

Stefan Groth

Einfache Formen, komplexe Prozesse. Sprichwörter und Redewendungen in multilateralen Verhandlungen

<https://doi.org/10.1515/fabula-2018-0003>

Abstract: In multilateral negotiations and other political contexts, proverbs and figures of speech can be used to emphasize and legitimize statements. As allusive formulae, they are suited for implicit communication without direct accusations or claims which is typical for many political contexts. This article sheds light on the functions of proverbs and figures of speech as part of communicative strategies in multilateral negotiations and asks for contextual aspects which need to be taken into consideration when analyzing them.

Zusammenfassung: Sprichwörter und Redewendungen dienen in multilateralen Verhandlungen und anderen politischen Kontexten der Verstärkung und Legitimierung von Aussagen. Als Anspielungsformeln eignen sie sich zur impliziten Kommunikation, bei der keine direkten Anschuldigungen oder Forderungen erhoben werden und die für viele politische Kontexte typisch sind. Der Beitrag beleuchtet unterschiedliche Funktionen von Sprichwörtern und Redewendungen als Teil von kommunikativen Strategien in multilateralen Verhandlungen und fragt nach kontextuellen Faktoren, die bei ihrer Analyse Berücksichtigung finden müssen.

Einleitung

„Necessity is the mother of invention. – famous proverb“ (WIPO 2007, 10).¹ Dieses Sprichwort taucht in einer Publikation der Weltorganisation für Geistiges Eigentum (*World Intellectual Property Organization*, WIPO) für Kinder und Jugendliche auf. Die Broschüre illustriert unter dem Slogan „Learn from the Past, Create the Future“ die Entstehung und Wichtigkeit von Kreativität und Erfindungen für Wohlstand und Entwicklung. Es wird argumentiert, und dies entspricht einer der

¹ http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/patents/925/wipo_pub_925.pdf (29.01.2018).

Dr. Stefan Groth, assistant professor/Oberassistent: Labor Populäre Kulturen, Institut für Sozialanthropologie und Empirische Kulturwissenschaft, Universität Zürich, Schweiz.
E-Mail: stefan.groth@uzh.ch

zentralen Doktrinen der WIPO, dass geistige Eigentumsrechte wie Patente, Copyright oder Markenrechte Antreiber für Innovationen sind. Ohne Schutz und Belohnung für den Erfinder, so die Logik, gebe es keinen großen Anreiz zu erfinden. Innovationen müssten durch Instrumente des Immaterialgüterrechts geschützt werden, um den menschlichen Antrieb, Neues zu schaffen, zu stärken. Und dieser sei universell, ebenso wie die Bedürfnisse, die der Befriedigung durch Neuerungen bedürfen. Der Erfindungstrieb als menschliche Universalie entstehe aus der Notwendigkeit und aus Problemen, deren Lösung Kreativität erfordere. Plausibilisiert wird dieser Argumentationsgang durch ein „berühmtes Sprichwort“ („famous proverb“), das, folgt man einer der Grundannahmen der Parömiologie, dem Gesagten automatische Legitimität und Autorität verleiht (Mieder 1974, 36; Louis 2000, 178; Abrahams und Babcock 1994, 417).

Ein zweites Beispiel: In einer Pressemitteilung der WIPO, in der ein an „junge Erfinder aus Entwicklungsländern“ gerichtetes Stipendienprogramm vorgestellt wird, wird ausgeführt:

The Kectil Program is a non-profit venture that seeks to help talented young people in developing countries benefit from the wisdom and support of leading innovators. It encapsulates the wisdom of a famous African proverb: “If you want to go fast, go alone; if you want to go far, go together.”²

In der Entwicklung von Ländern des Globalen Südens wird auf Zusammenarbeit gesetzt, und das nicht nur im Rahmen von Technologietransfers, sondern auch in Ausbildung und Anleitung von Experten, beispielsweise von Nachwuchserfindern. Eine dezidierte „Development Agenda“ der WIPO forciert solche Initiativen, die ein „capacity building“ zum Ziel haben: Über Workshops, Bildungsmaterialien und ganz grundsätzlich über Kooperationen, an denen staatliche Institutionen, Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen beteiligt sein können, soll die Fähigkeit vermittelt werden, vorhandenes lokales Potential auszuschöpfen.³ Das kooperative Element wird veranschaulicht über ein Sprichwort, das im Gegensatz zum ersten als „famous African proverb“ gekennzeichnet wird. An die Seite der Legitimation durch ein Sprichwort tritt hier also noch eine Lokalisierung, die Ziele und Konzeption des Programmes über die sprichwörtliche Weisheit in den Entwicklungsländern selbst plausibilisiert. Diese

² http://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2016/04/article_0008.html (29.01.2018).

³ Nota bene taucht die Redewendung: „Give a man a fish and he'll eat for a day. Teach a man how to fish and he'll eat for his entire life“, zwar nicht auf Seiten der WIPO auf, in der Entwicklungszusammenarbeit wird sie jedoch bereits seit den 1960er Jahren häufig zur Illustration des „capacity buildings“ verwendet. Vgl. De Graaf 1986 zusammen mit einer frühen Kritik am durch die Redewendung zum Ausdruck kommenden Konzept, das De Graaf u. a. als „top-down“ und technisierend beschreibt.

lokale Spezifizierung ist ein wichtiges Element, da somit die Logik des Immaterialgüterrechts und die Bedeutung von Kooperation in diesem Zusammenhang nicht auf ihre Genese in westlichen Rechtssystemen beschränkt bleibt, sondern zudem auch regionale Logiken zur Legitimation herangezogen werden können: Die Aufforderung zur Kooperation, um innovativ zu sein, erwächst in einer solchen Rahmung nicht aus den Rechtssystemen des Globalen Nordens, die vielfach kritisiert werden.⁴ Sie kann über ein Sprichwort an lokale Kontexte rückgebunden werden und erhält so eine zusätzliche Legitimierungskomponente.

In diesen beiden Beispielen spielen zwei grundlegende Elemente von Sprichwörtern und Redewendungen in multilateralen Verhandlungen eine Rolle. Das erste Element, das sich beim Sprichwort „Necessity is the mother of invention“ in der Attribution „famous proverb“ widerspiegelt, ist das einer universalen Gültigkeit der im Sprichwort enthaltenen Aussage. Über die Verknüpfung von spezifischen Aussagen, hier über die Entstehung und Förderung von Innovation, mit einem Sprichwort wird erreicht, dass „der dem Sprichwort zugrunde liegende Anspruch auf Allgemeingültigkeit die Aussagekraft politischer Argumente verstärkt“ (Röhrich und Mieder 1977, 108). Im zweiten Fall, in dem die Attribution als „famous proverb“ um eine geografische Verortung zum „famous African proverb“ spezifiziert wurde, wird eine lokale Spezifik einer Argumentation eingeführt, die ebenso Sprichwörter und Redewendungen zum Einsatz bringt. Der „Anspruch auf Allgemeingültigkeit“ zur Verstärkungen von Argumenten (Röhrich und Mieder 1977, 108) ist damit universal und zugleich auch regional legitimiert. In Kontexten, in denen dem Anspruch auf Universalität mit Skepsis begegnet wird, da mit ihm nicht selten hegemoniale als „gerechte“ Positionen begründet werden, ist diese Art der Spezifizierung, die entweder adjektivisch („afrikanisches Sprichwort“), oder über eine von Einführungsformel („in Afrika haben wir ein Sprichwort“, vgl. Mieder 1974, 39) vorgenommen werden kann, zentral: Über sie werden Argumente gezielt verstärkt, indem das jeweilige institutionelle Setting und damit einhergehend politische Faktoren berücksichtigt werden. Im Kontext der Entwicklungszusammenarbeit auf ein europäisches Sprichwort zu referieren, kann schnell bevormundend und weniger nach Kooperation als nach Belehrung klingen. Insbesondere in multilateralen Verhandlungen, in denen Delegierte verschiedener Nationalstaaten zusammenkommen, wäre dies eine aus diplomatischer Sicht potentiell negative Herangehensweise. Nicht selten werden in diesen Kontexten die Kontinuität des Kolonialismus im Völkerrecht oder neokoloniale Entwicklungen beklagt.

4 Kritikpunkte betreffen zum Beispiel Konflikte zwischen Menschenrechten und geistigem Eigentum (Chapman 2002), Biopiraterie (Hayden 2003), den Zugang zu wichtigen Medikamenten, die durch Patente geschützt sind oder Monopolbildungen (Drahos und Braithwaite 2000).

