

TECHNISCHE UNIVERSITÄT DARMSTADT

Institut für Sprach- und Literaturwissenschaft

Magisterstudiengang Germanistik



Magisterarbeit

Macht in Besprechungen – eine Untersuchung zur Dominanz

Erstgutachterin: Prof. Dr. Nina Janich

Zweitgutachterin: PD Dr. Doris Tophinke

vorgelegt von:

Caroline Heitmann

Dieburger Str. 241, 64287 Darmstadt

carolineheitmann@web.de

Matrikelnummer: 1059018

Darmstadt, den 11. August 2006

„Entscheidend ist nicht die Frage,
ob man Macht hat,
entscheidend ist die Frage,
wie man mit ihr umgeht.“

Alfred Herrhausen (1930-89)

ehem. Vorstandssprecher Deutsche Bank AG



Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IV
1 Einleitung.....	1
2 Forschungsüberblick.....	3
3 Methodische und begriffliche Grundlagen	5
3.1 Pragmatik.....	5
3.1.1 Kommunikation und Handeln	6
3.1.2 Kommunikant und Situation	9
3.1.3 Kommunikation und Intention	10
3.2 Gesprächsanalyse	15
3.2.1 Grundgedanken	16
3.2.2 Gesprächsmerkmale.....	17
3.2.3 Gesprächsorganisation	22
3.3 Besprechungen	25
3.3.1 Definition.....	25
3.3.2 Merkmale und typische Abläufe	27
3.3.3 Besonderheit der Kommunikationsform	31
3.4 Konzepte von Macht und Dominanz	39
3.5 Zusammenfassung.....	45
4 Dominanz in Besprechungen.....	46
4.1 Entstehung und Begründung	46
4.2 Modellbildung: Formen dominanten Handelns.....	48
4.2.1 Gesprächsorganisation	50
4.2.1.1 Gesprächseröffnung	50
4.2.1.2 Gesprächslenkung.....	51
4.2.1.3 Gesprächsbeendigung.....	51
4.2.1.4 Überlappungen, Unterbrechungen und Pausen.....	52
4.2.2 Themenorganisation	53
4.2.2.1 Themeneinführung.....	54
4.2.2.2 Themenbearbeitung.....	55
4.2.2.3 Themenbeendigung.....	56



4.2.3	Hierarchisches Handeln.....	57
4.2.3.1	Bewertungen.....	58
4.2.3.2	Aufgabenerteilungen.....	59
4.2.3.3	Entscheidungen.....	60
4.2.4	Weitere Sprachhandlungen.....	61
4.2.5	Anrede.....	62
4.2.6	Lexik.....	63
5	Vorgehensweise und Korpus.....	64
5.1	Unternehmensvorstellung.....	64
5.2	Vorgehensweise.....	66
5.3	Vorstellung Korpus.....	69
5.3.1	Vorstellung Besprechung 1.....	70
5.3.2	Vorstellung Besprechung 2.....	71
6	Analyse der Besprechungen.....	73
6.1	Dominanz in der Gesprächsorganisation.....	73
6.2	Dominanz in der Themenorganisation.....	82
6.3	Dominanz im hierarchischen Handeln.....	94
6.4	Dominanz in der Anrede.....	104
6.5	Dominanz in Sprachhandlungen.....	107
6.6	Dominanz in der Lexik.....	108
6.7	Zusammenfassung der Ergebnisse.....	111
7	Fazit und Ausblick.....	114
	Literaturverzeichnis.....	V
	Anhang.....	XII
A	Transkriptionskonventionen.....	XII
B	Themenübersicht Besprechung 1.....	XIII
C	Transkript Besprechung 1.....	XIV
D	Analyse Besprechung 1.....	XXXI
E	Themenübersicht Besprechung 2.....	LXVI
F	Transkript Besprechung 2.....	LXVII
G	Analyse Besprechung 2.....	LXXXV
H	Eidesstattliche Erklärung.....	CXXI



Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Einordnung Kommunikation.	6
Abb. 2:	Kommunikativ-pragmatisches Kategorieninventar.	21
Abb. 3:	Fließrichtungen innerhalb der Kommunikationsform.	34
Abb. 4:	Klassifikationskriterien für betriebliche Kommunikation.	37
Abb. 5:	Stab-Linien-Organisation umgesetzt am Beispiel der Besprechungsteilnehmer bei EDS.	65
Abb. 6:	Räumliche Gegebenheiten vor Ort.	71
Abb. 7:	GAT-Transkriptionskonventionen (Basistranskript).	XII



1 Einleitung

Kommunikation innerhalb von Unternehmen ist eines der zentralen Instrumente, die eigenen Interessen durchzusetzen und dabei nicht immer leicht zu erfüllen. Nicht immer sind die eigenen Interessen aller Beteiligten identisch. Der gezielte Einsatz von Macht und Dominanz kann es dabei erleichtern, dem persönlichen Ziel näher zu kommen. Aus diesen Gründen sind sowohl Macht als auch Dominanz in Unternehmen und innerhalb von Besprechungen nicht zu unterschätzende Einflussfaktoren, die sich auf die Beteiligten, auf die Situation und auf den Besprechungsverlauf sowie das Gesagte auswirken.

Dabei stellt sich die Frage, wie mit Macht und Dominanz umgegangen wird. Kann sich jeder dominant verhalten? Ist es vielleicht gar kein Verhalten, sondern ein Handeln, die die Person dabei ausführt? In welchen Formen können sich Dominanz und Macht innerhalb sprachlichen Handelns manifestieren?

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, exemplarisch an zwei realen Besprechungen Formen dominanten Handelns zu zeigen und diese auf Funktionen und Wirkungen hin zu analysieren. Die Analysegrundlage bilden Transkripte der Besprechungen, die auf Wunsch der Beteiligten nicht als Hörbeispiel, sondern in anonymisierter Form vorliegen.

Um die zu Beginn gestellten Fragen umfassend beantworten zu können, wird zunächst in einem ersten theoretischen Teil ein Forschungsüberblick (Kap. 2) gegeben, bevor dann in einem ausführlichen Kapitel die methodischen und begrifflichen Grundlagen (Kap. 3) dargestellt werden. Dies geschieht mit Hilfe eines theoretischen Abrisses über die relevanten Grundlagen, derer es bedarf, um Gespräche näher zu klassifizieren und zu untersuchen – der Pragmatik auf der einen, der Gesprächsanalyse auf der anderen Seite. Ebenso erscheint es notwendig, auch theoretisch die Kommunikationsform der Besprechung sowie den Zusammenhang zwischen Macht und Dominanz und die dahinter stehenden Konzepte näher zu beleuchten.

Der zweite Teil der Arbeit besteht aus dem empirischen Teil, indem zunächst ein Modell erarbeitet wird, das den Versuch unternimmt, verschiedene Kate-



gorien zu unterscheiden, in denen es zu Formen dominanten Handelns innerhalb von Besprechungen kommen kann (Kap. 4). Dieses Modell dient damit als Grundlage für die später folgende Analyse. Vorher wird jedoch die Vorgehensweise und das Besprechungskorpus näher beschrieben und vorgestellt (Kap. 5). Die Analyse dominanter Handlungen und die Darstellung der Ergebnisse erfolgt in Kapitel 6. In Kapitel 7 wird ein Fazit gezogen sowie ein Ausblick gegeben.

Das Besprechungskorpus in transkribierter Form (Transkript Besprechung 1; Transkript Besprechung 2) und die ausführlichen Analysen (Analyse Besprechung 1; Analyse Besprechung 2) sowie die Themenübersichten beider Besprechungen zur leichteren Orientierung innerhalb der einzelnen Besprechungen sind im Anhang und auf CD beigefügt.

Diese Arbeit verwendet innerhalb des ersten theoretischen Teils das generative Maskulinum, um Formulierungen nicht unnötig zu komplizieren. Grundsätzlich dient dies Vorgehen praktischen Zwecken und umfasst jeweils beide Geschlechter. Innerhalb der Analyse wird das Geschlecht selbstverständlich mit angegeben.



2 Forschungsüberblick

Einführend sollen an dieser Stelle in einem Forschungsüberblick wichtige Studien zur Unternehmenskommunikation im Allgemeinen und zu der Kommunikationsform der Besprechung sowie zum Umgang mit Macht und Dominanz in diesen vorgestellt werden.

Die sprachwissenschaftliche Teildisziplin, die als Wirtschaftslinguistik bezeichnet wird, hat sich mit Hilfe von zahlreichen Arbeiten als fester Untersuchungsgegenstand der Linguistik etabliert.

Ein großes Forschungsinteresse besteht darin, den Zusammenhang von Sprache und Arbeit in Wirtschaftsunternehmen abzubilden (Becker-Mrotzek & Doppler, 1999; Habscheid, 2003; Müller, 2006; Spinnen & Posner, 2005). Das Interesse an einem Unternehmen und der darin stattfindenden Kommunikation ist damit nicht mehr nur Gegenstand betriebswirtschaftlicher Handbücher (Bruhn, 2005; Herbst, 2003), sondern rückt auch unter Berücksichtigung von linguistischen Fragestellungen ins Forschungsinteresse (Becker-Mrotzek & Fiehler, 2002; Bungarten, 1999; Derieth, 1995; Mast, 2002 oder). Dabei werden neben Untersuchungen zu den verschiedenen schriftlichen Formen und Normen und den dahinter stehenden Prinzipien (Sauer, 2002) und zu allgemeinen Umgangsformen der Wirtschaftskommunikation (Ebert, 2003) auch die auftretenden mündlichen Formen innerhalb eines Unternehmens ins Forschungsinteresse gerückt (Brünner, 2000; Kleinberger Günther, 2003).

Besprechungen, als separater Untersuchungsgegenstand der Wirtschaftskommunikation, finden unter unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen Eingang in die Forschungsliteratur. Zum einen sind es dabei Fragestellungen, die die organisatorischen Aspekte innerhalb von Besprechungen untersuchen. So werden von Lenz (1989) verschiedene Organisationsprinzipien in regelmäßig stattfindenden englischsprachigen Besprechungen untersucht, bei Schwandt (1995) sind es die Dienstbesprechungen von Industriemeistern, die auf ihre Organisationsprinzipien hin näher beleuchtet werden, und Menz (2000) versucht, komplexe Zusammenhänge der Gesprächsorganisation und



der institutionellen Rahmenbedingungen in institutionellen Gesprächen zu erfassen. Neben diesen organisatorischen Schwerpunkten rücken aber auch Interaktion und Beziehung der Agierenden zueinander in den Vordergrund linguistischer Arbeiten. Eine explizit linguistische Untersuchung zur Teamkommunikation und damit zur Teamfähigkeit liefert Schaffarczyk (2001). Dannerer (1999) hingegen untersucht Besprechungen diskursanalytisch vor dem Hintergrund des (Fach-) Fremdsprachenunterrichts.

Das Verhältnis von Macht und Sprache innerhalb von Besprechungen ist momentan, so scheint es, ein Bereich, der zunehmend von populärwissenschaftlicher Betrachtung profitiert. So sind es Titel wie „Der Sprachschatz der Chefs“ (Kernbach, 2006) oder „MACHT – die fiesen Tricks der Vorgesetzten – und was man von ihnen lernen kann“ (Werle, 2006), die diese Themen der Wirtschaftskommunikation ins Zentrum ihrer Betrachtungen rücken. Aber auch aus wissenschaftlicher Sicht gibt es bereits Ergebnisse. Dem Titel der vorliegenden Arbeit folgend, sind linguistische Studien von besonderem Interesse, die mehr oder weniger direkt einen Zusammenhang zwischen den Beteiligten und den damit verknüpften Machtformen in einer Besprechung herstellen.

Meier (2002) untersucht die Interaktionsdynamik und damit die verschiedenen interaktiven Handlungsstrukturen innerhalb von Besprechungen, bei Müller (1997) sind es hingegen verschiedene Formen sozialer Kontrolle, die im Vordergrund stehen. Darüber hinaus untersucht Poro (1999) in ihrer Studie die Beziehungsrelevanz und ihre Regulation innerhalb von Besprechungen genauer.

Außer dem Aufsatz von Spranz-Fogasy (2002) mit dem Titel „Was macht der Chef?“ gibt es kaum linguistische Untersuchungen, die den kommunikativen Alltag von Führungskräften in der Wirtschaft näher betrachten, so dass es bei den Untersuchungen zu dem Verhalten von Führungskräften, zumindest im deutschsprachigen Raum, innerhalb von Besprechungen offensichtlich ein Mangel an Untersuchungen zu beklagen gibt.



3 Methodische und begriffliche Grundlagen

Um sich mit Besprechungen und der Gestaltung von Macht und Dominanz in diesen zu beschäftigen, wird eine sprachwissenschaftliche Einordnung in verschiedene Grundlagenkonzepte nötig. Es stellen sich dabei einige Fragen: Wie kann Macht definiert werden? Wie wird Macht sprachlich manifestiert? Wie kann das Sprechen einzelner Personen als mächtig klassifiziert werden? Was ist unter mächtigem oder dominantem sprachlichen Verhalten zu verstehen? Muss dabei von einem Verhalten oder einer Handlung gesprochen werden? Ebenfalls gilt es zu beantworten, was eine Besprechung eigentlich ausmacht und wie sie charakterisiert werden kann?

In diesem Kapitel soll das theoretische Grundgerüst geschaffen werden, das Voraussetzung ist, um die darauf folgende praktische Analyse durchführen zu können. Dazu werden in einem ersten Kapitel die methodischen und begrifflichen Grundgedanken der zugrunde liegenden Theorien, der Pragmatik (siehe Kap. 3.1) und der Gesprächsanalyse (siehe Kap. 3.2) vorgestellt, bevor dann in einem weiteren Kapitel die Kommunikationsform der Besprechung (siehe Kap. 3.3) sowie grundsätzliche Konzepte von Macht und Dominanz im Allgemeinen (siehe Kap. 3.4) erörtert werden. Das Ende des Kapitels (siehe Kap. 3.5) bildet eine Kurzzusammenfassung, die den Bezug der einzelnen genannten relevanten methodischen und begrifflichen Grundlagen untereinander herstellt. Grundsätzlich ist zu betonen, dass an dieser Stelle kein Gesamtüberblick über die theoretischen Konzepte gegeben wird. Vielmehr stehen ausgewählte Fragestellungen im Vordergrund, deren Erläuterung für die Analyse und das Grundverständnis der Ergebnisse von Relevanz sind.

3.1 Pragmatik

In diesem Kapitel sollen zunächst die Grundgedanken der Pragmatik näher erläutert und dabei Sprache als Handlung und nicht lediglich als Verhalten dargestellt werden. Dazu werden in den ersten beiden Unterkapiteln relevante



Termini wie *Handeln* und *Situation* sprachwissenschaftlich eingeordnet, bevor in einem dritten Unterkapitel mit Hilfe von Sprachhandlungsmodellen der Terminus *Intention* näher vorgestellt wird.

3.1.1 Kommunikation und Handeln

Die Pragmatik untersucht sprachliches Handeln und welche Regularitäten diesem zugrunde liegen (Linke et al., 1996: 170). Im Rahmen pragmatischer Fragestellungen ist es dabei von großer Relevanz, das Verhältnis von Kommunikation und Handeln näher zu betrachten.

Um den in der Alltagssprache häufig verwendete Begriff *Kommunikation* etwas näher zu bestimmen, soll folgende Einordnung (nach Linke et al., 1996) vorgenommen werden, in der unter sprachlicher Kommunikation eine verbale, partnerorientierte, symbolische und intentionale Interaktion zu verstehen ist. Zur besseren Überschaubarkeit dient folgende Abbildung, die die Hauptunterscheidungsmerkmale noch einmal zusammenfassend darstellt.

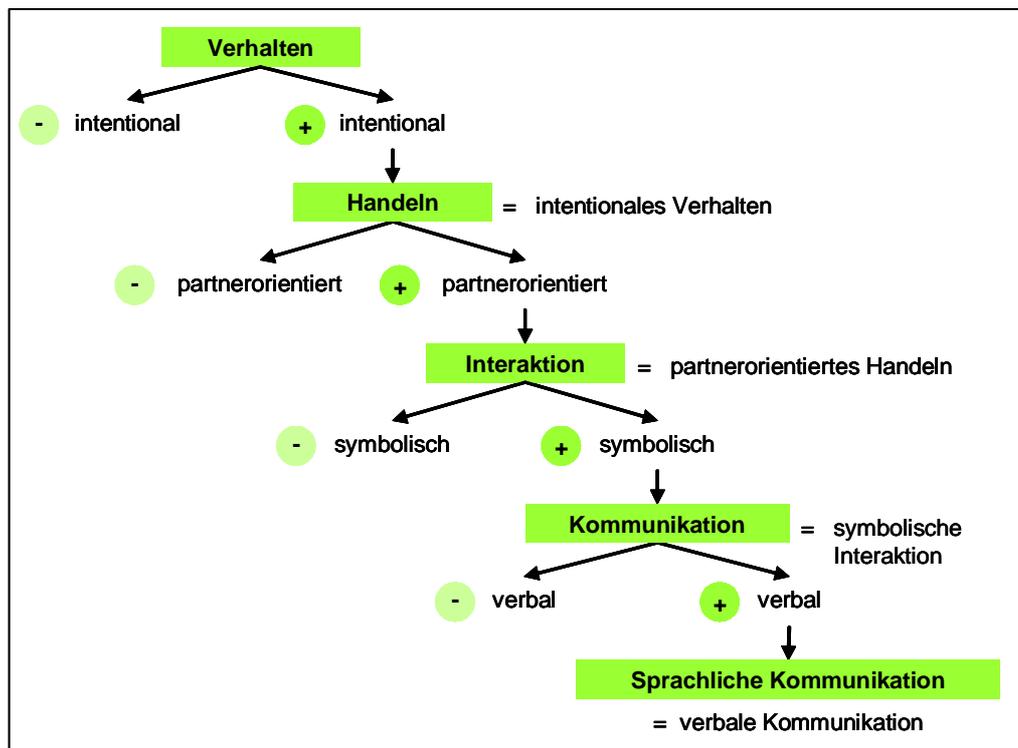


Abb. 1: Einordnung Kommunikation.
Quelle: Linke et al. (1996: 173).



Die Frage, ob Kommunikation eher als ein Verhalten oder als eine Handlung anzusehen ist, ist sehr bedeutend für die Einschätzung, was mit Sprache erreicht werden kann, und wurde in der Wissenschaft in der Vergangenheit unterschiedlich beantwortet. Watzlawick et al. (1969) setzen Verhalten und Kommunikation gleich und sie verstehen Kommunikation damit als ein Verhalten, das ein Einzelner zeigt und mit dem er andere beeinflusst.

„[...] Kommunikation ist, so folgt daraus, daß man nicht *nicht* kommunizieren kann. Handeln oder Nichthandeln, Worte oder Schweigen haben alle Mitteilungseigenschaften: Sie beeinflussen andere, und diese anderen können ihrerseits nicht *nicht* auf diese Kommunikation reagieren und kommunizieren dann selbst.“ (Watzlawick et al., 1969: 51, [Hervorhebungen im Original])

Lenke et al. (1995) sehen Handeln im Gegensatz zu einem einfachen Verhalten, denn „Verhalten ist jedes Tun oder Unterlassung. Handlungen dagegen sind ganz **bestimmte** Verhaltensweisen“ (Lenke et al., 1995: 121, [Hervorhebung im Original]).

Doch reicht diese Abgrenzung aus, um Handlung und Verhalten wirklich umfassend abzugrenzen? Janich (2004) grenzt Handeln weiter ein, in dem sie unter Handlungen diejenigen Regungen versteht,

„deren Ausführung gelingen kann oder misslingen kann; die, in Bezug auf das Ergebnis der ausgeführten Handlung, von Erfolg oder Misserfolg gekrönt sein können; die – im Gegensatz zu bloßem Verhalten, das uns als Widerfahrnis zustößt – auch unterlassen werden können; zu denen dementsprechend sinnvoll aufgefordert werden kann und die einem demnach auch von anderen als Schuld oder Verdienst angerechnet werden“ (Janich, 2004: 20).

In dieser Arbeit wird sprachlicher Kommunikation ein Handlungscharakter zugesprochen. Dies bedeutet, dass Sprecher, wenn sie sprechen, eine bewusste Handlung vollziehen.

Kommunikation ist also eine Form des Handelns, demzufolge kann Sprechen als sprachliches Handeln aufgefasst werden. Wie Tophinke (2001: 444) feststellt, ist es „Teil des sprachwissenschaftlichen ‚common-sense‘ sprachlich-kommunikative Ausdrücke als sprachliches Handeln aufzufassen.“

Nach Holly (2001: 13) lassen sich verschiedene Handlungsarten, wie das Rationalhandeln, das Routinehandeln, das Zwangshandeln oder Versehens-



handeln unterscheiden.¹ Kommunikation lässt sich in den meisten Fällen unter der Voraussetzung einer absichtlichen und willentlichen Handlung dem Rationalhandeln oder dem Routinehandeln zuordnen, je nachdem, ob es bewusst oder unbewusst geschieht. Holly schreibt eine Großzahl der Sprachhandlungen dem Routinehandeln zu, in dem der Sprecher ohne aktualisiertes Bewusstsein, gewissermaßen automatisiert handelt. Diese Zuordnung erscheint mir in den alltäglichen Situationen schlüssig, im Rahmen einer Untersuchung zur Macht und Dominanz innerhalb von Besprechungen wäre dies jedoch kritisch zu beleuchten. In diesem Kontext muss eine sprachliche Handlung als eine absichtliche, willentliche und bewusste Handlung verstanden werden, denn mit ihr sollen bestimmte Ziele erreicht werden (siehe Kap. 3.3.3). Bewussten Sprachhandlungen wird ein Sinn zugesprochen. *Sinn* steht in diesem Fall nicht für eine Bewertung, sondern *Sinn* kann synonym mit den Begriffen *Intention*, *Zweck* und *Funktion* verwendet werden:

„Was in kommunikativer Absicht gesagt wird, erfüllt eine Funktion, hat einen Zweck.“ (Linke et al., 1996: 177)

Der Zweck einer Handlung beantwortet die Frage, warum im Rahmen einer Interaktion so und nicht anders gehandelt wird. Vor dem Hintergrund einer Untersuchung von Sprachhandlungen gilt es nun folgende Fragestellung zu beantworten: Warum spricht ein Sprecher so und nicht anders. Oder präziser formuliert: Warum sagt er das Geäußerte an dieser Stelle und warum äußert er sich so und nicht anders? Welchen Zweck verfolgt er mit dieser Sprachhandlung?

Antworten auf diese Fragen soll die Pragmatik geben, denn mit ihrer Hilfe lassen sich die verschiedenen Zwecke untersuchen, die mit einer Sprachhandlung erfüllt werden sollen. Der pragmatischen Theorie folgend, wird alles mit einer einer kommunikativen Absicht, einer Intention, gesagt.

Die Frage der Intention, also die Frage, warum ein Sprecher etwas in einer bestimmten Situation so und nicht anders sagt, lässt sich anhand von Sprechaktklassifikationen und Sprachhandlungsschemata beantworten (siehe 3.1.3),

¹ Weiterführende Informationen zu verschiedenen Handlungsarten bei Holly (2001), S. 12-13.



vorher sollen allerdings noch weitere die Interaktion beeinflussende Größen, nämlich die Kommunikanten und Situation, erläutert werden.

3.1.2 Kommunikant und Situation

„Thema der Pragmatik ist das, was im Sprachgebrauch die Form und/ oder die Interpretation sprachlicher Äusserungen regelhaft beeinflusst kraft der Tatsache, dass Sprache in einer Situation und zur Kommunikation, zum sprachlichen Handeln mit anderen, gebraucht wird.“ (Linke et al., 1996: 177)

Kommunikation lässt sich nicht als ein isoliertes Phänomen, sondern nur im Zusammenhang mit einer Situation beschreiben. Kommunikation geschieht in einer Situation, gleichzeitig bedingen sich Situation und Kommunikation wechselseitig. Dieser Zusammenhang wird deutlich, wenn beachtet wird, dass ein Sprecher nicht alles in beliebiger Weise, zu jeder Zeit und zu jedem Gesprächspartner sagen kann, denn „die jeweilige Situation bestimmt, **wie** kommuniziert werden kann und **ob** überhaupt kommuniziert werden darf“ (Linke et al., 1995: 125, [Hervorhebung im Original]).

Die beeinflussenden Faktoren sind dabei die Situation auf der einen und die Gesprächspartner auf der anderen Seite. Was zeichnet jedoch eine Situation in einem Gesprächskontext aus?

Wie bereits erwähnt, entsteht durch Kommunikation eine Situation und gleichzeitig konstituiert eine Situation Kommunikation. Kommunikation dient also diesem Gedanken folgend „der Konstitution, der Stabilisierung, der Thematisierung und der Reflexion der sozialen Wirklichkeit“ (Tophinke, 2001: 461).

Als Folge dessen können sprachlich-kommunikative Handlungen nicht allgemeingültig, sondern immer nur im Zusammenhang mit der jeweiligen Situation, die sie konstituieren, betrachtet und interpretiert werden.

Bleibt noch die Frage zu beantworten, welche beeinflussende Bedeutung die Gesprächspartner dabei haben. Grundsätzlich trägt jede Person eine Vielzahl unterschiedlicher Rollen in sich und „im Prozess sprachlich-interaktiven Ge-



schehens übernehmen die Beteiligten verschiedene Rollen² oder Funktionen“ (Tophinke, 2001: 451). Das bedeutet aber nicht, dass alle existierenden Rollen in einem Gespräch auch kommunikativ³ angezeigt werden, denn „Rolle und Status werden in der sprachlichen Interaktion überhaupt erst signalisiert, thematisiert und somit relevant gemacht“ (Tophinke, 2001: 461). Eine soziale Rolle tritt nur dann in den Vordergrund, wenn ihre Existenz von den Gesprächspartnern gekannt wird oder wenn sie in der Situation einen Einfluss auf den Gesprächsablauf hat. Erst in der jeweiligen Gesprächssituation wird den Gesprächspartnern die eigene relevante kommunikative Rolle⁴ durch das rollenspezifische Gesprächsverhalten angezeigt, woraus sich schließen lässt, dass Rollen das Gesprächsverhalten beeinflussen.

„Pragmatik hat es demgemäß immer mit dem Verhältnis sprachlicher Äußerungen zu ihrem situativen und kommunikativen Kontext zu tun“ (Linke et al., 1996: 177) und macht es sich zur Aufgabe, dieses zu beschreiben. Die Kommunizierenden und ihr gegenseitiges Verhältnis stehen dabei im Vordergrund, gefragt wird nach der Gestaltung des kommunikativen Austausches und wie mit Hilfe von Äußerungen das Verhältnis der Kommunizierenden beeinflusst wird, und eben, wie bereits erwähnt, welche Intention sie verfolgen. Diese in den Äußerungen implizierten Intentionen können, wie im folgenden Kapitel dargestellt, unterschiedlich gestaltet und in Sprachhandlungsmodellen klassifiziert werden.

3.1.3 Kommunikation und Intention

Da sich Kommunikation als intendiertes Verhalten und damit als Handeln beschreiben lässt, erhält die Intention eine bedeutende Funktion, denn

„die Bedeutung von Wörtern [...] konstituiert sich nicht nur durch den faktischen Gebrauch, sondern durch die Intention desjenigen, der mit seiner Äußerung einen bestimmten Zweck verfolgt“ (Janich, 2004: 29-30).

² In der Forschung werden verschiedene Termini gebraucht, die alle synonym verwendet werden können: *Kommunikanten-, Gesprächs-, Partizipanten- oder Teilnehmerrollen* (vgl. Tophinke, 2001: 451).

³ Eine Sprecherin kann durchaus Mutter sein, ohne dass dieser sozialen Rolle in einem Verkaufsgespräch eine Bedeutung zugeschrieben wird.

⁴ Welche Rollen im Einzelnen das Gesprächsverhalten beeinflussen wird in Kap. 3.2.3 gezeigt.



Zur Klassifikationen von Sprecherabsichten soll an dieser Stelle auf zwei Sprachhandlungsmodelle näher eingegangen werden: das Modell der Sprechakttheorie von Searle (1971), das als Grundlagen-Modell⁵ angesehen werden kann, und das Sprachhandlungsmodell von Janich (2004). Grundsätzlich geht die Sprechakttheorie davon aus, dass mit einer Sprechhandlung nicht nur bestimmte Sachverhalte beschrieben werden, sondern dass sprachliche Äußerungen dazu dienen, kommunikative Handlungen zu vollziehen: Ziel dieser kommunikativen Handlung kann sein, einen Einfluss auf seine Umwelt, in einer Gesprächssituation einen Einfluss auf seinen Gesprächspartner auszuüben, was genau im Forschungsinteresse dieser Arbeit steht, so dass es unumgänglich ist, dieses Modell vorzustellen. Dazu ist es nötig, einen Sprechakt in einzelne Teilakte näher aufzuteilen. Searle (1971) unterscheidet grundsätzlich vier Teilakte innerhalb eines Sprechaktes (in Anlehnung an Linke et al., 1996: 186-187):

1. Lokution oder auch Äußerungsakt genannt: Die Lautbildung umfasst Laute, Wörter und Sätze, die grammatisch wohlgeformt sein können oder nicht.
2. Proposition: macht eine Aussage über die Welt, die wahr oder falsch sein kann.
3. Illokution: beschreibt den Handlungswert und kann glücken oder nicht glücken.
4. Perlokution: beschreibt den Zweck, die intendierte Reaktion beim Hörer. Diese kann erfolgreich sein oder nicht.

Ein Sprechakt ist demnach „im Normalfall eine *Gleichzeitigkeit von vier Akten*.“ (Linke et al., 1996: 187, [Hervorhebung im Original])

Im Hinblick auf den Handlungscharakter sind illokutive Akte, im Weiteren Illokutionen genannt, von großem Interesse. Die große Anzahl von möglichen Illokutionen hat Searle in fünf Illokutions-Hauptarten zusammengefasst und unterscheidet demnach:

⁵ Die Grundlage der Sprechakttheorie legten John Langshaw Austin und sein Schüler John Searle. Ihre Ideen sollen in einem Überblick zusammenfassend vorgestellt werden, wobei Searles Weiterentwicklung von Austins Theorie als Grundlage angesehen werden kann.



- Repräsentativa, wie Feststellungen, Behauptungen und Erklärungen, die Sachverhalte darstellen;
- Direktiva, wie Befehle, Bitten, Anordnungen, Fragen und Ratschläge, die den Hörer veranlassen sollen, etwas für den Sprecher zu tun;
- Kommissiva, wie Versprechen, Drohungen und Verträge, die den Sprecher verpflichten, etwas für den Hörer zu tun;
- Expressiva, wie Glückwünsche, Entschuldigungen oder Danksagungen, die den Gefühlszustand des Sprechers ausdrücken und damit soziale Kontakte etablieren oder aufrecht erhalten;
- und Deklarativa, wie Ernennungen, Entlassungen, die einen Zustand dadurch verändern, dass der Sprechakt Realität wird. Diese Sprechakte sind oft institutionell eingebunden, offiziell oder ritualisiert.

Mit Hilfe dieser Einteilung ist es möglich, das Handeln der Sprecher näher zu klassifizieren.

So wie in der Sprechakttheorie von einer *Sprechhandlung* gesprochen wird, spricht Janich (2004: 5) von *Sprachhandlungen*. Diese unterschiedlichen Termini führen auf eine unterschiedliche Theorie zurück, beschreiben aber in beiden Fällen ein Handeln durch Sprache.

Sie trifft zunächst terminologische Abgrenzungen: Statt von einer *Handlung* spricht sie von einem *Handlungsschema*, um zu gewährleisten, dass Handlungen von verschiedenen Zeiten und Personen wiederholt werden können und trotzdem nicht die gleichen Handlungen sind. Wird ein Handlungsschema aktualisiert, spricht sie von einem *Handlungsergebnis*, jedoch nur, wenn es sich um eine gelungene Handlung handelt, der Erfolg lässt sich anhand der Handlungsfolge messen. Zwecke, so Janich (2004: 22-23) lassen sich unterteilen in Interessen, die einen Sachverhalt beibehalten oder verhindern wollen, Mittel, die der Erreichung der Handlungsfolge dienen sollen, und schließlich Ziele, nämlich das Eintreten der Handlungsfolgen.

Folgende Merkmale zur Klassifikation des Sprachhandlungsmodells werden definiert:

Nach Janich (2004: 33) lassen sich alle Sprachhandlungen grundsätzlich in *kommunikative* und *nicht-kommunikative* Sprachhandlungen einteilen:



Unter *kommunikativen* Sprachhandlungen werden alle Handlungen verstanden, die ein Gegenüber voraussetzen und deren Zweck sich auf die Handlungsfolgen bezieht. Demzufolge versteht man unter *nicht-kommunikativen* Sprachhandlungen Selbstzweckhandlungen, d.h. „der Zweck besteht in Handlungsausführung oder -ergebnis“ (Janich, 2004: 33).

Die kommunikativen Sprachhandlungen lassen sich wiederum in zweckrationale, sinnrationale und phatisch/ kontaktbezogene Sprachhandlungen unterscheiden, die es im Folgenden zu beschreiben und zu unterscheiden gilt:

- Zweckrationale Sprachhandlungen verfolgen ein bestimmtes Ziel, einen Zweck. Dabei soll der Angesprochene verstehen, worum es sich bei dem Gesagten handelt, und im weiteren Verlauf dieser Aufforderung o.Ä. nachkommen. Dieses kann in unterschiedlichen Weisen geschehen. Bei einer Frage zum Beispiel soll er sie nicht nur verstehen, sondern auch angemessen antworten. An der Erreichung des Zwecks, also an dem Ziel kann der Erfolg dieser Sprachhandlung gemessen werden. Eine Vielzahl zweckrationaler Handlungen lassen sich unterscheiden. In Anlehnung an Searles Sprechaktklassifikation sind folgende Grundtypen zu unterscheiden:
 - Aufforderungshandlungen, die den Gesprächspartner zu bestimmten Handlungen veranlassen sollen. Sprachlich umgesetzt werden sie zum Beispiel mit Hilfe von Appellen, Vorschlägen, Fragen, Ratschlägen o.ä., die den Gesprächspartner zu einer Reaktion bringen sollen. Aufforderungshandlungen entsprechen den direktiven Sprechakten in der Unterscheidung nach Searle.
 - Darstellungshandlungen (bei Searle auch repräsentative Sprechakte genannt), sind Sprachhandlungen, die weder einen Selbstzweck haben noch der Kommunikation über Zwecke dienen. Vielmehr sollen diese Sprachhandlungen von dem Kommunikationspartner wahrgenommen und verstanden werden, damit sie dann als eigene Wissensgrundlage dienen können. Diese Form dient damit der Informationsweitergabe und erfüllt die Aufgabe der Wissensweitergabe.



- Deklarative Sprechhandlungen, wie eine Ernennung oder Ähnliches schaffen ein veränderten Sachverhalt und verbinden bestimmte Handlungsfolgen damit. Searle nennt diesen Sprechakt ebenfalls deklarativ.
- Verpflichtungshandlungen oder nach Searle kommissive Sprechakte genannt, verpflichten den Sprecher selbst zu einer bestimmten Erwartbarkeit der Handlungsfolge. Begründen lässt sich dies durch die Tatsache, dass im Moment des Sprechens, also der Handlungsausführung, eine Selbstverpflichtung z.B. in Form einer Aufgabenratifizierung stattfindet.
- Sinnrationale Sprachhandlungen beschäftigen sich mit der Adäquatheit der Mittel, die es zu hinterfragen gilt. Hierbei wird über den „Sinn“ (Janich, 2004: 33) von Zweck und Mittel verhandelt. Diese Verhandlung kann auf unterschiedliche Weise geschehen. Zum einen kann über die Diskussion der Adäquatheit der Mittel, ebenso kann aber auch der zugrunde liegende Zweck metakommunikativ verhandelt werden oder die der Diskussion zu Grunde liegende Norm kann thematisiert werden. Ziel ist dabei die eigene Position zu begründen oder zu rechtfertigen.
- Phatisch/ kontaktbezogene Sprachhandlungen werden Kontakthandlungen oder Selbstbekundungen genannt. Zur Abgrenzung von den kommunikativen Sprechhandlungen sei darauf verwiesen, dass der Zweck hier eben nicht die Handlungsfolge ist. Wenn z.B. jemand von einem Sprecher getröstet wird, dient diese Sprachhandlung stärker dem Aufbau von sozialen Beziehungen oder Ähnlichem. Der Erfolg dieser Sprachhandlung kann nicht wie bei einer Aussage betrachtet werden, denn eine solche Handlung kann nur dann als gelungen angesehen werden, wenn der Gesprächspartner die Absicht der Handlung, die Illokution verstanden hat.

Die nicht-kommunikativen Sprachhandlungen lassen sich nach ihrem Zweck unterscheiden, je nachdem ob Zweck in einer Handlungsausführung oder in einem Handlungsergebnis liegt. Insgesamt erfüllen sie eine entlastende Funktion für den Handelnden. Die nicht-kommunikativen Sprachhandlungen, bei



denen die Handlungsausführung im Vordergrund steht, lassen sich in kognitive, affektive und expressive Sprachhandlungen weiter unterscheiden.⁶

Die Pragmatik bietet nützliche Hinweise, das Gespräch als Handlung zu begreifen und gleichzeitig damit auch die Möglichkeit, Macht und Dominanz in Besprechungen zu erkennen und zu erforschen. Innerhalb der Analyse wird das Modell von Janich verwendet, da es die besten Möglichkeiten bietet, dem Untersuchungsgegenstand gerecht zu werden. Jedoch reicht diese theoretische Grundlage keineswegs aus: Besprechungen werden mündlich in Form eines Gespräches realisiert, so dass im Folgenden ein weiteres Theoriekonzept, das sich mit Gesprächen beschäftigt, die Gesprächsanalyse, zu erörtern ist.

3.2 Gesprächsanalyse

Da der Untersuchungsgegenstand Gespräche sind, ist es unerlässlich, sich mit Gesprächen und der dahinter stehenden Untersuchungsmethode der Gesprächsanalyse zu beschäftigen. In diesem Kapitel sollen deshalb zentrale begriffliche und methodische Grundlagen der Gesprächsanalyse erläutert werden. Dabei wird auch an dieser Stelle kein Gesamtüberblick über die Gesprächsanalyse und alle in ihr vorkommenden Merkmale und Fragestellungen, sondern vielmehr ein Überblick über die in der Analyse angewendeten Verfahren und Darstellungen gegeben. Dazu wird in einem ersten Kapitel auf die Grundgedanken der Gesprächsanalyse (siehe Kap. 3.2.1) eingegangen, bevor im weiteren Verlauf die Merkmale eines Gesprächs (siehe Kap. 3.2.2)

⁶ Unter kognitiven Sprachhandlungen werden alle Gespräche zusammengefasst, die die Funktion haben, sich selber Klarheit über etwas zu verschaffen, dadurch Wissen zu ordnen und Handlungspläne zu erstellen: Dazu gehören Mitschriften, Selbstgespräche oder Notizen.

Bei affektiven Sprachhandlungen, zu denen man z.B. Schimpfen zählen kann, entscheidet der Handelnde selbst über das Gelingen oder Misslingen seiner Handlung, da ihr Bezugspunkt nicht in einer anderen Person, sondern in ihm selber zu finden ist. Zu den expressiven Sprachhandlungen können Textherstellungshandlungen, z.B. Tagebuchschreiben, gezählt werden. Auch hier geht es vordergründig um die Aktualisierung eines Handlungsereignisses



und der Gesprächsorganisation (siehe Kap. 3.2.3) zunächst beschrieben und dann erläutert werden.

3.2.1 Grundgedanken

In diesem Kapitel sollen die Grundannahmen und Voraussetzungen der Gesprächsanalyse beschrieben werden. Dazu stellt sich die Frage: Was ist Gesprächsanalyse, wie versteht sie ein Gespräch und nach welchen Kriterien gilt es den Untersuchungsgegenstand *Gespräch* näher zu betrachten?

Hier eine genaue Definition zu geben, erscheint schwierig, denn

„auf der Suche nach einer klaren Definition der Termini zur Erforschung mündlicher Interaktionen, wie z.B. ‚Dialog‘, ‚Gespräch‘, ‚Diskurs‘ und der darauf aufbauende Forschungsrichtungen ‚Dialoganalyse‘, ‚Gesprächsanalyse‘ oder ‚Diskursanalyse‘ wird der Forscher enttäuscht: Blickt man in sprachwissenschaftliche Lexika oder gesprächsanalytische Handbücher, so findet man in fast jedem Nachschlagewerk zu den einzelnen Begriffen andere, sich überschneidende oder sogar widersprüchliche Informationen.“ (Schaffarczyk, 2001: 23)

Diese Abgrenzungsproblematik betont auch Fiehler, indem er darauf hinweist, dass

„die Gesprächsforschung sich – in mehreren Varianten und unter verschiedenen Bezeichnungen (Gesprächs-, Konversations-, Diskurs-, Dialog-, Kommunikationsanalyse, -forschung, -linguistik) – in den letzten 25 Jahren in der Linguistik und Soziologie etabliert hat.“ (Fiehler, 2002: 34)

Darüber hinaus weisen Brünner et al. (2002) aber auf ein gemeinschaftliches Ziel hin:

„Ziel ist die wissenschaftliche Erforschung der *Strukturen* und *Organisationsprinzipien* von Kommunikation sowie der *Regularitäten* und wiederkehrender *Muster* des kommunikativen Handelns in Gesprächen.“ (Brünner et al., 2002: 7, [Hervorhebung im Original])

Deppermann (1999: 9) sieht die Aufgabe der Gesprächsanalyse darin, zu hinterfragen „wie Menschen Gespräche führen“, dabei steht die Frage, nach „welchen Prinzipien und mit welchen sprachlichen und anderen kommunikativen Ressourcen Menschen ihren Austausch gestalten und dabei die Wirklichkeit, in der sie leben, herstellen“, im Vordergrund. Diese von ihm vorgestellten Annahmen der Gesprächsanalyse beruhen im Kern auf den Annahmen der Konversationsanalyse (Deppermann, 1999: 10).



Die Konversationsanalyse entwickelte sich in den 60er und 70er Jahren als eine soziologische Forschungsrichtung, aus der Ethnomethodologie. Diese geht davon aus, dass sämtliche Tatbestände ihren Wirklichkeitscharakter ausschließlich über die zwischen den Menschen ablaufenden Interaktion erhalten. Dabei wird Wirklichkeit als eine Vollzugswirklichkeit gesehen, d.h. „als eine Wirklichkeit, die von den Interagierenden ‚lokal‘ hervorgebracht und intersubjektiv ratifiziert wird“ (Bergmann, 1994: 6). Auf die Kommunikation übertragen bedeutet dies, dass Wirklichkeit nicht durch Kommunikation abgebildet wird, sondern „Kommunikation Wirklichkeit konstituiert“ (Menz, 2002: 140).

Dem Grundgedanken der Gesprächsanalyse folgend, gibt es in jedem Gesprächsmoment mehrere Handlungsmöglichkeiten, was bedeutet, dass jeder Sachverhalt auf unzählige Weisen dargestellt werden kann (Deppermann, 1999: 90). Vor dem Hintergrund einer Dominanzanalyse lässt sich anhand dieser Grundannahmen nun in jedem Gespräch die Frage stellen: „warum wählt gerade die Sprecherin diese Alternative aus dem Spielraum der Möglichkeiten, die in diesem Gesprächsmoment bestanden“ (Deppermann, 1999: 90). Im Hinblick auf die Analyse lässt sich die Fragestellung ausweiten, denn genau die Alternativen, die auf ein dominantes Verhalten schließen lassen, können als bewusst gewählt verstanden und damit als dominantes sprachliches Handeln bewertet werden.

3.2.2 Gesprächsmerkmale

Um Gespräche näher zu untersuchen stellt sich zunächst die Frage, was ein Gespräch eigentlich ist, was ein Gespräch ausmacht und welche Eigenschaften für Gespräche im Allgemeinen gelten, unabhängig von der Frage, wer sie führt.

Grundsätzlich ist ein Gespräch die „grundlegende Form des Sprachgebrauchs“ (Linke et al., 1996: 261).⁷

⁷ Dass ein Sprachgebrauch in der mündlichen Form Besonderheiten der Sprachverwendung aufweist, soll der Vollständigkeit halber erwähnt werden, spielt aber für die Analyse keine bedeutende Rolle und bleibt daher in weiten Teilen unberücksichtigt. Für weitere Informationen siehe Schwitalla (2003).



Ein Gespräch kann nach Henne & Rehbock (1995: 261) als „jede sprechsprachliche, dialogische und thematisch zentrierte Interaktion“ beschrieben werden. Brinker & Sager (2001: 11) öffnen diese Definition, indem sie die thematisch zentrierte Interaktion aufweichen und ein Gespräch als „begrenzte Folge von sprachlichen Äußerungen, die dialogisch ausgerichtet sind und eine thematische Orientierung aufweisen“, deklarieren. Diese Definition verwendet den Äußerungsbegriff, der zum einen auf eine Mündlichkeit innerhalb eines Gesprächs verweist, zum andern kennzeichnet die dialogische Ausrichtung, dass sich bei einem Gespräch immer um eine Aktivität von verschiedenen, aber mindestens zwei Akteuren, handelt. Was ist jedoch unter einer thematischen Orientierung zu verstehen? Eine thematische Orientierung fordert eine

„minimale Kohärenzanforderung, die allgemein besagt, dass zwischen den Äußerungen ein thematischer Zusammenhang⁸ bestehen muß“ (Brinker & Sager, 2001: 12).

Neben diesen allgemeinen Definitionen, gelten für alle Gespräche bestimmte Merkmale, die ein Gespräch konstituieren. Diese allgemeinen Gesprächsmerkmale sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden (Deppermann, 1999: 8):

- Konstitutivität besagt, dass Gesprächsereignisse nicht einfach passieren, sondern von Gesprächsteilnehmer aktiv hergestellt werden.
- Prozessualität meint, dass Gespräche zeitliche Gebilde sind, die durch eine zeitliche Abfolge von Aktivitäten entstehen.
- Interaktivität beschreibt, dass die Aktivitäten der Gesprächsteilnehmer wechselseitig aufeinander bezogene Beiträge sind.
- Methodizität verdeutlicht, dass die Gesprächsteilnehmer typisch kulturell verbreitete Methoden verwenden, um ihre eigenen Beiträge zu konstituieren, andere zu interpretieren oder ihren Austausch zu organisieren.
- Pragmatizität beschreibt die Tatsache, dass die Gesprächsteilnehmer in ihren Beiträgen gemeinsame, aber auch individuelle Zwecke verfolgen.

⁸ Die Termini *Thema* und *thematischer Abschnitt* werden an erforderlicher Stelle in Kapitel 4 definiert und näher beschrieben.



Diese Gesprächsmerkmale verdeutlichen, dass es sich bei einem Gespräch keinesfalls um ein statisches Ereignis handelt. Vielmehr können die Beteiligten in allen Situationen das Gespräch und seinen Verlauf beeinflussen. Es ist dabei zu betonen, dass nicht eine Person allein, sondern alle Beteiligten das Gespräch konstituieren, denn

„die sprachliche Interaktion ist ein Geschehen, in der nicht nur der einzelne Kommunikant mit der Planung und Realisierung einer Äußerung strukturierende und produktive Leistungen erbringt“ (Tophinke, 2001: 454),

sondern es ist ein Zusammenspiel aller Beteiligten. Dass dieses Zusammenspiel zwischen den Beteiligten funktioniert, setzt voraus, dass sich die Beteiligten eines Gesprächs an das „kooperative Prinzip“ halten. Unter dem „kooperativen Prinzip“ (Grice, 1975: 45), das als oberstes Prinzip der von Grice aufgestellten Konversationsmaximen⁹ angesiedelt ist, kann die Aufforderung verstanden werden, kommunikatives Handeln innerhalb eines Gesprächs als kooperatives Handeln zu betrachten und sich in der Interaktivität innerhalb eines Gespräches dementsprechend zu verhalten.

Trotzdem, und gerade das ist der Schwerpunkt in dieser Arbeit, kann es zu Interaktionen oder einzelnen sprachlichen Handlungen kommen, die den Gesprächsverlauf wesentlich beeinflussen sollen. Grundsätzlich gilt jedoch, dass für das Ergebnis nicht nur der einzelne Kommunikant verantwortlich ist. Ein Gesprächspartner, der den Gesprächsverlauf beeinflussen will, ist grundsätzlich nur dann erfolgreich ist, wenn dieses Verhalten von den anderen Kommunikanten ratifiziert wird. Die interaktive Herstellung eines Gesprächs bedeutet dabei, dass in der Gesprächspraxis neben dem Sprecher auch der Hörer in seiner Rolle die Möglichkeit hat, das Gespräch zu beeinflussen. So kann er mit verbalem oder non-verbalem Handeln beispielsweise sein Erstaunen artikulieren und den Sprecher damit zu weiteren Erklärungen bewegen.

Es gibt neben diesen konstituierenden Merkmalen Kriterien, nach denen sich einzelne Gespräche klassifizieren und damit näher beschreiben und einordnen

⁹ Neben dem übergeordneten Kooperationsprinzip „Sei kooperativ!“ hat Grice weitere Konversationsmaximen aufgestellt: Maxime der Qualität, Quantität, Relation und Modalität, auf die an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden soll. Weiterführende Informationen sind bei Grice (1975) zu finden.



lassen. Henne & Rehbock (1995: 32-38) erstellen ein Kategorieninventar¹⁰, das verschiedene kommunikativ-pragmatische Kategorien unterscheidet, die nötig sind, verschiedene Gesprächstypen näher zu beschreiben und zu charakterisieren. Diese Kriterien lassen sich grob unterteilen: Sie betreffen die Gesprächsorganisation (Gesprächsgattung, Raum-Zeit-Verhältnis, Grad der Öffentlichkeit oder Themafixiertheit des Gesprächs) sowie Kriterien, die sich mit den Gesprächspartnern und ihrem Verhältnis zueinander beschäftigen (Konstellation, soziales Verhältnis, Grad der Vorbereitetheit oder Bekanntheitsgrad der Gesprächspartner). Darüber hinaus werden in diesem Modell weitere Handlungsdimensionen eines Gesprächs oder das Verhältnis von Kommunikation und nichtsprachlichen Handlungen unterteilt.

Diese Unterscheidung, die an dieser Stelle nur vorgestellt werden soll, ist nötig um die von mir untersuchten Besprechungen anhand dieser Kriterien beschreiben zu können (siehe Kap. 5.3).

Zur Veranschaulichung dient folgende Übersicht:

¹⁰ Das vorgestellte Kategorieninventar geht zurück auf Henne (1975: 7ff) und stellt eine Weiterentwicklung seiner Grundlagen dar.



1. Gesprächsgattungen	
1.1 natürliches Gespräch	
1.1.1 spontanes Gespräch	1.1.2 arrangiertes Gespräch
1.2 fiktives/ fiktionales Gespräch	
1.2.1 fiktives Gespräch	1.2.2 fiktionales Gespräch
1.3 inszeniertes Gespräch	
2. Raum-Zeit-Verhältnis	
2.1 Nahkommunikation	
2.2 Fernkommunikation	
3. Konstellation der Gesprächspartner	
3.1 interpersonales dyadisches Gespräch	
3.2 Gruppengespräch	
3.2.1 Kleingruppen	3.2.2 Großgruppen
4. Grad der Öffentlichkeit	
4.1 privat	
4.2 nicht öffentlich	
4.3 halb öffentlich	
4.4 öffentlich	
5. Soziales Verhältnis der Gesprächspartner	
5.1 symmetrisches Verhältnis	
5.2 asymmetrische Verhältnis	
5.2.1 anthropologisch bedingt	5.2.2 soziokulturell bedingt
5.2.3 fachlich oder sachlich bedingt	5.2.4 gesprächsstrukturell bedingt
6. Handlungsdimensionen des Gesprächs	
6.1 direktiv	
6.2 narrativ	
6.3 diskursiv	
6.3.1 alltäglich	6.3.2 wissenschaftlich
7. Bekanntheitsgrad der Gesprächspartner	
7.1 vertraut	
7.2 befreundet, gut bekannt	
7.3 bekannt	
7.4 flüchtig	
7.5 unbekannt	
8. Grad der Vorbereitetheit der Gesprächspartner	
8.1 nicht vorbereitet	
8.2 routiniert vorbereitet	
8.3 speziell vorbereitet	
9. Themafixiertheit des Gesprächs	
9.1 nicht themafixiert	
9.2 themabereichfixiert	
9.3 speziell themafixiert	
10. Verhältnis von Kommunikation und nichtsprachlichen Handlungen	
10.1 empraktisch	
10.2 apraktisch	

Abb. 2: Kommunikativ-pragmatisches Kategorieninventar.
 Quelle: Henne & Rehbock (1995: 32-38).



3.2.3 Gesprächsorganisation

Nach dem nun definiert wurde, was die Kommunikationsform eines Gespräches ausmacht, soll in einem weiteren Kapitel die Organisation eines Gespräches in ausgewählten Punkten näher beschrieben werden.

Die Grundeinheit des Gesprächs ist der Gesprächsschritt (Brinker & Sager, 2001: 57), der sich zu Gesprächssequenzen und zu Gesprächsphasen als bestimmte Abfolgen oder Kombinationen zusammenfassen lässt. Unter einer Gesprächssequenz können mehrere Gesprächsschritte zusammengefasst werden, die eine funktionale Einheit bilden (Henne & Rehbock, 1995: 24). Der Gesprächsschritt gilt allgemein als Grundeinheit des Dialogs, der sich also aus mehreren Gesprächsschritten zusammensetzt. Die Gesprächsschritte, die eine funktionale Einheit innerhalb eines Gesprächs bilden, erfolgen nicht einfach zufällig, sondern folgen dem Konzept der konditionellen Relevanz. Dies besagt, dass

„auf eine Handlung eines bestimmten Typs eine andere Handlung eines korrespondierenden Typs zu folgen hat und an dieser Stelle erwartbar ist“ (Kallmeyer & Schütze, 1976: 15).

Daraus folgt, dass der Sprecher mit seiner Handlung starke Reaktionsverpflichtungen für den Hörer aufbauen kann, die die Folgeaktivität des Hörers beeinflussen. Es können demnach bestimmte Gesprächsschritte erwartbar werden, was in meiner Analyse von Bedeutung ist. Grundsätzlich können initiiierende und respondierende Gesprächsschritte unterschieden werden, die entweder den Hörer zu einem bestimmten Gesprächsschritt auffordern oder ihn der Initiierung gemäß reagieren bzw. antworten lassen. Da einige Gesprächsschritte gleichzeitig einen respondierenden und initiierenden Gesprächsschritt darstellen, bedarf es eines dritten Grundtyps um Gesprächsschritte zu klassifizieren: eines reaktivierenden Gesprächsschrittes (Brinker & Sager, 2001: 73).

Vor dem Hintergrund einer Dominanzuntersuchung ist das Prinzip der konditionellen Relevanz besonders interessant, denn die Realisierung oder Nicht-Realisierung der Folgeaktivitäten sind interpretierbar. Sie können gegebenenfalls als Kooperation bzw. unkooperatives Verhalten interpretiert werden, was folgendermaßen zu hinterfragen wäre: Warum wird die Folgeaktivität an dieser



Stelle nicht eingehalten, welchen Grund gibt es dafür bzw. was soll durch diesen initiierenden oder reaktivierenden Gesprächsschritt erreicht werden?

Eine wesentliche Organisationsform innerhalb eines Gesprächs ist der Sprecherwechsel. Der Sprecherwechsel bezeichnet „den Übergang des Rederechts vom Sprecher an den Hörer“ (Brinker & Sager, 2001: 62). Er ist damit gleichzeitig als eine „gemeinsam erbrachte Leistung“ (Tophinke, 2001: 454) der Beteiligten anzusehen. Ein Sprecherwechsel zwischen mehreren Sprechern kann auf verschiedene Weise eintreten: Der aktuelle Sprecher kann die Sprecherrolle an eine andere Person, beispielsweise durch eine Aufforderung, weitergeben (Fremdwahl) oder die Beteiligten signalisieren ihr Interesse, den folgenden Gesprächsbeitrag übernehmen zu wollen (Selbstwahl). Damit es zu einem Sprecherwechsel kommt, reicht es nicht aus, Übernahmeinteresse zu bekunden, sondern die Zuweisung des Rederechts muss angenommen oder eben verweigert werden. Insgesamt kann es zu verschiedenen Möglichkeiten des Sprecherwechsels kommen: Von einem „glatten Wechsel“ (Brinker & Sager, 2001: 62) kann gesprochen werden, wenn der Sprecherwechsel ohne eine Simultansequenz erfolgt, was bedeutet, dass der Sprecher seine Sprecherrolle an den Hörer übergibt und dieser sie, chronologisch betrachtet erst danach annimmt. Bei der Selbstwahl können zwei unterschiedliche Grundformen des Sprecherwechsels unterschieden werden, der durch Selbstwahl bedingte Sprecherwechsel mit oder ohne Unterbrechung. Der Sprecherwechsel ohne Unterbrechung geschieht beispielsweise nach einer Pause, die einem abgeschlossenen Gesprächsschritt folgt. Erst nach der Pause übernimmt der vormalige Hörer die Sprecherrolle. Anders ist es bei dem Sprecherwechsel nach einer Unterbrechung: Dabei versucht der Hörer „den Gesprächsschritt bereits zu einem Zeitpunkt zu übernehmen, zu dem ihn der Sprecher noch nicht übergeben will, sondern weiterzureden beabsichtigt.“ (Brinker & Sager, 2001: 63). Dabei entsteht häufig eine Phase des gemeinsamen Sprechens, eine Simultansequenz. Zum Sprecherwechsel kommt es allerdings nur dann, wenn sich der Hörer durchsetzt. Setzt er sich hingegen nicht durch und der ursprüngliche Sprecher beharrt auf seinem Rederecht, so ist von einer Gesprächsschrittbeanspruchung zu sprechen, die zu den Höreraktivitäten gezählt werden kann und keinen Gesprächsschritt darstellt.



Grundsätzlich erfolgt ein Sprecherwechsel nicht an zufälligen Stellen innerhalb eines Gesprächs, sondern nur an übergangsrelevanten Stellen. Ebenso gilt es zu beachten, dass die Organisation des Sprecherwechsels nicht mit einem dauerhaften Anspruch auf einen Redebeitrag verbunden ist, denn „die Organisation des Sprecherwechsels wird lokal geregelt“ (Tophinke, 2001: 454), was bedeutet, dass das Rederecht an jeder übergangsrelevanten Stelle immer wieder neu für die herrschende Situation geregelt werden kann und muss.

