suoi tzenu ne perepustis, ty otmenæ chotizs velikovo primka.	Du auerlest my dyne wahre nicht, vp dynen koep, du wilt grote wynnige van my.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
394	349.4				x		Torguiy ty tovo tovaru, na suoiu tzenu.	Kope de wahre vp mynen kop.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
395	349.5				x		Torgui ty tovo tovaru, kotoroi stuoimi dengami vrozen, tzto buit sebe soruma ne bülo.	Kopslage de wahre de dynem gelde gelich ist. Dattu dar suluest keyne schande van hebbest.	N1	Ratschlag/Vor- schlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				
397	350.1				x		Pokroi tovar dat ne ruditze, koli tovar srudilsa, yno ludi knomu ne idy.	Decke de wahre tho, dat se nicht vnreyn werde wan de wahre bestauen: besöldt iß, so gahen de lude dar nicht tho.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				

398	350.2	x					Ty tovar ismenel, tovar ne takoff, kakoff ia iovo fferas ottebe kupil. dobroj tovar sivo vynel: vybiral, da plochi ffloszil.	Du heffst de wahre vorbuhted, de wahre iß so nicht also ich gistern van dy koffte, du heffst de guden wahre vthgenahmen, vnd de slimmen wedder bygele<c>ht	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
400	350.4	x					Ia tim tovarum okupilsa, kotoroi ia ottebe kupill.	Ich sy myt der wahre bekopslagedt, de ich van dy koffte.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
402	351.2	x					Otzum mnie tuoiovo tovaru ne chulit, tuoiomu tovaru chula iest.	Worumb scholde ich dyne wahre nicht lastern dyne wahre iß lasterns werdt.	P1	Kritik Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
403	351.3				x		Vso ia tzelovieka potebe poslu, ty csesza tovo pridi komnie.	Ich wyll thor stundt eynem mahne tho dy senden vnd so kum du hastigen tho my.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
404	351.4					x	Posalui ne sobysai ty menæ szuoim tovarum. da prodai mnie posakomu. isoby.	Ich bidde dy doe my keyn vnrecht, myt dyner wahre, vnd vorkop se my vor de werde.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +		x		
406	351.6				x		Vstaff suoiomu tovaru tzenu præmo bez samerki, yno ia stoboiu storguiu.	Sette dyner wahre den rechten koep sunder vorlauendt, so wyll ich myt tdy koeplagen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
407	352.1				x		Prozsi sa tovar kak sudi, yno ia stebe stanu davat.	Esche vor de wahre also se werdt is, so wil ich myt dy kopslagen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
409	352.3	x					Onomnes ty menæ szuoim tovarum opodal satim ia oposlednei stoboiu torgoval, ia inde torguiu chdie mnie ludi posakonu prodadut.	Am lahtesten bekopslagestu my myt dyner wahre, darumb hebbe ich thom latesten mahle myt dy gekopslagedt, ich will eyn anderwegen kopslagen dar my de lude vor de werde vorkopen.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
410	352.4				x		Torguy ty samnoi na roffni, tzto nam obæmæ ne budet obidno.	Kopslage mt my lick vnd recht, dat vns beyden keyn vnrecht gesche.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
412	353.1	x					Otzum ty moie slouo perestefflivaies: Perevorotzivaies, ia tak stoboiu ne prigovoril, kak ty ninetza smeniff molvis.	Worumb vorkerestu myne wordt, ich hebbe so mit dy nichtr vor bespraken, also du nuhe logenhafftig redest.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				

413	353.2	x				Smenik ty, smenil ty mnie, otzuliff tovar da ninetza inomu prodal.	Du bist eyn logener du heffst my vorgelagen, du heffst my de wahre tho gesecht vnd nu eynem anderen vorkofft.	P1	Beschuldigung Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
414	353.3	x				Tuoi tovar podispodum poplosze kak na vierchu.	Dine wahre is vnder slimmer else bauen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
415	353.4	x				Ia tebe tut tovar na tut tzenu otkasu, ty menæ suoim tovarum ottorgoval: oprodal, tovar ne takoff, kakoff ty mnie skasuval.	Ich wyll dy de wahre vp den kop vpseggen du heffst my mit der wahre bekopslagedt, de wahre is nicht so else du my gesecht heffst.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G -				
416	353.5				x	Poloszi tovar redum, ino omeet iovo roszoberat.	Legge de wahre in de rege, so kan men se van ander lesen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
417	354.1	x			x	Ne otgovorivai ty otmoiovo tovaru kuptzoff ia ych ottuoiovo tovaru ne otgovorivaiu.	Sprik de koplude nicht van myner wahre ich spreke se van dyner wahre nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - G -				
419	354.3				x	Otlesz mnie dostaliu, tzto mnie ottebe ne dosla.	Betahle my de reste dat my van dy restedt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
421	354.5	x				Ffsækomu suoi tovar kasis, da niskim ne torguies, tuoi tovar nikomu ne prigose.	Du butz alleman dyne wahre an, vnd mit nemande koeplagestu, dyne wahre de dendt nehmande.	P1	Kritik Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
422	355.1		x			Dospeiem my stoboi naroffni, ne vobibu, lübo tuoi tovar lutze moiovo, ino mnie tebe pridat, lübo tuoi moiovo poplosze, ino tebe mnie pridat.	Laht vns my dy vorliken, dat keyn vnrecht gesche, iß dyne wahre betehr else de myne so wyll ich dy tho geuen, iß dyne slimmer else de myne, so saltu my tho geuen.			2b	gemeinsame Aktivität Reziprozität	GG + AuA +				
423	355.2		x			Sroffnaiem my tovar stovarum, tzto nam obemæ ne budet obidno.	Laht vns de wahre myt wahre vorliken, dat vns beyden keyn vnrecht gesche.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
424	355.3				x	Dal ty mnie potzinok daise mnie, y dostal, dole tovo ia tebe ne ponarovlu.	Du heffst my wtt vp rekenschop gegeuen, giff my och de reste, ich wyll dyner nichtt lenger töuen.	N1 N1	Befehl Warnung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - AaU -				
425	355.4	x				Sdivautzis ty torguies, satim ty malo, daies, koli ssabuil torguies, y ty mnie bole daies.	Du kopslagedt nicht myt ernste, darumb butzstu my weynich wan du myt ernste kopslagedest so bodestu my mehr.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				

426	356.1		x			Dospeiem my odnomu berkoffsku tzenu, da skolko budet berkoffskoff, ias potose tzenu vosmu.	Laht vns van eynem schipp den koop maken, so mannigk schipp: also dar werdt will ich na dem sulfften kope nehmen			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
427					x	Na toi botzki obrutzoff malo, nadob na tu botzku novoy obrutzy nabiu: nakolotit, dobro rozoll ne vytetze von.	Vp der tunnen sin tho weynich bende, men moet nye bende vp de tunne kloppen, dat de pekell nicht vth lope.			3d	Unpersönlichkeit	HF + AaU +				
429	356.4				x	Koli moiomu slouu ne veris, y ty sam posmotri da tovar peretoboi, y ty kupi, lübo tovar ne peretoboi, y ty jovo ne kupi.	Wan du mynen worden nicht gelouest, so besuhe idt suluen, vnd iß de wahre vor dy so kop se, oder iß de wahre nicht vor dy, so koop se nicht.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				
430	356.5	x				Obidliuo mnie ottebe garasna.	My geschudt grodt vnrecht.	P1	Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
431	357.1				x	Prodaí mnie tovar kak yde ffludoch, kak torg stoiet, polutzkomu.	Vorkop my de wahre also idt mangk den luden geidt, also marks ganck ist, also anderlude köpen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
432	357.2				x	Komu ty veris, na kovo ty perenetzis, ia tebe na iovo perevedu.	Wehme gelouestu vp wehme wiltu sehen dar will ich dy an auerweisen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
433	357.3	x				Tzto ty mnie nakinis, na moeta, moi tovar tuoiovo lutze, mnie ottebe prinet.	Wat giffstu my tho thorigifte, myne wahre is behter also de dyne, ich modt van dy winnen,	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
435	357.5	x				Diko ty vperles: vporsi tzto mnie tovaru ne prodas.	Du bist sehr vorhardedt dat du my de wahre nicht vorkoffst.	P1	Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G -				
436	357.6	x				Ias tebe vtzkle, tzto ty otzkles.	Ich hebbe idt dy berekndt, dattu dy vorteldt heffst.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
437	358.1	x				Ne præmo ty piszal, kolko ty berkoffskoff otmene ymal, ias tebe vtzstu tím tovarum, tzto ty opisalsa.	Du heffst nicht recht geschreuen, wo mannig schipp du van my entfangen heffst, ich wilt dy myt der wahre bereken, dattu dy vorschreuen heffst.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
438	358.2				x	Pust on torguiut, ne sdolet iomu ffzovo tovaru kupit, mnie budet ieszo tovo tovaru ostatke.	Laht ehm kopslagen, de wahre werdt ehme nicht alle tho deele werden tho kopen, ich krige van der wahre noch eynen auerlop.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				

439	358.3		x			Podom my da sotztom da rozszognomsæ komu vkovo donæt.	Laht vns gahen vnd rekenen, vnd vorliken weme vam andern tho kumpt.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
440	358.4				x	Kladi nakrisku ma botzku, da sattikai, dobro duch ne ide von.	Legge eyn spundt vp de tunnen, vnd make idt dichte, datt de röke dar nicht vth gahе.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
441	358.5				x	Primeti te dom dobro ty iovo opæt posnaies: naides.	Merke dat hueß dat du idt kanst wedder kennen, finden.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
442	359.1	x				Diko ias ktebe prilnul torgovat, da ne mogu ia tovaru ottebe vykupit, kabui ias vedal, tzto vtebe takovo obützeiu buil, ias büi ktebe ne prilipal torgovat.	Ich sy sehr tho dy genegedt tho koepslagen, vndt kan de wahre nicht van dy kopen, hadde ich dat gewust, dattu so dane wise an dy heddest gehadt, ich wolde my nicht an dy gekerdt hebben tho koepslagen.	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
444	359.3				x	Tovar mnie isne vesti nalutzilsa: prilutzilsa, da dengi vmena ninetza ne slutzillos; sgodilos suoich, poszalui, dai mne denoch na nedelu ffzaimi.	De wahre iß my vnuorsehendes geraden vnd angekommen, vnd ich hebbe nu keyn geldt, ich bidde dy lehne my geldt eyne wekelangk.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +		x		
446	360.2	x				Otzum ty suoi tovar rosruzil, da iovo ne sobral ffodnum mesti.	Worumb heffstu dyne wahre vordehlet, vnd nicht vp eyne stede tho hope gesammelt.	P1	Kritik		kein Interesse an H face	G -				
449	361.1				x	Saglædi: podtzerni: ty tovo, tzto ias tebe saplatil, dobro ty tovo opæt na menæ ne iszis.	Do idt vth datt ich dy betahldt hebbe, dattu idt nicht wedderumb an my sökest.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
450	361.2	x			x	Ne perevaszivai: otvedi, ot moiovo tovaru kuptzoff. koli moi tovar kuptzinam, ne lubo, kuptzini sami otmoiovo tovaru otchodet: otoidut.	Leyde locke de koplude van myner wahre nicht, wan myne wahre den kopluden nicht dendt: geleuedt, so gahen se woll suluen van myner wahre.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
451	361.3	x			x	Satim tebe ne nadob ych otmoiovo tovaru perevaszivat: otvödit, tovo diela mnie na tebe doszædno, tzto ty kuptzoff otmoiovo tovaru otvödis: lübo perevaszivaies.	Darumb du behouest se nicht van myner wahre tho leyden, dat vordrudt my van dy, dattu de koplude van myner wahre lokkest oder leidest.	N1 P1	Befehl Kritik Beleidigung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G - AuA -				