Um einen solchen Kontext geht es im vorliegenden Artikel. Am Beispiel von multilateralen Verhandlungen eines WIPO-Komitees über traditionelles Wissen soll gezeigt werden, welche Rollen Sprichwörter und Redewendungen in diesem diplomatischen Setting spielen. Als Unterorganisation der Vereinten Nationen ist die WIPO mit dem Immaterialgüterrecht befasst, also mit Patenten ebenso wie mit dem Copyright oder dem Markenschutz. Zum Aufgabenbereich der WIPO gehört neben der Verwaltung internationaler Verträge über geistiges Eigentum, der internationalen Koordination von Patentrechten und der Mediation von Streitfällen über Patente auch die Organisation multilateraler Konferenzen, bei denen die 189 Mitgliedsstaaten über Themen des Immaterialgüterrechts diskutieren. Zu diesen Themen zählen auch traditionelles Wissen, traditionelle kulturelle Ausdrucksformen und damit verbundene genetische Ressourcen (also zum Beispiel das traditionelle Wissen über Inhaltsstoffe von Heilpflanzen). Seit 2001 trifft sich ein Komitee der WIPO – das „Intergovernmental Committee on Intellectual Property and Genetic Resources, Traditional Knowledge and Folklore“ – mehrmals jährlich in Genf, um Fragen des rechtlichen Schutzes dieser Elemente zu verhandeln. Die WIPO und mit ihr das internationale System geistigen Eigentums sehen sich in diesem Zusammenhang einer beständigen Kritik aus Entwicklungsländern ausgesetzt. Dieser zufolge begünstige der Status quo vor allem westliche Industrienationen, während Entwicklungsländer benachteiligt seien. Das trifft auch für das hier behandelte Komitee zu, an dem zudem zahlreiche indigene Gemeinschaften und Nichtregierungsorganisationen als Beobachter beteiligt sind. Deren vielfach vorgetragener Vorwurf lautet, dass das geistige Eigentumsrecht die Ausbeutung indigener Gemeinschaften begünstige, westliche Industrien bei Patenten zu deren Ungunsten bevorzugt und Entwicklungsländer im gegenwärtigen System des Immaterialgüterrechts benachteiligt würden (Groth 2012). Der Sonderberichterstatter des UN Permanent Forum on Indigenous Issues (UNPFII), Michael Dodson, beschreibt die Annahme, dass westliche Rechtssysteme nicht in der Lage seien, traditionelles Wissen indigener Gemeinschaften adäquat zu schützen, mit einem Sprichwort wie folgt:

Attempting to alter intellectual property law so that it accommodates traditional knowledge, knowledge that is completely different in essence, is reminiscent of the proverb, “You can’t fit a round peg in a square hole”. No matter how one tries, it just does not fit. It is for this reason that a completely new and customized approach is needed.⁵

Internationale Organisationen bedürfen der beständigen Legitimation, wollen sie sich nicht dem Vorwurf aussetzen, ungerechten Zuständen Vorschub zu leisten und nicht in der Lage zu sein, auf neue Herausforderungen zu reagieren. Vor-

5 Permanent Forum on Indigenous Issues, Report of the Secretariat on Indigenous traditional knowledge, UN Doc E/C.19/2007/10 (2007), para 21.

würfe, das aktuelle System des geistigen Eigentums sei mit traditionellem Wissen nicht kompatibel, wie sie Dodson und andere formulieren (u. a. Geismar 2013), bereiten der WIPO als Organisation ein entsprechendes Problem. Die andauernden Verhandlungen des Komitees zu traditionellem Wissen stellen den Versuch dar, Diskussionen um Immaterialgüterrechte an Kultur im Rahmen der Organisation zu führen und Konflikte zu lösen. Es geht dabei nicht nur um die generelle Mission der WIPO, nationale Systeme des geistigen Eigentums zu harmonisieren, sondern auch um die Reaktion auf neue Anforderungen und die weltweite Ausbreitung von geistigen Eigentumsrechten. Argumentiert wird in diesem Kontext von WIPO-Vertretern, dass das Prinzip geistiger Eigentumsrechte universell und in seinen Grundzügen in allen Kulturen aufzufinden sei (Interview mit Wend Wendland, Direktor der Traditional Knowledge Division der WIPO, 2008). Auf diese Annahme der Universalität verweisen auch die beiden eingangs angeführten Sprichwörter aus dem Feld der Erfindungen. Wie das Beispiel von Dodson zeigt, dient die Verwendung von Sprichwörtern jedoch auch der Plausibilisierung des Gegenteils, also der Annahme, dass das „intellectual property law“ sich nicht zum Schutz von traditionellem Wissen und traditionellen Ausdrucksformen eignet.

Diese drei Beispiele illustrieren das vielfältige Vorkommen von Redewendungen und Sprichwörtern in politischen Kontexten und speziell im Rahmen internationaler Organisationen. Sprichwörter, Redewendungen und andere sogenannte kleine Formen⁶ spielen in multilateralen diplomatischen Verhandlungen eine große Rolle. Akteure und Akteurinnen in solchen Verhandlungen nutzen Witze, Ironie, Satire, Redewendungen, Sprichwörter und literarische Trope in vielfältigen kommunikativen Ereignissen. Sie beziehen sich dabei auf ein breites Repertoire sprachlicher Register und Genres und nutzen gattungsspezifische Prosodie, Vokabular und performative Elemente. All diese Faktoren haben pragmatische Qualitäten, beeinflussen Strategien und formen Perspektiven in den unterschiedlichen Verhandlungssphären. In diesem Artikel sollen am Beispiel der Sprechgemeinschaft des WIPO-Komitees einige dieser kommunikativen und pragmatischen Dimensionen von Sprichwörtern und Redewendungen in multilateralen Verhandlungen diskutiert werden. In einem ersten einleitenden Schritt wird hierzu die Bedeutung von Sprichwörtern und Redewendungen in politischen Kontexten thematisiert. Vor diesem Hintergrund werden im Hauptteil des Artikels Elemente einer Pragmatik von Sprichwörtern und Redewendungen in multilateralen Verhandlungen anhand von Beispielen aus

⁶ Der Begriff der „einfachen Form“ geht auf André Jolles (1930) zurück, der damit Grundformen des Erzählens wie Legenden, Mythen, Rätsel, Sprüche, Märchen und Witze bezeichnet, die nicht weiter zerlegbar oder auf andere Formen zurückführbar sind.

WIPO-Verhandlungen herausgearbeitet. Abschließend sollen Anknüpfungspunkte für weitere Forschungen vorgestellt werden, die Sprichwörter, Redewendungen und andere einfache Formen in multilateralen Verhandlungen und weiteren politischen Kontexten zum Forschungsgegenstand haben.

Mit dieser Vorgehensweise verfolgt der Artikel das Ziel, maßgebliche Faktoren der Analyse kleiner Formen in multilateralen Verhandlungen des WIPO-Komitees zu eruieren und narrationsanalytisch auszuwerten. Am Beispiel der Verwendung von Sprichwörtern, Redewendungen und Metaphern soll also gezeigt werden, wie eine Analyse der Pragmatik von Sprichwörtern und Redewendungen im Verhandlungskontext aussehen kann. Diese Perspektive begreift Sprichwörter und Redewendungen als kommunikative Ressourcen und fragt danach, wie und mit welchen Zielsetzungen sie in spezifischen politischen Situationen eingesetzt werden.

Sprichwörter und Redewendungen in politischen Kontexten

In der parömiologischen Auseinandersetzungen mit politischen Kontexten geht es neben den inhaltlichen und historischen Dimensionen von Sprichwörtern (zum Beispiel McKenna 2000) insbesondere um deren kommunikative, soziale und pragmatische Funktionen. Dies kann als eine Entwicklung der Forderung von E. Ojo Arewa und Alan Dundes (1974) verstanden werden, die für eine „ethnography of speaking folklore“ plädierten und damit das Studium von Folklore nicht auf Strukturmerkmale oder Verbreitungswege beschränkt wissen wollten: „If folklore is communication, then the ways in which it is used as communication must be taken into account.“ (Arewa und Dundes 1974, 82) Damit rückten nicht nur Form, Überlieferung und Verbreitung in den Fokus der Sprichwortforschung, sondern auch Fragen der Verwendung in spezifischen Kontexten und von spezifischen Trägern. Diese Erweiterung findet sich nicht nur in der US-amerikanischen Folkloristik, sondern auch in der deutschsprachigen Parömiologie. So beziehen Lutz Röhrich und Wolfgang Mieder in ihrem Überblicksband *Sprichwort* auch Funktionen, Verwendungsmöglichkeiten und das Aufkommen von Sprichwörtern und sprichwörtlichen Redensarten im modernen Sprachgebrauch mit ein, spezifisch auch mit Bezug auf die politische Sprache (Röhrich und Mieder 1977, 108–110). Traditionelle Sprichwörter sind Teil des modernen politischen Diskurses, die sowohl positiv als auch negativ eingesetzt werden können. Wolfgang Mieder hat dies in seinen Studien zur Sprichwortverwendung in der Politik illustriert und dabei auf die unterschiedlichen Funktionen in politischen Reden

und Texten verwiesen (Mieder 2005, 1997, 1974). Als ein zentrales Element von Sprichwörtern wird hier, so Mieder im Anschluss an Günter Wein, deren Volkstümlichkeit genannt (Mieder 1974, 36): Durch den Gebrauch von Sprichwörtern und Redewendungen gelingt es demnach, gegen das Bild einer abgehobenen politischen Sphäre anzugehen und die Position des Sprechers als volkstümlich und publikumsnah darzustellen. Mithilfe des Sprichwortes lässt sich der üblicherweise hohe Abstraktionsgrad politischer Aussagen auf leicht verständliche Formeln herunterbrechen und diese „anschaulicher und lebendiger“ wirken (Röhrich und Mieder 1977, 108). Zugleich sind Sprichwörter so flexibel, dass sie sich für unterschiedliche Kontexte und Intentionen „zurechtbiegen“ lassen (ebd.).

