

**Dissertation im Fach englische/amerikanische Sprachwissenschaft:
Wirtschaftsenglisch. Untertitel: Kategorisierung wirtschaftsenglischer Äußerungen
TU Braunschweig, Prof. Dr. E. Burgschmidt**

Isabelle Thormann, Göttingstr. 13, 38106 Braunschweig, Dissertation 1992

Englisch ist unbestritten die Weltsprache der Wirtschaft und des Handels. In export-/importorientierten und am wirtschaftlichen Weltgeschehen aktiv beteiligten Ländern wie den deutschsprachigen sind viele Menschen im Kontakt mit ausländischen Geschäftspartnern auf die Fähigkeit angewiesen, auf Englisch zu kommunizieren (man denke besonders an den anstehenden 'Europäischen Binnenmarkt 1993').

Daraus ergibt sich für Sprecher anderer Muttersprachen bzw. der Muttersprache Deutsch die zwingende Notwendigkeit, die Faktoren für bestimmte Wirkungen sprachlichen Handelns in der englischen Fachsprache der Wirtschaft zu erkennen, zu erlernen und zu beherrschen, und zwar auf rezeptiver wie auch aktiv-initiativer Ebene, so daß die Intentionen anderer Sprecher erkannt und eigene sprachliche Äußerungen erfolgreich werden.

Diese notwendigen sprachlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten sollten auf möglichst ökonomische Weise effektiv erlernbar sein.

Darüber hinaus ist der Begriff für diese Fachsprache, i.e. 'Wirtschaftsenglisch', bisher nicht genau definiert worden.

Die Arbeit will u.a. eine Binnendifferenzierung leisten, indem sie die Fachsprache Wirtschaftsenglisch nach den beobachtbaren kommunikativen Bedürfnissen ihrer Sprecher analysiert.

Zunächst wurde in induktiver Weise ein umfangreiches Korpus authentischer, vorwiegend schriftlicher 'wirtschaftsenglischer Äußerungen' amerikanischer 'Schreiber' bzw. Sprecher beschrieben und - nach Zugrundelegung sinnvoller Kriterien - eine Typologie und Kategorisierung dieser Äußerungen erstellt.

Im empirischen Teil der Arbeit zeigte sich, daß sämtliche in der Fachsprache Wirtschaftsenglisch beobachtbaren Äußerungen in drei 'Sprechakt-Typen' unterteilt werden können:

- informativ-neutral, - interaktiv-kommunikativ, - initiativ-appellativ.

Diese Sprechakt-Typen, die ihnen zugeordneten 'Sprechakte' und deren jeweilige Realisierungsvarianten, i.e. die 'Äußerungsakte', wurden dann in deduktiver Vorgehensweise beschrieben, um mit der Absicht pragmatischen Nutzens zu Aussagen zu gelangen wie: "Wenn in einer wirtschaftsenglischen Sprechhandlungssituation A ein Sprecher B eine Sprechabsicht C hat und der Nutzen der Art D angestrebt wird, dann kann der Sprecher dies sprachlich im Modus E mit einer beschreibbaren Äußerung F tun."

Diese Äußerung wird von Geschäftspartnern, die in der Fachsprache Wirtschaftsenglisch (kompetent) miteinander kommunizieren, verstanden werden, und die Sprechhandlungsabsicht des Sprechers wird -wiederum abhängig von verschiedenen zusätzlichen nicht-sprachlichen Einflußfaktoren - voraussichtlich erfolgreich sein.

Solche Sprechhandlungsabsichten können sein:

- Der Adressat soll informiert werden;
- Er soll dahingehend beeinflußt werden, daß er ein bestimmtes Urteil fällt (häufig im Bereich der Werbung; z.B. "Product XY is the best");
- Der Adressat soll dazu bewegt werden, daß er sich zu einem Thema äußert, eine Frage beantwortet etc.;
- Er soll handeln bzw. auf eine bestimmte Weise handeln (Instruktionen) oder ein bestimmtes Verhalten unterlassen.

Bemerkenswerte Ergebnisse sind u.a. die Feststellungen, daß nur bei informativ-neutralen Sprechakten die Absicht des Sprechers explizit ist und Objektivität gewahrt wird. Interaktionsbedingungen werden typischerweise durch initiativ-appellative Sprechakte angesprochen bzw. etabliert. Bei der Frage nach dem Nutzen ist beobachtbar, daß bei erfolgreichen informativ-neutralen Sprechakten der Nutzen beim Adressaten liegt; bei initiativ-appellativen Sprechakten hat der Sprecher den Nutzen. Konditionalsätze treten besonders oft bei initiativ-appellativen Sprechakten auf. Auffällig ist die häufige Verwendung des Passivs bei initiativ-appellativen Sprechakten mit der Absicht, den Aktanten nicht zu nennen (besonders bei negativen Mitteilungen an den Adressaten) und/oder den (als unhöflich geltenden bzw. für die Wahrung des "goodwill" unvorteilhaften) Imperativ zu vermeiden.