452	361.4	x				la safflues stoboiu torgovata ty omansik.	Ich vorlauedt myt dy tho koeplagen du bist eyn bedreger.	P1	Beleidigung Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
457	362.5	x			x	Ne proglupai sebe fftom, kripis ty isyhm, da tovaru deszovo ne prodai, kabui tebe ffnaklad ne bülo.	Vorsuhme dy dar nicht in vnd holdt dy hardt myt ehme, vnd vorkoep de wahre nicht guden koep, dattu keynen schaden daruppe hebbest.	N1 P1	Befehl Ratschlag/Vorschlag Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - AaU - G -				
458	363.1		x			Ne smeni mnje fftom tovari, ia na tebe nadeus, kak na rodnovo brato, ty budes mnje tzerdetzna druk, ias tebe sa sebe ne stoiu, kakoff tovar otmenæ tebe prigoditze.	Lieg my nicht an der wahre, ich vorlahte my vp dy, else vp eynem angebornen broder, du schaldt my<n> grote frundt sin, vnd ich stahe dy och nicht vor my, watterley wahre dy van my dendt.			2a	H Beachtung schenken	G + AuA + GG +				
459	363.2		x		x	Posalui druske svedaies ty takoff tovar vinich. kuptzoff, y ty mnje bez vesty ne dirsi, da budet tovar dobroy, y ty iovo kupi da komnie privesi.	Ich bidde dy frundt vorhorestu sodahne wahre by anderen koepluden, so holt my nicht sunder tidynge, vnd iß de wahre gudt so koep se vnd brink se tho my.			3c 2a	Minimierung der Aufzwingung H Beachtung schenken	HF + G + AuA + GG +	x		x	
464	364.4				x	Sorki stim tzeloviekum na ludi tzto ludi sgovorit, y vy sa to imetis: isimeretis.	Schete idt midt dem mahnne vor de lude else de lude seggen so nehmedt gy idt.	N1	Befehl Ratschlag/Vorschlag	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU - AaU -				x
465	364.5				x	Podumai ty sebe, ia sebe sdumal, na tum tovari tebe tolka ne fßzæt, nie narodu suoium, kak ias tebe sa iovo daval.	Bedenke du dy, ich hebbe my bedacht, vor de wahre krichstu, dyn dage nicht so vehle else ich dy dar vor gebaden hebbe.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
466	364.6	x			x	Tzitari da nie otstis, pieszi da ne opiszi.	Telle vnd vortelle dy nicht, schriff vnd vorschriff dy nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
467	365.1				x	Podi snami vnas iest dobroy tovar prodasni, my tebe suoi tovar pokasim drusnim dielsim.	Gabe mit vns wy hebben gude wahre thokope, wy willen dy vnse wahre tögen van frundschoep wegen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
468	365.2	x				Poterai ty fftum tovaru y golova tuoia tzto ty müita ne platil.	Du heffst vp der wahre dyn houedt vorbraken, dattu den tolln nicht betaldt heffst.	P1	Beleidigung Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				

469	365.3				x		la suoi tovar smetzu, isoidet mnie iovo tak prodat, ino ia stoboiu storguiu.	Ich wyll myne wahre auerslaen, kann ich so tugen thouorkopen, so wyll ich mit dy koepslagen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
472	366.2				x		Ne strasz tova tovaru kupit, tovar dobro, ia tebe iovo bez omanki prodam.	Fruchte dy nicht de wahre tho kopen, de wahre iß guedt, ich wyll se dy sunder bedroch vorkopen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat Angebot	HF - AaU - AaU -				
474	366.4		x				Storguiom my ino drusba ffmesti, ne storguiom ino torg rosna, da nasche drusba ottom ne rosnitza.	Koepslage wy so iß de frundschoep tho hoepe koepslage wy nicht so iß de koep gescheden, vnd vnse frundschoep darumb nicht gescheden.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
476	367.1				x		Odolsi ty menæ tovarum na srok, da kak ty srok, vtzinis tak ias tebe bes dolguvanie saplatzu.	Vorlegge du my myt der wahre vp tidt. vnd alse du my de tyt settest. so wil ich dy sunder mahnendt betahlen.	N1 N3	Bitte Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	AaU - AaU -				
478	367.3	x					la tebæ opæt veri ne imu, ty mnie odinova isverilsa.	Ich geloue dy nicht behd du heffst my eyn mahll vngelouen gedahen.	P1	Beschwerde Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
482	368.1	x					Ty suoi tovar smeszal, vtovo tovaru litza niet, kak ffzeras viovio buil, nilga: nelsa tebe sapiraitza.	Du heffst dyne wahre vormengedt, de wahre leht nu so nicht alse gisteren, du kanst idt ouell vorsaken.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
483	368.2					x	Koli vy chotite menæ sluszet, ia vam to diela ros zuszu: rosgadaiu: rosgadam.	Wen gy my wolden horen, so will ich iw de sake vnderrichten.			3a	Indirektheit	HF + AaU +				x
485	368.4	x				x	Ne otvolotzi menæ ottuoi tzenu, kak ia ottebe proszil, ne isoide mnie sa tovar mense ffzæt, toko ia mense sa iovo vosmu, budet mnie ffnaklad.	Trecke my nicht aff van dem kope alse ich van dy geeschedt hebbe, ich kandt nicht tugen myn vor de wahre tho nehmen, so ich dar min vor nehme, werde ich dar schaden vp hebben.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
487	370.1	x				x	To mnie ffdoszadu ninetza tovar ottebe ffzæt, doszd na duori, tovari smokne, ponarovi dokul doszd perestane, togdi ia tovar ottebe vosmu.	Dat iß my vndrechlich de wahre nu van dy tho enfangen, idt regendt darbuhten, de wahre werdt natt entholdt dy behd dat de regen vp horedt so will ich de wahre enfangen.	P1 N1 N3	Verachtung Beleidigung Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	kein Interesse an H face Befehl/Flehen Angebot	G - AuA - GG - HF - AaU - AaU -				

488	370.2				x		la povadilsa: svikl: privikl stoboiu torgovat, satim ne prodai inomu mimo menæ, koli inomu mimo menæ prodaies, ino nasche drusba rosna.	Ich si idt gewandt myt dy tho kopslagen, darumb vorkop eynem anderen ane my de wahre nicht, wan du eynem andern ane my de wahre vorkoffst, so iß vnse frundtschop gescheden.	N1 N1	Befehl Drohung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - AaU -				
489	370.3				x		la præmo stoboi torguiu, ne voman, dobro ty somnoiu vinuporu rad opæt torgovat, koli ty stovarum pridis.	Ich wyll recht myt dy koepslagen, nicht mit bedroch, dattu vp eyn ander tidt gerne wedder vmb myt my koepslagest, wan du mit wahre kumpst.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
490	371.1	x					Ttzo tebe vnelo: ielo, tzto ty samnoiu na tut tzenu poruku ne vdaris, iestzel tebe malo daval.	Wat holdt dy tho rugge, dat du myt my vp den koep in de handt nicht sleist. hebbe ich dy noch tho weynich gebaden.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
491	371.2				x		Sa odno poluinu ias tebe dam serebrunn, sa druguiu ias tebe dam tovarum.	Vor de eyne helffte wyll ich dy suluer geuen vor de ander will ich dy wahre geuen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
492	371.3	x					Tuoi krasenina, vetsana: voetga.	Din tzeter iß vorseten.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
493	371.4	x					Otzum ty ffmoich denoch litzis, da mnie ne oddas, doszit ty moimi dengami volodell, ty mnie rostu ne das.	Worumb bistu vortochsahm mt mynem gelde, vnd giffst idt my nicht wedder du heffst myn geldt lange genoch gebuket, du giffst my keyne rente.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
496	372.2				x		Schupai ruky ffmech, da posmotri, da ponuchai tovar tebe poobutzeiul.	Taste myt der handt in den sack, vnd besuhe vnd beruck, off dy de wahre dehndt, behagedt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
497	372.3				x		Otkoloti botzku, da vymi dno von, da pokaszi suoi tovar, kakoff tuoi tovar.	Slæ vp de tunne vnd, nim den boddem vth, vnd wiß dyne wahre, wo dyne wahre i<ß>.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
499	372.5				x		Dai mnie decet griueni na potzinok, ty mnie dostal oposite dodas.	Giff my 10 vp de handt vor aff, du giffst my de rest woll nahe.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				

500	373.1	x			x	lalsa: isimalsa ty mnie tovar priprovadit otzum ty mnie iovo ne priprovadil, tzto tebe na vhm, al ty tovar inomu mimo menæ prodaies, ne smet tebe tovaru mimo menæ prodats, tovar otmenæ kuplon.	Du scholdest my de wahre leuern, worumb heffstu my se nicht geleuerdt watt heffstu im sinne, off wiltu de wahre eynem ahndern, my vorby <vorkopen>, du daruest de wahre eynem andern my vorby nicht vorkopen, ich hebbe de wahre gekofft.	P1 N1	Beschwerde Kritik Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - AuA - GG - HF - AaU -				
502	373.3				x	Posalui rosrubi ty nasch dolg, ia inomu sa suoiu dolu saplatzu.	Ich bidde dy dele vnse schuldt ich will ehm vor myn deell betahlen.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +	x			
503	374.1	x				Otzum ty mnie tovaru ne priprovadis, kotori ia ottebe kupil, al tebe posmotrelas, tzto ia tovar desovo ottebe kupil, al chotzis torg porueszit, ne stoboiu tut torg poruszu, na to vmenæ ludi dobri iest perod kim ia tovar ottebe kupil, nilga tebe sapiraitza, tzto smeniff ty moluis, tzto ty somnoiu tzenu ne dospeel.	Worumb leuerstu my de wahre nicht, de ich van dy gekofft hebbe off dunkedt dy dat ich de wahre tho guden koep van dy gekofft hebbe, oder wiltu den koep schoren, ich will den koep myt dy nicht geschoredt hebben, dar tho hebbe ich frame lude, vor welkerenn ich de wahre van dy gekofft hebbe, idt iß dy ouell tho vorsaken, dattu logenhafftigen sprickst, datt ich den koep nicht myt dy gemakedt hebbe.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
504	374.2	x				Otzum ty ne nareszaiesza borsa tovar mnie priprovadit, kak vnas stoboi büil prigovar.	Worumb spodestu dy nicht, my de wahre tho leuern, alse vnse vorbeschedt gewest iß.	P1	Beschwerde Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				

