

Inhaltsverzeichnis

Einleitung:

Ein einheitlicher Ansatz mit vielfachen Aufgaben	15
1. Sprechen als „ausdrückliche“ Form des Handelns	15
2. Zusammenführung von semiotischer Pragmatik und Sprechakttheorie	18
3. Die oberste Klassifikation in reflexionslogischer Systematik (mit Bezügen zu Austin und Bühler)	26
4. Sprachpragmatik und Sozialpsychologie (Die „vier Ohren“ bzw. „Schnäbel“ bei Schulz von Thun)	35

ERSTER TEIL: TYPOLOGIE DER SPRACHHANDLUNGEN

Kapitel 1: Informationspragmatik (Sigmatische Pragmatik oder „Lokution“)

Wissensvermittlung als Handeln	53
3.1.1 Aussagen und ihre Gewissheits-Stufen	56
3.1.1.1 Die nicht problematisierte Feststellung oder einfache Mitteilung	57
3.1.1.2 Die problematisierte Aussage	58
3.1.1.3 Die assertorische Behauptung/Versicherung	58
3.1.1.4 Die apodiktische Behauptung	59
3.1.2 Subjektive Fragen (innerer Dialog)	62
3.1.2.1 Subjektive Tatsachen-Entscheidungsfragen	64
3.1.2.2 Bestimmungsfragen	65
3.1.2.3 Handlungs-Entscheidungsfragen	65
3.1.2.4 Wesensfragen	66
3.1.3 Interpersonale Fragen (Aufforderungsfragen)	67
3.1.3.1 Interpersonale Tatsachen-Entscheidungsfragen (Erkundigungen)	68
3.1.3.2 Erklärungsfragen	69
3.1.3.3 Fragen um Rat (interpersonale Handlungs-Entscheidungsfragen)	70
3.1.3.4 Beratungs-Fragen	71

3.1.4 Argumentationen (zusammengesetzte Lokution)	72
3.1.4.1 Die induktive Argumentation	75
3.1.4.2 Die hypothetische Argumentation	75
3.1.4.3 Das Argumentum ad hominem	76
3.1.4.4 Die deduktive Argumentation	78
Über Wertungen in der Informationspragmatik.....	80
Die Konversationsmaximen von Paul Grice	81

Kapitel 2:

Ausdruckspragmatik

(Semantische Pragmatik oder "Illokution")

Nochmals zur Situation der Terminologie	85
Kommunikationsmaximen und Psychologik	88
3.2.1 Selbstdarstellung in Form objektiver Mitteilung (scheinbare Sachlichkeit)	91
3.2.1.1 Ausdruck körperlicher Qualitäten	92
3.2.1.2 Ausdruck geistig-seelischer Qualitäten und Leistungen	93
3.2.1.3 Ausdruck sozialer Qualitäten und Leistungen	94
3.2.1.4 Ausdruck von Ausdrucksqualitäten.....	95
3.2.2 Direkter Selbsta Ausdruck	95
3.2.2.1 Ausdruck der körperlichen Gefühle und Qualitäten	97
3.2.2.2 Ausdruck der seelischen Befindlichkeit	99
3.2.2.3 Ausdruck der sozialen Bezogenheit (und das Grüßen)	102
3.2.2.4 Offenbarung persönlicher Sinnentwürfe	104
3.2.3 Thematisierung interpersonaler Bezüge.....	106
3.2.3.1 Objektivierendes Reden (über Abwesende)	107
3.2.3.2 Reden über Beziehungen (zu Abwesenden).....	109
3.2.3.3 Ausdruck über Anwesende (in Gruppen).....	110
3.2.3.4 Gegenseitige Selbstkundgabe (in Gruppen)	112
3.2.4 Ausdrucks-Reaktionen	115
3.2.4.1 Reaktionen auf (sigmatische) Wahrnehmbarkeit und Art des Sprachspiels.....	116

3.2.4.2 Reaktionen auf (semantische) Verstehbarkeit.....	117
3.2.4.3 Reaktionen auf (pragmatische) Aussage-Absicht	118
3.2.4.4 Reaktionen auf Syntax und Stil	119

Kapitel 3: **Wirkungspragmatik** (Pragmatische Pragmatik oder "Perlokution")