Diese Dimensionen von Lebendigkeit, Anschaulichkeit und Flexibilität sind verknüpft mit der Glaubwürdigkeit und Authentizität von Aussagen. Max Lüthi spricht im Zusammenhang politischer Zeitungsartikel und Reden auch von einer „Autorität der Realistik“ (Lüthi 1970, 496) und davon, dass man eher „dem Bild [...] als der direkten Behauptung, der volksläufigen Prägung eher als dem individuellen Wort“ glaubt (ebd.). Über die Verwendung von Sprichwörtern lassen sich politische Ideen durch etablierte Weisheiten bekräftigen, zu ihnen gehört ein „inherent claim of authority“ (Mieder 1997, 5), der sich auf die im Sprichwort enthaltenen Bezüge auf die Vergangenheit begründet (vgl. auch Arewa und Dundes 1974, 70). So versteht auch Cameron Louis „proverbial utterances as instruments of power and control“ (Louis 2000, 175), die eingesetzt werden, um politischen Aussagen automatische Autorität und Legitimität zu verleihen. In Sprichwörtern enthaltene Prämissen müssen demnach nicht mehr explizit argumentiert werden, da sich ihre Validität bereits aus den Sprichwörtern selbst ergibt. Die Sprichwortverwendung ist mit „veiled judgements“ (Louis 2000, 177) verknüpft, über sie werden „self-evident social truths and norms of behavior“ referenziert (Louis 2000, 178; vgl. auch Abrahams und Babcock 1994, 417). Das Sprichwort bleibt dabei in den meisten Fällen eine „Anspielungsformel“ (Röhrich und Mieder 1977, 108), die ohne explizite Anweisungen und Forderungen auskommt.

Diese Art der Sprichwortverwendung deckt sich mit Forschungen aus der linguistischen Anthropologie über politische Prozesse, die zeigen, dass in Auseinandersetzungen mittels „verbal disguise“ und Poetik exogene Autoritäten herangezogen werden, um eigene Positionen zu stärken (Atkinson 1984). Über diese Exogenisierung werden direkte Forderungen und Vorwürfe sowie Referenzen auf interne soziale Differenzen und Spannungen vermieden: Nicht der konkrete politische Konflikt steht im Vordergrund, sondern eine externe Quelle mit handlungsleitenden Ratschlägen – dabei kann es sich sowohl um spirituelle Entitäten, als auch um in Sprichwörtern enkapsulierte „volkstümliche“ Weis-

heiten handeln (wie zum Beispiel das oben angeführte: „If you want to go fast, go alone; if you want to go far, go together.“). Die Annahme, dass Redewendungen und Sprichwörter in der politischen Kommunikation – und in anderen Kontexten – als Möglichkeit eingesetzt werden, um indirekt zu kommunizieren und keine allzu direkten Anschuldigungen, Forderungen oder Positionen zu formulieren, findet sich unterdessen nicht nur in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung, sondern auch im Umfeld des WIPO-Komitees. In diesem werden zu den „traditional cultural expressions“ (TCEs⁷) als Teil von „music, dance, art, designs, names, signs and symbols, performances, ceremonies, architectural forms, handicrafts and narratives, or many other artistic or cultural expressions“⁸ auch Redewendungen und Sprichwörter gezählt. Entsprechend lässt sich in diesem Rahmen auch eine Reflexion über deren unterschiedliche Funktionen finden. So findet sich in der offiziellen Kenianischen Policy über traditionelles Wissen, der „National Policy on Traditional Knowledge, Genetic Resources and Traditional Cultural Expressions“ von 2009 ein Passus, der ebendiese Auffassung bei der Definition von TCEs zum Thema macht: „Sayings, proverbs, and metaphors are popular traditional cultural expressions that continue to be used in day to day communication to not only teach young people but also to communicate on issues that the speakers feel should not be directly addressed.“⁹

Insbesondere die Arbeiten von Kwesi Yankah haben für den afrikanischen Kontext aufgezeigt, wie Sprichwörter und Redewendungen in „royal oratory“ – eine stark formalisierte Art der Rede vor Königen und Priestern – genutzt werden, um politische Interessen zu kommunizieren und zu vermitteln (Yankah 1995, 1999). Maßgeblich ist hier auch die Einsicht, dass eine allzu direkte Formulierung von Wünschen und Forderungen an politisch hochgestellte Personen als Affront wahrgenommen werden kann und diese entsprechend zunächst in Sprichwörter übersetzt werden müssen. Auch Arewa und Dundes argumentieren, dass der „impersonal power of proverbs“ in afrikanischen Rechtssprechungsprozessen eine große Rolle zukommt (Arewa und Dundes 1974), um über Bezüge auf die Vergangenheit gegenwärtige Sachverhalte zu debattieren. Für europäische Gerichtsverhandlungen konstatieren sie, dass hier eher auf rechtliche Präzedenzfälle Bezug genommen wird, um vergangene Sachlagen zu referenzieren. Abge-

7 In der WIPO-Terminologie wird inzwischen von „traditional cultural expressions“ gesprochen, während das Komitee selbst noch „folklore“ als Synonym für diesen Themenbereich im Namen trägt. Nach Bedenken einiger Staaten, dass „folklore“ oder auch „expressions of folklore“ als derogativ wahrgenommen werden könnten wurde die Bezeichnung geändert (Interview mit Wend Wendland, Direktor der Traditional Knowledge Division der WIPO, 2008).

8 <http://www.wipo.int/tk/en/folklore/> (29.01.2018).

9 <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/ke/ke022en.pdf> (29.01.2018).

sehen davon, dass das damit gemeinte Fallrecht vor allem im anglo-amerikanischen Raum verbreitet ist, nicht aber beispielsweise im deutschen Recht, lässt sich hier einwenden, dass zwar die Häufigkeiten von Sprichwörtern in juristischen oder politischen Kontexten in verschiedenen Regionen variiert, prinzipiell aber auch in Ländern des Globalen Nordens eine Rolle spielt (Mieder 1997, 2005). Betrachtet man nicht lediglich Sprichwörter und Redewendungen, sondern auch andere unpersönliche Formen der Kommunikation in politischen Kontexten, so wird deren Verbreitung noch deutlicher. Don Brenneis hat in seinen linguistisch-anthropologischen Arbeiten zu politischer Kommunikation auf Fidschi gezeigt, dass die dominante Art von Konfliktkommunikation sich dadurch auszeichnet, dass sie indirekt ist und politische Botschaften beispielsweise in religiösen Reden versteckt sind (Brenneis 1984). Er spricht dabei, in Abgrenzung zur direkten Aushandlung von Forderungen (dem „straight talk“) von einem impliziten „sweet talk“. Diese Diagnose findet sich auch in den Arbeiten Michelle Rosaldo zu den Ilongot der Philippinen, die konstatiert, dass Indirektheit ein bestimmendes Merkmal von politischer Konversation zwischen Gleichgestellten ist (Rosaldo 1973). Ein weiterer Effekt solcher kommunikativen Umwege ist, dass individuelle Sprecher für die implizit gehaltenen „secondary meanings“ (ebd.) in religiösen Botschaften oder auch in Metaphern, Redewendungen und Sprichwörtern nicht verantwortlich gemacht werden können, da sich erstere nicht ohne Weiteres aus letzteren ableiten lassen.

