

# Speech rate correlates with politeness in Spanish offers

Bruno Staszkievicz, 2024

# Untersuchungsfrage

Haben Variablen **Power**, **Distance** und **Imposition** Effekt auf **Sprechrate** bei Sätzen mit **anbietender Funktion** im Spanischen?

→ Hypothese: **Langsamere Sprechrate** in Face-Threatening Instanzen

# Face Threatening Acts

## Nach Brown & Levinson 1987:

→ Potenzieller Schaden für **Selbstbild** eines Diskursteilnehmers

- a) **Positive Face:** Wunsch einer Person gemocht, akzeptiert und respektiert zu werden (Kritik, Beleidigung, etc. als Threat)
- b) **Negative Face:** Wunsch einer Person autonom, ausgenommen von Zwang und frei agierend zu handeln (Befehle, Anfragen, Vorschläge, etc. als Threat)

# Grundannahme zu Höflichkeit

Zuvor genannte Variablen basieren auf **Politeness Theory** (Brown & Levinson 1987):

- Diskursteilnehmer gewichten Situation nach **Power, Distance** und **Imposition**
- Gewichtung bestimmt **Höflichkeitsstrategien** der Diskursteilnehmer

# Power, Distance, Imposition

## a) Power / Macht:

Herrschen zwischen DT asymmetrische Machtverhältnisse vor (Student-Professor) oder nicht (Student-Student)?

## b) Distance / Distanz:

Frequenz, mit der DT interagieren

→ wenige Interaktionen = geringe Distanz und umgekehrt

## c) Imposition / Zwang:

Interferenz durch Willen der jeweiligen DT auf Diskurs?

→ Hohe Interferenz = hohe Imposition

→ Geringe Interferenz = geringe Imposition

# Sprechrate als Parameter

## **Vorherige Arbeiten fanden heraus:**

a) Sprechrate als akustisches Merkmal mit Höflichkeit assoziiert

→ Für Deutsch, Katalanisch und europäisches Spanisch

b) Andere konnten Bezug von Sprechrate zu Höflichkeit nicht herstellen

→ Für argentinisches Spanisch, Japanisch und Mandarin

Untersuchung hauptsächlich von Variablen **formell / informell**, statt Power, Distance und Imposition

# Methodologie

## Teilnehmer:

- 34 Sprecher zentraliberischen Spanischs aus Madrid
- 19 Frauen, 15 Männer
- Medianes Alter von 26,5 Jahren
- Universitäre Bildung als Voraussetzung

# Methodologie

## Sprachliches Material:

### a) **Kontextgebender Paragraph**

→ Gibt kontextuelle / pragmatische Informationen zu inszenierter Situation

→ Wer ist angesprochene Person? Wie stark ist Imposition?

### b) **Zielsatz**

→ Hat anbietende Funktion

→ Löst im Kontext-Paragraphen beschriebene Situation durch Anbieten von Hilfe

# Methodologie

## **Bsp:**

*Du bist in der Bibliothek und siehst, dass der Laptop von [Name des nahestehenden Klassenkamerads] plötzlich nicht mehr funktioniert. Du weißt, dass er/sie gerade noch einen wichtigen Arbeitsauftrag fertigstellen muss und seine/ihre gesamten Daten auf der Cloud hochgeladen hat. Damit er/sie sich beruhigen kann, sagst du: Du kannst meinen Laptop nehmen.*

*[-Power, -Distance, +Imposition]*

# Experimentablauf

## Vor Experimentstart:

- VPn geben 4 Namen für jeweils 4 Ausprägungen von Variablen Power und Distance, die sie in Echt damit assoziieren würden
- Namen werden in eckige Klammern eingefügt
- Personen lesen sowohl Kontext-Paragraphen als auch Zielsatz laut vor und werden aufgenommen

# Datenanalyse

- Segmentierung der Zielsätze in Praat:
  - Annotation der Silben
  - Extrahieren der Silbendauer mit Praatskript
- Errechnung der Sprechrate anhand der Silbenlänge

# Ergebnisse

## Haupteffekte

- **Power:** kein signifikanter Einfluss
- **Distance:** signifikanter Effekt  
→ größere Distanz = **langsamere Sprechweise**
- **Imposition:** signifikanter Effekt  
→ höherer Aufwand = **langsamere Sprechweise**

# Ergebnisse

## **Power / Macht**

- Kein Unterschied zwischen:
    - symmetrischen Beziehungen (z. B. Student–Student)
    - asymmetrischen (z. B. Student–Professor)
  - Kein Effekt bei Wiederholungen, aber Streuung der Werte wurde etwas kleiner (=konsistentere Sprechgeschwindigkeit)
- keine statistische Signifikanz

# Ergebnisse

## Distance / Distanz

- Klare Wirkung:
    - **Fremde Personen → langsamer gesprochen**
    - **Vertraute Personen → schneller gesprochen**
  - Kein Effekt bei Wiederholungen
- statistische Signifikanz

# Ergebnisse

## Imposition / Zwang

- Klare Wirkung und größerer Unterschied als bei Distanz
  - **High imposition:** → langsamer gesprochen
  - **low imposition** → schneller gesprochen
- Kein Effekt bei Wiederholungen, aber Streuung der Werte wurde etwas kleiner (=konsistentere Sprechgeschwindigkeit), stärker als bei Power

→ statistische Signifikanz

# Diskussion/Fazit

- Höflichkeit prosodisch signalisiert durch langsamere Sprechgeschwindigkeit
  - Distance und Imposition sind entscheidend
  - Power spielt keine Rolle (im Gegensatz zu anderer Forschung)
  - **Mögliche Erklärung:**
  - Power beeinflusst eher Lexik, Grammatik (z. B. Verbformen, Wortwahl)
  - Distance & Imposition beeinflussen akustische Cues (Prosodie, Sprechtempo)

# Unser Experiment:

- Nur 2 Variablen?  
Distanz und eine weitere
- Wiederholung 2x
- Sätze mit ähnlicher Struktur, gleiche Silbenzahl