Es gibt jedoch auch Äußerungen, die einen laufenden Gesprächsschritt begleiten, dabei aber keinesfalls auf eine Übernahme der Sprecherrolle abzielen. Diese Hörersignale sind kurze, sprachliche oder nicht-sprachliche Mittel des Hörers, die dem Sprecher Aufmerksamkeit, Zustimmung oder Ablehnung signalisieren. Sie können Rückmeldungspartikel genannt werden und damit sind „sie Mittel des jeweiligen Hörers [...], das Gespräch zu stabilisieren und in seinem Sinne zu akzentuieren“ (Henne & Rehbock, 1995: 27). Sprachliche Hörersignale sind Partikel oder Kurzäußerungen.¹¹ Sie erfüllen damit eine Antwortfunktion und werden als *Kontaktsignale* bezeichnet, die sich unter dem Begriff des Rückmeldeverhaltens¹² zusammenfassen lassen (Brinker & Sager, 2001: 59).

Wie bereits deutlich geworden ist, spielen die Beteiligten eines Gesprächs eine sehr bedeutenden Rolle, denn sie sind es, die das Gespräch konstituieren. Im Rahmen dieser Grundlagenerörterung soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass es innerhalb eines Gesprächs zu verschiedenen Gesprächsrollen kommen kann, die wiederum ein unterschiedliches Rollenverhalten begründen, das sich durch unterschiedliche Rechte und Pflichten auszeichnet. Grundsätzlich können innerhalb eines Gespräches mehrere kommunikative Rollen unterschieden werden: institutionelle bzw. organisatorische, akzidentelle funktionale oder feste soziale Rollen, um nur eine Auswahl möglicher Rollen zu nennen (Linke et al., 1996: 290-292). Während von einer institutionellen oder organisatorischen Rolle aufgrund eines Amtes gesprochen

¹¹ Hörersignale können auch nicht-sprachlicher Form sein, was ein zustimmendes Nicken oder ein ablehnendes Kopfschütteln beweist, diese bleiben aber im weiteren Verlauf unberücksichtigt.

¹² Für weitere Informationen und weiterführende Unterteilung des Rückmeldeverhaltens siehe Duncan (1974: 166).



werden kann, das für die Dauer des Gesprächs übernommen wird, wird die akzidentelle funktionale Rolle aufgrund einer spezifischen Eignung oder einer bestimmten Funktion zugeschrieben. Von diesen kommunikativen Rollen zu unterscheiden sind die festen sozialen Rollen, die von der Gesprächssituation unabhängig zu sehen sind. Als Schlussfolgerung der Existenz verschiedener Rollen innerhalb eines Gespräches kann es zu Gesprächen mit gleichberechtigten und zu Gesprächen mit ungleichberechtigten Gesprächspartnern kommen.

Nachdem nun die wesentlichen Gesprächsmerkmale benannt worden sind, können diese auf eine Gesprächsart, die Besprechung, angewendet werden.

3.3 Besprechungen

Besprechung, Meeting, Jour Fixe, Gruppen-, Projekt- oder Teamsitzung: An Begriffen für ein Zusammenkommen mehrerer Mitglieder eines Unternehmens zu einem verabredeten Zeitpunkt mangelt es nicht. Diese Begriffe werden meist nicht näher definiert oder voneinander abgetrennt, sondern synonym, je nach Unternehmensform und Unternehmensstil, gebraucht.

Die vorliegende Arbeit untersucht Dominanzformen in Besprechungen. Dazu soll in diesem Kapitel erläutert werden, was Besprechungen sind (siehe Kap. 3.3.1), durch welche Merkmale und Abläufe sie sich charakterisieren lassen (siehe Kap. 3.3.2) und was das Besondere an der Kommunikationsform einer Besprechung (siehe Kap. 3.3.3) ist.

3.3.1 Definition

Zunächst soll eine Definition und Einordnung von Besprechungen in die Unternehmenskommunikation im Allgemeinen erfolgen, bevor im Weiteren auf die Funktionen und Ziele von Besprechungen eingegangen wird. Eine umfassende Definition gibt Dannerer (1999), die Besprechungen als

„geplante, formelle, kooperationsbezogene Zusammenkunft von mindestens zwei MitarbeiterInnen zur Bearbeitung eines oder mehrerer im voraus bestimmten Themen“ (Dannerer, 1999: 50)



ansieht. Wie geplant, wie formell oder wie kooperationsbezogen diese Zusammenkünfte im Einzelnen sind, lässt sich dabei nicht allgemeingültig bestimmen, sondern ist abhängig von den einzelnen Unternehmensformen sowie den einzelnen Bereichen und Funktionen, in denen sie stattfinden.

Besprechungen können als Werkzeuge der Mitarbeiterkommunikation begriffen werden, die wiederum zur internen Kommunikation (auch innerbetriebliche Kommunikation genannt) innerhalb der Unternehmenskommunikation¹³ gezählt werden. Der Begriff der Unternehmenskommunikation beschreibt nach Herbst (2003: 24) das „systematische und langfristige Gestalten der Kommunikation eines Unternehmens mit seinen wichtigen internen und externen Bezugsgruppen.“ Die Mitarbeiter sind eine wichtige interne Bezugsgruppe, so dass Thörle (2005: 26) in Besprechungen sogar einen „zentralen Diskurstyp innerbetrieblicher Kommunikation“ erkennt. Ob eine Besprechung als ein eigenständiger Diskurstyp angesehen werden kann, wird in der Forschung nicht einheitlich beantwortet. Brünner sieht in Besprechungen keinen eigenständigen Diskurstyp, „weil ihre Zwecksetzungen heterogen sind“ (Brünner, 2001: 1533). Auf diese Diskussion, ob eine Besprechung nun homo- oder heterogene Zwecke erfüllt, soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden.¹⁴

Besprechungen, ob sie je nach Unternehmen nun Projekt-, Mitarbeiter- oder Arbeitsbesprechung genannt werden, verfolgen sehr individuelle Zwecke, die sich allerdings grob zusammenfassen lassen. Grundsätzlich sieht Müller (1997: 63) den Informationstransfer „als einen der primären Zwecke der Mitarbeiterkommunikation im Allgemeinen und der Mitarbeiterbesprechungen im Speziellen“ an. Brünner (2001: 1533) sieht vor allem „die Entwicklung von Problemlösungen und das Treffen von Entscheidungen“ als Zweck einer Besprechung an.

Die Bedeutung einer erfolgreichen Kommunikation innerhalb eines Unternehmens ist keinesfalls zu unterschätzen. Schmeisser (1994: 65) betont, dass

¹³ In der linguistischen Literatur z.B. bei Brünner (2000) wird der Begriff der Wirtschaftskommunikation synonym gebraucht.

¹⁴ Diese Diskussion enthält für eine Analyse zur Dominanzforschung keinerlei Relevanz, so dass sie in dieser Arbeit unberücksichtigt bleiben kann. Für weiterführende Informationen siehe Brünner (2001: 1533).



der Besprechung, als Werkzeug einer erfolgreichen Kommunikationspolitik, eine grundlegende Bedeutung für die Leistungsfähigkeit und Zukunft eines Unternehmens zukommt, denn er sieht in der Kommunikation eine entscheidende Bedeutung für die Motivation der Mitarbeiter. Es ist nicht nur die reine Informationsweitergabe, sondern auch Lob oder Anerkennung, die innerhalb der Kommunikation die Motivation der Mitarbeiter steigern. Ebenso können durch die Kommunikation „das Verständnis für inner- und überbetriebliche Zusammenhänge geschaffen und der Wille der Zusammenarbeit gestärkt werden“ (Schmeisser, 1994: 65). Schmitt & Heidtmann (1999) sehen darüber hinaus in einer Besprechung die Funktion einer „Stärkung der innerbetrieblichen Wir-Gemeinschaft“ sowie eine Möglichkeit der Selbst- und Fremdeinschätzung des eigenen Arbeitsverhaltens (Schmitt & Heidtmann, 1999: 20). Somit kann die Bedeutung für die Mitarbeiter und damit für die Unternehmen als unstrittig angesehen werden. Es stellt sich nur noch die Frage, welche Merkmale eine Besprechung ausmachen.

3.3.2 Merkmale und typische Abläufe

Wie bereits erwähnt, lassen sich grundsätzlich viele Besprechungsarten unterscheiden, je nachdem unter welchen Voraussetzungen und mit welcher Zielvorgabe sie stattfinden. So sind nicht nur in Organisation, sondern auch in Planung, Gegenstand oder Ablauf Unterschiede möglich. Sie können regelmäßig oder spontan stattfinden, die Teilnehmerkonstellation und ihre Anzahl können variieren, es können thematische Vorgaben durch eine vorherige Einladung zu einem bestimmten Anlass oder durch das Vorhandensein einer Tagesordnung¹⁵ gegeben werden. Auch wenn Besprechungen überwiegend intern abgehalten werden, so kann unterschieden werden, ob eine Besprechung nur zwischen Mitarbeitern oder zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten stattfindet. Meier (2002: 50) verweist als allgemeingültiges charakteristisches

¹⁵ *Tagesordnung* kann dabei als ein Oberbegriff gebraucht werden, der sämtliche Formen und Möglichkeiten einer *Agenda*, einer *Tischvorlage*, einer *Taskliste* oder ähnlichen unternehmensspezifischen Verwendungs- oder Benennungsformen umfasst.



Besprechungsmerkmal auf die Tatsache hin, dass sich „verschiedene Personen zu einem verabredeten Zeitpunkt sich an einem verabredeten Ort einfinden.“ Dies alleine reicht aber noch nicht aus, eine Besprechung von einer privaten Verabredung zu unterscheiden. Weiterhin betont er die „gemeinsame Ausrichtung der Aufmerksamkeit“ der teilnehmenden Personen. Ein weiteres Abgrenzungsmerkmal der Besprechung ist nach Meier (2002: 150) die „Themenfixierung innerhalb Besprechungen“ und die damit einhergehend „weitgehende durchgängige gemeinsame Fokussierung der Beteiligten.“

Was genau macht jedoch die Themenfixierung aus, und was kann innerhalb einer Besprechung als Thema geltend gemacht werden? Zifonun et al. (1997) legen mit ihrer Aussage fest, dass „etwas nur Thema sein kann, solange es den Teilnehmern des Diskurses [...] präsent ist.“ Darüber hinaus betonen sie, dass nur die Sprecher festlegen, was in der aktuellen Situation zum Thema gemacht wird, wie es sich entwickeln soll und wann es wieder verlassen werden kann (Zifonun et al., 1997: 509). Nachvollziehbarerweise sind es die Teilnehmer einer Besprechung, die Themen aktuell realisieren, trotzdem ist nicht jedem zu jeder Zeit die Möglichkeit gegeben, jedes Thema zu initiieren oder zu bearbeiten. Der institutionelle Kontext und das mögliche Vorhandensein einer Tagesordnung mit besprechungsrelevanten Punkten schränkt die Möglichkeit der Themeneinbringung ein. Solch eine Themenliste hat Konsequenzen: Es kann darauf vertraut werden, dass die Themen, die auf der Tagesordnung stehen, als gemeinsame Themen anerkannt und etabliert werden, zum anderen wird die Thematisierung dieser Themen nicht begründungsbedürftig (Meier, 2002: 94). Was ist es allerdings, was ein Thema ausmacht, und wie kann es klassifiziert werden? Dazu sollen an dieser Stelle mehrere Modelle vorgestellt werden:

Wird ein Thema aus einer strukturbezogenen Perspektive heraus betrachtet, ist ein Thema als ein „Organisationsprinzip, an dessen thematischen Mustern sich die Gesprächsteilnehmer orientieren können“ (Brinker & Hagemann, 2001: 1255), zu sehen.

Thema kann folgendermaßen beschrieben werden: „Thema ist den kommunikativen Hauptgegenständen übergeordnet, umfasst auch das, was ‚in nuce‘ über diese zentralen Gegenstände ausgesagt wird.“ (Brinker & Sager, 2001:



79) Neben einem Thema können auch kleinere thematische Bereiche definiert werden, die Schank einen „thematischen Abschnitt“ nennt und ihn definiert als „das Textstück, das zwischen zwei Themenwechseln liegt (...), jedes zusammenhängende Stück eines Textes, in dem das fokussierte intentionale Objekt nicht gewechselt wird“ (Schank, 1981: 51). Jeder thematische Abschnitt innerhalb eines Gespräches stellt nach Schank damit ein *Subthema* dar, als *Großthema* klassifiziert sie ein Thema, das von Anfang bis Ende gleich bleibt und damit die zentrale, die gesamte Interaktion organisierende Stellung einnimmt (Schank, 1977: 236). Aber auch innerhalb der Bearbeitung eines Themas kann es zu Verschiebungen des Themenschwerpunkts kommen. Unter einer *Themenverschiebung* kann zusammengefasst werden, dass das vorangegangene Thema noch nicht beendet wurde, aber dennoch ein weiterer Themenaspekt eingebracht wird. Dabei wird das bisherige Thema erweitert, ein neues Thema wird jedoch nicht etabliert. Wird hingegen ein Thema etabliert, spricht Müller (1997: 179) von einem *Themenwechsel*. Diese bisherigen Unterteilungen lassen sich jedoch auf eine Besprechung nur in abgewandelter Form anwenden, so dass im Folgenden meine Arbeitsdefinition vorgestellt werden soll.

Die Definition des Großthemas ist nur schwer auf Besprechungen anzuwenden, denn Schank ordnet dieser Klassifikation folgend Verkaufs- oder Beratungsgespräche einem einzigen Großthema zu. Anhand der heterogenen Zielsetzungen und daraus resultierender Aufgabenanforderungen steht in einer Besprechung mehr als ein Thema zentral im Mittelpunkt, so dass die verschiedenen Themen nur schwer unter dem Mantel eines Großthemas zusammengefasst werden können.

Diese unterschiedlichen Themen, die unabhängig von einander sind, sollen im Folgenden auch mit dem Terminus *Thema* bezeichnet werden. Kommt es nur zu einer Themenverschiebung innerhalb eines Themas, kann von einem *Subthema* gesprochen werden. Ansonsten wird ein neues Thema eingeführt. Zusätzlich soll auf eine weitere Möglichkeit verwiesen werden. Innerhalb einer Besprechung kann ein neues Thema entstehen, das aus einem anderen Thema erschlossen wurde. Dabei reicht die Möglichkeit, es als Subthema zu klassifizieren, nicht aus, da es nicht einen anderen, aus dem Thema



erschlossenen und abhängigen Aspekt des ursprünglichen Themas, sondern einen zwar daraus entstehenden, aber davon unabhängigen Aspekt behandelt. Diese Themenentwicklung kann als Nebenprodukt gesehen werden und soll mit dem Terminus *Nebenthema* bezeichnet werden.

Je nach Art der Besprechung verläuft diese unterschiedlich. Trotzdem können auch im Ablauf Parameter festgehalten werden, die den Ablauf einer Besprechung allgemeingültig charakterisieren. Grundsätzlich lässt sich in Gesprächen und damit auch in Besprechungen ein prototypischer Ablauf erkennen. Nach Birker (2000: 134) kann von einer charakteristischen „Dreiteilung“ gesprochen werden. Damit teilt er eine Besprechung grundsätzlich in

1. Eröffnung und Einstimmung
2. Themendarlegung und Themenbehandlung sowie Lösungsansätze und Zielvereinbarungen
3. Abschluss ein.

Diese Dreiteilung einer typischen Besprechung kann mit zusätzlichen Parametern erweitert werden. Die Eröffnung, Einstimmungsphase oder nur „Eröffnungsphase“ (Brinker & Sager, 2001: 96) genannt, dient der Begrüßung und des Bekanntmachens der Gesprächsteilnehmer untereinander (Birker, 2000: 134). Ebenso koordiniert sie die Gesprächssituation, indem neben der wechselseitigen Vorstellung auch die Kooperationsbereitschaft in dieser Phase abgefragt und signalisiert wird (Brinker & Sager, 2001: 96). Wie umfangreich dieses Bekanntmachen ausfällt, variiert und ist abhängig von dem Bekanntheitsgrad der Teilnehmer untereinander. Es stellt eine erste Kontaktaufnahme dar und verfolgt nicht das Ziel, die Besprechung zu beginnen, sondern mehr für eine gute Gesprächsatmosphäre zu sorgen. Auch sachfremde Themen können hier besprochen werden.

Die Themendarlegung stellt die Eröffnung des Hauptblocks und damit den Beginn der „Kernphase“ (Brinker & Sager, 2001: 96) dar. In dieser Phase wird das zu bearbeitende Thema genannt, wichtige Informationen werden weitergegeben oder durch Nachfragen eingeholt. Wissensdefizite sollen ausgeglichen werden, womit ein Wissensabgleich unter den Teilnehmern erfolgt. Dann erfolgt die eigentliche Themenbehandlung, in der das Thema oder die



daraus resultierenden Fragestellungen und Probleme erkannt und erarbeitet werden können. Dazu werden Lösungsvorschläge eingebracht und diskutiert, die schließlich zu Zielvereinbarungen führen. Diese legen Zuständigkeiten, Fristen und Abläufe fest und stellen damit eine Vorgabe dar. In diesem Block ist ein wiederkehrendes Schema festzustellen, das sich innerhalb der Besprechungen durch die Themenbearbeitung hin durchzieht. Meier (2002: 131) spricht dabei von einem zyklischen Verlauf bzw. „einer zyklischen Abfolge vergleichsweise deutlich voneinander getrennter, thematisch abgrenzbarer Episoden“, die aus den Phasen „Initiieren – Diskutieren – Formulieren – Fokussieren“ bestehen. Ein Thema wird also benannt und damit initiiert, dann kommt es im Folgenden zu einer Diskussion, die sich durch Fragen, Informationsweitergaben und das Einbringen von Vorschlägen auszeichnet, bevor ein Ergebnis formuliert wird und sich daran ein neuer Fokus oder ein neues Thema anschließt.

Die letzte Phase, der Abschluss oder die „Beendigungsphase“ (Brinker & Sager, 2001: 96), dient der Verabschiedung, der gegenseitigen Dank-sagungen, die auch die gegenseitige Wertschätzung ausdrücken soll. Hier wird unter Umständen, wie auch im ersten Teil bereits, über sachfremde Themen gesprochen. Dieser prototypische Ablauf stellt nur ein Richtschema für Besprechungsabläufe dar, dass diese individuell Unterschiede aufweisen, bleibt dabei weiterhin unbestritten.

3.3.3 Besonderheit der Kommunikationsform

Im Folgenden werden einige Besonderheiten der Kommunikationsform einer Besprechung ausgewiesen.

Grundsätzlich stellen Besprechungen Gespräche, also eine Form der mündlichen Kommunikation, dar. Dabei gilt es aber auf einige Besonderheiten hinzuweisen, denn eine Besprechung erfüllt zwar die Bedingungen eines Gespräches (siehe Kap. 3.2.2), ist aber keinesfalls mit einem Alltagsgespräch vergleichbar. So können Arbeitsbesprechungen als eine besondere Handlungsform mit „spezifischer interaktiver Dynamik“ (Meier, 2002: 10) beschrie-



ben werden. Was genau die Kommunikationsform besonders macht, gilt es nun zu klären.

Zunächst einmal übt der Rahmen, in dem Besprechungen stattfinden, einen bedeutenden Einfluss auf sie aus. Besprechungen finden mit mehreren, aber mindestens zwei Personen überwiegend unternehmensintern statt. Unter der Annahme, dass unter einem Unternehmen eine Institution verstanden werden kann, sind Besprechungen institutionalisierte Gespräche.¹⁶ Institutionen können als „Teilsysteme im gesellschaftlichen Funktionszusammenhang“ (Brünner, 2000: 6) beschrieben werden. Eine weiterführende Definition geben Ehlich & Rehbein (1994), die in Institutionen „spezifische Handlungsräume, welche die Handlungsmöglichkeiten der dort agierenden Personen konstituieren und in denen auf zweckeffektive Weise die Gesellschaft reproduziert wird“, sehen (Ehlich & Rehbein, 1994: 318). Gespräche, die innerhalb einer Institution geführt werden, konstituieren also andere Handlungsräume, innerhalb derer sich die Agierenden bewegen müssen.

Eine Institutionalisiertheit der Gespräche wirkt sich demzufolge auch auf die Form der Gespräche aus, denn institutionalisierte Gespräche sind in ihrer Orientierung an institutionell relevante Aufgaben und Ziele gebunden und besitzen darüber hinaus institutionenspezifische Beschränkungen in Form und Inhalt und Schlussfolgerungen oder Deutungsmuster (Drew & Heritage, 1992: 22).

Für die Mitarbeiter bedeutet das, dass sie an bestimmte Vorgaben gebunden sind. Sie stehen in institutionenspezifischen Relationen zueinander, was wiederum impliziert, dass sie innerhalb der Institution eine bestimmte Rolle innehaben und gemäß dieser Rolle handeln müssen. Institutionenspezifisch ist dabei auch, dass mit der Rolle ein spezifisches Abhängigkeitsverhältnis einhergeht, in dem die Interagierenden nicht nur gleichberechtigt, sondern auch voneinander abhängig gesehen werden müssen. Dieses Abhängigkeitsverhältnis kann sich in mehreren Formen äußern: zum einen in einer Abhängigkeit von anderen Bereichen innerhalb der Unternehmen, zum anderen aber auch in

¹⁶ Diese Institutionalisiertheit ist auch außerhalb der Institution noch gegeben, *Institutionalisiertheit* bezieht sich dabei nicht auf einen lokalen Ort des Gesprächs, sondern auf institutionalisierte Bedingungen und Voraussetzungen, die ortsunabhängig sind.



einer Abhängigkeit im gleichen Unternehmensbereich beispielsweise in der eigenen Abteilung. Grundsätzlich sind Institutionen von Hierarchien geprägt, die ebenfalls ein Abhängigkeitsverhältnis ausdrücken.

Hierarchien innerhalb eines Unternehmens verdeutlichen die Stellung der einzelnen Mitarbeiter und Vorgesetzten untereinander. Das Vorhandensein von Hierarchien und die damit einhergehenden asymmetrischen Beziehungen der Agierenden innerhalb der unterschiedlichen Hierarchieebenen bedingen eine Besonderheit der Kommunikationsform *Besprechung*. Innerhalb von Besprechungen treten unterschiedliche kommunikative Rollen auf, deren asymmetrisches Verhältnis als gegeben angesehen werden muss, ohne dass es an dieser Stelle bewertet werden soll. Diese herrschenden Asymmetrien spiegeln sich beispielsweise zwischen Mitarbeitern und Angestellten in einer weisungsgebundenen Kommunikation wider. Dabei sind mehrere Fließrichtungen der Kommunikation möglich, je nachdem wer miteinander spricht, kann von einer vertikal oder lateral verlaufenden Fließrichtung der Kommunikation gesprochen werden. Sind es zwei hierarchisch gleichgestellte Mitarbeiter, wird nach Robbins (2001: 345) von einer lateralen Kommunikation gesprochen. Laterale Kommunikation findet generell statt, wenn Personen innerhalb derselben Hierarchieebene miteinander sprechen, ob es dabei Mitarbeiter oder Manager sind, bleibt, solange sie sich beide auf der gleichen Organisationsebene befinden, unberücksichtigt.

Findet dagegen eine Besprechung zwischen Mitgliedern unterschiedlicher Hierarchieebenen, also eine vertikale Kommunikation statt, können zwei Kommunikationsrichtungen von einander unterschieden werden. Der Begriff der *Top-down-Kommunikation* (Robbins, 2001: 343) beschreibt die Kommunikation von einer höheren zu einer niedrigeren Hierarchieebene. Dazu kann die Kommunikation von einem Manager zu einem Mitarbeiter gezählt werden.

„Sie wird von Gruppenleitern und Managern verwendet, um Ziele festzulegen, Arbeitsanweisungen zu geben, Untergebene über die Unternehmenspolitik und Arbeitsabläufe zu informieren, auf Probleme hinzuweisen oder ein Feedback über erbrachte Leistungen zu geben.“ (Robbins, 2001: 343)

Die entgegengesetzte Kommunikationsrichtung, von einer niedrigeren Hierarchieebene, einem Mitarbeiter, zu einer höheren Hierarchieebene, einem Manager, betitelt Robbins dementsprechend als *Bottom-up-Kommunikation*.



„Die aufwärtsgerichtete Kommunikation informiert Manager über die Haltung der Mitarbeiter gegenüber ihren Aufgaben, ihren Kollegen und der Organisation insgesamt.“ (Robbins, 2001: 343)

Abbildung 3 fasst die unterschiedlichen Fließrichtungen noch einmal zusammen:

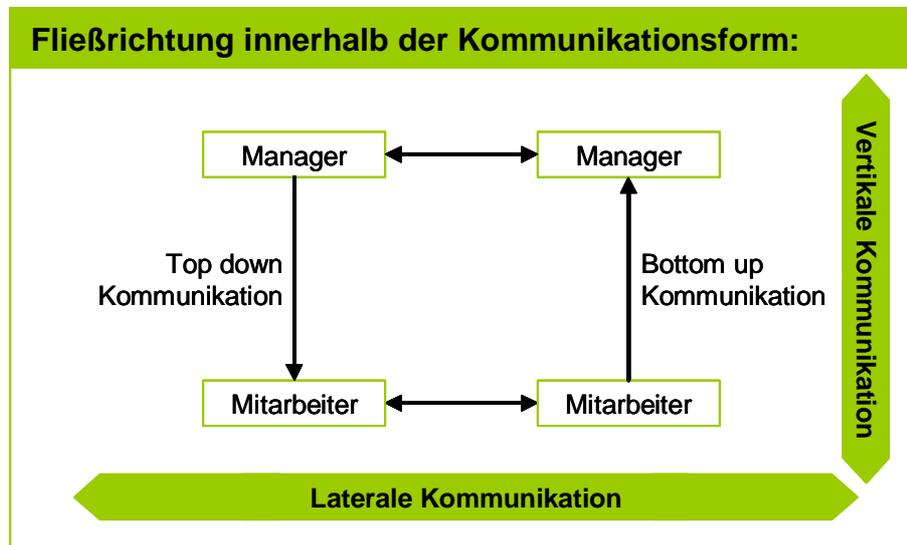


Abb. 3: Fließrichtungen innerhalb der Kommunikationsform.
Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Robbins (2001: 343).

Brünner (2000) unterteilt weitere Dimensionen der Wirtschaftskommunikation, die auf Besprechungen, die eine Form der Wirtschaftskommunikation darstellen, gut angewendet werden können (Brünner, 2000: 8-17). Zunächst sollen die verschiedenen Dimensionen vorgestellt werden, bevor dann die Form der Besprechung entsprechend eingeordnet wird. Grundsätzlich betont sie dabei, dass

„die Wirtschaftskommunikation im Ganzen wesentlich stärker durch berufliche Zwänge und institutionelle Zwänge und durch Verpflichtungen als durch menschlich-soziale Bedürfnisse bestimmt ist“ (Brünner, 2000: 9)

und dadurch, wenn auch in unterschiedlicher Weise, je nach Klassifikation insgesamt funktionalisiert ist. Grundsätzlich unterscheidet sie *kooperationsbezogene* von *kooperationsunabhängiger* Kommunikation. Dabei dient kooperationsbezogene Kommunikation, auch *Arbeitskommunikation* genannt, „wie das betriebliche Handeln insgesamt, der Produktion und dem Verkauf von Gütern und Dienstleistungen zur Erzielung von Gewinn“ (Brünner, 2000: 8). Sie stellt die Basis aller Arbeitsabläufe dar und ist damit stärker funktionalisiert und steht so in allen Wirtschaftsunternehmen im Vordergrund. Dem gegenüber



steht die kooperationsunabhängige Kommunikation, auch *Sozialkommunikation* genannt. Sozialkommunikation beschreibt eine Kommunikationsform innerhalb des Unternehmens, die „in ihrem Zweck und Inhalt keineswegs immer beruflich bezogen zu sein braucht“ (Brünner, 2000: 8), auch wenn sie zwischen Mitgliedern der Unternehmen und innerhalb des Unternehmens stattfindet. Brünner (2000: 9) schreibt ihr eine „Entlastungs- und Motivationsfunktion für die Handelnden“ zu. Festzuhalten gilt in dieser Unterscheidung, dass Wirtschaftskommunikation insgesamt

„in ihren kooperationsbezogenen wie auch kooperationsunabhängigen Anteilen, für die institutionellen (betrieblichen) Zwecke funktionalisiert [ist] – auch wenn dies für beide in unterschiedlicher Weise gilt“ (Brünner, 2000: 9).

Als weiteres Klassifikationsmerkmal nennt Brünner die Formalisierung und unterscheidet dabei die informelle von der formellen Kommunikation, die beide zusammen „ein komplexes System bilden“ und in einem systematischen Gegensatz zueinander stehen (Brünner, 2000: 10). Formalisierung bezeichnet dabei das Vorhandensein formeller Regelungen, die nicht nur für Handlungen im Allgemeinen, sondern darüber hinaus auch für das sprachliche Handeln Gültigkeit besitzen. Diese formellen Regelungen beeinflussen das Gesprächsverhalten, denn „erhebliche Anteile des kommunikativen Handelns sind in diesem Sinne dauerhaft und personenunabhängig geregelt“ (Brünner, 2000: 10). Dieser Einfluss spiegelt sich nicht nur in der Gesprächsorganisation – wer redet wann und mit wem, sondern auch in einheitlichen Benennungen oder in einer standardisierten Berichtsform wider. Jedoch existieren in einem Unternehmen nicht nur formelle, sondern auch informelle Kommunikationsstrukturen, die sich in Interessengemeinschaften oder Freundschaften bei „small talks“ oder dem Gespräch über persönliche Themen, abseits der hierarchischen Organisationsstruktur, äußern.

Weiterhin unterscheidet Brünner zwischen sachlich-technischer und hierarchisch-ökonomischer Kommunikation, wobei diese Unterscheidung häufig nicht eindeutig voneinander zu trennen ist. Die erstgenannte Kommunikation betrifft vor allem „die materiellen und technischen Grundlagen betrieblichen Handelns“ (Brünner, 2000: 12), die hierarchisch-ökonomische Kommunikation hingegen „richtet sich auf die ökonomische Seite der Produktion und auf die



damit verbundenen Aspekte von Herrschaft und widerstreitenden Interessen“ (Brünner, 2000: 12). Somit kann von einer Fachsprache bei der sachlich-technischen und von einer institutionalisierten Sprache bei der hierarchisch-ökonomischen Kommunikation gesprochen werden. Bei der kooperationsabhängigen Kommunikation im Allgemeinen, sowie bei der sachlich-technischen im Besonderen, kann darüber hinaus zwischen einer fachinternen und -externen Kommunikation unterschieden werden. Brünner geht dabei von einer weiter gefassten Trennung als der Trennung in betriebsintern oder -extern aus, da sie als Entscheidungskriterium fachliche und nicht organisatorische Grenzen zieht. Als ein Charakteristikum für Wirtschaftsunternehmen sieht sie das Vorhandensein sowohl einer fachinternen als auch einer fachexternen Kommunikation (Brünner, 2000: 13). Unterscheiden lassen sich beide Kriterien anhand der Akteure, die sie benutzen. Tauschen sich zwei Fachleute des gleichen Gebiets über ein fachliches Problem aus, herrscht eine fachinterne Kommunikation, dabei ist es unerheblich, ob die beiden Mitarbeiter aus einer oder verschiedenen Abteilungen kommen. Als fachextern beschreibt sie dagegen eine Kommunikation zwischen Mitarbeitern und externen Adressaten, beispielsweise Kunden (Brünner, 2000: 14).

Als weiteres und letztes Differenzierungskriterium kann innerhalb der kooperationsbezogenen Kommunikation die eigenständige von der subsidiären Kommunikation unterschieden werden. Entscheidend ist hierbei, ob der Tätigkeitszusammenhang, in dem die Kommunikation stattfindet, einem kommunikativen Zweck dient oder nicht. Dominiert das kommunikative Handeln andere Handlungsformen und wird es ebenfalls von den Beteiligten auch als Hauptsächliches wahrgenommen, kann von einer eigenständigen Kommunikation gesprochen werden (Brünner, 2000: 15). Steht dagegen der Tätigkeitszusammenhang in einem „praktischen oder nicht-kommunikativen Zweck und andere Handlungsformen dominieren gegenüber dem kommunikativen Handeln“ (Brünner, 2000: 15), ist es als eine subsidiäre Kommunikationsform zu betrachten. Diese subsidiäre Kommunikation kann im Weiteren in empraktische und nicht-empraktisch Kommunikation unterteilt werden: Unter einer empraktischen Kommunikation versteht Brünner eine Kommunikation,



die direkt mit einer „praktischen Tätigkeit verknüpft und damit auf diese unmittelbar bezogen“ (Brünner, 2000: 16) ist.

Abbildung 4 fasst die Klassifizierung betrieblicher Kommunikation anschaulich zusammen:

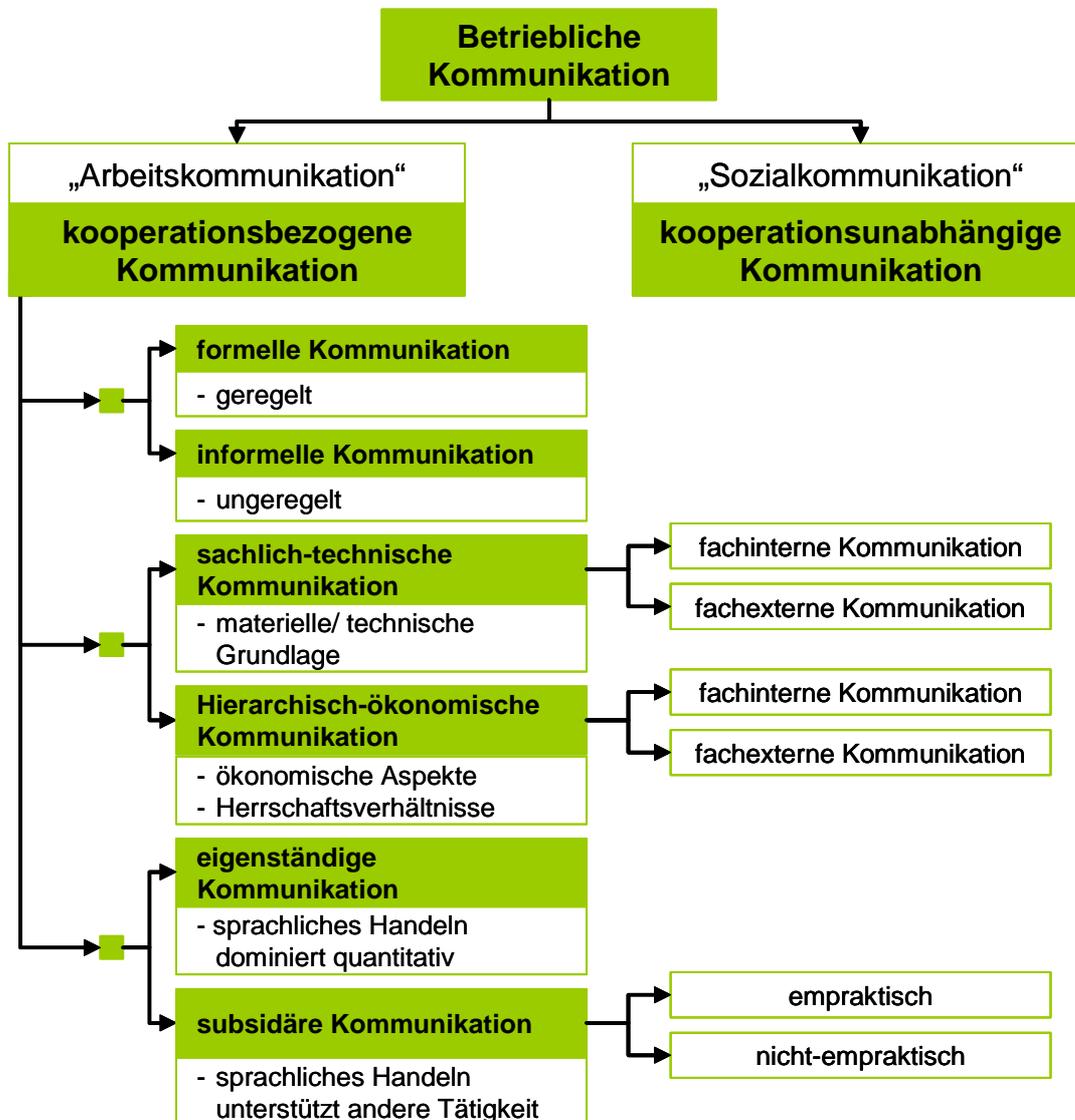


Abb. 4: Klassifikationskriterien für betriebliche Kommunikation.
 Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Brünner (2000: 8-17).

Poro (1999: 67) klassifiziert Besprechungen mit diesen Merkmalen (in Abhängigkeit von ihrem Gesprächsinhalt) als eher sachlich-technische oder hierarchisch-ökonomische Kommunikationsform. Grundsätzlich stellen Besprechungen nach Poro (1999:78) eine kooperationsbezogene, formelle und eigenständige Kommunikationsform dar.



Eine weitere Besonderheit innerhalb einer Besprechung sind die Akteure oder die Kommunikanten, auf die ebenfalls näher eingegangen werden muss. Dass sich die Mitarbeiter an institutionelle Konventionen halten müssen, wurde bereits an mehreren Stellen gezeigt, darüber hinaus erlangt der Gesprächsleiter oder Moderator eine besondere Rolle innerhalb des zu leitenden Gesprächs (Poro, 1999: 64), denn nur dem Moderator obliegt es, eine Besprechung offiziell zu eröffnen oder zu schließen. Ebenso hat der Moderator ein übergeordnetes Rederecht, das heißt er besitzt das übergeordnete Recht, das Wort zu ergreifen, und die Pflicht sich zu beteiligen.

In einigen Fällen ist es möglich, dass eine Personalunion herrscht, gerade in Besprechungen mit einer geringen Anzahl beteiligter Personen fällt dem Vorgesetzten gleichzeitig auch die Rolle des Gesprächsleiters zu. Dies kann, muss aber nicht so sein.

Eine mir wesentlich erscheinende Besonderheit der Kommunikationsform *Besprechung* wurde bisher vernachlässigt. Besprechungen werden, egal ob sie geplant oder spontan stattfinden, aus einem gewissen Anlass, mit einem bestimmten Thema und mit einem entsprechenden Ziel abgehalten. Spiegel & Spranz-Fogasy (1999: 217) greifen dieses Argument auf, indem sie in Besprechungen eine weitere Besonderheit feststellen: Besprechungen werden nicht nur aufgabenbezogen, sondern erfolgsorientiert durchgeführt. Dieser Grundgedanke ist gerade für eine Untersuchung zur Macht und Dominanz innerhalb von Besprechungen entscheidend. Zwar werden alle Beteiligten die „langfristige Gewinnmaximierung als das oberste Ziel“ (Wöhe, 1986: 110) ansehen, doch können die dahin führenden Teilziele nicht nur komplementär, sondern auch konkurrierend sein. Konkurrierende Ziele liegen dann vor, „wenn die Erhöhung des Zielerreichungsgrades von Ziel 1 zu einer Verminderung des Zielerreichungsgrades von Ziel 2 führt“ (Wöhe, 1986: 113). Die eigenen Ziele und das Wissen über eventuelle Zielkonflikte¹⁷ kann zu einem sehr dominanten Auftreten führen, da unter dem Mantel der Kooperation im Zweifelsfall

¹⁷ In extremen Fällen kann es sogar zu so starken Zielkonflikten kommen, dass von einer *Zielantinomie* gesprochen werden kann. Von dieser spricht man, wenn die Realisation von Ziel 1 die Realisation von Ziel 2 ausschließt und umgekehrt, was als Extremfall der Zielkonkurrenz angesehen werden kann (Wöhe 1986: 114).



doch vor allem die eigenen Ziele verfolgt werden. Vor dem Hintergrund einer Analyse zur Dominanz innerhalb von Besprechungen ist dieses als ein besonders relevantes Kriterium zu betrachten.

3.4 Konzepte von Macht und Dominanz

In diesem Kapitel soll ein theoretischer Überblick über die Konzepte von *Macht* und *Dominanz* gegeben werden. Dazu werden zu Beginn beide Termini diskutiert und definiert, bevor dann in einem weiteren Schritt die Beziehung zwischen ihnen hergestellt wird. Eine Trennung in mehrere Unterkapitel macht an dieser Stelle keinen Sinn, da der Zusammenhang zwischen Macht und Dominanz beleuchtet werden soll und beide Phänomene dabei nicht isoliert betrachtet werden können.

Zu Beginn soll definiert werden, was genau unter *Macht* zu verstehen ist. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im Rahmen dieser Arbeit nicht die vollständige wissenschaftliche Begriffs- und Konzeptdiskussion von *Macht* stattfinden kann, sondern nur ein kleiner Ausschnitt der relevanten Faktoren genannt werden soll.

Eine Definition eines grundlegenden Machtbegriffs liefert Weber (1972), in dem er *Macht* beschreibt „als eine Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf die Chance beruht“ (Weber, 1972: 38). Diese Definition ist in ihrem Machtbegriff stark individuenbezogen. In anderen sozialwissenschaftlichen Diskussionen wird Macht folgenderweise definiert:

„Macht' soll jede wesentliche Beeinflussung heißen, die ein Bestandteil der Gesellschaft über einen anderen ausübt bzw. ausüben kann, ohne dass dieser in der Lage ist, sich dem Einfluss zu entziehen.“ (Hradil, 1980: 22)

Diese Definition greift darüber hinaus den Partner und seine Möglichkeiten auf. Eine weitere Definition, die ebenfalls die Interaktivität der Machtkomponente betont, gibt Poro (1999: 55): „Macht ist kein Attribut der Agierenden, sondern sie ist ein Attribut der sozialen Beziehung, die die Agierenden miteinander teilen.“ Dabei haben alle Beteiligten einen gewissen Machtanteil, nur ist dieser



nicht gleichmäßig unter ihnen verteilt (Poro, 1999: 55). Dieser Definition folgend ist für das Entstehen von Macht die Interaktion und damit einhergehend das Vorhandensein eines Partners grundsätzlich notwendig. Das alleinige Vorhandensein eines Partners reicht jedoch nicht aus, denn

„im aktuellen Gesprächsgeschehen wird ein machtvoll Handeln nur dann auch als machtvoll empfunden, wenn es als solches von anderen ratifiziert wird.“ (Poro, 1999: 55)

Diese Definition versucht *Macht* im Verhältnis zur Kommunikation zu sehen.

Die Gründe für das Entstehen von Macht sind vielfältig: Hierarchie, Status, Asymmetrien oder Autorität können als Ursache geltend gemacht werden und werden im Folgenden mit Blick auf das Verhältnis von Sprache und Macht beschrieben. Dabei können die einzelnen Faktoren zusammen, alleine oder gar nicht beeinflussend sein.

Die Entstehung von Macht lässt sich zum einen durch das Vorhandensein von Hierarchien im weitesten Sinne begründen. Unter einer Hierarchie kann eine „zentrale Orientierung der Beteiligung“ (Schmitt & Heidtmann, 2002: 180) verstanden werden, die in der Gruppeninteraktion kontinuierlich reproduziert und für alle Beteiligten erkennbar symbolisiert wird. Hierarchien treten in Unternehmen auf und bedingen die einzelnen kommunikativen Rollen der Beteiligten. Kommt es innerhalb dieser kommunikativen Rollen und der sich daraus ergebenden Beteiligungschancen zu einem Ungleichgewicht, kann von einer Asymmetrie gesprochen werden. Asymmetrien herrschen bereits auch in den kleinsten Dialogen vor, denn schon durch einen initiierten Gesprächsschritt kann eine relevante Folgerwartung ausgedrückt werden, was wiederum zu ungleichen Beteiligungschancen innerhalb der Kommunikanten führt. Ungleiche Beteiligungschancen, unabhängig wodurch sie auch immer begründet sind, können als Asymmetrien gewertet werden und damit Macht begründen. Ebenfalls eine Macht beeinflussende Größe kann der Status einer Person sein.

„Der Status konstituiert sich aus dem ihrer von anderen zugeschriebenen Wertschätzung aufgrund angeborener oder erworbener Fähigkeiten.“ (Poro, 1999: 58)

Ein Status ist damit sehr kulturabhängig und lässt sich unterscheiden in einen institutionellen, universellen oder lokalen Status. Der institutionelle Status ent-



steht innerhalb einer Institution, der universelle Status aufgrund allgemeingültiger Merkmale, wie Geschlecht, Alter oder Bildung, wohingegen sich der lokale Status aus der Bedeutung der Variablen innerhalb einer Gruppe zusammensetzt (Poro, 1999: 58).

Ein weiterer Faktor bei der Entstehung von Macht kann Autorität sein. Sie kann sich auf organisatorische und persönliche Eigenschaften oder Merkmale beziehen und damit die Macht begründen.

Macht darf jedoch keinesfalls nur als etwas Nachteiliges gesehen werden. Macht ist in jedem System notwendig, denn ein „System würde handlungsunfähig, wenn die Abhängigkeiten alle als gleichberechtigt (symmetrische) ausgeprägt wären“ (Luhmann, 1993: 148). Macht muss dementsprechend auch als positiver Faktor empfunden werden, denn Macht kann vorantreiben und bewegen, andere anspornen und zu Veränderungen anregen. Ein umfassender Überblick über die relevanten Machtbasen¹⁸ (Legitime Macht, Macht durch Belohnung, Macht durch Zwang, Macht durch Identifikation, Macht durch Wissen) soll an dieser Stelle zwar genannt werden, aber unberücksichtigt bleiben, da eine Untersuchung der für diese Arbeit relevanten Macht- und Dominanzformen in Besprechungen in Kapitel 4 erfolgt.

Für die Analyse hingegen relevant ist das Auftreten von Dominanz. Neben diesen einführenden Macht-Definitionen, stellt sich deshalb die Frage, was unter Dominanz oder einem dominanten Verhalten verstanden werden kann und wie Dominanz im Verhältnis zu Macht abgegrenzt werden kann. Dominanz wird innerhalb psychologischer Dominanzmodelle als ein „Streben einer Person nach einer Machtposition innerhalb der Bezugsgruppe“ (Hermann, 1976: 292) verstanden. Diese Definition ist jedoch zu allgemein, als dass sie *Macht*, *Dominanz* und *Sprache* zusammenfassend beschreiben könnte.

Zunächst soll Macht und Dominanz zur weiteren Einordnung eine Gemeinsamkeit zugesprochen werden, da auch Dominanz nur dann entsteht, wenn sie von einem anderen, in dem Fall eines Gesprächs, vom Gesprächspartner anerkannt, ratifiziert wird (Poro, 1999: 56). Als Unterscheidungsmerkmal zur Macht hingegen sieht Poro Dominanz als

¹⁸ Einen umfassenden Überblick über Machtbasen geben French & Raven (1959: 41).



„im Gegensatz zur Macht kein fixes Attribut der Beziehung (der Gesprächspartner), sondern als eine in der Situation genutzte Möglichkeit“ (Poro, 1999: 55).

Diese in der Situation genutzte Möglichkeit spiegelt sich darin wider, dass Dominanz nicht als Zustand gewertet werden darf, sondern sich als ein flüchtiges Ereignis präsentiert und sich innerhalb eines Gespräches auch nur in einzelnen Gesprächsschritten äußern kann.

„Dominanz lässt sich nicht mithilfe einer oder zwei Sprechhandlungen erschließen, sondern nur aus größeren Zusammenhängen entwickeln.“ (Thimm, 1990: 10)

Die Frage, ob Dominanz auch innerhalb einzelner Gesprächsschritte vorkommen kann, bleibt im Rahmen der Analyse in Kapitel 6 zu beantworten.

Eine weitere Definition, was unter Dominanz im Zusammenhang mit Sprache verstanden werden kann, geben Thimm & Kruse (1991: 37), indem sie in Dominanz „ein machtvoll Agieren in einer konkreten Situation mit über-situationell festgelegten Machtkonstellationen“ sehen.

Insgesamt betrachtet kann ein dominantes Handeln, in welcher Form es sich auch immer präsentiert, als gesprächsbeeinflussendes Verhalten angesehen werden. Der Terminus *Gesprächsbeeinflussung* soll an dieser Stelle wertfrei eingesetzt werden und besagt nur, dass der Verlauf des Gespräches mit verschiedenen Mitteln, die es noch zu klären gilt, bedeutend beeinflusst wird. Unter einem machtvollen Agieren kann ein solches Verhalten verstanden werden, das den Gesprächspartner in irgendeiner Form dazu drängen soll, etwas zu tun. Dominantes Verhalten kann sich somit in Zwängen äußern, die dem Gegenüber auferlegt werden und ihn damit in seinem Verhalten beeinflussen können.

Gründe für diese Beeinflussung kann es viele geben, grundsätzlich sollen sie an dieser Stelle als eigene Ziele benannt werden. Müller (1997) führt dabei die Termini *Kontrolle* und *Kontrollverfahren* ein, mit denen er Einsatzweisen von Sprache versteht, „mit denen Sprecher im interaktiven Austausch mit einem oder mehreren Partnern die Durchsetzung der eigenen Ziele ansteuern“ (Müller, 1997: 185). Er spricht der *Kontrolle* als „theoretische[r] Handlungsweise mit manipulativer oder persuasiver Zielrichtung eine reaktive, evaluative und prospektive Dimension zu“ (Müller, 1997: 185).



Tiittula (2001: 1361) benutzt den Terminus *Steuerung* oder *Gesprächssteuerung*, mit der „die Agierenden in den Verlauf eines Gespräches effektiv einwirken“ können, da ihr hingegen das initiative Potential als besonders relevant und der Terminus *Steuerung* dafür geeigneter erscheint. Poro (1999: 57) entwertet ebenfalls den von Müller gebrauchten Ausdruck mit der Argumentation, dass der Begriff der *Kontrolle* angreifbar ist, da er vermittelt, dass ein dominantes Gesprächsverhalten, das manipulierend auf die situativen Voraussetzungen für partnerseitiges Handeln einwirkt, die Reaktion der Partner kontrollieren im Sinne von *bestimmen* kann. Zweifelsohne erkennt sie eine Einschränkung des Handlungsraumes an. Dieser kann aber noch lange nicht kontrolliert werden, denn

„eine eingeschränkte Variationsbreite bietet immer noch eine Vielzahl von Reaktionsmöglichkeiten, die keineswegs durch ein dominantes Verhalten vorbestimmt und damit kontrolliert werden können“ (Poro, 1999: 57).

Der von ihr vorgeschlagene Begriff der *Gesprächslenkung* trägt der Tatsache Rechnung, dass das Gespräch zwar gelenkt werden soll, lässt aber auf der anderen Seite mehr Reaktionsmöglichkeiten von Seiten der Beteiligten zu, als bei einer Steuerung oder Kontrolle. Eine Gesprächslenkung versucht, ein bestimmtes Ziel zu erreichen und dafür das Gespräch zu lenken ohne dabei den Anspruch einer Kontrolle erheben zu können. Die Unterschiede zwischen *Lenkung* und *Steuerung* scheinen allerdings sehr gering zu sein. Als Unterschied kann vielleicht der Erfolg gesehen werden, denn *Lenkung* kann als eine abgeschwächte Form der *Steuerung* betrachtet werden. Bei der *Lenkung*, anders als bei *Steuerung*, steht der Versuch und nicht das Gelingen im Vordergrund. Grundsätzlich verfolgen sowohl eine Steuerung als auch eine Lenkung ein bestimmtes Ziel: Die Kommunikationspartner wollen das Gespräch mittels Steuerung und Lenkung in die für sie erwünschte Richtung bewegen, die der Erfüllung ihrer Ziele gerecht zu werden scheint. Dies geschieht, indem sie mit Hilfe ihres sprachlichen Handelns bewusst handeln und so Einfluss ausüben um damit den Verlauf zu beeinflussen. Formen dominanten Handelns zeigen sich demzufolge in Formen von Gesprächsbeeinflussungen, so dass der Terminus *Gesprächsbeeinflussung* im Rahmen der vorliegenden Arbeit angemessen erscheint und im Folgenden verwendet wird. Dass jede



Interaktion die Möglichkeit hat, in den Verlauf eines Gespräches einzugreifen, ist sofort ersichtlich. *Gesprächsbeeinflussung* geht aber vor dem Hintergrund einer Dominanzanalyse darüber hinaus. *Beeinflussung* meint nicht eine allgemeine Einwirkung auf ein Gespräch, sondern muss in diesem Zusammenhang als massive, dominant auftretende Beeinflussung verstanden werden, durch die sich der Gesprächspartner nicht mehr in der Wahl seiner Reaktion frei fühlt, sondern unter einem gewissen Zwang steht und eine entsprechenden Reaktion von ihm erwartet wird.

Für die weitere Analyse von Macht und Dominanz in Besprechungen können diese Annahmen folgendermaßen zusammengefasst werden:

Macht kann auf Grund verschiedener situativer Kontexte, wie das Herrschen von Hierarchien, Asymmetrien oder eines bestimmten Status innerhalb einer Gesprächssituation einem Gesprächspartner zugesprochen werden. Dass dieses Machtpotential vorhanden ist, setzt aber nicht gleichzeitig ein dominantes Verhalten als erwartbar voraus. Dieses dominante Handeln in Form von gesprächsbeeinflussenden Maßnahmen, die es in Kapitel 4 näher zu bestimmen gilt, kann, muss aber nicht zu Tage treten. Macht kann als eine von vielen Voraussetzungen für ein dominantes Verhalten gelten, keinesfalls aber als Bedingung dafür. Dominanz oder dominantes Verhalten kann damit als eine Möglichkeit einer konkreten sprachlichen Manifestation von Macht angesehen werden und rückt damit in den Mittelpunkt der Untersuchung. Ein dominantes Verhalten kann darüber hinaus nicht als ein dauerhafter *Ist-Zustand* definiert werden, sondern als eine *Ist-Möglichkeit*. Darüber hinaus gilt es zu beachten, dass es keine klare Abgrenzung gibt, die es erlauben würde von einem dominanten oder komplett nicht-dominanten Verhalten zu sprechen. Genauso wie es verschiedene Formen dominanten Verhaltens gibt, gibt es verschiedene Abstufungen innerhalb der Intensität der Dominanz. Vielmehr muss von einer Skala ausgegangen werden, auf der verschiedene Abstufungen dominanten Verhaltens möglich sind.



3.5 Zusammenfassung

Bevor in Kapitel 4 ein Modell erstellt wird, das als Grundlage der Analyse zur Untersuchung von Dominanz in Besprechungen herangezogen werden kann, sollen in diesem Kapitel die bisher erarbeiteten theoretischen und begrifflichen Grundlagen zusammenfassend rekapituliert werden.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, Besprechungen auf das Auftreten von Macht und Dominanz hin zu untersuchen. Da Macht nur eine von vielen möglichen Ursachen für Dominanz darstellt, wird im Folgenden die sprachliche Manifestierung von Macht, nämlich dominantes Verhalten untersucht. Grundsätzlich stehen nicht alle Facetten eines dominanten Verhaltens im Forschungsinteresse, sondern sprachlich dominantes Handeln, das sich in gesprächsbeeinflussenden Maßnahmen ausdrückt, rückt dabei in den Mittelpunkt der Betrachtung.

Dies geschieht unter der Grundprämisse, dass ein Gespräch interaktiv konstituiert wird und alle Beteiligten den Verlauf des Gespräches, also der Besprechung, beeinflussen können. Da sprachliches Handeln sich von einem Verhalten durch das Vorhandensein einer Intention unterscheidet, kann weiterhin davon ausgegangen werden, dass kommunikative Ereignisse nicht zufällig, sondern intentional begründet geschehen. Dabei bleibt zu berücksichtigen, dass innerhalb von Besprechungen, die institutionelle Gespräche sind, bestimmte kommunikative Rollen und Strukturen, wie Asymmetrien und Machtverhältnisse, herrschen. Das bloße Vorhandensein der daraus resultierenden ungleichen Beteiligungsrollen stellt dabei keinesfalls ein dominantes Handeln dar. Von einem dominanten Handeln kann nur dann gesprochen werden, wenn die herrschenden Machtformen ausgelebt oder ein Sprecher mit Hilfe stark gesprächsbeeinflussender Mittel den Verlauf der Besprechung zu verändern versucht. Dabei gilt es zu berücksichtigen – dem Grundgedanken der Interaktivität eines Gespräches folgend, dass das Handeln von dem Gesprächspartner auch als solches ratifiziert wird, das heißt, wenn er entsprechend auf das dominante Handeln reagiert. Nur wenn der Gesprächspartner auf den auf ihn auferlegten Zwang in angemessener Weise reagiert, kann von dominantem Handeln gesprochen werden.



4 Dominanz in Besprechungen

Nach diesen theoretischen Einführungen soll nun explizit der Forschungsschwerpunkt von Dominanz innerhalb von Besprechungen berücksichtigt werden. Da Kommunikation, wie bereits dargestellt, als Handlung angesehen werden kann, stellt sich nun konkret die Frage, nicht welche Formen dominanten Verhaltens allgemein, sondern welche Formen dominanten Handelns innerhalb welcher Gesprächsbereiche auftreten können. Dabei erfolgt in einem ersten Unterkapitel ein Überblick über typische Entstehungsformen von Dominanz innerhalb von Besprechungen (siehe Kap. 4.1). Im weiteren Verlauf wird ein Modell erarbeitet, das, unterteilt in verschiedene Kategorien, unterschiedliche Formen dominanten Handelns darstellt und in ihrer Wirkung beschreibt und damit die Grundlage der Analyse bietet (siehe Kap. 4.2).

4.1 Entstehung und Begründung

Nach den bisherigen allgemeinen Erläuterungen über den Zusammenhang von Macht und Dominanz, soll an dieser Stelle die Entstehung von Dominanz im institutionellen Kontext beschrieben werden. Grundsätzlich gilt hierbei, dass es im institutionellen Kontext zu verschiedenen Möglichkeiten einer Machtzuweisung kommen kann. Dabei gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass die im Folgenden aufgezählten Formen nur Möglichkeiten darstellen: Sie müssen nicht fix gegeben sein, damit es zu einem dominanten Handeln kommen kann. Genauso kann es ohne ihr Vorliegen zu einem dominanten Handeln kommen. Die offensichtlichste Machtquelle in Besprechungen ist in der Hierarchie begründet. (Dannerer, 1999: 258) Das bedeutet, dass hierarchisch höher gestellte Personen Macht über hierarchisch niedriger gestellte Personen besitzen und sich diese in Form von Dominanz manifestieren kann. Grundsätzlich ist aber hierbei zu betonen, dass Hierarchie zwar eine Möglichkeit sein kann, Macht zu besitzen und dementsprechend dominant zu handeln, sie aber längst nicht die einzige Möglichkeit darstellt. Auch hierarchisch nicht höher



gestellte Gesprächsteilnehmer können dominant handeln, denn ansonsten wäre nur von einer Dominanz zu sprechen, die hierarchisch von oben nach unten wirkt und damit zu eng an den Machtbegriff gekoppelt wäre.