Die belebte Grenze zwischen Ausdrucks- und Wirkungspragmatik.....	121
Die Hauptgliederung in Analogie zum sozialen Handeln.....	125
3.3.1 Indirekte (unbeabsichtigte) Wirkungsrede	127
3.3.1.1 Durch Sachinformation	128
3.3.1.2 Durch Subjektausdruck (ungewollte Beleidigungen, Kränkungen, Vorwürfe.....)	129
3.3.1.3 Ausdruckspragmatische Missverständnisse und die Nichtbeachtung.....	131
3.3.1.4 Asymmetrie von Sprechakt und Rezeption	132
3.3.2 Strategische Wirkungsrede	134
3.3.2.1 Für Informationsinteressen.....	136
3.3.2.2 Für Handlungsinteressen	136
3.3.2.3 Für Kommunikationsinteressen	137
3.3.2.4 Für Ausdrucksinteressen	138
3.3.3 Kommunikative Wirkungsrede.....	139
3.3.3.1 Zu Vergangenem (Danken, Verzeihen)	142
3.3.3.2 Zu künftigen Handlungen (Bitten, Versprechen).....	144
3.3.3.3 Zur gegenwärtigen Beziehung: existentielle Kommunikation (Versöhnung, Liebesgeständnis)	147
3.3.3.4 Versicherungen über kommunikative Kompetenzen	149
3.3.4 Die Beziehungsdefinition.....	151
3.3.4.1 Asymmetrie im Physischen und Wirtschaftlichen	153
3.3.4.2 Asymmetrie von Macht – oder sachliche Komplementarität?	154
3.3.4.3 Die Symmetrie des Einverständnisses	156
3.3.4.4 Stellungnahme zu Beziehungsnormen	158

Kapitel 4: Rollenpragmatik (Syntaktische Pragmatik oder Exekution)

Ein unerschlossener Kontinent von Sprechakten.....	161
3.4.1 Sprechen und Hören in Informations-Rollen	166
3.4.1.1 Reine Übermittlung (Lehren, Lernen, Informieren).....	166
3.4.1.2 Kritische Informationsrollen	168
3.4.1.3 Interpretative Rollen	169
3.4.1.4 Begutachtungs-Rollen	169
3.4.2 Sprechen und Hören von Selbstdarstellungs-Rollen	170
3.4.2.1 Die objektive Bühne der gesellschaftlichen Rollenmuster	171
3.4.2.2 Die subjektive Bühne der Selbstdeutungs-Muster	171
3.4.2.3 Die intersubjektive Bühne der Ausdrucks-Interaktionen	171
3.4.2.4 Die mediale und eigentliche Bühne	172
3.4.3 Sprachlicher Vollzug rechtlicher Rollen	172
3.4.3.1 Informierende Rechtsmitteilungen.....	173
3.4.3.2 Präskriptive Rechtsmitteilungen	173
3.4.3.3 Interaktive (vertragliche) Rechtsvollzüge.....	174
3.4.3.4 Distributive Rechtsvollzüge	174
3.4.4 Rollenregulierung	175
3.4.4.1 Bezug auf bestehende Rollen: Meinungsbefragung und Rollenbewertung.....	175
3.4.4.2 Bezug auf zu schaffende Rollen: Rollenberatung	176
3.4.4.3 Gesetzgebende Rollenkonstitution („Legislative“).....	177
3.4.4.4 Rollenkontrolle („Judikative“) Schlussbemerkungen zur „syntaktischen Pragmatik“	178

ZWEITER TEIL: DIMENSIONEN DES GESPRÄCHS (GRUNDLAGEN DER DIALOGANALYSE)

Einleitung: Das Thematischwerden der dialogischen Natur der Sprache	183
Dimensionale Betrachtung statttypologischer Klassifikation (Vorblick).....	190

