

INHALTSVERZEICHNIS

0	EINLEITUNG	9
1	SPRECHHANDLUNGSTHEORETISCHE DIALOGANALYSE	13
1.1	Sprechhandlungstheoretische Grundlagen	13
1.1.1	Ausgangsthesen der klassischen Sprechakttheorie	13
1.1.2	Handlungsbedingungen für den Vollzug einer Sprechhandlung nach SEARLE	17
1.1.3	Das GRICESche Kooperationsprinzip und die Theorie der Konversationsimplikaturen	19
1.2	Dialogtheoretische Grundlagen	22
1.2.1	Zum Zusammenhang zwischen Sprechhandlung und Dialog	22
1.2.2	Das Gespräch als Ausdruck des dialogischen Prinzips der menschlichen Kommunikation	23
1.2.3	Einheiten und Strukturen von Dialogen	25
1.2.3.1	Strukturelle Untersuchungsebene	25
1.2.3.2	Minimaler Dialog und illokutiver Zwang	28
1.2.4	Klassifizierung von Dialogtypen	33
1.2.4.1	Erste Klassifizierungsvorschläge	33
1.2.4.2	Sprechhandlungstheoretischer Ansatz	34
1.2.4.2.1	Methodisches Vorgehen	34
1.2.4.2.2	Typologie auf Grundlage der Sprecherziele	36
1.2.4.2.3	Typologie auf Grundlage der Interessenkonstellation der Sprecher	40
1.3	Analyseverfahren auf sprechhandlungstheoretischer Basis	44
1.3.1	Handlungsmusteranalyse	44
1.3.1.1	Der Begriff des Handlungsmusters	44
1.3.1.2	Sprechhandlungssequenzmuster als Grundlagen von Dialogmustern	47
1.3.2	Verlaufsanalyse	52
1.4	Zusammenfassung	53
2	MODELLIERUNG PERSUASIVER SPRECHHANDLUNGEN	56
2.1	Der allgemeine Persuasionsbegriff und seine Eingrenzung	56
2.2	Persuasive Sprechhandlungen aus sprechhandlungstheoretischer Perspektive	60
2.2.1	PERSUASIVA: Versuch einer Begriffseingrenzung	60
2.2.2	Handlungszweck des Musters PERSUASION und die Sprecherziele	62
2.2.3	Handlungsbedingungen für den Vollzug von persuasiven Sprechhandlungen	63
2.2.4	Abgrenzung der PERSUASIVA von den DIREKTIVA	66
2.3	Persuasive Sprechhandlungen aus dialogtheoretischer Sicht	72
2.3.1	Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei offener Handlungsstrategie	73
2.3.2	Makrostruktur persuasiver Sprechhandlungssequenzen bei dissimulativer Handlungsstrategie	84
2.4	Sprechhandlungen, die das Handlungsmuster PERSUASION konstituieren	97
2.5	Zusammenfassung	108

3	PRAGMATIK DER PERSUASION	110
3.1	Rhetoriken der griechisch-römischen Antike	111
3.2	Wovon hängt die persuasive Kraft von Argumenten ab?	117
3.3	PERSUASION vs. ARGUMENTATION	124
3.3.1	Argumentative Sprechhandlungen: Arbeitsdefinition und ihre Abgrenzung von den PERSUASIVA	124
3.3.2	Struktur von ARGUMENTATIONEN	129
3.3.2.1	Rhetorische Syllogistik	129
3.3.2.2	Moderne Argumentationsschemata	133
3.3.3	Zur Funktion von Kausalkonnektoren in ARGUMENTATION und PERSUASION	147
3.4	Persuasive Strategien	160
3.5	Zusammenfassung	176
4	FUNKTIONEN EPISTEMISCHER EINSTELLUNGSPARTIKELN IM SATZ UND IM PERSUASIVEN DIALOG	179
4.1	Partikeln unter dem Aspekt der epistemischen Einstellungsbedeutung auf der Ebene der Satzbedeutung	179
4.2	Die invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln <i>же, ведь, unde- tontes да, разве</i> und <i>неужели</i> auf der Ebene der Satzbedeutung	188
4.2.1	Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel <i>же</i>	188
4.2.2	Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel <i>ведь</i>	195
4.2.3	Ermittlung der invarianten Bedeutung der Einstellungspartikel unde- tontes <i>да</i>	202
4.2.4	Ermittlung der invarianten Bedeutungen der Einstellungspartikeln <i>неужели</i> und <i>разве</i>	210
4.3	Epistemische Einstellungspartikeln als Konsens- und Dissensmarker in persuasiven Dialogen	215
4.3.1	Einleitende Bemerkungen	215
4.3.2	Die Einstellungspartikel <i>же</i> als Dissensmarker	217
4.3.3	Die Einstellungspartikel <i>ведь</i> als Konsensmarker	221
4.3.4	Die Einstellungspartikel <i>да</i> als Dissensmarker	224
4.3.5	Die Einstellungspartikel <i>неужели</i> als Dissensmarker	226
4.3.6	Die Einstellungspartikel <i>разве</i> als Dissensmarker	230
4.4	Zusammenfassung	237
5	ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE	240
6	ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	243
7	QUELLENVERZEICHNIS	243
8	LITERATURVERZEICHNIS	245
9	PERSONENREGISTER	277
10	SACHREGISTER	279
11	ANHANG: ARBEITSDEFINITIONEN DER SPRECHHANDLUNGSTYPEN, DIE IN DEN ANALYSEN PERSUASIVER DIALOGE AUFTRETEN	284