Nach Sofsky & Paris (1991) kann darüber hinaus Macht in verschiedenen Autoritäten begründet liegen. Sie unterscheiden dabei zwischen einer *Amtsautorität*, einer *Fachautorität*, einer *Funktionsautorität* und einer *persönlichen Autorität*, die im Folgenden kurz beschrieben werden, um sie als mögliche Entstehungs- oder Begründungsformen einer Dominanz anzusehen (Sofsky & Paris, 1991: 35-37).

- Unter einer *Amtsautorität* kann die Hierarchie innerhalb eines Unternehmens und die daraus resultierende Stellung einzelner Personen verstanden werden.
- Die *Fachautorität* hingegen setzt eine gewisse Kompetenz des Interagierenden voraus, auf Grundlage dessen der Person ein Machtstatus zugesprochen werden kann. Ein entsprechendes Phänomen ist bei einem Experten gegeben, dem nicht aufgrund seiner hierarchischen Stellung, sondern aufgrund seines Wissens Macht zugesprochen werden kann, was sich seinerseits in einem dominanten sprachlichen Handeln äußern kann.
- Was die *Funktionsautorität* ausmacht, verdeutlicht das Beispiel einer Besprechung, in der ein Projekt besprochen wird und ein Projektleiter auftritt. Er ist nicht unbedingt hierarchisch höher gestellt oder besitzt eine Fachautorität durch sein besonderes Wissen, aber er erfüllt in dieser Besprechung eine Funktion, die ihm Macht verleihen kann.
- *Persönliche Autorität* zu definieren, erscheint schwierig. Die persönliche Autorität kann vielleicht als das Charisma einer Person beschrieben werden, als Persönlichkeitseigenschaften, deren Auftreten eine Form der Macht begründen. Da diese Form der Macht sehr spezifisch ist und einer sehr detaillierten Analyse bedarf, bleibt sie in der folgenden Analyse weitgehend unberücksichtigt.



Insgesamt erscheint eine Abgrenzung der einzelnen Autoritäten untereinander schwierig. Da sie alleine oder auch in Kombination untereinander auftreten können, geben sie nur eine Richtung an.

An den oben aufgeführten Formen von Autorität wird deutlich, dass die Macht und damit die Möglichkeit eines dominanten Handelns nicht nur den hierarchisch höher gestellten, sondern auch den hierarchisch niedriger gestellten Personen als prinzipielle Möglichkeit zur Verfügung stehen.

Nachdem die verschiedenen Ursachen der Macht und der damit einhergehenden potenziellen Dominanz nun definiert sind, bleibt eine wesentliche Frage allerdings noch offen. Wie wird Macht zugeschrieben? Sind es die Agierenden selbst, die sich für mächtig halten, oder ist es das Handeln anderer, das ihnen das Machtgefühl verleiht und zu dominantem Handeln führen kann? Kommt es also zu einer Selbstzuschreibung von Macht, bei der beispielsweise das Wissen einer Fachautorität selbstinitiiert weitergegeben wird und so die Autorität durch den Expertenstatus verdeutlicht wird? Oder kommt es zu Fragen oder der Bitte um eine Bewertung, so dass der Expertenstatus von den Teilnehmern initiiert und damit fremd zugeschrieben wird? Beide Formen der Machtzuschreibung unterscheiden sich im Ergebnis nicht, in beiden Fällen gilt die Person innerhalb der Besprechung als Experte und erlangt dabei eine gewisse Macht. Was jedoch die potenzielle Macht, die auf diese Weise erlangt wird, vor dem Hintergrund der Dominanz im Einzelnen auslösen kann, gilt es zu beobachten.

4.2 Modellbildung: Formen dominanten Handelns

Macht und Dominanz innerhalb der Besprechung können sich in folgenden Bereichen äußern:

„Im verstärkten Recht bzw. der vereinfachten Möglichkeit, Themen zu etablieren, seine eigene Meinung zu einem Thema vorzubringen bzw. sie ggf. auch durchzusetzen [...]; im verstärkten Recht bzw. der vereinfachten Möglichkeit, Entscheidungen zu treffen bzw. mit zu bestimmen; im verstärkten Recht bzw. der vereinfachten Möglichkeit, Aufgaben für sich und andere festzulegen; in einem höheren Grad der Informiertheit über Entscheidungen und Haltungen von ‚oben‘, in einem höheren Grad an Anerkennung, die man für die eigene



Arbeit erhält bzw. voraussetzt. An der sprachlichen Oberfläche hat sich Dominanz manifestiert durch ein häufiges Unterbrechen und ein selteneres Unterbrochen-Werden, durch eine seltenerer Abschwächung der eigenen Meinung bzw. eine direktere Formulierung der eigenen Wünsche und Vorstellungen.“ (Dannerer, 1999: 260)

So beschreibt Dannerer (1999) die unterschiedlichen Formen eines dominanten Verhaltens. Aber sind damit bereits alle Möglichkeiten abgedeckt? Und nach welchen Kriterien wird dieses als dominantes Handeln aufgestellt?

In diesem Kapitel sollen, nachdem mögliche Formen dominanten Handelns innerhalb von Besprechungen beleuchtet wurden, die Möglichkeiten eines dominanten Handelns innerhalb Besprechungen detailliert erklärt werden. Die Aufzählung zeigt Formen dominanten Handelns in Besprechungen. Dazu wird ein Modell erstellt, das versucht, den Untersuchungsgegenstand der Besprechung übersichtlich in einzelne Bereiche zu unterteilen, in denen einzelne Merkmale gesondert untersucht werden können. Zur besseren Überschaubarkeit werden in dem entwickelten Modell die möglichen Formen dominanten Handelns in der Gesprächs- (siehe Kap. 4.2.1) und in der Themenorganisation (siehe Kap. 4.2.2) voneinander unterschieden. Darüber hinaus werden das hierarchische Handeln (siehe Kap. 4.2.3), die Wahl der Sprachhandlungen (siehe Kap. 4.2.4), Anredeformen (siehe Kap. 4.2.5) sowie die Lexik (siehe Kap. 4.2.6) auf Formen eines dominanten Handelns untersucht. Bei den Formen und Möglichkeiten eines dominanten Handelns innerhalb von Besprechungen wird sowohl die Top-down als auch die Bottom-up-Fließrichtung berücksichtigt, da es innerhalb beider Kommunikationsfließrichtungen zu dominantem Handeln kommen kann. Lediglich non- oder paraverbales Handeln bleibt unberücksichtigt (Gründe dafür siehe Kap. 5.2).

Grundsätzlich ist an dieser Stelle auf eine Abgrenzungsschwierigkeit hinzuweisen. Der Untersuchungsgegenstand einer Besprechung ist sehr komplex, so dass eine Klassifikation verschiedener Kategorien nicht ohne Überschneidungen und fließende Grenzen auskommt, die es trotzdem der Übersichtlichkeit halber zu treffen gilt. Insgesamt ist ebenfalls darauf hinzuweisen, dass die Inhalte der Besprechung nur geringfügig beachtet werden. Im Folgenden interessiert es weniger, was inhaltlich besprochen wird, als vielmehr die Form, in der es besprochen wird.



Ziel dieses Kapitels ist es, mit Hilfe eines Modells einen theoretischen Überblick über mögliche Formen und die damit verbundenen Funktionen und Wirkungsweisen dominanten Handelns zu geben, bevor dann in der Analyse (siehe Kap. 6) die Kategorien des Modells auf dominante sprachliche Handlungen in den Besprechungen untersucht werden. Dieses Kapitel ist demnach als Analysegrundlage zu betrachten, da bereits hier Definitionen oder Einschränkungen vorgenommen werden, die in der Analyse berücksichtigt werden. Dabei sollen die möglichen Formen, unabhängig von der Tatsache, ob sie im Untersuchungsgegenstand auftreten, vorgestellt und näher beleuchtet werden. Als Formen dominanten Handelns können alle Aktivitäten verstanden werden, die versuchen den Verlauf der Besprechung aktiv in eine bestimmte Richtung zu beeinflussen.

4.2.1 Gesprächsorganisation

Wie kann innerhalb einer Gesprächsorganisation von dominanten Gesprächshandlungen gesprochen werden?

Dazu gilt es zunächst zu definieren, welche gesprächsrelevanten Punkte im Rahmen des Modells zu der Gesprächsorganisation gezählt werden können. Unter *Gesprächsorganisation* können die Bereiche zusammengefasst werden, die den Verlauf des Gesprächs beeinflussen: Dazu kann die Gesprächseröffnung und -beendigung gezählt werden, ebenso wie die möglichen Formen, die explizit in den Verlauf des Gespräches eingreifen. Dazu können Verweise, Unterbrechungen, Überlappungen oder Pausen mit in den Bereich der Gesprächsorganisation gezählt werden, da sie den Verlauf eines Gesprächs stark beeinflussen können.

4.2.1.1 Gesprächseröffnung

Der Gesprächseröffnung kommt in einer Besprechung in mehrerer Hinsicht eine besondere Bedeutung zu, denn sie erfüllt einen „spezifischen Zweck“ (Dannerer, 1999: 60, [Hervorhebung im Original]). Die Sequenz der Gesprächseröffnung kann als beendet angesehen werden, sobald die erste



Themeneinführung und darauf folgende Themenbearbeitung vorgenommen wird.

Mit der Gesprächseröffnung geht die gegenseitige Begrüßung einher. Dabei ist weniger interessant, von wem die Begrüßung ausgeht, da dies ein Privileg des Moderators oder des Gastgebers ist, sondern es ist interessant zu beobachten, wie die Begrüßung erfolgt und ob überhaupt eine Begrüßung erfolgt. Ebenfalls kann ein Indiz für ein dominantes Handeln in dem Umgang mit der Kooperationsbereitschaft liegen: Wird sie selber signalisiert, wird sie abgefragt und mit welchen Mitteln geschieht das? Wird darüber hinaus für eine gute Gesprächsatmosphäre gesorgt? Wenn ja, von wem?

4.2.1.2 Gesprächslenkung

Unter *Gesprächslenkung* kann eine bestimmte Form der Gesprächsorganisation verstanden werden, deren Ziel es ist, das Gespräch in eine gewünschte Richtung voranzutreiben. Gemeint sind an dieser Stelle Mechanismen oder Sprachhandlungen, mit denen mehr oder weniger explizit in den Gesprächsverlauf eingegriffen wird. Dazu können Verweise auf eine Agenda und die daraus folgenden Themen oder Verweise, die beispielsweise die Themenbearbeitung einschränken, zählen. Ebenso kann es zu Verweisen kommen, die das Gesprächsverhalten der Beteiligten betreffen. Bei einem dominanten Gesprächshandeln bleibt die Frage, welche Mittel genutzt werden, um eine Gesprächslenkung vorzunehmen. Die Frage, wer den weiteren Besprechungsverlauf zu bestimmen versucht, bleibt dabei hinter der Frage, mit welchen Mitteln dieses Vorhaben sprachlich umgesetzt wird, zurück.

4.2.1.3 Gesprächsbeendigung

Ähnlich wie auch in der Gesprächseröffnung finden sich relevante Merkmale innerhalb einer Gesprächsbeendigung.

„Beendigungen werden eingeleitet, wenn zwischen den Interaktanten darüber Einverständnis erzielt wurde, dass das eigentliche Gespräch und damit die Behandlung der Kernthemen abgeschlossen wurde.“ (Brinker & Sager, 2001: 101)

Grundsätzlich erfolgt eine Gesprächsbeendigung im Rahmen einer gemeinsam erbrachten Verabschiedung, einer vorherigen Zusammenfassung sowie



weiterer organisatorischer Planungen. Häufig werden in einer Beendigungsphase, die im Anschluss oder als Abgrenzungsmerkmale nach der letzten Themenbeendigung erfolgt, Mittel wie simultanes Sprechen gleicher Äußerungen, Wiederholungen oder beendigende Gliederungssignale¹⁹ verwendet, die den beteiligten Personen ein Gesprächsende ankündigen sollen. Grundsätzlich bedarf es auch innerhalb einer Gesprächsbeendigung einer Bestätigung durch den oder die Gesprächspartner.

Vor dem Hintergrund einer Analyse zu dominantem Gesprächshandlungen sind im Rahmen einer Gesprächsbeendigung mehrere Phänomene interessant zu beobachten: Wer entscheidet, dass die Besprechung an dieser Stelle beendet werden kann? Und wer beendet diese dann auch in der aktuellen Situation? Dabei stellt sich die Frage, ob Beendigungsversuche sofort akzeptiert und bestätigt werden oder ob es mehrerer Versuche bedarf.

4.2.1.4 Überlappungen, Unterbrechungen und Pausen

Wie bereits in Kapitel 3.2.3 gezeigt, liegt der Unterschied zwischen einer Überlappung und einer Unterbrechung in dem Versuch, das Rederecht zu übernehmen. Überlappungen, die keinesfalls zu einem Rederecht führen, können auch als ein Indiz für ein kooperatives Verhalten geltend gemacht werden, wenn mit ihnen Sätze vervollständigt oder Vorschläge aufgenommen werden, und sind damit nicht als dominant einzustufen. Anders sind hingegen Unterbrechungen zu bewerten, denn diese beeinflussen den Gesprächsverlauf in erheblicher Weise, indem sie den eigentlichen Sprecher in seiner Handlung stören. Der neue Sprecher übernimmt das Rederecht und stellt sich und das von ihnen Gesagte in den Vordergrund, was sich als ein dominantes Handeln beschreiben lässt.

¹⁹ Gliederungssignale nehmen keine allzu große Bedeutung innerhalb meiner Analyse ein, sollen der Vollständigkeit halber aber erwähnt und erläutert werden. Gliederungssignale können u.A. bei Gesprächsbeendigungen, Themenbeendigungen oder Themeneinführungen auftreten. Markiert mit ihnen der Sprecher die Grenzen zwischen thematisch einheitlichen Abschnitten innerhalb eines Gespräches, können sie *Vorlaufeinheiten* genannt werden (Müller, 1997: 83). Es sind semantisch-pragmatische Einheiten mit beidseitiger Funktion, zum einen schließen sie das bisherige Thema ab, zum anderen eröffnen sie das folgende, neue Thema. Häufig auftretende Realisierungen sind nach Müller Partikeln wie „so, gut, okay“ in Verbindung mit einem „dann“ oder „jetzt“ (Müller,



Stille Pausen sind Leerstellen innerhalb eines Gespräches, sie können „rhetorisch dazu verwendet werden, um die Aufmerksamkeit eines Adressaten herzustellen, um unwilliges oder vorsichtiges Sprechen anzuzeigen und um spannungsvolle Verzögerungen vor einer wichtigen Information zu schaffen“ (Schwitalla, 2003: 76).²⁰

Pausen innerhalb einer Besprechung können das Gespräch ins Stocken bringen. Interessant ist zu beobachten, wer sich dafür verantwortlich fühlt, dass das Gespräch weiter vorangetrieben wird, wer also die Gesprächsorganisation übernimmt und die entstandenen Pausen füllt. Dieses Verantwortlich-Fühlen kann als eine Art Bringschuld angesehen werden, dass der Gesprächspartner an der Reihe ist das Gespräch beispielsweise mit der Weitergabe von Informationen voranzubringen.

4.2.2 Themenorganisation

Prinzipiell ist die Themenorganisation eng mit der Gesprächsorganisation verbunden, denn „die Themenbehandlung ist durch die Gesprächsorganisation bedingt und wird dadurch strukturiert und eventuell eingeschränkt.“ (Tiittula, 2001: 1368)

Trotzdem soll die Themenorganisation im weiteren Verlauf als eigener Schwerpunkt behandelt werden, den es im Hinblick auf dominantes Gesprächshandeln zu untersuchen gilt. Diese enge Verbundenheit gilt es jedoch an unterschiedlichen Stellen innerhalb der Analyse zu beachten.

Die Themenorganisation stellt innerhalb von Besprechung einen der zentralen Punkte dar. Es gilt dabei mehrere Aspekte zu untersuchen: Grundsätzlich umfasst die Themenorganisation die Bereiche einer Themeneinführung, der Bearbeitung eines Themas und der Beendigung eines Themas, die es im Folgenden einzeln zu betrachten gilt. Dabei stellt sich die Frage wer diese Themenorganisationen mit welchen Mitteln in der Gesprächssituation aktualisiert und ob sich darin ein dominantes Handeln erkennen lässt.

1997: 83) gebraucht werden. Weitere Unterteilungen in links-und rechtskonnexe Elemente sind bei Müller (1997: 82-89) zu finden.

²⁰ Neben den *stillen Pausen* können *gefüllte Pausen* unterschieden werden, die zu den Gesprächspartikeln gezählt werden. Diese sind jedoch für eine Untersuchung zu



4.2.2.1 Themeneinführung

Eine Themeneinführung übernimmt eine bedeutende gesprächsorganisatorische Rolle, da sie das Gespräch und dessen Ablauf stark eingrenzt, denn „die Themeneröffnung enthält die Fokussierung des Themas oder allgemeiner formuliert, die Bezeichnung für einen zu bearbeitenden inhaltlichen Schwerpunkt aus einem Themenbereich“ (Müller, 1997: 91).

Zur Einführung eines Themas, ebenso wie eines Sub- oder Nebenthemas, gibt es mehrere Möglichkeiten.

Grundsätzlich stellt sich die Frage, wie ein Thema eingeführt wird und ob die Einführung selbst- oder fremdinitiiert erfolgt. Darunter ist zu verstehen, ob ein Thema selbstständig von der handelnden Person als relevant erkannt wurde und deshalb eingeführt wird, oder ob es erst eingeführt wird, nachdem in direkter oder indirekter Weise durch initiiierende Handlungen, z.B. durch das Stellen einer Frage oder durch eine Aufforderung, darum gebeten wurde.

Mehrere themeneinführende Methoden lassen sich unterscheiden. Grammatikalisch betrachtet können Themen mit einer einfachen Benennung durch Namen (Eigennamen, Projektnamen) oder kurze Nominalphrasen eingeführt werden, bevor sie „sukzessive auf einen Aspekt hin eingegrenzt werden“ (Lenz, 1989: 167).

Es stellt sich nun die grundsätzliche Frage, wieso von einem dominanten Handeln innerhalb der Themeneinführung gesprochen werden kann. Grundsätzlich gilt dabei: Wer die Themeneinführung dominiert, bestimmt, welche Themen in dem aktuellen Gespräch behandelt werden.

Dabei ist es interessant zu beobachten, ob ein Thema mit einer einfachen Benennung oder durch Nachfragen eingeführt wird. Reicht es, ein Thema mit einem Eigennamen zu betiteln, damit es von anderen bearbeitet wird und die Initiierung damit schon erfolgreich verlaufen ist, oder wird um eine Themeneinführung gebeten. Wenn Ja, welche Mittel und welche Konsequenzen ergeben sich aus den angewandten Mitteln? Wird ein Thema initiiert, obwohl ein anderes noch nicht beendet worden ist? Dabei ist nicht nur die Einführung, sondern gerade auch die Auslassung bestimmter Themen als Dominanz an-

dominantem Gesprächshandlungen uninteressant und bleiben unberücksichtigt, weitere Informationen zu gefüllten Pausen und ihrer Funktion sind bei Schwitalla (2003) zu finden.



zusehen. Dabei bleibt zu beobachten, ob Themen unterschiedlich intensiv behandelt werden, je nach dem, wer sie eingeführt hat und ob sie im Bezug zur Tagesordnung stehen?

4.2.2.2 Themenbearbeitung

Nach der Themeneinführung erfolgt die Themenbearbeitung, in der Informationen weitergegeben oder Probleme gelöst werden sollen. Die *thematische Entfaltung* eines Themas meint die gedankliche Ausführung des Themas. Dabei kann es auch zu einer Entwicklung von Sub- oder Nebenthemen kommen. Unter einer *Themenbearbeitung* kann dementsprechend das Besprechen eines Themas verstanden werden. Die Weitergabe von Informationen spielt dabei die bedeutende Rolle, da sie als ein zentrales Element von Besprechungen angesehen wird und damit einen wesentlichen Teil des institutionellen Zwecks erfüllt (Dannerer, 1999: 87). Grundsätzlich besteht eine Schwierigkeit in der Abgrenzung zwischen Themenbearbeitung und dem Informieren über ein Thema, da in jeder Äußerung eine Information enthalten ist. *Informieren* kann innerhalb einer Besprechung als eine „bewusste Weitergabe von Wissen, das für die anderen von Bedeutung scheint“, definiert werden (Dannerer, 1999: 87). Dabei werden nicht nur Informationen über die eigene Arbeit, sondern auch Informationen aus anderen Abteilungen oder der Geschäftsleitung ausgetauscht (Dannerer, 1999: 92-105). Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten, wie mit einer Themenbearbeitung, also mit Informationen, umgegangen werden kann: Sie können eingefordert oder unaufgefordert weitergegeben werden. Eine Informationseinforderung kann dabei durch mehrere Verfahren deutlich gemacht werden. Überwiegend sind es Fragen, die Antworten und damit die Informationen einfordern. Durch diese Fragen wird eine Folgehandlung erwartbar, die allerdings auch übergangen werden kann, indem nur ein Teil der Frage oder sie insgesamt gar nicht beantwortet wird. Brinker & Sager (2001: 72) sprechen dabei von einer Teil- oder Nonresponsivität, was wiederum als gesprächsbeeinflussendes Verhalten angesehen werden kann, so dass Fragen alleine nicht unbedingt auf ein dominantes Sprachhandeln schließen lassen.



Aber auch selbstinitiiert kann es innerhalb einer Themenbearbeitung zu einer Informationsweitergabe kommen, dabei gibt der Wissende sein Wissen an den bis dato Nicht-Wissenden weiter, da er annimmt, dass das Wissen der anderen in einem bestimmten Bereich nicht vollständig ist. Kommt es innerhalb einer Besprechung zu einer selbstinitiierten Informationsweitergabe, kann von einer Bringschuld innerhalb der Themenbearbeitung gesprochen werden, denn „es kann wohl als ein Zeichen von Macht gewertet werden, wenn man von den anderen Mitarbeitern unaufgefordert Informationen erhält“ (Dannerer, 1999: 89), denn „wer Macht hat, ist nicht nur informiert, er kann auch von den anderen erwarten, dass sie ihn informieren“ (Dannerer, 1999: 278).

Zusätzlich ist allerdings noch darauf hinzuweisen, dass in Besprechungen auch innerhalb der Themenbearbeitung eigene Ziele verfolgt werden, was sich dementsprechend im Umgang mit Informationen widerspiegelt und Rückschlüsse auf ein dominantes Handeln erlaubt, denn zur Gesprächsbeeinflussung kann schließlich auch „die Art und Weise der Sachverhaltsdarstellung gezählt werden, mit der der Sprecher versucht, seine Adressaten zu überzeugen“ (Tiittula, 2001: 1370). Dies geschieht häufig in Form von Bewertungen (siehe Kap. 4.2.2.5).

Bleibt zu beantworten, ob Informationen bereitwillig weitergegeben werden oder mehrfach nachgefragt werden müssen und auf welche Weise Informationen eingefordert werden können. Kommt es innerhalb der Themenbearbeitung zu einer starken Beeinflussung oder sind es andere dominante Handlungen, die offensichtlich werden?

4.2.2.3 Themenbeendigung

Eine Themenbeendigung stellt den Abschluss einer Themenbearbeitung dar und erfolgt vor der Bearbeitung eines neuen Themas.

Lenz (1989: 153) sieht eine Themenbeendigung darin charakterisiert, dass durch verschiedene Merkmale wie einen stockenden Redefluss, den Gebrauch von Sprechakten, die eine Verpflichtung an den Sprecher darstellen, sowie das Auftreten von Schweigephasen oder abschließenden, evaluativen Bemerkungen das gegenseitige Einverständnis, das Thema zu beenden, gegeben wird.



Grundsätzlich ist eine Themenbeendigung, wie alle anderen Bearbeitungsschritte auch, ein aktiver Prozess, der durch alle Gesprächspartner aktualisiert werden muss. Es bedarf also einer Ratifizierung des Themenabschlusses, damit ein Thema als beendet angesehen werden kann.

Parallel zu einer Themeninitiierung kann es auch bei einer Themenbeendigung zu einem dominanten Verhalten kommen, wenn beispielsweise eine Gesprächsseite versucht das Thema zu beenden, ohne dass darüber Einigkeit besteht, dass das Thema umfassend bearbeitet worden ist und keinerlei Gesprächsbedarf mehr vorhanden ist. Ebenso stellt sich die Frage, ob alle beteiligten Gesprächspartner ein Thema mit den gleichen Mitteln beenden können oder nicht.

4.2.3 Hierarchisches Handeln

Als weitere Kategorie innerhalb des Modells soll das hierarchische Handeln in Besprechungen näher untersucht werden. Unter dem Begriff des hierarchischen Handelns können klassische Managementaufgaben zusammengefasst werden, zu denen Specht (1997: 97) die Formen der „Planung, Entscheidung, Anordnung und Durchsetzung sowie Kontrolle“ zählt.²¹ Das Abgeben von Bewertungen, die Erteilung von Aufgaben oder das Treffen von Entscheidungen rückt in den Blickwinkel der Analyse, da diese Formen neben der Informationsweitergabe häufig ein weiteres Kernstück von Besprechungen darstellen. Gemeinsam ist diesen Bereichen, dass sie dem höhergestellten Gesprächspartner unterliegen und damit überwiegend in der Top-down-Fließrichtung erfolgen. Dies kann als eine gegebene und in der Hierarchie begründete Tatsache angesehen werden und stellt damit an sich kein dominantes Handeln dar. Trotzdem können diese Bereiche gut für eine Dominanzuntersuchung herangezogen werden, da in diesem Bereich die herrschenden Asymmetrien unter bestimmten Umständen, die es zu untersuchen gilt, deut-

²¹ Da die Form der Kontrolle ein umfassendes unternehmensinternes Vorwissen bzgl. der zu erreichenden Ziele erfordert, wird die Kontrolle als hierarchisches Handeln im Rahmen dieser Arbeit zwar erwähnt, bleibt aber im Folgenden unberücksichtigt.



lich ausgelebt werden können und deshalb doch von einem dominanten Handeln gesprochen werden muss.

4.2.3.1 Bewertungen

„Bewertung ist zunächst die Ermittlung und Zuordnung von Wertgrößen.“ (Specht, 1997: 101) Damit sind Bewertungen Einschätzungen, die auf Grund verschiedener Wissensbestände (eigene Erfahrung, eigenes Empfinden, eigene Meinung, eigenes Wissen (Fachwissen oder subjektiv begründete Einschätzungen) usw.) getroffen werden können. Bewertungen haben ein beeinflussendes Potential, denn mit ihnen können Sachverhalte immer als positiv und als negativ bewertet werden, so dass zustimmende/ lobende Bewertungen und ablehnende/ kritisierende Bewertungen unterschieden werden können. „Bewertende Handlungszüge können für die Bearbeitung eines Themas Folgen haben“ (Müller, 1997: 174) und werden von Müller damit zu den wichtigsten gesprächssteuernden Mitteln zugerechnet. Sie können das Ziel verfolgen, den Adressaten zu beeinflussen, indem sie anstelle einer Sachverhaltsbeschreibung deutliche Interpretationen liefern und damit den weiteren Gesprächsverlauf stark einschränkend beeinflussen können. Zu unterscheiden sind nach Müller unterschiedliche Bewertungsformen, die sich ihrer Funktion nach in drei Ordnungsebenen unterscheiden lassen:

- Allgemeine Bewertung des Themas indem evaluierende Aussagen über einen thematischen Schwerpunkt oder Fokus getroffen werden,
- Hervorhebung des Bearbeitungsanspruchs als verstärkendes Mittel in der Projektion von Leerstellen im Handlungsschema,
- Beziehungsrelevante Bewertungen, die durch ihren Bedeutungsgehalt die Beziehungen unter den sozialen Teilnehmeridentitäten in den Vordergrund stellen.

Vor dem Hintergrund einer Dominanzanalyse sind jedoch zusätzliche Kriterien nötig, so dass diese Bewertungsformen um eine weitere Bewertungsgrundlage zu erweitern sind. Es kann ebenso zu einer Bewertung kommen, die die eigene Einstellung zum Ausdruck bringt. So kann die eigene Meinung und



damit die persönliche Einstellung zu einem Projekt oder einer getroffenen Entscheidung bekannt gegeben und das Projekt damit subjektiv bewertet werden. Grundsätzlich stellt sich immer die Frage, ob eine Bewertung selbst- oder fremdinitiiert erfolgt, ob also die unter Umständen weit reichenden Folgen gewollt werden oder nicht. Darüber hinaus ist es interessant zu beobachten, auf welcher Bewertungsgrundlage die Bewertungen getroffen werden und damit einhergehend, ob und wie sie begründet werden. Reicht es im Rahmen einer Bewertung aus, sein subjektives Empfinden heranzuziehen und dies als objektive Sachverhaltsdarstellung anzusehen? Bedarf es einer Begründung und wie findet diese Begründung statt? Ebenfalls interessant ist es zu beobachten, wer zuerst bewertet und ob diese Bewertungen weitergeführt oder übernommen werden.

Als ein dominantes Handeln kann es beispielsweise klassifiziert werden, wenn als Begründungsmaßstab alleinig die eigene Meinung herangezogen wird, ohne dass diese mit einer fachlichen Argumentation untermauert wird, und sich der Sprecher damit einen nicht anzufechtenden Expertenstatus zuschreibt.

4.2.3.2 Aufgabenerteilungen

Unter einer Aufgabe kann

„ein konkretisierter Teilbereich der Arbeit einzelner Personen oder eines Teams, der zumeist aus dem Komplex von einzelnen zielgerichteten Handlungen bzw. Tätigkeiten entsteht“ (Dannerer, 1999: 157),

verstanden werden. Eine Aufgabenerteilung erfüllt den übergeordneten Zweck

„eine verbindliche Zuordnung herzustellen zwischen Aufgaben bzw. Teilaufgaben und Personen, sie sich verpflichten, diese in einem bestimmten zeitlichen Rahmen auszuführen“ (Dannerer, 2002: 3).

Eine Aufgabenerteilung stellt eine geeignete Grundlage zur Dominanzuntersuchung dar. Grundsätzlich ist es nicht verwunderlich und darf keinesfalls als dominant gewertet werden, wenn es erstens zu einer Aufgabenerteilung kommt und diese zweitens nur in der Form der Top-down-Fließrichtung erfolgt. Dabei gilt, dass das Management sich auf

„formale, fachliche oder persönliche Autoritäten bei der Durchsetzung einer Aufgabenerteilung stützen kann, die Aufgabenerteilung aber trotzdem eine motivationale Kraft behalten soll“ (Specht, 1997: 101).



Es stellt sich also die Frage, wie die Aufgabenerteilung sprachlich umgesetzt wird. Was eine Aufnahme in das Modell begründet, ist die Tatsache, dass es für die Dominanzanalyse von erheblichem Belang ist, inwieweit es zu einem gemeinsamen Bestimmen oder einer Abstimmung von Interessen kommt. Dies ist nach Dannerer (1999: 157) nicht nur von dem Umfang und der Art und Weise der Aufgabe abhängig, sondern auch von den herrschenden Machtstrukturen. *Herrschend* stellt damit die gelebte, nicht die vorgegebene Hierarchie ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Wird die Aufgabe und die Notwendigkeit, aus der sie entsteht, begründet und gerechtfertigt oder wird sie einfach auferlegt?

Grundsätzlich lassen sich auch hier selbst- oder fremdinitiierte Aufgabenerteilungen unterscheiden, in denen entweder der Ausführende selber die Initiative ergreift oder erst darum gebeten wird. Wird eine Aufgabe erteilt, so muss diese vom Ausführenden angenommen und ratifiziert werden, damit von einer geglückten Aufgabenerteilung gesprochen werden kann. Eine Aufgabenerteilung bedeutet aber nicht zwingend, dass eine Aufgabe erledigt werden soll, genauso gut kann die Aufgabenerteilung auch in Form einer Unterlassung auftreten. Auch in der Detailliertheit, mit der eine Aufgabe erteilt wird, können dominante Züge gefunden werden. Eine Aufgabe kann mit ungenauen, aber auch mit sehr genauen Angaben bezüglich Erfüllungsart, -ort oder -zeit erfolgen. In diesem Fall wird das zweifelsohne existierende hierarchische Gefälle aktiv gestaltet, denn die Weisungsbefugnis und die Kompetenzunterschiede werden dadurch deutlich hervorgehoben, was durchaus als dominantes Handeln angesehen werden kann. Weiterhin stellt sich die Frage, ob der Ausführende noch die Wahlmöglichkeit hat und die Aufgabe ablehnen kann oder nicht: Was geschieht, wenn die Ratifizierung der Aufgabe nicht erfolgt?

4.2.3.3 Entscheidungen

Als letzten Punkt des hierarchischen Handelns im Rahmen des Modells sollen nun Entscheidungen untersucht werden. Innerhalb von Besprechungen ist es, ebenso wie bei der Aufgabenerteilung zu beobachten, die höhergestellte Person, die Entscheidungen treffen kann. Eine weitere Gemeinsamkeit zwischen der Aufgabenerteilung und der Festlegung bzw. der Verkündung einer



Entscheidung ist die Interaktivität. Auch eine Entscheidung muss ratifiziert werden, was selbst- oder fremdinitiiert erfolgen kann. Ebenfalls gilt hier die Tatsache, dass es verschiedene Wahlmöglichkeiten gibt, eine Entscheidung zu fällen und der Sprecher sich für eine Art und Weise entscheiden kann. Entsteht sie aus einer Kooperation heraus, wird sie begründet oder ungefragt bestimmt? Wer trifft die Entscheidungen und wird nach Bekanntgabe der Entscheidung weiter darüber diskutiert oder wird sie sofort angenommen?

4.2.4 Weitere Sprachhandlungen

Innerhalb einer Besprechung findet eine Vielzahl unterschiedlicher Interaktionen zwischen den Beteiligten statt. Grundsätzlich verfügt jeder Akteur über viele unterschiedliche Realisierungsmöglichkeiten, die zwar durch die kommunikative Rolle innerhalb des Gesprächs eingeschränkt werden, trotzdem noch Wahlmöglichkeiten zulassen. Vor dem Hintergrund der Dominanzanalyse stellt sich nun die Frage, ob es nicht nur auf der Seite der Gesprächs- und Themenorganisation oder des hierarchischen Handelns zu Auffälligkeiten eines dominanten Gesprächshandelns kommt, sondern ob es sich auch auf die Verwendung der Sprachhandlungsschemata auswirkt. Benutzen die Beteiligten die gleichen Sprachhandlungsschemata oder lassen sich Unterschiede dabei feststellen, die Rückschlüsse auf ein dominantes Handeln gestatten, indem sie den Hörer beispielsweise zu Verpflichtungen drängen? Dabei steht im Rahmen der Analyse nicht eine auf Vollständigkeit basierende Gesamtuntersuchung jedes einzelnen Sprachhandlungsschemas im Vordergrund, sondern ein Repertoire der typischerweise verwendeten Sprachhandlungen und ihre Wirkung sollen verdeutlicht werden.

Dabei können folgende Annahmen getroffen werden: Grundsätzlich handelt es sich um kommunikative Sprachhandlungen, da sie ein Gegenüber besitzen. Innerhalb der zweckrationalen Sprachhandlungen werden beispielsweise durch das Stellen von Fragen, das Erteilen von Ratschlägen oder Befehlen Forderungen an den Gesprächspartner gestellt, die dieser zu erfüllen hat. Diese Sprachhandlungen werden innerhalb der Analyse als Aufforderungshandlungen zusammengefasst. Als Darstellungshandlungen werden alle



Sprachhandlungsschemata zusammengefasst, bei denen Informationen beispielsweise durch Berichte, Erzählungen, Feststellungen oder Behauptungen weitergeben werden. Von deklarativen Sprechhandlungen wird gesprochen, wenn mit ihnen ein neuer Sachverhalt geschaffen wird. Innerhalb der Analyse interessant sind Verpflichtungshandlungen, mit denen der Sprecher sich dazu verpflichtet etwas zu tun, so dass beispielsweise Aufgabenratifizierungen als Verpflichtungshandlungen angesehen werden können.

Bewertungen, Rechtfertigungen und weitere Erklärungen, die innerhalb von Besprechungen die eigene Meinung oder Position begründen und damit das Vorherige oder Kommende unterstützen, werden innerhalb der Analyse den sinnrationalen Sprachhandlungen zugeordnet, da sie als klärungs- und nicht beziehungsorientiert angesehen werden.

Als weitere interessante Sprachhandlung sind die phatischen Sprachhandlungen zu berücksichtigen, zu denen innerhalb der Analyse auftretende Formen von Lob oder Danksagung gezählt werden.

Als dominant können dabei grundsätzlich innerhalb der zweckrationalen Sprachhandlungsschemata die Aufforderungshandlungen angesehen werden, wohingegen gerade die Verpflichtungshandlungen als sehr wenig dominant angesehen werden. Ebenso ist es interessant zu untersuchen, in welchen Situationen welche Sprachhandlungen, mit welchen Intentionen, gebraucht werden.

4.2.5 Anrede

Anredeformen innerhalb einer Besprechung können sehr vielfältig sein und Rückschlüsse auf ein dominantes Handeln zulassen, denn „in der Anredeform kommt zum Ausdruck, in welcher Beziehung der Sprecher zum Angesprochenen steht“ (Hoberg, 1997: 230). Dementsprechend kann ein Wechsel in der Anrede als „Signal für deutliche Markierungen sozialer Divergenzen oder Konvergenzen“ (Müller, 1977: 53) gesehen werden. Anreden erfüllen immer eine dialogsteuernde Funktion, denn mit einer Anrede geht eine initierende Funktion einher (Lee, 2000: 111), zusätzlich können sie als stark auf-



merksamkeitseinfordernd beschrieben werden, denn mit ihnen richtet sich die Aufmerksamkeit immer auf das Kommende (Lee, 2000: 111).

Grundsätzlich können direkte Anreden mit Namensnennung (Vor- und/ oder Nachname) und direkte Anreden mit Anredepronomen („du“ oder „Sie“) unterschieden werden. Als besonders interessant gestaltet sich nicht nur der Gebrauch der Anrede²², sondern ob sich der Gebrauch der Anrede innerhalb der Besprechung ändert. Ebenso ist es interessant zu untersuchen, ob sich das Anredeverhalten der Beteiligten auffällig voneinander unterscheidet und Rückschlüsse auf ein dominantes Handeln erlaubt.

4.2.6 Lexik

Als letzter Punkt innerhalb des Modells kommt der Wortwahl eine bedeutende Wirkung zu, denn

„je nach dem, welche Wirkung mit der Information verbunden ist, kann sie auf unterschiedliche Weise mitgeteilt werden: positiv, neutral oder negativ bewertend“ (Dannerer, 1999: 96).

Diese Wertung findet sich in der sprachlichen Äußerungsgestalt wieder und soll in diesem Kapitel näher untersucht werden.

Grundsätzlich sollen Auffälligkeiten im Wortschatz untersucht werden, auch hierbei geht es nicht um eine auf Vollständigkeit beruhende Untersuchung aller Vorkommnisse, sondern relevante Faktoren und deren dominante Wirkung sollen untersucht werden. Kommt es zu Ungenauigkeiten innerhalb der Lexik, wird fach- oder umgangssprachliches Vokabular verwendet, ist dies nur dann relevant, wenn damit ein Dominanzanspruch verbunden ist. Kommt es zu dem Gebrauch von Stilelementen wie rhetorischen Fragen, Metaphern, Übertreibungen, Verniedlichungen, Wiederholungen oder dem Gebrauch von Ironie? Mit welchen Mitteln innerhalb der Wortwahl kommt es zu einem dominanten Handeln beziehungsweise welche Mittel werden benutzt, um die Dominanz aufzubauen oder zu verstärken?

²² Der Gebrauch einer bestimmten Anredeform ist nicht nur kulturabhängig, sondern steht auch in Abhängigkeit zu der Unternehmenskultur der jeweiligen Unternehmung.



5 Vorgehensweise und Korpus

Bevor die eigentliche Analyse erfolgt, soll in diesem Kapitel auf das Vorgehen der Datenerhebung und der Datenverarbeitung näher eingegangen werden. Dazu wird in einem ersten Unterkapitel das Unternehmen (siehe Kap. 5.1), bei dem die Besprechungen stattgefunden haben, vorgestellt, bevor die Vorgehensweise der Erstellung und Bearbeitung der Aufnahmen beleuchtet (siehe Kap. 5.2) und das eigentliche Korpus (siehe Kap. 5.3) vorgestellt wird.

5.1 Unternehmensvorstellung

Die Besprechungen wurden bei der Electronic Data Systems Corporation, im Folgenden nur EDS genannt, aufgenommen. EDS bezeichnet sich selbst als „weltweit führendes Unternehmen für Technologie Dienstleistungen.“²³ Das Unternehmen verfügt über ein breites Portfolio an Dienstleistungen zum Outsourcing von IT- und Geschäftsprozessen. Als Kernkompetenzen können dabei Applikationsmanagement, BPO (Business Process Outsourcing) und IT-Outsourcing betrachtet werden, mit denen EDS im Jahr 2005, unter der Leitung des Amerikaners Michael H. Jordan als Chairman und CEO, einen Jahresumsatz von 19,9 Milliarden US-Dollar erzielten. Kunden von EDS sind in der Fertigung und im Handel, in der Banken- und Versicherungsbranche sowie in der Telekommunikationsbranche oder im öffentlichen Bereich angesiedelt.

EDS ist ein international agierendes, amerikanisches Unternehmen, das 1962 in Texas gegründet wurde. Seit 1985 existiert die deutsche Tochtergesellschaft mit Hauptsitz in Rüsselsheim. EDS Deutschland beschäftigt insgesamt rund 4.400 Mitarbeiter in Deutschland.

Im Hinblick auf die interne Unternehmenskultur gilt es im Rahmen der Analyse zu beachten, dass EDS zwar eine deutsche Tochtergesellschaft ist, die allerdings aus einem amerikanischen Mutterunternehmen gewachsen ist und auch heute noch unter amerikanischem Einfluss steht. So kann von einer in Teilen

²³ Quelle: www.eds.de am 12.5.2006.



amerikanisch geprägten Unternehmenskultur gesprochen werden, was wiederum in bestimmten Bereichen der Unternehmenskultur zum Ausdruck kommen kann.

Grundsätzlich kann innerhalb von EDS von einer „Stab-Linien-Organisation“²⁴ (Specht, 1997: 104) gesprochen werden, was wiederum Rückschlüsse auf die Weisungsbefugnisse zulässt. Folgende Abbildung gibt einen strukturellen Überblick über die Leitungsbeziehungen innerhalb einer Stab-Linien-Organisation:

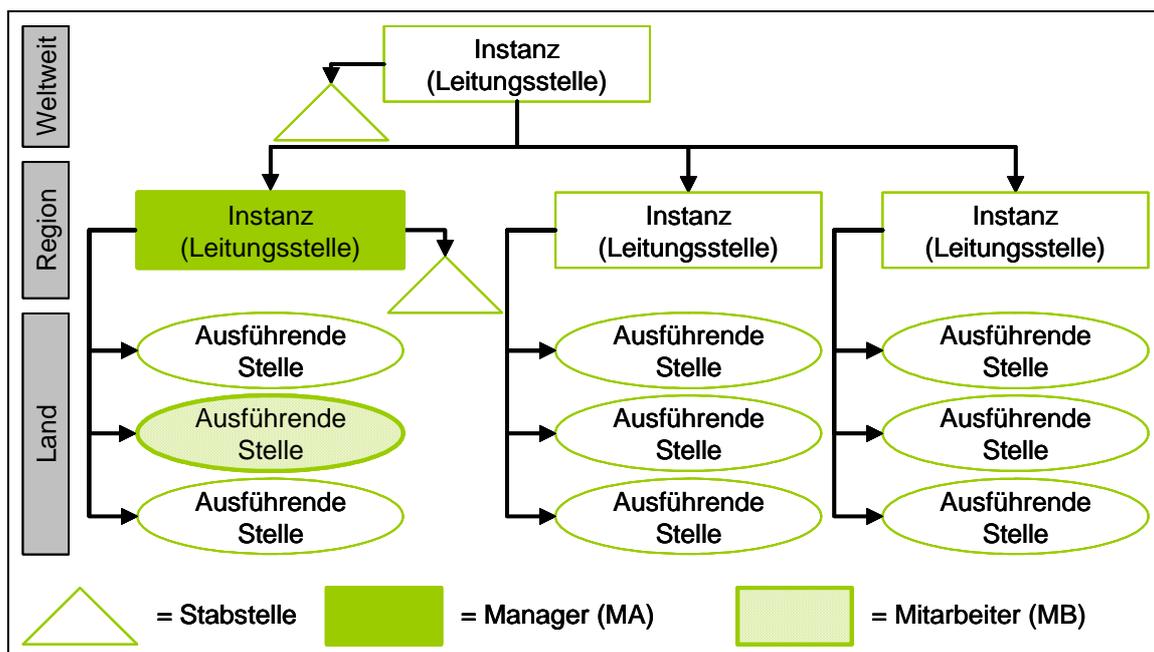


Abb. 5: Stab-Linien-Organisation umgesetzt am Beispiel der Besprechungsteilnehmer bei EDS.

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Specht (1997: 105).

Wie der Abbildung zu entnehmen, sind verschiedenen ausführende Stellen einer Instanz untergeordnet. Im Fall von EDS sind die Mitarbeiter verschiedener Länder einer regionalen Instanz, einer Managerin, untergeordnet. Diese Managerin ist wiederum einer höheren Instanz, z.B: dem weltweiten Vorstand unterstellt.

²⁴ Neben einer Stab-Linien-Organisation können auch Matrix- oder Mehrlinienorganisationen unterschieden werden, die sich in den Leitungsbeziehungen und damit in der Verteilung der Entscheidungsbefugnis unterscheiden (Specht, 1997: 104).



5.2 Vorgehensweise

In diesem Kapitel soll auf die Vorgehensweise der Datenerhebung und Datenverarbeitung näher eingegangen werden. Die der Analyse zugrunde liegenden Besprechungen wurden bei EDS Deutschland aufgenommen. Dabei bekam ich die Möglichkeit als teilnehmende Beobachterin an verschiedenen Besprechungen teilzunehmen und durfte darüber hinaus bei einigen davon Tonbandaufnahmen²⁵ erstellen. Für das Ziel, authentische Besprechungen zu untersuchen, erwies sich die Form der teilnehmenden Beobachtung als sehr praktikabel, da es die Möglichkeit bietet, Interaktionsereignisse in ihren natürlichen Kontexten weitestgehend authentisch zu erfassen. Diese Methode bietet darüber hinaus den Vorteil, dass das Verstehen aus der Teilhabe an der untersuchten Kultur stattfinden kann (Deppermann & Spranz-Fogasy, 2001: 1007).

Die grundsätzliche Gefahr aller Aufnahmen, dass die „Beobachtung selbst in den zu beobachtenden Prozess eingreift und ihn verändert“ (Brinker & Sager, 2001: 32), also dass die Datenerhebung einen Einfluss auf die Kommunikationssituation und den Kommunikationsvorgang hat, konnte dadurch vermindert werden, dass mehrere Gespräche über einen längeren Zeitraum mit angehört wurden, dass ich häufig bei EDS anwesend war und teilweise auch dort an und mit den Gesprächen gearbeitet habe und so eine Vertrauensbasis entstehen konnte. Zusätzlich wurde das „Beobachterparadoxon“ (Labov, 1971: 135) dadurch gemindert, dass zu dem Zeitpunkt der Untersuchungen gegenüber den Beteiligten keine konkrete Fragestellung formuliert wurde, nach der die Besprechungen untersucht werden. So konnten die Beteiligten ihr Verhalten nicht explizit auf die Fragestellung ausrichten.

Grundsätzlich soll an dieser Stelle erwähnt werden, dass die Aufnahme von unternehmensinternen Besprechungen nicht einfach zu realisieren sind und daher mein Dank der Firma EDS gilt. Ebenso muss an dieser Stelle betont werden, dass der Umgang mit realen Besprechungen besondere Vorkeh-

²⁵ Die Methode einer Videoaufzeichnung ist für eine Gesprächsanalyse besser geeignet. Diese ist allerdings aus rechtlichen Gründen von Seiten des Unternehmens nicht gestattet



rungen erfordert. Grundsätzlich muss die Verschwiegenheit²⁶ gewährleistet bleiben, was in der realen Umsetzung bedeutet, dass es zu Anonymisierungen kommen muss. Aufschlussreiche Namen, Positionen, Termine oder Daten dürfen nicht in der Original-, sondern nur in anonymisierter Form vorliegen.

Um Besprechungen jedoch als Grundlage für eine Analyse heranzuziehen, reicht es nicht aus, sie nur aufzunehmen. Besprechungen sind in ihrer mündlichen Form flüchtige Ereignisse, „die nur durch eine Aufzeichnung konserviert werden können“ (Deppermann, 1999: 21). Weder Gedächtnisprotokolle noch Mitschriften können die Leistung erbringen, Gespräche in ihrer authentischen Form wiederzugeben, so dass die Erstellung von Transkripten unumgänglich aus der Aufnahme folgt.

„Transkribieren stellt in einem linguistischen Sinn einen Transfer von Mündlichkeit in Schriftlichkeit zu Zwecken empirischer Sprachanalyse dar.“ (Redder, 2002: 115)

Transkripte erlauben darüber hinaus eine extensive und beliebige Wiederholung der Gespräche und stellen damit die Grundlage der Analyse dar. Grundsätzlich sollen Transkripte den Gesprächsverlauf möglichst realistisch widerspiegeln, trotzdem sind sie

„stets selektiv und abstrahieren Ausschnitte aus der Gesamtheit des Gesprächsgeschehen, die dieses auf ausgewählte verbale Aktivitäten reduzieren, die hinsichtlich der einzelnen Merkmale wiedergegeben werden“ (Deppermann, 1999: 41).

Für die Erstellung eines Transkripts bedeutet das, dass nur ausgewählte, für die Analyse relevante Merkmale wiedergegeben werden, so dass auf der einen Seite die Nachvollziehbarkeit und Überprüfbarkeit noch gewährleistet bleibt, auf der anderen Seite das Transkript aber in seiner Form übersichtlich und lesbar bleibt.

Im Rahmen dieser Arbeit wurden die Transkripte nach dem GAT-Verfahren (Selting et al, 1998: 114) erstellt. Darüber hinaus sind weitere Anmerkungen zum besseren Verständnis nötig. Eine Transkriptzeile besteht aus der Zeilen-

worden. Als Folge dessen kann in der Analyse nur das verbale, nicht aber das para- oder nonverbale Verhalten berücksichtigt werden.

²⁶ Grundvoraussetzung für die Erlaubnis der Tonbandaufnahmen war eine Verschwiegenheitserklärung, die dort von mir unterschrieben werden musste. Demnach dürfen die Gespräche nur in transkribierter und anonymisierter Form und nur im Rahmen dieser Magisterarbeit verwendet werden.



nummer, dem Sprecherkürzel und der folgenden Textzeile, wie es das folgende Beispiel zeigt:

01 MA: guten morgen.

Einzelne Sprecherbeiträge beginnen immer in einer neuen Zeile, die Zeilen werden durchlaufend nummeriert. Soll auf eine Zeile innerhalb des Transkripts verwiesen werden, geschieht dies durch die Angabe der Zeilennummer. Grundsätzlich wird innerhalb des Transkripts dauerhaft die Kleinschreibung benutzt, die Lautung wird in orthographischer Umschrift wiedergegeben, die sich an die Standardorthographie anlehnt, wobei auffällige dialektale Lautungen berücksichtigt werden. Entstehen innerhalb einer Besprechung Pausen, so werden diese in einer extra Zeile notiert, damit durch die Zuordnung der Pause zu einem Sprecher keine Interpretationsleistung entsteht. Innerhalb des Transkripts, sowie in der Analyse wird die Instanz oder die Managerin mit der Abkürzung MA betitelt, die Mitarbeiterin, je nach dem, ob es sich bei der Mitarbeiterin um die Mitarbeiterin in Besprechung 1 oder Besprechung 2 handelt, mit MB1 oder MB2, die teilnehmende Beobachterin wird mit der Abkürzung TB beschrieben. Werden innerhalb der Analyse Zitate aus den erstellten Transkripten verwendet, werden diese in Anführungszeichen gesetzt sowie ihre Besprechungsquelle und die genaue Zeile innerhalb des Transkripts angegeben. B1 steht dabei für die erste, B2 für die zweite Besprechung.

Beispiel: „okay, ich frag ihn“ (B1, 277).

Um der geforderten Anonymisierung Rechenschaft zu tragen, werden innerhalb des Transkripts keine relevanten Namen, Personen, Daten oder ähnliches genannt, um Rückschlüsse zu verhindern. Diese Daten werden anonymisiert dargestellt, beispielsweise werden für genannte Vor- oder Nachnamen nur die Termini *Vorname* bzw. *Nachname* eingetragen.

Die Transkripte sowie die vollständige Analyse und dazugehörige Legende beider Besprechungen sind im Anhang zu finden. Dort werden ebenfalls die verwendeten, üblichen Transkriptionskonventionen kurz vorgestellt.



5.3 Vorstellung Korpus

Das untersuchte Korpus besteht aus zwei Besprechungen, die im Folgenden näher beschrieben werden sollen. Anhand der schematischen Abbildung 5 können nun die einzelnen Gesprächspartner und ihre hierarchische Funktion innerhalb der untersuchten Besprechungen charakterisiert werden.

Grundsätzlich besteht die Konstellation innerhalb der Besprechungen aus einer Instanz, also einer Person, die eine Leitungsstelle mit der daraus folgenden Weisungsbefugnis innehat, und einer ausführenden Stelle, also einer Mitarbeiterin der Leistungsstelle. Die Instanz kann dabei als verantwortliche Managerin eines bestimmten Unternehmensbereichs für eine bestimmte Region angesehen werden und hat damit die Zuständigkeit über die entsprechenden Bereiche innerhalb mehrerer Ländergesellschaften. Die ausführenden Stellen können als direkte Mitarbeiter angesehen werden. Die Besprechungen werden jeweils mit der gleichen Managerin, aber unterschiedlichen Mitarbeiterinnen geführt. Insgesamt kann dabei innerhalb einer Besprechung von einem stark hierarchischen Verhältnis der beiden Beteiligten gesprochen werden, da die Leitungsstelle innerhalb des Unternehmens deutlich höher gestellt ist.

Grundsätzlich lassen sich bei den untersuchten Besprechungen folgende Merkmale festhalten. Nach der von Brünner (2000) aufgestellten Klassifikation (siehe Kap. 3.4.3) handelt es sich bei den untersuchten Besprechungen wie bereits erwähnt um eine kooperationsbezogene, formelle und eigenständige Kommunikationsform, die sowohl sachlich-technische als auch hierarchisch-ökonomische Teile enthält und die darüber hinaus fachintern und nicht-empraktisch geführt werden.

Beiden Besprechungen ist gemeinsam, dass sie auf Einladung von MA, aber nur teilweise in ihrem Büro stattfinden.

Ebenfalls gemeinsam ist beiden Besprechungen, dass ihre Themen in Form einer Agenda im Vorfeld bekannt waren. Diese Agenda erfüllt innerhalb des Unternehmens die Funktion eines Arbeitspapiers, in dem auch innerhalb der laufenden Besprechungen Notizen gemacht oder Änderungen vorgenommen



werden können. Dabei liegt sie den beiden Beteiligten nur in elektronischer Form vor.

Diese beiden Gespräche wurden aus dem Datenmaterial ausgewählt, da sie eine gute Vergleichbarkeit bieten. Beide sind vom strukturellen Ablauf wie der Besprechungslänge (ca. 1 Stunde) und der Personenkonstellation sehr klar und ähnlich. Darüber hinaus können mit ihnen zwei typische Formen innerhalb von Besprechungen dargestellt werden, die face-to-face Kommunikation und die Telefonkonferenz. Die Entscheidung, nur zwei Gespräche ausführlich zu untersuchen, entstand aus ökonomischen Gründen und kann getroffen werden, da bei innerhalb der Analyse nicht von einer repräsentativen Untersuchung gesprochen werden kann. Die Ergebnisse bekommen damit keinen allgemeingültigen, sondern exemplarischen Charakter.

5.3.1 Vorstellung Besprechung 1

Zur genaueren Vorstellung kann die Besprechung 1 mit folgenden Merkmalen nach dem Klassifikationsschema von Henne & Rehbock (1995) (siehe Kap. 3.2.2) beschrieben werden als ein *natürliches, arrangiertes, interpersonales dyadisches Gespräch*, das in der *Fernkommunikation* stattfindet. Der Grad der Öffentlichkeit lässt sich als *nicht-öffentlich*, das soziale Verhältnis der Gesprächspartner als *soziokulturell* und/ oder *sachlich oder fachlich asymmetrisch* beschreiben. Der Bekanntheitsgrad ist nach der teilnehmenden Beobachtung nur schwer zu beurteilen, kann aber mit *bekannt* beschrieben werden, die Handlungsdimension ist überwiegend *direktiv*. Beide Gesprächspartner sind *routiniert vorbereitet* und das Gespräch ist *themabereich-*, wenn nicht sogar *speziell themafixiert*, das Verhältnis von Kommunikation und nichtsprachlichen Handlungen kann als *nicht-empraktisch* beschrieben werden.

Besprechung 1 wird vom Schreibtisch aus geführt, da es sich um eine Telefonkonferenz handelt. Hierbei ist es zu berücksichtigen, dass das Telefonat nicht direkt von der MA, sondern von der Sekretärin initiiert wird, die die Verbindung auf Wunsch von MA herstellt und zu MA durchstellt. MB1 ist in einem anderen deutschsprachigen Land tätig.



Als weitere Auffälligkeit innerhalb dieser Besprechung gilt es zu erwähnen, dass die Mitarbeiterin (MB1) Österreicherin, die Managerin (MA) Deutsche ist.²⁷

5.3.2 Vorstellung Besprechung 2

Besprechung 2 lässt sich ähnlich wie Besprechung 1 klassifizieren, wobei es einige Unterschiede gibt, die im Folgenden genannt werden.²⁸ In diesem Fall kann von einer *Nahkommunikation* gesprochen werden. Bei Besprechung 2 handelt es sich um eine Besprechung, die im Büro von MA stattfindet. Auch MB2 ist eine Mitarbeiterin von MA, die allerdings im gleichen Gebäude arbeitet.