Kapitel 1: Die Dimension der Quantität: ihre qualitative Bedeutung

1.1	Der Zahl der Beteiligten	199
1.1.1	Der monologische Vortrag vor Vielen	199
1.1.2	Die Frage-Antwort-Debatte mit Einigen (asymmetrische Diskussion).....	200
1.1.3	Das symmetrische Gruppengespräch mit Wenigen	201
1.1.4	Das Zwiegespräch.....	201
1.2	Die quantitativen Gesprächsanteile	202
1.2.1	Monologisieren als Gesprächsstil.....	202
1.2.2	Der Kampf um Wort und Chancengleichheit	204
1.2.3	Der dialogische Gesprächsstil	204
1.2.4	Die formelle Gleichverteilung.....	205
1.3	Die Relationen der Gesprächspartner	206
1.3.1	Erste Phase: Jede/r versteht jede/n	207
1.3.2	Zweite Phase: verschiedenartiges Echo	207
1.3.3	Dritte Phase: verstärkende oder korrigierende Rückkoppelung.....	208
1.3.4	Vierte Phase: Herausbildung von sprachgebundenen Gruppenrollen	208
1.4	Formelle Gesprächsrollen	210
1.4.1	Die Einladungs-Rolle	211
1.4.2	Die quantitative Moderatoren-Rolle	212
1.4.3	Die relationale Moderatoren-Rolle	212
1.4.4	Die Meta-Rolle des weisen Richters.....	213

Kapitel 2: Die Dimension der Qualität: Einklang und Widerstreit

	Qualitative Symmetrien und Asymmetrien.....	215
2.1	Verschiedenheit versus primäres Einverständnis ...	216
2.2	Gegensatz versus reflektiertes Einverständnis	217
2.3	Streit versus reflexive Relativierung der gestuften Sachebene	218
2.4	Persönlicher versus sachlicher Streit	221
	Eine gewisse Parallele: Stufen der Toleranz	223
	Nachbemerkungen zur dialogischen und zur diabolischen Freiheit.....	226

Kapitel 3: Die Dimension der Relation: Aneinandervorbei und seltenes Gelingen

3.1	Einfaches Aneinandervorbei	230
3.1.1	Nicht richtig Sprechen und Hinhören	230
3.1.2	Aus Unvermögen unangemessen Antworten	232
3.1.3	Absichtlich ausweichend (verschweigend) antworten ...	238
3.1.4	Falsch antworten und „lügen“	239
3.2	Missbrauchte Kommunikation	241
3.2.1	Ungewollter Missbrauch	241
3.2.2	Einseitig willentlicher Missbrauch (Verrat)	242
3.2.3	Gegenseitiger Missbrauch und Verrat	242
3.2.4	Institutioneller Missbrauch	243
3.3	Misslingende Kommunikation	244
3.3.1	Einfache Missverständnisse	245
3.3.2	Hörerbedingte Missverständnisse	246
3.3.3	Intersubjektiv bedingte Missverständnisse	247
3.3.4	Institutionell bedingte Missverständnisse	247
3.4	Sprachmediale Symmetrien/Asymmetrien	249
3.4.1	Bei informationspragmatischer Vorgabe	249
3.4.1.1	Symmetrische Lokution	249
3.4.1.2	Lokution - Illokution	250
3.4.1.3	Lokution - Perlokution	250
3.4.1.4	Lokution – Exekution	250
3.4.2	Bei ausdruckspragmatischer Vorgabe	250
3.4.2.1	Illokution – Lokution	250
3.4.3.2	Symmetrische Illokution	250
3.4.3.3	Illokution – Perlokution	251
3.4.3.4	Illokution – Exekution	251
3.4.3	Bei wirkungspragmatischer Vorgabe	251
3.4.3.1	Perlokution – Lokution	251
3.4.3.2	Perlokution – Illokution	251
3.4.3.3	Symmetrische Perlokution	251
3.4.3.4	Perlokution – Exekution	252
3.4.4	Bei rollenpragmatischer Vorgabe	252
3.4.4.1	Exekution – Lokution	252
3.4.4.2	Exekution – Illokution	252

3.4.4.3 Exekution – Perlokution	252
3.4.4.4 Symmetrische Exekution	252
Von Zweiersequenzen zum „unendlichen“ Wirrwarr und von der Fehlerfreundlichkeit des Gesprächs	253