505	375.1		x			Pravo druske to mnje dobri ffdoszadu, tzto ty mnje tut tovar otkasivaies, kotoroi ia ottebe obrutzil, da ninetza tovar inomu prodaiies kotoroi tebe bolsje menae sa iovo daiet, da ia otkaszu ottebe ne primu, ia chotzu ottebe tovo ty mnje tovaru priprovadis, ne priprovadis ty mnje tovaru, ia stoboiu perod sudiu idu tzto na sudia stoboi otom prisudit, sa to my stoboi imamsza.	Vorwahr frundt datt vor drudt my sehr dattu my de wahre vpsechst, de ich van dy gekoepsagedt hebbe, vnd du wilt nu eynem andern de wahre vorkopen, de dy dar mehr vor gifft also ich dy daruor geue, vnd will de vpsage van dy nicht nehmen, ich will van dy dattu my de wahre tholeuerst, vnd leuerstu my de wahre nicht tho, so will ich mit dy vor den vagedt gahen, wadt vnß de vagedt daruan richtedt, so wille icktt myt dy nehmen.			2a 2b	H Beachtung schenken gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				x
506	376.1				x	Posalui oprisno ty menae ot tzenui ne isoidet mnje tak prodat, podi da torgui inde chdie ludi tebe provonu prodadut.	Ich bidde vorlaht my deß koepeß, ich kanß so nicht tugen thouorkopen, gahe vndt koepslage eyn anderwegen, dar dy de lude genedlichen vorkopen,			3c	Minimierung der Aufzwing- ung	HF +		x		
507	376.2				x	Isoslol tebe tolko sa tovari ffzæt, kak ia tebe daval na to mnje vszo dai otvestie.	Dendt dy sovehle vor de wahre tho nehmen, alß ich dy gebaden hebbe, darup giff my thor stundt eyn antwordt.			3b	Frage	HF +				
510	376.5				x	la na tebe tovar poloszu, ty kupi y prodai, tzovo tovar sudi, y ty menae to day.	Ich legge dy wahre vp koep se, vnd vorkoep se, wat se werdt iß dat giff my.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
511	377.1	x			x	Ty smenik, smanil ty mnoiu, ty mnje daval polpetadetzet pudoff penki, sa ty mecha soli, y ty ninetza suoiomu slovu ne aspodar, smenul: ty suoim slovum, da ninetza ty skasis, ia tebe sa sorok pudoff konoplenik, try mecha soly, poszulil, ty smenik ffsad ty govoris, dai aspodi tebe ffsad szit.	Du bist eyn logener du heffst my vorgelagen, du heffst my gebaden, 45 liß: hemes vor 3 sack solteß, vnd du bist nu dynem worde keyn herr, du hefft dy<n> wordt vor anderdt, vndt sechst nu ich hebbe dy 40 liß: hemeß vor 3 sack solteß gebaden, du bist eyn logener, du sprickst tho rugge, godt geue dattu tho rugge leuen motest.	P1 N2	Beleidigung Kritik Missbilligung Verachtung Emotion (Zorn)	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG - HF - AaU -				

512	377.2		x			Ne krutzinitza: petzaltza ty fftom tovarum ne protorguvalsa, koli tovar ne peretoboi, y ty sadatok odai ino torg rosna, da nasch drusba otom ne rosnitza: ruszitza.	Moye dy dar nicht vmb, du bist mit der wahre nicht bekoepsgelegt, wan de wahre nicht vor dy iß, so giff my denn gottz penningk wedder, so is de koep gescheden, vnd vnse frundtschop darumb nicht gescheden.			2a	H Beachtung schenken	GG + AuA +				
514	378.2				x	To pochrecham stalo, ne narotznim dielum sa to menæ ne poveszui.	Datt is vnuorwandes geschen, nicht myt willen, darumb vorkerdt my nicht.	N1	Bitte	1a	Befehl/Flehen	AaU -				
515	378.3				x	Ias tebe spokastil, prosti menæ fftom.	Ich hebbe dy geschadet vortie my datt.	N1	Bitte	1a	Befehl/Flehen	AaU -				
516	378.4	x				Ty menæ tim tovarum ostrastil, kotora ia onomnes ottebe kupil, tovar büil schitron, ia otovo tovaru mnogo naloszil, satim ia ne smeiu opæt ottebe kupit.	Du heffst my myt der wahre voruerdt, de ich am latesten van dy koffte, de wahre was voruelschedt, ich vorloeb vp der wahre vehle, darumb darue ich nicht wedder van dy kopen,	P1	Kritik Beschuldigung Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
527	380.1				x	Ne polinnis: dospe sebe ffdaszadu ffmouim, dieli, ia tebe opæt fituoium dieli prigosus.	Laht idt dy nicht vordreten in myner saken, ich will dy wedderumb in diner saken bereit sin.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat Angebot	AaU - AaU -				
529	380.3	x				Ti mnie ne beszeda, ty suoi tovar dorosis, ne stoboi torguiu.	Du bist myn mahn nicht, du vordurest dyne wahre, ich will nicht myt dy koepslagen.	P1	Beleidigung Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
530	380.4				x	Ia tebe sagodne peremedleiu da safftro ktebe budu.	Ich will dyner van dage touen, vnd will morgen tho dy kamen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
531	380.5	x				Ia tebe dlæ duedni: tridni: sotiridni smeskal: smedlæl, y ty iestze ne sgottovilsa, kabui ias vedal tzo ty tak ticho gottoviszæ, ias büit tebe ne sdal.	Ich hebe dyner 2-3-4 dage getouet, vnd du heffst dy noch nicht rede gemakedt, hadde icht gewust, dattu dy so langetzamb rede makest, ich wolde dinder nicht getouet hebben.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
532	381.1	x			x	Ne potekai: skuszai: prinevolivai menæ fftom dieli, vidis budet tebe dobro, y ty sam dielai, mnie duma tuoia ne nadob.	Vorsume mi nicht in dem werke, dunkedt dy datt idt gudt werdt, so doe du idt suluen, ich behoue dynes radeß nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung Missbilligung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G - AuA - GG -				
534	381.3	x				Ia tebe ne otlesu ni dovieku: dosmert: do suoiovo szivotu:	Ich will dy myn dage nicht betahlen.	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				

535	381.4	x				Spokastil: schräsnil: smotzil ty moi tovar.	Du heffst myne wahre, tho schanden, vnrein vndt natt gemakedt.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -					
537	381.6				x	Poteki poviestzovo, da besz iovo ne chodi opæt suda.	Loep na dem weger, vndt kum sunder ehm nicht wedder hir her.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -					
544	383.1	x				Ia tebe vtovo dielo sastal, tzbot ty tovar otmenæ smenæ!, dobry ty vybiral da plochi tut ffloszil.	Ich hebbe dy vp dem werke beslagen dattu de wahre vorbutet heffst, de guden heffstu vthgelesen vnd de slimmen dartho gelecht.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face						
545	383.2				x	Skasi praaffda ot tzista tzirtze, da ne vosmu na suoiu duschu, ne vtai na suoiei duschi.	Segge de wahrheit van reynem herten, vnd nimb idt nicht vp dyne sehle, vnd vorberget nicht vp dyne sehle.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -					
546	383.3					x	Moi tovar teb sgottofflon, koli tebe lubo, tochdi iovo vosmy, sa to ias tebe ne stoiu.	Myne wahre iß dy bereidt, alße idt dy geleuedt so entfangk se ich hindere dy dar nicht an.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +				
549	384.1		x			Chotzesli menæ dengami obloszit, ia tebie istinu saplatzu, da primka popoluinam.	Wiltu my mit gelde vorleggen, ich will dy den houestoell betahlen, vnd de winninge thor helffte.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +					
553	384.5	x				Ty mnie ne narednik, tzto tymnoi narezsaies, ia bes tuoiovo naredu vmeiu to dielat.	Du bist myn reyerer nicht, dattu my reyerest, ich kandt woll doen sunder dyn reyerendt,	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -					
554	384.6				x	Vsli ty tovar stzol, y ty mnie dai otiovo otzot.	Heffstu de wahre all geteldt, so giff my daruan den tall.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -					
556	385.2				x	Proszl sa tovar kak prigose bes suegi: kolibak: koloverti.	Esche vor de wahre wadt billig iß, sunder dyngendt ahne argelist.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -					
557	385.3				x	Ia tebe skasu præmo, à ty mnie ne veris. podi sam da doloszi ludi, kak tomu buit, sam vedaies tzto ia tebe skasuval præmo.	Ich segge dy all recht vnd du louest my nicht, gahe suluen vnd beradtfrage de lude, wo dat werden wyll, so eruarestu recht suluen wadt ich dy recht gesecht hebbe.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -					
558	385.4	x				x	Otzum torgues, koli tebe ne ide fferot: prikup, lutze spat, kak tak torgovat, bes prikupu.	Worumb kopslagestu, wandt dy nicht vp winst geidt, <idt> iß behter tho slapen else so tho koepslagen, sunder winst.	P1 N1	Kritik Ratschlag/Vorschlag	1a	kein Interesse an H face	G - AaU -				

563	386.4				x	Podruzisti mnie tovaru kupit viovu, on mnie odnomu ne verit.	Weß borge vor my de wahre van ehme thokopen, he gelouedt my alleyne nicht.	N1	Bitte Befehl	1a	Befehl/Flehen	AaU -				
565	386.6	x			x	Skaszi praßdu, da ne bludis nikovo: poitze.	Segge de wahrheid vnd fruchte nemandt.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
568	387.3	x			x	Ne rosrluesaff ty govoris, rosrluesai kotori vinovat, y ty fftuporu obini da dopraff.	Du sprickst vnd horest nicht recht tho, hore tho woll schuldich ist, vnd dan so giff schuldt vnd recht.	P1 N1	Kitik Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	G - HF - AaU -				
571	388.2	x				Ia tebe sa tut tovar ne doplatzu: dodam, tovar ne tak kak ty mnie iovo prodal.	Ich will dy vor de wahre nicht vull geuen, betahlen, de wahre iß so nicht alse du my se vorkofft heffst.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
572	388.3	x			x	Ty sebe fftom tovari obotzkles: otkles, ia tebe otzto tztio ty ne præmo tzital.	Du heffst dy vp der wahre vorteldt, ich wilt dy berekenen, dattu nicht recht geteldt heffst.	P1 N1	Beschwerde Drohung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG - AaU -				
573	388.4		x			Rosrubim suoi dolg, ia suoiu dolu saplatzu.	Lahtt vns vnse schuldt delen, ich wyll myn deell betahlen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
576	389.2		x			Dirsi ffpameti kak my stoboi sgovorili, sztobüi nam opæt ne peregovarivat.	Holdt idt indt gedechteniße, datt wy tho sahmen, bescheden vnd bespraken heben, dat wy datt nicht behouen, tho wedder hahlen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
579	390.1				x	Pust tovar chode, tovar menæ oslobonil, polno ia tovar bluil.	Laht de wahre gahen, de wahre iß my vorlofft ich hebbe se lange genoch gespardt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
580	390.2				x	Perepusti mnie tovar na tu tzenu, ia tebæ sa iovo vred daval.	Laht my de wahre vp den koep, ich hebbe dy euen mahte daruor gebaden.	N1	Bitte	1a	Befehl/Flehen	AaU -				
582	390.4	x				Ty menæ pogubill, tztio ty mnie tovar perekupil.	Du heffst my schaden gedahen, dattu my de wahre vnderkofft heffst.	P1	Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
586	391.2			x		Nadob botzka smödum skrepit dobro ne roszorutze.	Men modt de tunne mit dem mede vaste maken, dat se nicht van ander springe.			4a	Andeutung	HF + AaU +				
587	391.3			x		Botzka slonum roszipalos, da lon vies smelsa: smotzilsa: sgresnilsa.	Dat flaß faht iß geborsten van ander vnd dat flaß iß altomahle vorworen: natt: vnd vnreyn geworden.			4a	Andeutung	HF + AaU +				