Zur besseren Vorstellung dient der Grundriss des Büros, der die räumlichen Gegebenheiten darstellt.

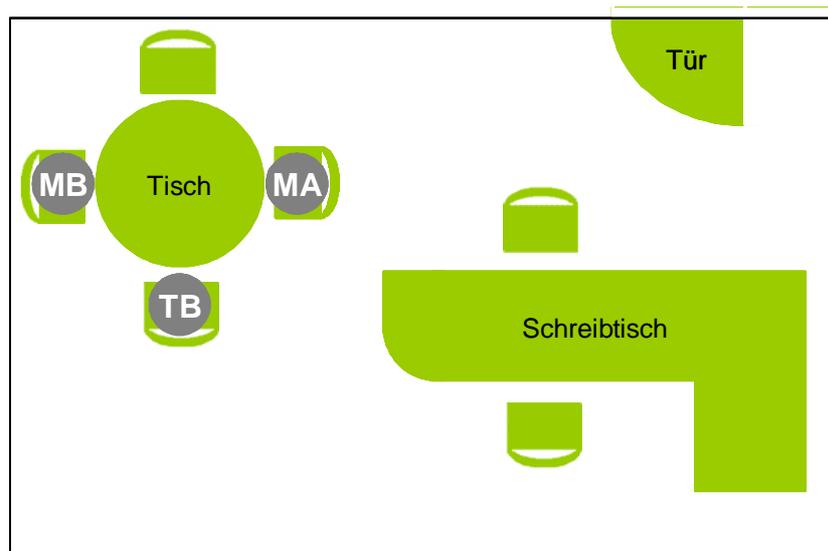


Abb. 6: Räumliche Gegebenheiten vor Ort.

Quelle: Eigene Darstellung.

Während der Besprechung sitzen die Beteiligten gemeinsam an dem runden Konferenztisch, die Bürotür ist dabei geschlossen, um Störungen zu verhindern. Bei dieser Besprechung ist zu beachten, dass sie in der Mittagszeit

²⁷ Diese Daten entsprechen der Einschätzung der teilnehmenden Beobachterin und können nicht bewiesen werden, spielen allerdings auch nur eine untergeordnete Rolle und werden nur der Vollständigkeit halber erwähnt.

²⁸ Gemeinsamkeiten bleiben an dieser Stelle unerwähnt und können anhand Besprechung 1 erkannt werden.



stattfindet und die beiden Beteiligten sich im Laufe des Vormittags schon begegnet sind und dabei miteinander gesprochen haben. Sie erreichen zusammen das Büro, nachdem sie aus einer anderen Besprechung gekommen sind. Bei beiden Teilnehmerinnen handelt es sich um Deutsche.



6 Analyse der Besprechungen

In der Analyse werden die bereits in Kapitel 4 erstellten Kategorien auf dominantes Handeln untersucht. Dabei findet keine umfassende gesprächs-stilistische Analyse statt, sondern die Formen dominanten Handelns stehen im Vordergrund. Soweit es erforderlich ist und sich die Besprechungen im Hinblick auf Dominanz unterscheiden, werden sie getrennt, ansonsten zusammen untersucht. Dabei werden die Auffälligkeiten exemplarisch verdeutlicht und anhand der Nennung von Beispielen belegt. Nach Beendigung eines Analyse-schrittes erfolgt eine kurze Darstellung der Ergebnisse.

6.1 Dominanz in der Gesprächsorganisation

Innerhalb der Gesprächsorganisation können die Gesprächseröffnung, die unterschiedlichen Formen der Gesprächslenkung und der Gesprächsbeendi-gung auf Formen dominanten Handelns untersucht werden. Darüber hinaus werden die auftretenden Formen der Unterbrechungen, Überlappungen oder der Umgang mit Pausen auf Merkmale dominanten Handelns hin untersucht.

Gesprächseröffnung

Auffälligkeiten B1

Auffällig in der Eröffnungssequenz der ersten Besprechung ist, dass MA MB1 nicht im Sinne einer echten Begrüßung durch Begrüßungsfloskeln wie beispielsweise „Hallo“ oder „Guten Tag“ begrüßt, sondern die Begrüßung übergeht und das Gespräch mit einem Gliederungssignal in Verbindung mit einer direkten Ansprache: „so vorname“ (B1, 01) direkt eröffnet. Im nächsten Schritt wird dann von MA nicht die Kooperationsbereitschaft abgefragt, sondern diese wird ungefragt als gegeben betrachtet bzw. das Vorhandensein wird nur betont: „wir können loslegen“ (B1, 04). MB1 wird zum eigentlichen Besprechungsbeginn im Sinne einer Themenbearbeitung aufgefordert. Die eigentliche Besprechung wird übergangslos durch den Verweis auf die zu besprechenden Themen begonnen. Insgesamt kann dabei



ein sehr dominantes Handeln beobachtet werden, denn typische Merkmale einer Begrüßungssequenz werden von MA einfach übergangen, obwohl es ihre Aufgabe als Gastgeberin wäre, die Gesprächspartner angemessen zu begrüßen. Ihr Handeln wirkt damit sehr fordernd und dominant. Sie entscheidet darüber, dass zu Beginn nicht über sachfremde Themen gesprochen wird, und lässt damit dem Gesprächspartner auch keinerlei Möglichkeiten dazu.

MB1 handelt der nicht durchgeführten Begrüßung entsprechend, reagiert auf die Aufforderung und signalisiert als Ergebnis ihre Kooperationsbereitschaft mit einem knappen: „ja“ (B1, 06) und ratifiziert damit das von MA gezeigte Handeln.

Auffälligkeiten B2

Da diese Besprechung nicht das erste gemeinsame Gespräch der beiden Beteiligten an diesem Tag ist, entfällt auch hier eine Begrüßungssequenz im eigentlichen Sinne mit Gruß und Gegengruß, was jedoch nicht als dominantes Handeln angesehen werden kann, sondern sich aus den Umständen heraus begründen lässt. Es wird sofort in das eigentliche Gespräch eingestiegen, allerdings noch nicht mit einer Themenbearbeitung, sondern eher mit der Klärung organisatorischer Fragen. Auffällig dabei ist, dass MA nicht den ersten Gesprächsschritt initiiert, was von ihr als Gastgeberin und höher gestellten Person erwartet werden könnte. Stattdessen eröffnet MB2 das Gespräch mit einer Organisationsfrage, die eine Aufforderung an MA beinhaltet. In der Analyse ist dabei jedoch zu berücksichtigen, dass der Inhalt ihrer ersten Äußerung keinesfalls als dominant angesehen werden kann, da sie explizit um Stellungnahme von MA bittet: „sie müssen mir sagen wenn“ (B2, 1). Jedoch die Tatsache, dass sie als Gast und als niedriger gestellte Mitarbeiterin sofort das Rederecht ergreift und damit gleichzeitig eine Aufforderung verbindet, kann als ein sehr dominantes Verhalten betrachtet werden, da es ein Handeln darstellt, das außerhalb ihrer zugeschriebenen kommunikativen Rolle liegt.



Ergebnis

Innerhalb beider Besprechungen werden typische Eröffnungssequenzen innerhalb eines Gespräches übergangen. Dabei mag die Organisationsstruktur dieses Handeln begünstigen, kann aber keinesfalls als alleinige Begründung dafür angesehen werden. Dominantes Handeln sollte genauso dafür verantwortlich gemacht werden.

Anhand dieses Beispiels kann sehr offensichtlich gezeigt werden, dass es nicht interessant ist, was jemand sagt, denn der Beitrag zu Beginn der zweiten Besprechung von MB2 kann durchaus als kooperativ gewertet werden. Interessant hingegen ist, wann etwas gesagt wird und ob es dem Sprecher an dieser Stelle zusteht, etwas zu sagen. Dabei lässt sich als Ergebnis festhalten, dass beide Gespracheroffnungen deshalb als dominant angesehen werden können, weil sie Aufforderungen an die Gesprächspartnerin implizieren und damit über die Form der eigentlichen Gespracheroffnung (siehe Kap. 4.2.1.1) hinausgehen.

Gesprächslenkung

Auffälligkeiten B1

Eine aktive Gesprachslenkung²⁹ erfolgt von MA in Form von Aufforderungshandlungen. Diese erstrecken sich zu Beginn des Gesprächs von einem Verweis auf die Taskliste, in dem der grundsätzliche Gesprächsbeginn festgelegt wird: „vor mir liegt“ (B1, 04), bei dem sie auch auf den Gesprächsinhalt: „ihre taskliste“ (B1, 04) eingeht, bis hin zum Gesprächsablauf: „wollen wir erstmal die taskliste durchgehen und dann gehen wir von da weiter“ (B1, 15). Dieses Handeln erfolgt mit Hilfe von Fragen, die jedoch eine Aufforderungshandlung darstellen. Zwar gibt sie damit MB1 noch die Möglichkeit auf die Frage zu antworten, da es jedoch als Aufforderungshandlung formuliert wird, schränkt sie damit die Möglichkeiten ein. Darüber hinaus nimmt sie an verschiedenen Stellen eine gesprachslenkende Funktion ein, in dem sie den Besprechungsverlauf mit

²⁹ Als Gesprächslenkung sind ebenfalls dominante Formen innerhalb der Themeneinführung oder -beendigung möglich, genaue Ergebnisse siehe dazu in Kap. 6.2.



Fragen wie „weiter?“ (B1, 381) oder „haben wir sonst noch was?“ (B1, 857) vorantreibt. Zusätzlich dominant wirken diese Nachfragen durch ihre Kürze und Prägnanz, die einer strikten Aufforderung nahe kommen, was durch das Verhalten von MB1 bewiesen werden kann, die ein neues Thema initiiert und damit den Gesprächsfortgang entsprechend weiter vorantreibt.

Aber auch MB1 übernimmt eine gesprächslenkende Funktionen innerhalb der Besprechung, in dem sie unaufgefordert wieder den Bezug zur eigentlichen Themenbearbeitung herstellt: „ja also das ist status quo, ansonsten das übliche organisatorische“ (B1, 106). Damit kommt sie auf den eigentlichen Zweck der Besprechung zurück und treibt diese voran.

Auffälligkeiten B2

MA übt auch in Besprechung 2 in verschiedenen Gesprächssituationen eine Einflussnahme aus, in dem sie festlegt, ob weiterer Gesprächsbedarf zu einem Thema besteht: „pressearbeit is klar“ (B2, 763) oder den Gesprächsinhalt näher bestimmt: „so porsche is klar nich?“ (B2, 460). Dabei formuliert sie zwar zum Teil Nachfragen. Diese stellen aber Aufforderungshandlungen dar und da sie deren Antwort gleich mitliefert, sind sie doch eher als Aufforderungen und nicht als Nachfragen zu verstehen. Mit ihnen macht sie deutlich, dass sie darüber bestimmt, ob es weiteren Gesprächsbedarf bei diesem Thema gibt. Damit übt sie einen sehr restriktiven Einfluss aus, der sich nicht nur auf die zu bearbeitenden Themen bezieht, über die sie entscheidet. Sie entscheidet auch darüber, ob und in welchem Umfang darüber gesprochen wird. Dieses Handeln lässt auf eine große Hierarchiebetonung und damit auf ein dominantes Handeln schließen. Ein anderer Fall der Beeinflussung, in dem sie steuernden Einfluss auf das Gespräch und seinen thematischen Verlauf nimmt, ist die Frage: „okay weiter?“ (B2, 622). Dies ist eine Aufforderung an MB2 das nächste Thema zu initiieren und wird auch genau so von MB2 verstanden, die ein neues Thema initiiert. Grundsätzlich kann das Handeln von MB2 als weniger dominant und damit weniger



restriktiv angesehen werden. MB2 signalisiert weiteren Gesprächsbedarf: „was auch noch ein thema is nachher“ (B2, 529), was allerdings nicht als ein dominantes Handeln angesehen werden darf, da es grundsätzlich möglich ist, zusätzliche Themen im Verlauf des Gespräches zu initiieren und es keinerlei Zwänge oder Verpflichtungen impliziert. Ebenso greift sie unterstützend in die Gesprächslenkung ein, in dem sie MA Hinweise liefert, bei welcher Themenbearbeitung sie gerade ist: „kunde, ich bin beim nächsten kunden“ (B2, 308). Wie auch MB1 greift sie darüber hinaus in einer lenkenden Funktion in die Besprechung ein und fährt mit der eigentlichen Themenbearbeitung fort: „ich habe also wir machen“ (B2, 653).

Ergebnis

Innerhalb der Gesprächslenkung ist stark dominantes Handeln nur von MA zu beobachten. Sie greift in das Gesprächsgeschehen ein, indem sie mit ihrer alleinigen Einschätzung festlegt, wann die Besprechung eröffnet wird, wie sie ablaufen soll oder ob Gesprächsbedarf besteht. Überwiegend benutzt sie dabei Aufforderungshandlungen, mit denen die Beeinflussung gestärkt wird.

Gesprächsbeendigung

Auffälligkeiten B1

Die eigentliche Besprechungsbeendigung verläuft ohne dominantes Handeln und wird gemeinsam erarbeitet. MA beendet dabei aktiv die erste Besprechung, in dem sie weiteren Gesprächsbedarf abfragt: „haben wir sonst noch was?“ (B1, 857).

Zusätzlich beendet sie die eigentliche Themenarbeit mit der Verabschiedungsfloskel: „ja und ansonsten wünsche ich ihnen was“ (B1, 930), welche die Gesprächsbeendigung einleitet. Auch die Paarsequenz der Verabschiedung wird von ihr eingeleitet: „tschüss vorname“ (B1, 934). Vor der eigentlichen Beendigung kann jedoch ein vorheriger Gesprächsschritt als versuchte Gesprächsbeendigung gewertet werden. MB1 betont dabei: „das wars von mir im grossen und ganzen“ (B1, 910), dass es von



ihrer Seite keinerlei Gesprächsbedarf mehr gibt, um mit diesem Resümee die Besprechungsbeendigung einzuleiten.

Dieser Versuch wird jedoch von MA nicht akzeptiert. Sie handelt damit dominant, indem sie die Themenbearbeitung erneut aufgreift, und beschränkt damit den Einfluss von MB1 auf den Teil der Reaktion im Rahmen der Gesprächsbeendigung. MB1 reagiert, indem sie bei der erneuten Themenbearbeitung mitarbeitet, die dabei an sie gerichtete Aufgabe ratifiziert und keinerlei Beendigungsversuche mehr initiiert. Erst als MA die Themenbearbeitung beendet, beendet sie ebenfalls die thematische Arbeit und reagiert angemessen auf die Verabschiedungsfloskeln: „äh gleichfalls“ (B1, 931), um im Anschluss mit guten Wünschen zu verbleiben: „gute erholung vom zahnarzt“ (B1, 933) und auch auf die Verabschiedungspaarsequenz in angemessener Weise zu antworten: „tschüss“ (B1, 934).

Auffälligkeiten B2

In diesem Gespräch kommt es leider nicht zu einer Gesprächsbeendigung, da innerhalb des Gespräches ein gemeinsames Telefonat mit einer dritten Person geführt wird, das unter Ausschluss der teilnehmenden Beobachterin stattfand. Mit diesem Gespräch wurde auch gleichzeitig die Besprechung beendet und somit stehen hier keine Informationen zur Verfügung.

Ergebnis

Wie an der ersten Besprechung deutlich gezeigt wird, ratifiziert MA eine versuchte Gesprächsbeendigung nicht, sondern entscheidet, dass das Thema noch nicht erschöpfend besprochen wurde. Erst wenn sie entscheidet, dass von ihrer Seite kein Bedarf mehr besteht, kann das Gespräch beendet werden. Die grundsätzliche und eigentliche Beendigung verläuft kooperativ und ohne Anzeichen eines dominanten Handelns. Dominantes Handeln bezieht sich aber auf den Zeitpunkt, denn MA entscheidet damit alleine, wann eine Besprechung beendet werden kann, und setzt diese Entscheidung dann aktiv um.



Unterbrechungen und Pausen

Da, wie bereits in Kap. 4.2.1.4 gezeigt wurde, Überlappungen nicht als dominant, sondern als Kooperationssignal eingestuft werden können, bezieht sich die Analyse auf echte Unterbrechungen, die einen Sprecherwechsel zur Folge haben, und den Umgang mit stillen Pausen.

Auffälligkeiten B1

Entgegengesetzt zu der vielleicht nahe liegenden Vermutung, dass hierarchisch höher gestellte Personen die unter ihnen stehenden Gesprächspartner häufiger unterbrechen, ist dieses Handeln innerhalb der ersten Besprechung nicht zu beweisen.

Auffällig in dieser Besprechung ist, dass es initiiert von MA nur zu wenigen Sprecherwechseln durch eine Unterbrechung kommt. Dabei sind es überwiegend Bewertungen: „ja alles klar“ (B1, 857). Als dominanter hingegen kann ein Sprecherwechsel verstanden werden, in dem MA MB1 nicht nur die Sprecherrolle entzieht, sondern ihr zusätzlich dabei eine Aufgabe erteilt: „dann machen sies wie sies denken nur machen ses“ (B1, 793) oder „ja ja reden sie mal mit ihm er soll ihnen ma ehrlich sagen, ob“ (B1, 836).

Auch MB1 unterbricht MA in diesem Gespräch. In den meisten Fällen liefert sie dabei weitere Informationen: „mit direct support zu“ (B1, 218) und „und telekommunikation also beides“ (B1, 437) oder führt ein Konzept weiter: „mit den mitarbeitern und interviews kann ich dann weiterspielen“ (B1, 591). Dabei liefert sie insgesamt Informationen, die inhaltlich noch zur von MA geforderten Antwort gehören, und verstärkt sie damit zusätzlich.

Insgesamt ist zu berücksichtigen, dass es innerhalb der Besprechung zu sehr wenig Sprecherwechseln durch Unterbrechungen kommt, so dass bei diesem Merkmal von nur geringfügig dominantem Handeln gesprochen werden kann, welches sich auch nur auf die mit einer Aufgabenteilung verbundenen Unterbrechungen beziehen lässt.



Wer stille Pausen füllt, fühlt sich für den weiteren Verlauf der Besprechung verpflichtet. Anhand dieser Besprechung lässt sich festhalten, dass wesentlich mehr entstandene Pausen von MB1 gefüllt werden als von MA. Daran lässt sich erkennen, dass MB1 viele unaufgeforderte Sprachhandlungen initiiert, damit keine Pause den Verlauf der Besprechung ins Stocken bringt.

Auffälligkeiten B2

Als sehr offensichtlicher Unterschied zwischen den beiden Besprechungen kann bemerkt werden, dass MA in der zweiten Besprechung MB2 sehr häufig unterbricht. Diese Unterbrechungen entstehen aus einer Informationsweitergabe: „naja da kommt wahrscheinlich dann“ (B2, 226) oder „na gut, aber sagen wir mal“ (B2, 710), aus Informations-einforderungen: „wer will denn da wo den regenbanner aufstellen?“ (B2, 231) oder „habe ich je den eindruck auf sie gemacht“ (B2, 631), aus Konzeptionsfortführungen: „und wenn se was machen“ (B2, 974) oder Aufgabenerteilungen: „fragen se mal vorname“ (B2, 241). Gerade Unterbrechungen in Form von Aufgabenerteilungen, können, wie auch schon in den Auffälligkeiten der ersten Besprechung begründet, als sehr dominante Handlungen angesehen werden. Auffällig bei den Unterbrechungen ist, dass fast die Hälfte aller Unterbrechungen von MA Aufforderungshandlungen darstellen und damit großen Einfluss auf MB2 haben. Ebenfalls als sehr dominant kann die Unterbrechung von MA angesehen werden, in der MA indirekt mit Hilfe einer Verpflichtungshandlung: „denn wenn nicht dann“ (B2, 682) eine Drohung ausspricht.

Interessanterweise ist in diesem Handeln kein Unterschied zu dem Handeln von MB2 festzustellen, die ebenfalls häufig Unterbrechungen einsetzt, um das Rederecht zu übernehmen. Als Unterschied kann hingegen festgehalten werden, dass innerhalb der Unterbrechungen von MB2 keine Aufforderungen für MA impliziert werden, sondern mit Hilfe der Unterbrechungen ausschließlich Wissen weitergegeben wird: „ja eins von jetzt“ (B2, 266) oder „also die bestätigung is raus“ (B2, 25) und es so zu



Darstellungshandlungen kommt. Insgesamt kann bei den Unterbrechungen auch bei MB2 von einem dominanten Handeln gesprochen werden, dass sich allerdings in der Intensität in etwas abgeschwächter Form darstellt.

Pausen kommen auch in dieser Besprechung vor und wieder ist es MB2, die diese überwiegend füllt und sich damit in der kommunikativen Rolle sieht, diese zu füllen. Als Unterschied im Umgang mit Pausen kann hierbei festgehalten werden, dass MA, wenn sie Pausen füllt, dies überwiegend mit sinnrationalen Sprachhandlungen und einigen Aufforderungshandlungen verbindet, wohingegen MB2 neben den sinnrationalen Sprachhandlungen genauso auch Darstellungs- und Verpflichtungshandlungen benutzt.

Ergebnis

Das Handeln innerhalb des Umgangs mit Unterbrechungen zeigt sich insgesamt sehr unterschiedlich. In der ersten Besprechung kommt es zu deutlich weniger Unterbrechungen, im zweiten Gespräch wird häufiger unterbrochen, und zwar von beiden beteiligten Gesprächspartnerinnen gleichermaßen, wobei MA sich mit ihren Unterbrechungen, die häufig aus Aufforderungshandlungen und einmalig aus einer Verpflichtungshandlungen bestehen, weitaus dominanter zeigt. Insgesamt wirkt dieses Gespräch als eine Besprechung, in der das Ringen um Macht mit Hilfe eines dominanten Handelns um ein Vielfaches ausgeprägter ist. Unterbrechungen stellen dabei immer ein dominantes Handeln dar, da sie massiv in den Gesprächsverlauf eingreifen und ihn zu Gunsten der Unterbrechenden beeinflussen. Dies kann, wie dieses Beispiel belegt, in der Top-down-, als auch in der Bottom-up-Kommunikationsrichtung eingesetzt werden. Pausen werden insgesamt in den untersuchten Besprechungen überwiegend von den Mitarbeiterinnen gefüllt. Anscheinend sehen sie es eher als ihre Pflicht oder ihre Aufgabe an, die Besprechung weiter voranzutreiben, was im Hinblick auf eine Interaktivität der Dominanz als eine Reaktion auf diese verstanden werden kann.



6.2 Dominanz in der Themenorganisation

Unter Dominanz in der Themenorganisation kann die Analyse der Themeneinführung, der Themenbearbeitung sowie der Themenbeendigung zusammengefasst werden, die es im Einzelnen zu untersuchen gilt.

Themeneinführung

Auffälligkeiten B1

Innerhalb der ersten Besprechung ist grundsätzlich auffällig, dass bis auf zwei Themen alle von MA eingeführt werden, dabei ist zwischen der Einführung eines Themas und eines Sub- oder Nebenthemas kein Unterschied offensichtlich.

Die Themeneinführung verläuft dabei unterschiedlich, zum einen durch die Projektbenennung mit einleitenden Darstellungshandlungen: „zum thema story telling da hab ich gesehen“ (B1, 09), „hier ich guck grade auf die continental sachen“ (B1, 816), zum anderen durch bewertende sinnrationalen Sprachhandlungen: „hier vorname die cde-strategie das ärgert mich wirklich“ (B1, 700), „der porsche cup. ja gut okay“ (B1, 795), wobei diese teilweise stark hierarchiebetont ausfallen. Ebenso werden Themen durch explizites Nachfragen und damit einhergehende Aufforderungshandlungen eingeführt bzw. es wird um die Bearbeitung gebeten: „christmas cards, ich weiss gar nicht wie das normalerweise läuft?“ (B1, 255), „zwanzig jahre haben sie auch zwanzig jahre?“ (B1, 455), „sagen sie mal vorname haben sie aus landesnennung was?“ (B1, 60), „haben sie aus landesnennung was?“ (B1, 81). Darüber hinaus ist zu beobachten, dass von MA einfach nur Themen benannt werden, ohne dass diese mit einem weiteren Kommentar versehen werden: „clientevent“ (B1, 18), „inside austria“ (B1, 155), „clientcare meeting“ (B1, 205) oder MA durch eine einfache Nachfrage: „weiter?“ (B1, 381) ein Thema initiiert.

Auffällig ist bei diesen letztgenannten Themeneinführungen von MA, dass sie nur das Thema bzw. das Projekt nennt, und ohne eine explizite Aufforderung



wird es von MB1 bearbeitet. Dieses wiederkehrende Schema, indem MB1 die Aufforderungshandlung erkennt, weist auf eine gewisse Bringschuld der Informationsweitergabe bzw. auf eine dominante Informationseinforderung hin, derer es keinerlei Aufforderung mehr bedarf. Vor dem Hintergrund der Interaktivität kann dies als dominantes Handeln von MA gewertet werden. Damit entscheidet sie offensichtlich über die zu besprechenden Themen und wann sie besprochen werden. Darüber hinaus entscheidet sie auch darüber, ob ein Thema besprochen wird bzw. in welchem Umfang dies geschieht, denn sie führt auch ein Thema ein und entscheidet im Folgenden, dass dabei kein weiterer Gesprächsbedarf besteht: „gut, gvd is klar“ (B1, 233), ohne dass sie MB1 dabei die Möglichkeit einer Bearbeitung einräumt. Erst nach einer weiteren Nachfrage kann MB1 mit der Themenbearbeitung beginnen.

MB1 eröffnet demzufolge keine Themen selbst-, sondern nur fremdinitiiert. Nach der Nachfrage von MA: „weiter“ (B1, 381) mit der Antwort: „ja press line“ (B1, 382) oder durch eine Frage von MA: „haben wir sonst noch was vorname?“ (B1, 857) bringt sie weitere Themen ins Gespräch: „sie wollten wissen“ (B1, 859). Diese sinnrationale Sprachhandlung, in der sie sich für diese Einführung rechtfertigt, kann als Höflichkeitsfloskel dienen, da sie dem Gesprächspartner eine Hilfestellung zur besseren Einordnung des Gesagten geben kann. Ebenso kann allerdings vermutet werden, dass es als eine Reaktion auf eine dominante Themeneinführung von MA zurückzuführen ist. Dies kann vor dem Hintergrund der interaktiven Herstellung von Dominanz als relevant angesehen werden.

Auffälligkeiten B2

Auch innerhalb der zweiten Besprechung werden die meisten der zu bearbeitenden Themen von MA eingeführt. Dabei greift sie auf die gleichen Möglichkeiten zurück, ein Thema einzuführen, und benutzt ebenfalls einleitende Darstellungshandlungen: „neue firmenpräsentation da habe ich gesehen was sie“ (B2, 764) oder „(unverständlich) golfturnier ja also ich“ (B2, 537) sowie informationseinfordernde



Nachfragen: „infocenter is was ist das“ (B2, 945) oder „sach ma dieser cfo des jahres“ (B2, 677), die von MB2 als Aufforderungshandlungen verstanden werden und MB2 damit zu einer Informationsweitergabe und damit zur Bearbeitung eines Themas veranlassen sollen.

Im Gegensatz zu der ersten Besprechung finden nur wenige Themeneinführungen statt, die einem dominanten Gesprächshandeln zugeschrieben werden können. Dabei handelt es sich um eine Themeneinführung, bei der nur der Projektname genannt wird und ohne explizite Aufforderung eine Informationsweitergabe erfolgt: „gambit“ (B2, 620). Hier wird das herrschende Hierarchieverhältnis zusätzlich sichtbar konstituiert und anhand der Reaktion von MB2 wird ihre Informationsbringschuld deutlich hervorgehoben. Ansonsten ist die Themeneinführung von MB2 als unauffällig zu bewerten, sie gibt Antworten: „lean sap das wird höchstens“ (B2, 623) oder führt die Themen mit Hilfe von Darstellungshandlungen selbstinitiiert: „also die firmennennung“ (B2, 10) oder „gesundheitskarte“ (B2, 802) ein.

Ergebnis

Innerhalb beider Besprechungen obliegt die Themeneinführung MA. Dies alleine kann noch nicht als dominante Auffälligkeit angesehen werden, sondern kann der Organisation zugeschrieben werden. Wird jedoch das grundsätzliche Zusammenspiel der Beteiligten innerhalb einer Themeneinführung beobachtet, gleicht es in einigen Fällen mehr einer Abfrage von MA, mit denen sie Themen einführt bzw. die Informationen von den Gesprächspartnerinnen abverlangt. Dass die beiden Gesprächspartnerinnen MB1 und MB2 darauf, im Sinne von MA angemessen, reagieren, kann als Beweis für ein dominantes Handeln angesehen werden. Der mögliche Einwand, es sei kooperatives Handeln auf beiden Seiten, kann dadurch entkräftet werden, dass die einfache Projektbenennung eine Aufforderung darstellt bzw. als solche wahrgenommen wird. Die Bringschuld der Gesprächspartnerinnen, die aus dem dominanten Handeln heraus entsteht, führt zur der anschließenden Bearbeitung.



Themenbearbeitung

Auffälligkeiten B1

Innerhalb der Besprechung kommt es zu einer Vielzahl von Themenbearbeitungen. Selbstinitiierte Formen der Themenbearbeitung werden von MA in dieser Besprechung als Darstellungshandlungen: „dann hat er gar nix gemacht“ (B1, 712) und als sinnrationale Sprachhandlungen: „stimmt da war was“ (B1, 457) gebraucht. Sie benutzt eine phatische Sprachhandlung: „die ist wirklich genau das“ (B1, 47) sowie Aufforderungshandlungen: „äh müssen sie mit der gebotenen vorsicht dann natürlich tun“ (B1, 572). Insgesamt lässt sich als vorläufiges Ergebnis festhalten, dass innerhalb der Themenbearbeitung die Aufforderungshandlung die von ihr meist gebrauchte Sprachhandlung ist, gefolgt von Darstellungshandlungen, was bedeutet, dass sie an die Gesprächspartnerin viele Aufforderungen stellt.

Weiterhin als Ergebnis festzuhalten bleibt, dass MA in dieser Besprechung viele Vorschläge in Form einer Darstellungshandlung macht: „was die gemacht haben is“ (B1, 475), die sie aber auch als Aufforderungshandlungen initiiert: „dat wäre vielleicht mal ne überlegung wert“ (B1, 640). Ebenfalls in Form einer Aufforderungshandlung stellt MA innerhalb der Themenbearbeitung direkte: „weiss nich hat die vorname ihnen gesagt?“ (B1, 471), „wer ist das?“ (B1, 686) oder indirekte Nachfragen: „ne?“ (B1, 44), „wissen se?“ (B1, 633), mit denen sie Informationen einfordert. Beiden Nachfrageformen ist gemeinsam, dass sie, gesprächsorganisatorisch betrachtet, eine Reaktion einfordern und somit eine Informationsweitergabe initiieren. Eine direkte Nachfrage ist jedoch im Rahmen einer Arbeitsbesprechung kein ungewöhnlicher Vorgang, deren Ziel schließlich die Informationsweitergabe darstellt. Die häufige Verwendung der indirekten Nachfragen hingegen stellt ein dominantes Handeln der Sprecherin dar, da sie mit ihnen weniger eine Information abfragt, als eine angemessene Reaktion der Gesprächspartnerin einfordert. Diese indirekten Nachfragen fordern die Gesprächspartnerin auf, dem Gesagten zuzustimmen bzw. Aufmerksamkeit zu signalisieren.



Diese Bestrebungen werden teilweise mit dem Gebrauch einer indirekten oder direkten Anrede verbunden, was die Nachdrücklichkeit der Frage und damit die Aufforderung angemessen zu handeln nur noch erhöht: „verstehen sie vorname“ (B1, 554). Sowohl innerhalb der sinnrationalen Sprachhandlungen: „das ist halt der punkt vorname“ (B1, 436) als auch in Aufforderungshandlungen: „dann müssen wir ein gespräch führen“ (B1, 923) übernimmt bzw. aktiviert MA ihren Expertenstatus und verstärkt ihre Aussagen damit.

Von einer fremdinitiierten Informationsweitergabe kann bei MA nur in wenigen Fällen gesprochen werden, wenn MA von MB1 etwas gefragt wird und darauf hin Informationen in ihrer Antwort weitergibt: „mein stand war“ (B1, 258), „ja natürlich“ (B1, 488), die aber vor dem Hintergrund der Dominanzanalyse keine Rolle spielen, da sie nur in sehr wenigen Fällen vorkommen.

Dem Handeln von MA entsprechend, obliegt ein Großteil der Themenbearbeitung innerhalb der Besprechung MB1, was sich anhand der sehr vielen von ihr verwendeten Darstellungshandlungen beweisen lässt. Im Gegensatz zu MA sind es nur sehr wenige andere sprachliche Handlungsschemata, die sie realisiert. Dabei ist grundsätzlich zu beobachten, dass ihre Informationsweitergaben sehr umfangreich, detailliert und zügig erfolgen, dabei ergibt sich kein Unterschied zwischen selbstinitiierten: „ähm und die organisation ist“ (B1, 247), „das ist diesen donnerstag und freitag das ist“ (B1, 206) oder fremdinitiierten Sprachhandlungen: „nein wir haben zwei klienten“ (B1, 410). Ob Informationsweitergaben: „clientevent da habe ich eine sehr gute nachricht“ (B1, 19), die nach der Projektnennung von MA erfolgen, selbst- oder fremdinitiiert sind, kann als strittig angesehen werden. Sie können vielleicht den selbstinitiierten Informationsweitergaben zugerechnet werden, da zwar vorher die Projektnennung von der anderen Sprecherin erfolgt, sie aber nicht explizit, sondern nur indirekt zu einer Bearbeitung auffordert. Unstrittig ist jedoch, dass diese Informationsfülle Rückschlüsse auf die Bringschuld von MB1 zulässt.



Weiterhin ist auffällig, dass einige selbstinitiierte Informationsweitergaben erfolgen, die der Unterstützung und Verstärkung des bereits Gesagten dienen: „und es sind sehr hochwertige“ (B1, 29), „also es ist quasi“ (B1, 137), denn sie verstärken den Eindruck einer Bringschuld von MB1. Auch sind innerhalb dieser selbstinitiierten Darstellungshandlungen Verweise auf die eigenen Kompetenzen zu finden. Mit ihnen rechtfertigt sich MB1: „bekommen von mir noch“ (B1, 35), oder sie begründet, dass es nicht ihre Zuständigkeiten sind: „es ist eigentlich ihr projekt und ihre idee“ (B1, 279), „das ist nicht alleine meine Entscheidung darstellen“ (B1, 806), was ebenfalls der Absicherung der eigenen Kompetenz dient und darauf zielt, selbst nicht in einem schlechten Bild zu erscheinen. Diese Formen der Rechtfertigungen sind bei MA nur in sehr seltenen Fällen zu finden.

Entsprechend den Ergebnissen bei MA ist es nicht verwunderlich, dass MB1 sehr viele fremdinitiierte Informationsweitergaben benutzt. Dabei handelt es sich um weitere Informationen: „wir haben mit freitag“ (B1, 21), „auf jeden fall governmental“ (B1, 435) oder „ja definitiv“ (B1, 440), die als Antworten auf die Fragen von MA gegeben werden und im Rahmen der Analyse keinerlei Relevanz haben. Ebenso ist es nicht verwunderlich, dass MB1 sprachliche Handlungen benutzt, mit denen sie sich zu etwas verpflichtet bzw. die der Ratifizierung dienen: „da muss ich ihn mir mal schnappen“ (B1, 760).

Relevanz hingegen besitzen die vielen Hörersignale, die an sehr vielen Stellen innerhalb der Besprechung immer wieder von MB1 gebraucht werden: „mhm“ (B1, 483) oder „ach so. mhm“ (B1, 267) und mit denen sie Zustimmung oder Aufmerksamkeit demonstriert. Dies zeigt, dass sie sich in der Pflicht sieht, diese Signale immer wieder zu benutzen.

In wenigen Fällen geschieht es auch nach indirekter Aufforderung von MA.

Als ein weiteres Charakteristikum kann es angesehen werden, dass MB1 Formen, die die Gesprächspartnerin (MA) zu einer fremdinitiierten Informationsweitergabe auffordern, innerhalb der ganzen Besprechung nur an drei Stellen und damit sehr selten benutzt. So sind es zwei Nachfragen: „ist der



diese woche schon da?“ (B1, 342), „bitte?“ (B1, 810) und ein Vorschlag: „sollten wir da nicht die veranstaltung abwarten und dann“ (B1, 90), mit denen sie Aufforderungshandlungen verknüpft. Anhand der Tatsache, dass Fragen nur sehr selten sind und es zudem auch insgesamt zu vielen vorsichtig formulierten Sprachhandlungen kommt (dominante Formen innerhalb der Lexik, siehe Kap. 6.6), zeigt sich, dass MB1 innerhalb der Themenbearbeitung ihre Aufgabe in der Erbringung von Informationen und nicht in der Stellung von Fragen und damit in Aufforderungen sieht. Damit sind ihre Möglichkeiten der Themenbearbeitung beschränkt, was als ein Indiz für ein dominantes Handeln von MA angesehen werden kann, denn nur aus den durch die Organisationsbedingungen vorgegebenen kommunikativen Rollen entspringt dieses Handeln nicht. Ihre zudem sehr häufig benutzten Zustimmung- oder Aufmerksamkeitsbekundungen können als eine interaktive Folge der sehr dominanten Themenbearbeitung angesehen werden.

Auffälligkeiten B2

Grundsätzlich kann auch innerhalb der zweiten Besprechung beobachtet werden, dass MA innerhalb der Themenbearbeitung deutlich mehr Aufforderungshandlungen, gefolgt von Darstellungshandlungen, als andere Sprachhandlungsschemata benutzt.

Dabei kommt es immer wieder zu einer Hierarchiebetonung von MA, indem sie innerhalb sinnrationaler Sprachhandlungen: „ich möchte gerne dass sie wissen“ (B2, 848) oder Darstellungshandlungen: „weiß nit ob er ihnen das gesagt hat“ (B2, 874) auf Wissensdefizite bzw. Wissensunterschiede verweist und dabei gleichzeitig ihre Amtsautorität betont. Ebenso aktiviert sie innerhalb von Aufforderungshandlungen: „ich wollt den aufm verteiler“ (B2, 319) oder „will ich wissen“ (B2, 718) in Verbindung mit direkten Formulierungen die herrschenden Hierarchieunterschiede, indem sie auf sich und ihre Forderungen referiert. Dies lässt insgesamt ihre Sprachhandlung sehr dominant wirken.



MA macht im Laufe des Gesprächs Vorschläge: „die alternative dazu“ (B2, 444), „das wär zum Beispiel“ (B2, 746), die wieder mit einer Aufforderungshandlung verknüpft sind. Anders als in der ersten Besprechung verpflichtet sich MA jedoch auch, in dem sie ein Angebot macht: „wenn sie wollen mach ichs“ (B2, 329) und daraus im Folgenden ein Resümee zieht: „okay wie auch immer“ (B2, 613). Darüber hinaus benutzt sie, wie auch schon innerhalb der ersten Besprechung zu beobachten, viele informationseinfordernde Nachfragen, mit denen sie direkt: „okay und reviewt das jemand“ (B2, 63), „wie ist denn das“ (B2, 396) den Ausgleich eines herrschenden Wissensdefizit einfordert. Davon zu unterscheiden sind die indirekten Nachfragen, die nicht direkt Informationen einfordern, sondern die eine Zustimmung- oder eine Aufmerksamkeits-einforderung darstellen: „wissen se?“ (B2, 1023), „mh?“ (B2, 876) oder „ne?“ (B2, 758). Sie wirken sehr dominant, da sie den Hörer zu einer Reaktion, und damit zu einer Zustimmung- oder Aufmerksamkeitsbekundung, drängen, und damit also nicht nur als formelhafte Gesprächsroutine zu betrachten sind.

Ebenfalls als hierarchiebetont können ihre Aussagen: „nur ich würds wahnsinnig gerne“ (B2, 920) oder „das ist ne idee von mir das müssen wir nicht umsetzen“ (B2, 922) angesehen werden, denn mit diesen gibt sie nur vordergründig Informationen weiter. Es sind indirekte Aufforderungen, die sie stellt, und das wiederum kann sie nur aus dem hierarchischen Verhältnis heraus, das sie damit aktiv herstellt. Als dominantes Gesprächsverhalten kann es darüber hinaus gelten, wenn der Sprecher sich selbst einen Expertenstatus verleiht. MA tut dies an mehreren Stellen, in dem sie sich und ihre Kompetenzen besonders hervorhebt: „den würd ich aber nicht sichtbar“ (B2, 510) oder „ach übrigens nächste Woche präsentiere ich“ (B2, 661).

MB2 benutzt innerhalb der Themenbearbeitung überwiegend Darstellungshandlungen, wenige Aufforderungshandlungen und noch weniger sinnrationale Sprachhandlungen. So wie MA innerhalb der Themenbearbeitung viele Nachfragen stellt, ist zu erwarten, dass sich die Themenbearbeitung von MB2



durch viele fremdinitiierte Informationsweitergaben, also Antworten, ausgezeichnet, an denen, da sie als kooperatives Handeln anzusehen sind, kein auffälliges dominantes Handeln zu finden ist. Charakteristisch ist für das sprachliche Handeln von MB2, dass auch bei ihr die Informationsweitergaben unaufgefordert und häufig umfassend ausfallen: „wir haben jetzt gesagt wir“ (B2, 890), „und der cfo des jahres das wird wohl“ (B2, 702). Dementsprechend ist auch bei ihr eine Bringschuld festzustellen. Ebenso kommt es zu Gesprächsschritten, mit denen sie sich oder ihr Handeln rechtfertigt: „weil ich wills nur noch mal nur noch“ (B2, 738). Grundsätzlich sind die Gesprächshandlungen, denen von MA angepasst, denn auch MB2 zieht innerhalb der Themenorganisation mit Hilfe sinnrationaler Sprachhandlungen Resümees: „is ja egal“ (B2, 479) oder „das scheint mir hier wirklich auch gegeben“ (B2, 942). Sie ist aktiv an der Konzeptionsentwicklung durch das Einbringen von Vorschlägen in Darstellungshandlungen beteiligt: „das kann man im zweifelsfall auch anders organisieren“ (B2, 419) oder „ja das ist mein plan ich habe gedacht wir stellen mal“ (B2, 968). Dies vollzieht sie aktiver, als es in Besprechung 1 der Fall ist. Ähnlich kann auch das Betonen der eigenen Kompetenzen bei MB2 bewertet werden: „das habe ich auch dem extra noch mal geschrieben“ (B2, 689) oder „das weiß niemand außer mir“ (B2, 704), mit dem durch Darstellungshandlungen die eigene Position gefestigt werden soll. Genauso wie MA versucht, die Hierarchie damit aufrecht zu erhalten, versucht MB2 damit, die Hierarchie zu untergraben und sich dementsprechend als genauso kompetent darzustellen. Insgesamt lassen sich in dieser Besprechung immer wieder Anzeichen von einem Machtkampf oder herrschender Konkurrenz erkennen, was sich anhand dieser Situationen beweisen lässt. Ein weiterer Unterschied zwischen beiden Beteiligten ist, dass MB2 mehr Verpflichtungshandlungen eingeht: „und die leute also ich werde“ (B2, 495) oder „und ich muss unbedingt“ (B2, 732), die sich nur bedingt aus den Aufforderungshandlungen ergeben, mit denen sie das in Teilen dominante Handeln ratifiziert.



Ergebnis

In beiden Besprechungen kann zunächst als Ergebnis festgehalten werden, dass ein Großteil der Themenbearbeitung in Form von Darstellungshandlungen von MB1 und MB2 erfolgt, indem beide Mitarbeiterinnen sehr umfassend Informationen weitergeben, was als ein Indiz für das Vorhandensein einer gefühlten Bringschuld angesehen werden kann. MA hingegen, wie in der Analyse gezeigt, benutzt überwiegend Aufforderungshandlungen, die teilweise stark hierarchiebetont oder mit einem Expertenstatus versehen werden und deshalb sehr dominant wirken und durch die vielen indirekten oder direkten Nachfragen die Gesprächspartnerin häufig zu Zustimmung- und Aufmerksamkeitsbekundungen auffordern, was gerade innerhalb der ersten Besprechung bei MB1 zur Folge hat, dass sie von MA stark in eine nur reagierende Position gedrängt wird, die MB1 durch ihre Bekundungen ratifiziert. Grundsätzlich kann es als dominantes Handeln innerhalb der Themenbearbeitung angesehen werden, wenn Wissensdefizite strategisch genutzt werden, wenn die Betonung der eigenen Kompetenzen der Ausübung der Hierarchie dient und wenn die Handlungsmöglichkeiten des Gegenübers sich auf Reaktionen beschränken. Auch durch das Einbringen von Vorschlägen in Form von Aufforderungen werden die Möglichkeiten der Gesprächspartner stark beschränkt und damit wird der Verlauf der Besprechung stark beeinflusst. Die zweite Besprechung zeigt an einigen Stellen ein vermehrt dominantes Handeln auf beiden Seiten. Sowohl MA als auch MB2 versuchen, ihre Position innerhalb der Besprechung mit dominantem Handeln zu sichern, indem die eigenen Kompetenzen an unterschiedlichen Stellen betont werden.

Themenbeendigung

Auffälligkeiten B1

Die Themenbeendigungen innerhalb der ersten Besprechung werden überwiegend durch MA vorgenommen. Diese bestehen häufig aus einer Bewertung: „mir tuts leid, dass ich nicht da sein kann“ (B1, 154) und einem darauf folgenden Resümee: „aber auch egal“ (B1,



154), das das Thema für abgeschlossen erklärt. In einigen Fällen verzichtet MA auch auf diese Bewertung und zieht nur ein Resümee: „ja aber gut“ (B1, 204), „okay“ (B1, 250) oder „ja alles klar“ (B1, 857).

In einigen Fällen, gerade bei der Beendigung der Subthemen, kommt es allerdings noch nicht einmal zu einem Resümee, sondern das Thema wird unangekündigt beendet und das neue Thema wird übergangslos eingeführt.³⁰

B1 41 MB: die dann wichtig wärn.
B1 42 MA: also die einladung is

Dieser nahtlose Übergang von einem zum anderen Thema ohne eine Kennzeichnung ist ein sehr aktives und dominantes Handeln innerhalb einer Themenorganisation, da MA damit alleine darüber entscheidet, wann ein Thema für beendet erklärt werden kann, und sie diese, alleine von ihr getroffene Entscheidung dann tatsächlich auch in einer aktiven Beendigung umsetzt, ohne dass ihre Gesprächspartnerin Einfluss darauf nehmen kann. Sie aktiviert damit die hierarchisch bedingten ungleichen Beteiligungschancen, was als dominantes Handeln bewertet werden kann

MB1 beendet nur wenig Themenbearbeitungen aktiv, da die Mehrzahl der Themen von MA beendet wird. Wenn MB1 ein Thema beendet, dann verwendet sie das gleiche Verfahren wie MA, in dem sie ein Resümee zieht: „das liegt schon in der Schublade“ (B1, 698) oder „dazu ist der teich zu klein“ (B1, 454). Im Unterschied zu MA beendet sie Themen auch mit Hilfe einer Aufgabenratifizierung: „okay“ (B1, 794). Da diese Aufgabenratifizierung allerdings durch die Nachfrage von MA: „ja“ (B1, 793) eingefordert wurde, fällt in diesem Fall die eingeforderte Aufgabenratifizierung mit der Themenbeendigung zusammen und es kann nur bedingt von einer selbstinitiierten Themenbeendigung gesprochen werden. Insgesamt lässt sich deshalb nur bei MA ein dominantes Handeln innerhalb der Themenbeendigung feststellen.

³⁰ Dies ist bei mehreren Themenbeendigungen der Fall und kann als Grund dafür angesehen werden, dass in der Analyse nicht die gleiche Anzahl Themenbeendigungen wie Themenöffnungen zu finden ist.



Auffälligkeiten B2

Auffällig innerhalb der zweiten Besprechung ist die Tatsache, dass innerhalb der Analyse (siehe Anhang) insgesamt nur wenig Themenbeendigungen beobachtet werden können, wobei sie überwiegend von MA beendet werden.

Die von MA beendeten Themen werden, wie auch schon innerhalb der ersten Besprechung zu beobachten, mit einer kommissiven Sprachhandlung beendet: „okay, wie auch immer, wir werden sehen“ (B2, 227) oder „aber da halte ich mich daraus“ (B2, 354) oder „klar mache ich das“ (B2, 620), was gleichzeitig auch einer Aufgabenratifizierung gleichkommt. Darüber hinaus fallen viele Themenbeendigungen einfach weg und aus dem alten Thema wird übergangslos das neue erarbeitet: „neue gespräche führen wir wenn der ersatz vom vorname“ (B2, 527) oder „sach ma dieser CFO des jahres“ (B2, 677), „wenn wir das machen könnten, pressearbeit? (B2, 762), weshalb es nicht zu einer richtigen Beendigung kommt. Trotzdem entscheidet MA in diesen Fällen ebenfalls alleinig durch ihre subjektive Einschätzung, dass das alte Thema genügend bearbeitet wurde. Dies allein wäre noch nicht unbedingt als dominant anzusehen. In dem Moment, wo sie aber innerhalb eines Gesprächsschritts das jetzige Thema beendet und das folgende initiiert, hat die Gesprächspartnerin keinerlei Bearbeitungsmöglichkeit mehr. MAs hierarchische Position ermöglicht ihr zwar über Themen zu bestimmen, aber in dieser Form muss auch in dieser Besprechung von einer Aktivierung der Hierarchie gesprochen werden, was in diesem Fall als dominantes Handeln angesehen werden kann.

Auch kommt es zu Themenbeendigungen, in denen Gliederungssignale: „okay“ (B2, 622) benutzt werden, die entweder als Abschluss des vorherigen oder aber auch als Eröffnungssignal des kommenden Themas gewertet werden können und deshalb nur schwer zu zuordnen sind.

Mit dem Gliederungssignal: „so“ (B2, 801) beginnt MB2 ihre einzige Themenbeendigung innerhalb der zweiten Besprechung und lässt dabei keinerlei Anzeichen für ein dominantes Handeln erkennen.



Ergebnis

Von einem dominanten Handeln kann nur dann innerhalb der Themenbeendigung gesprochen werden, wenn es ohne Interaktivität geschieht in dem Sinne, dass das Thema nicht aus einem gemeinsamem Kooperationsprozess heraus beendet wird, sondern diese Entscheidung alleine gefällt wird und nur noch ratifiziert werden kann. Dies ist, wie die Beispiele zeigen, bei MA der Fall, indem sie alleine entscheidet, dass das Thema beendet wird, und dieses selber mit der Eröffnung eines neuen Themas bekräftigt. Dies nimmt gesprächsbeeinflussende Ausmaße an. Damit werden die Möglichkeiten des Partners stark eingeschränkt, so dass in diesen Fällen von einem dominanten Handeln von MA gesprochen werden muss.

6.3 Dominanz im hierarchischen Handeln

Wie bereits im Modell begründet, werden im Folgenden der Umgang mit Bewertungen, mit Aufgabenerteilungen und -ratifizierungen sowie das Treffen und Annehmen von Entscheidungen untersucht. Diese werden zwar dem hierarchischen Handeln zugeordnet, werden aber nicht nur von der höher, sondern auch von den niedrig gestellten Gesprächspartnerinnen genutzt.

Bewertungen

Auffälligkeiten B1

Auffällig ist in dieser Besprechung, dass sich das Bewertungsverhalten beider Teilnehmerinnen kaum unterscheidet, wobei MA eine höhere Bewertungsfrequenz aufweist. Als Bewertungsform benutzt MA überwiegend sinnrationale und wenige phatische oder auffordernde, MB1 hingegen nur sinnrationale Sprachhandlungen. Als Bewertungsgrundlage ziehen beide ihre eigene Einschätzung und Meinung sowie fachliche Kompetenzen heran.

Interessant ist, dass MA Bewertungen ausspricht: „also ich halte das für nicht clever“ (B1, 743) oder „wage das einfach mal zu bezweifeln“ (B1, 518), ihre Bewertungen dabei nicht weiter begründet und damit einen Expertenstatus für ihre Aussagen einnimmt. Dass sie innerhalb



der Bewertungen neben zustimmenden: „das ist ja super“ (B1, 480), auch ablehnende Äußerungen: „irgendwie gefällt es mir spontan nicht“ (B1, 331) oder „ist nicht clever“ (B1, 840) trifft, kann als gegeben angesehen werden und bedarf keiner weiteren Interpretation in der Analyse.

Ein Moment dominanten Handelns von MA entsteht, als sie innerhalb einer Bewertung auf Fachwissen aus der Geschäftsleitung referiert, das MB1 nicht hat, und MA dieses Wissen strategisch benutzt: „glauben sie nur nicht, dass es name und name vergessen haben“ (B1, 740)³¹ um ihre Bewertung damit zu unterstützen. Wie dieses Beispiel zeigt, das Ähnlichkeiten mit einer Drohung aufweist, wird eine gegebene Wissensasymmetrie nicht mit dem Ziel genutzt, Informationen weiterzugeben. Hingegen wird der Informationsvorsprung strategisch, durch das Ausspielen der Amtsautorität, eingesetzt.

MB1 bewertet mit ähnlichen Maßstäben, gibt allerdings dabei auch Begründungen für ihre Bewertungen an: „das finde ich gut, da kann ich eher drauf aufbauen“ (B1, 557), oder führt ihre Bewertungen mit weiteren Darstellungshandlungen weiter aus: „es ist halt schade. schade ums geld und um die zeit“ (B1, 737), „eine sensationelle idee weil dann kriege ich“ (B1, 601). Ebenso referiert sie in ihrer Bewertung auf Fachwissen: „das birgt schon gefahren weil“ (B1, 584). Insgesamt betrachtet ist jedoch auffällig, dass innerhalb der Bewertungen keinerlei Kritik von MB1 genannt wird. Vor dem Hintergrund einer Dominanzanalyse muss darauf verwiesen werden, dass MA in einem Gesprächsschritt eine von MB1 gemachte Bewertung aufgreift, um sie wörtlich zu übernehmen und mit einem Zusatz, der ihre eigene Meinung widerspiegelt, verbessert: „hier vorname es ist nicht nur schade ums geld und um die zeit, es wird uns meines erachtens schaden“ (B1, 738). Hier kommt es zu einer offensichtlich dominanten Handlung, da nur die eigene

³¹ Die beiden genannten Persönlichkeiten sind Mitglieder der Geschäftsleitung. Damit steht MA in einem engeren Kontakt zu ihnen als MB1 und kann demzufolge auf Wissen aus der Geschäftsleitung referieren.



Meinung als Bewertungs- und Korrekturgrundlage herangezogen wird, um damit das Gesagte zu verbessern.

Grundsätzlich entstehen viele Bewertungen von MB1 erst, nachdem von MA bereits eine Bewertung des Sachverhalts unternommen wurde:

B1 28 MA: das ist natürlich super
B1 29 MB: das ist spitze

MB1 adaptiert darüber hinaus auch die von MA verwendete Wortwahl innerhalb einer Bewertung: „sinn macht“ (B1, 303) „sinnvoll“ (B1, 366), „gaga“ (B1, 727), „nein es ist gaga“ (B1, 729).

Vor dem Hintergrund, dass Dominanz als interaktiver Prozess zu verstehen ist, zeigen diese Beispiele, dass das Bewertungsverhalten MAs von MB1 als dominant wahrgenommen wird und damit auch innerhalb der Analyse als solches deklariert werden kann.

Auffälligkeiten B2

Beide Gesprächsteilnehmerinnen benutzen auch in der zweiten Besprechung innerhalb der auftretenden Bewertungen überwiegend sinnrationale Sprachhandlungen. An vielen Stellen innerhalb der Themenbearbeitung kommt es von MA zu Bewertungen, die nur, wie auch schon in der ersten Besprechung beobachtet werden konnte, mit ihrer eigenen Meinung bzw. ihrer subjektiven Einschätzung: „was ich nur eine unverschämtheit fand“ (B2, 561) belegt werden. Zu beobachten ist darüber hinaus aber auch eine fachliche Kompetenz in der Bewertung, indem sie nicht auf die eigene Meinung, sondern auf ihr bekannte Tatsachen referiert: „der ist genial“ (B2, 579), „weil wir ham ja nie wirklich vom produkt“ (B2, 885) oder „weil das ist wirklich innovativ, was sie da treiben“ (B2, 748). Diese Bewertungen können aber in diesem Fall nicht als dominant gewertet werden, da mit ihnen Wissen weitergegeben wird und damit keine Beeinflussung stattfinden soll. Eine sehr hierarchiebezogene Bewertung erteilt MA hingegen auch in dieser Besprechung, in dem sie auf ihr Fachwissen aus der Geschäftleitung referiert: „mein guter rat wenn ich vorname zuhör wenn ich vorname zuhöre“ (B2, 998). Damit bewertet sie nicht nur, sondern nutzt die vorhandene Wissensasymmetrie für ihre



Zwecke aus. Sie verpackt diesen Rat mit einer Aufforderungshandlung und somit kommt es einer Aufforderung gleich. Da MA allerdings auf andere verweist, kann sie nicht verantwortlich gemacht und folglich auch nicht kritisiert werden. Da MB2 diese Informationen nicht hat, kann sie auch folglich wenig Gegenargumente bringen. Damit kann dieser sehr brisanten Bewertung ein dominantes Potential zugesprochen werden. Ebenfalls eine sehr hierarchisch geprägte Bewertung entsteht, wenn MA den Expertenstatus für sich übernimmt, in dem sie glaubt, dass sie die Präferenzen von ihrer Gesprächspartnerin kennt, und dies in der Aufforderungshandlung: „ich persönlich denke sie hätten einiges mit ihr zu besprechen“ (B2, 429) oder „ich nehme an das wäre ihnen lieber“ (B2, 444). Dabei betont sie zwar, dass es sich bei dem Gesagten um ihre eigene Meinung handelt, diese verbindet sie aber gleichzeitig mit einem Expertenstatus, was eine gewisse Dominanz in der Bewertung und damit in der Meinung erkennen lässt. Zudem kommt es auch hier einer Aufforderung gleich, was als zusätzlich dominant wirkt.