Kapitel 4: Gesprächs-Formate: Form-Inhalts-Muster

Formlose und formelle Gespräche. Doch eine Gesprächs-Typologie?	257
4.1 Sachgesprächs-Formate	260
4.1.1 Auskunftsgespräche	260
4.1.2 Befragungen (Verhöre, Prüfungs- und Bewerbungsgespräche).....	261
4.1.3 Forschungsgespräche	262
4.1.4 Formelle Argumentationsverfahren (Disputationen)	262
4.2 Ausdrucksgesprächs-Formate 265	
4.2.1 Narrativer Rahmen (narratives Setting).....	265
4.2.2 Subjektiver Emotionsausdrucks-Rahmen (therapeutisches Setting).....	266
4.2.3 Interaktiver Emotionsausdrucks-Rahmen (Psychodrama)	266
4.2.4 Metakommunikativer Rahmen (Schlichtungsgespräche, Partnerschaftstraining)	267
4.3 Interaktionsgesprächs-Formate	268
4.3.1 Bekenntnisse und Rechtfertigungen.....	268
4.3.2 Beratungsgespräche	269
4.3.2.1 Objektbezogene Beratung (Verkaufsgespräche, Verbraucherberatung)	269
4.3.2.2 Handlungsberatung	270
4.3.2.3 Gemeinschaftliches Sichberaten („Ratschlag“)	271
4.3.2.4 Metakommunikativer „Ratschlag“	272
4.3.3 Verhandlungen	273
4.3.3.1 Wirtschaftliche Verhandlungen	274
4.3.3.2 Politische Verhandlungen	274
4.3.3.3 Kulturelle Verhandlungen	275
4.3.3.4 Weltanschauliche Verhandlungen	276

4.3.4	Vereinbarungen	276
4.3.4.1	Sachliche Abmachungen	277
4.3.4.2	Verabredungen	277
4.3.4.3	Wechselseitige Versprechen (Übereinkünfte)	277
4.3.4.4	Wetten und Spontanverträge	278
4.4	Formelle Meta-Gespräche (Nachgespräche)	282
4.4.1	Diskussions-Nachlese (Reflexion auf Sachdienlichkeit)	283
4.4.2	Supervision und andere Reflexion von Ausdrucksgesprächen	284
4.4.3	Effizienz-Reflexion auf Interaktionsgespräche	287
4.4.4	Gruppendynamische Reflexion	288

Nachtrag zu „technischen“ Formaten

des Gruppengesprächs	290
1. Formen des Rundgesprächs	291
2. Das frei Bezug nehmende Sachgespräch: die Diskussion	292
3. Das anknüpfende Gespräch: Themenzentrierung durch Interaktionsregeln	293
4. Das moderierte Gespräch	295

Schlussteil:

Wahrheit und Dialogmaximen

(Zusammenfassung in einem
integral-dialogischen Wahrheitsbegriff)

1. Die Sachdimension:	
Sachinformation und Richtigkeit	304
1.1 Gelingen der sigmatischen Referenz oder des Sachbezugs der Worte	304
1.2 Semantisch-prädikative oder logische Richtigkeit der einzelnen Aussagen	305
1.3 Informationspragmatische Relevanz und Stimmigkeit der Argumentation.....	305
1.4 Grammatisch-stilistische Verstehbarkeit und Akzeptierbarkeit von Sätzen.....	308
2. Die subjektiv-existentielle Dimension:	
Wahrhaftigkeit.....	308
2.1 Wahrhaftigkeit im engeren Sinn als Gegenteil der Lüge	309

2.2	Echtheit der Selbstdarstellung.....	309
2.3	Aufrichtigkeit als Gegenteil der Täuschung über die Redeabsicht.....	310
2.4	Subjektive Kohärenz oder Integrität	310
3.	Die interpersonale Dimension:	
	Wahrheit als Verantwortung	311
3.1	Verantwortbarkeit der sachlichen Mitteilung	311
3.2	Verantwortbarkeit der Mitteilungs- wie der Verstehensart	312
3.3	Verantwortbarkeit der interpersonalen Wahrheit	313
3.4	Verantwortbarkeit der Sprachform.....	314
4.	Die mediale Dimension:	
	Wahrheit als Sinn-Kohärenz	314
4.1	Konstanz der gleichen Geltung für gleiche Ausdrücke	315
4.2	Konsistenz von Aussagen	315
4.3	Interpersonale Konstanz oder Verlässlichkeit.....	315
4.4	„Comprehensiveness“ oder Eingliederung ins Ganze ...	316
	Integration durch Differenzierung der Wahrheitsdimensionen	320
	Was fehlt? Grenzen zu Psychologie, Spiritualität und Ethik.....	325
	Literaturverzeichnis	331