588	391.4			x			Mech szoliu rosveszalos: rosdralos: rosdralsa, da sol ffi siovo ffgæs vyzipiales.	De sack myt dem sollte iß loß geworden, tho rehten, vndt dat solt iß altomahl vth in den drek geullen.			4a	Andeutung	HF + AaU +				
589	391.5			x			Botzka szoliu rozzipalos, da sol ffze ffgæsi lesi.	De tunne solteß iß entwey geullen, vndt datt solt licht alle im drekke.			4a	Andeutung	HF + AaU +				
592	392.2					x	Posalui ponarovi: posobi mnie tovar kupit, da govory na moiu ruku.	Ich bydde dy weiß my behulplich, de wahre tho kopen, vnd sprick na myner handt.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +		x		
593	392.3					x	Vgovoris somnoi, kak ty mnie tovar prigottovis da priprovadis, dobro mnie vesto na tzto nadeietze.	Bsprickt dy mit my, wo du my de wahre rede makest, vnd tho leuerst, dat ich wedt wor ich my thovorlahten sall.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
594	392.4	x					Ty omanstzik, omanum: omankami mnie tovar prodaies.	Du bist eyn bedreger, mit bedroch vor koffstu my de wahre.	P1	Beschuldigung Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
598	393.3					x	Ia tebe tovar otiovo pritorgoval, podi knomu, da bei isihim porukam, da dai iomu sadatok.	Ich hebbe dy de wahre van ehm thor handt vorgekofft, gah du tho ehme, vnd slae ehme in de handt, vnd giff ehm den gotts pennink.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
599	393.4					x	Torguite vy, mnie vam promesnitset.	Kop-slagedt tho hope, ich will iw mekelen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
600	394.1					x	Bei: vdari sim porukam, da dai bog vam obemæ na prikub.	Slæ myt ehme in de handt, vnd godt geue beyde thor winst.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
601	394.2		x				Druska ia tebe vinovat, y ty mnie na promena vonovat, satim podom, my da rozotztoms: rozognoms, komu otkovo donæt, da my suoim dolgum sroffnaiemsa.	Fruendt ich sy dy schuldig, vnd du bist my wedderumb schuldig, darumb laht vnß gahen vnd rekenen, vorliken, weme vam andern thokumt, vnd vorliken vnse schuldt.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +			x	
602	394.3					x	Tim ty menæ ne prolasz, nadob tebe dengami saplatit.	Dar mit lechstu my nicht aff, du most myt gelde betahlen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
603	394.4	x				x	Ne samai: nemni ty moiovo tovaru; koli iovo ne sabül torguies.	Puele, warpe myne wahre nicht vanander wan du se nicht ernsthaftigen kopsalagest.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				

604	394.5	x			x	Ne sadirai iovo.	Vortorne ehm nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
605	395.1	x			x	Ne smenai: peremenai moiovo tovaru, da priprovadi mnie iovo timse litzum, kakoff ia ottebe kupil	Vorbuhte, vorweßele myne wahre nicht, vnd leuere se my mit dem sullftten toge, vnd farue alß ich se van dy gekofft hebbe.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
607	395.3	x				Ia tebe ottoi tzenu try rubloff vbafflu, ty mnie tovaru timse litzum ne proprovadil kaffkoff ia tovar ottebæ kupil.	Ich will dy van den koepe dre rubell affkorten, du heffst my de wahre mytt dersullffsten farue nicht geleuerdt, also ich se van dy gekofft hebbe.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
608	395.4				x	Ia tebe perevedu na tovo tzelovieka, pereimis ty sa iovo da ty otiovo vosmi.	Ich will dy auerwisen vp den mahne, suhe du vp ehme, vnd nim idt van ehme.	N3 N1	Angebot od. Versprechen Befehl	1b 1a	Angebot Befehl/Flehen	AaU - HF - AaU -				
610	396.2	x			x	Podoiimi mnie vbütok, kak ia tebæ ne otmezdu, vbütok tot mnie ottebe stal.	Richte du my den schaden vp, dat ick idt nicht an dy wreke, de schade iß my van dy gekamen.	N1 P1	Befehl Beschuldigung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
611	396.3				x	Ia stoboi posnalsa, ia stoboi torguuu, da iesze stoboi posnatzu: posnavatzu.	Ich si midt dy bekandt, ich will mit dy koeplagen, vnd my mehr mit dy bekandt maken.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
612	396.4				x	Ia peresze soge stoboi ne torgoval, da ninetza stoboi na posnat torguuu, satim mnie posakonu prodai dobro ia opæt ottebæ kuplu.	Ich hebbe vor dieser tidt mit dy nich gehandelt vnd nu will ich vp kuntschop mit dy kopslagen darumb vorkop my vor de werde, dat ich wedder van dy koeplage.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
614	397.2				x	Ia tebe visu poglasam, tzto tebe tovaru otmenæ ne kupit, satim pust tovar leszit.	Ich se dy an den ogen woll, dattu de wahre nicht van my kopest, darumb laht de wahre men liggen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
615	397.3	x				Otzum ty sebbe chuastaies ludi tebe veri ne imæt.	Worumb vorromestu dy suluen, de lude stellen dy keynen gelouen.	P1	Kritik Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
616	397.4		x			Vmenæ tovar ne polozon: postavilon: sa tebe odnovo, kupis posakonu ia tebe prodam, ne kupis, odnake, budet ffludoch.	Mine wahre iß nicht gesetett vor dy alleine koffstu vor de werde, so will ich dy vorkopen, koffstu nicht alleins se kumptt woll mank de lude.			2b	Angebot/Ver- sprechen Reziprozität	GG +				

617	397.5	x				Mnie stoboi ne beszeduvat, ty domenæ lich.	Ich will nicht mit dy tho doende hebben, du bist my tho arch.	P1	Beleidigung Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
618	397.6	x				Ia tuoionu slovu ne reszu, tzto ty govoris.	Ich acht din wordt nicht wadt du sechst.	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
619	398.1	x				Otzum ty suoiovo slova ne sapiraisi tak smeniki delaiut	Worumb vorsakestu dyne worde so doen de logeners	P1	Kritik Beleidigung Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
620	398.2				x	Ia ne otstuplu , tzto ia tebe poszulil to ias tebe bes vbaffki doplatzu.	Ich will nicht tho rugge treden, dadt ich dy gelauet hebbe, dat will ich dy sunder affkortendt betahlen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
622	398.4				x	Büit ty komnie, ia tebe orudio prikaszu sa sebe stræpat.	Kum du tho my ich wyll dy eyn warff beuehlen, vor my tho besturen,	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
623	398.5		x			Ia tuoi orudiu stræpal, dai mnie ninetza mogoretz sa moiou volukidu.	Ich hebbe din werff besturdt giff my nu beergeldt, vor myn vngemak.			2b	Angebot/Ver-sprechen Reziprozität	GG +				
625	399.1	x				Ty moi koristi savidis, ty mnie ne dal.	Worumb vorgunstu my myn geluche, du heffst idt my nicht gegeuen,	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
626	399.2				x	Ninetza mnie nekol stoboi govorit, pridi pomeskaff opæt komnie, tochdi mnie tebæ rad sluszu.	Ich hebbe idtzundt keyn tytt mit dy thoreden kum auer eyne wyle wedder tho my so will ich dy gerne horen, vnd tho willen sin.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
627	399.3				x	Pomenni mnie to slova safftro ia tebæ otiovo dam otvestie.	Vormahne my dat wordt morgen, ich will dar eyn antwordt vp geuen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
629	399.5	x			x	Ne pichai moiovo tovaru, toko lübo tebe, y ty iovo kupi, ne lube y ty otiovo podi protz.	Stodt mine wahre nicht, geleuedt dy de wahre so kop se geleuedt dy nicht, so gahe van ehr wech.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
630	400.1	x			x	Ne poroszi: ne chuli moiovo tovaru, da podi otiovo protz, koli tovar ne peretoboi: potebæ, y ty inde sszi posebe tovar, da chudim slovum moiovo tovaru ne poroszi.	Lastere, schende myne wahre nicht, vnd gahe darvan wan se dy nicht dendt, vnd söck ein anderwegen, wahre vor dy, vnd schende myne wahre nicht mit qwaden worden.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
631	400.2				x	Ne veri ty iomu on tebe praffda ne skalal.	Geloff dy ehme nicht he secht dy de wahrheytt nicht,	N1	Warnung	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				
632	400.3		x			Ia tebæ otovo spaszaiu: vgimaiu kak druga, vieri ty mnie.	Ich warne dy daruor allse eyn frundt geloue du my.			2a	H Beachtung schenken	GG + AuA +				

633	400.4				x	Podi da sotzi viestzovo, da privedi oivo soboiu, da bes iovo opæ t chodi suda.	Gahe vnd söke den weger, vnd bringt ehm mit dy vndt sunder ehm kum nicht wedder her.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
635	401.1				x	Ia idu perod sudiu da tebe daszadu stuoim tovarum dokul mnie denoch dabuvaies.	Ich will vor den vagedt gahen, vnd lahten, dy mit dyner wahre besahten, so lange du my geldt krichst,	N1	Drohung	1a	kein Interesse an H face	AaU -				
637	401.3	x				Pomnis tzto ty mnie ffzeras govorill, ty chotil mnie kuptzinu dabuit, kotori otmenæ tovar kupit, da ty ffsuoiom slovum ne vstoial.	Gedenkestu och wadt du gistern lauedest, du woldest my eynen kopmahn krigen, de de wahre wolde van my kopen, vnd du bist vp dynem worde nicht gebleuen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
638	401.4				x	Dai mnie volu tovar vybrat, ia ottebæ kuplu.	Giff my den willen de wahre vthoscheten, so will ich van dy kopen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
640	402.1				x	Kupi tovar otmenæ splos kak leszi bes vybera, ia mense ottebæ sa iovo vosmu.	Koep de wahre van my dorch hen alse se licht, sunder vthlesendtt, ich will myn van dy vor se nehmen,	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
642	402.3				x	Vymeti: vypachi: vytzisti polato, da davai sim klutz.	Vege datt stenuß vnd giff my den slotell her.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
643	402.4					Gospodin my ne spiræmsi, ia iomu praffda skasu, da on menæ ne chotzet sluszet.	Herr wy kyuen nicht, ich will ehm de wahr heydt seggen vnd he wil my nicht horen.	Ø		Ø		Ø			x	
644	402.5				x	Poszalui, posdi: ponarovi mnie odnu nedlu, ia tebe saplatzu, ia ffsei nedly stovarum ssamoria pryechal, tovar prodaffsi ias tebæ saplatzu.	Ich bidde toue my eyne weke ich will dy betahlen, ich quam in dußer weken, mit wahre vth Dutzlandt, alß ich de wahre vorkofft hebbe will ich dy betahlen.			3c	Minimierung der Aufzwing- ung	HF +		x		
645	403.1				x	Ne perevolotzi mnie poru da saplati mnie moy dengi, kak ia stoboi srok poloszil, tztoib ia na tebæ perod sudiu ne iszu.	Vorthue my de tytt nicht vnd betaell my myn geldt alß ich mytt dy bestemmedt hebbe, datt ichs vor dem vagedt, an dy nicht soke.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
648	403.4	x				Ia solotich ottebæ ne vosmu, ty mnie poszulil szerebrum saplatit.	Ich will keyne gulden van dy hebben, du heffst my gelauedt myt suluer tho betahlen.	P1	Meinungs- verschieden- heit	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				

