مرحبـــــــــــا
يا صبايا يا شباب

6.

هالكين سمانا والله

Transkribieren Sie den Dialog

https://youtu.be/CWF0S9_8wuY?si=vk0M63kx-XcyVJow

بألمانيا

أم نبيل _____

جورج _____

أم نبيل _____

جورج _____

أم نبيل _____

_____

جورج ايه معلوم وهي الكبريت ، تفضلي ، غيره ، ؟

أم نبيل _____

جورج والله هالكيتّي بهالمصاريف وكله

أم نبيل _____

جورج _____

أم نبيل منشان

كل يوم بيطلعولنا بدفتر جديد . والله هالكين سمانا .

جورج بس مو انتي اللي اخترتي لون هالمدرسة؟

_____

أم نبيل _____

Vokabeln und Ausdrücke

fāt – yfūt fūt / fūti / fūtu	فات . بيفوت فوت / فوتي / فوتوا	eintreten Tritt ein! / Tretet ein!
kəbrīt	كبريت	Streichhölzer; Schwefel
maʿlūm	معلوم	na klar! (wörtlich: bekannt)

© Text aus: M. Baize-Varin, *Marḥaba yā ṣabāya, yā ṣabāb! Manuel d'arabe du Proche-Orient. Parler de Damas,* Villeurbanne 2020.
Bearbeitung: F. Weigelt, Seminar für Arabistik und Islamwissenschaft, Friedrich-Schiller-Universität Jena, 2025.

salāmtak / salāmtek	سلامتك	(allgemeiner guter Wunsch)
kaffa – bikaffi (II. Stamm)	كفّى ـ بيكفي	reichen, genug sein
halak – byəhlek hālek / hālke / halkīn hālkīn samāna	هلك ـ بيهلك هالك هالكين سمانا	umbringen (Part. akt.) Sie machen uns fertig. (wörtlich: Sie bringen unseren Himmel um.)
maṣārīf	مصاريف	Kosten, Ausgaben
maṣāri	مصاري	Geld (gleiches Wort wie oben, ف ist ausgefallen)
məňšān šū	منشان شو	wofür
kəllo kəllo bəddo maṣāri xōd kəllo kəllo tamān qaddēš kəllo?	كلو	jeder / alles Jeder will Geld. Nimm alles. Alles gut. Was kostet das alles zusammen?
ṭəleʿ kəll yōm byəṭlaʿū-lna b-daftar ᵊždīd	طلع ـ بيطلع	aufsteigen; hinausgehen; herauskommen; sich ergeben; u.a. Jeden Tag kommen sie uns mit einem neuen Heft.
daftar pl. dafāter	دفتر	Heft
bass əl-ḥamdəlḷāh	بس الحمد لله	hier: Aber das macht nichts.
ᵊxtār – byəxtār	اختار	aussuchen
əl-ḥaqq maʿak	الحق معك	Du hast Recht.

Gesprächstechnik: *musāyara*

Ein wichtiger Grundsatz in einem arabischen Gespräch ist es oft, Konfrontation zu meiden und verschiedene Meinungen nicht zu hart gegenüberstehen zu lassen. Das kann sich z.B. darin ausdrücken, dass Kritik nur indirekt geäußert wird. Eine häufige Technik ist das „Mitgehen“ mit der Meinung des anderen (*musāyara*), anstatt auf der eigenen Meinung zu beharren. Das heißt nicht, dass nicht auch vehement eine bestimmte Ansicht vertreten werden kann, wenn es nötig ist, aber oft erlebt man ein Einlenken und Abweichen von der ursprünglichen Meinung. Dies ist eine Konvention und soll eine konfrontative Gesprächsatmosphäre verhindern. Im Dialog ist dies in den letzten Zeilen zu sehen, wo Umm Nabīl scheinbar umgestimmt wird und anstatt mit ihrer Klage fortzufahren Ǧōrǧ zustimmt, dass sie eigentlich zufrieden sein sollte. Das muss nicht bedeuten, dass sie hiervon nun völlig überzeugt ist.

Ebenfalls typisch ist es, sich unter guten Freunden gute oder gut gemeinte Ratschläge zu geben, z.B. in Bezug darauf, wie ein bestimmtes Problem zu lösen oder eine Sache anzugehen ist. So ist der Satz von Ǧōrǧ zu verstehen *šū bəddak ʾaktar mən hēk?* ‚Was willst du denn mehr verlangen?!‘ ‚Mehr kann man doch nicht verlangen.

Beim Handeln um Preise: *bəddak ᵊtsāyérni* ‚du musst mir etwas entgegenkommen‘