In der linguistischen Pragmatik spricht man auch von einer „conversational implicature“ (Levinson 1983, 97), bei der das Gemeinte des Sprechers nicht mit dem explizit Gesagtem übereinstimmt. Was implizit gemeint wird, wenn, um ein Beispiel von Ruth Wodak aus dem österreichischem Wahlkampf aufzugreifen, von einer rechtspopulistischen Partei die „Ostküste“ der USA referenziert wird (Wodak 2007, 204–205), lässt sich nicht eindeutig aus der Referenz ableiten. Wie Wodak illustriert, ist den Adressaten und Adressatinnen der Botschaft der latente Antisemitismus von Äußerungen wie „Spindoctor Greenberg“, „Zurufen von der Ostküste“ oder der Betonung von jüdischen Vornamen politischer Gegner jedoch durchaus bewusst; in der politischen Auseinandersetzung werden solche Referenzen zwar verstanden, der Sprecher kann sich jedoch darauf berufen, dass es sich bei den Aussagen vor allem um indexikalische Verweise auf geografische Regionen oder Namen handelt. Implizite Andeutungen, von denen angenommen werden muss, dass ihr Zielpublikum deren Gehalt zu deuten weiß, die jedoch im Nachgang mit Verweis auf ihre explizite Neutralität gerechtfertigt werden, sind kein neues Phänomen rechtspopulistischer Bewegungen, auch wenn entsprechende Fälle in der jüngeren Vergangenheit öffentlich stark diskutiert worden sind. Indirektheit, Andeutungen und „conversational implicature“ sind Bestandteile von Alltagskommunikation und politischen Konversationen, die unter

anderem auch über die Verwendung von Sprichwörtern und Redewendungen zum Einsatz kommen. Auch für das WIPO-Komitee lässt sich eine Dominanz von impliziten Forderungen feststellen; insbesondere direkte Anschuldigungen gegenüber anderen Vertretungen von Nationalstaaten sind überaus selten und entsprechen nicht den diplomatischen Gepflogenheiten. In krassen Fällen kann auf direkte Anschuldigungen und verbale Attacken auch eine Sanktionierung der Sprechenden folgen (Groth 2012, 93), die sich allerdings nicht nach formalen Kriterien richtet, sondern ungeschriebenen kommunikativen Regeln folgt.

Die Informalität von kommunikativen Regeln bezieht sich nicht nur auf den Grad an Direktheit von Anschuldigungen, sondern ebenso auf die Verwendung von Sprichwörtern. Die Studie von Arewa und Dundes macht deutlich, dass die Sprichwortverwendung in politischen Kontexten eine hohe kommunikative Kompetenz erfordert und dass das reine Wissen über Sprichwörter nicht deren Beherrschung bedeutet. Sie zitieren eine Gewährsperson, die zwar einen großen Korpus an Sprichwörtern aufzählen kann, jedoch über deren adäquaten Einsatz in politischer und rechtlicher Kommunikation nicht Bescheid weiß: „I know the proverbs, but I don't know how to apply them.“ (Arewa und Dundes 1964, 70) Charles Briggs spricht sich dafür aus, wenn er die Pragmatik der Sprichwortverwendung zum Thema macht, nicht nur den Text des Sprichwortes zu analysieren, sondern vor allem die Details seiner Verwendung in konkreten Kontexten zu fokussieren. Erst so können die informellen Regeln der Sprichwortverwendung und die pragmatischen und performativen Elemente, um die es auch Arewa und Dundes geht, hinreichend im Sinne eines kommunikationsethnographischen Zugangs erfasst werden (Briggs 1985). Die Betonung von performativen Elementen knüpft an die Performanz-Schule der US-amerikanischen Folkloristik an (vgl. Bendix 1995, 103–128). Diese richtet, aufbauend auf den grundlegenden Aufsatz von Richard Bauman über „Verbal Art as Performance“ (Bauman 1977, vgl. auch Banti und Giannattasio 2004), den Blick auf die kreativen, improvisierten und emergenten Faktoren von verbaler Kommunikation und rückt deren Strukturmerkmale in den Hintergrund. Damit gewinnen auch stilistische Elemente von Äußerungen an Bedeutung, da sie für die wahrgenommene Kompetenz und gelungene Performanz des Sprechers, für deren „Können und Wirksamkeit“ (Baumann 1977, 11, zitiert nach Bendix 1995, 111) indikativ sind. Michael Silverstein argumentiert in diesem Zusammenhang, dass der genaue Inhalt von politischen Äußerungen vielfach weniger bedeutend ist als deren Stil. „The substance of style“ und damit verbunden die Art und Weise, wie politisch kommuniziert wird, tritt demnach vor die jeweilige konkrete Aussage:

The substance of it all, I would contend, is style. The technicians of political communication have their own term that gestures toward it: “message,” as in “being on message” or “being off message” or “sticking to [not “the”] message. (Silverstein 2003, 5)

Eine treffende deutsche Übersetzung zu finden für „message“, von dem Silverstein mit Bezug auf den sprachlichen Stil von US-amerikanischen Präsidenten (von „Abe to W“) schreibt, scheint schwierig. „Auf Linie sein“,¹⁰ wird als eine mögliche Entsprechung geführt, aber eine solche Linie ist in politischen Kontexten meist inhaltlich konturiert und nicht stilistisch. Für Silverstein ist jedoch vor allem der indexikalische Gehalt von Aussagen von Interesse, weniger die Inhaltsebene einer „descriptive language“ (Silverstein 2003, 9): Über den spezifischen Stil der Aussage, der ebenfalls Sprichwörter und Redewendungen beinhalten kann, wird eine Position vermittelt, die nicht en detail expliziert werden muss. Für US-Präsidenten, deren Stil Silverstein untersucht, kann die „cumulative indexical poetry of properly arranged words“ (Silverstein 2003, 10) dazu führen, dass politische Positionen zu bestimmten Themenkomplexen bereits über die Denotationen von Ausdrücken und „einfachen Formen“ vermittelt werden, also keine konkreten Festlegungen und Zugeständnisse gemacht werden müssen, damit das Publikum diese versteht. Auch für das WIPO-Komitee lässt sich dies beobachten: Mitgliedsstaaten, die beispielsweise nicht an einem Fortschreiten der Verhandlungen interessiert sind und lieber den Status Quo des Immaterialgüterrechts beibehalten wollen, können über den Stil ihrer Eröffnungsstatements ihre Position zum Ausdruck bringen. Eine nur generelle Affirmation der Ziele des Komitees, ohne detailliert auf zu leistende Schritte einzugehen, oder Formulierungen wie „we are interested in learning more“ können dabei bereits als Index für eine abwartende oder ablehnende Position verstanden werden. Inhaltlich wird in solchen Statements zwar eine Zustimmung zu den Aufgaben des Komitees geäußert, das Fehlen von konkreten Vorschlägen und der indirekt formulierte Stil werden von erfahrenen Verhandlungsteilnehmerinnen und -teilnehmern jedoch als Ablehnung verstanden (Groth 2012, 75–106). Im Sinne einer „conversational implicature“ und Indirektheit können Sprechende eines Statements sich jeweils darauf berufen, dass ihre Delegation daran interessiert ist, mehr von den anderen Verhandlungsteilnehmerinnen und -nehmern zu lernen; implizit wird durch solche Statements jedoch zum Ausdruck gebracht, dass es damit auch bei einem Austausch von Positionen bleiben soll und keine Zugeständnisse oder Zusagen gemacht werden sollen.

10 <http://contribute.dict.cc/?action=show-history&id=1085769> (29.01.2018).

Pragmatik von Sprichwörtern und Redewendungen in multilateralen Verhandlungen

Der Stil von Statements in multilateralen Verhandlungen wird überdies auch von Sprichwörtern und Redewendungen beeinflusst. Deren zentrale Funktion ist die Verstärkung von Aussagen. In den stark technisierten Verhandlungen mit einem Austausch von überwiegend bereits bekannten Positionen, mit einem wiederkehrenden Repertoire an kommunikativen Strategien und Formeln sind Sprichwörter und Redewendungen damit eine Möglichkeit, aus den üblichen kommunikativen Schemata herauszubrechen. Wiewohl eine Rezeptionsanalyse der Wirkung von Sprichwörtern in diesem Kontext nur schwer möglich ist: in teilnehmender Beobachtung lässt sich zumindest feststellen, dass die Aufmerksamkeit für Statements mit einfachen Formen durchaus höher ist. Der Einsatz von Sprichwörtern und Redewendungen in Einlassungen wie auch generell eine figurative Sprache dienen einer Verstärkung des Gesagten, sie unterstreichen die Dringlichkeit und Wichtigkeit von Argumenten, wenn zum Beispiel der Delegierte aus Zimbabwe während der 13. Sitzung des Komitees „with agony“ das langsame Fortschreiten der Verhandlungen bemerkt, die Verhinderung der Ausbeutung „of our indigenous knowledge“ fordert und mit entsprechend harter Prosodie das Sprichwort „Justice delayed is justice denied“ anführt, um dem Vorschlag der Afrikanischen Gruppe Nachdruck zu verleihen (Feldnotizen, IGC 13, 2008). Deren Verhandlungsposition – die Forderung eines internationalen Abkommens, das rechtlich bindend ist – ist zwar allen Mitgliedern des Komitees bekannt; über den Sprichworteinsatz wird sie in ihrer Dringlichkeit verstärkt und automatisch legitimiert (Louis 2000, 175).