649	404.1	x			x		la tebe tak ne tzulil, kak ty govoris, ia tebe saplatit vmeiu, sim vnas ludi torguiut.	Ich hebbe dy so nicht gelaedet alß du sechst, ich kan dy betahlen, darmit, de lude mit vnß koeplagen.	P1 N3	Meinungs- verschieden- heit Angebot od. Versprechen	1a 1b	kein Interesse an H face Angebot	G - AuA - AaU -				
652	404.4	x					Moi tovar büil vtebe peret otzima otzum ty sam osmotrilsa, vtebe buil suetle: vidne den, da iasni glasi.	Mine wahre waß dy vor ogen, worumb heffstu dy suluen vorsehen, du haddest den lichten dach vnd klare ogen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
653	404.5				x		Popræmoi tzeni ty mnie tovar prodai kak sudi.	Vorkop my de wahre na dem rechten kope alse se werdt iß.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
654	405.1				x		Rosvesi mech da pokaszi kakoff tovar ffmechu.	Loß vp den sack, vnd wiß watterley wahre im sacke iß.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
655	405.2				x		Savesi mech.	Bindt tho den sack.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
656	405.3				x		Rosvesi ych rosna.	Bindt se van ander.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
657	405.4				x		Rosverti postaff polotna, da pokaszi mnie kakoff ffzerotkoch.	Rulle den bolten linnewandes van ander, vnd ertöge wo he van binnen iß.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
662	405.9	x					Tuoi tovar szarokum.	Dine wahre hefft gebrek.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
664	406.2				x		Ia stoboi sapovet naredu, tzto drug otruga tzeni ne ruszit.	Ich will mit dy eyn vorbuntt maken, dat de eyne dem andern, den koep nicht schoredt.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
665	406.3	x					Ia rad chotil stoboi torgovat, da ia ne vmeiu ktuoioomu obützeiu pristat.	Ich wolde gerne mit dy kopslagen, vnd ich kan tho dyner wyse nicht kamen, raken.	P1	Meinungs- verschieden- heit	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
666	406.4	x					Ne odno slovlyff ty tzeloviek, vtebe iaszik poveterlyff.	Du bist <nicht> ein mahnn de eyn wordt vordt, du heffst eyne tunge na dem wynde.	P1	Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
667	406.5	x			x		Ne tozni moi plates tebe safftzo gotova, ne budet tebe dolgo plateszo moiovo sdat.	Laht dy nicht vorlangen, myne betahlinge iß dy albereidt, du schaldt myner betahlinge nichtt lange touen.	N1 P1 N3	Befehl Maßregelung Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen kein Interesse an H face Angebot	HF - AaU - G - AaU -				
668	406.6	x					Mnovo saroku fftuoiovo tovaru.	Dar iß vehle gebreckeß in dyner wahre.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G -				

670	407.2				x	Sdies lesi moi tovar ffduu kutzach, slubui odno kutzu, kotoriu ty chotzes, da ktorum ty slubuies, ia tebe tu priprovaszu.	Hir licht myne wahre in twen hupen, kese einen hupen welkeren du wilt, vndt den du kesest, den will ich dy tho leueren.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
672	407.4				x	Polno ias tebe ponarofflival: narovil, pora tebe mnie saplatit, chos al ne chos, ty ialsa mnie sagodne saplatit, chos sdozbrum albolichum ne chos sdozbrum, ino tebe sato silno sastafflivaui: siloiu sastafflu.	Ich hebbe dy lange genoch getouedt, idt iß tidt dattu my betahlst, du wilt oft wilt nicht, du schalt my van dage betahlen, wiltu mit gude edder mit quade, wiltu nicht mit gude so will ich dy dartho dwingen.	N1 N1	Befehl Drohung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - AaU -				
674	408.2		x			Ia ne smeiu iovo iavit tovar sapovedanæ saklikanæ, kupisli iovo fftai otmenæ, ia tebe iovo deszevo prodam, ty iovo mnie ffpol prines.	Ich darue myne wahre nicht apenbahen, de wahre iß vorbaden, wiltu se heimlich van my kopen, ich will se dy guden koep vorkopen, du winst dar vehle vp auer de helffte.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +				
675	408.3		x		x	Posalui promesnik, chotzes nam tu tzenu promesnitzet, da nasch tovar na obi storoni otzenit, my tebe dadim ffsuoiu volu da ruku, tzto ty nam sgovoris, tak my chotim, na obi storoni imatzæ: isimatze.	Ich bidde dy mekeler, wiltu vnß dißen koep mekelen, vnd vnse wahre vp beyden siden werderen, wy willendt in dynen willen geuen, vnd in dine handt, wadt du vnß sprikst, so wille wy idt vp beyden siden nehmen.			3b 2b	Frage gemeinsame Aktivität	HF + GG + AuA +	x		x	
676	408.4	x				Ne smeiu stoboi torgovat, ia omanki: omaniu ottebe bludus.	Ich mach nicht mit dy kopslagen, ich furchte bedroch van dy.	P1	Verachtung Anzweifeln	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
677	409.1				x	Ia tebe prodal detzet sorokoff lisitzu, da odin sorok ne polno, sgiblo fftum soroku, pæt lisitzu satim ne vmeiu ia tebe sagodne ych priprovadit, pogodi mnie dosafftreia, ia tebe dabudu, tu pæt lisitzu, da dolozsu srok.	Ich hebbe dy tein timmer vöbe vorkofft vnd de eyne timmer iß nicht vull, dar gebreken an dem timmer viff vöbe, dar umb kan ich se dy van dage nicht tho leueren, endtholdt dy beht morgen, ich will dy de viff vöbe, krigen, vnd make datt timmer vull.	N1 N3	Bitte Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				

678	409.2		x				Rad ia chotil stoboi torgovat, à ty svalum prodaies, da ia rad svalum kuplu, da vmena iestze sgibilo tovar, sdaisli iestze somnoiu denli duali, ia tebe tolko tovar dabudu, kolko vmenæ sgibilo, ino ia stoboi storguii.	Ich will gerne midt dy kopslagen, auerst du wilt im summen vorkopen, vnd ich wolde gerne im summen köpen, vnd my endtbrickt noch wahre, wiltu noch ein dach off 2 mit my thöuen, ich will dy so vhele wahre krigen, alß my entbrickt, vnd so wille wy kopslagen.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +				
679	410.1				x		Primesnik, skaszi nam præmo na obi storoni, da ne vosmi poszulu, da bieszu duschu ne prodai, ino my tebe sa tuoiu strepnu dadym mogoretz.	Mekeler sprick vp beyden siden recht, vnd nim keyne stekpenninge, vnd vorkop dem duuell de sehle nicht, so wille wy dy vor dyn arbeyt drangkgehltt geuen.	N1 N3	Befehl Ratschlag/Vorschlag Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -			x	
680	410.2					x	Poszalui vstaff naschomu tovaru tzenu, kak præmo kabui nam obemæ obidno ne builo.	Ich bidde dy sette vnser wahre den koep alß recht iß, dat vnß beyden keyn vnrecht geschee.			3c	Minimierung der Aufzwingung	HF +		x		
681	410.3	x					To mnie ffdoszadu tuoi tovar posze: poplosze: pomolosze moiovo à ty samnoiu istzel menaies, bes pridatka.	Datt iß my vordredtlich: vndrechlich. dine wahre iß slimmer alß de myne, vnd du wilt mit my slicht umb slicht buhten, sunder tho giffte.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
682	410.4	x					Ia ne mogu tebe na tu tzenu provetzat, bes meru ty sa tovaru prozsis.	Ich kann dy vp den kop nicht andtwordt geuen, sunder de mahte eschestu vor de wahre.	P1	Kritik Meinungsverschiedenheit	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
683	411.1		x				Druskæ, ia rad chotel tuoi tovar ottebæ sbavit, da ty iovo dorogo prodaies, dam sam vidis tzto lüdi ktomu ne prilipaiut kupit, füzætli tebe iestze otmenæ kak prigosa, ia iovo ottebe kuplu.	Fruñdt gerne wolde ich dy dyner wahre quidit, maken, auerst du wilt se dur vorkopen, vnd sust suluen dat sich de lude dar nicht ankeren, tho kopen, wiltu noch van my nehmen, wadt billich iß ich will se van dy kopen.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +			x	
685	411.3				x		Skasi mnie odnim slovum lutze detzeti, tzto tebe imat protiff suoiovo tovaru, vmena iest dobri dobra tovar da mnovo, ingot moi tovar tebe prigoditze.	Segge my mit eynem worde, behter alse teyn, wat du tegen dyne wahre nehmen wilt, ich hebbe gude wahre vnd vhele felichte dendt dy myne wahre.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				