Auch MB2 übernimmt innerhalb dieses Gespräches viele Bewertungen innerhalb der Themenbearbeitungen, mit denen sie ihre Zustimmung oder, anders als MB1, auch ihre Ablehnung verkündet. Vor dem Hintergrund einer Dominanzuntersuchung ist auffällig, dass neben den Bewertungen, die durch die subjektive eigene Meinung getroffen werden: „ich glaube nicht“ (B2, 18), „das sehe ich auch so“ (B2, 536), viele fachlich begründete Bewertungen vorliegen: „es wird nicht funktionieren, weil das bedeutet ja“ (B2, 381) oder „ja vor allem wo halt auch ein business case da hinter is“ (B2, 939). In diesen Fällen wird auf fachliche Hintergründe oder Fachwissen referiert und damit eine Begründung für die Bewertung angegeben. Synonym zu der Bewertung von MA beansprucht auch MB2 einen Expertenstatus für sich, indem sie ähnlich wie MA auch auf Fachwissen aus der Geschäftsleitung referiert: „weil da gibt es und das war ihm sehr wichtig“ (B2, 896)³². Damit wird diese

³² Auch hier wird auf eine Person innerhalb der Geschäftsleitung referiert.



Bewertung stark unterfüttert und erhält eine dominante Form, da sie so, wie sie begründet wurde, kaum hinterfragt werden kann.

Ergebnis

Grundsätzlich lassen sich Gemeinsamkeiten innerhalb der erfolgten Bewertungen erkennen. In beiden Gesprächen bewertet MA mehr als MB1 oder MB2. Begründung der Bewertungen kann dabei die eigene Meinung oder Fachwissen sein, das in der Bewertung weitergegeben und damit die Bewertung begründet wird.

Bewertungen, die nur mit Hilfe der eigenen Meinung begründet werden, können ein in Maßen dominantes Handeln darstellen, da es schwierig für die Beteiligten ist, mit ihnen umzugehen. Sie sind nicht mit Argumenten gefüllt, die entkräftet werden könnten und bieten in dem Sinne keine valide Argumentationsgrundlage, so dass indirekt die Personen kritisiert werden müsste. Da allerdings dieses Bewertungsverhalten bei allen Beteiligten auftritt und nur wenig Gesprächsbeeinflussung mit sich bringt, muss es nicht als dominantes Handeln betrachtet werden. Eine Auffälligkeit im Rahmen von Bewertungen vor dem Hintergrund dominanter Handlungen muss erwähnt werden: Es ist auffällig, dass MB1 die Wortwahl ihrer Bewertungen der Wortwahl von MA anlehnt und sie in vielen Fällen erst eine Bewertung ausspricht, nachdem sie von MA eingeführt wurde. Vor dem Hintergrund, dass Dominanz sich als Interaktivität innerhalb eines Gespräches beschreiben lässt, dürfen diese Auffälligkeiten, die als Folge dominanten Handelns gesehen werden können, nicht unberücksichtigt bleiben.

Grundsätzlich kann es als dominantes Handeln im Rahmen von Bewertungen angesehen werden, wenn die Bewertungsgrundlage auf einem Wissensdefizit des Gesprächspartners fußt, das den eigenen Zwecken dienend strategisch eingesetzt wird. Dies ist der Fall, wenn auf die Geschäftsleitung referiert wird und dies einer Aufforderung oder einer Drohung gleichkommt. Interessanterweise lässt sich dieses dominante Handeln aber sowohl in der Top-down-, als auch in der Bottom-up-Fließrichtung erkennen. MA wäre auf einer Dominanzskala, im Hinblick auf Bewertungen, dominanter zu bewerten, als es MB1 ist. MB2 hingegen zeigt ebenfalls ein sehr strategisches Vorgehen



innerhalb ihrer Bewertungen, so dass ihr eine gewisse Dominanz nicht abzuschreiben ist.

Aufgabenerteilung und -ratifizierung

Auffälligkeiten B1

Aufgabenerteilungen sind immer an Aufforderungshandlungen geknüpft, was nicht prinzipiell als dominantes Handeln verstanden werden kann. Nur im Umgang mit oder in der Formulierung von einer Aufgabenerteilung lässt sich dominantes Handeln beschreiben.

Eine Aufgabenerteilung erfolgt innerhalb der ersten Besprechung nur von MA, entweder als eigenständige Aufgabe oder als Ergebnis einer Themenbearbeitung, oft in Verbindung mit einer direkten oder indirekten Anrede (für die Wirkung einer Anrede siehe Kap. 6.4). Dabei sind Unterschiede innerhalb der benutzten Formulierungen zu beobachten, die auf eine aktive Herstellung der Hierarchie schließen lassen.

Eine Aufgabenerteilung in der Form einer Bitte: „machen sie das bitte“ (B1, 925) oder eines Vorschlags: „lassen sie uns doch“ (B1, 776) lässt auf ein Hierarchieverhältnis schließen, in dem die Beteiligten die ungleichen Beteiligungsrollen nur minimal ausprägen wollen. Eine Aufgabenerteilung in der Form eines Befehls: „machen ses“ (B1, 793) ist hingegen eine klare Anordnung, die nur von einem deutlich Höhergestellten ausgesprochen werden kann. Eine weitere Hierarchiebetonung erschließt sich aus der Detailliertheit der Vorgaben, die im Rahmen der Auftragserteilung von MA gemacht werden. Aufgaben können mit ungenauen Vorgaben: „und einfach ma hören“ (B1, 830) oder mit sehr genauen Vorgaben erteilt werden. Eine Aufgabenerteilung mit sehr detaillierten Vorgaben: „dann müssen sies in englisch schreiben“ (B1, 85f) verdeutlicht eine starke Weisungsgebundenheit des Adressaten, dem wenig eigenverantwortliches Handeln oder Kompetenzen zugesprochen werden. Neben den unterschiedlichen Formen, in denen es zu einer Aufgabenerteilung kommt, werden von MA auch Aufgabenratifizierungen innerhalb der Besprechung eingefordert. Dies geschieht mit abschließenden Nachfragen: „ja?“ (B1, 793), „okay?“ (B1, 379) oder



„ne?“ (B1, 540) und kann vielleicht der Verständnissicherung zugeschrieben werden, und weist damit eher kooperative als dominante Züge auf. Wie bereits zu Beginn erwähnt, erteilt MB1 in dieser Besprechung keinerlei Aufgaben, ratifiziert sie allerdings. Dies geschieht selbstinitiiert und insgesamt mit einer großen Kooperationsbereitschaft, so dass vor dem Rahmen einer Untersuchung zur Dominanz nicht weiter darauf einzugehen ist.

Auffälligkeiten B2

MA erteilt auch in der zweiten Besprechung viele Aufgaben mit Hilfe von Aufforderungshandlungen, die an MB2 gerichtet sind. Grundsätzlich sind auch hier unterschiedliche Typen der Aufgabenerteilung festzustellen. In wenigen Fällen wird die Aufgabenerteilung sehr direkt geäußert: „sie werden keinen müden dollar“ (B2, 520) und „notieren sich das mal“ (B2, 761). Eine gegenteilig ausgerichtete Aufgabenerteilung, die mehr einem Vorschlag ähnelt: „sie könnten ja frau nachname“ (B2, 435) wirkt etwas weniger dominant.

Darüber hinaus lassen sich aber auch in diesem Gespräch in der Detailliertheit der Aufgabenbeschreibung Unterschiede finden. MA benutzt in diesem Gespräch viel weniger stark weisungsgebundene Aufgabenerteilungen, in denen sie genaue Vorgaben zur Aufgabenerfüllung gibt: „machen sie eine karte, eine einzige karte wo sie einfach nur die einzelnen bullets drauf markieren“ (B2, 171) und die damit auf eine ausgeprägtes Hierarchieverhältnis schließen lassen. Die Vielzahl der Aufgabenerteilungen sind mit ungenauen Angaben verbunden „okay lassen sie mich einfach wissen“ (B2, 209), „dann geben sie ihm ein briefing“ (B2, 1014), in der die Art der Ausführung der Handelnden überlassen wird und somit der ausführenden Person eine gleichgestellte Kompetenz zugeschrieben wird, was auf ein wenig ausgelebtes hierarchisches Verhältnis schließen lässt. Auffällig ist außerdem, dass einige der Erteilungen mit einem Indefinitpronomen statt einer Anrede versehen werden: „da müsste man ma ein follow-up drauf setzen“ (B2, 431), „man kann ja gucken“ (B2, 117) oder „und irgendwer muss mir sagen“ (B2,



617). Diese Aufgaben erhalten einen unpersönlichen, unbestimmten Adressaten bzw. der eigentliche Adressat, die Gesprächspartnerin, wird nicht direkt angesprochen, obwohl die Aufgabe an sie gerichtet ist (zu der Wirkung unpersönlicher Pronomen siehe Kap. 6.6).

Im Vergleich zur ersten Besprechung erteilt MB2 in diesem Gespräch innerhalb der Themenbearbeitung, wenn auch nur indirekt, einen Auftrag an MA: „also es gibt einen text, den haben sie nur noch nicht freigegeben“ (B2, 252). Diese Aufgabe, die als Darstellungshandlung formuliert erteilt wird, stellt zum einen durch den Kontextbezug, zum anderen durch die Ratifizierung von MA eine indirekte Aufgabenerteilung dar. MA nimmt diese Aufgabe mit den Worten: „ich gucke ma“ (B2, 261) an, behält sich somit aber vor, keine näheren Informationen zur Durchführung oder Ähnliches zu geben.

MB2 ratifiziert einen Großteil der ihr von MA auferlegten Aufgaben selbstständig, jedoch ratifiziert sie nicht alle. So verneint MB2 mit einer klaren Ablehnung: „nein“ (B2, 574) eine Aufgabenerteilung, ohne dafür nähere Gründe zu nennen. Ebenso ratifiziert sie eine Aufgabenerteilung, die von MA in Verbindung mit einer direkten Anrede an sie gerichtet wurde: „frau nachname; machen sies anders“ (B2, 170) mit einem Kommentar, in dem sie ein unpersönliches Pronomen verwendet: „mhm also wahrscheinlich muss man“ (B2, 174). Damit ratifiziert sie die Aufgabe, aber nicht sich als ausführende Person. Dies kommt insgesamt betrachtet einer Verweigerung der Aufgabenratifizierung gleich und kann als Ablehnung des dominanten Anspruchs, und damit als dominantes Handeln angesehen werden.

Ergebnis

Wie bereits erwähnt, kann es weder als dominant noch als ungewöhnlich gewertet werden, dass die Aufgabenerteilung zu einem Großteil nur in der Top-down-Richtung erfolgt. Die innerhalb beider Besprechungen genutzte Formulierungsbandbreite dokumentiert allerdings ein Repertoire verschiedener Handlungsmöglichkeiten, die von MA gekannt und bewusst gebraucht werden.



Innerhalb einer Aufgabenerteilung kann es als dominant beschrieben werden, wenn in ihnen das Hierarchieverhältnis stark ausgelebt wird. Eine im Befehlston formulierte Aufgabenerteilung schränkt die Reaktionsmöglichkeiten des Gesprächspartners drastisch ein. Ebenfalls kann es als ein dominantes Handeln beschrieben werden, wenn dem Gesprächspartner und damit der ausführenden Person so wenige Kompetenzen zugeschrieben werden, dass es innerhalb der Aufgabenerteilung zu sehr genauen, detaillierten Vorgaben kommt. Bei diesem Verhalten wird nicht nur die Weisungsbefugnis betont, gleichzeitig werden dem Auszuführenden alle Kompetenzen abgesprochen, was in Besprechung 1 dokumentiert wird. Das Einfordern der Aufgabenratifizierungen verstärkt das dominant wirkende Handeln darauf hin noch mehr. Ebenso liegt in dieser Aufgabenerteilung ein Beweis dafür, dass dominantes Handeln nicht nur in einer Aktivität begründet liegt. Auch oder gerade eine Verweigerungshandlung, wie in von MB2 gezeigt, liefert den Beweis, dass auch „von unten“ dominant gehandelt werden kann.

Entscheidungsweitergabe und -ratifizierung

Auffälligkeiten B1

Vor dem Hintergrund einer Dominanzanalyse lassen sich keinerlei Indizien für ein dominantes Handeln innerhalb des Entscheidens oder der Entscheidungs-ratifizierung zeigen. Entscheidungen werden zwar nur von MA getroffen, dies aber nach gemeinsam erbrachter Argumentationsleistung und in der Form eines zu ratifizierenden Vorschlags: „und lassen sie uns jetzt sagen“ (B1, 99). Da es im Einvernehmen geschieht, werden sie von MB1 ohne zu zögern und bereitwillig mit einer Verpflichtungshandlung ratifiziert: „mhm okay“ (B1, 102).

Auffälligkeiten B2

Besprechung 2 gestaltet sich im Hinblick auf Entscheidungen interessanter. MA legt zwei Entscheidungen fest, die im Gegensatz zu den anderen Entscheidungen sie selbst betreffen. Diese Entscheidungen entstehen aus der Diskussion heraus und in ihnen erklärt MA sich in der Form einer Ver-



pflichtungshandlung bereit etwas zu tun: „also wenns nit anders geht mach ichs auch allein“ (B2, 613) und „klar mach ich das“ (B2, 620). Interessant hierbei ist die Beobachtung, dass MA durch diese explizite Entscheidungsbekanntgabe verdeutlicht, dass nur sie selbst ganz alleine darüber entscheidet, ob und unter welchen Voraussetzungen sie dazu bereit ist, etwas zu machen. Als dominantes Handeln kann darüber hinaus die Tatsache angesehen werden, dass MA im Fall einer Entscheidungsverweigerung von MB2, in der sie sich in ungenaue Angaben flüchtet: „muss man sich ma angucken“ (B2, 427) oder „da müssen wir gesondert drüber sprechen“ (B2, 447), weiter nachfragt und auf diesem Wege auf einer Ratifizierung der Entscheidung beharrt. Auch die Entscheidungsverweigerung kann als dominantes Handeln betrachtet werden, denn dadurch kommt es nicht zu einem endgültigen Abschluss dieses Themas, sondern es wird nur vertagt. Dies entspricht einem gesprächsbeeinflussenden Handeln. Es wird allerdings von MA nicht akzeptiert und regt sie dazu an, MB2 weitere Aufgaben, die in diesem Zusammenhang stehen: „reden se mit ihr“ (B2, 428), zu erteilen. Dies kann als dominantes Handeln angesehen werden, da MA so lange auf der Ratifizierung beharrt, bis sie schließlich auch erfolgt und damit das von ihr gewünschte Ziel eintritt.

Ergebnis

Beide Besprechungen unterscheiden sich bezüglich der getroffenen Entscheidungen und dem damit einhergehenden Handeln sehr. Während es in der ersten Besprechung zu keinerlei Auffälligkeiten kommt, stellt sich in Besprechung 2 der Umgang mit Entscheidungen anders dar. Vor dem Hintergrund einer Dominanzanalyse werden Entscheidungen dann relevant, wenn sie entweder alleine getroffen werden oder die Ratifizierung ganz oder in Teilen ausbleibt. Es zeigt sich innerhalb der zweiten Besprechung, dass ein dominantes Handeln nicht nur sofortige Akzeptierung und damit das gewünschte partnerseitige Handeln zur Folge hat, sondern es auch zu Gegenreaktionen kommen kann. Dabei entscheidet nicht mehr nur die dominante Gesprächspartnerin, sondern die dominantere kann den weiteren Verlauf



bestimmen. Dieses auffällig dominante Gesprächsverhalten der niedrig gestellten Person liefert ein weiteres Indiz dafür, dass Dominanz nicht ausschließlich an Hierarchie gekoppelt ist und in jeder Situation das Ergebnis eines dominanten Handelns neu verhandelt werden muss.

6.4 Dominanz in der Anrede

Anreden werden im Zusammenhang mit Aufgabenerteilungen, Themenbearbeitungen oder Bewertungen gebraucht. Dabei erfüllt eine Anrede in den untersuchten Besprechungen immer die Funktion, die Aufgabe zu verstärken bzw. ihre Nachdrücklichkeit zu betonen und den Hörer zur Aufmerksamkeit zu veranlassen.

Auffälligkeiten B1

Zunächst lässt sich feststellen, dass MA in diesem Gespräch viele direkte und indirekte Anreden benutzt, die von ihr im Rahmen einer Aufgabenerteilung, Themenbearbeitung oder der Gesprächsorganisation gebraucht werden.

So wird bei einer Aufgabenerteilung mit der direkten oder indirekten Anrede der Adressat genannt, was eine Konkretisierung der auszuführenden Person darstellt: „passen sie mal auf“ (B1, 747) oder „nächste woche vorname“ (B1, 77). Bei der Themenbearbeitung wird die Anrede verbunden mit einer Nachfrage oder einer Informationsweitergabe von der Sprecherin benutzt, mit der Funktion das Gesagte an die Gesprächspartnerin zu richten und ihn damit in die Verpflichtung zu nehmen: „sagen sie mal vorname“ (B1, 60), „die haben in ihrem internen newsletter, vorname“ (B1, 476). In der Vielzahl der gebrauchten Anreden wird die Gesprächspartnerin mit dem Vornamen und „Sie“ angesprochen, in einigen wenigen Ausnahmen verändert sich das Anredeverhalten und die Anrede mit dem Nachnamen erfolgt: „frau nachname das ist in ganz europa so“ (B1, 290), was eine dominante Handlung beinhaltet, da in dieser Situation plötzlich aus einer bis dato herrschenden Nähe eine Distanz hergestellt wird.

In dieser Besprechung ist außerdem zu beobachten, dass MB1 eine direkte Anrede mit „Sie“ oder „Ihnen“ gebraucht. Dabei fällt auf, dass sie MA



insgesamt nur in wenig Fällen direkt anspricht: „freut mich, dass es ihnen gefällt“ (B1, 46) und MA in keiner Situation mit ihrem Namen anspricht.

Auffälligkeiten B2

Auch in diesem Gespräch lässt sich grundsätzlich feststellen, dass MA sehr viele Anreden benutzt. Auffällig im Vergleich zur ersten Besprechung benutzt sie allerdings grundsätzlich indirekte oder direkte Anrede in Verbindung mit Nennung des Nachnamens. Ebenfalls werden sie in Verbindung mit Aufgabenteilungen: „frau nachname machen sies anders“ (B2, 170), „hören se mal fragen se mal“ (B2, 239) oder einer Bewertung gebraucht, die direkt an den Gesprächspartner gerichtet wird: „ach frau nachname“ (B2, 335), „nur wissen se das hat für mich“ (B2, 906). Anreden werden innerhalb der Themenbearbeitung in Verbindung mit einer Nachfrage: „was sind das für interviews frau nachname?“ (B2, 966), einem Vorschlag: „frau nachname das wäre auch noch son ding“ (B2, 747) oder einer Informationsweitergabe verwendet: „ich wiederhols gerne noch mal frau nachname“ (B2, 862). Auch in diesen genannten Anwendungsgebieten erhöht die direkte Anrede die Nachdrücklichkeit des Gesagten. Darüber hinaus kann aber eine Anrede auch in Verbindung mit einer indirekten Nachfrage auch als eine Verständnissicherung angesehen werden: „wissen se?“ (B2, 242).

MB2 benutzt in der Besprechung Formen einer indirekten Anrede, die das Verständnis des Gesprächspartners innerhalb einer Themenbearbeitung durch eine verständnissichernde Frage abfragt: „verstehen se?“ (B2, 373), „sie verstehen“ (B2, 747) oder innerhalb einer Bewertung: „aber da haben sie recht“ (B2, 889).

Ergebnis

Als auffälliges Ergebnis innerhalb der Untersuchung des Anredeverhaltens innerhalb dieser beiden Besprechungen lässt sich grundsätzlich festhalten, dass der Gebrauch einer Anrede häufiger in der Top-down-Fließrichtung er-



folgt. Weder MB1 noch MB2 verwenden innerhalb ihrer Besprechungen viele Anreden.

Als Form der Ansprache dient eine Anrede der Verstärkung des Gesagten, da eine Anrede grundsätzlich das Gesagte konkretisiert und damit Hörer in ein Abhängigkeitsverhältnis setzt und so eine dominante Gesprächsführung erkennen lässt. Zusätzlich gilt es zu beachten, dass es innerhalb einer Besprechung zwischen zwei Personen keinerlei Konkretisierung bezüglich der ausführenden Person innerhalb einer Aufgabenerteilung bedarf, da es nicht zu Missverständnissen innerhalb der Gruppe kommen kann. Eine Aufgabenerteilung, die direkt formuliert wird, spricht automatisch den Hörer als Ausführenden an. Anreden sind in diesen Fällen eigentlich überflüssig, da der Hörer automatisch zum Adressaten wird, so dass mit ihnen ein zusätzlicher Druck und damit ein dominantes Handeln zugesprochen werden kann. Anreden können dabei nicht grundsätzlich als dominante Handlungen definiert werden. Sie könnten auch als Höflichkeitsformen innerhalb einer Besprechung angesehen werden, je nach dem mit was die Anrede verbunden wird, muss unterschieden werden.

Der Grundannahme folgend, dass jeder Sprecher zu jeder Zeit das Verhältnis zwischen den Sprechern konstituieren kann, lässt den Rückschluss zu, dass ein Wechsel in der Anrede nicht zufällig, sondern bewusst eingesetzt wird. Der Wechsel von der Anrede mit dem Vornamen zur Anrede mit dem Nachnamen, wie es in Besprechung 1 der Fall ist, stellt eine Veränderung und damit eine weitere Verstärkung dar. Eine plötzliche Anrede mit Nachnamen differenziert den Sprecher von dem Hörer und der folgende Gesprächsschritt erfüllt durch die plötzlich entstehende Differenz die Funktion das hierarchische Verhältnis aktiv zu gestalten.

Die Frage, warum eine Gesprächspartnerin überwiegend mit ihrem Vornamen, die andere überwiegend mit ihrem Nachnamen angesprochen wird, lässt sich innerhalb der Analyse mit einer Hypothese begründen: Vielleicht sieht MA in MB2 mehr eine Konkurrentin und versucht sie damit auf Distanz zu halten. Dieses ist aber nur eine Hypothese und kann nicht belegt werden.



6.5 Dominanz in Sprachhandlungen

Auffälligkeiten B1 und B2

Ob innerhalb einzelner Gesprächsschritte und damit innerhalb der Besprechung von einer dominanten Sprachhandlung gesprochen werden kann, ist in großen Teilen von der verwendeten Sprachhandlung und der Wortwahl in diesen abhängig. Innerhalb der bisher untersuchten Bereiche ist bereits an verschiedenen Stellen immer wieder auf das genutzte Sprachhandlungsschema eingegangen worden, so dass an dieser Stelle ein grob gefächertes Überblick über die benutzten Sprachhandlungen erfolgt. Auffällig an dem Gesprächsverhalten von MA ist in beiden Besprechungen, dass sie deutlich mehr Aufforderungshandlungen benutzt, als es die beiden anderen Gesprächspartnerinnen tun. Verpflichtungshandlungen, mit denen sie sich selbst in die Pflicht nimmt, werden nur in sehr wenigen Fällen ausgesprochen, ebenso wie es innerhalb beider Besprechungen nur zu wenigen phatischen Sprachhandlungen kommt, die, wenn sie auftreten, dann von MA ausgeführt werden.

MA2 und MB2 zeichnen sich dadurch aus, dass sie sehr viele Darstellungshandlungen benutzen. Gerade bei MB1 kommt es kaum zu Aufforderungshandlungen, wohin gegen diese von MB2 deutlich häufiger gebraucht werden, jedoch immer noch weniger als von MA. Phatische Sprachhandlungen werden weder von MB1 noch von MB2 benutzt.

Ergebnis

Schon allein die häufige Verwendung von Aufforderungshandlungen, die sich so signifikant von den benutzten Sprachhandlungen der beiden Mitarbeiterinnen unterscheidet, ist als Dominanzkriterium innerhalb der untersuchten Besprechungen zu werten. Der kaum vorhandene Gebrauch von phatischen Sprachhandlungen, mit denen zum Beispiel ein Lob ausgedrückt wird, sollte ebenfalls vor dem Hintergrund der Dominanzanalyse nicht unberücksichtigt bleiben, da Besprechungen ja auch motivierende Eigenschaften zugesprochen werden sollen.



6.6 Dominanz in der Lexik

Auffälligkeiten B1

Innerhalb der ersten Besprechung sind bei beiden Gesprächsteilnehmerinnen Auffälligkeiten innerhalb der Wortwahl zu beobachten, die unterschiedlich zu interpretieren sind und sich für eine Analyse der Dominanz gut eignen.

So sind es Wiederholungen von MA: „es wird knapp, es wird knapp“ (B1, 351, 353), „ja albtraum, albtraum, albtraum“ (B1, 688), Übertreibungen: „riesen hype“ (B1, 843), „gigantisch“ (B1, 531) „höchst daneben“ (B1, 295) und umgangssprachliche Ausdrücke innerhalb einer Themenbearbeitung: „bingo alles klar“ (B1, 18), „grabscht“ (B1, 524) oder im Rahmen einer Bewertung: „gaga“ (B1, 727), „was ein bullshit sagen sie mal“ (B1, 189), „dummes zeuch“ (B1, 845), die sich innerhalb ihres sprachlichen Handelns beobachten lassen. Als dominant können diese Handlungen beschrieben werden, da sie gezielt eingesetzt werden, um das Gesagte zu verdeutlichen, zu verstärken und damit keinerlei Zweifel an der Richtigkeit und der Glaubwürdigkeit daran lassen sollen.

Auch MB1 setzt sprachliche Mittel ein, die sich jedoch anders beschreiben lassen. In ihren Beiträgen lassen sich immer wieder fachsprachliche Ausdrucksweisen finden: „business development“ (B1, 890), „countrymanagement“ (B1, 892), „on existing clients“ (B1, 429), „at on business“ (B1, 430), die im Gegenteil dazu von MA nicht häufig gebraucht werden. Ebenso ist auffällig, dass das Lexikrepertoire der höher gestellten Person von der niedriger gestellten Person in Teilen adaptiert und für eigene Aussagen in identischer oder abgewandelter Form verwendet wird: „sinnvoll“ (B1, 366), „gaga“ (B1, 729), „sinn macht“ (B1, 303), was auf eine interaktive Herstellung von Hierarchie und Dominanz schließen lässt, die, diesmal deutlich zu erkennen, von der Mitarbeiterin hergestellt wird. Umgangssprachliche Ausdrücke und Redewendungen werden von MB1 gebraucht, mit denen das Gesagte auf eine sachfremde Ebene abstrahiert wird: „kam ich wie die jungfrau zum kind“ (B1, 177), „teich zu klein“ (B1, 454), „dann krieg



ich ein bisschen fleisch auf die knochen" (B1, 601). Darüber hinaus dienen sie in wenigen Fällen der Dramatisierung und damit Verstärkung: „panik ausgebrochen" (B1, 171). Als ein gravierendes Unterscheidungsmerkmal beider Sprecherinnen und als charakteristisches Dominanzmerkmal sind innerhalb der Aussagen von MB1 vorsichtige Formulierungen zu erkennen: „ich sag mal eher" (B1, 422), „ich glaube" (B1, 326), mit denen eine Unsicherheit der Sprecherin offensichtlich wird. Insgesamt lässt sich festhalten, dass sich die einzelnen Gesprächstaktiken beider Sprecherinnen unterscheiden. Während MA in dieser Besprechung Techniken benutzt, die der Verstärkung, Verdeutlichung, Nachdrücklichkeit des Gesagten dienen, sie es sich darüber hinaus leistet, viel umgangssprachliche Redensarten zu benutzen und somit insgesamt sehr dominant wirkt, sind es bei MB1 eher Stabilisatoren, die von ihr eingesetzt werden, um ihre Kompetenzen innerhalb der Besprechung zu sichern. Sie übernimmt teilweise die Bewertungslexik von MA in ihren Sprachgebrauch, sie drückt sich im Gegensatz zu MA sehr exakt im Bereich des Fachvokabulars aus und stellt sich mit vorsichtigen Formulierungen innerhalb der von ihr eingebrachten Vorschläge nicht in den Vordergrund, was als eine Ratifizierung des dominanten Handelns von MA angesehen werden kann.

Auffälligkeiten B2

Auch innerhalb der zweiten Besprechung lassen sich von MA viele umgangssprachliche Formen beobachten, mit denen sie Sachverhalte oder Personen bewertet: „affenschande" (B2, 737), „idiot" (B2, 853) oder mit denen sie Themen bearbeitet: „das können sie haken" (B2, 530). Ebenfalls kommt es auch in dieser Besprechung zu Übertreibungen: „total irritiert" (B2, 480) und „ganz brutal" (B2, 877), zu Wiederholungen: „logo, logo, logo" (B2, 698) und „ja ja ja" (B2, 674), die auch hier eine Verstärkung des Gesagten bewirken. Im Gegensatz zu der ersten Besprechung benutzt auch MA einige fachsprachliche Ausdrücke: „erwartete revenue, erwartete profit, investment" (B2, 878) oder „best practise sharen" (B2, 540), mit denen sie



an dieser Stelle ihren Expertenstatus sichern will. Ebenso formuliert sie rhetorische Fragen: „bin ich so unklar und schwammig?“ (B2, 625) und stellt Sachverhalte dar, indem sie die direkte Rede übernimmt: „lieber vorstand von firmennennung würd sie so gerne mal treffen“ (B2, 1019) oder „schön sie zu treffen“ (B2, 713).

Auffällig in dieser Besprechung ist weiterhin, dass sowohl MA als auch MB2 unpersönliche Pronomen benutzen. MA innerhalb der Themenbearbeitung: „da müsste man ma ein follow up drauf setzen“ (B2, 4331) oder eines Vorschlags: „man nicht ma hingeh“ (B2, 877) oder einer Aufgabenerteilung: „jemand“ (B2, 159). Genauso werden diese auch von MB2 innerhalb eines Vorschlags verwendet: „müsste man jetzt oder könnte man“ (B2, 840), „mhm also wahrscheinlich muss man“ (B2, 174). Auch zögert MB2 mit dieser unpersönlichen Form eine Entscheidung heraus: „muss man sich ma angucken“ (B2, 427). Ebenso sind viele vorsichtige Formulierungen innerhalb der Themenbearbeitung zu finden, mit denen sie MB2 ebenfalls nicht genau festlegt: „würd ich sagn“ (B2, 408) oder im Zusammenhang mit einem Vorschlag: „weil ich denke es wäre nicht dumm“ (B2, 734). Als rhetorische Mittel benutzt sie Wiederholungen: „sie wissen. sie wissen“ (B2, 1005) und Verstärkungen: „basis. wasserdichte basis“ (B2, 891f).

In dieser Besprechung lässt sich als dominantes Handeln beobachten, dass beide Gesprächspartner neben den bereits erwähnten Auffälligkeiten innerhalb der Lexik unpersönliche Pronomen benutzen, um sich damit nicht exakt ausdrücken. Insgesamt kann als dominantes Handeln festgehalten werden, dass durch diese Ungenauigkeiten die Besprechung nicht vorangetrieben wird, da es nicht zu klaren Absprachen oder Zuständigkeiten kommt, da die zu treffenden Entscheidungen hinausgezögert werden.

Ergebnis

Wie anhand der beiden untersuchten Besprechungen gezeigt werden konnte, kann durch die Wortwahl ein dominantes Handeln begründet beziehungsweise verstärkt werden. Dabei ist festzuhalten, dass die Wortwahl ebenfalls bewusst



und intentional innerhalb der Sprachhandlungen eingesetzt wird. Die auffällig verstärkende oder nachdrücklich wirkende Wortwahl wird von den beteiligten Sprechern eingesetzt, um keinen Zweifel an dem Gesagten entstehen zu lassen. In diesem Sinne sichert auch der fachsprachliche Lexikgebrauch die eigene Kompetenz ab. Das offensichtliche Dominanzmittel auf Aufforderungshandlungen mit unpersönlichen Pronomen zu reagieren, stellt innerhalb der untersuchten Besprechungen ebenfalls ein dominantes Handeln dar.

6.7 Zusammenfassung der Ergebnisse

Gemäß des zu Anfang formulierten Ziels der Arbeit, wurden die Formen dominanten Handelns innerhalb der untersuchten Besprechungen in den vorangegangenen Kapiteln erarbeitet und die Ergebnisse bereits innerhalb der einzelnen Bereiche detailliert dargestellt. Im Folgenden sollen die wesentlichen Ergebnisse zusammenfassend dargestellt werden. Dabei werden die Ergebnisse der einzelnen Personen zusammengefasst, um ein Profil des dominanten Handelns der Beteiligten zu erstellen und ein Fazit daraus zu ziehen.

MA

MA zeigt innerhalb der Gesprächsorganisation dominantes Handeln, da sie das Begrüßungsritual umgeht, die Kooperation nicht abfragt, sondern nur feststellt und mit Hilfe von Aufforderungshandlungen restriktiven Einfluss auf die Gesprächslenkung nimmt. Ebenso entscheidet sie über den Zeitpunkt und die Durchführung der Besprechungsbeendigung, unterbricht innerhalb der zweiten Besprechung häufig und sieht sich nicht in der Pflicht, entstandene Pausen zu füllen. Das von ihr gezeigte dominante Handeln lässt sich auch innerhalb der Themenorganisation finden. So ist es die Themeneinführung, die teilweise nur in Form einfacher Bezeichnungen erfolgt, mit der sie ein Thema abfragt. Auch bestimmt sie darüber, ob, wann und wie ein Thema bearbeitet wird. Innerhalb der Themenbearbeitung fordert sie u.a. mit Hilfe vieler Nachfragen Informationen, genauso wie Aufmerksamkeits- oder Zustimmungsbekundungen ein. Sie entscheidet ebenfalls darüber, von wem und wie ein Thema beendet wird, indem sie teilweise diesen Prozess alleine durchführt. Innerhalb ihres



hierarchischen Handelns übernimmt sie häufig einen Expertenstatus, aktiviert ihre Funktionsautorität und betont die Hierarchie dadurch, dass sie beispielsweise sehr detaillierte Aufgaben erteilt oder Aufgabenratifizierungen deutlich einfordert. Sie benutzt viele Aufforderungshandlungen und sinnrationale Sprachhandlungen. Dagegen verwendet sie im Vergleich zu den beiden anderen Beteiligten nur wenige Darstellungshandlungen. Die vielen direkten und indirekten Anreden verstärken das Gesagte, ebenso wie die Lexik, die mit Hilfe der verwendeten Umgangssprache oder der Wiederholungen funktionalisiert wird, so dass insgesamt bei MA von einem deutlich dominantem Handeln gesprochen werden kann.

MB1

Bei MB1 lassen sich kaum Merkmale dominanten Handelns feststellen, da sich ihr Handeln überwiegend nur auf Reaktionen beschränkt. Dabei ratifiziert sie das von MA gezeigte dominante Handeln an verschiedenen Stellen: Sie reagiert angemessen auf die Begrüßung und zeigt gesprächslenkende Handlungen nur als Rückverweis auf das eigentliche Thema. Sie akzeptiert die von ihr erfolglos durchgeführte Gesprächsbeendigung und arbeitet darauf folgend weiterhin an einer erneuten Themenbearbeitung mit. Sie unterbricht ihre Gesprächspartnerin nicht und füllt die entstandenen stillen Pausen.

Ihre Darstellungshandlungen, mit denen sie ein Thema bearbeitet, fallen sehr umfangreich aus, darüber hinaus bekundet sie an sehr vielen Stellen ihre Zustimmung oder ihre Aufmerksamkeit, insgesamt macht sie allerdings nur wenige Vorschläge. Neben diesen Darstellungshandlungen verwendet sie kaum Aufforderungshandlungen. Ihre Bewertungen begründet sie mit Fachwissen und adaptiert dabei die Lexik ihrer Gesprächsteilnehmerin.

MB1 zeigt sich insgesamt als sehr wenig dominant, denn sie ratifiziert das dominante Handeln MAs innerhalb ihres Gesprächshandelns nur, was sich in ihren eigenen Äußerungen zeigen lässt.



MB2

MB2 zeigt an vielen Stellen ein dominantes Handeln. Innerhalb der Gesprächsorganisation beginnt sie beispielsweise die Besprechung mit einer Aufforderungshandlung anstatt einer Begrüßung, ebenso unterbricht sie MA an vielen Stellen, ähnlich dominant, wie es auch schon MA in dieser Besprechung getan hat. Innerhalb der Themenbearbeitung zeigt sie sich als sehr aktiv: Sie unterbreitet MA viele Vorschläge und benutzt dabei neben vielen Darstellungshandlungen auch Aufforderungshandlungen. Es werden viele Bewertungen vorgenommen, die von ihr mit fachlicher Kompetenz begründet werden. Darüber hinaus übernimmt MB2 an einigen Stellen einen Expertenstatus, um ihre Aussagen zu unterstützen. Ebenfalls als sehr dominant können ihre Aufgaben- und Entscheidungsverweigerungen angesehen werden, bei denen sie sich mit Hilfe unpersönlicher Pronomen und vagen Formulierungen aus der Adressierung heraus nimmt und damit gesprächslenkenden Einfluss ausübt, da es von ihrer Seite nicht zu einer Ratifizierung kommt. Genauso wie MA funktionalisiert sie auch die von ihr genutzte Lexik, um das Gesagte zu unterstützen.

Insgesamt kann ebenfalls bei MB2 durchaus von einem dominanten Handeln innerhalb der Besprechung gesprochen werden.



7 Fazit und Ausblick

Wie die Zusammenfassung zeigt, finden sich sowohl bei MA als auch bei MB2 innerhalb aller Kategorien Formen dominanten Handelns. Dies beweist, dass es auch in den untersuchten Besprechungen zu einer Dominanz nicht nur der höher gestellten Person kommt. Ebenfalls ist festzuhalten, dass der Umgang mit der Interaktivität von Dominanz, also die Reaktion auf dominantes Handeln eine bedeutende Rolle spielt. Nicht immer führt dominantes Handeln auf der einen Seite zu einer Annahme und Ratifizierung auf der anderen Seite, wie es innerhalb der ersten Besprechung zu beobachten ist. Genauso ist es möglich, wie es Besprechung 2 beweist, dass dominantes Handeln auf ebenfalls dominante Reaktionen stößt und es zu beiderseitig dominantem Handeln kommt. In diesem Fall stellt sich eher die Frage, wer sich mit seinem dominanten Handeln durchsetzt, um die eigenen Ziele zu erreichen.

Dieser Umgang mit Dominanz scheint, losgelöst von herrschenden Verpflichtungen, auch durch die eigene Persönlichkeit beeinflusst. Grundsätzlich ist es vielleicht also nötig, auch vor dem Hinblick einer Analyse sprachlich dominanter Handlungen, die Persönlichkeit stärker mit einzubeziehen. Zweifels- ohne ist dieses Vorhaben nur bedingt möglich: Videoaufzeichnungen, die neben den sprachlichen Handlungen auch außersprachliches Verhalten zeigen, wären aber zumindest ein Anfang dafür. Vor diesem Hintergrund könnten dabei auch Selbstdarstellungsstrategien verstärkt Eingang in die Analyse finden. Sehr interessant und aufschlussreich wäre darüber hinaus zusätzlich eine Analyse, in der die dominant wirkende Person nicht in der Top-down-, sondern in der Bottom-up-Kommunikation, also MA mit einer hierarchisch höher gestellten Person kommuniziert, um so auf Unterschiede oder Gemeinsamkeiten innerhalb dieser Situation hinweisen zu können. Genauso wären auch Besprechungen zu untersuchen, deren Gesprächsteilnehmer nicht von einem hierarchischen Gefälle geprägt sind, sondern sich als gleichberechtigte und gleichgestellte Personen in einer Gesprächssituation befinden.



Abschließend meine ich, dass dominantes Handeln nicht als etwas Positives oder Negatives angesehen werden darf. Denn ist es nicht vielmehr, wird es geschickt angewendet, eine clevere und subtile Möglichkeit die eigenen Ziele durchzusetzen?



Literaturverzeichnis

Becker-Mrotzek, Michael & Doppler, Christiane (Hrsg.) (1999): Medium Sprache im Beruf. Eine Aufgabe für die Linguistik. Tübingen. (= Forum für Fachsprachen-Forschung, 49).

Becker-Mrotzek, Michael & Fiehler, Reinhard (Hrsg.) (2002): Unternehmenskommunikation. Tübingen. (= Forum für Fachsprachen-Forschung, 58).

Bergmann, Jörg R. (1994): Ethnomethodologische Konversationsanalyse. In: Fritz, G. & Hundsnurscher, F. (Hrsg.): Handbuch der Dialoganalyse. Tübingen. 3-17.

Birker, Klaus (2000): Betriebliche Kommunikation. 2., aktualisierte und erweiterte Auflage. Berlin.

Brinker, Klaus & Hagemann, Jörg (2001): Themenstruktur und Themenentfaltung in Gesprächen. In: Brinker, K. & Antos, G. & Heinemann, W. & Sager, S. F. (Hrsg.): Text - und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. 2. Halbband. Berlin. (= HSK, 16.2).1252-1263.

Brinker, Klaus & Sager, Sven F. (2001): Linguistische Gesprächsanalyse. 3., durchgesehene und ergänzte Auflage. Berlin. (= Grundlagen der Germanistik, 30).

Bruhn, Manfred (2005): Unternehmens- und Marketingkommunikation. Handbuch für ein integriertes Kommunikationsmanagement. München.

Brünner, Gisela (2000): Wirtschaftskommunikation: linguistische Analyse ihrer mündlichen Form. Tübingen. (= Reihe Germanistische Linguistik, 213).

Brünner, Gisela (2001): Gespräche in der Wirtschaft. In: Brinker, K. & Antos, G. & Heinemann, W. & Sager, S. F. (Hrsg.): Text - und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. 2. Halbband. Berlin. (= HSK, 16.2). 1526-1540.

Brünner, Gisela & Fiehler, Reinhard & Kindt, Walther (2002): Einführung in die Bände. In: Brünner, G. & Fiehler, R. & Kindt, W. (Hrsg.): Angewandte Diskursforschung. Band 1: Grundlagen und Beispielsanalysen. Radolfzell. 7-18. Quelle: <http://www.verlag-gespraechsforschung.de/2002/bruenner1.htm>, am 31.7. 06 um 15.22 Uhr.



- Bungarten, Theo (Hrsg.) (1999):** Wirtschaftshandeln. Kommunikation in Management, Marketing und Ausbildung. Tostedt. (= Beiträge zur Wirtschaftskommunikation, 20).
- Dannerer, Monika (1999):** Besprechungen im Betrieb: empirische Analyse ihrer mündlichen Form. München. (= Studien Deutsch, 26).
- Dannerer, Monika (2002):** Sprachliche Handlungsmuster als dynamische Beschreibungsmodelle sprachlicher Kommunikation. Salzburg. Quelle: http://www.vienna-thinktank.at/polylog1/polylog1_danner.htm, am 2.8.06 um 12.33 Uhr.
- Deppermann, Arnulf (1999):** Gespräche analysieren. Eine Einführung in die konversationsanalytische Methode. Opladen.
- Derieth, Anke (1995):** Unternehmenskommunikation. Eine theoretische und empirische Analyse zur Kommunikationsqualität von Wirtschaftsorganisationen. Opladen. (= Studien zur Kommunikationswissenschaft, 5).
- Drew Paul & Heritage, John (Hrsg.) (1992):** Talk at work. Interaction in institutional settings. Cambridge.
- Duncan, Starkey (1974):** On the structure of speaker-auditor interaction during speaking-turns. In: Language in Society 3. 161-180.
- Ebert, Helmut (2003):** Höflichkeit und Respekt in der Unternehmenskommunikation: Wege zu einem professionellen Beziehungsmanagement. München.
- Ehlich, Konrad & Rehbein, Jochen (1994):** Institutionsanalyse. Prolegomena zur Untersuchung von Kommunikation in Institutionen. In: Brünner, G. & Graefen, G. (Hrsg.): Texte und Diskurse: Methoden und Forschungsergebnisse der funktionalen Pragmatik. Opladen. 287-327.
- Fiehler, Reinhard (2002):** Entwicklung von Gesprächsfähigkeit(en). In: Strohner, H. & Brose, H. (Hrsg.): Kommunikationsoptimierung: verständlicher, instruktiver, überzeugender. Tübingen. 31-45.
- French, John R.P. & Raven Bertram H. (1959):** The bases of social power. In: Cartwright, D. (Hrsg.): Studies in social power. Ann Arbor (MI). 150-167.
- Grice, Paul (1975):** Logic and conversation. In: Cole, P. & Morgan, J. L. (Hrsg.): Syntax and semantics. Vol. 3: Speech acts. New York. 41-58.



- Habscheid, Stephan (2003):** Sprache in der Organisation. Sprachreflexive Verfahren in systemischen Beratungsgesprächen. Berlin. (= Linguistik – Impulse & Tendenzen, 1).
- Henne, Helmut (1975):** Sprachpragmatik. Nachschrift einer Vorlesung. Tübingen. (= Reihe Germanistische Linguistik, 3).
- Henne, Helmut & Rehbock, Helmut (1995):** Einführung in die Gesprächsanalyse. 3., durchgesehene und um einen bibliographischen Anhang erweiterte Auflage. Berlin.
- Herbst, Dieter (2003):** Praxishandbuch Unternehmenskommunikation: professionelles Management; Kommunikation mit wichtigen Bezugsgruppen; Instrumente und spezielle Anwendungsfelder. Berlin.
- Hermann, Joachim (1976):** Leistung, emotionale Befindlichkeit und Sozialverhalten im Gruppenunterricht. Hamburg.
- Hoberg, Rudolf & Hoberg, Ursula (1997):** Deutsche Grammatik. 2., überarbeitete Auflage. Mannheim. (= Der kleine Duden, 4).
- Holly, Werner (2001):** Einführung in die Pragmalinguistik. Berlin. (= Fernstudienprojekt zur Fort- und Weiterbildung im Bereich Germanistik und Deutsch als Fremdsprache: Germanistische Fernstudieneinheit, 3).
- Hradil, Stefan (1980):** Die Erforschung der Macht: Eine Übersicht über die empirische Ermittlung von Machtverteilung durch die Sozialwissenschaften. Stuttgart.
- Janich, Nina (2004):** Die bewusste Entscheidung: Eine handlungsorientierte Theorie der Sprachkultur. Tübingen.
- Kallmeyer, Werner & Schütze, Fritz (1976):** Konversationsanalyse. In: Wunderlich, D. (Hrsg.): Studium Linguistik 1. Kronberg/ Ts.. 1-29.
- Kernbach, Michael (2006):** Der Sprachschatz der Chefs: ein Sprachführer für Chefversteher und solche, die es werden wollen! Oldenburg.
- Kleinberger Günther, Ulla (2003):** Kommunikation in Betrieben. Wirtschaftslinguistische Aspekte der innerbetrieblichen Kommunikation. Bern. (= Züricher Germanistische Studien, 57).
- Labov, William (1971):** Das Studium der Sprache im sozialen Kontext. In: Klein, W. & Wunderlich, D.(Hrsg.): Aspekte der Soziolinguistik. Frankfurt. (= Schwerpunkt Linguistik und Kommunikationswissenschaft, 1).



- Lee, Young-Ae (2000):** Dialogsteuerung und Spielregelverletzung in Medieninterviews. Eine empirische Untersuchung anhand deutscher und koreanischer Medieninterviews. Hamburg. (= Philologia: Sprachwissenschaftliche Forschungsergebnisse, 48).
- Lenke, Nils & Lutz, Hans-Dieter & Sprenger, Michael (1995):** Grundlagen sprachlicher Kommunikation. Mensch, Welt, Handeln, Sprache, Computer. München.
- Lenz, Friedrich (1989):** Organisationsprinzipien in mündlicher Fachkommunikation. Zur Gesprächsorganisation von "Technical Meetings". Frankfurt am Main. (=Duisburger Arbeiten zur Sprach- und Kulturwissenschaft, 7).
- Linke, Angelika & Nussbaumer, Markus & Portmann, Paul, R. (1996):** Studienhandbuch Linguistik, ergänzt um ein Kapitel „Phonetik und Phonologie“ von Urs Willi. 3., unveränderte Auflage. Tübingen. (Reihe Germanistische Linguistik, 121).
- Luhmann, Niklas (1993):** Soziale Systeme – Grundriss einer allgemeinen Theorie. 4. Auflage. Frankfurt am Main.
- Mast, Claudia (2002):** Unternehmenskommunikation – Ein Leitfaden. Stuttgart.
- Meier, Christoph (2002):** Arbeitsbesprechungen. Interaktionsstruktur, Interaktionsdynamik und Konsequenzen einer sozialen Form. Radolfzell. Quelle: <http://www.verlag-gespraechsforschung.de/2002/meier.htm>, am: 31.7.06 um 14.38 Uhr.
- Menz, Florian (2000):** Selbst- und Fremdorganisation im Diskurs: Interne Kommunikation in Wirtschaftsunternehmen. Wiesbaden.
- Menz, Florian (2002):** Verständigungsproblem in Wirtschaftsunternehmen. Zum Einfluß von unterschiedlichen Konzeptualisierungen auf die betriebsinterne Kommunikation. In: Fiehler, Reinhard: Verständigungsprobleme und gestörte Kommunikation. Radolfzell. 134-154. Quelle: <http://www.verlag-gespraechsforschung.de/2002/fiehler1.htm>, am: 31.7.06 um 14.18 Uhr.
- Müller, Andreas P. (1997):** `Reden ist Chefsache`: linguistische Studien zu sprachlichen Formen sozialer `Kontrolle` in innerbetrieblichen Besprechungen. Tübingen. (=Studien zur deutschen Sprache, 6).



- Müller, Andreas P. (2006):** Sprache und Arbeit. Aspekte einer Ethnographie der Unternehmenskommunikation. Tübingen. (= Forum für Fachsprachen-Forschung, 71).
- Poro, Susanne (1999):** Beziehungsrelevanz in der beruflichen Kommunikation. Frankfurt am Main. (=Arbeiten zu Diskurs und Stil, 5).
- Redder, Angelika (2002):** Professionelles Transkribieren. In: Jäger, L. & Stanitzek, G. (Hrsg.): Transkription – Medien/ Lektüre. München. 115-131.
- Robbins, Stephen P. (2001):** Organisation der Unternehmung. 9. Auflage. München.
- Sauer, Nicole (2002):** Corporate identity in Texten: Normen für schriftliche Unternehmenskommunikation. Berlin.
- Schaffarczyk, Christiane (2001):** Ein linguistisches Ohr am jour fixe: über Teamkommunikation und Teamfähigkeit. Neu-Isenburg.
- Schank, Gerd (1977):** Über einige Regeln der Themenverwendung in natürlichen Gesprächen. In: Muttersprache 87. 234-245.
- Schank, Gerd (1981):** Untersuchungen zum Ablauf natürlicher Dialoge. München (= Heutiges Deutsch: Reihe 1, Linguistische Grundlagen, 14).
- Schmeisser, Wilhelm (1994):** Kommunizieren als Organisieren – Organisieren als Kommunizieren im Rahmen der Personalführung. In: Bartsch, E. (Hrsg.): Sprechen, Führen, Kooperieren in Betrieb und Verwaltung: Kommunikation in Unternehmen. München. (= Sprache und Sprechen, 29). 60-71.
- Schmitt, Reinhold & Heidtmann, Daniela (1999):** Gruppenstil in Arbeitsmeetings. In: Sprachreport 1/99. 20-25.
- Schmitt, Reinhold & Heidtmann, Daniela (2002):** Die interaktive Konstitution von Hierarchie in Arbeitsgruppen. In: Becker-Mrotzek, M. & Fiehler, R. (Hrsg.): Unternehmenskommunikation. Tübingen. (= Forum für Fachsprachen-Forschung, 58). 179-208.
- Schwandt, Bernd (1995):** „Erzähl mir nix“ Gesprächsverlauf und Regelaushandlung in den Besprechungen von Industriemeistern. München. (= Schriftenreihe Organisation und Personal, 8).
- Schwitalla, Johannes (2003):** Gesprochenes Deutsch. Eine Einführung. 2., überarbeitete Auflage. Berlin. (= Grundlagen der Germanistik, 33).



- Searle, John R. (1971):** Sprechakte: Ein philosophischer Essay, (übersetzt von R. & R. Wiggershausen). Frankfurt. (Original 1969).
- Selting, Margret & Auer, Peter & Barden, Birgit & Bergmann, Jörg (1998):** Gesprächsanalytisches Transkriptionssystem. In: Linguistische Berichte, 173. 91-122.
- Sofsky, Wolfgang & Paris, Rainer (1991):** Figurationen sozialer Macht. Autorität – Stellvertretung – Koalition. Opladen.
- Specht, Günter (1997):** Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 2., überarbeitete und erweiterte Auflage. Stuttgart.
- Spiegel, Carmen & Spranz-Fogasy, Thomas (1999):** Selbstdarstellung im öffentlichen und beruflichen Gespräch. In: Brünner, G. & Fiehler, R. & Kindt, W. (Hrsg.): Angewandte Diskursforschung. Band 1: Grundlagen und Beispielsanalysen. Radolfzell. 215-232. Quelle: <http://www.verlag-gespraechsforschung.de/2002/bruenner3.htm>, am 1.8. 06 um 09.32 Uhr.
- Spinnen, Burkhard & Posner, Eberhard (2005):** KlarsichtHüllen: ein Dialog über Sprache in der modernen Wirtschaft. München.
- Spranz-Fogasy, Thomas & Deppermann, Arnulf (2001):** Teilnehmende Beobachtung in der Gesprächsanalyse. In: Brinker, K. & Antos, G. & Heinemann, W. & Sager, S. F. (Hrsg.): Text - und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. 2. Halbband. Berlin. (= HSK, 16.2). 1007-1013.
- Spranz-Fogasy, Thomas (2002):** „Was macht der Chef?“ Der kommunikative Alltag von Führungskräften in der Wirtschaft. In: Becker-Mrotzek, M. & Fiehler, R. (Hrsg.): Unternehmenskommunikation. Tübingen. 209-230.
- Topinke, Doris (2001):** Sprachliches Handeln, Kommunikantenrollen, Beziehungsaspekte. In: Haspelmath, M. & König, E. & Oesterreicher, W. & Raible, W. (Hrsg.): Sprachtypologie und sprachliche Universalien. Ein internationales Handbuch. 1. Halbband. Berlin. (= HSK, 20.1). 444-467.
- Thimm, Caja (1990):** Dominanz und Sprache. Strategisches Handeln im Alltag. Wiesbaden.



- Thimm, Caja & Kruse, Lenelis (1991):** Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Heidelberg (= Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245. Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext, Bericht 39).
- Thörle, Britta (2005):** Fachkommunikation im Betrieb. Interaktionsmuster und berufliche Identität in französischen Arbeitsbesprechungen. Tübingen. (Forum für Fachsprachen-Forschung, 70).
- Tiittula, Lisa (2001):** Formen der Gesprächssteuerung. In: Brinker, K. & Antos, G. & Heinemann, W. & Sager, S. F. (Hrsg.): Text - und Gesprächslinguistik. Ein internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung. 2. Halbband. Berlin. (= HSK, 16.2). 1361-1373.
- Watzlawick, Paul & Beavin, Janet H. & Jackson, Don D. (1969):** Menschliche Kommunikation. Bern.
- Weber, Max (1972):** Wirtschaft und Gesellschaft. 5., revidierte Auflage. Tübingen.
- Werle, Klaus (2006):** Macht: Die fieseren Tricks der Vorgesetzten und was man von ihnen lernen kann. In: Manager Magazin 6/06. 180-194.
- Wöhe, Günter (1986):** Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 16., überarbeitete Auflage. München.
- Zifonun, Gisela: & Hoffmann, Ludger & Strecker, Bruno (1997):** Grammatik der deutschen Sprache. Band 1. Berlin (= Schriften des deutschen Instituts, 7, 1).

Zusätzlich benutzte Internetquellen

<http://www.eds.de> am 12.5.06.

<http://www.verlag-gespraechsforschung.de> am 31.7.06.

<http://www.vienna-thinktank.at> am 2.8.06.



Anhang

A Transkriptionskonventionen

Zusammenstellung nach GAT-Transkriptionskonvention eines Basistranskripts	
Sequenzielle Struktur/ Verlaufsstruktur	
[]	Überlappung und Simultansprechen
=	schneller, unmittelbarer Anschluß neuer Turn oder Einheiten
Pausen	
(.)	Pausen
(-), (- -), (- - -)	kurze, mittlere, längere Pause von ca. 0.25-0.75 Sekunden bis 1 Sekunde
(2.0)	Dauer geschätzte Pause
Sonstige segmentale Konventionen	
und=äh	Verschleifungen innerhalb Einheiten
:, ::, :::	Dehnung, Längung, je nach Dauer
Rezeptionssignale	
hm, ja, nein, nee	einsilbige Signale
hm=hm, ja=a	zweisilbige Signale
ˈhmˈhm	mit Glottalverschluss, meist verneinend
Akzentuierung	
akZENT	Primär- bzw. Hauptakzent
ak!ZENT!	extra starker Akzent
Tonhöhenbewegungen am Einheitenende	
?	Hoch steigend
,	mittel steigend
-	gleich bleibend
;	mittel fallend
.	tief fallend
Sonstige Konventionen	
((hustet))	para- und außersprachliche Handlungen und Ereignisse
()	unverständliche Passage je nach Länge
(solche)	vermuteter Wortlaut
al(s)o	vermuteter Laut oder Silbe

Abb. 7: GAT-Transkriptionskonventionen (Basistranskript).
Quelle: Selting et al. (1998: 114).