Diese Verstärkung kann zudem auch genutzt werden, um die Rolle einer Delegation oder Organisation zu betonen. So wird über Sprichwörter zum Beispiel die Notwendigkeit der Einbindung lokaler Organisationen zum Ausdruck gebracht. Während der 13. Sitzung des Komitees (2008) nutzte die panafrikanische NGO CONGAF das Sprichwort „Only he who lives by the river knows how deep the river is“ (Feldnotizen, IGC 13, 2008), um zu argumentieren, dass die lokale Expertise über traditionelles kulturelles Wissen und traditionelle kulturelle Ausdrucksformen unverzichtbar sei für ein Verständnis der Situation. Mithilfe des Sprichwortes und der ihm inhärenten Referenz auf volkstümliche Weisheit und Naturerfahrung wird dem Sprecher Autorität und Legitimität verliehen. Eine direktere Argumentation über spezifische Kompetenzen und Wissensbestände des Sprechers, der spezifischen NGOs sowie indigener Gemeinschaften insgesamt wäre indes schwierig, da in diesem Kontext fast ausschließlich Expertinnen und Experten mit diplomatischer und technischer Ausbildung zusammenkommen.

Der indirekte Verweis auf einen Expertenstatus unter Zuhilfenahme eines Sprichwortes allerdings erleichtert die Betonung der eigenen Kompetenz und die Notwendigkeit der Teilnahme. Formell ist diese durch den Beobachterstatus indigener Gemeinschaften im Komitee zwar abgesichert, die Betonung besonderer Einsicht in die Verhandlungsmaterie fordert jedoch zusätzlich zur Konsultation auf. Für indigene Gemeinschaften ist die Frage der Beteiligung besonders wichtig. Die reine Beobachtung der Verhandlungen wird nicht als ausreichend betrachtet, da sie sich als zentrale Stakeholder des Prozesses betrachten und Mitspracherechte einfordern. Nach den Verfahrensregeln der WIPO als Organisation der Vereinten Nationen haben allerdings nur Mitgliedsstaaten ein explizites Mitsprache- und Stimmrecht, sodass indigenen Gemeinschaften vor allem die Einflussnahme auf Staatenvertretungen über Überzeugungen bleibt. Diese können im Rahmen des Komitees auch erfolgreich sein, da eine Abwesenheit wesentlicher Akteure in der Frage des rechtlichen Schutzes traditionellen Wissens die Legitimität des Komitees untergraben würde. Eine solche Überzeugungsarbeit wird unter anderem über den Einsatz von Sprichwörtern vorgenommen, wie das Statement einer indigenen Gemeinschaft bei der 30. Sitzung des Komitees illustriert: „There is a saying that if you’re not invited to the table, chances are you are on the menu. In the case of the WIPO-IGC meetings, indigenous peoples are invited to the table but are no longer accepting the invitation.“¹¹

Die hierdurch implizierte Androhung des Verlassens des Verhandlungstisches wird in der Regel situativ über das Einräumen längerer Redezeit oder über die prinzipielle Äußerung von Unterstützung der Anliegen indigener Gemeinschaften durch Staatenvertretungen kompensiert. Strukturell ändert dies jedoch nichts an den beschränkten Rechten dieser Akteure in den Verhandlungen. An dieser Stelle kommt auch die „conversational implicature“ in einer Form der Indirektheit von Sprichwörtern zum Ausdruck, die mit Michael Silverstein als „diplomatic non-indexicality“ beschrieben werden kann (Silverstein 1976): Die Vertreterin der indigenen Gemeinschaft kann sich nach ihrer Aussage darauf berufen, dass sie nicht wörtlich gesagt hat, den Verhandlungstisch verlassen zu wollen. In geminderter Form kommen solche Andeutungen in Form von Redewendungen relativ häufig vor, was der spezifischen Verhandlungssituation des WIPO-Komitees geschuldet ist. Ein Abbruch der Verhandlungen ist weder für Industrienationen noch für Entwicklungsländer oder indigene Gemeinschaften wünschenswert, da durch das Komitee eine Plattform zur Verständigung besteht, Verhandlungen über traditionelles Wissen aus anderen Gremien, beispielsweise im Rahmen der WTO, herausgehalten werden und das Komitee positive Neben-

¹¹ http://www.wipo.int/edocs/mdocs/tk/en/wipo_grtkf_ic_30/wipo_grtkf_ic_30_presentation_mead.pdf (29.01.2018).

effekte im Sinne der Entwicklungszusammenarbeit hat. Andeutungen des Verhandlungsabbruches werden entsprechend in den meisten Fällen nur sehr indirekt und häufig auch über Sprichwörter und Redewendungen zum Ausdruck gebracht. So sprach der nigerianische Delegierte davon, dass „sometimes trains are going in different directions, one to the north, one to the south“, und der Delegierte aus Zimbabwe deutete das Scheitern der Verhandlungen über die Wendung „having realized that the mother can not take care of its child“ an (Feldnotizen, WIPO IGC 13, 2008).

Bei solchen kommunikativen Strategien wird der pragmatische Gehalt der Aussage – das Andeuten eines Verhandlungsabbruchs oder des Scheiterns der Verhandlungen – implizit gehalten und kann im Zweifelsfall mit Verweis auf den semantico-referentiellen Gehalt der Aussage geleugnet werden. Gesagt wurde schließlich nicht, dass ein Abbruch gefordert wird. Die Vielseitigkeit und Ambiguität von Sprichwörtern (Orwenjo 2009, 145) und Redewendungen ist ein Grund dafür, dass sie sich für solche pragmatischen Strategien gut eignen. Diese betreffen nicht nur den Verhandlungsabbruch, sondern können auch zur unverbindlichen Zusage von Konzessionen oder zum Ausdruck der Verhandlungsbereitschaft („roll up sleeves and do the hard work“, Delegation der USA, Feldnotizen IGC 14) genutzt werden. Sprichwörter und Redewendungen werden im Komitee entsprechend auch mit positiver Wendung und zur Stärkung von „shared values“ (Domínguez Barajas 2010, 17) genutzt („a glimpse of light at the end of the tunnel“, Delegation Pakistans, IGC 14). Die Legitimierung der Sprecherposition über Sprichwörter und Redewendungen ist dabei in vielen Fällen mit einer Lokalisierung verbunden, die Wolfgang Mieder auch als Einführungsformel von Sprichwörtern beschreibt (ebd.). Mieder illustriert, wie Auslandskorrespondenten über Einleitungen, wie „ein spanisches Sprichwort besagt“ oder „ein russisches Sprichwort lautet“, eine „volkstümlich-sprichwörtliche“ und damit „angeblich wahrheitsgetreu[e]“ (ebd.) Rahmung ihrer Berichte erzeugen wollen. Im Gegensatz dazu dienen Marker wie „in Venezuela we have a saying“ oder „the African proverb“ im Rahmen des WIPO-Komitees als regionale Kontextualisierung und Positionierung. Über die Selbststereotypisierung mittels eines Sprichwortes oder einer Redewendung wird dem Sprecher damit eine spezifische kulturelle Autorität in einem Setting verliehen, in dem eine hohe Sensibilität für Identitätsfunktionen von Sprichwörtern und Redewendungen wie auch von „folklore“ insgesamt herrscht.

Sprichwörter und Redewendungen dienen zudem auch der Legitimation von Verhandlungspositionen. Eine der zentralen Fragen des WIPO-Komitees ist die nach dem Wert traditionellen Wissens. Generell stimmen die meisten Mitgliedsstaaten zumindest prinzipiell zu, dass ein rechtlicher Schutz sinnvoll ist, schließlich ist das Komitee aufgrund dieser Tatsache eingesetzt worden. Im

Rahmen der Verhandlungen selbst kann die Verstärkung des Argumentes, dass der Schutz traditionellen Wissens wichtig und dringend ist, dazu genutzt werden, kommunikativ Druck auf Verhandlungsteilnehmerinnen und -teilnehmer auszuüben. Während des Panel of Indigenous and Local Communities im Rahmen der neunten Sitzung des Komitees (2006) nutzte die Delegierte einer indigenen Gemeinschaft das Sprichwort: „When an elder dies, a library is depleted“¹², um den Wert traditionellen Wissens zu plausibilisieren und damit eine Perspektive zu legitimieren, die einen schnellen rechtlichen Schutz einfordert (vgl. Groth 2010 zu unterschiedlichen Perspektiven auf traditionelles Wissen). Über den Wechsel von einem Referenzrahmen, der detaillierte Forderungen und Ansprüche an Delegationen stellt, hin zu einem Referenzrahmen, der die universale Gültigkeit der Aussage über die Autorität eines Sprichwortes postuliert, wird so eine Affirmation der Verhandlungsziele erzwungen: dieser normativ aufgeladenen sprichwörtlichen Aussage müssten eigentlich alle Akteurinnen und Akteure im Komitee zustimmen, da sie deren grundsätzlichem Ziel entspricht und ansonsten weitere Verhandlungen keinen Sinn machen würden. Anders als konkrete Forderungen, wie zum Beispiel die Zusicherung von Rechten für indigene Gemeinschaften, kann diese entsprechend nicht abgelehnt werden; der Sprichwortgebrauch erzwingt damit die Affirmation, die im Anschluss als Grundlage für weitere Forderungen und konkrete Zugeständnisse genutzt werden kann.