686	412.1	x				Kak to prismotritz: prigleditz, ia ffzeras vidal tuoi tovar bül dobroj, ninetza sgudim smeszane.	Wo begifft sich datt, ich hebbe gistern dine wahre gesehn, vnd waß gudt, vnd nu iß se mit quader vormengedt.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
687	412.2		x			Ia sorki stoboi peret ludimi: na ludi, tzto ludi nam stoboi vkaszu, tak my imætæ: imemsæ.	Ich schete idt my <dt dy> vor de lude, wadt vnß de lude wisen vnd seggen, so wille wy idt nehmen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
688	412.3				x	Ia tebe ne spiszu, pomekai sebe gorasna da sgovori skim, chos, dobro ty menæ oposle schudim ne pomenys.	Ich vorhaste dy nicht, bedenke dy suluen, woll vnd besprek dy mit wehme du wilt, datt du my darna mit quade nicht bedenkest.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				
689	412.4					Ia tuoi polato mimo chodil: proschol da vidal iovo ne bül samknuta.	Fruñdt ich gink dyn stehnhuß vorby, vnd sach dat idt nicht tho geslaten waß.	Ø		Ø		Ø				x
692	413.1	x				Otzum mnie poru perevotziz, da ne priprovadis mnie tovaru, kak ia stoboi prigovoril.	Worumb vortuhstu my de tytt, vnd leuerst my de wahre nicht, else ich myt dy bescheden hebbe.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
694	413.3				x	Podi dabüt mnie kasaki kotori lon ffberemene sveszat.	Gahe vnd krich my dreger de my dat flaß in packen slaen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
697	413.6					Tzto vy vosmite sa beremene sveszat.	Wadt wille gy nehmen, vor eynen packen tho tho slaende.	Ø		Ø		Ø				x
698	413.7				x	Dai nam mogoretz, kak ty nam poszulil.	Giff vnß drankgeldt alß du vnß gelauet heffst.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
699	414.1				x	Chotisi vy mnie beremena vlodie vallet.	Wille gy my de packen in de loddie slan.			3b	Frage	HF +				x
701	414.3					Na chotite vy vallet al ne vallet.	Nu wille gy se in wolteren oder nicht.	Ø		Ø		Ø				x
702	414.4					Vsol vy vallili flodie.	Hebbe gy se all in de loddie gewolterdt.	Ø		Ø		Ø				x
703	414.5				x	Dai nam sim pokrit.	Giff vnß wormit tho tho decken.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
704	414.6	x				Otzum ty moi tovar tziplis: schupaies.	Worumb bekniptu betatestu myne wahre.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
706	414.8				x	Ostansi domo, ia ktebie budu, mnie stoboiu diela nusna iest.	Bliß tho huß ich will tho dy kamen, ich hebbe eyne nodige sake mit dy.	N1	Befehl	1a	große Dringlichkeit/Verzweiflung Befehl/Flehen	HF - AaU -				
								N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				

708	415.1				x		Ne spiszi tovo tovaru kupit, spoticha kupi, dobro ty sebe ftovaru ne osmotrisza.	Haste de wahre nicht tho kopen, kop mit gemake, dattu dy dar nicht vp vorsehest.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				
710	415.3	x					Seres meru ty suoi tovar chualis.	Auer de mahte vorlaestu dine wahre.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
711	415.4	x					Otzum ty menæ povestil, kak vtebe büil dobroit tovar prodasni, kabui ias vedal, ias bui ottebæ kupil.	Worumb dedestu idt my nicht tho wehten, dattu gude wahre tho kope haddest, hadde ikt gewust ich wolde van dy gekofft hebben.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
714	415.7				x		Posli mnie tovar svirnum tzeloviekum, kotori tovaru ne smutit.	Sende my de wahre by eynem truwen mahne, de de wahre nicht vorvelschedt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
716	416.2				x		Ne kladi tovaru vodno kutze, polosi tovar na rosnitzu, inoi sdies da inoi tut.	Legge de wahre nicht in eynem hupen, legge se na vnderschede, de eyne hir de ander dar.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
717	416.3		x				Ne ostupaiszi nynetza na sad, podsim, da vosmi dengi suoi, kak vnas tzena büils vstafflona.	Tridt nu nicht wedderumb tho rugge, kum her vndt nim din geldt, alse wi den koep gemakedt hebben.		-	2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
718	416.4				x		Koli tovar tuoi privesut: privesanæ ; y ty mnie vest podai, ia ktebie budu posmotrit.	Wanner dyne wahre gekamen is: kump<L>, so laht idt my tho wehten. so will ich tho dy kamen vnd se besehen.	N1 N3	Bitte Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	AaU - AaU -				
720	417.1				x		Vosmi denoch da dai mnie tovaru sa dengi kak sudi.	Nim datt geldt vnd giff my wahre vor datt geldt alse se werdt iß.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
721	417.2				x		Ias teba saszaszu da smesta ne spuszu, dokul mnie denoch ne platis.	Ich will dy bekummern, vnd will dy vth der stede nicht lahten, so lange du my nicht betahlst.	N1	Drohung	1a	kein Interesse an H face	HF - AaU -				
722	417.3		x				My ffmeesti torguiom, tzto bog nam dast primka: prikupu, to my podolim: povytim: poutzestkam dillim.	Wy koeplagen tho hope, wadt vnß godt thor winst giff, dat wille wy an dele delen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
724	417.5	x			x		Ne suegi ottum: proto, da dai mnie sa tom tovari kak ia ottebæ proszil.	Dinge darumb nicht, vnd giff my vor de wahre, alse ich van dy geeschedt hebbe.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
726	418.1				x		Stobüi ty mnie tovaru na sto rubloff privesos ia iovo ottebæ kuplu.	All bringestu my de wahre vor hunderdt rubeln ich wyl se dy affkopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				

728	418.3				x		la tebe fftum tovaru dovetzera ponarofflu, da tovaru dovetzera mimo tebe nikomu. ne prodam.	Ich will dy mit der wahre vogen, beht thom auende, vnd wil de wahre vor dem auende ahne dy nemahndt vorkopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
730	418.5				x		Ia domum idu da denoch prigotofflu, à ty na tzas pridi komnie ia tebe otlesu.	Ich wil tho huß gahn vnd dat geldt rede maken, vnd kum du auer eyne stunde tho my ich wil dy vornogen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -				
731	419.1				x		Kak tuoi aszudar obedal y ty mnie skaszi ia sihim pogovoru, mnie do iovo diela iest.	Alß dyn herr gegehen hefft de middages kost, so segge idt my ich will myt ehme reden.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
733	419.3				x		Skotzi da primptzi: prinesi suoiovo tovaru litzæ komnie, ia iovo posmotru.	Loep endigen vnd hahle my den töch van diner wahre, ich wil ehñ besehen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
734	419.4				x		Ne blüdzis torgovat, torgovat kak voiovat, komu bog posobit.	Furchte dy nicht tho koepslagen, koepslagen dt, iß alß veyden, weme godt helpedt.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				
737	420.1	x				x	Snai ty chlevi græst, tovo tovaru nesnaies kupit, tot tovar ne tuoi korm.	Lehre de stelle reyn maken, de wahre kenstu nicht tho kopen, da wahre iß dine neringe nicht.	N1 P1	Befehl Kritik Beleidigung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
739	420.3	x				x	Ne obyd ty menæ suoim tovarum da priprovadi mnie iovo, timse litzum kakov ia iovo ottebæ kupil.	Do my keyn vnrecht mit dyner wahre, vnd leuere se mi mit der sulffsten varue alß ich se van dy gekofft hebbe.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
741	420.5				x		Polno tovar ffdoszi stoial, pora tovo domoi vesti.	De wahre hefft lange genoch im regen gestahen, idt iß tyt datt men se tho huß vordt.			4a	Andeutung	HF + AaU +				
749	422.1					x	Vsli tebe isoslo to sa suoium tovari fffzet, tzto ia tebe sa iovo daval.	Dendt ydt dy vor dyne wahre tho nehmen alß ich dy gebaden hebbe.			3b	Frage	HF +				
750	422.2	x				x	Ne perelesti menæ ffsuoium tovari, da ne vosmi: prima: nadoima otmenæ na suoium tovari tzeres sakon, prodai kak sudit.	Vorraedt my nicht myt dyner wahre, vnd nimb nicht van my vor dyne wahre auer de mahte, vorkop else se werdt iß.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				

751	422.3		x			Ne pomeri ty sa suoy tovar proszi, kak prigosa tak sa iovo proszi, ino my stanem torgovat.	Du eschest nicht na der mahte vor dyne wahre, alse lick iß so esche so wille wy koepslagen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AaU +				
753	423.1			x		Ia tovar na ffzor kuplu, sa otzi ia iovo ne kuplu.	Ich will de wahre besehns kopen, vnbesehens will ich se nicht kopen.			4a	Andeutung	HF + AaU +				
754	423.2				x	Ias tebe suoi tovar ffsaklad poloszu, dokul ia denoch dabuvai.	Ich wyll dy myne wahre tho pande setten, beht datt ich geldt kryge.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
755	423.3					x	Ne vmeet tovo tovaru pochulit tovar narozit, tomu tovaru ochul niet.	Men kan de wahre nicht lastern, de wahre iß vthermahten gudt, de wahre iß keyneß lasterens werdt.			3d	Unpersönlichkeit	HF + AaU +			
756	423.4				x	Na suoiei dobro ne opalaisza ty, bog vmeet y dast y ffzæt.	Vp dyn gudt vorlaht dy nicht, godt kandt geuen vnd nehmen.	N1	Ratschlag/Vorschlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/tröstlicher Rat	AaU -				
761	424.3				x	Na kotorum poduorie ty pristavaies, vkaszi mnie iovo, dat ia iovo posnaiu.	In wadt huß lichstu thor harberge, wiß idt my dat ick idt kennen lehre.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
767	425.2				x	Kotoraiia kutza pobolse: poboli y ty otyei vbaff da pribaff kmensei, da dospei obi kutzi roffni.	Welker hupe de groteste iß dar nimb van vnd legge idt tho dem minsten, vnd make beyde hupen euen grodt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
768	425.3				x	Posmotri botzka ladami y vtuorami, tuördol: krepkol, dobro rozsol ne vytetze.	Besube de tunne an den steuen, vndt an den kinnigen, offte de dichte iß datt de soldt lake dar nicht vthlope.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
770	426.1				x	Chdie dno sbotzku vosmi da ostaff ffbotzku.	Wor iß de boddem van der tunnen, nim vndt sette ehn in de tunnen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
772	426.3				x	Poloszi somnoi dnum, koiovo dni ty mnie tovaru priprovadis.	Beschede eynen dagk myt my, wadt dages du my de wahre wilt tho leuern.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
773	426.4	x				x	Ne proglupai ty fftum da skotzi: tzöd, da obrutzi tovar otiovo ffperod inovov.	Vorsume dy dar nicht in, vnd gabe vnd besprek de wahre van ehm vor eynen andern.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -			
774	426.5				x	Podi da sovi kasaki, pust sol vyvalet, spogreba, ino ia budu da klemu.	Gahe vnd esche dregers vnd laht datt solt vth den keller slaen, so will ich kamen vnd wilt merken.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				