B Themenübersicht Besprechung 1

Themenübersicht Besprechung 1	
Themen	
Thema 1:	“Story telling“
Thema 2:	“Clientevent“
Subthema a:	„Einladung“
Subthema b:	„Einladungen/ Land I“
Subthema c:	„Einladung/ Land II“
Subthema d:	„Workshop“
Thema 3:	“Inside Austria“
Thema 4:	“Clientcare Meeting“
Thema 5:	“GVD“
Thema 6:	“Christmas cards“
Thema 7:	“Press line“
Thema 8:	“20 Jahre“
Thema 9:	“Agentursupport“
Subthema e:	“Stadtbesuch“
Thema 10:	“CDE – Strategie“
Thema 11:	“ Porsche Cup“
Thema 12:	“Continental/ Management Meeting“
Thema 13:	“Vorname“
Thema 14:	“Stuff Meeting“
Thema 15:	“Feuer löschen“



C Transkript Besprechung 1

01 MA: so:: vorname?
02 MB: hallo? frau nachname-
03 TB guten MORgen,
04 MA: wir können LOS:legen,(---)vor mir lieGT ihre ta::skliste
05 vorname-
06 MB: ja-
07 MA: und ich glaube wir haben noch nen pa:ar sachen GEHABT, äh
08 die wir(.) noch mal kurz diskutieren wollTEN
09 zum thema story TELLing=da habe ich gesehen dass sie(--) dem
10 vorname von firma !AB!gesagt haben- jetzt erst mal un:d
11 an[(scheinend)
12 MB: [das ist POST:boned-
13 MA: richtig.
14 MB: [also verschobn:;
15 MA: jA KLAR:;(-) wollen wir erstmal die tas:klist DURCHgeh
16 und dann gehen und dann wir von DA weiter;
17 MB: mh=m
18 MA: bingo alles KLAR.(-) a:lso CLIENT:event-
19 MB: clientevent da HABE ich eine SEHR gute nachrichten(.)VIEL zu gut-
20 MA: ja,
21 MB: wir haben mit mit FREItag äh:m HUNDERTzweiundzwanzig
22 anmeldungEN(-)
23 mit hundERT hatten wir gerechnet MAXImal und die äh dateline:
24 für die ANmeldungen ist morGEN- also ich denke mal dass da
25 morgen noch der eine oder andere sich da anmelden wird,
26 und wir=ähm=sag ich mal auf sicherlich hundertdreizig
27 hundertvierZIG TEILnehmer kommen:
28 MA: DAS ist natür:lich SUpe:r;
29 MB: mhm das ist grossar:tig und es sind sehr HOCHwertige äh
30 kontAKTE ah=also tatsächlich auch cio's äh von den
31 klienten und PROspects(.)oder oder geschäftsführER oder: mhm
Kommentarzeile: MA tippen am PC
32 MA: einfach opinion leader-
33 MA: PERFekt-
34 MB: u:nd die contactOWNER sprich die EINzelnen tdm's ähm
35 bekommen von MIR noch die LISTen zugeschickt für für ihre
36 kontAKTE wo sie DA: dann halt noch den einen oder anderen
37 nachfassn(.)wei:l äh ahm ich sag ma lieber stocke ich beim
38 CAtering ein bisschen auf- als das kontAKTE verlore[en gehen,
39 MA: [na um
40 GOTTeS willen-
41 MB: die dann wichtIG wärn.
42 MA: also die EINladung is. habe ich bekomMEN vorname,
43 MB: mhm,
44 MA: DIE ist natürlich auch ABSolut SU:PER=ne?
45 (1.5)
46 MB: das freut mich dass es ihnen gefällt;=
47 MA: =das kann man also WIRKlich nich anders sagen,(--)die is(--)
48 die ist WIRK:lich (.) geNAU da:s was sie versuch:en mit
49 dem event zu tu:n spiegelt die einladung wieder, die ist
50 BUSIness orientIERT aber trotzde:m (.) si=die spricht(--)auch
51 nen STÜCKweit emotional an(.) is !UN!glaublich übersichtlich
52 gemacht, also is wirklich gut;
53 MB: das FREUT mich(.)DAnkeschö:n ahm::-
54 was WAS sehr gut angekommen is- dass ähm: die CONTACTowner ähm:
55 die EINladungen auch persönlich ausgetragen haben-



56 MA: j::a,
57 MB: das wirkt natürlich-(-) d=da BRAUchen wir gar nicht drüber zu
58 diskutIEREN und und DEMentsprechend=äh wirkt sich das äh:
59 natüRLICH auch auf die ANmeldungen aus, aber;
60 MA: sagen sie MAL vorname haben sie aus landesnennung IRGENDwas:?
61 MB: nei:n;(.) nein also WEDer vom ähm: von von der vorname noch
62 von vorname noch vom vorname;
63 also der vorname hat höfLICH aber BEstimmt abgesagt
64 rechtzeitig, weil er GEmeint hat das
65 das ist nichts; er könnte keine klienten HERbringen- das ist
66 ZU umständlich und ZU teuer(-) u::nd ähm(---)ja der herr
67 nachname komMT persöNLICH und der herr nachname komMT
68 persöNLICH ABER sie nehmen BEIDE KEINE klientEN mit;
69 MA: sehr schön- was wir ma TUN vorname ist, wir sollten
70 auf jeden Fall an nachname(--) nachname(--) nachname;(-)
71 nachname-
72 (2.5)
73 MB: mhm,
74 MA: und da name KOMmt würde ich DEN auf koPIE setzen,=
75 MB: =mhm-
76 MA: ne mai:l schreiben(-) WAHRscheinlich dann eher ANfang
77 NÄCHSter Woche vorname,=
78 MB: =mhm,
79 MA: wo sie sagen ok clientevent landesnennung gro:sser ERfolg:-(--)
80 statt der erwarteten hundert HUNDERTzweiundzwanzig
81 KONTaktqualität so und so=haben sie aus den landesnennung wa:s?
82 MB: ja.(-)äh von von name kommen die zwei (unverständlich)CONTACTS
83 sprich äh der herr name herr doktor name und der herr doktor
84 name das sind die beiden WICHTisgten KONTAKTE [un:d
85 MA: [dann müssen
86 sies in ENGLisch schreiben und den nachname mit anschreiben.
87 MB: mhm-
88 MA: ne=? setzen sie mich auf koPIE weil ICH denke WIRKlich dass
89 das dass das nen großer erfOLG ist-
90 MB: mhm- sollten wir da die veranstaltung nich abWAR:Tn und dann
91 mails schicken? oder so VORab-(.)so als headsup,
92 (3.5)
93 MA: mh:::m
94 (4.0)
95 MA: si:e(--)jede gute NACHricht hilft uns;
96 MB: mhm=okay.
97 MA: dann lassen sie uns lieber ZWEI::;
98 MB: mhm-
99 MA: und lassen se uns JETZT sagen HIER(-)so=und=SO erfolgreich
100 ANmeldungen kontakte xy cio's sowieso was=WEISS=ich(---)
101 un:dann NACH dem event noch mal ne mail wie=ES gelaufen is.
102 MB: mhm. okAY-
103 MA: ich denke es MACHt sinn-
104 MB: okAY;
105 (3.5)
106 MB: ja=also das ist staTUS quo: ansonsten mh das das
107 das übliche organisaTORISCHE [also das ist am laufen
108 MA: [ah ja gut das übliche THEater-
109 SAGEN sie mir noch mal BITte mit dem WORKsho:p(--)
110 wie läuft das ding ab- vorname?
111 MB: mhm=
112 MA: =also die leute kommen WANN:?
113 MB: ä:hm es findet ja einmal im quarTAL so ein businessforum
114 statt wo WO alle alle frontlineLEADERS businessLEADERS



115 dabei sind- und das COUNTRYmanagement u::nd ähm ich werde die
116 letzte a. anderthalb STUNden nutZEN u::m EINFach=ähm den LEUTen
117 zu zeign: WER hat sich angemeldet- WIE wir die gruppen aufteilen
118 WER welche gruppe betreut=also einfach um das ganze TEAM: auf
119 EINander abzustimmen(.)jeden klar zu machen was er dort VOR ort
120 zu tun ha:t wen er BETreu:t äh wie WIE WIR auf die kunden
121 zugehen damit wir einfach einheitlich auftreten und
122 professionELL und=und als team WAHRgenommn werden(.)ähm also
123 sprich eigentlich so gut wie rein operative sachn.
124 und=und ein bisschen strategische richtUNG WIE verhalten wir
125 uns dort: vor ort was sind unsere ZIELE was möchten wir dort
126 erreichN:;(--) da möchte ich mich noch mit dem äh=mit dem
127 NEUen cde mit dem henn nachname ABSprechen;
128 (1.5)
129 MA: Okay-
130 (1.5)
131 MB: also so=so habe ich es mir vor. vorgestellt- das haben wir auch
132 ähm letztens im COUNTRYmanagementmeeting letzten mittwoch
133 BESproCHEN u::nd das hat auf äh(--)) irgendw. also da das ist
134 äh sehr GERN gesehen und sehr gut angeKOMMEN das das jeder den
135 workshop MACht;
136 MA: maCHT auch Sinn:=
137 MB: =also es ist quaSI es hat so so eine BRIEFing qualITÄT in
138 erster linie: dass das jeder weiss was er zu tu:n HAT:: wie es
139 ABrenn:t äh wer wen BETreut und wieso wir das GANze machen;(-)
140 quasi al. als dac:h über dem(.)über dem ganzen workshop;
141 (2.5)
142 MA: also ich DENke es macht es macht auf [JEden fall sinn-
143 MB: [mh
144 MA: wir haben es in in landesnennung ja auch GEHABT=
145 MB: =mhm,
146 MA: äh:m es es ist für MICH überraSCHEND POSitiv angenommen worden=
147 MB: =mhm das glau:b ich ja;
148 MA: weil ich ehr immer so IRGENDwie den EINDruck habe ähm dieser
149 versuch beides zu kombinie::ren kommt NIT so gut AN.
150 offensICHTlich hat sich da die welt GEDreht,
151 MB: mhm,
152 MA: ähm: also ICH denke es MACHT sinn.
153 MB: mhm,
154 MA: MIR tuts nur leid dass ich nit da sein kann:n=aber auch egal.
155 GUT. INsid:e austria:?
156 MB: ja: da arbeit ich grad(.)äh mhm an ein ner neuen
157 AUSgabe das wollte ich eigentlich am freiTAG
158 rausschickN aber dann haben mir noch INhalte: gefehlt; ähm das
159 ist das äh das beinhaltet DIESmal FAST rein landesnennung
160 spezifische THEMen:- wir haben da EINige organisatorische
161 ÄNderungen=un:d=äh einiGE umstellungen=
162 MA: =mh?
163 MB: und die(gfs)hat neue accouNTS zu bekommen und einfach äh
164 INFORMativen charakter(--)) ähm: und im zuge DESSen das
165 wollte ich jetzt splitten, sollte ein BESTANDteil der
166 kommunikaTION sein äh vpn wir haben unser MOBILnetz
167 auf vpn umgestellt;(.)
168 MA: mhm,
169 MB: somit hat JEder mitarbeiter eine neue NUMmer BEkom[men
170 MA: [o je,
171 MB: die über die alte drüberGElegt wurde u:nd da ist die pa:NIK
172 ausgebrochn; und wir betreiben da jetzt ein bisschen KRISen
173 kommunikaTION und beruhigen die leute und habn: MAßna:hmen



174 vorbereitet die wir entsprechend kommunizIERen und die: um die
175 ges. gesamte UMStellUNG die nummernänderung zu erleichtern.
176 MA: okay.
177 MB: also da kam ich wie die JUNGfrau zum kind zu der GANzen sache:
178 (--) äh wenn wir es ein BISSchen KLÜger gemacht hätten wenn ma.
179 man mich DA vorher informiert hätte hätte man die mitarbeiter
180 VORher informieren können dann hätten wir uns das ERspart-
181 aber nun gut man lernt aus fehlern-
182 MA: ja: aber trotzDEM ich [meine
183 MB: [es ist unnötig.
184 MA: !JA! JA das ist es;
185 MB: ABER es ist zu mach:n und äh das kostet mich dann halt auch
186 zwei tage und daran arbeite ich jetzt mit MIT einem kollegen
187 GEMEINSam dass wir das vernünftig abwickeln;(-)und möglichst
188 keine fragen offen lassen.
189 MA: was ein bullSHIT, sagen sie MAL?
190 MB: ((lachen))
191 MA: o::kay. o:kay.
192 MB: ((lachen)) i will lieba gar nit drüber reden weil
193 sonst rege ich mich wieder auf,
194 MA: nee: das sollte man da auch nich. WIRK:lich wahr.
195 WAS mich dann immer nur so WAHNSinnig ÄRGert is(.)das is
196 immer bei uns im BEreich dann die letzten beissen die
197 hunde; äh un wir sind HALT meistens die letzten=ne?
198 MB: mhm(-) da das habe ich auch letzten letzte woCHE mit
199 FEUERLö:schen gemeint;=
200 MA: =naJA das; [ist es
201 MB: [also un:ter andREM also das da da sind dann so
202 NOTsituationen die schnell=schnell gelöst werden müssen
203 weil es brennt-
204 MA: ja.(---)aber gut.
205 okAY(.)CLIENTcaremee::ting?
206 MB: da ist diese: diesen donnerSTAG und freiTAG das ist das
207 QUARTERly clientcaremeeting von der landesnennung cde
208 ORGAnisation-(-)ah NACHdem der herr vorname nachname
209 ja=na. nach UK geht und statt IHM der herr nachname diese
210 diesen posten überNIMMT äh ist es auch so eine art KICKoff
211 un:d=äh: wir machen ne storytelling session-
212 (1.5)
213 MA: was hatn denn der nachname GEmacht? WAS warn DER?
214 MB: bitTE?
215 MA: WAS war denn der herr nachname?
216 MB: er war=äh client delivering executive für landesnennung=-
217 MA: : =ah JA; okay [stimmt
218 MB: [mit DIRECTreport zu zu frau nachname.
219 MA: ja;
220 (1.5)
221 MB: Ä::hm und ja GRAD jetzt bei so EINEM wechsel ist
222 storry telling ja: eine gute MAßnahme(---) da das MAcht
223 er dann u::nd es werden einige diskussionEN mit den stm's
224 und und den (unverständlich)leads STATtfinden die die
225 dazugezogn=werden und und die werde ICH ein bisschen moderiern
226 damit dass von von einer neutralen pers. person gemach:t wird
227 (-)mh:m; das ist es im grossen und GAN:zen aber bis auf die
228 storytelling sessioN bedeutet das nich(.) keine
229 Zusatzarbeit für mich;=
230 MA: =okay=
231 MB: =mal abgesehen von der zeit die ich dort ANwesend bin.
232 (1.5)



233 MA: gut; gvd ist KLA::R?
 234 MB: mhm,
 235 MA: haben sie DA irgendwas speziELLES was sie machn::?
 236 MB: äh:m WIR haben uns überlegt äh: letzte woche im im
 237 countrymanagementmeeting wir haben da einiGE äh alte
 238 RECHner die schon abgeschrieben SIND-(-)ähm:
 239 un::d ähm wir möchten die MITarbeiter AUffordern wir suchen
 240 einfach FREIwillige die sich EINen tag hinsetzen-
 241 diese rechner reini. reinigen UND BEREinigen sprich festplatte:
 242 Löschen und neu aufsetzen AUCh äh mi.=mit freeware oder
 243 softWARE die jedem frei zuGÄNGlich ist- also wo es eben keine
 244 PRObleme mit lizenzen gibt, und die dann äh einer organisaTION
 245 spendn und es DORT aber auch AUFBauEN;=
 246 MA: =mhm,
 247 MB: Ä::hm un:d ähm(-) die ORGANisation das ist noch(--)
 248 ähm zu defiNIERN vermutlich ein behindERTENhei:m oder=ähm
 249 ähm(-)so eine schule für körperLICH behinderte kinder [oder
 250 MA: [okay;
 251 MB: oder geistig [behinderte kinder irgendwas in der
 252 MA: [okay;
 253 MB: [richtung.
 254 MA: [okay.
 255 MA: Äh=Christmas Cards? sie ich weiß überhaupt NIT wie das
 256 normalerweise LÄUFT?
 257 MB: mhm?
 258 MA: ähm=mein mein STAND war eigent:lich? dass-
 259 (3.0)
 260 MB: WIR verschicken KEINE KARTen,
 261 (1.0)
 262 MA: NEE: [mein
 263 MB: [genau
 264 MA: mei. mein stand wa:r vorname dass die kar:TEN aus AUS(.)
 265 den STAAten ZENtral gemacht werden respektive auf
 266 regionALEbene ZENtra:l gemacht [werden-
 267 MB: [ach so, mhm
 268 MA: da müssen SIE sich noch mal SCHLAU machn:-
 269 MB: mhm?
 270 MA: ähm::
 271 (3.0)
 272 MA: jetzt frage ich mich nur grade: in diesem AUGENblick bei
 273 WEM:?
 274 MB: mhm?
 275 MA: sie; ich GLAUB der vorname nachname is wie[der da heute
 276 MB: [mhm, ah der
 277 vorname, okay ich ICH FRAG ihn mal- ähm das das zu zu diesem
 278 christMAS cards wird die vorname ihNEN heute noch ein bisschen
 279 MEHR ERzählen=ähm es ist eigentLICH ihr PROJekt(.)
 280 und und ihre ide:e-
 281 ich habe es NUR aufgenommen um weil es natÜRlich bei mir
 282 ein TASK is:t,(--) äh::m wir habn oder sie hat sich oder
 283 WIR haben uns überlegt dass wir äh im beZUG auf äh:m(.)
 284 diese HILFSorganisation machen können DIEses namenennung;(-)
 285 die name organisation- da sind die leADERS ja von von den
 286 usa=aus AUFGefordert worden zu SPENden oder zu spendenAKtionen
 287 aufzurufen un:::d äh:m(--)
 288 die=äh das landesnennung
 289 countrymanagement MEInt wir MÖCHten da nicht SPENden-
 289 wir möchten LIEBER einer landesnennung organisaTION spenden;
 290 MA: frau !nachname!- DAS is überAll in ganz europA so=
 291 MB: =ja das ist [klar



292 MA: [namensnennung hat kei:nen:[Namen
 293 MB: [eben
 294 MA: ich ICH die ART und WEise wie dazu aufGEfordert worden ist fand
 295 Ich also höchST daNEBEN,
 296 MB: mhm-
 297 MA: äh und ich HALTE das also ich meine dass das is vollkommen
 298 gla:sKLAR,
 299 MB: mhm;
 300 MA: nur? was haben die christ. CHRISTmas cards jetzt [damit
 301 MB: [wir wir
 302 ham überlegt wie wir uns trotzDEM daran Beteiligen können
 303 so dass es SINN macht und sind dann auf die IDEE gekommen
 304 okay dann machen wir CHRISTma. CHRISTmas cards die wir in
 305 landesname ganz günsTIG produzieren lassen: um den
 306 diffeRENZbetrag dann spenden- u::nd=
 307 MA: =den differenzbetrag zu WA::S?
 308 MB: Äh zu NORmalen christmas cards oder was normalE=äh-
 309 das hat die name das PROjekt gemacht letztes JAHR und:
 310 hat damit äh grossen lob geerntet.(-) sie haben EINFach den
 311 differenzbetrag zu normaln weihnachtskarten oder was normalE
 312 weihnachtskarten KOSTEN würden(-)GESpendet;
 313 MA: okay?
 314 MB: also wirklich mit einer druckEREI einen guten DEAL vereinbart
 315 und und sehr günstig produzieren lassen:- und diesen
 316 differenzbetra:g den es gekostet HÄT wenn sies normal=äh
 317 beschafft hätten die christmas CARDS einfach ein.=einer
 318 organisaTION gespendet; also DAMals namensnennung.
 319 MA: und- und? wie haben sie DES kommuni:ZI:ERT?
 320 also sie können ja SCHELCHT sagen OK wir haben also jetzt
 321 in landesnennung PROduziert=und haben es dort SUpEr
 322 billig GEkriegt=und haben jetzt mal einen durchschnittspreis
 323 gerechnet VON-
 324 MB: mhm-
 325 MA: und spenden deshalb jetzt betrag. also?
 326 MB: ja ich GLAUB da kann die name ihNEN mehr erzählen(--)
 327 da habe ich mich noch nicht SO EINGearbeitet;(-)oder
 328 noch nicht SO viele GEDanken drüber gemacht=
 329 MA: =also ich bin ein bisschen ZÖGERlich.
 330 (1.0)
 331 MA: irgendWIE gefällts mir spontan NICH so WIRKlich=weil ich
 332 mir nicht VORstellen kann wissen se WIE sie es mache:n WOLL:N.
 333 MB: mhm.
 334 MA: also ich kann mir SCHON vorstellen dass sie in landesname
 335 KARTen produzieren- aber ((räuspern)) WAS sag ich WIE ich
 336 auf den BEtra:g gekommen BIN? das ist irgendwie ein bisschen
 337 KOMisch;
 338 MB: mhm.
 339 (3.0)
 340 MA: tu:n sie mir mal nen GefalLEN vorname un und REden da noch
 341 mal mit dem vorname nachname;
 342 MB: okay;(1.5) IS der DIEse woche schon DA?
 343 MA: ja: ich glau:be ja:-
 344 MB: okay; gut.
 345 MA: UND schreiben sie mir MAL ne ne erinnerungsMAIL weil wis.
 346 bis ICH ausM URlaub zurück BIN (-) ist es glau:be ich
 347 DEfinitiv zu spä:t die KARTen dan:n zu bestellen ich bin
 348 erst mitte oktober wieder DA: und ich denke wir MÜSsten die
 349 karTEN- naja obwohl ginge auch noch; aber so, ANfang NoV[EMber
 350 MB: [mhm



351 MA: na obwohl es wird KNAPP-
352 MB: mhm,
353 MA: es wird KNAPP;(1.0) klären sies ma AB. vielleicht können wir
354 vor meinem urlaub noch noch KLAR ziehen WIE wir es machen;
355 MB: okay;
356 MA: ne=?
357 MB: mhm=mhm da halte ich sie auf dem laufENDEN-
358 MA: das wäre LIEB. weil(.) also wenn diese landesname idee
359 WA:S IS::
360 MB: mhm?
361 und wenn die DINGe qualitaTIV NACHvollziehbar SIND?
362 und WENN aus den STA:Aten nichts KOMmt:(--) dann könnte man
363 das EVEntuell für continental machen=ne=?
364 MB: mhm, das alle mal.
365 (2.0)
366 MB: also WENNS SINNVoll ist(.)ICH weiss ja die frau nachname
367 hat es für landesname so GEhand:habt
368 dass sie: von einer HILFSorganisation karten ANgekauft hat
369 zum beispiel namensnennung [und
370 MA: [mh, mh- mh;
371 MB: das machtE auch SINN.
372 MA: mh
373 (2.0)
374 MB: und SO in dieser form hat sie DANN die organisaTION unterstützt.
375 (3.0)
376 MA: lassen se MAL(-)klären sie mal mit dem vorname ab;
377 MB: mhm,
378 MA: und mit der vorname sowieSO. und dann gucken wir einfach ma
379 okay?
Kommentarzeile MA kurzes tippen am PC
380 MB: OKAY.
381 MA: okay, WEIter?
382 MB: ja: preSS line: da hab ich ANgefangen schritt für schritt
383 meine meine JOURNAListen zu kontakTIERN(-) und ich hatte ein
Kommentarzeile MA Beginn tippen am PC
384 MB: hintergrundespräch=ich war mit einem äh redakt. JOURnalisten
385 frühstückEN(-) u:::nd ähm JA das läuft gut AN-
Kommentarzeile MA Ende tippen am PC
386 also ich hab da hier scho.schon die message ein
387 BISSchen rausgeschicKT von hinten herUM
388 dass ich D!A! sitz, und mittlerweile werde ich
389 schon also HEUTE wurde ich schon ANgerufN VOM industriemagAZIN
390 u:::nd das kommt ins rollen - also einfach nur KONTakten
391 auffrisc. KONTakte auffriSCHEN und ein bisschen relationship
392 leading beTREIBen u:::nd mit dem telekommunikationsreport,
393 also mit dem REporter mit dem- den ich am FREITag getroffen hab
394 haben wir zwei hintergrundgespräche vereINbart äh:m das EINE
395 wird sogar EIN INTERview mit dem vorname name und das andere
396 ei. ein hintergrundgeSPRÄCH zum theMA BILLing;(-- --) weil wir
397 da in landesnennung SEHR stark im billingBEREICH unterwegs sind
398 un:d das wäre mal eine NETte GESchichte außerdem ist noch
399 NIE über billing geschrieBEN und es es wäre ein=eine gute
400 GESchichte telekommunikation und und IT miteinander zu
401 verbindEN,=
402 MA: =ja ABER sagen sie MA vorname- ich habe immer SO stark den
403 einDRUCK dass wir irgendwie überHAUPT keinen PLA!N! mehr haben
404 in landesnennung auf welche auf welche: INDUSTRIEN wir uns äh
405 da eigentlich KONZEN:trieren?
406 MB: ((räuspern und lachen))



407 MA: noch mh noch noch mal, wenn ich SIE jetzt telekommunikATION
408 sagen höre ist das jetzt WIE:der?
409 (2.0.)
410 MB: NEIN wir haben zwei KLIENten(.)zwei grosse klienten im
411 telKObereich und die VERträge laufen da AUS u:nd sollen
412 nächstes JAHR verlängert werDEN- also da steht VERlängerung
413 an und äh: da müssen WIR ihnen ein bisschen: ENTsprechend
414 lobbyIEREN also auch im zuge des clientEVENTS dann(---)
415 ä:hm;
416 MA: und [Sagen sie mir
417 MB: [weil wir die klienten natürlich NICHT verlieren WOLLN;=
418 MA: =ja LOGisch. aber sagen sie mir mal ich meine ja gut DANN
419 macht das JA auch SINN vorname ne=? die FRAGE die ich mir nur
420 stelle is, ist das ne INDUStrie in der wir noch wachSEN wollN:?
421 (1.5)
422 MB: äh ich sag mal EHR es es sind klientEN die wir nicht VERlieren
423 DÜRfen:- also anders rum;
424 (3.5)
425 MA: mhm- okay?
426 MB: WIR leben von DENen und die DÜRfen wir einfach nicht VERliern;
427 (2.0)
428 und es ist AUCH (unverständlich) so das was ich MITbekommen hab
429 ON=existINGclients u:nd da: glaube ich versucht wird äh einfach
430 AT ON=business zu verkaufN-
431 äh::m es ist sicherlich schon mal kein: fehler da auch MEDial
432 irgendwie vertreten zu sein und und sich zum zu positionieren.
433 MA: was sind denn die BRANChen in den nachname wachsen WILL?(--)
434 oder NEUE LOGos dazu gewinnen will?
435 MB: auf jeden fall governMENTAL,
436 MA: das ist HALT der PUNKT vorname; und deshalb FRAG ich [mich auch
437 MB: [UND
438 TELEkommunikation also BEIdes.
439 MA: UND telekommunikation?=
440 MB: =JA DEfinitiV.
441 MA: okay. dann HAKN sie es AB
442 MB: ja-
443 MA: dann hab ich dumm zeuch erzählt, gut-
444 MB: also das sind seine seine zwei FOKUSindustrien.
445 MA: okay;
446 (1.0)
447 MB: manufacturing is eh KLAR-
448 also manufacturing ist unser BASIS=business also:-
449 da MÜSsen wir schauen dass wir es SAÜber halten und
450 und at ON business verkaufen.
451 MA: okay,
452 MB: VIELleicht wachsen, ABER-
453 (2.0)
454 MB: da ist der TEICH zu klein in landesnennung.
455 MA: ZWANzig JAHRE? haben sie dies jahr AUCH zwanzig JAHRE?
456 MB: ja:: ((lachen))
457 MA: stimMT- da war was.
458 MB: und da hatten wir ein BRAINstorming mit vorname und
459 vorname SEINERseits und ähm das ist irgendwie kein theMA=
460 =also die stimmung lässt nicht ZU dass das wir feiern(.)HÄTten
461 wir eine townHALL machen können die wi. wir jetzt auf grund
462 der SPARmaßnahme ja nicht machn oder nicht in dieser form wie
463 gepl:nt nämlich in kombINATION mit dem clientevent(-) da::nn
464 wäre es ein schöner aufhÄNGER gewesen aber das fällt somit
465 ins WASSer(--)) und was ich mir überlege,



466 aber dada muss einmal der clientevent vorbei SEIN
467 weil der MEINE meine GESAMTE kapazität beansprucht-
468 für OKTOber dann zu überlegen im=im inside austria
469 NEWSletter ein bisschen zwanzig Jahre Landesnennung aufZUrolln,
470 (2.0)
471 MA: weiss=nicht hat die vorname ihnen GESacht? wir hatten in
472 landesnennung ja AU:CH zwanzig JAHRE und die haben nichts
473 [gro:sses
474 MB: [ach so? mhm?
475 MA: und was die GEMacht HABN in landesnennung ist folgenDES(-)
476 DI:E haben in ihrem INTERNen newsletter vorname haben die
477 EINfa:ch aus JEdem JAH::R äh einen also aus jedem JAH:R der
478 der des BEginns der TÄTIGkeit für firma EINEN mitarbeiter
479 INTERview:t wenn sie so wollen;
480 MB: oh? DAS ist ja supe:r-
481 MA: und ham dann so eine nette kleine, wenn SIE so WOLLN
482 featurestory zu der per:son gemacht?
483 MB: mhm?
484 MA: und VERSucht das so ein bisschen zu LIN:ken zu IRGEndeinem
485 EReignis in dem jah::r;
486 MB: ja da das ist ja ein eine SPITZENidee - da muss ich ja mal die
487 vorname gleich FRAGen ob sie mir die ide:e(.)leiht, ((lachen))
488 MA: JA natürlich? [leiht sie ihnen die.
489 MB: [das KONzept.
490 MA: Äh:m und ich hatte das der vorname auch GEzei:gt=
491 MB: =mhm
492 MA: und hatte sie GEfracht ob es nicht ne SCHÖNE idee WÄRE jetzt
493 für den REST des jahres im DEUTSchen newsletter das AUCh zu
494 tu:n;
495 MB: mhm-
496 MA: ne=?
497 MB: mhm-
498 MA: wenn ich jetzt SIE höre und sie sagen MIR SIE werden GA:R
499 nichts MACHen können(.) also kein KEINE townhall- KEINE keine
500 celebration [kein weiss ich nicht WAS,
501 MB: [mhm-
502 (1.5)
503 MA: wäre es DENN dann nicht EVENTuell cleVER mit HR ZUSammen
504 zu arbeiten vorname(---)RAUS zu finden(-) äh OB wir überhaupt
505 noch LEUte in landesnennung ha:ben=
506 MB: =mhm,
507 MA: die VO:R also die ´85 ANgefangen haben
508 MB: JAwohl das habe ich schon recherchiert- das gibt es GOTT sei
509 dank noch;
510 MA: OKAY? dass wir DANN und das ist jetzt die FRAGE ein bisschen
511 vom KONzept ne=? in sonem land wie landesnennung ist natürlich
512 sagen= =wir=mal WAHRSchein:licher dass sie Firma !INTERN!(---)
513 sagen wir mal EIN interessantes EREIGNis pro jahr FINDen
514 MB: mhm,
515 MA: mit dem sie dann ne=? SON bisschen im interview spie:len
516 können;
517 MB: mhm,
518 MA: bei landesnennung WAGE ich das jetzt EINFach einmal zu
519 bezweifeln;
520 MB: ((lachen)) BErechtigt.
521 MA: jetzt könnte man JA mal drüber NACHdenken(--)) dass man
522 sich=aber das ist SCHWIERig dass ist mir wo:hl bewusst: aber
523 dass man sich aus dem JAHR vorname sagen wir man mal EIN
524 ereignis GRAPscht WELTpolitisch,



525 MB: ja we. mh-
526 MA: und EINES landesnennung BEzo:gen.
527 MB: mhm-
528 MA: und landesnennung bezo:gen habe ich jetzt bewUSST nicht
529 GESagt landesname politisch sondern DA tut sich dann ja
530 auch sehr VIEL immer ma kultuRELL mit mit mit irgendwelchen
531 GIGANTischen äh::m KEINE ahnung mozartJAHR: [egal was
532 MB: [ja
533 MA: auch immer nun sein MAG=
534 MB: =Stadt nennung FESTwochen [und so weiter
535 MA: [ja
536 MB: das ist eine sensationELLE IDEE- soweit bin ich gar nicht
537 gekommen; ((lachen))
538 MA: das sie vielleicht versuCHEN(--) JEDEM DREI fragen?
539 MB: mhm,
540 MA: ne=?
541 (2.0)
542 MA: mehr würde ich NIT machen(.) die FRAGE stellt sich MACHT
543 mans als also DRUCKT mans in der TAT als interVIEW ab oder
544 interviewt man die LEUte und macht ne nette kleine
545 featurestory-
546 MB: mhm,
547 (1.5)
548 MA: u::nd-
549 (2.0)
550 ma:macht sozusagen EINE AUSgabe die sich REIN BEzieht
551 dann AUF unsere mitarbeiter haben uns zu dem geMAcht was wir
552 SIND.
553 MB: mhm;
554 MA: zwanzIG JAHRE MITarbeiter verstehen SIE vorname=
555 MB: =mhm-
556 MA: [zwanzig JAHRE Firmennennung
557 MB: [DAS finde ich gut SO kann ich das ehr aufbauen.
558 MA: zwanzig JAHRE mitar. zwanzig JAHRE Firmennennung ist gleich
559 zwanzig Jahre MITarbeiter.
560 (1.0)
561 MB: mhm-
562 (2.0)
563 MA: und dann können SIE hingehen und können vielleicht noch
564 ne GRUßadresse vom vorname nachname was=weiss=denn=ICH
565 DAS kann die vorname ihnen ja locker BESorgen SO mit
566 herzlichen GLÜCKwunsch und TOL:L-
567 MB: mhm,
568 MA: uff(--) und können NATÜRLich den vorname nachname ein biss:chen
569 (2.0)
570 MA: REvue passie:ren lassn:;
571 MB: mhm;
572 MA: äh müssen sie mit der gebotenen VORSicht dann natürlich TU:N
573 is KLA:R weil der war jetzt nicht grad ZWANzig jahre DA::?
574 MB: genau:
575 MA: ABER der kann wissen se? da können sie vielleicht auch noch son
576 bisschen was RAUSholen SICHT AUF Firmennennung VON AUssen
577 (1.0)
578 MB: mhm,
579 MA: VERstehen´se?
580 MB: mhm-
581 MA: herr nachname sie waren in der industrie tätIG MHM? WIE hat
582 man firmennennung? wie haben SIE firmennennung WAHRgenommen
583 BEvor SIE zu firmennennung gekommen sind?



584 MB: ja da DAS birgt schon GEFahren weil dann kommen wir wieder
585 zu dieser(unverständlich) historie, ((lachen))
586 MA: ja::ok:ay.
587 MB: also da MUSS ich sehr AUFpassen aber das ist nun mal eine
588 SUPER IDEE wo auf das äh auf die ich AUFbauen KANN-
589 (1.5)
590 MA: [ehrlich also ICH denke,
591 MB: [mit den MITarbeitern und den interVIEWS DAMIT kann ich
592 dann weiterspielen mal ein bisschen recherchieren was es
593 da alles gi:bt und und wenn ich weiss WAS an material
594 oder welche PERsonen mir da zur VERfü:gung stehen und das
595 auf ein KONzept aufbauen.
596 MA: gucken se ma;
597 MB: mhm-
598 MA: [und ich würde ma
599 MB: [eine SENSationelle IDEE-
600 MA: also ich finde se. auch (.) ich finde sie SCHÖ:N.
601 MB: WEIL dann kriege ich ein BISSchen fleisch auf die knochen.
602 MA: reden se ma mit der vorname(.) die vorname hat im WEsentlichn
603 wirkLICH nur die MENSCHEN porTRÄ:tiert wenn sie so wollen.
604 MB: mhm-
605 MA: äh::m aber wie gesagt ich DENke da gibt es MÖglichkeiten
606 das sehr SCHÖN zu vari:ieren=
607 MB: =mhm;
608 MA: ich meine ICH habe ja auch auf vorname's IDEE zurück
609 GEgriffn in dem ich beim DEUTSCHEN mitarbeiterfest äh
610 zwanzig mitarbeiter mit der jeweiligen JAHRESzahl ihres
611 EINtritts[datums
612 MB: [ja das habe ich gesehen, das FAND ich SPITze
613 MA: das war eine idee die ich ich AUCH im GRUNDE aus name's
614 äh äh idee sozusagen wenn sie sie so wollen ABgeleitet [habe;
615 MB: [mhm,
616 MA: denken se drüber nach. ich denke es ist ne sympaTHISCHE(--)
617 ART das thema zu [reflektieren
618 MB: [ABSOLUT brauch ich gar nicht nach
619 zu denken (nicht verständlich)
620 MA: und ich würde sagen HIER vorname wenn sie da meine HILfe
621 benötigen KÖNNEN wir auch gerne mal mit der vorname nachname
622 telefonieren ob wir da VIELleicht irgendwas machen können
623 dass sie einen SAÜberen SUPport aus HR HERAUS krie[gen
624 MB: [mhm
625 MA: oder ob die vorname nachname uns irgendwie HILFT wissen se;
626 oder wir GEHEN über die firmennennung und nehmen uns da=ah
627 äh für nen BISSchen geld weil ich werd eh GELD nach
628 landesnennung äh landesnennung VERSchie:ben=
629 MB: =mhm,
630 MA: und nehmen uns da äh äh nen bisschen einen STUdenten oder
631 was ODER irgendjemand von der firmennennung HILFT uns.
632 MB: mhm,
633 MA: wissen se?
634 MB: mhm,
635 MA: GANZ normal als agentURsupport(.) ich mein die TU:N uns
636 ne menge GEfallen in dem sie SIE praktisch als MITarbeiterin
637 für UNS eingestellt ham- warum denen net auch mal drei
638 euro fünfZIG zum VERdienen geben?
639 MB: JA:
640 MA: ne=?(--) dat wär VIELleicht mal ne ÜBERlegung WERT dass
641 sie mit dem mit dem firmennennung MENSchen da mal re:den(-)
642 weil wie gesacht wir müssen ohnehin geld rüberSCHIEBen und



643 wissen=SE wenn ich da noch mal zwei drei tausend denen so
644 als KLITZEKKLeines weihnachtsgeschenk UMSatz REINbringe:
645 warum nit?
646 MB: mhm- stimmt.
647 MA: mein man MUSS immer gucken dass man die steine ZURÜCKwirft-
648 MB: mhm-
649 (2.0)
650 MA: die einem ANDRE in den garten werfen. ALSO denken sie drüber
651 nach wie SIE:s machen WOLLN; sagen sie mal vorname, wenn wir
652 schon über die firmennennung kurz reden is EIGENTlich KLAR
653 wann ICH nach stadt KOMM?
654 MB: äh:m nein noch nicht das hab=das hab ich das steht auf
655 meiner to do liste nur äh die frau nachname ist mir
656 ABhanden gekommen das mache ich jetzt mit der frau
657 nachname-
658 MA: es ist rä::cht ((lachen))
659 sie können auch noch die zwei wohn warten bis die
660 vorname nachname wieder DA ist- vorname das ist ja gar KEIN
661 problem; [schauen sie
662 MB: [aber ich möchte zuminDEST mal schauEN wo wo
663 [äh
664 MA: [wo LÖCHER sind.
665 MB: [EINFach aversiern].
666 MA: JA JA aber äh äh wie=GESagt ich bin ja dann die ERStE hälfte
667 vom oktober soWIEso weg und äh=wenn=wenn ich erst im november
668 komm- dann dann STIRBT ja auch keiner dran.
669 MB: mhm=wir habe hier auch GESagt november=
670 MA: =achso [ja gut.
671 MB: [kein problem der novemBER.
672 MA: dann sind wir EH klar.
673 MB: mhm-
674 MA: gut.(--) oka::y(---) ach mein LIEBLINGSkunde, name?
675 MB: mh(-) ja das ist GOTT sei dank äh die case study is von
676 (unverständlich)=
677 MA: =ich SEHE das eben mit viel FREU:de ((lachen))
678 MB: di. die BESchrei:bung(-)die sie mir geliefert haben TRAF leider
679 zu=also da kommt nicht SO: viel=egal ich kommentiere es lieber
680 nicht?
681 MA: nee kommentier. kommentIERen SIES vorname- sagen sies MIR,
682 MB: ich glaub die PROFESSionalität die DIE von dieser seite
683 kommt is nich DIE die(.) ähm DIE NOTwendig IS um so EINE case
684 study auf die beine zu STEllen; ganz HÖFlich gesagt und
685 diplomatisch,
686 MA: we. wer WER ist DAS?
687 MB: eine EINE lady in landesnennung.
688 MA: JA: albtraum(--) albTRAU:M(-) albTRAUM.
689 MB: aber es ist GUT dass das schon heut ist und äh:m der cdm:
690 der das in landesnennung betreut ähm(---)der kommt sowieso
691 immer ZUERst auf mich zu das heisst da da stimmt der
692 informationsFLUSS und äh da wird nichts GEMacht ohne sein
693 sein okay-
694 MA: okay. [wie
695 MB: [und aktuELL das muss einfach nur Approved werden und
696 dann KANNS zum kunden=
697 MA: =ja;
698 MB: da=das ist schon fertIG sozusagen(.)das liegt schon in der
699 [schub:lade.
700 MA: [super. ähm hier vorname die (cde) STRategie das ÄRGert
701 [mich.



702 MB: [auch unser LEIBlingsthema.
703 MA: DAS ärgert mich SO richt:IG; also ich ICH weiss nich ich
704 hofFE ich war KORrekt und hab ihnen den mailwechSEL von
705 zwischen vorname und mir geschickt,
706 oder sie warn schon von vornerein auf kopIE=ne?
707 MB: mhm(-) genau-
708 MA: ich finde das ZIEMlich absurd=ne=?(--))also ich mein er wollT
709 zuERST geld dann HAM=MA: alle hebel in BEwegung gesetzt ihm
710 das GELD für diese (unverständlich) studie zu ORGANisieren:
711 MB: mhm-
712 MA: dann hat ER goar nix gemacht - dann IS=ER in urlaub GEGangen
713 dann is es ZURück gekommen dann is er nit ETWA wieder zu MIR
714 gekommen und hat GESacht DU hör mal zu ich hab mir überlegt
715 wir LASSen das jetzt sondern er hat sich tot GESTellt-
716 dann musste ICH die ihm DIE kohLE beSORGT hat auch noch
717 hinter ihm her rennen und ihn fragen ob er se denn NU
718 HABen will?
719 MB: mh-
720 MA: UND jetzt schreibt er MIR AJA jetzt warten wir ma=
721 =was hat=er geschrieben bis die TURBulenzen [sich gelegt
722 MB: [ja
723 MA: haben und dann schau wir weiter- JA: was was was HAM=
724 MA: denn VOR? wann wollen wir denn MA an der STRATEGie
725 kommen?((lachen))
726 MB: ich weiss es nit.äh:
727 MA: ALSO sie vorname das ist doch gaGA oder bin ich da jetzt
728 VERkeh:rt?
729 MB: ne::in es ist gaGA und ich VERlie:re ein bisschen mein GESicht,
730 weil ich hab da mit firmennennung VERhan:delt und und die auf
731 warteschleife geSTELLT und jetzt musste ich ihNEN absagen
732 am FREItag, ich meine absagen=wieder mal POSTboned aber
733 sie sind ja auch nicht DUMM=
734 MA: =ach QUATSCH das ist doch alles bull. also entschuldige
735 wenn ICH ich habe mir dieses wort angeWÖHNT ich sollte das
736 wieder ABlegen(.) aber das is WIRKlich dummes zeu::ch.
737 MB: es es ist halt schaDE- schade um die ZEIT und schade ums geld=
738 MA: =hier vorname es is nich NUR schade um die zeit und ums
739 GELD es es wird uns(.) es wird UNS MEINES ERachtens SCHA::den-
740 glauben sie NUR ja NIT dass nachname und nachname das VERgessen
741 haben::
742 MB: mhm;
743 MA: also ich halTE DAS für NICHT clever was er DA: tu:t
744 MB: ja es ist bloss so ich kann SCHWER zu zu einem vorname
745 nachname GEhen und und sagen MACH: DAS oder. äh. ich
746 kann ihm höchSTENS äh RATSchlä:ge erteilen oder=ähm-
747 MA: ICH weiss das ja. ähm=passen sie mal AUF ähm:: is er NIT
748 gut DRAUF im MOMent oder was? weil WAS ich HÖR is dass das
749 dass er ein bisschen PA:nisch is mit seinen ZAHLEN,
750 (1.0)
751 MB: das das weiss ich NICHT weil er hat sich so EINGegrabn mit
752 mit seinem büro [u:nd
753 MA: [okay-
Kommentarzeile: MA blättert in Unterlagen
754 (2.0)
755 MB: äh ich ich BEkomm ihn SELten zu gesicht er ist auch VIEL
756 unterwegs und er fährt morgen wieder nach landesnennung un:d
757 WAS MIR abgeht dass ich wieder mal mit ihm
758 mittagessen GEHE und EINFach SO REDE- informell;
759 MA: PASSen sie mal auf vorname=



760 MB: =da muss ich ich ihn mi. mi mir mal schna[PPEN und WIRKlich
761 MA: [machen sie das
762 doch MAL.
763 MB: Mittagessen mit ihm gehen=
764 MA: =lassen sie DAS doch bitTE mal auf unsrer auf UNSRER
765 TA:SKliste drauf; okay?
766 MB: mhm- okay.
767 MA: und UND VERsuchen sie mal innerhalb der nächsten HABEN? wir
768 noch ein one o one bevor ich in urlAUB=GEH? ne:: ne=?
769 MB: =äh::m es doch eine seKUNDE ich glaub es müsste sich
770 aufgehen-
771 MA: warte mal gra:D,
772 TB am datum.
773 (1.0)
774 MA: () frau nachname,
775 MB: am datum ach so NEIN ENTschuldigung dass is was ANderes
776 MA: warte mal am datum- LASSen sie uns am Datum noch MAL darüber
777 reden und zwar intenSIV; versuchen SIE ma ein wort mit ihm
778 zu reden wie er sich das jetzt im weiteren FORTgang VORstellt,
779 MB: mhm-
780 MA: und lassen sie MICH das dann wissen. und DANN VERsuchen sie
781 wenn sie mit ihm REden vorname, mal schon mit ihm zu
782 diskuTIEREN wollen wir ma ne TEL:KO machen, er: die vorname sie
783 und ich;
784 MB: mhm,
785 MA: oder sollen wir das in RUHE DISkutieren wenn ich in
786 landesnennung bin?(---) mhm? und dann setzen wir uns zu DRITT
787 ZUSammen ODER gehen zusammen am ABEND essen oder in
788 der mittagszeit un und gucken MA, also WIE auch immer;
789 MB: mhm;
790 MA: ja?
791 MB: da DAS geht nur glaube ich auf dieser INformel:LEN
792 [EBENE
793 MA: [DANN machen SIES. wie sies denken NUR machen SES;(-)JA?
794 MB: OKAY;
795 MA: der PORSCHE cup. JA gut okay. [das
796 MB: [ja das PROjekt ist leider
797 VERSchoben=worden zu meinem ah da haben sich KLIENten
798 ANgemeldet hochKArätige un:::d das das ist jetzt
799 irgendwie die locaTION is die is VERSchob. nicht verschoben
800 worden sondern=äh es findet EINFach WO anders STATT-
801 MA: un JETZT?
802 MB: un:d da habe ich ein biss:CHEN kopfzerbrechen wie wir das
803 äh an die klienten an die beiden HERRschaften kommunizieren
804 sollen;
805 MA: okay,
806 MB: das ist ah=aber=ah nicht alleine MEINE ENTscheidung sondern
807 vom herrn nachname der die klienten eingELADEN hat- ähm
808 MA: wissen se WAS, dann soll ERS mana:gen;
809 (1.5)
810 MB: BITte?
811 MA: dann soll er es einfach MANAGEN
812 MB: JA:: und ich kommuni. ich helfe ihm bei der kommunikATION;
813 da des habe ich ihm auch GESagt.
814 ABER entscheiden muss er DAS u::nd ich steh ihm zur SEite
815 das ist das ist ALLES;
816 MA: HIER ich guck GRAD auf die CONTInental sachen ähm wenn
817 die CENTRALregion äh wenn die name ausm urlaub zurück
818 is- und unSER kundenevent is AUCh rum am datum;



819 MB: mhm,
820 MA: dann würde ich die vorname mal KONTAKTieren weil wir
821 MACHen nen managementmeeting=
822 MB: =ach doch?
823 MA: äh=IRGENDwann im januar=ne?
824 MB: mhm;
825 MA: wegen dem VIDEO das wir da nicht in diese LAST=minute
826 HEKTik reinkom:men-
827 MB: mhm,
828 MA: JA?
829 (1.0)
830 MA: SO der vorname is heute wieder DA::? ich würd sie bitten
831 vorname mit dem mal zu TELEfonieren und EINFach ma zu hören
832 und zu VERstehen wie bela:stBAR er IST.
833 MB: ja muss ich SOWieso: weil ich ihm auch äh quasi eine JOB
834 also mit ihm ein eine job ein äh schuldigung wenn mein
835 deutsch heute nicht mehr eine JOBüber [GABE machn muss.
836 MA: [ja JA reden se ma mit
837 ihm und sagen sie ihm er soll ihnen ma EHRlich sagen OB er
838 alles DIREkt übernehmen kann(.) OB er in ku:r: ge:ht WANN er
839 in kur ge:ht weil VERstehen sie dieses permanente HIN und
840 HER übergeben IST NICHT cleVER-
841 MB: mhm,
842 MA: und WENN er jetzt in zwei wochen wieder in ku:r GEHT verstehen=
843 =se dann muss ma da nicht den RIESEN HYPE machen und WIEDer
844 zeit verlieren im ÜBERgeben und und dann gehts wieder
845 rüber=das ist alles dummes ZEUCH.=
846 MB: =mhm;
847 MA: JA=?
848 (1.0)
849 MA: SO: STUFFmeeting name ja gut- ja schön(.) dass werden wir alles
850 seHN.
851 (1.0)
852 MB: ja ich hab das jetzt mal auf postboned GESTellt [weil
853 MA: [ja=ja
854 MB: vielleicht KOMmts [doch irgendwann im Januar zustande und
855 MA: [ja
856 MB: [dann
857 MA: [ja. alles KLAR: haben wir sonst NOCH was vorname?
858 MB: mH::m nei:n das WARS im grossen und ganzen;
859 SIE wollTEN wissen:: äh was ich äh: hinsichtlich sales
860 SUPport mache,(--) äh diese feuerlöschgeSCHICHTEN(--)) äh
861 das warn auch so SO sachen last=minute wo=wo: da IRGENDwie
862 was EINgebrochen ist und ähm:
Kommentarzeile MA Beginn tippen am PC
863 MB: KURZfristig was gemacht werden musste- also bis jetzt
864 vereinzelt aber ich=ich kann mir vorstellen
865 wenn man nicht AUFpasst dass das AUSAR:tet(--)) und äh:
866 sales support dann: also das sind AUFGaben die nicht
867 marketingseiTIG meiner meinung NACH sondern einfach
868 business developMENT(-) und wo ich dann IRGENDwann
869 NEIN sagen MUSS-
Kommentarzeile: MA Unterbrechung tippen am PC
870 MA: JA:. und das sollten sie dann auch TUN und NOCH=EINMAL vorname
871 ich habe es IHNen neulich am TELEfon schon GESagt- WENN es zu
872 irgendwelchen KONflikten führt- eska:LIE:REN: SIE es zu mir.=
873 MB: =mhm-
874 MA: und wenn es PERmanent passIERT dann sollten wir VERSu:chen
875 das mit dem vorname nachname wenn ich in stadtnennung bin zu



876 BEsprech:en;
877 MB: mhm,
878 MA: [un::d?
879 MB: [das ist bis JETZT gott sei DANK nicht der FALL; also
880 MA: O::der mit den LEUTen die eben an sie die ANfra:gen haben
881 nich? dass wir einfach SAgen HIER ähm wir haben
882 verschiedene ANfragen von IHNen ähm wir haben die EIN
883 oder andere nich ERFüllen köNNEN bitte lassen sie uns
884 noch mal GANZ KLAR darüber sprechen WAS ist die auf
885 aufgabenSTELLUNG von der frau nachname;
886 MB: mhm
887 MA: ja:?
888 (1.0)
889 MB: mhm (1.5) ja ich mein das is es waren dann so SITUationen wo
890 wo JEder am KOpierer gestanden is egal ob business
891 development oder
Kommentarzeile: MA Fortfahren tippen am PC
892 country MANAGEMENT oder was AUCh immer
893 weil wir es fertig kriegen MUSSten((lachen))nur eine=äh
894 etwas lächerliche situation- aber ich hoffe das ARTet
895 nicht weiter aus- aber ich ich kann wohl auch NEIN sagen
896 ich glaub nicht dass oder ich HOFF dass das nicht eskaliert
897 werden MUSS-
898 (2.5)
899 MA: ok[ay
Kommentarzeile: MA Ende tippen am PC
900 MB: [Aber das ist genau dieses THEma was jetzt zur DISkussion
901 STEHT sales=support das das IS ziemlich schwierig
902 abZUGrenZEN [das sind marketingseitige TÄTIGkeiten die wir
903 MA: [ja
904 MB: sowieSO im daily business AUSführn un:d es gibt SACHen die
905 gehören EINdeutig business developMENT-
906 (1.0)
907 MA: glaub=ich
908 MB: und es SCHWIErig DA abzugrenzen.
909 MA: KLAR.
910 MB: JA, das WARS im grossen und ganzen glaub=ich-
911 MA: also von meiner seite AUCh:: nur WIE gesagt vorname ich
912 NEHM das sehr ERNST- ich meine is KLAR- sie sind in nem
913 LAND mit wenig MITarbeitern,
914 MB: mhm,
915 MA: KLAR SIE BRAUchen die TEAMzugehö:rigKEIT im LAND(---)
916 und vollkommen LOGisch und völlig RICHTig dass wenn
917 da irgendwas GEMacht wird und da sind alle daBEI dass
918 sie sich SELBSTverständlich nicht AUSSchließen; damit
919 würden SIE SICH nur: scha:den.
920 MB: mhm,
921 MA: A:BER wenn es ÜBERhand nimmt vorname?
922 MB: mhm,
923 MA: dann müssen WIR nen GESpräch führn.
924 MB: mhm(--) ja- JA da komme ich dann auf SIE zurück
925 MA: MACHen sie das- bitTE ja?
926 MB: mhm okay.
927 MA: BINGO? super, DANN sprechen wir am datum FOKus äh
928 cde strategie,
929 MB: mhm;
930 MA: und ansonsten JA:: wünsche ich IHNen WA:S
931 MB: äh gleichfalls ((lachen))
932 MA: ((lachen))



933 MB: gute ERhoung vom zahnarzt.
934 MA:: dan:ke ((lachen)) tschüss vorname,
935 MB: tschüss.

Gesprächsende Besprechung 1



D Analyse Besprechung 1

Legende:

A	=	Anrede
GO	=	Gesprächsorganisation
HH	=	Hierarchisches Handeln
L	=	Lexik
MA	=	Managerin
MB1	=	Mitarbeiterin 1
TO	=	Themenorganisation

Zeile	und/ bis	Sprecher	Merkmal	Kategorie	Auffälligkeiten	Funktion	Textbeleg
1		MA	Gesprächs- eröffnung	GO	Einleitung	Gesprächs- eröffnung/ Aufforderungs- handlung	so vorname
1		MA	Anrede	A	direkte Anrede	Hierarchie- betonung und Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	vorname
4		MA	Lexik	L	Wir-Form	Kooperationssignal	wir
4		MA	Gesprächs- lenkung	GO	Festlegung Gesprächsinhalt	Gesprächslenkung/ Aufforderungs- handlung	vor mir liegt ihre taskliste
4		MA	Gesprächs- eröffnung	GO	Festlegung Gesprächsbeginn	Hierarchiebtont/ Aufforderungs- handlung	wir können loslegen
5		MA	Anrede	A	direkte Anrede	Hierarchie- betonung und Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	vorname
6		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
7		MA	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen	Unsicherheit/ Aufforderungs- handlung	ich glaube wir haben



8		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ Aufforderungs- handlung	die wir kurz diskutieren
9		MA	Themen- einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	thema storytelling da hab ich gesehen, dass sie
12	14	MB1	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	das ist postboned also verschoben
13		MA	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	richtig
15		MA	Gesprächs- lenkung	GO	Festlegung Gesprächsablauf	Gesprächslenkung/ Aufforderungs- handlung	ja klar wollen wir erstmal die taskliste durchgehen?
15		MA	Lexik	L	rhetorische Frage	unechtes Kooperationssignal	ja klar wollen wir erstmal die taskliste durchgehen?
17		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm=mh
18		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ sinrationaler Sprachhandlung	bingo alles klar
18		MA	Themen- einführung	TO	Projekt-nennung	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	clientevent
19		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	clientevent da habe ich
19		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinrationaler Sprachhandlung	sehr gute nachricht, viel zu gut
20		MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ja?
21		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	wir haben mit freitag
24		MB1	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Bewertung	Unsicherheit/ sinrationaler Sprachhandlung	ich denke mal
28		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Lob/ Phatische Sprachhandlung	das ist natürlich super
29		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinrationaler Sprachhandlung	das ist grossartig und



29		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	und es sind sehr hochwertige
33		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Lob/ phatische Sprachhandlung	perfekt
34		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	und die contactowner
35		MB1	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ sinrrationale Sprachhandlung	bekommen von mir noch
37		MB1	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Selbstdarstellung/ sinrrationale Sprachhandlung	ich sag mal
37	41	MB1	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	lieber stocke ich
39		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinrrationale Sprachhandlung	um gottes willen
42		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	also die einladung is habe ich bekommen
43		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
44		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Lob/ phatische Sprachhandlung	die is natürlich auch absolut super
44		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	ne?
46		MB1	Anrede	A	direkte Anrede	Hierarchiebetonung/ phatische Sprachhandlung	ihnen
46	53	MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Danksagung/ phatische Sprachhandlung	das freut mich dass sie ihnen gefällt das freut mich, dankeschön
47		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ phatische Sprachhandlung	die is die ist wirklich genau das
47		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Selbstdarstellung/ phatische Sprachhandlung	das kann man wirklich nicht anders sagen
50		MA	Lexik	L	Fachsprache	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	business orientiert
53		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Danksagung/ phatische Sprachhandlung	das freut mich, dankeschön



54		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	was was sehr gut angekommen ist
56		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
57		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	das wirkt natürlich
60		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	sagen sie mal vorname
60		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Nachfrage	Aufforderungs- handlung	sagen sie mal vorname
60		MA	Themen- einführung	TO	Nachfrage zu Projekt	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	haben sie aus landesnennung irgendwas?
61		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	nein nein also weder von
63		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	also der vorname hat höflich
69		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	was wir ma tun vorname is, wir sollten
69		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Lob/ phatische Sprachhandlung	sehr schön
69		MA	Lexik	L	Wir-Form und Konjunktiv bei Aufgabenerteilung	Hierarchie- orientiert/ Aufforderungs- handlung	was wir ma tun vorname is, wir sollten
70	74	MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	an nachname, nachname, nachname
73	75/ 78	MB1	Pause	GO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	implizite Aufgaben- ratifizierung/ Verpflichtungs- handlung	mhm
76		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	ne mail schreiben
76	79	MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	eher Anfang nächster Woche, wo sie sagen, clientevent landesname großer erfolg
77		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Aufgabenerteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	nächste woche vorname
81		MA	Themen- einführung	TO	Nachfrage zu Projekt	Informationseinford- erung/ Aufforderungs- handlung	haben sie aus landesnennung was?