Jedoch können Sprichworte auch zur generellen Affirmation der Verhandlungen und zur Betonung der gemeinsamen Aufgabe genutzt werden, um konkrete Zugeständnisse zu vermeiden und die Diskussionen des Komitees auf oberflächlicher Ebene zu halten und in die Länge zu ziehen. Dies ist eine häufige Strategie im WIPO-Komitee (Groth 2012, 107–134), die sich zum Teil auch des Charakters von Sprichwörtern in politischen Kontexten als Anspielungsformel (Röhrich und Mieder 1977, 108) bedient, mit der keine Positionen expliziert werden müssen. So machte die bulgarische Delegation gleich in der ersten Sitzung (2001) des Komitees folgendes Statement: „Politicians are people who would fight to build a bridge even if there is no river upon which to build it. In the present case, there is indeed a river in the field of genetic resources, traditional knowledge and folklore.“¹³

Als damals prospektives Mitglied der Europäischen Union machte Bulgarien mit diesem Sprichwort zwar eine generelle Affirmation der Mission des Komitees deutlich; diese bleibt aber vage und indirekt und verweist nicht auf konkrete Schritte, Bereitschaft für Zugeständnisse oder ähnliches. Das Sprichwort aktiviert damit einen Referenzrahmen, in dem ideelle Zustimmung gegeben wird, ohne

12 http://www.wipo.int/meetings/en/doc_details.jsp?doc_id=131339 (29.01.2018).

13 WIPO/GRTKF/IC/1/.

dass verbindliche Aussagen gemacht werden müssen (Groth 2012, 107–134). Pragmatisch wird über das Sprichwort zwar das Bild eines kooperativen Komitees erzeugt; gleichsam wird damit jedoch auch der Zwang gemildert, konkrete Schritte der Kooperation zu vollziehen.

Das WIPO-Komitee besteht aus unterschiedlichen Bühnen, in denen es unterschiedliche Normen der Interaktion und Interpretation gibt und sich entsprechend der Einsatz von Sprichwörtern und Redewendungen anders gestaltet.¹⁴ Neben dem Plenum als Hauptversammlungsort, in dem Statements protokolliert werden (und inzwischen auch teilweise per Livestream im Internet abrufbar sind), gibt es noch eine Reihe weiterer Bühnen. So treffen sich die einzelnen Regionalgruppen, also zum Beispiel die Gruppe der Industrienationen (Group B), die Europäischen Staaten oder die Afrikanische Gruppe zu internen Konsultationen, in denen offener und direkter kommuniziert wird. Der Zugang zu diesen Treffen ist reglementiert, sodass die Gefahr, dass hier besprochene Strategien oder Äußerungen an die Öffentlichkeit gelangen, gering ist. In einem Treffen der Group B kamen beispielsweise Redewendungen wie „to kick the can further down the road“ zum Einsatz, die die Strategie des Hinauszögerns andeuten – die leere Dose wird in einem repetitiven Muster die Straße entlanggetreten, ohne dass etwas passiert. Die Informalität des Verhaltens und die idiomatische Sprechweise, die in diesem Setting benutzt wird, illustriert ein Bewusstsein für die Effektivität für solche umgangssprachlichen Äußerungen zum Zwecke der Stiftung und Verstärkung eines Zusammengehörigkeitsgefühls.¹⁵ Auch hier sind jedoch zwei Faktoren zu beachten: in den Regionalgruppentreffen steht keine Übersetzung zur Verfügung, sodass auch Nichtmuttersprachlerinnen und -sprachler sich auf Englisch verständigen müssen. Die Kenntnis solcher Redewendungen kann daher nicht vorausgesetzt werden. Die Verständigung über deren Inhalt und vor allem über deren pragmatischen Gehalt – das Anzeigen der Strategie – ist nicht automatisch gegeben. Zum anderen ist eine zu hohe Offenheit und Direktheit von Äußerungen auch in den internen Konsultationen mit Risiken verbunden, sodass Formulierungen wie „to break some china“ (Groth 2012, 136) zwar zum Einsatz kommen, um eine konfrontative Strategie zu illustrieren. Die

14 Sicherlich beeinflusst auch die thematische Spezifik des Komitees und die Zusammensetzung der Akteure die Art der Kommunikation. Verhandlungen über traditionelles Wissen, bei denen viele indigene Gruppen und viele NGO-Vertreter zugegen sind oder Verhandlungen zu Menschenrechten stellen einen anderen kommunikativen Kontext dar als beispielsweise Verhandlungen, bei denen es vor allem um finanzielle Indikatoren geht.

15 Judith Irvine weist aus linguistisch-anthropologischer Perspektive darauf hin, dass Entscheidungen meist in solchen informellen Settings getroffen werden, da formelle Ereignisse vor allem die politische Ideologie und die legitime soziale Ordnung widerspiegeln sollen, aber nicht als Prozesse der Entscheidungsfindung angelegt sind (Irvine 1979).

„diplomatic non-indexicality“ kann dennoch beibehalten werden: Pragmatisch ist bei den beiden Beispielen zwar klar, dass ein Hinauszögern und die Konfrontation gemeint sind. Für den Fall, dass solche Äußerungen öffentlich werden, können Delegationen jedoch deren pragmatischen Gehalt leugnen und sich auf den reinen semantischen Inhalt zurückziehen.

Ein wesentlicher Punkt multilateraler Verhandlungen ist es, dass es hierbei nicht ausschließlich um ein Verständigungshandeln (Müller 2007) geht, bei dem es sich zuvorderst um die „information structure“ (Silverstein 2003, 7) sprachlicher Aussagen dreht. Die Grundpositionen von Mitgliedsländern können relativ schnell erörtert werden, sodass ein Großteil der Verhandlungen im sogenannten „arguing“ und „bargaining“ besteht (Müller 2007, vgl. auch Deitelhoff 2006). Sachargumente kommen im Sinne eines Überzeugungshandelns und Verhandlungsangebote im Sinne eines Tauschhandelns zum Einsatz. Redewendungen und Sprichwörter dienen als Verstärkung in diesem Spiel, indem sie Argumente unterstreichen und als Teil von kommunikativen Strategien die Verhandlungspositionen der Mitgliedsstaaten des Komitees verbessern. Dabei lässt sich ein höheres Vorkommen von Sprichwörtern in den öffentlichen Verhandlungen im Vergleich zu den internen Konsultationen feststellen. Wie oben gezeigt, werden in letzterem Setting zwar auch Redewendungen und Sprichwörter eingesetzt, um den Zusammenhalt zu kräftigen und bestimmte Strategien zu plausibilisieren und zu veranschaulichen. Die automatische Legitimation und Autorität, die mit dem Gebrauch von Sprichwörtern einhergehen kann, ist aber vor allem der Aushandlung unterschiedlicher Positionen dienlich und weniger dem reinen Verständigungshandeln. In öffentlichen Settings wie den Hauptverhandlungen, an denen NGOs und indigene Gemeinschaften teilnehmen und die protokolliert werden, ist überdies der indirekte Charakter und die diplomatische Non-Indexikalität von Sprichwörtern und Redewendungen besonders hilfreich, um zu direkte und über die Dokumentation der Verhandlungen nachvollziehbare Aussagen zu vermeiden.