775	426.6				x		Vytresz tovar von smecha.	Schudde de wahre vth dem sacke.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
776	427.1				x		Toko ty mnie sdoobrum ne saplatis, ino tzelobitia na tebe piszu.	So du my mit gude nicht betahlst, so wil ich eyn tzelobitien vp dy schriuen.	N1	Drohung	1a	kein Interesse an H face	HF - AaU -				
777	427.2	x					Törpliff ty tzeloviek, ne smeies ty pustitza sludimi torgovat.	Du bist eyn blode mahn du dorst nicht wagen mit den luden tho kopslagen.	P1	Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
778	427.3	x					Tuoi lon peregnil, popoluinan sgnil.	Din flaß iß voruult auer de helffte vorrottet.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
780	427.5				x		Skotzi da posovy dregiloff kotori soli ffmechi nabivaiut.	Gabe nvd esche dregers de dadt solt in de secke stoten.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
783	428.1				x		Koli tuoi mechi soli nabiti, da spogreba vykladeny, y ty posli kasakum poviestzovo, da potzovi moiovo malitza tzto on napiszat kolko sol potenule.	Wanner dyn soltt in de secke gestodt iß vnd vth dem keller gedragen, so sende eynenn dreger da dem weger, vnd esche mynen iungen dat he vpschriue wat dat soldt wicht.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
786	429.1	x			x		Ne oprodai menæ tim tovarum ödären nadob mnie iovo opæt prodad.	Bekopslage my nicht myt der wahre hehl vnd all, ich moedt se wedder vorkopen.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
788	429.3	x					Krutzina mnie ottebæ ne velika tzto tebe vbütok stalo.	Ich hebbe keyne grote sorge vor dy dattu schaden gehabt heffst	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
789	429.4	x					Krutzina mnie velika ottebæ tzto mnie ne saplatis.	Ich hebbe grote sorge vor dy dattu my nicht betahlst.	P1	Anzweifeln	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
791	429.6	x					Otzum ty seld ffroszoli ne dirsis.	Worumb vorwahrestu den heringk nicht in der lake.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
794	430.3		x			x	Poszalui, posnavasi ty samnoi, da inomu mimo menæ tovaru ne prodavai, da drusba my stoboi satsedim, ty mnie suoi tovar prodas, y ia tebe suoi tovar na promenu prodam.	Ich bidde dy maek dy mit my bekandt, vnd vorkop eynem anderen de wahre niht my vor by, ich wil frundtschop mit dy maken, du vorkof<s>t my dyne wahre vnd ich wil dy myne wedderumb vorkopen.			3c 2b	Minimierung der Aufzwing- ung Angebot/Ver- sprechen u. Reziprozität	AaU + GG +		x		
797	431.2	x			x		Otzum ty tak padaies na moium tovaru iestli potebe al ne potebe, toko tovar ne potebe y ty iovo ne chuli.	Worumb büstu so ringe vor myne wahre, iß de wahre vor dy, edder nicht vor dy, wo de wahre nicht vor dy iß so lastere se nicht.	P1 N1 P1	Kritik Befehl Maßregelung	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - HF - AaU - G -				
800	431.5	x					Mnie viditze: posnatiu tuoi tovar smuitzen.	My dunkedt dat dyne wahre vorvelschedt iß.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G -				

803	432.3				x	Odolszi menæ poszalui suoim tovarum, gotovich dennoch vmena ne sluzilos: sgodilos, ias tebe bes dolgovania saplatzu.	Ich bidde borge my dyne wahre my iß itzundt keyn reht geldtt geraden.ich will dy sunder mahndt betahlen.			3c	Minimierung der Aufzwingung	AaU +						x
804	432.4		x			Ia tovaru ottebæ odolsitza: odolsus, da budu ia dolsnik tuoi, da kak ty mnie srok nakinis: vtzinis, ia tebe na tut srok saplatzu.	Ich wil de wahre van dy tho borge nehmen, vnd wil dyn schulder sin, vnd alß du my de tytt settest so will ich dy betahlen.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +						
805	432.5				x	Imi ty menæ veri ia tebe ne lsu.	Geloue du my ich lege dy nicht vor.	N1	Bitte	1a	Befehl/Flehen	AaU -						
806	433.1				x	Ne mogu ia tebe otlest, gotovich denoch nynetza vmena niet sluzilos pridi na tzas opæt komnie, ia ot inovo denoch perechvatzu da tebe otleszu.	Ich kann dy itz nicht vornögen, my iß nu keyn reht geldt geraden, kum auer eine stunde tho my, ich will van eynem andern so lange geldt lehnen vndt dy vornögen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -						
807	433.2	x				Ialsa ty rana komnie, kak vnas prigovar büil, à ty komnie ne büil, da nynetza mnie ne doszuk stoboi govorit.	Du scholdest hebben gekamen alse vnse bescheidt waß vnd du quemest nicht vnd nu hebbe ich keyne tytt mit dy tho redende.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -						
811	434.2				x	Ia tebe serebro pereplafflenoie prodam.	Ich will dy gelutterdt suluer vorkopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -						
812	434.3				x	Ia tebe serebranaiu tzerkoi podaru.	Ich wil dy myt eyner sulueren, schalen vorehren.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -						
814	434.5	x				Otzum ty na suoiu tovaru veliku tzenu saloszil tolko tuoi tovar ne sudit.	Worumb heffstu dyne wahre vp eynen hogen koep gesettedt, sovehle iß dyne wahre nicht werdt,	P1	Kritik Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -						
816	434.7				x	Ia stoboi roszognutze: roszevstis chotzu.	Gabe mit my ich wil my myt dy vordragen.	N1 N3	Befehl Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	HF - AaU - AaU -						
817	434.8	x				Otzum ty na torgo borsa otmenæ otlutziisa.mnie iestze diela büla.	Worumb gingestu vp dem markede so hastig van my, ich hadde mit dy noch wadt tho doende.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -						
820	435.3		x			Vmeesli menæ vtzest, tzto tebe otmenæ vbütka stalo, ia tebe to podoiimu.	Kanstu my berekenen dattu schaden van my gehadt heffst, den will ich dy vp richten.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +						

821	435.4	x			x	Ne soromoti menæ fftum peret ludmy, da skaszi mnie fftai.	Vorsche my dar nicht in vo den luden, vnd seggedt my heimlich.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
822	435.5				x	Pospeesli mnie sagodne tovaru priprovaditt, al ne pospees.	Werstu my van dage de wahre tho leuern, oder nicht.			3b	Frage	HF +				
824	436.1	x				Ia tebe otkasal ne chotzu stoboi beseduvat.	Ich hebbedt dy vpgesecht, ich will mit dy nicht mehr tho doende tho hebben.	P1	Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
825	436.2	x				Otzum ty menæ na prasno poklepal, ia tomu diela ne dielnik.	Worumb heffstu my sunder schuldt betegen, ich hebbe dat werk nicht gedahen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
826	436.3	x			x	Otzum ty menæ smuschaies sa otzi, koli tebe vmena dieltza iest, y ty mnie vootzi govori.	Worumb deystu my achterklappendt, achter rugge, wannen du wadt mit my tho donde heffst so segge idt my vor ogen.	P1 N1	Kritik Befehl	1a	kein Interesse an H face Befehl/Flehen	G - AuA - GG - HF - AaU -				
828	436.5	x				Peresze soge ias tebe ne veril, da iestze nynetza ia tebe ne veru, y doveka: dosmert i ia tebe ne veru.	Ich hebbe dy vor diser titt nicht gelouedt vnd geloue dy noch itzundt nicht, vnd wil dy myn dage nicht gelouen.	P1	Missbilligung Verachtung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
829	437.1	x				Ty velmi dorogo kuptzina.	Du bist eyn se<τ> duer kopmahn.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
831	437.3				x	Prodoi mnie tovar ia tebe sa iovo vysche lutzkovo daval, stebe.	Vor kop my de wahre ich hebbe dy dar mehr den ander lude vor gebaden, idt iß genoch.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
832	437.4	x			x	Fftroi: ffdetzetro ty sa tovar prozsis kak sudit: stoyt. prozsi sa iovo kak prigose blise kberegu, da ne chlopotzi mnogo, da ostaff suoionu tovaru tzenu præmo, dat ludi ottebæ kupit.	Du eschest 3-10 mahll mehr, vor de wahre also se werdt iß esche als billig iß, harde by den strandt, vnd make nicht vehle vnnutter wordt, vnd sette dyner wahre den koep recht, datt de lude van dy kopen.	P1 N1	Kritik Beschwerde Ratschlag/Vor- schlag	1a	kein Interesse an H face	G - AaU -				
834	438.1				x	Dostaff ty menæ tim tovarum, da ostaff ionu præmiu tzenu.	Beriff my mit der wahre vnd sette ehr den rechten koep.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
835	438.2	x				Mnogo ty sameriff prozsis, na odnoi tzeno stoies	Vehle eschestu vth dem wege, du steist vp einem kope.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				
837	438.4				x	Tzto vy mnogo suezite, beite porukam, da dai vam bog obeme na prikup.	Wadt dyngy gy vehle slaedt in de handt vnd godt geue iu beyde thor winst.	N1	Ratschlag/Vor- schlag	1a	mitfühlender Rat/Warnung/ tröstlicher Rat	AaU -				x

838	438.5		x			Vtzinim: naredim my srok na kotori dni ty mnie tovar proprovadis.	Laht vnß eynen tyt bescheden, vp wadt dach du my de wahre wilt tho leueren.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
841	439.1				x	Ttzitai poodnomu: podua: potri: posotiri: popæt.	Telle bi 1. by paren: by 2-3-4-5.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
854	439.14	x			x	Ne rosbori: perevoroszi tovar pust lesi ffkutzu.	Werp de wahre nicht vmb laht se im hupen liggeren.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - G -				
855	439.15	x			x	Ne vorosi: peremel, smel: tzervi: susel moi tovar mnogo.	Pule: vorwere: krokele: besmudde: söle mine wahre nicht vehle.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - G -				
858	440.2				x	Ia tebe tovar prodam kak mnie, sebe stoyt.	Ich wildt dy vorkopen alse idt my suluen steyt.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
859	440.3				x	Tot tovar ias tebe dorosi da tot ia tebe deszevlo podam.	De wahre will ich dy duhrer vnd de will ich dy betehren kop vor kopen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
860	440.4	x			x	Ne promachnise ty.	Vorsuhe dy nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - G -				
861	440.5				x	Pripusti kuptzini ktomu tovaru kupit.	Lahdt de koplude tho der wahre tho kopen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
870	441.3	x			x	Ne suegi vbaffka tovo ne budet, tzto ia ottebae prozil.	Dinge nicht dar schall keyn affdingendt an sin alse ich van dy esche.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU - G -				
871	441.4				x	Pribaff iestzo.	Vormehrdt noch beht.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
873	441.6				x	Doimi otiovo lon.	Nim datt flaß van ehm.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
877	441.10				x	Rosveditis kak prigose.	Vorlykedt iw alß redtlich iß.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
880	442.3				x	Ia stoboi rosvestu.	Ich will my mit dy vorliken.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
882	442.5				x	Podi da vydolgui: vypravi otovo tzelovieka, tot mnie dolschon.	Gahe vnd mahne idt van dem mahne de iß my schuldich.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AuU -				
888	442.11				x	Saglad: sa tzerni sapis tzto nam vonoy vereme ottum ne nadob branitza.	Do vth de rekenschop, de handschrift dat wy vp eyn andertidt dar nich vmb kyuen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AuU -				
889	443.1	x				Otzum ty peretz siples, ia velel tebe mech saschiit.	Worumb spildestu den peper, ich beuol dy den sack tho tho neyen.	P1	Kritik Maßregelung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA -				