82		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ja äh von herrn nachname da kommen
85		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungsgebunden/ Aufforderungshandlung	dann müssen sie in englisch schreiben
87		MB1	Hörersignal	TO	Aufgabenratifizierung ohne weiteren Kommentar	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung/ Verpflichtungshandlung	mhm
88		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungsgebunden/ Aufforderungshandlung	setzen sie mich auf kopie
88		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ich denke wirklich
88		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	ne?
90		MB1	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	sollten wir da nicht die veranstaltung abwarten und dann mails schicken
93		MA	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	mhm
95		MA	Pause	GO	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	sie jede gute nachricht hilft uns
96		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	mhm okay
97		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	dann lassen sie uns lieber zwei
98		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
99		MA	Entscheidung	HH	Entscheidung	Entscheidungsfestlegung/ Aufforderungshandlung	und lassen sie uns jetzt sagen
100		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Nachdrücklichkeit/ Darstellungshandlung	sowieso was weiss ich denn
102		MB1	Entscheidungs-ratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Entscheidungs-ratifizierung/ Verpflichtungshandlung	mhm okay



103		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ich denke es macht sinn
104		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
106		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	ja also das ist der status quo, ansonsten
106		MB1	Gesprächslenkung	GO	Festlegung Gesprächsinhalt	Gesprächslenkung/ Darstellungshandlung	ja also das ist der status quo, ansonsten
108		MA	Sprecherwechsel	GO	Resümee	versuchte Themenbeendigung/ sinnrationale Sprachhandlung	ah ja das übliche theater
109		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungshandlung	sagen sie mir mal noch mal bitte mit dem workshop
110		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	wie läuft das ding ab vorname
111		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
112		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungshandlung	also die leute kommen wann?
113		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ähm es findet einmal im quartal
115		MB1	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ Darstellungshandlung	ich werde die letzte anderthalb stunden nutzen
129		MA	Pause	GO	Hörersignal	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	okay
131		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also so habe ich es mir
133		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	das ist sehr gern gesehen und sehr gut angekommen
136		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	macht auch sinn
137		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also es ist quasi
142		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	also ich denke es macht auch sinn



143	145/ 151/ 153	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
144		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungshandlung	Wir haben es in in landesname auch gehabt
147		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	mhm das glaub ich ja
148		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	weil ich ehr immer so den eindruck habe
150		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Selbstdarstellung/ sinnrationaler Sprachhandlung	offensichtlich hat sich da die welt gedreht
152		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ Sinnrationaler Sprachhandlung	also ich denke es macht auch sinn
152		MA	Lexik	L	Wiederholung in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationaler Sprachhandlung	also ich denke es macht sinn
153		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ phatische Sprachhandlung	mir tuts nur leid
154		MA	Themenbeendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	mir tuts nur leid, dass ich nicht da sein kann, aber auch egal
155		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung	Informations-einforderung/ Aufforderungshandlung	inside austria?
156	163/ 169/	MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	ja, da arbeite ich grade, und die (gfs), somit hat jeder
162	168	MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mh
170		MA	Überlappung	GO	Hörersignal	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	o je
171		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	die über die alte
171		MB1	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ Darstellungshandlung	panik ausgebrochen
176		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay



177		MB1	Lexik	L	Bildliche Sprache	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	kam ich wie die jungfrau zum kind.
178		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit Verweis auf eigene Kompetenz	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	wenn wir es ein bisschen klüger gemacht hätte, wenn man mich vorher informiert hätte
182		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja aber trotzdem
183		MB1	Über- lappung	GO	Bewertung mit Verweis auf eigene Kompetenz	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	es ist unnötig
184		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja ja das ist es
184		MA	Lexik	L	Wiederholung in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja ja
185		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ Darstellungs- handlung	aber es ist zu machen
189		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage bei Aufgabenerteilung	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	sagen sie mal?
189		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationaler Sprachhandlung	was ein bullshit
189		MA	Themenbe- arbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	sagen sie mal?
189		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationaler Sprachhandlung	was ein bullshit sagen sie mal?
191		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ sinnrationaler Sprachhandlung	okay okay
192		MB1	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Einstellung	Selbstdarstellung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich will lieba gar nicht drüber reden
194		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	nee das soll man da auch nicht, wirklich wahr
195		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationaler Sprachhandlung	was mich immer dann so wahnsinnig ärgert
195		MA	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Bewertung	Selbstdarstellung/ sinnrationaler Sprachhandlung	was mich immer dann so wahnsinnig ärgert



196		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Kooperationssignal/ Darstellungshandlung	bei uns im bereich
196		MA	Lexik	L	Redewendung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	den letzten beissen die hunde
198		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungshandlung	das habe ich auch letzte woche
200		MA	Themenbeendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	naja, das ist es
201		MB1	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederrechtsübernahme	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also unter anderem
204		MA	Themenbeendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	ja, aber gut
205		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung	Informations-einforderung/ Aufforderungshandlung	clientcare meeting?
206		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	das ist dies. diesen donnerstag
210	211	MB1	Lexik	L	Fachsprache	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	kickoff, story telling session
213		MA	Pause	GO	Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungshandlung	was hatn denn der gemacht
215		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungshandlung	was war denn der herr nachname?
216		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	der war
217	219	MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ Darstellungshandlung	ah ja okay ja
218		MB1	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederrechtsübernahme	Bringschuld/ Darstellungshandlung	mit directreport zu
221		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	ähm und grad jetzt bei so einem wechsel
230		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
233		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Hierarchiebetont/ sinnrationale Sprachhandlung	gut, GVD is klar?
233		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungshandlung	is klar



234		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
235		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	was sie da machen?
236		MB1	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungs-handlung	wir haben uns überlegt
239		MB1	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen	Unsicherheit/ Darstellungs-handlung	wir möchten
246		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
247		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	ahm und die organisation ist noch
250	252/ 254	MA	Überlappung	GO	Resümee	versuchte Themenbeendigung	okay.
255		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	christmas cards: ich weiss überhaupt nit, wie das normalerweise läuft
257		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
258		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	mein stand war eigentlich, dass
260		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	wir verschicken keine karten
262		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	nee
263		MB1	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs-handlung	genau
264		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	mei. mein stand war
267		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	ach so. mhm
268		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	da müssen sie sich noch mal schlau machen



269		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Auftragsratifizierung/ Verpflichtungshandlung	mhm
272		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	jetzt frag ich mich nur grade
274		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
275		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	sie ich glaub der vorname ist heute wieder da
277		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	okay ich frag ihn
279		MB1	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf andere Kompetenzen	Rechtfertigung/ Darstellungshandlung	es ist eigentlich ihr projekt und ihre idee
281		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungshandlung	ich habe es nur aufgenommen, weil
282		MA	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf andere Kompetenzen	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	wir haben oder sie hat sich oder wir haben uns überlegt
290		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	frau nachname das ist in ganz europa so
290		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	frau nachname das ist in ganz europa so
291		MB1	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungshandlung	ja das ist klar
292		MA	Überlappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	namensnennung hat keinen namen
293		MB1	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungshandlung	eben
294	297	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	ich ich die art unf weise wie dazu aufgefordert worden ist fand ich also höchst daneben ich halte
295	298	MA	Lexik	L	Steigerungsformen in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	höchst daneben & vollkommen glasklar
296	299	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm



300		MA	Themenbe- arbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	nur was haben die christmas card jetzt?
301		MB1	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Konzeptions- weiterführung/ Darstellungs- handlung	wir wir hab. haben überlegt
303		MB1	Lexik	L	Adaption des Sprachgebrauchs in direkter oder abgewandelter Form in Bewertung	Hierarchiebetont/ sinnrationaler Sprachhandlung	dass es sinn macht
307		MA	Themenbe- arbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	den differenzbetrag zu was?
308		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	äh zu normalen christmas cards
310		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationaler Sprachhandlung	hat damit grossen lob geerntet
313		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	okay
314		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	also wirklich mit einer guten Druckerei
319		MA	Themenbe- arbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinford- erung/ Aufforderungs- handlung	und und wie haben sie des kommuniziert?
322		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	super billig gekriegt
324		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
325		MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	und spenden deshalb jetzt betrag
326		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Verweis auf andere Kompetenzen	Rechtfertigung/ sinnrationaler Sprachhandlung	kann name ihnen mehr erzählen, hab mich da noch nicht so eingearbeitet
326		MB1	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen	Unsicherheit/ Darstellungs- handlung	ich glaube
329		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationaler Sprachhandlung	also ich bin ein bisschen zögerlich



331		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	irgendwie gefällt es mir spontan nicht
333	338	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
334		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	also ich kann mir schon vorstellen
336		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	bisschen komisch
340		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	tun sie mir mal nen gefallen vorname
340		MA	Lexik	L	direkte Formulierungen bei Aufgabenerteilung	Verstärkung/ Aufforderungs-handlung	tun sie mir mal nen gefallen vorname
342		MB1	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	ist der diese woche schon da?
343		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs-handlung	ja ich glaube ja
344		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs-handlung	okay; gut.
345		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungsgebunden/ Aufforderungs-handlung	und schreiben sie mir mal ne ne erinnerungsmail , weil
345		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	weil bis ich ausm urlaub
347		MA	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen	Unsicherheit/ Darstellungs-handlung	glaube ich definitiv zuspät, denke wir müssten ginge auch noch, aber
350	352/360	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
351	353	MA	Lexik	L	Wiederholung	Verstärkung/ Darstellungs-handlung	es wird knapp, es wird knapp
353		MA	Anrede	A	indirekte Anrede bei Aufgabenerteilung	Hierarchiebetont/ Darstellungs-handlung	klären sies mal ab vielleicht können wir
353		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	klären sies mal ab vielleicht können wir



355		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/Verpflichtungshandlung	okay
356		MA	Aufgabenratifizierung	HH	Einforderung der Aufgabenratifizierung	Einforderung der Aufgabenratifizierung/Aufforderungshandlung	ne
357		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/Verpflichtungshandlung	mhm=mhm da halte ich sie auf dem laufenden
358		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/sinnrationale Sprachhandlung	das wäre lieb
361		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/Darstellungshandlung	wenn die dinge, wenn aus den staaten, dann könnte man eventuell
364		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/sinnrationale Sprachhandlung	mhm, das alle mal
366		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	also wenns sinnvoll ist
366		MB1	Lexik	L	Adaption des Sprachgebrauchs in direkter oder abgewandelter Form	Hierarchiebetont/sinnrationale Sprachhandlungen	sinnvoll
370	372	MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
374		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	und so in dieser Form
376		MA	Pause	GO	Resümee	Entscheidungsfestlegung/Aufforderungshandlung	lassen se mal, klären sie es mit dem ab und dann gucken wir einfach
377		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Auftragsratifizierung/Verpflichtungshandlung	mhm
379		MA	Aufgabenratifizierung	HH	Einforderung der Aufgabenratifizierung	Einforderung der Aufgabenratifizierung/Aufforderungshandlung	okay?
380		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/Verpflichtungshandlung	okay
381		MA	Gesprächlenkung	GO	Nachfrage	Informations-einforderung/Aufforderungshandlung	weiter?



381		MA	Themen-einführung	TO	indirekte Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungs- handlung	weiter?
382		MB1	Themen-einführung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	ja press line
385		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja das läuft gut an
399	299	MA	Lexik	L	Wiederholung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	nette geschichte, gute geschichte
402		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	ja aber sagen sie ma vorname
402		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Nachfrage	Aufforderungs- handlung	ja aber sagen sie ma vorname
402		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich habe immer so stark den eindruck
403		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Nachdrücklichkeit/ Darstellungs- handlung	keinen plan haben
407		MA	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationaler Sprachhandlung	noch mh noch mal
407		MA	Themenbe- arbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	wenn ich sie jetzt telekommunikati- on sagen höre, ist das jetzt wieder?
410		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	nein wir haben zwei klienten
410		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	nein wir haben zwei klienten
416		MA	Über- lappung	GO	Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	und sagen sie mir
417		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungs- handlung	weil wir die klienten natürlich nicht
418		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Nachfrage	Aufforderungs- handlung	aber sagen sie mir mal
418		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	na logisch, das macht ja auch sinn



419		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationaler Sprachhandlung	die frage, die ich mir nur stelle ist, sind das ne Industrie
422		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	es sind klienten, die
422		MB1	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Bewertung	Unsicherheit/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich sage mal eher
425		MA	Pause	GO	Hörersignal	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm-okay
426		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungs- handlung	wir leben von den
428		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	und es ist auch
429	430	MB1	Lexik	L	Fachsprache	Expertenstatus/ Darstellungs- handlung	on existing clients, at on business,
433		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	was sind denn die branchen?
435		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	auf jeden fall governmental
436		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	das ist halt der punkt vorname
436		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ sinnrationaler Sprachhandlung	das ist halt der punkt vorname
437		MB1	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederrechtsübernahme	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	und telekommunikation also beides
439		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	und telekommunikation?
440		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	ja definitiv
441		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Selbstdarstellung/ sinnrationaler Sprachhandlung	okay. Dann haken sie es ab
442		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	ja
443		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Selbstdarstellung/ sinnrationaler Sprachhandlung	dann hab ich dumm zeuch erzählt



444		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also das sind
445		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
447	452/ 454	MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	manufacturing is eh klar
451		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
452	454	MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	vielleicht wachsen, da ist
454		MB1	Lexik	L	Bildliche Sprache	Verstärkung/ Darstellungshandlung	teich zu klein
455		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungs-handlung	zwanzig jahre haben sie dieses jahr auch zwanzig jahre?
456		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ja
457		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	stimmt da war was
458		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	wir hatten ein brainstorming
465		MB1	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ Darstellungshandlung	was ich mir überlege
471		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungs-handlung	weiss nicht - hat die vorname ihnen gesagt?
475		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ Darstellungshandlung	...is folgendes
475		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	was die gemacht haben ist
476		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungs-handlung	die haben in ihrem internen newsletter vorname
480		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	oh das ist ja super
480		MB1	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	super



481	484	MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	und ham dann, und versucht
483	491/ 495/ 501/ 506/ 514/ 517/ 539/ 545	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
486		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja das ist ja eine spitzenidee
486		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Vorschlag/ Verpflichtungs- handlung	da muss ich ja mal die vorname gleich fragen, ob sie mir die idee leiht.
486		MB1	Lexik	L	Übertreibung in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationaler Sprachhandlung	spitzenidee
488		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ Darstellungshandlung	ja natürlich
490	492	MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	ich hatte das der name auch gezeigt, und hatte sie
496		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungshandlung	ne?
498		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	und wenn ich jetzt sie höre
499		MA	Lexik	L	Wiederholung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	keine townhall, keine celebration, kein
503	507	MA	Pause	GO	Informationsweitergabe	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	wäre es denn dann nicht eventuell clever
508		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	jawohl das habe ich schon recherchiert
508		MB1	Lexik	L	direkte Formulierungen	Hierarchiebetont/ Darstellungshandlung	jawohl



510	515/	MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Darstellungs- handlung	dass wir dann und das ist die frage ein bisschen von konzept
511	515/ 540	MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
518		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	wage ich das einfach mal zu bezweifeln
518		MA	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Bewertung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	wage ich das einfach mal zu bezweifeln
521		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Aufforderungs- handlung	jetzt könnte man mal drüber nachdenken
521	526	MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	das man sich aber das ist schwierig, ..., ein Ereignis grabscht
524		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	grabscht
525		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mh
528		MA	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Gesagtes	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	habe ich jetzt bewusst nicht gesagt
529		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	sondern da tut sich
531		MA	Lexik	L	Übertreibung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	gigantisch
534		MB1	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Konzeptions- weiterführung/ Darstellungs- handlung	ja Stadtneennung- wochen
536		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit Verweis auf eigene Kompetenz	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	das ist eine sensationelle idee soweit bin ich gar nicht gekommen
538		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	das sie vielleicht versuchen jedem drei fragen



538		MA	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen bei Aufgabenerteilung	Unsicherheit/ Aufforderungs- handlung	das sie vielleicht versuchen jedem drei fragen
539		MB1	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Aufgaben- ratifizierung/ Verpflichtungs- handlung	mhm
540		MA	Aufgaben- ratifizierung	HH	Einforderung der Aufgabenratifizierung	Einforderung der Aufgaben- ratifizierung/ Aufforderungs- handlung	ne?
542		MA	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	die frage stellt sich macht man
542		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	mehr würd ich nit machen
546		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
548	554/ 558	MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Darstellungs- handlung	und
550		MA	Pause	GO	Informationsweitergabe	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	macht sozusagen eine
553	561/ 567/ 571	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
554		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	verstehen sie vorname?
554		MA	Themenbe- arbeitung	TO	direkte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	verstehen sie vorname?
555		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
557		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	das finde ich gut, da kann ich ehr drauf aufbauen
558		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Darstellungs- handlung	zwanzig Jahre mitarb zwanzig jahre firma ist gleich
561		MB1	Pause	GO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm



563		MA	Pause	GO	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	und dann können sie hingehen
563	568	MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Darstellungs- handlung	noch ne grußadresse von
566		MA	Lexik	L	Übernahme direkter Rede	Expertenstatus/ Darstellungs- handlung	herzlichen glückwunsch und toll
567		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
572		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Aufforderungs- handlung	äh müssen sie mit der gebotenen vorsicht dann natürlich tun
574		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	genau
575		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	wissen se?
578		MB1	Pause	GO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
579		MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	verstehen se?
580		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
581		MA	Lexik	L	Übernahme direkter Rede	Expertenstatus/ Darstellungs- handlung	herr nachname sie waren in der industrie tätig
584		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja das birgt schon gefahren weil
586		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja okay
587		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	also da muss ich sehr aufpassen
590		MA	Über- lappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ehrlich also ich denke
591		MB1	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	mit den mitarbeitern und den interviews kann ich dann weeterspielen



596		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	gucken se mal
597		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
598		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	und ich würd ma, also ich finde es auch
599		MB1	Überlappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	eine sensationelle Idee
600		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich finde sie schön
601		MB1	Lexik	L	Bildliche Sprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil dann krieg ich ein bisschen fleisch auf die knochen
602		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	reden se mal mit
604	607/615	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
605		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Resümee/ Aufforderungs-handlung	ich denke da gibt es möglichkeiten
605		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	ähm aber wie schon gesagt
608		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Darstellungs-handlung	ich meine ich habe ja auch
612		MB1	Überlappung	GO	Bewertung mit Verweis auf eigene Kompetenz	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja das habe ich gesehen
613		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Darstellungs-handlung	das war eine Idee, die ich auch
616		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	denken sie drüber nach
616		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich denke es ist eine sympathische Art und Weise
618		MB1	Spreche-wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	absolut, da brauch ich gar nicht
620		MA	Anrede	A	direkte und indirekte Anrede mit Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungs-handlung	ich würde sagen hier vorname wissen se



620		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich würde sagen hier
620		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Aufforderungs- handlung	ich würde sagen hier vorname wenn sie meine hilfe brauchen
624	629/ 632/ 634	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
633		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	wissen se?
635		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich mein die tun uns ne menge gefallen, in dem sie sie praktisch
635		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ganz normal als agentursupport
637		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	warum denen net auch mal drei euro fünfzig zum verdienen geben?
639		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	ja
640		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	dass sie mit dem firmennamen menschen da mal reden
640		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
640		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	dat wäre vielleicht mal ne überlegung wert
642		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationaler Sprachhandlung	weil wie gesagt
643		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	wissen se?



643		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	Wenn ich da noch mal zwei, dreitausend denen so als klitzes kleines Weihnachtsgesch enk umsatz reinbringe
645		MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	warum nit
646		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	mhm, stimmt
647		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ Aufforderungs- handlung	mein man muss immer gucken, dass man die steine zurückwirft
648		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
650		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	also denken sie drüber nach, wie sie es machen wollen
650		MA	Pause	GO	Informationsweitergabe	Informationsweiter gabe/ Darstellungshandlu ng	die einem andere
652		MA	Themen- einführung	TO	Projektbenennung und Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	sagen sie mal vorname, ist eigentlich klar, wann ich nach stadt komm
654		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	ähm nein noch nicht, das hab das habe ich auf meiner
658		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	es ist rächt
659		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Aufforderungs- handlung	sie können auch noch zwei wochen warten, bis
662		MB1	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Vorschlag/ Verpflichtungs- handlung	aber ich möchte zumindest schauen



666		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja, ja wie gesagt
666		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ich bin die erste hälfte
668		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	stirbt auch keiner dran
669		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Korrektur/ Darstellungs- handlung	mhm wir habe hier auch gesagt november
671		MB1	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	kein problem der november
672		MA	Themenbe- endigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	dann sind wir ja eh klar
673		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
674		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Hierarchiebetont/ sinnrationaler Sprachhandlung	ach mein liebblingskunde
674		MA	Themenbe- endigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	gut, okay
674		MA	Themen- einführung	TO	Projektbenennung und bewertende Informationen	Informations- weitergabe/ sinnrationaler Sprachhandlung	ach mein liebblingskunde, projekt
674		MA	Lexik	L	Ironie in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ach mein liebblingskunde
675		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	mhm ja das ist gott sei dank äh
675		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	mhm ja das ist
677		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich sehe das mit viel freude
678		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	die beschreibung, die sie mir geliefert haben
679		MB1	Metakommunikation	GO	Verweis auf Einstellung	Selbstdarstellung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich kommentiere es lieber nicht
681		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Einstellung	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne kommentieren sie, kommentieren sie es vorname



681		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	ne kommentieren sie, kommentieren sie es vorname
682		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich glaub die professionalität
684		MB1	Metakommunikation	GO	Verweis auf Bewertung	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	ganz höflich gesagt und diplomatisch
686		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	wer ist das?
687		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	eine lady in
687		MB1	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ Darstellungs-handlung	lady
688		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja, albtraum, albtraum, albtraum
688		MA	Lexik	L	Wiederholung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja, albtraum, albtraum, albtraum
689		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	es ist gut, dass es schon heute ist
694		MA	Überlappung	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	okay. wie
695		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	und aktuell
697		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
698		MB1	Themenbeendigung	TO	Resümee	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	das ist schon fertig sozusagen
700		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und bewertende Informationen	Hierarchiebetont/ sinnrationale Sprachhandlung	hier vorname die cde-strategie, dass ärgert mich wirklich
700		MA	Sprecherwechsel	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	super, ahm hier vorname die cde-strategie dass ärgert mich wirklich



700	703	MA	Lexik	L	Wiederholung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	ähm hier vorname die cde-strategie, dass ärgert mich wirklich, ärgert mich so richtig
702		MB1	Über- lappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	auch unser liebblingsthema
703	708	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	Das ärgert mich so richtig, ich find das ziemlich absurd
706	708	MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
707		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	mhm- genau
711	719	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
712		MA	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	dann hat er goar nix gemacht
715		MA	Lexik	L	Umgangssprache	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	hat sich totgestellt, kohle besorgt hinter ihm her rennen
723		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	ja was ham ma denn vor?
726		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ich weiss es nicht
727		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	also sie vorname das ist doch gaga oder bin ich jetzt verkehrt
727		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	gaga
729		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	nein es ist gaga! ich verliere ein bisschen mein gesicht



729		MB1	Lexik	L	Adaption des Sprachgebrauchs in direkter oder abgewandelter Form in Bewertung	Hierarchiebetont / sinnrationale Sprachhandlungen	gaga
730		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ich habe mit der firma verhandelt
734	-736	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	ach quatsch, das ist doch aber das ist wirklich
734	736	MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	bull. dummes zeuch
735		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Einstellung	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	also entschuldige wenn ich ich habe mir dieses wort angewöhnt und ich sollte
737		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	es ist halt schade. schade ums geld und schade um die zeit
737		MB1	Lexik	L	Wiederholung in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	es ist halt schade. Schade ums geld und schade um die zeit
738		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	hier vorname es ist nicht nur schade ums geld und um die zeit, es wird uns meines erachtens schaden
740		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	glauben sie nur nicht, dass es name und name vergessen haben
742		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
743		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	also ich halte das für nicht clever, was er da tut
744		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja es ist bloss so ich kann schwer sagen



747		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. Aufgabenerteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	passen sie mal auf
747		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	passen sie mal auf
747		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ich weiss das ja
747		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	is er nit gut drauf im moment oder was?
751		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	das das weiss ich nicht, ich bekomme ihn kaum zu gesicht
753		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
759		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	Passen sie mal auf vorname
760		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Vorschlag/ Verpflichtungs- handlung	da muss ich ihn mir mal schnappen und
761		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	machen sie das doch mal
761		MA	Überlappung	GO	indirekte Aufgabenerteilung	Aufgabenerteilung/ Aufforderungs- handlung	machen sie das doch mal
764	767	MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	lassen sie das doch bitte auf unserer taskliste drauf und versuchen sie bitte bis zun nächsten
765	768	MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	okay. ne?
766		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	mhm okay
767		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	haben wir noch ein?
768		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne ne?
769		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ich glaub es müsste aufgehen



771		MA	Aufgabenerteilung	HH	indirekte Aufgabenerteilung	Aufforderungs-handlung	warte mal grade
775		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/Darstellungshandlung	am datum, ach so nein entschuldigung, dass war etwas anderes
776		MA	Aufgabenerteilung	HH	Vorschlag	Aufforderungs-handlung	lassen sie uns doch am darüber reden und zwar intensiv
777		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungsgebunden/Aufforderungs-handlung	versuchen sie ma ein wort mit ihm zu reden und zwar intensiv, und lassen sich mich das dann wissen
779	784/789	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
790		MA	Aufgabenratifizierung	HH	Einforderung der Aufgabenratifizierung	Einforderung der Aufgabenratifizierung/Aufforderungs-handlung	ja
791		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/sinnrationale Sprachhandlung	da das geht nur glaube ich auf dieser informellen Ebene
791		MB1	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen	Unsicherheit/sinnrationale Sprachhandlung	da das geht nur glaube ich
793		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	nur machen ses
793		MA	Aufgabenratifizierung	HH	Einforderung der Aufgabenratifizierung	Einforderung der Aufgabenratifizierung/Aufforderungs-handlung	ja?
793		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Aufgabenerteilung/Aufforderungs-handlung	dann machen sies wie sies denken nur machen ses
794		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Aufgabenratifizierung/Verpflichtungshandlung	okay
795		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und bewertende Informationen	Hierarchiebetont/sinnrationale Sprachhandlung	der porsche cup. ja gut
796		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	ja das projekt ist



801		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	und jetzt?
802		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	und äh da habe ich ein bisschen kopfschmerzen wie wir das
805		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
806		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungs- handlung	das ist aber nicht allein meine entscheidung
808		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	wissen se was, dann soll ers managen
810		MB1	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Aufforderungs- handlung	bitte?
810		MB1	Pause	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	bitte
811		MA	Aufgabenerteilung	HH	indirekte Aufgabenerteilung	Aufforderungs- handlung	dann soll ers einfach managen
812		MB1	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Vorschlag/ Verpflichtungs- handlung	ja und ich komm. ich helfe ihm bei der
816		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	hier ich guck grade auf die continental sachen
819	824/ 827	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
822		MB1	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	ach doch
823		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	äh irgendwann im januar
823		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
824	827	MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
825		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungs- handlung	wegen dem video, dass wir da nicht



828		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs-handlung	ja?
830		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	ich würde sie bitten vorname und einfach ma hören
830		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informations-weitergabe/ Darstellungs-handlung	so der vorname
833		MB1	Aufgaben-ratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs-handlung	ja muss ich sowieso, weil ich ihm
836		MA	Sprecher-wechsel	GO	erfolgreiche Reder-rechtsübernahme	Aufgabenerteilung/ Aufforderungs-handlung	ja ja reden sie mal mit ihm er soll ihnen ma ehrlich sagen, ob
840	-845	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	ist nicht clever, alles dummes zeuch
841	846	MB1	Aufgaben-ratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Aufgaben-ratifizierung/ Verpflichtungs-handlung	mhm
842		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	und wenn er jetzt in zwei wochen
843		MA	Lexik	L	Übertreibung	Verstärkung/ Aufforderungs-handlung	riesen hype
845		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	dummes zeuch
845		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	dummes zeuch
847		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs-handlung	ja?
849		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und bewertende Informationen	Hierarchiebetont/ sinnrationale Sprachhandlung	stuffmeeting ja gut- schön, dass
852		MB1	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	ja ich hab das jetzt mal auf
857		MA	Gesprächs-lenkung	GO	Nachfrage Gesprächsbedarf	Gesprächslenkung/ Aufforderungs-handlung	haben wir sonst noch was?
857		MA	Sprecher-wechsel	GO	erfolgreiche Reder-rechtsübernahme	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja alles klar



858		MB1	Themenbe- endigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	das wars im großen und ganzen
859		MB1	Themen- einführung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationaler Sprachhandlung	sie wollten wissen
864	867	MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich kann mir vorstellen meiner Meinung nach
865		MB1	Lexik	L	unpersönliche Pronomen	Vagheit/ Darstellungs- handlung	wenn man nicht aufpasst
870	872	MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	ja und das sollten sie auch tun nochmal vorname eskalieren sie es zu mir
871		MA	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ Aufforderungs- handlung	ich habe ihnen neulich am telefon schon gesagt
873	877/ 886/ 889	MB1	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Aufgaben- ratifizierung/ Verpflichtungs- handlung	mhm
878		MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	und?
879		MB1	Über- lappung	GO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationaler Sprachhandlung	das ist bis jetzt
881		MA	Lexik	L	Übernahme direkter Rede	Expertenstatus/ Darstellungs- handlung	wir haben verschiedene anfragen von ihnen
887		MA	Themenbe- arbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ja?
889		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ Darstellungs- handlung	ja ich mein das waren jetzt situationen
890	892	MB1	Lexik	L	Fachsprache	Expertenstatus/ Darstellungs- handlung	business development, countrymanageme nt
899		MA	Pause	GO	Hörersignal	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	okay
900		MB1	Themenbe- arbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	aber das ist genau das



903		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
907		MA	Pause	GO	Hörersignal	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	glaub ich
908		MB1	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationaler Sprachhandlung	und es ist schwierig abzugrenzen
909		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	Klar
910		MB1	Themen- & Gesprächsbeendigung	TO/ GO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationaler Sprachhandlung	ja das wars im grossen und ganzen
910		MB1	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen	Unsicherheit/ sinnrationaler Sprachhandlung	glaube ich
911		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ Aufforderungs- handlung	wie gesagt vorname
911		MA	Themenbearbeitung	TO	Resümee	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	also von meiner seite auch
914		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
921		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	aber wenn es überhand nimmt vorname
923		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	dann müssen wir ein Gespräch führen
924		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	mhm ja da komm ich dann auf sie zurück
925		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	machen sie das bitte
926		MB1	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	mhm, okay
927		MA	Gesprächlenkung	GO	Festlegung Planung	Kooperation/ Verabschiedung/ Aufforderungs- handlung	bingo, dann sprechen wir am datum
929		MB1	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
930		MA	Gesprächsbeendigung	GO	Paarsequenz der Verabschiedungsfloskeln	Wünsche/ phatische Sprachhandlungen	und ansonsten ja wünsche ich ihnen was



931	935	MB1	Gesprächsbeendigung	GO	Paarsequenz der Verabschiedungsfloskeln	Wünsche/ phatische Sprachhandlungen	äh gleichfalls
933		MB1	Gesprächsbeendigung	GO	Verabschiedung	Wünsche/ phatische Sprachhandlungen	gute erholung vom zahnarzt
934		MA	Gesprächsbeendigung	GO	Paarsequenz/ Beendigung i.V.m. direkter Anrede	Gesprächsbe- endigung/ phatische Sprachhandlungen	tschüss vorname
935		MB1	Gesprächsbeendigung	GO	Paarsequenz/ Beendigung i.V.m. direkter Anrede	Gesprächsbe- endigung/ phatische Sprachhandlungen	tschüss



E Themenübersicht Besprechung 2

Themenübersicht Besprechung 2	
Themen	
Thema 1:	“Firmennennung direkt“
Thema 2:	unverständlich
Thema 3:	“Briefing Material“
Subthema a:	“Regenbanner“
Thema 4:	“Festschrift“
Thema 5:	"Verteiler"
Thema 7:	"Porsche"
Thema 8:	"Kundenevent"
Subthema b:	"Programm"
Subthema c:	"Ersatz"
Thema 9:	"Write-ups"
Thema 10:	“Porsche“
Thema 11:	“Weltmeisterschaft“
Thema 12:	“Gambit“
Thema 13:	“Lean SAP“
Thema 14:	“Roundtable“
Thema 15:	“CFO des Jahres“
Nebenthema I:	“Beispiel für „Write-up“
Nebenthema II:	“Einladung Kundenevent“
Thema 16:	“Pressearbeit“
Thema 17:	“Firmenpräsentation“
Thema 18:	“Gesundheitskarte“
Thema 19:	“Charity“
Thema 20:	“Infocenter“
Thema 21:	“Inform“
Thema 22:	“Telefongespräch“



F Transkript Besprechung 2

01 MB: SIE müssen mir Sagen wenn der detailierungssGRAD
02 ihnen irgendWANN ZU gross wird, ((lachen))
03 das ist halt auch ein ARBEITSDokument[für mich das mir
04 MA: [natürLICH;(-)glaub ich
05 MB: hilft den ÜBERblick nicht zu VERlieren ((lachen))
06 MA: ich bitTE sie mach. machen se sich bitTE keine doppelte
07 ARbeit- ich bin FROH wenn ich SO was HABE.
08 MB: WIR müssen auch nicht über alles REDen-
09 MA: EBEN.
10 MB: also die firmennennung direkt is im GRunde fertIG, Sowohl vorname
11 nachname als auch vorname nachname sind HAPPY: das muss jetzt
12 halt ins layOUT und dann ENDlich mal RAUS,
13 (1.0)
14 MA: maCHEN sie die jetzt ENGLisch? sie hatten es VOR=nich? das is
15 diese applicatIONS?
16 MB: die HABE ich übersetzen lassen die hat vorname schon; ALSO
17 NICHT im layOUT NUR den TEXT mit einem klaren HINweis DARauf
18 please note its a translation(--))ich glauBE nich dass ers
19 gelesn hat- aber er HA:TS.
20 (1.0)
21 MB: SO:(unverständlich)ich denk da müssen wir ZWEI:
22 (3.0)
23 MA: ja da hab ich auch[noch;
24 MB: [()
25 also DIE BEstätigung is RAUS an die teilnehmer das hat die
26 frau nachname ja gestern GEmacht- es ist auch soweit alles
27 geORDERT von der vorname CATERing usw, ähm:: auch mit
28 vorname nachname GESprochen also DA ist EIGENTlich alles
29 SOWeit im LOT: da muss ICH JETZT nur noch dafür sorgen dass
30 der nachname noch SO LO:gos bekommt. ähm:
31 äh: die frau nachname hat FÜR den herrn nachname einen FAHrer
32 ORGANisiert der ihn am bahnhof ABholt.
33 MA: mhm-
34 MB: jetzt habe ICH überLEGT(---)OB es vielleicht eine gute IDEE
35 wäre wenn SIE mit dem FAHrer den herrn nachname ABholen;(--)
36 und dann PRAKtisch mit dem herrn nachname IM AUTO einfach
37 nur ein BISSchen noch mal reDEN köNNEN-
38 (1.5)
39 MA: WANN kommt er an?
40 MB: DA müsste ich jetzt guckn, SO dass er praktisch um=um
41 uhrzeit so bei nachname WÄR:-
42 (2.0)
43 MB: uhrzeit uhrzeit mein=ich. müsst ich jetzt bei der vorname
44 im PLAN noch ma GÜcken.(--))so da. DAS MUSS nich sein IS ne
45 [möglichKEIT
46 MA: [ich hab ich HAB terMINE VORher.
47 MB: SONST treffen sie ihn EBEN bei nachname;
48 MA: ich hab vorher terMINE; aber gut dass kann man GÜcken das
49 kann ich guckn. ÄH:M
Kommentarzeile: MA macht sich Notizen
50 (12.0)
51 MB: DAS kann ich ja=soll ICH das der vorname?(--))dann noch ma
52 SAgen?
53 MA: sagen se MIR EINFach WANN der am bahnhof IS.
54 (1.0)
55 MA: dann is der herr nach. nachname-



56 (2.0)
57 MB: WO?
58 MA: briefing MAterial für [herrn vorname nachname
59 MB: [achSO ((lachen))DAS is der ähm
60 azuBI.
61 MA: AH:okay.
62 MB: DER bei nachname
63 MA: okay=un und reviewt das JEmand?
64 MB: vorname ODER ICH. ich hab heute mit der vorname drüber
65 geSPROCHN und sie spricht ihn AN wo er STEHT und einer
66 von UNS guckt noch=ma drüBER äh::: SO:-
67 MA: und das BRIEFing geht an vorname nachname und
68 nachname,
69 (2.0)
70 MB: NEE das briefing geht EIGENTlich nur an den vorname nachname-
71 MA: WEIL hier STEHT briefing RCL an nachname nachname-
72 (5.0)
73 MB: also(---)DAS würde ich nich- ich würde ich würde ich würde ich
74 die die infOS zu den leUTEN- das hat die vorname da rein
75 GESchrieben- ich weiss jetzt nicht OB sie DAS GEmeint hat?
76 aber ICH würde das nicht an nachname und nachname schicken; weil
77 das sind ja EINFach hintergrundINFOS zu den leuten DAS
78 würde ich jetzt nicht irgendWIE VERteihn. ALSO ich DENke
79 der herr nachname SollTE WISSen(-)bzw herr nachname und
80 [herr=
81 MA: [woBEI herr name und herr name müssen natüRLICH SCHON wissen
82 wer DA is: und WAS DAS für leute SIND(-)weil name is ja=WENN
83 sie so wollEN nen stückWEIT MIT GASTgeber.
84 (6.0)
85 MA: also=ich?
86 (8.0)
87 MB: also an (-) name ja: aber(---)ALso die teilnehmer[LISTE-
88 MA: [is das in
89 engLISCH? das briefing,
90 MB: NE das glaub ich nich.
91 MA: nachname IS ok:ay in DEUTSCH-
92 MB: also ICH würde an den herrn name und name ne TEILNEHMERliste
93 schiCKEN-
94 (3.0)
95 MB: briefing(--) DAS würde ich NICH MACHen;
96 MA: IS denn DER name GEbrie:ft?(---) also name [wollte dem
97 MB: [name
98 MA: unterLAGEN ZUKommen lassen; HAT er DIE?=
99 MB: =hat sie- SIE hat MEHRfach mit ihm GESprochen:: IST soweit
100 auch alles mit ihm ge[KLÄRT-
101 MA: [WAT hat DER DENN?
102 MB: DAS weiss ich nich;
103 MA: Das HÄTT ich aber geWUSST was er GEhabt HAT oder was er HAT.
104 NICH das der mich irgendWAS fragt und BEzug nimmt auf
105 irgendwelche UNTERlagen und ich,
106 (7.0)
107 MA: weil darum hatTE ich SIE auch GEBeten- das sie MIR denSELBEN
108 SATZ oder ZUmindestens SACHT OK DAS und DAS HAT er gekRIEGT-
109 MB: muss ich guCKN ob ich das finde WAS sie ihm geschickt
110 hat(--)DAS nehme ich dann das hat sie das dann IRGENDwo
111 ABgelegt.
112 MA: mhm=ich neHME an=äh SIE hatte mit IHM BESprochen dass sie ihm
113 ne MAPPE phySISCH schickt;
114 (2.0)



115 MA: insofern weiss ich NIT=
116 MB: =naJA GUT [man kann ja irgendWELCHE elektronISCHE Dokumente
117 MA: [man kann ja guCKN- man kann ja guCKN
118 man kann ja GUCKEN.
119 MB: habn die man ausDRUCKen kann- ALSO das ist mit SICHERheit
120 elektroNISCH da=ich hoffe dass sies aufM server ABgelegt hat
121 aber das äh=
122 MA: =ma gucken. wir GUCKen.
123 MB: SO. es ist DA ja im GRUNde so hat die vorname mir GESagt
124 nich nicht so doll VIEL ähm dann zu klä:REN; man müsste dann
125 WIRklich vor ORT müsSTE man mit dem vorname EINFach
126 nochMAL kurz BESprechen: ähm WIE ers denn MACHn will,
127 einfach von der(---)vom detailTIMING=ähm die vorname hatte
128 vorgeschlagen und hatte das dem vorname WOHL auch SCHON
129 GESagt- die FRAge is OB er sich da noch dran ERinnert?
130 dass man einfach noch mal KURZ drüBER sprICHT dass=ähm es
131 gibt WOHL neben DIESem essBEREICH so ein paar TREPPen
132 oder da gehts ein bisschen HOCH- also er könnte DA erhÖHT
133 etwas STEHN und drei takte sagn hallo HERZlich willKOMMN
134 und wir gehen zu TISCH,
135 MA: mhm;
136 MB: UN:D äh die vorname hat ihm dann vorGESchlagen dass dann
137 ähm beVOR das los:GEHT überhaupt; also ähm wenn alle PLATZ
138 genommen HABEN, WENN wein serviert IS und so weiter das dass
139 DANN der herr name SPRICHT; weil sonst haben wir irgendWIE
140 einen schmutZIGEN TISCH und halb volle teller und AU?ERdem
141 war ja die ide:E [dass
142 MA: [beVOR alle PLA:TZ genommen habn?
143 MB: NE=ne wenn sie SITZEN. also die sollen schon alle am TISCH
144 SITZEN(--)) und dass er quasi so wie eine ART dinner speech hält
145 NUR BEvor das dinner überhaupt LOS:GEHT
146 MA: mhm;
147 MB: weil ja die idee WA:R dass äh die LEUTE beim essen SICHT äh
148 ein STÜCK weit auch aus:TAUschen undsoweiter;
149 MA: mhm;
150 MB: und AUßERdem halt wie gesagt ICH find das ARGUment schon auch
151 ZEIMlich wichtig sonst HAT ma da diesen voll gekleckterTEN
152 tisch mit VOLlen tellern; undsoweiter,
153 MA: die name und ich wir ham da ZWEImal HIN rauf runTER gEREDET
154 und und im grunde is das DAS woRAUF wir uns dann am enDE
155 [geeinGT haben- weil wir beide gesagt habe OKAY das macht am
156 MB: [JA-
157 MA: MEISTEN SINN.
158 MB: JA:
159 MA: Ä:HM die DIE frage is DIE; begrüßung RCL schreibt ihm da JEmand
160 DREI karTEN?
161 (2.5)
162 MB: AL:so habe ich jetzt nicht GEplant- WEIL er soll ja NUR hallo,
163 SAGN;(--)also ich meine was man IHM sicherlich äh=
164 MA: ABER er muss DEN nachname BEgrüßen, er muss DEN nachname
165 BEgrüßen(.)er muss IRGENDwie sagn außER MIR sind von
166 firmennennung noch DU DU DU DA und=äh: wenn die vorname SAGT
167 er is wieder depresSIV, dann WEISS ich nit so RECHT;
168 MB: JA dann muss ich ihm wohl was VORbereiten ((lachen))
169 also bleibt ja dann nichts anderes ÜBRIG-also äh er-
170 MA: wissen SE was ICH machen würde? frau nachname; machen SIES
171 ANDers; bereiten sie ihm NICHTS vor. machen sie EINE KARte.
172 EINE EINZIGE KARte wo sie einfach nur die einzelnen bullets
173 drauf marKIEREN- daRAN DEN:KEN=



174 MB: =mhm also wahrscheinLICH muss er- muss man zwei sätze zu dem
175 nachname;
176 MA: JA;
177 MB: weil DEN nachname kennt ER,
178 MA: JA.
179 MB: und vielleicht zu dem nachname NOCHmal Sagen,
180 MA: JA wissen SE das wir ihm EINFach nur noTIERT- DIE leute
181 musstE VORstellen undsoweiter(-) aber nix REde und-
182 MB: !NE! weil das würde ich jetzt auch sa(.); ich hätte ihm
183 jetzt EH keine rede VORbreitet weil in DEM FALL: äh=da das
184 ist verlorne LIEBESmüh; er kriegt eine für den KUNDENEvent
185 aba(.)ich denke AUCH dass er das ganz gut MACHT; weil er ist
186 da er ist zuHAU:se, er ist auf sicherem GEBiet, ER wird das
187 ORDENTlich MACHen. SO: das sind EINFach nur die PUNKte
188 also ICH denke auch es ist der vernünftigeSTe ablauf; dass
189 ist nur etwas das sicherLICH SIE also herr nachname vorname
190 SIE und vorname UNMITTELbar bevor die gäste KOMmen einfach
191 nur noch mal vielleicht einfach auch sagen WO sitzt herr
192 nachname- KANN er DA: stehen oder machen wir es doch ANders
193 und er reDET ich WEISS nich ICH hab keine AHNUNG WIES bei
194 de. bei vorname AUSSieht ob der irgendWO einen Salon hat wo
195 MENschen einen aperiTIF NEHmen können und und ma man- DAS
196 wäre natüRLICH AUCH ELEgant=ne? wenn man irgendwie im
197 grünen blauen oder roten Salon sitzt und(--nimmt dann
198 HALT einen=ne? UND herr nachname redet und dann GEhen wir
199 zu TISCH. ich weiss es nicht. ich weiss es nicht.
200 bei uns daHEIM würde man am tisch sitzen((lachen))
201 weil da ist NICHT so VIEL platz aber VIEL:leicht haben wir
202 es HIER=
203 MA: =ein bisschen NETter.
204 MB: vielleicht IST ja auch SCHÖNES wetter und dann können wir auf
205 EINE von den zwei TERrassen gehen- also das sind halt ALLES
206 so [SACHN-
207 MA: [vorAUSgesetzt vorname hat SIE FERTig gebaut, ((lachen))
208 MB: also das WÄR EINFach [noch mal-
209 MA: [okAY lassen sie mich einfach WISSen
210 wann der MANN am Bahnhof ANkommt;
211 MB: also ich hab mir aufGESchrieben [bahnHOF nachname und vorname
212 MA: [un:d
213 MB: !JA! krieGT noch was von mir un::d?
214 MA: okay und die vorname äh=äh äh-?
215 MB: nachname ja stellt sich SEELisch schon mal DARauf EIN-DIE
216 ist einfach in stadtnennung- die ist EINFach in stadtnennung
217 und dann kann man((lachen)) SIE wird dann wahrscheinLICH
218 dann auch im HAUS sein ab. abER sie hat geSACHT sowIE
219 menschen DA sind und zum essen gehen-is sie WEG; also SO:
220 MA: mhm;
221 MB: SO und nachname(-)nachname HERR nachname is in Urlaub- der
222 der is indisPUNIERT(.) und also äh ich würde jetzt=ähm ICH
223 kann mir NICHT VORstellen dass name NICHT KOMmt(-)weil SELBST
224 wenn er urlaub hätte- also ich würde von vorname AUSgehen;und
225 herr nachname [kommt wahrscheinlich nicht.
226 MA: [naja komMT wahrscheinlich dann nachname(--=
227 OKAY wie auch IMMER- wir werdens SEhen:
228 (2.0)
229 REGENbanner an name? WAS was soll was is?=
230 MB: DEN das [brauchen sie NICH.
231 MA: [WER will denn da WO den regenBANNER AUFstellen?
232 um gottes WILLN?



233 MB: vielleicht in die EIN:FAHRT?
 234 (1.0)
 235 MB: also ich mein DIE sind ja nich=ich mein das sind solche kleinen
 236 PÄCKchen und wenn es IRGENDwo also ICH ich ha. hab KEINE
 237 VORstellung von den DIMENSionen- es gibt DA wohl EINE
 238 [einFAHRT
 239 MA: [hören=se mal FRAGEN se mal die vorname.
 240 MB: zuFAHRT- [ZWEI EINGänge
 241 MA: [fragen se ma DIE vorname; fragen sie vorname- DIE
 242 vorname wa:r DA:; OB das SINN macht, wissen sie WIR müssen
 243 hier NICH regenbanner durch die GEGend schicken wenn(--mhm=?
 244 MB: ja-,
 245 MA: so ah:m FESTschrift; frau nachname- ICH bin schULDIG ich weiss
 246 es. ich gebs auch ZU; ich machs moRGEN- mei. mein landesnennung
 247 BEsuch is ABgesa:gt ICH find nur keine BILder(--von mir;
 248 MB: also?
 249 MA: GLAUBen sie es mir [oder lassen ses bleiben;
 250 MB: [NE: ich glaubs ihNEN NICHT
 251 aber ich((lachen))
 252 also es GIBT- einen text gibt es, DEN haben SIE nur noch
 253 nicht FREI GEGEBen,
 254 MA: den gucke mir MoRgen an=ich schwöre ES.
 255 (3.5)
 256 MB: vor ZWANzig jahREN,
 257 (4.0)
 258 MB: NE da warn SIE schon dreiZIG(-)okay weil((lachen))vorname
 259 konnte uns dann sein FÜHRERscheinfoto geben(--da hat er
 260 näm:lich genau GEPasst.
 261 MA: ich GUCK ma;
 262 MB: UND herr name hat uns ein SCHÖNES foto:(-)als stuDENT(--im AU.
 263 was auch immer DAS für ein AUTO is? vielleicht ein manTA oder
 264 so;= ((lachen))
 265 MA: =ich habe weder EINS von jetzt noch hab ich [eins-
 266 MB: [JA eins von jETZT
 267 BEkomm ich ja EINS=HAB ich ja schon EINS; das ist zwar schon?
 268 MA: FÜNF jahre alt,((lachen))
 269 MB: WIR haben auch GESagt wir nehmen jetzt nicht VON ALLEN- weil
 270 das ist mit den ALTen fotos das klappt eh nich bei ALL:EN,
 271 MA: EHRlich?
 272 MB: und zwar machen wir es ANders; wir MACHen WAHRscheinlich
 273 INTEgrieren wir das in das=äh: RÄTsel.--das wir von DENen
 274 von den wir alte Fotos haben die ne=und WER ist DAS?
 275 MA: heisst wir brauCHEN keins von MIR?
 276 MB: wir gucken mal;
 277 (1.0)
 278 SO: und ANsonsten ja: kämpfe ich halt um die FREIgaben? ich bin
 279 mal gespannt ich habe äh das GEFühl das mir firmennennung ein
 280 bissCHEN um die ohren fliegen WIRD weil äh die
 281 kommunikationsABteilung stellt sich jetzt ein BISSchen ACH
 282 haben WIR uns noch gar=nicht angeGUCKT, und wir kommen gleich
 283 auf SIE zu- ICH weiss ABER von herrn nachname
 284 dass herr nachname SCHON äh: IRGENDwie(--)NICHT ENTzückt war
 285 dass wir DA was maCHEN und jetzt irgendWIE man- ER müsse das
 286 VIELleicht erst mit EUropa ABstimmen un.=und man könnte JA nicht
 287 so TUN als sei jetzt zwanzig jahRE gar nichtS also mhm=?
 288 als SEI alles noch so WIE vor ZWANzig JAHren und so:-
 289 ICH habe offiZIELL noch KEINE ABSage von der
 290 kommunikationsabteilung; ich habe mit herrn
 291 nachname verEINbart herr nachname is HALT die nachname SCHIENE



292 ein BISSchen GEFahREN hat mir mich da auf dem LAUFenden gehalten
293 und ich bin nur auf die komm. also auf MEINE counterparts- und
294 HAB dann zu herrn nachname GESagt. also ENTweder ich krieg
295 jetzt EINFach von DENen eiNEN überARBEITeten vor. VORSchlag
296 (--)und DESwegen hab ich eben ma ganz BLÖD NACHgefragt WO se
297 denn STEHN:? oder aber eine ABSage. ANsonsten DENKE ich kriegen
298 wir alle kunden HIN(--)die sind auch recht SCHÖN geworden die
299 teile also firma und firma- firma hat EBEN das KUNDENZitat
300 wieder RAUSgeschmissen [aber das is
301 MA: [der herr nachname is ein sol:cher IDIot.
302 MB: das is bei deNEN(.)einla. äh bei den beamten HALT das PROBLEM
303 da will sich keiner zitieren lassen; aber sonst DENK ich
304 KRIEGEN wir DAS.!SO:! KUNDENEvent name is ein gutes
305 STICHwort:?? Ähm herr nachname is auf dem VERteiler- ich hab.
306 ich BIN da heute EIN bisschen DURCH den VERteiler:
307 MB: mhm?
308 MA: kUNDE. ich bin beim nächsten
309 MA: NE ich HAB ge[dacht irgendeIN handy: brumMT HIER?
310 MB: [ach SO.
311 mhm: da ist mir EINGefallen:(--)herr nachname is ja GAR nich
312 auf der verteil. weil ich kam über herrn nachname GM auf herrn
313 nachname- herr nachname is GAR nicht auf dem VERteiler; gab es
314 irgendWANN ma ein geSPRÄCH darüber=ähm=? OB vorname herrn
315 nachname SELBST ein.weil ich DENke herr nachname sollTE DA
316 SEIN.=
317 MA: =AUF JEden FALL:.
318 MB: äh:M-
319 MA: ich WOLLT den aufm VERTEILER-
320 MB: der kriegt ne offIZIELLE EINladung:
321 MA: !JA!:: er [ist aufsichtsRATVORSitzender.
322 MB: [das sehe ich auch so;
323 (2.0)
324 MB: aber DA da hat noch NIEmals JEmand mit herrn nachname IRGENDwie
325 was geSAGT DA ist DAS o. oder äh es WÄR SCHÖN [wenn du dabei
326 MA: [ich glaub-
327 MB: wärst oder,
328 MA: ich überlege grad. ICH kann das heute ABEND MACHn- er hat mich
329 zum essen eingeladen zum geburtsTAG(--)wenn SIE wolln MACH
330 ichs,
331 MB: !DAS! das wär das ich denke das SCHADET auf jeden fall
332 nichts wenn SIE IHM schon mal nen HINweis geben; nur
333 EIGENTlich hätt ich GEDacht es geHÖRT sich dass der vorname
334 nachname IHN anspricht=ne?=
335 MA: =ACH- frau nachname;
336 MB: WÄRE in dem fall HALT-
337 (7.0)
338 MB: HAT der, aber der hat- HAT der im oktober geburtsTAG?
339 MA: ja: der wird sechzig.
340 MB: aber später. ODER?
341 MA: also vorname hat geburtstag AM: datum- er hat EINEN tag
342 vor meinem vater; am datum
343 MB: we. weil er da doch auch WEGfahrn wollte- ham se ma erzählt.
344 MA: am datum fliegt er auf die malediven oder=was=weiss=ICH, ähm
345 (--)ABER das finde ich auch GNADENlos dass DA im UNTERnehmen
346 noch nit ma IRGENDwas passiert is.
347 (4.0)
348 MA: weil WENN der aufsichtsratVORSitzende sechZIG wird dann gehört
349 EIGENTlich zur PFLICHT das=ne?
350 MB: ja macht er WAS? LÄDT er jetzt doch ein? oder-.



351 MA: aber ich DENKE der vorname sollte vielleicht ein paar MENschen
352 einLADEN(--))und nen kleinen EMPfang machn oder SO, aber gut;
353 (2.0)
354 MA: ich halt mich da RAUS.(--)ÄHM kontakt extern anruf von äh
355 nachname äh, DIE wird eingeLADEN und vernisage- also DIE komMT;
356 MB: die komMT NICHT. hatte ich ja schon GESagt DIE is die is da in
357 ferien- frau nachname selbst nicht- aber die hat [jemanden=äh
358 MA: [stimmt das
359 hatten sie geSAGT, entschuldigung.
360 MB: ja- mit DER muss ich jetzt auch UNbedingt auch noch ma reDEN:
361 um die deTAILs abzustimmen WIE wir diese GANze Geschichte
362 reGELN;
363 (2.5)
364 MA: [gut-
365 MB: [also SIE ha hat mit mit der mit den bildERN. und die überLEGUNG
366 war jetzt dass wir mir IHR sprechen OB es ne möglichKEIT GIBT
367 dass wir wirklich SO: wie SIE es jetzt ja hier AUCh GEMacht
368 HABN im grund ne ähm=zahlungsvorDRUCKE mit äh direkt an die die
369 name stiftUNG mit ähm:: das wir die haben an der veranstALTUNG-
370 dass die leuTE direKT wenn sie ein BILD KAUFN wolln im grunde es
371 direkt an die name stiftung BEzahlN;
372 MA: !AH!okay! in ORDnung?
373 MB: VERstehen se?
374 MA: JA,
375 MB: weil weil SONST haben wir halt den Terror,
376 MA: ja:
377 MB: d. da da werden also das [wird
378 MA: [ja ja=ja=ja (i´m looking)ja okay
379 ich verstehe.
380 MB: JA einFACH wir werden es sie wird. werden es wird nicht WIEder
381 ins SAP es wird einFACH nich funktionIEREN weil das würd ja
382 bedeuTEN dass die leuT würden dann UNS GELD: überWEIS:EN für
383 das wir gar keine rechnung stellen können- und dann müssten WIR
384 es wieder als SPENDE irgendwie an die ah äh DEShalb das
385 einFachste WÄRE; und das muss ich alles im Detail mal mit ihr
386 besprechen,=
387 MA: =okay.
388 MB: dass die frau nachname uns diese überweisungsträger
389 zur verfügung STELLT.
390 MA: okay.
391 MB: wi. wir müssen dann einfach ne liste FÜHRn
392 würd ich sagen und die leute sollen da. dann-
393 WAHRscheinlich das einFachste WÄR wenn man ihnen die bilder
394 direkt MITgibt; nur die werden zu GROSS sein, das heisst(--)
395 DIE bezahLEN per überweisung und wir schickens dann raus.
396 MA: wie isn das?(-) mit mit dieser GESchichte da diese im name?
397 im restaurant name- mit dieser verSTEIGERung wo wir auch ein
398 BILD dazugeben? und so weiter; gehen nachname und vorname da
399 jetzt HIN?
400 (2.0)
401 MB: DA wollte ich auch noch mit ihNEN drüber spreCHEN=ja-
402 ähm=ich WEISS es nicht; ich muss ich HAB versucht die frau
403 nachname eben noch mal anzuRUFN weil ich GENau DAS von ihr
404 wissen wollte- wir hatten ihnen eigentLICH gesagt Termin
405 BLOCK:EN,
406 (2.0)
407 MA: geh ICH daHIN? SOLL ich daHIN?
408 MB: müssten wir entSCHEIDEN würd ich sagN.
409 MA: WANN wann is das denn GENau frau nachname?