Ein weiterer zu berücksichtigender Aspekt ist der zeitlicher Verlauf der Verhandlungen, in dem sich das institutionelle Setting beispielsweise weg von einem Verständigungshandeln hin zu einem „bargaining“ (Deitelhoff 2006, 223–237) ändern kann. Hier sind mehrere Aspekte zu berücksichtigen. Zum einen dauern die Sitzungen des Komitees in fast allen Fällen nur eine Woche. Folglich entsteht ab dem dritten Tag für Delegationen ein Zeitdruck, Ergebnisse zu produzieren, mögen diese auch minimal sein. So verlangen nationale Regierungen von ihren Delegierten, dass sie über Fortschritte in den Verhandlungen im Sinne der jeweiligen Position berichten und auch die Generalversammlung der WIPO fordert einen Nachweis, dass die Arbeit des Komitees voranschreitet, bevor sie sein Mandat verlängert. In solchen Situationen nutzen üblicherweise Delegationen,

die an einem Fortschreiten der Verhandlungen interessiert sind, eine sehr figurative Sprache, um Zeitdruck und ihre Forderungen deutlich zu machen. So klagte der Vertreter der Afrikanischen Regionalgruppe während der 14. Sitzung des Komitees: „all we do is talk, talk, talk“, der Delegierte aus Peru beschrieb die Sitzung als „the same chit-chatting as always“, der ägyptische Delegierte verglich das Komitee mit einem „talkshop“, der Delegierte Südafrikas argumentierte, dass es vor allem um ein „talking for the sake of talking“ gehe, und der Vertreter aus Angola nutzte die Wendung eines „aircraft with no destination“, um das Komitee zu beschreiben (Feldnotizen IGC 14). Neben dem situativen Zeitdruck im Verlauf einer Verhandlungswoche ist zum anderen auch der generelle Status der Verhandlungen wichtig. Sind diese beispielsweise so weit fortgeschritten, dass allen Beteiligten die grundlegenden Positionen und die Bereitschaft zu Zugeständnissen der anderen Delegationen bekannt sind, dann können Sprichwörter und Redewendungen als Kontrast zu einer direkten Kommunikation genutzt werden, um Druck aufzubauen und die Forderung nach Fortschritten zu bekräftigen. Dabei kommt es zum Beispiel zu Erzählungen, dass einem Delegierten die Haare im Verlauf der langen Verhandlungen ausgefallen seien (Delegation Ägypten, IGC 13) oder dass „one step forward, ten steps back“ gemacht würden (Delegationen Ägypten und Burundi, IGC 14) und man „on the spot“ marschiere (Delegation Burundi, IGC 14). Es können über die Verwendung von Redewendungen jedoch auch Verhandlungen entschleunigt werden, wenn beispielsweise der Sitzungsvorsitzende mahnt, nicht „the horse behind the cart“ zu spannen (Feldnotizen, IGC 26, 2014).

Eine zusätzliche pragmatische Dimension der Verwendung von Sprichwörtern und Redewendungen bezieht sich auf das Ausweichen von Fragen. Auch hier kommt der Aspekt der Indirektheit zum Tragen. Will eine Delegation eine Nachfrage, zum Beispiel über ein detailliertes Vorgehen, die genaue Finanzierung von Maßnahmen oder die spezifischen rechtlichen Voraussetzungen umgehen, so ist ein schlichtes Ablehnen einer Antwort ein schlechtes Mittel. Damit bestünde die Gefahr, dass nicht nur die Details, sondern ganze Forderungen diskreditiert werden. Während der 14. Sitzung der Komitees gab es eine entsprechende Situation, in der der Sitzungspräsident den Delegierten Senegals um genaue Details eines Vorschlags bat, um diesen besser diskutieren zu können. Der Delegierte konterte daraufhin mit dem Sprichwort: „It is very difficult to go to heaven if you are not dead yet“, und verwies darauf, dass die Detailprobleme „sehr einfach im Prozess“ gelöst werden können. Die Ablehnung einer genauen Antwort konnte in dieser Situation nicht als Unfähigkeit oder Unwilligkeit dargestellt werden, sondern wurde über ein Sprichwort gerechtfertigt, das die Antwort in die Zukunft verlagert, ohne Details zu explizieren. Ein weiteres Beispiel für ein solches Ausweichen kam in dieser Sitzung von der indischen Delegation, die auf eine ähn-

liche Frage mit: „Opening this issue is like opening a can of worms“, antwortete. Auf pragmatischer Ebene ist dabei klar, dass man über die Details des Themas nicht sprechen möchte. Über die Verwendung einer Redewendung wird jedoch vermieden, die genauen Gründe hierfür explizieren zu müssen.

Fazit

In multilateralen Verhandlungen dienen Sprichwörter und Redewendungen zuvorderst der kommunikativen Verstärkung von Aussagen, die in Sprechgemeinschaften mit dynamischen Normen der Interpretation und Interaktion gemacht werden. In solchen diplomatischen Settings sind Vagheit und Ambiguität von kommunikativen Aussagen charakteristische Elemente; die Mehrdeutigkeit und Indirektheit von Sprichwörtern und Redewendungen ermöglicht es, dass diese ein Teil kommunikativer Strategien in diesen Kontexten werden. Ihre Verwendung kann dazu dienen, die Positionen von staatlichen Delegationen, indigenen Gemeinschaften und NGOs zu legitimieren und zu verstärken, entweder über den Verweis auf universelle oder auf lokale Weisheiten, die in Sprichwörtern und Redewendungen zum Ausdruck kommen. Als Anspielungsformeln (Röhrich und Mieder 1977, 108) eignen sie sich zur impliziten Kommunikation, bei der keine direkten Anschuldigungen oder Forderungen erhoben werden und die für viele politische Kontexte typisch sind. Sie helfen dabei, politische Positionen und Strategien anzuzeigen, ohne diese genau und verbindlich zu explizieren, und können genutzt werden, um Zugeständnisse zu vermeiden. Über die Indirektheit von Sprichwörtern kann zudem vermieden werden, direkt auf Fragen zu antworten oder detaillierte Pläne liefern zu müssen. Die Verwendung von Sprichwörtern und Redewendungen ist dabei abhängig vom institutionellem Setting und vom genauen Zeitpunkt, zu dem sie zum Einsatz kommen können. Die Volkstümlichkeit und Familiarität, die über Sprichwörter und Redewendungen vermittelt werden kann, ist in Verhandlungen ebenso hilfreich wie die automatische Legitimierung von Aussagen über die Referenz auf Vergangenes, die mit Ansprüchen auf Universalität oder Lokalität einhergeht.

Als Teil kommunikativer Strategien können mithilfe von Sprichwörtern und Redewendungen Positionen verstärkt oder angezweifelt werden, Strategien können angedeutet oder abgestritten werden und Situationen können aufgelockert oder verschärft werden. Eine indirekte Art der Kommunikation wie auch eine diplomatische Non-Indexikalität, bei der der pragmatische Gehalt von Aussagen abgestritten werden kann, wird durch deren Verwendung erleichtert. Sprichwörter und Redewendungen dienen damit der Plausibilisierung, Legitimierung, Universalisierung und Lokalisierung von Aussagen in multilateralen

Verhandlungen. Über Sprichwörter und Redewendungen kann punktueller Druck ausgeübt oder dem Druck ausgewichen werden. Beachtet werden muss allerdings, dass es sich bei ihnen nur um Bestandteile kommunikativer Strategien handelt, deren Auswirkungen auf Verhandlungen relativ gering bleiben. Nur aufgrund der Sprichwortverwendung werden Industrienationen beispielsweise nicht ihre Position vis-à-vis des Schutzes traditionellen Wissens ändern oder signifikante Zugeständnisse machen. In spezifischen Verhandlungssettings kann ihr Einsatz jedoch dazu führen, dass graduelle Verschiebungen und Fortschritte erreicht werden. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn Delegationen minimale Zugeständnisse machen, um angespannte kommunikative Situationen, in denen ein Scheitern der Verhandlungen möglich ist, zu vermeiden. Die Öffentlichkeitswirkung von Äußerungen spielt bei der damit verbundenen Beeinflussung kommunikativer Situationen eine große Rolle, da Größe und Zusammensetzung des Publikums die potentiellen Auswirkungen von Aussagen beeinflussen.

Zwei Themenbereiche erscheinen im Sinne eines Ausblicks auf weitere Forschungen besonders erwähnenswert. Der erste betrifft die Verknüpfungen zwischen Arbeiten über das parömiologische Minimum (Haas 2008), eine „cultural literacy“ (Mieder 1992) und über kommunikative Kompetenz (Hymes 1971, Briggs 1988). Für das WIPO-Komitee als Sprechgemeinschaft mit Akteurinnen und Akteuren aus unterschiedlichen linguistischen und professionellen Kontexten und zum Teil unsicheren Normen der Interpretation und Interaktion (Hymes 1986) ist unklar, welcher Grad an Sprichwortfamiliarität angenommen werden kann. Inwieweit die unterschiedlichen Akteursgruppen des WIPO-Komitees im Speziellen und in multilateralen Verhandlungen im Allgemeinen über die kommunikative Kompetenz sowohl zum Einsatz wie auch zum Verständnis von Sprichwörtern und Redewendungen verfügen, bedarf der genaueren Untersuchung. Erschwert wird ein solches Unterfangen dadurch, dass der Zugang zu den für diese Frage wichtigen informellen Settings meist reglementiert und für Forschende schwierig ist. Diese werden häufig nicht dokumentiert und zudem werden Sprichwörter und Redewendungen oftmals aus der Sitzungsdokumentation getilgt, weil sie als unwichtig erachtet werden. Es bleibt die durch Befragungen ergänzte teilnehmende Beobachtung an multilateralen Verhandlungen, bei der Sprichwörter und Redewendungen als Teil linguistischer Register verschiedener diplomatischer Settings analysiert werden können.