892	443.4				x	Poszalui ne sapriszæ ty menæ tim tovarum.	Ich bidde vorsake my nichteß van der wahre.			3c	Minimierung der Aufzwingung	AaU +	x			
894	443.6	x			x	Ne vosmi ne pomeri: vosmi posakon.	Nim nicht auer de mahte, sunder na der werde.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
895	443.7				x	Ia stoboi na tueresvie torguiu.	Ich will nüchtern mit dy kopslagen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
896	443.8				x	Kak tebe priredietzæ chotzes ffzæt tzo ias tebe daval.	Wo dunkedt dy wultudt nehmen, wadt ich dy gebaden hebbe.			3b	Frage	HF +				
897	444.1				x	Яз тебѣ продалъ шесть ластов сельди. да вчераз яз смотрил и 5 смѣтил да число не полно тово уменя не достало три бочки селди. Пожалуй помедляи дозавтра яз приготовлю тебѣ тѣ три бочки сельди. да доложу что не достанет тогда я тебѣ без всех переводов ту сельдь припроважу.	Ich hebbe dy vorkofft soß last heringes, vnd gisteren sach ich tho vnd auerschloch de ehn vnd de tall iß nicht vul, daran gebreken my 3 tunnen heringes, ich bidde entholdt dy beht morgen, ich will dy vorschaffen de 3 tunnen heringeß, vnd maken vul, wadt dar an gebreckt, so wil ich dy sunder allen vortoch den hering tholeuren.	N1 N3	Bitte Angebot od. Versprechen	1a 1b	Befehl/Flehen Angebot	AaU -	x			
898	444.2		x			Держы мнѣ тое цену как ты нынеча самной зговорился, и яз тебѣ так на промѣну дерзью как я стобой смолвился.	Holdt du myt den koep else du myt my nu einß geworden bist, vnd ich wil di also wedder vmb holden, alß ich mit dy eynß geworden bin.			2b	Angebot/Versprechen Reziprozität	GG +				
901	445.3	x			x	Твой товар не соидет за чисто ты не умѣеш ево за полно припровадит и продат.	Dyne wahre iß nicht reyn thor wrake du kanst se vor vull nicht tholeuern noch vorkopen.	P1N1	Kritik BeschwerdeRa tschlag/Vor schlag	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - AaU -				
909	452.1				x	Motzi tie dua postaffa sukna.	Nette edder krimpe de twe laken.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
910	452.2				x	Rosbori sukna ia iovo peremeru.	Loß vp dat laken ich wilt mehten.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
918	453.1	x				Tuoi sukno salesalos: provoloklos ne ffskori ty iovo prodal.	Dyn laken iß vorlegen, du hefst idt nicht by tyden vorkofft.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
919	453.2	x				Tuoy sukna saleszalis: provoloklis.	Dyne laken sindt vorlegen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
920	453.3	x				Tuoy sukna starabrazy ne suietly	Dyne laken sindt voroldedt, vnd nicht schon van faruen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				

921	453.4	x				Tuoi sukno starabaszo ne suietlo.	Dyn laken iß voroldedt vnd nicht schon.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
924	453.7	x				Tuoi sukno lenaiet.	Din laken iß vorfaruedt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
925	453.8	x				Tuoy sukna lenaiut.	Dyne laken sin vorfaruedt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
926	453.9	x				Tuoi sukno bes kromok.	Dyn laken iß sunder egge.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
927	454.1	x				Tuoi sukno savolotzilos: sgræsnilos: srudilos.	Dyn laken, iß sehr vorlegen, besmittedt vnd besoldt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
928	454.2	x				Tuoy sukna savolotzilos: sgræsnilis: srudilis.	Dyne laken sindt sehr vorlegen, besmittedt,vnd besöldt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
929	454.3	x				Tuoi sukno smælos: morskovato. mnie iovo ne lubo kupit.	Dyn laken iß rimplik idt geleuet my nicht tho kopen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
930	454.4	x				Tuoy sukna smælis: morskovaty, mnie ych ne lubo kupit.	Dyne laken sindt rimpflich,, ich hebbe keynen lusten se tho kopen.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
933	454.7	x				Tuoi sukno tzuiet skinulo. litze skinulo.	Dyn laken hefft de varue vorwandeldt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
934	454.8	x				Tuoy sukna tzuiet: litze skinuli.	Dyne laken hebben de farue vorwandelt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
935	455.1				x	Posmotri otmoiovo sukno litza da nanitza, moi sukno dobro suiesa.	Besuhe van mynem laken, de rechte vnd vnrechte side, myne laken sindt gudt vnd fersch.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
937	455.3				x	Mere ffdol da posmotri, kolko stanet doline.	Mehtt in de lenge, vnd suhe thowovehle idt in de lenge holdt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
944	456.3	x				Tuoi sukno fkrasky sgorilo.	Dyn wandt iß in der farue vorbrandt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
947	456.6	x				Tuoi sukno ne vthlo.	Din wandt iß nicht dichte.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
948	456.7	x				Tuoi sukno ne totno, retko tuoi sukno.	Din wandt iß nicht dichte dunne iß din wandt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
949	456.8				x	Meri popok da posmotri kolko stanet szirinoi.	Mehtt idt in de brede vnd suhe wovehle idt in der brede holdt.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
951	457.1				x	Oteri mnie tolko sukno kolko ia ottebæ kupil.	Rydt my so vehle wandeß aff alß ich van dy gekofft hebbe.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
952	457.2				x	Otkroi sukna, pust iovo smotrit litza da nanitza.	Schlae vp datt laken vnd laht idt besehn de rechte vnd vnrechte side.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
953	457.3				x	Ia sukna otrkil posmotri iovo garasna.	Ich hebbe datt laken vp gedeckedt, besuhe idt tho degen woll.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				

954	457.4				x	la tebe tut postaff sukno prodam sa tritzet lokot da sa dua/tri/sotiri lokti besz duu/troich/sotiroch lokot.	Ich wyll dy datt laken, vorkopen vor 30 el. vndt 2/3/4 ell. myn 2/3/4 ellen.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
958	458.2				x	Poschupai moiovo sukno, ino tebe vesta kupit.	Betaste myne laken, wo westu wadtt du koffst.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
959	458.3				x	Posmotri moich sukon, tebe moy sukna poobutzeul.	Besuhe myn<e> laken wo dy myne laken behagen.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen	HF - AaU -				
960	458.4				x	Ias tebe dam luboff da vole ffsuoium suknum iestli tut sukna potuoioimu obützeiu, y ty iovo kupi.	Ich geue dy koer vnd wyllen vp mynen laken iß dar wa<n>dt mit van dyner gadinge dat koep.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
961	458.5	x				Sam vidis tzo tuoy sukna ne vdeilni y ty tzenu viich ne vbafflis, da chudei sukna kdobrom prirovneis.	Du sust suluen woll datt dyne laken nicht woll bereedt sin, vnd du wilt den koep van ehnen nicht vorminneren, vndtt wilt quade laken iegen gude vorliken.	P1	Kritik Beschwerde Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
962	459.1				x	Iest vmena ffsækysi sukna,podi samnoi da posmotri kakovo tebe sukno nadob protiff tuoiovo tovaru.	Ich hebbe allerley wandt gahе mytt my vnd suhe tho watterley wandt dy tegen dyne wahre dendt.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
963	459.2				x	Ia stoboi idu da sukna posmotru, da opæt koli mnie tuoy sukna podobalet ino ia stanu stoboi menetza.	Ich wyll mytt dy gahen vnd dyn wandtt besehen, vnd so my din wandt behagedt, oder dendt, so will ich beginnen mit dy tho buhten.	N3	Angebot od. Versprechen	1b	Angebot	AaU -				
965	459.4				x	Prodai mnie treti serebi tovo tovaru.	Vorkop my den drudden deell van der wahre.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				
969	460.3	x			x	Ne schupai moiovo sukna, da ne szerni ych.	Betaste myne laken niht, vnd besmitte sy nicht.	N1 P1	Befehl Maßregelung	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU - G -				
978	462.9	x				Ia suoy bielki perebiral na suoi ruku ne na tuoiu ruku.	Ich hebbe myn werk vorschaten na miner handt nicht na dyner handt.	P1	Beleidigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
981	462.12	x				Tuoi bielki chitroni.	Din werk iß vorfelschedtt.	P1	Kritik Beschuldigung	1a	kein Interesse an H face	G - AuA - GG -				
984	463.3		x			Dospeiem my odnomu soroku tzenu, da kolko budet sorokoff, ia potose tzenu vosmu.	Lahtedt vnß van eynem tymmer den kop maken, vnd so mannich tymmer alß dar werdt, will ich na dem sullften kope nehmen.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				

985	463.4		x				My ty bielki ffmesti kupili, da ych rosdelim, potomu ffdue kutze ych kladi, fffzislo, dobro na obemæ ne builo obidno.	Wy hebben datt werk tho hope gekofft vnd wyllense van ander dehlen, darumb legge se in twe höpe im talle, datt vnß beyden keyn vnrecht geschee.			2b	gemeinsame Aktivität	GG + AuA +				
986	464.1	x					Ne tie kotori ia ffzeras ottebæ kupil.	Idt sindt de nicht welker ich gistern van dy koffte.	P1	Kritik Beschwerde	1a	kein Interesse an H face	G -				
987	464.2	x					Fftuoich bielki mnovo belak: potpeilanik.	In dynem werke iß vehle vntidig mede.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
988	464.3	x					Tuoi bielki ne gorasna rosła.	Din werk iß nicht sehr tidig.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
989	464.4	x					Tuoi bielki obelenaly.	Dyn werk dadt haredtt.	P1	Kritik	1a	kein Interesse an H face	G -				
990	464.5				x		Kupi bielki splos.	Koep datt werk dorch hen alß idt licht.	N1	Befehl	1a	Befehl/Flehen kein Interesse an H face	HF - AaU -				

ANHANG: LEBENSLAUF

Karoline Koller, BA

Schulbildung

2004 – 2009	Tourismusschulen Semmering
2000 – 2004	Gymnasium Sachsenbrunn Kirchberg/Wechsel
1996 – 2000	Volksschule Wörth

Studium

03/2013 – jetzt	Masterstudium Russisch – Universität Wien
10/2009 – 02/2013	Bachelorstudium Slawistik (Hauptfach Russisch) – Universität Wien

Berufserfahrung

09/2014	Fa. Wiedner , Gloggnitz – Sekretariat
07/2014	Gemeinde Enzenreith , Enzenreith – Instandhaltung Schule
08/2013	Fa. Wiedner , Gloggnitz – Sekretariat
07/2013	Gemeinde Enzenreith , Enzenreith – Instandhaltung Schule
07/2012	EVN , Moskau – Buchhaltung
08/2011	EVN , Moskau – Buchhaltung
07/2010	EVN , Moskau – Buchhaltung
07–08/2008	Gasthaus Oberer Eggl , Prein/Rax – Service
07–09/2007	Holne Chase Hotel , England – Service, Küche, Housekeeping
07–08/2006	Therme Laa – Hotel & Spa , Laa/Thaya – Service
07–08/2005	Rogner Therme Bad Blumau , Bad Blumau – Küche-Pâtisserie

Sprachkenntnisse

Deutsch (Muttersprache)
Englisch (9 Jahre)
Russisch (8 Jahre)
Französisch (5 Jahre)

Weitere Ausbildungen

Käsekenner Österreich
Jungsommelière Österreich
Front Office – Concierge
Vorprüfung zur Reife- und Diplomprüfung (Küche & Service)
First Certificate in English (Council of Europe Level B2)