Ein zweiter Themenbereich betrifft Fragen der Übersetzung. Die Rezeption von Sprichwörtern und Redewendungen ist in mehrsprachigen Kontexten wie in multilateralen Verhandlungen durch Übersetzungs- und Übertragungsfehler kompliziert. Deren Geläufigkeit und damit auch ein parömiologisches Minimum kann für die Übersetzerinnen und Übersetzer – in der WIPO sind Simultanübersetzungen auf Englisch, Spanisch, Französisch, Russisch, Chinesisch und Ara-

bisch verfügbar – ebenso wenig vorausgesetzt werden wie für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer an den Verhandlungen, sodass der Punkt einiger Sprichwörter oder Redewendungen sich teilweise in der Übersetzung verliert. Ein Beispiel hierfür ist eine Einlassung des Delegierten aus Venezuela, der mit dem Ausspruch „in Venezuela we have the question: ‚What color is the green horse?‘“ darauf verwies, dass eine ausführlich diskutierte Frage im Komitee eine offensichtliche Antwort hätte. In der nicht-übersetzten spanischen Variante der Redewendung, wie er in persönlicher Kommunikation erläuterte, sprach er vom „weißen Pferd“ Simón Bolívars und gebrauchte damit die venezolanische Variante der häufiger vorkommenden Frage nach der Farbe des weißen Pferdes Napoleons. Der Punkt, den er damit machen wollte, ist jedoch nur bei Delegierten angekommen, die auch seiner spanischen Originalfassung folgten und nicht einer der Übersetzungen, die über kleine Kopfhörer übertragen werden. Anschlussforschungen, die sowohl die Perspektive von Übersetzerinnen und Übersetzer wie auch die Reflexivität von Delegierten über die Übersetzungsthematik und rhetorische Figuren generell in den Blick nehmen, erscheinen hier ratsam und versprechen weitere Einblicke in die Pragmatik von Sprichwörtern und Redewendungen.

Literatur

- Abrahams, Roger D./Babcock, Barbara A.: The Literary Use of Proverbs. In: *Wise Words. Essays on the Proverb*. Hg. Wolfgang Mieder. New York 1994, 415–437.
- Arewa, E. Ojo/Dundes, Alan: Proverbs and the Ethnography of Speaking Folklore. In: *American Anthropologist* 66,6 (1964) 70–85.
- Atkinson, Jane Monnig: “Wrapped Words”: Poetry and Politics among the Wana of Central Sulawesi, Indonesia. In: *Dangerous Words. Language and Politics in the Pacific*. Hg. Donald L. Brenneis/Fred R. Myers. New York 1984, 33–68.
- Banti, Giorgio/Giannattasio, Francesco: Poetry. In: *A Companion to Linguistic Anthropology*. Hg. Alessandro Duranti. Malden 2004, 290–320.
- Bauman, Richard: Verbal Art as Performance. In: *American Anthropologist* 77,2 (1975) 290–311.
- Bendix, Regina: *Amerikanische Folkloristik. Eine Einführung*. Berlin 1995.
- Brenneis, Donald L.: Straight Talk and Sweet Talk: Political Discourse in an Occasionally Egalitarian Community. In: *Dangerous Words, Language and Politics in the Pacific*. Hg. Donald L. Brenneis/Fred R. Myers. New York 1984, 69–84.
- Brenneis, Donald L.: Language and Disputing. In: *Annual Review of Anthropology* 17 (1988) 221–237.
- Briggs, Charles: *Competence in Performance: The Creativity of Tradition in Mexicano Verbal Art*. Philadelphia 1988.
- Briggs, Charles: The Pragmatics of Proverb Performances in New Mexican Spanish. In: *American Anthropologist* 87,4 (1985) 793–810.

- Chapman, Audrey R.: The Human Rights Implications of Intellectual Property Protection. In: *Journal of International Economic Law* 5,4 (2002) 861–882.
- De Graaf, Martin: Catching Fish Or Liberating Man: Social Development In Zimbabwe. In: *Journal of Social Development in Africa* 1 (1986) 7–26.
- Deitelhoff, Nicole: Überzeugung in der Politik. Grundzüge einer Diskurstheorie internationalen Regierens. Frankfurt a. M. 2006.
- Domínguez Barajas, Elias: The Function of Proverbs in Discourse: The Case of a Mexican Transnational Social Network. New York 2010.
- Drahos, Peter/Braithwaite, John: Information Feudalism: Who Controls the Knowledge Economy? London 2002.
- Geismar, Haidy: Treasured Possessions. Indigenous Interventions into Cultural and Intellectual Property. Durham 2013.
- Groth, Stefan: Perspektiven der Differenzierung: Multiple Ausdeutungen von traditionellem Wissen indigener Gemeinschaften in WIPO-Verhandlungen. In: *Die Konstituierung von Cultural Property: Forschungsperspektiven*. Hg. Regina F. Bendix/Kilian Bizer/Stefan Groth. Göttingen 2010, 177–95.
- Groth, Stefan: Negotiating Tradition. The Pragmatics of International Deliberations on Cultural Property. Göttingen 2012.
- Haas, Heather A.: Proverb Familiarity in the United States: Cross-Regional Comparisons of the Paremiological Minimum. In: *The Journal of American Folklore* 121,481 (2008) 319–347.
- Hayden, Cory: From Market to Market: Bioprospecting's Idiom of Inclusion. In: *American Ethnologist* 30,3 (2003) 359–371.
- Hymes, Dell: Foundations of Sociolinguistics: An Ethnographic Approach. Philadelphia 1986.
- Hymes, Dell: On Communicative Competence. Philadelphia 1971.
- Irvine, Judith: Formality and Informality in Communicative Events. In: *American Anthropologist* 81,4 (1979) 773–790.
- Jolles, André: Einfache Formen. Legende, Sage, Mythe, Rätsel, Spruch, Kasus, Memorabile, Märchen, Witz. Halle 1930.
- Levinson, Stephen C.: Pragmatics. Oxford 1983.
- Louis, Cameron: Proverbs and the Politics of Language. In: *Proverbium* 17 (2000), 173–194.
- Lüthi, Max: Das Sprichwort in der Zeitung. In: *Proverbium* 15 (1970) 495–497.
- McKenna, Kevin J.: Propaganda and the Proverb: „Big Fish eat little fish“ in Pravda Political Cartoons. In: *Proverbium* 17 (2000) 217–242.
- Mertz, Elizabeth: The Language of Law School: Learning to “Think Like a Lawyer.” Oxford 2007.
- Mieder, Wolfgang: Das Sprichwort und die politische Sprache. In: *Sprachspiegel* 30,2 (1974) 36–42.
- Mieder, Wolfgang: Paremiological Minimum and Cultural Literacy. In: *Creativity and Tradition in Folklore: New Directions*. Hg. Simon J. Bronner. Logan 1992, 185–203.
- Mieder, Wolfgang: Proverbs Are the Best Policy: Folk Wisdom and American Politics. Logan 2005.
- Mieder, Wolfgang: The Politics of Proverbs. From Traditional Wisdom to Proverbial Stereotypes. Madison 1997.
- Müller, Harald: Internationale Verhandlungen, Argumente und Verständigungshandeln. Verteidigung, Befunde, Warnung. In: *Anarchie der kommunikativen Freiheit*. Jürgen Habermas und die Theorie der internationalen Politik. Hg. Peter Niesen/Benjamin Herborth. Frankfurt a. M. 2007, 199–223.
- Ochieng Orwenjo, Daniel: Political grandstanding and the use of proverbs in African political discourse. In: *Discourse & Society* 20,1 (2009) 123–146.

- Rosaldo, Michelle Z. I Have Nothing to Hide: The Language of Ilongot Oratory. In: *Language in Society* 2 (1973) 193–223.
- Röhrich, Lutz/Mieder, Wolfgang: *Sprichwort*. Stuttgart 1977.
- Silverstein, Michael: Shifters, Linguistic Categories, and Cultural Description. In: *Meaning in Anthropology*. Hg. Keith H. Basso/Henry A. Selby. Santa Fe 1976, 11–55.
- Silverstein, Michael: *Talking Politics: The Substance of Style from Abe to “W”*. Chicago 2003.
- Wodak, Ruth: *Pragmatics and Critical Discourse Analysis. A Cross-Disciplinary Inquiry*. In: *Pragmatics & Cognition* 15,1 (2007) 203–225.
- Yankah, Kwesi: *Proverb*. In: *Journal of Linguistic Anthropology* 9,1/2 (1999) 205–207.
- Yankah, Kwesi: *Speaking for the Chief. Okyeame and the Politics of Akan Royal Oratory*. Bloomington 1995.