410 MB: datum?
411 MA: kann SEIN, dass ich am datum IN stadt sein MUSS;
412 MB: datum.(--)es kostet eben PRO person eine spende in
413 höhe von ungeFÄHR betrag;
414 MA: also ICH denKE, wenn vorname und nachname daHIN GEhen mhm=?
415 dann muss ich DA nit UNBEdingt sein:- oder meinen SIE ich
416 muss dahin um sicher zu stellN frau name hat blaBLABLA.
417 ((räuspern))sicher?
418 MB: DAS kann ich ja auch noch ma die frau nachname fragen-
419 DAS kann man in zweifelFALL auch anDERS organisIEREN.(--)
420 äh:m=im zweifelsfall: kann: eventUELL ICH ja auch FLIEgen ohne
421 an DIEsem dinner teil zu nehMEN wenn DAS mit anderen TERminen
422 VIELleicht verBINDET; um das dann irgendwie im vorfeld zu
423 regeLN DANN brauchen wir die betrag NICH noch ma bezahlen
424 für jemanDEN. zUMAL das ja sowieSo also die plätze sind ja
425 SEHR: begrenzT;
426 MA: JA;
427 MB: muss man sich ma ANgucken.
428 MA: REden se mit ihr; ich flieg HIN wenn es sein MUSS-
429 ich PERSÖNlich denke SIE hätten da einiGES mit IHR zu
430 BESprechen=wir haben ja ne ganze lange liste gemacht DAMals-
431 was für themEN DA müsste man ma ein followUP DRAUFsetzen,
432 MB: ja-
433 MA: wie gehen wir da weiter, ähm un ich sach ma SIE köNNTEN ja
434 frau nachnme mit RÜCKsicht auf ihre FAMILIE und ihren kleinen
435 SOHN: sie köNNTEN ja morGENS HIN fliegen und dann abends wenn
436 da das essen BEginnt- der letzte flieger aus stadt geht GLAUB
437 ich um uhrzeit wieder nach [HAUS=fliegen-
438 MB: [mhm-
439 MA: [WENN sie es denn wolLEN.
440 MB: ich ich SPRECHE ma mit IHR wie wir das machen; aber ich trau
441 der; ALSO die frau nachname; WENN wir ihr das vorher sagen-
442 vorname nachname herr nachname vorname nachname und dann geht
443 DIE auf die ZU und KÜMMert sich ein bisschen.=
444 MA: =die alternative dazu- ich nehME an das wäre ihnen LieBER:
445 dass wir ZUsammen NACH stadt fliegen dann dann irgendWANN
446 und mit ihr DURCHgehn;(-) WEIß ich nich.
447 MB: da. das kommt.- DA müssen wir ma gesonDERT drüber reden
448 was DA an followUP drauf geht- was da jetzt ÜBERhaupt noch zu
449 tu. also woFÜR wir nach stadt MÜSsten;
450 MA: WEIL herr nachname is jetzt wieder DA! nich?- ich wills
451 ja nur noch ma GESagt haBEN:
452 (5.0)
453 MB: DAS ist sowieSO also da muss man erstmal ABwarten, dass ist ja
454 sowieSO klar;(--)) jetzt haben sie alle parteiname gewählt, damit
455 sie vorname nicht krie:GEN und jetzt sie dann vorname;(--))zur
456 STRAFE.
457 (3.0)
458 MB: !JA! also ich- wir müsSEN halt GÜcken;
459 (2.5)
460 MA: so:: Por:sche ()[is klar nich?
461 MB: [JA! der KUNDENEvent is halt noch ein bissCHEN
462 da da muss man dann: über=
463 MA: JA also ich hab den EINdruck es sagt doch niemand ZU: ne=?
464 MB: also wir jetzt ZWEI ZUsagn;
465 MA: das habe ich gestern abend GEsehn-
466 MB: da:s ist jetzt bei einer rückmELDUNG, RÜCKmeldungen
467 ACHTunzwanzig rückmeldungen DAVon zwei ZUsagen, DAS ist noch
468 eine tendenZIELL AKzeptable QUOTE:



469 (2.0)
470 MA: gu::t okay-((lachen))
471 MB: es is; es ist es ist NICHT äh:: dass es NICHT dass es mich
472 JUBELN lässt und mich freu:T-
473 MA: ich bin DA gestern abend ma DURCH- da sind auch EINige
474 BLINDgänger,
475 MB: ICH weiß auch nich. also professor doktor nachname- instiTUT der
476 name- WER hat DEN denn ÜBERhaupt da REIN gesetzt?
477 (1.5)
478 MA: FRAGen sie MICH bitTE NICHT.
479 MB: JA ja egal.
480 MA: ICH war TOTA:L irri[TIERT.
481 MB: [also es- ich denKE es werden NOCH zusa:gen
482 kommen, ZUMal ich mein wir HABEN ja nun auch noch keine(--)
483 ja ABSagen können wir schlecht ne=?
484 (3.5)
485 MB: also wir köNNEN NICHT dann irgendwie wenn wir jetzt werden
486 ich würde WETten jet. wir haben schon zwei ZUSagen und es
487 KOMmen noch nen paar=es haben ja auch schon ein paar leUTE
488 MÜNDlich geSADT; der herr nachname hat mich angerUFEN und
489 hat gesagt SEIN KUNde wollte wissen WER da noch IST? OB er
490 auch JEManden KENnt? weil er wollt komMEN un=SO; ähm: DA
491 komMEN noch ZUSagen.(-)ich mein wir haben über vierHUNDert
492 EINladungen RAUS geschickt und jetzt haben wir ACHTunzwanzig
493 rückmeldungen- da kommen noch welche; dazu.
494 MA: (unverständlich)
495 MB: UND die leUTE also ich werd jetzt ma gucken- ich muss die
496 woche auch noch mal ne MAIL RUMschicken SIE sind jetzt RAUS-
497 BITte dann jetzt NACHfassn o.oder entsprechEND beim KUNDen
498 PRÜ:fen; JA. wir haben halt kein ENTsprechendes budGET
499 ist jetzt nich so viel LUFT um um ehm=nen dolles PROgramm zu
500 MACHEN;;
501 MA: was ham wir EIGENTlich frau nachname?
502 MB: wir ham jetzt im MOMent; dass DA bekomme ich bald ein eine CD: äh
503 hat die vorname angeFRAGT- ein DUO oder ein trio ALTERNativ
504 saxophon- kontrabass: PLUS gitarRE, wenn gewünscht? das heisst
505 das wär SO:(-) HÖR ich mir mal AN, KÖNNte man so bei der
506 vernisage im HINTERgrund oder auch mal beim ESSEN und dann
507 ham=ma gesagt auf jeden fall EINen dj der äh ENTweder
508 hintergrundmusik oder(--))äh son bisschen WAS müssen se
509 schon(-)ENTsprechend
510 MA: aber den dj würde ICH NICHT SICHTbar=
511 MB: =!NEIN! also nicht mit LICHTorgel unso [sondern einfach
512 MA: [ja so:
513 MB: jemand der mit der technIK DA [is- gebriefft is- dass man
514 MA: [OKay
515 MB: wir haben da ja AUCh im grunde so ein LOUNGE bereICH, in
516 d. dem die leUTE dann [zum ABEND essen und da kann man ja schon
517 MA: [ja ich weiss
518 MB: auch JE nachDEM wie die stimmUNG is- AUCh ein bisschen-
519 MA: und ich habs ihNEN GESTern am telefon GESagt frau nachname-
520 sie werden keinen KEINEN müden dollar aus unserem budGE:T
521 für DIEses PROgramm aufwenden- SIE werden jeden cent dafür
522 aufwenden SICH und die vorname ZU ENTlasten.(-)okAY?
523 MB: JA: und dafür würde ich dann den herrn nachname NOCHmal in
524 ANspruch nehmen- diesen REDENSchreiber=ne?
525 MA: ja NATÜRLich.
526 MB: weil das HILFT dann;
527 MA: frau nachname? WAS sie ENTlastet NEHMEN sie und neue gespräche



528 führen wir wenn der erSATZ vom vorname da IS
529 MB: [WAS auch noch ein thema is NACHher.
530 MA: [und frau nachmame DIE rufen wir an- das KÖNNEN sie HAKEN.
531 also ICH will KEInen von den beiden SEHN;
532 MB: !NE! ich auch NICHT deshalb hab ich ja auch GESagt ICH weiss
533 nich ob wir CHINEsich, ES es es ist in keinster wei- es hat
534 in KEINster weise NICHTS mit unSEREM briefING zu tun.
535 MA: KEInen von BEIden. die zeit NEHM ich mir einfach nich. SCHLUSS.
536 MB: DAS sehe ich auch so:. SO porsche() brauchen wir nich;
537 MA: (unverständlich) GOLFTurnier ja: also ich wills IHnen nur gleich
538 sa:gen=ne? damit sie mich nicht hinterHER zum FRÜHstück essen-
539 (-) WIR haben eine neue ANforderung, ähm wir müssen zu dem
540 GROSSEN: und WICHTIG:EN Projekten writeUPS machN- damit wir
541 BEST practise SHAREN können. ich habe eben der frau nachname
542 WELche proJEKTE ICH in landesnennung ähm:: oder in der central
543 REgion per wrightUP DOKUmentiert haBN will, und es GIBT noch
544 KEIN fertiges temPLATE- also im moment haben wir drei beispiele
545 die sind alle unterschiedLICH- DIE vorname hat mir jetzt
546 VERSprochen das sie nochMAL ähm(---)EIN FINales template schickt
547 und dann müSSEN wir uns DRAN machen und müssen die
548 major:proJEKTE DA rein FÜLLen. das wird bei uns so was sein WIE
549 der employEE:event- das golf:turnier, der kundenEVENT, vorname
550 nachname`s=-
551 MB: =JA=ja UND und unsere roundTABLES?
552 (2.0)
553 MA: EVENTuell ja:
554 MB: ALSO WIR haben schon ein bisschen WAS,
555 MA: ja::
556 MB: NUR wie GESagt es wär dann schön wenn man irgendwie MAL
557 zuminDEST etwas hätte wo man sich ENTlang hangelt- [beVOR man
558 MA: [JA
559 MB: essays schreibt.
560 MA: MÜSSEN- müssen wir machen ICH denk es macht auch SINN es zu
561 machN. WAS ich nur eine UNverschämTHEIT FAND war dass das am
562 donnerSTAG zum ERSTen mal ERwähnt worden is im ()stuff
563 meeting UND GESTern freITAGS im one=o=one sagt sie zu mir JA:
564 und WER macht den wrightUP fürs golfturNIE:R?(--) wissen se SO-
565 MB: mhm.
566 MA: WIE wenn ich zu IHnen würde und WER KÜMmert sich um die
567 quarterly: reSULTS? so die vÖLLIGE selbstver:STÄNDLICHKEIT.
568 WrightUP KLAR::? wieso HAST du noch nicht fertIG?
569 MB: VIELleicht können wir dann zu ERSTmal das wrightUP vom
570 name BEkommen,
571 MA: JA das haben WIR,
572 MB: und DANN:?
573 MA: das haben wir. ((lachen)) krallen sies SICH.
574 MB: nei:n,
575 MA: haben wir- WIR haben AUCh den RiderCUP und wir haben auch CIO,
576 MB: wei. weil bei BEI name WÜRDE mich ja IMmer noch, DA würde da
577 bin ich ja ganz immer noch ganz GESpannt auf den return on
578 inVEST? aber d.DER scheint ja: in: ordNUNG:.
579 MA: DER is genial:.
580 (1.5)
581 MB: gut.
582 MA: SO die WELTmeisterschaftT=die weltmeisterschaft MACHT mich NICHT
583 FROH, weil ich habe ÜBERhaupt keine hoffNUNG, dass wir da noch
584 IREGNDwas festZURREN können bevor ich in=urlaub FAHRE.(-)
585 UND im grunde genomem- MEIN HAUPTproblem bei der
586 weltmeisterschaft is EIGENTlich das:s WIE bringe ich



587 vorname DAZU,(-) weil ICH WERDE es nicht TU:N- SIE werden
588 es NICHT tun und vorname wird es nicht TUN; WIE bringe ich
589 vorname DAZU mit seinEM freund vorname und SEINem freund
590 vorname KLAR zu ziehen WER die tickets WIE VERteilt?
591 MB: [ÄH also-
592 MA: [DAS ist mein punkt.
593 MB: ES gibt am datum DAZU ein mee:TING;
594 (1.5)
595 MA: zwischen WEM? nachname und nachname- vorname; nachname?
596 MB: DAS ist jetzt der punkt. also äh EINGeladen sind zu dem meeting
597 nachname vorname nachname nachname-
598 MA: mhm?
599 MB: woBEI ICH habe paral:lel ein TERmin mit DEM vorname nachname,
600 DEN ich UNGerne absagen würde WENN ich keinen ERsatz bekomme.
601 jetzt wäre die frage MUSS ich da UNbedingt daBEI sein(-), oder
602 köNNEN SIE das mit den beiden alleiNE(.)kläREN?
603 MA: ich kann das ALLEINE, das einzige Problem na ja:. ich ICH
604 sollte bei dem termin EIGENTlich NUR dabei SEIN um?=ne?
605 (2.5)
606 MB: ja JA is SCHON is schon KLAR: ((lachen))
607 MA: GUT dann sin wir uns ja ((lachen))
608 MB: ja schon klar al.
609 (2.0)
610 MA: ich MEIN ich kann ihnen HINTERher dann ALLES ERzählN, das is
611 halt der letzte tag VOR meinem URLaub=ne?
612 MB: wir haben DANN glaub ich eh noch mal ein=
613 MA: JA OK wie auch immer, ALSO wenn es nit ANders geht dann
614 mach ich das auch allein- sie müssens mir nur VORher sagen
615 und,
616 MB: ja;
617 MA: und IRGENDwer muss mir vorher(-)ne?(---)was GEBen(.)ENTlang
618 dessen ICH(unverständlich)machen SOLL.
619 MB: JA gut::
620 MA: KLAR mach ich das.(---)(gambit)
621 MB: da das BRAUCH sie [jetZT, das hat zeit-
622 MA: [okay, weiter?
623 MB: (LEAN SAP) da das wird EVENTuell höchstens äh im GL noch mal
624 AUFgetaut;
625 MA: Ja ich meine ehrLICH jetzt mal frau nachname, bin ICH SO UNklar
626 und schwamMIG? dass wenn ich in einem meetING von vorname
627 nachname über referENCE vIDEOS REde? dass man dann: irgendWIE
628 case studies VERstehen KANN?
629 (1.5)
630 MB: ich weiss ES nicht. ICH hab dann irgendWIE- ich [hab gedACHT
631 MA: [hatte ich HABE
632 ich JE den einDRUCK auf [sie gemacht?
633 MB: [ich habe NEIN ich habe mich auch
634 nicht- weil ICH habe GEDacht NA na suPER weil SIE sie mir
635 dann so BLÖD zurück geschrieben OKAY i am familiar with this
636 weil ich mein klar ich HAB dann die links GESucht und hab
637 geseHN, ja aber moMENT MAL dass is ja der NEWSletter von name-
638 MA: ja ja EBEN we we w. da hab ich ich hab sie doch
639 angeSCHRIEBN und hab gesagt ICH VERsteh die FRage nicht weil
640 WARUM frAGT sie das weil ich denke SIE ist DIEjenige DIE
641 [äh irgendWIE?
642 MB: [die hat(-)ja- sie hat einfach sie hatte das schon verTEILT
643 und [hatte
644 MA: [JA EI natürLICH.
645 MB: sie war wohl und sie hat dann JA geschrieben sie war familiar



646 with the videos. ENTWeder sie hat es einfach geschrieben als
647 sie GEsehn hat dass es in ihrem EIGENen newsletter drin stand
648 oder sie hat es wirklich MISSverstanden.
649 MA: Is die denn IRGENDwie doof? [aber eagl.
650 MB: [!IS JA! EGAL wir haben ja unseren
651 mailwechsel geSEHN
652 MA: ((lachen))ja ()
653 MB: ICH hab also wir MACHn- wir arbeiten an firma und firma is
654 WIEDER vorlage fürs vierte quartAL; SO name hat den DREH
655 ABgesagt-
656 MA: echt::?
657 MB: äh: der kUNDE ist einfach im MOMent so un. unzufrieden dass
658 sie nicht BEreit sind äh REFERENZvideos zu drehen.
659 MA: DAS kann ich verSTEHN-
660 MB: !SO! äh::
661 MA: (unverständlich)automOTIV- ach ÜBRIGens nächste WOCHE
662 PRÄSENTiere ich dem präsidentEN des(.)deutschen Städte
663 und was=weiss=ich TAGES=
664 MB: WAS?
665 MA: in VERtretung herrn nachname firmennennung,
666 MB: okay.--)gut.
667 MA: fällt mir grad- weiss nicht warum- aber es fällt mir grad
668 dabei so EIN.
669 MB: also zu DA, da hab ich grad mit mit dem äh vorname nachname
670 gestern telefoniert, DEM round table- den haben wir jetzt
671 ein=bisschen nach hinten VERSchoben, der war EIGENTlich für den
672 datum GEplant wieder in Ort. ich habe IHM vorgeschlagen diesen
673 vorname nachname; diesen [futuristen- hab ihm vor=äh. werde
674 MA: [ja:: ja ja.
675 MB: jetzt mal und GUCK mal ob mir der nachname ähm helfen kann,
676 noch nen REDner zu finden.
677 MA: sach ma dieser cfo des ja:hres? also mir is das schon alles
678 KLAR- ich hab die mail geSEHN und alles LOGO.(---)ÄH ich
679 hab IHNen ja zurückgeSCHRIEBen ich will WISSen ob DA ZEHN
680 LEUTE HINGehen?
681 MB: also ich HA[be
682 MA: [DENN wenn da NICHT zehn leut HINGehen:(---)dann werd
683 ich(--)STINKig.
684 MB: also ich habe im MOMent äh vorname nachname- vorname nachname-
685 vorname nachname der hat zugesagt
686 MA: mhm?
687 MB: ähm wohl der vorname nachname(-)der:: äh vorname nachname,
688 das sind FÜNF. WOben da ist ja noch ein paar tage ZEIT.
689 wobei die auch, das hab ich denn jetzt auch NOCH MA: ich habe
690 auch dem nachnamen jetzt extra noch mal GECHRIEBen weil der ja
691 so äh=ähm grosses interesse DARan hat im SÜDdeutschen raum?
692 MA: mhm;
693 MB: wegen firma und so,
694 MA: mhm,
695 MB: ähm ich hab DENen auch noch gesagt also ihr könnt auch KUNden
696 EINladen;(--) IHR könnt AUCH wenn ihr den finanzCHEF jetzt
697 KENnt? [oder wollt
698 MA: [!AH!JA okay jetzt hab ich klar logo [LOGO logo
699 MB: [SO das heisst da
700 gucken wir.
701 MA: ja klar.
702 MB: die teilnehmerLISTE ist NICHT UNinteresSANT- und der cfo des
703 jahres das wird der herr nachname; nachname? von firma.
704 aber das ist sozusagen HOCH GEheim mhm=? das weiß NIEMand-



705 außer MIR. und den VERAnstaltern weil die das natürlich ERST
706 am abend? [so wie bei OSKAR verleihung.
707 MA: [ja; ja. klar
708 MB: UND der hat auch seine ZUSage äh BEStätigt
709 [äh seine teilnahme bestätigt
710 MA: [ja gut aber sagen wir mal SO: WENN wir hier EVENTS HABEN
711 wo die KUNDen eigentlich nur so RUMhängen und man muss halt
712 nur der deutschen SPRACHE MÄCHtig sein ma HINGehen und sagen
713 hallo ich heisse nachname und=mhm? schön SIE zu TREFFen,
714 (2.0)
715 MA: das is DAS- mhm wissen SE? ANGEblich: wollen wir bpo kau.
716 VERkaufen F=and=E TOD und TEUBEL. HIER ist die PLATTform
717 DAFür angeblich zielgruppe für dieses PROdukt CFO: da
718 hängen se RUM und deshalb will ICH WISSen(.)ob wir ein
719 PROblem haben da zehn leUTE hinzukriegen. WENN wir eins
720 HABen;(--) äh dann werde ich eine mail: SCHREIBen. und zwar
721 in ENGLisch; AN vorname in KOpie und name zum thema
722 PROaktiviTÄT(.)und KREATivITÄT; develop the market((lachen))
723 MB: nachname hat al.also vorname nachname sollte ich noch
724 ANfra:gen.
725 MA: ich wills NUR SAGen WEIL wissen se frau nachname,(--)wir
726 müssen dann die GEeigneten PUNKTE rausZIEHEN und müssen dann
727 auch sagn okAY-
728 MB: JA;
729 MA: vorname we did understand(-)mh=? in our effort to ((lachen))
730 MB: JA-
731 MA: please help us understand.((lachen))
732 MB: ich ich muss auch UNbeDINGT mit dem vorname nachname nen TERmin
733 maCHN: um mit dem zu Besprechen=ja einfach auch noch mal
734 inhaltLICH- weil ich denke SCHON es wäre nicht DUMM den jungs
735 äh VOR der veranstaltung noch zwei drei zeilen RÜBer zuschieben
736 WAS wir denn VERkaufn; an cfo's.
737 MA: eigentLICH is es ne AFFENschande dass sie das tun MÜSSn; aber=
738 MB: =also ich wills einfach nur ma KLAR stellen [ich ich weiss
739 MA: [okay
740 MB: nich ob jeder sich sich drüber im KLAREN is was F=and=E
741 undsoweiter; was wir DA MACHen.
742 MA: okay-also wenn [NUR
743 MB: [da nein na ICH ich will ein. einfach
744 SIE VERstehen?
745 MA: ich will. ich wills nur EINFach nich kommentIEREN.(--)Ähm
746 gut.(unverständlich)DAS WEISS ich- ähm das wär zum beispiel
747 frau nachname das WÄR für mich auch so'n DING fürn wrightUP-
748 weil das is WIRK:LICH INNOVA:TI:V was SIE da treibn.
749 (3.0)
750 MB: ALSO?
751 MA: na JA gut-
752 MB: [ich
753 MA: [DAS ist relationship zu die. dies.
754 MB: firmennennung=
755 MA: =firmenennung AUFgebaut, das ist die relationSHIP GENutzt,
756 indem se DIE als ZUGpferd nutzen, deren kontakte also mh mein-
757 MB: ja=ja.
758 MA: ne=?
759 MB: DA da fällt mir ein ich GLAUB man könnte VIELleicht den CHEF
760 von der firma EINladen; zum kundenevent-
761 MA: ja das wär doll. MACHen sie DOCH- machen se doch; NOTieren
762 SICH das mal; das wär SCHÖN: wenn wir das machen KÖNnten.
763 pressearbeit? is KLAR.



Kommentarzeile: MB: spricht während sie Notizen macht.

764 MA: NEUE firmenpräsentATION das habe ich GEsehn was sie
765 da geschickt haben,=
766 MB: da habe ICH nur also NUR nur nur=ähm also ich habe FEEDBACK
767 BEkommen NUR von herrn nachname,(-)mit dem HINweis ((lachen))
768 ÄHM:: folie sechs und sieben KÖNNTE man NOCH knackIGER machen.
769 MA: was sind folie sechs und sieben?
770 MB: ich ich hab noch nicht GEGuckt- EHRlich GESagt. also ich mein
771 NUR(--) ES is ja jetzt grad EAGL welche folie es ist- es is.
772 äh diese art feedback MACHT mich immer WAHN:SINNIG=ne?
773 wenn=ne SO dass kann man noch KNACKiger? das kann man NOCH(--)
774 IS eagl; also am freitag is is targetteam meeting- da sind
775 sie ja; wenn es nicht abgesagt WIRD- SIND sie alle WOBei ich
776 mich ein bisschen gewUNDERT hab weil am FREItag sind ja auch
777 diese CALL:S- diese reVIEWS- von DAher würde [ich fast
778 MA: [sind SIE daDRIN?
779 MB: also ich HAB mit der vorname nachname gesprochen- SIE hat
780 GESacht sie sieht nicht WARUM; äh sie glaubt NICHT dass vorname
781 was daGEGEN HAT, sie bestätIGT es mir aber NOCHmal, wir hatten
782 kurz ÜBERlegt ob ICH vielleicht SOgar in stadtnennuung bin
783 weil das ja dieser freitag IS WO wir VIELleicht JA firma,
784 das machen wir aber alles TELEFONisch das heisst ich muss
785 NICH nach stadtnennuung und BIN eigent. JA ich bin in dem
786 call DRIN:.
787 MA: wann is denn der?
788 MB: uhrzeit bis uhrzeit:.
789 MA: da bin ich da:-
790 (3.0)
791 MA: holen se mich da RUNter? oder KOMmen=se(---)mhm=?
792 MB: von daher kann es SEIN- also ich hab mich DA schon GEwundert?
793 aber äh ich könnte mir VORstellen, dass sie das targetTEAM dann
794 [doch wieder absagen. denn wenn der name um zehn in diesen CALL
795 MA: [möglich
796 MB: GE:HT [zum einen ist das überlappEND zum andern glaub ich NICHT
797 MA: [mhm?
798 MB: dass er dann um NEUN im targetteam HOCKT;=
799 MA: =mhm-
800 (3.0)
801 MB: SO ähm:(--)ja: das ist ALles nicht so: selbst ja diese offering
802 briefs:. GESUNDheitsKARTE,(--)herr nachname.

Kommentarzeile: MB: blättert in Unterlagen

803 MB: also mit herrn nachname HABE ich(-)GESprochen(---)JA. herr
804 nachname hat mir ERklärt dass wir also DORT(.)ein TATSächlich
805 ein. eine markteRhebung GEMacht haben zum themA
806 GESUNDHEITSkarte und hat mir ERklärt- dass sich die
807 situatION ÄHNlich darstellt wie vor zwei dem jahr zweitausEND
808 wechsel- und also ganz VEREINFacht gesagt.
809 MA: WIE?
810 MB: das heisst sie haben eine SITUation in in allen ähm
811 LEISTUNGS:erbringERN [heissen die glaub ich? die müsSEN was
812 MA: [mhm,
813 MB: TUN.
814 MA: das hat er ja in dem GL AUFgeführt;
815 MB: WIE jede bank, wie jedes also VORM Jahr zweitausendwechsel-SO.=
816 MA: =da schau sie mal was für ein clevers KERLchen ich bin, weil
817 GENau DAS habe ich VERstanden. alles and. deshalb bin ich auf
818 SIE draufgeSPRUNGEN(-)weil ich dachte okAY das ist mit
819 SICHERheit ein ABGRENZbares PRODUKT für einen ganz
820 nachvollziehbaren ZEITraum un damit auch von den MARKETING



821 massnahmen WUNDERbarst MESSbar.
822 MB: also es hört SICH vor allen DINGEN TATSächLICH also AUCH von
823 den überlegungen her NACHVOLLziehbar und SEHR DURCHdacht an.
824 das heisst die [haBEN: mit unterSTÜTZE des EXternen berATERS
825 MA: [RIChtig.
826 MB: doktor vorname nachname diesen MARKT analysiert-((lachen))herr
827 nachname hat dann so gesagt ALso(--))also man SUCH:T jetzt wohl
828 ein. einen subject matter EXPert für dieses thema. ER hat dann
829 GESagt also es FINDen PERSONALgespräche dazu STATT- das KÖNnte
830 DURCHaus auch herr nachname SEI:N,(--))ALLERdings herr nachname
831 wär ja NICHT BILLig und da müsse=man ma gucken oder man nimmt
832 JEmanden von EXTERN und herr nachname BERät: dann so ein
833 bisschen; äh:=also das ist dann(.)SO. also man hat sich
834 den MARKT wohl aber wirklich ANGE:guckt und hat dann auch ein
835 POTENZial erkannt- man hat es auch WIRKlich EINGegrenzt und
836 hat gesagt wir gehen auch NICHT zu den ÄRZTEN und zu den
837 ARZTpraxen, sondern WIR geh:en zu den KRANKenkassen- zu den
838 ersatzKASSEN; zu gesetzlichen undsoweiter. !SO!(---) ähm(--)
839 WAS wir jetzt vereinbart haben ist FOLGENdes äh und zu die.
840 DAZu müsste man jetzt oder könnte man TUN so ein bisschen
841 BEgleitend DANN äh TATSächlich PR machen. dass man das thema
842 ein bisschen PUSCHT; im sinne von mal ERklären worum es da
843 ÜBERhaupt GE:HT und äh dass man EINFach auch mal deutlich
844 macht was WO firmennennung den part da sieht. ICH habe dann
845 mit IHM VEReinbart, dass wir um das projekt vernünftIG
846 aufzusetzen JETZT mal anFANGEN, mit einem Q=and=A katalog.
847 MA: ich sehS ein bisschen ANders frau nachname; ÄHM(---)also
848 (--)!A! MÖCHT ich möcht ich GERne dass sie WISSen, dass in
849 landesnennung im MOMent ein GROSSES PROJEkt- ein grosser
850 persuade zum thema gesundheitsKARTE auFLÄUFT.
851 (3.5)
852 MA: UND da is die vorname(-) in TEILen involviert und da sitzt
853 irgendSO EIN idIOT der markeTING für health CARE macht; sich
854 AUFSpielt ohne ENde- aber ein paar gu:te IDEEN PROduziert
855 hat.(--) das heisst. wenn WENN SIE in dem PROJEkt was MACHN?
856 dann lassen sie sich von der vorname mal ein VOLLES
857 briefING GEBen was da in landesnennung ALLES PASSiert,
858 weil unter UMständen müssen sies RAD: nich NEU erfINDEN un
859 köNNEN BEstimmte themen einfach ÜBERnehmen.
860 MB: MH::m
861 MA: SO. das is ne INFO; ich seh EINES und des is(--))und das ist
862 und DEShalb war ich interessiert dran und ich WIEDERhols noch
863 mal frau nachname; als als dieser mensch das da PRÄSENTiert
864 hat.(--)für MICH is das(---)ein proDUKtmässig klar
865 EINGrenzbares und ZEITlich eingrenzBARES PROJEkt. das heisst
866 das is für MICH das ideale projekt marketingMAßnahmen drauf zu
867 setzen und DIE zu MESSen. und unseren ANteil am Erfolg zu
868 messen;(-) und SOWas BRÄUCHten wir DRINGend:. das heisst
869 nen bisschen PRESSEarbeit, ja: von mir AUS- nur das is
870 DAS is NICH mein PUNKT bei dem ding. ICH würd da eigentlich
871 GERNE, und der HAT ja präsentiert betrag betrag für
872 marketingMAßnahmen hat er ja im projekt DRIN:
873 MB: mhm=?
874 MA: weiss nit ob er IHnen [das gesagt hat?
875 MB: [das hat er MIR NICHT GESagt. ne:
876 MA: das war in der PRÄSENTation=mh=? da STAND das.(-)OB man nich
877 WIRKlich ma hINGEHT frau nachname und !GANZ BRUTAL! durchzieht
878 DAS is die- DAS ist der erwartete revenue das ist der erwartete
879 profIT das ist der investMENT das wir in die hand NEHmen um:



880 den reven:ue UM:(-)zehn PROzent zu STEIgern, den profit um drei
881 prozent oder EIN prozent oder WAS WEISS ich und dann die
882 marketingmassnahmen DURCHzieht und dann hinterHER MISST hab
883 ichs geschafft?
884 (2.5)

885 MA: WEIL wir ham JA nie NIE: wirk:lich vom PROdukt und von der zeit
886 HER so klar eingRENZbar etwas DAS wir wirklich mal sagen
887 KÖNnen? okay das nehmen wir jetzt mal als PRÜF:stein.

888 MB: na JA die dinge KOMmen immer MEHR also die diese Geschichte vo.
889 vom nachname die.diesem ecampus is ÄHnlich.(--)ABER da ham sie
890 Recht- JA:ähm wir haben jetzt GESagt wir fangen mit diesem Q and
891 A an, einfach um: eine BASIS zu haben eine WIRKlich
892 WASSERdichte BASIS(-) für alle Beteiligten auf der zu erKENnen
893 IST? WAS tut firmennennung zu diesem thema; ne=? wie
894 positionieren wir UNS, was BIETen wir an? WO ist unsere
895 ZEILgruppe ähm äh wel. welchen welches STÜCK vom kuchen
896 wollen wir HABEN. WEIL da gibt es tatsächlich glaube
897 ich AUCH das war IHM eigentlich auch sehr wichtIG das
898 wir da auch son BISSchen einfach da auch noch mal ne BASISarbeit
899 leisten und von DORT an dann LOSgehn; ich mein KLAR was wir
900 jetzt NICHT und jetzt FRAge ich mich gerade warum wir das
901 im GESPRÄCH auch gar NICH- das haben wir auch gar nicht BERührt
902 inwieweit man DA IRGENDwelche directmailing GESchichten machen
903 würde.
904 (3.0)

905 MA: ICH denke wir sollten DAS:- ja sie haben RECHT; natüRLICH haben
906 sie recht dass solche PROjekte immer mehr KOMmen; nur wissen se
907 DAS hat für MICH noch den ZUSätzLICHEN REIZ von einem BEREi:ch
908 in dem WIR,
909 (2.0)

910 MA: NIE WIRKlich AUFGetreten sind. wissen se das ist so ein
911 bisschen grüne wiese CHARakter(---) und mich würd halt
912 EINFach mal interessIE:REN,(-) WAS können wir WIRKlich
913 erreichen?

914 MB: mhm;

915 MA: VERstehen se? und das halten wir schö:n unter UNS(--)gucken
916 das uns dann an-((lachen))wenns ein ERfolg is PRIMA, wenns
917 KEINer is dann müssen wir WIRKlich ma ANALysieren warum wars
918 KEINer und was ham=ma da falsch GEMa:cht?(--)ODER ham ma
919 NIX falsch gemacht und der MARKT is einfach nich da- oder
920 oder=oder:. nur ich würds WAHNSinnig gerne als prüfstein nehmn.
921 MB: mhm-

922 MA: DENKEN se drüber NACH:- das ist ne idee von MIR, DIE MÜSSen wir
923 nicht UMsetzen(-)aber ich DENK es wär clever.

924 MB: ja:=-

925 MA: =wenn wenn sie mir sagen NÖ es ist nicht CLEver aus den und DEN
926 GRÜNden und dann is es das halt nich.

927 MB: !NE! vom THEMA her macht das bestimmt SINN- das man das
928 [man das man

929 MA: [verstehen SE das is HALT auch nen thema frau nachname; dass
930 SIE und ich ein bisschen VERstehen KÖNnen. das kommt da NOCH
931 HINzu- wenn dann irgendjemand irgendWAS da rum BLUBbert mit
932 ecampus und was=weiss=ich=denn nich sag ich ja okay
933 super SACHE ganz TOLL?

934 MB: DAS können sie auch VERstehn-[da gehts um immatrikualtion und
935 schnittstelle.

936 MA: [ach ja- gut. ABER es gibt genu:g
937 was ich nich VERsteh und dann müsste man sich halt ma ein oder
938 zwei PROjekte rausnehmen die man verSTEHEN kann=ne?



939 MB: JA vor allen wo halt auch ein BUSINESScase da HINTER is, das is
940 so ein BISSchen?
941 MA: JA.
942 MB: das scheint mir HIER ein TATSächLICH GEgeben;
943 MA: vorname will den LEUTn sagen dass charity wichtig is,
944 SCHÖ:N.(.)
945 INFOcenter? vorname nachname is der EINzige der TATSächlich
946 übers INTERNet über ÄNderungen entscheiden kann= was ist das?
947 das is das- dieses E pub. publish, okay.
948 MB: also letztendlich äh: ja; Eigentlich is auch der herr nachname
949 DERjenige der da nen leidensdruck haben müsste und ein
950 interesse daran HAT, weil ER hat die KOSTen auf seinem budget
951 für das ding.
952 MA: okay;
953 MB: jetzt IS die FRAGE SOLL ich mit ihm REden, wollen SIE ihn
954 FRA:gen?
955 (4.0)
956 MB: kann das machn:
957 MA: also-
958 (2.0)
959 MB: es werden da auch nich SO: [der nachname hat jetzt auch andere-
960 MA: [ALso ich kann das machen.
961 MA: JA.
962 MB: das- mach=ich das LEGE ich mir auf WIEDERVorlage [()
963 MA: [würd ich auch.
964 MB: wenns budGET fertig is.
965 MA: GENAU- hören se auf im MOMent=der gibt IHNen gar keine antwort.
966 was sind das für interVIEWS, frau nachname, in der projektname da?
967 [haben se da
968 MB: [ja das ist ma so mein PLAN ich habe Gedacht wir stellen mal
969 DIE die INdustrien vor.
970 MA: WAS was is DENN mit der idee die wir HATten ähm MITarbeitern?
971 MB: HABE ich jetzt noch NICHT weiter VERfolgt einfach
972 uff (--) keine ZEIT- das ist so ein BISSchen das PROBLEM, also
973 das wär mir jetzt WICHTiger HIER die business [themen-
974 MA: [UND wenn se was
975 machen hier MITarbeiter interviewen MITarbeiter?
976 MB: BITte?
977 MA: mitarbeiter interVIEWEN MITarbeiter?
978 (2.5)
979 MB: muss ich ja auch KOordinieren.(--)sie MEInen dass ich
980 KOLlegen frage?
981 (4.0)
982 MB: die die FRAGE is halt WIE SPANnend is das WIRKlich; was die
983 LEUTE da erzählen, die kollegen.
984 MA: keine ahnung- also GUT. ich will da auch nich DRAUF
985 [beharren,
986 MB: [so. also HIER da möchte ich halt im GRUNde zwei fliegen
987 MA: [wenn wenn es zeit und aufwand is.
988 MB: mit einer KLAPpe schlagen; ich hab jetzt AUCh zum beispiel
989 für den das nachname ähm GESpräch war gestERN, da habe ich
990 dann den nachname MIT rein GENommen um mich da zu
991 ENTlasten, UND im HINblick auch auf EXterne kommunikation,
992 das heisst wir haben über die BRANCHE gesprochen und ham
993 gesagt okAY EIN PROdukt soll jetzt SEIN- wir stellen es mal
994 für Intern da und das andere produkt soll sein- ähm: wir
995 GUCKen was wir mit herrn nachname und der branche AUTOMotiv
996 für EXtern daraus GENERieren KÖNNen? weil die DIE hat halt
997 auch ne SONDERrolle.



998 MA: und wenn sie EXtern sagen frau nachname mein GUTer RAT wenn ich
 999 vorname ZUhör, wenn ich vorname zuhör-mit vorname weiss ich
 1000 nich()- DENken sie bei extern NICHT in erster LINie an
 1001 pressearbeit- FANGen sie an bei externen dran zu DENken
 1002 WHITE papers, DIRECT:mailING, BRIE:F; was auch immer.
 1003 PRESSEarbeit ist offenichtlich im MOMent nich mehr interesSANT.
 1004 (6.0)
 1005 MB: ja NUR sie WISSen, sie wissen also dass wir hier KEINE white
 1006 papers ALLEINE machn können. geht GAR nicht. ja kaum zeit ne
 1007 pressemITteilung zu schreiben. WEIL das sind ja alles sachen
 1008 die wir [hier so
 1009 MA: [()
 1010 MB: AUFGeführt haben. sie brauchen ja auch für alles die die
 1011 paar STUNden zeit um mal in RUHE an einem thema auch zu
 1012 arbeiten.
 1013 MA: ja das soll DER nachname machen. ALLES was ich sage is NUR ()
 1014 der die produkte macht. dann geben sie ihm nen BRIEFing für
 1015 das PROdukt und unbedingt der outcome soll dann SEIN, ne
 1016 pressemitteilung oder nen LEITfaden nen INTERview oder
 1017 was auch immer; sondern EHER und wenn nur RAUSkommt frau
 1018 nachname ne HALbe seite für nen BRIE:F wo ich
 1019 sagen kann, lieber VORstand vom firmennennung, äh würd sie
 1020 SO gerne mal TREFfen und ihnen erzählen BUMbumBUM und hier
 1021 ist das KONdensa:t DESSen wenn wir denken manufacturing und IT.
 1022 MB: mhm=?
 1023 MA: wissen SE?
 1024 (1.5)
 1025 MB: ja.
 1026 MA: so frau nachname; was ich jetzt ÜBERlege is, ob ich nicht
 1027 gerade die vorname bitte mir diese name reinzustellen.
 1028 MB: Also sie sehens wie ICH, ne?
 1029 MA: [Absolut
 1030 MB: [das ENTspricht nicht unserem briefing.
 1031 [ich ich kann VERstehen dass sie sagt, also dass hatte ich ja
 1032 MA: [WANN haben wir den TERmin, um 2?
 1033 MB: im VORfeld schon, vielleicht können sie sich ERinnern, ich
 1034 hatte von anfang an BEDenken dass wir leUTE ABwerben KÖNNen.
 1035 Momentan; weil es geht NIEMand der GUT is aus einer GESicherten
 1036 POSition RAUS wenn NICH, wie sie ja auch schreibt, wenn sich
 1037 ab. was VERÄNDERT, ne=? also ich gehe jetzt nicht von HIER
 1038 nach DA: um dann mehr oder weniGER das gleiche zu machen und
 1039 dann in der PROBEzeit zu sein.
 1040 MA: ja
 Kommentarzeile MA spricht am Telefon mit anderer Person
 1041 MA: Stellen sie mir bitte von dieser name personalberatung die frau
 1042 nachname rein.
 1043 MB: WAS ist denn mit frau name SELBST? wieso taucht denn die gar
 1044 ni=mehr auf?
 Kommentarzeile MA spricht am Telefon mit anderer Person
 1045 MA: ja und zwar wenn sie an meine MAILbox gehen, is von der frau
 1046 nachname ne mail und Dasteht die telefonnummer drin. stellen
 1047 sie mir direkt rein. danke; tschüss.
 Kommentarzeile MA beendet Telefonat
 1048 MA: SO und den ganzen anderen KARM; den ich da liegen habe,
 1049 dann müssen wir GUCKen wann wir den denn BESprechen? weil ich
 1050 würd den gerne über haben.
 Kommentarzeile: MA beginnt zu telefonieren und beendet damit das
 Gespräch mit MB

Gesprächsende Besprechung 2



G Analyse Besprechung 2

Legende:

A	=	Anrede
GO	=	Gesprächsorganisation
HH	=	Hierarchisches Handeln
L	=	Lexik
MA	=	Managerin
MB2	=	Mitarbeiterin 2
TO	=	Themenorganisation

Zeile	und/ bis	Sprecher	Merkmal	Kategorie	Auffälligkeiten	Funktion	Textbeleg
1		MB2	Gesprächs- eröffnung	GO	Informationsweitergabe	indirekte Nachfrage/ Aufforderungs- handlung	sie müssen mir sagen wenn
3		MB2	Gesprächs- eröffnung	GO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationaler Sprachhandlung	das ist halt auch ein arbeitsdokument
4		MA	Überlappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	natürlich, glaub ich
6		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	ich bitte sie!
7		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationaler Sprachhandlung	ich bin froh
8		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationaler Sprachhandlung	wir müssen auch nicht
9		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	eben
10		MB2	Themen- einführung	TO	Projektennung und einleitende Informationen	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	also die firmennennung
11		MB2	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Darstellungs- handlung	sind happy
14		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	sie hatten es vor nich



14		MA	Pause	GO	Nachfrage	Informations-einforderung/ Aufforderungs- handlung	machen sie die jetzt in englisch
16	-19	MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	die habe ich übersetzen lassen
18		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich glaube nicht
21		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	ich denke da müssen wir
21		MB2	Pause	GO	Projektname und einleitenden Informationen	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	so (unverständlich)
23		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja da hab ich auch noch
25	-32	MB2	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	also die bestätigung is raus
33		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
34		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	jetzt habe ich überlegt
37		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ Darstellungs- handlung	einfach nur ein bisschen nochmal reden
39		MA	Pause	GO	Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	wann kommt er an
40		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	da müsste ich jetzt gucken, so dass er
43		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	uhrzeit uhrzeit mein ich
44		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ Aufforderungs- handlung	das muss nich sein, is ne möglichkeit
46		MA	Überlappung	GO	Themenbearbeitung	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ich hab ich hab termine vorher
47		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	sonst treffen sie sich eben bei
48		MA	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	ich hab vorher termine
51		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	das kann ich ja soll ich der?



53		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	sagen se mir einfach
55		MA	Themen- einführung	TO	direkte Nachfrage	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	dann is herr nachname
57		MB2	Pause	GO	Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	wo
58		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	briefing material für
59		MB2	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	achso das ist der azubi
61		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ah okay
62		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	der bei nachname
63		MA	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	okay und reviewt das jemand?
64		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	vorname und ich
64		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	ich habe heute mit der vorname drüber gespröchen
67		MA	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	und das briefing geht an?
70		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	nee das briefing geht
70		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ Darstellungs- handlung	nee das briefing geht eigentlich nur an den
71		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	weil hier steht
73	76/ 78	MB2	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	also das würde ich nicht
74		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Referenz auf andere Zuständigkeiten	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	das hat die vorname da rein geschrieben, ich weiss nicht
81		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	wobei herr nachname
85		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	also ich



87		MB2	Pause	GO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	also an nachname und nachname
88		MA	Überlappung	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	is das in englisch
90		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ne das glaube ich nicht
90		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ sinnrationale Sprachhandlung	ne das glaube ich nicht
91		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	nachname ist okay in deutsch
92		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ Aufforderungshandlung	also ich würde an den
95		MB2	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	das würde ich nicht machen
96	98	MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	is der denn gebrieft, hat er die
97		MB2	Überlappung	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	name
99		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	hat sie sie hat mehrfach
101		MA	Überlappung	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	wat hat der denn?
102		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	das weiss ich nicht
103		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ Aufforderungshandlung	das hätte ich aber gerne gewusst
104	107	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	nicht das der mich was fragt, weil darum hatte ich sie gebeten
109		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Verpflichtungshandlung	da muss ich gucken, ob ich das finde was sie ihm geschickt hat
112		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	mhm ich nehme an sie hatte
115		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	insofern ich weiss nich
116		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Verpflichtungshandlung	naja gut, man kann ja



117		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Aufgabenerteilung/ Aufforderungs- handlung	man kann ja gucken
117		MA	Aufgabenerteilung	HH	indirekte Aufgabenerteilung	Aufforderungs- handlung	man kann ja gucken
117		MA	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	man kann ja gucken, man kann ja gucken, man kann ja gucken
119		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Verpflichtungs- handlung	haben die man ausdrücken kann
122		MA	Themenbeendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	ma gucken. wir gucken
122		MA	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	ma gucken. wir gucken.
123		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	so es ist da im grunde so hat
135	146/ 149	MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
142		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	bevor alle platz genommen haben?
143		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	ne wenn sie sitzen
147		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ja die idee war, dass
150		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	und außerdem halt wie gesagt ich finde auch das argument
150		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	wie gesagt
153		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	die name und ich haben
156		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
159		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	die frage is die
159		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	begrüßung rcl, schreibt ihm da jemand drei karten?
159		MA	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Aufgabenerteilung	Vagheit/ Aufforderungs- handlung	jemand
162		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	also habe ich jetzt nicht geplant



164		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	aber er muss den nachname begrüßen
167		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	dann weiß ich nit so recht
168		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	ja dann muss ich ihm wohl was vorbereiten
170		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Aufgabenteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	frau nachname machen sies anders
170		MA	Lexik	L	rhetorische Frage in Themenbearbeitung	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	wissen se was ich machen würde
171		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	machen sie eine karte, eine einzige karte wo sie einfach nur die einzelnen bullets darauf markieren
174		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Konzeptionsweiter- führung/ Verpflichtungs- handlung	mhm also wahrscheinlich muss man
174		MB2	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Vorschlag	Vagheit/ Aufforderungs- handlung	mhm also wahrscheinlich muss man
176	178	MA	Themen- bearbeitung	TO	Zustimmung ohne weiteren Kommentar	Zustimmung	ja
180		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Aufgabenteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	ja wissen se dass man ihm einfach nur notiert
180		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	ja wissen se dass man ihm einfach nur notiert
182		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	ne weil das würde ich jetzt auch sagen, ich hätte ihm eh
185		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	ich denke auch, dass er das ganz gut macht
187		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	so das sind einfach nur die punkte
203		MA	Überlappung	GO	Kooperationssignal	Zustimmung	ein bisschen netter
204		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	vielleicht ist ja auch schönes Wetter
207		MA	Überlappung	GO	Themenbearbeitung	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	vorausgesetzt vorname hat sie fertig gebaut
208		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Resümee	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	also das wär einfach nochmal
209		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Aufgabenteilung/ Aufforderungs- handlung	okay lassen sie mich einfach wissen



209		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs-handlung	okay lassen sie mich einfach wissen
211	213	MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/Verpflichtungs-handlung	also ich habe mir aufgeschrieben, ja kriegt noch was von mir
212		MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	und
214		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	okay und die vorname äh?
215		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	nachname ja stellt sich seelisch schon mal
220		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
221		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	so und nachname nachname
222	223/ 224	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	ich würde jetzt, ich kann mir nicht vorstellen, ich würde davon ausgehen
226		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	naja kommt wahrscheinlich dann
227		MA	Themenbeendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	okay wie auch immer, wir werden sehen
229		MA	Pause	TO	Projektennung und Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	regenbanner an name was soll was is denn das
230		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	den das brauchen sie nicht
231		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	wer will denn da wo den regenbanner aufstellen?
232		MA	Lexik	L	Redewendung in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	um gottes willen
233		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	vielleicht in die einfahrt
233		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ Darstellungs-handlung	vielleicht in die einfahrt
235		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	also ich mein die sind ja nicht
239		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. Aufgabenerteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs-handlung	hören se mal fragen se mal



239		MA	Aufgabenerteilung	HH	indirekte Aufgabenerteilung	Aufforderungs- handlung	hören se mal
239		MA	Überlappung	GO	indirekte Aufgabenerteilung	Aufgabenerteilung/ Aufforderungs- handlung	hören se mal
240		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	zufahrt zwei eingänge
241		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	fragen se ma die vorname
241		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Aufgabenerteilung/ Aufforderungs- handlung	fragen se ma die vorname
242		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer indirekte Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	wissen se
243		MA	Aufgabenratifizierung	HH	Einforderung der Aufgabenratifizierung	Einforderung der Aufgabenratifizierung/ Aufforderungs- handlung	mhm?
243		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	durch die gegend schicken
244		MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	ja
245		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	frau nachname ich bin schuldig
245		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich bin schuldig ich weiss es ich gebe es zu
245		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	ähm festschrift frau nachname ich bin schuldig
249		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Selbstdarstellung/ Aufforderungs- handlung	glauben sie es mir oder
250		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	ne ich glaubs ihnen nicht
252		MB2	Aufgabenerteilung	HH	indirekte Aufgabenerteilung	Aufgabenerteilung/ Aufforderungs- handlung	also es gibt einen text
254		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Verpflichtungs- handlung	den gucke ich mir morgen an
256	258/ 262	MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungs- handlung	vor zwanzig jahren
261		MA	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Verpflichtungs- handlung	ich gucke ma
265		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich habe weder eins von jetzt noch



266		MB2	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ja eins von jetzt
267		MB2	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	das ist zwar schon
268		MA	Themenbearbeitung	TO	Kooperationssignal	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	fünf jahre alt
269		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	wir haben jetzt auch gesagt
273		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	das heisst wir brauchen keins?
276		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	wir gucken mal
278		MB2	Pause	GO	Themenbearbeitung	Bringschuld/ Darstellungshandlung	so und ansonsten ja
279	297	MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	habe das Gefühl denke ich
301		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	der herr name ist ein solcher idiot
301		MA	Überlappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	der herr name ist ein solcher idiot
301		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	der herr name ist ein solcher idiot
302		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	das is bei denen
303		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	aber sonst denk ich
304		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	kundenevent is ein gutes stichwort
304		MB2	Themen-einführung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	so kundenevent is ein gutes stichwort
307		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
308		MB2	Gesprächslenkung	GO	Verweis auf Gesprächsinhalt	Gesprächslenkung/ Aufforderungshandlung	kunde. ich bin beim nächsten
309		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ne ich hab gedacht irgendein handy
310		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	ach so
311		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	mhm da ist mir eingefallen



315		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ich denke
317		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	auf jeden fall
318		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	ähm
319		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	ich wollt den aufm verteiler
319		MA	Entscheidung	HH	Verweis auf getroffene Entscheidungen	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	ich wollt den aufm verteiler
320		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	der kriegt ne offizielle Einladung
321		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Aufforderungs-handlung	ja er ist aufsichtsratsvorsitzender
322		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	das sehe ich auch so
324		MB2	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs-handlung	aber da da hat noch niemals?
328		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Konzeptionsweiterführung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich überlege grad ich kann das
329		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. Vorschlag	Nachdrücklichkeit/ Verpflichtungs-handlung	wenn sie wollen mach ichs
329		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Angebot/ Verpflichtungs-handlung	wenn sie wollen mach ichs
331		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	das das wär das ich denke das schadet auf jeden fall nichtsl
331		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich denke
333		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	indirekte Nachfrage/ Aufforderungs-handlung	nur eigentlich hätte ich gedacht
335		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	ach frau nachname
335		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	ach frau nachname
336		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	wäre in dem fall halt



338		MB2	Pause	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	hat der, aber der hat im oktober geburtstag?
339		MA	Gesprächs- lenkung	GO	Antwortverweigerung	Gesprächslenkung/ Darstellungs- handlung	ja der wird sechzig
339		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	ja der wird sechzig
340		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	aber später oder
341		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	also vorname hat geburtstag
343		MB2	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	weil er doch wegfahren wollte
344		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	am datum fliegt er auf die
345		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	aber das finde ich auch gnadenlos
348		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil wenn der aufsichtsratsvor- sitzende
349		MA	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
350		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	ja macht er was?
351		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ Aufforderungs- handlung	aber ich denke der vorname sollte
354		MA	Themen- beendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	aber ich halt mich daraus
354		MA	Themen- einführung	TO	Projektennung und einleitende Informationen	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	ähm kontakt extern anruf von
356		MB2	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Gesagtes	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	hatte ich ja schon gesagt
356		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	die kommt nicht
358		MA	Themen- bearbeitung	TO	Zugeständnis	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	stimmt das hatten sie gesagt, entschuldigung
360		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Verpflichtungs- handlung	ja mit der muss ich jetzt auch unbedingt auch noch ma reden



364		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	gut
365		MB2	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	also sie hat mit mit der mit den bildern
372		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ah okay in ordnung
373		MB2	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/Aufforderungshandlung	verstehen se?
373		MB2	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/Aufforderungshandlung	verstehen se?
374		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja
375		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	weil weil sonst haben wir
376		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
378		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja ja ja
380		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	ja einfach wir werden
381		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	es wird nicht funktionieren, weil das würd ja bedeuten
387	390	MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
391		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/Aufforderungshandlung	wir müssen dann einfach ne liste führen
396		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/Aufforderungshandlung	wie is denn das?
401		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Selbstdarstellung/sinnrationale Sprachhandlung	da wollte ich auch noch mit ihnen drüber sprechen
402		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ich weiss es nicht
407		MA	Pause	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/Aufforderungshandlung	geh ich dahin



408		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Aufforderungs- handlung	müssten wir entscheiden
408		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ Darstellungs- handlung	würd ich sogn
409		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.v.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	wann wann is das denn genau frau nachname?
409		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	wann wann is das denn genau frau nachname?
410		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	datum
411		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	kann sein dass ich am datum
412		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	datum. Es kostet eben pro person
414		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinrrationale Sprachhandlung	also ich denke
414		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs- handlung	mhm?
415		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	oder meinen sie?
418		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Aufforderungs- handlung	das kann man ja auch
419		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungs- handlung	das kann man im zweifelsfall auch anders organisieren
426		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
427		MB2	Entscheidung	HH	Resümee	Entscheidungsverweigerung/ Aufforderungs- handlung	muss man sich ma angucken
427		MB2	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Themenbearbeitung	Vagheit/ Aufforderungs- handlung	muss man sich ma angucken
428		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	reden se mit ihr
429		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ Aufforderungs- handlung	ich persönlich denke sie hätten einiges mit ihr zu besprechen



430		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	wir haben ja ne ganze lange liste gemacht
431		MA	Aufgabenteilung	HH	indirekte Aufgabenteilung	Aufforderungshandlung	da müsste man ma ein follow up draufsetzen
431		MA	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Themenbearbeitung	Vagheit/ Aufforderungshandlung	da müsste man ma ein follow up draufsetzen
432		MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	ja
433		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich sach ma
423		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Aufgabenteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungshandlung	sie könnten ja frau nachname
435		MA	Aufgabenteilung	HH	Aufgabenteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungshandlung	sie könnten ja frau nachname
438		MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	implizite Aufgabenratifizierung/ Verpflichtungshandlung	mhm
439		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungshandlung	wenn sie es denn wollen
440		MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	ich spreche mal mit ihr
440		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	aber ich trau der
441		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also die frau nachname
444		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ich nehme an das wäre ihnen lieber
444		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	die alternative dazu
446		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	weiß ich nicht
447		MB2	Entscheidung	HH	Argumentation mit fachlicher Kompetenz	Entscheidungsverweigerung/ Aufforderungshandlung	da müssen wir gesondert sprechen
447		MB2	Lexik	L	Informationsweitergabe in Themenbearbeitung	Kooperationssignal/ Darstellungshandlung	wir ma reden
450		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Gesagtes	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	ich wills nur noch mal gesagt haben
450		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil herr nachname is wieder da
453		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	das ist sowieso da muss man



458		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ Aufforderungs- handlung	wir müssen halt gucken
458		MB2	Lexik	L	Informationsweitergabe in Themenbearbeitung	Kooperationssignal/ Darstellungs- handlung	also ich- wir müssen halt gucken
460		MA	Gesprächslenkung	GO	Festlegung Gesprächsinhalt	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	so porsche is klar nich?
460		MA	Themen- einführung	TO	Projektennung und indirekte Nachfrage	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	porsche is klar nich?
461		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	ja der kundenevent is halt noch
461		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ Darstellungs- handlung	is halt noch ein bisschen
463		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	ich habe den eindruck
463		MA	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
464		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	wie haben jetzt zwei
465		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	das habe ich gestern abend gesehen
466		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	das ist bei einer rückmeldung
467		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	das ist noch eine tendenziell
471		MB2	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	es ist es ist nicht äh, das es nicht dass es mich jubeln lässt
473		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	ich bin da gestern ma durch
473		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	da sind auch einige blindgänger
473		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	ich bin da gestern ma durch
474		MB2	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Darstellungs- handlung	blindgänger
475		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich weiß auch nicht
476		MB2	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	wer hat den denn überhaupt da rein gesetzt



478		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Hierarchiebetont/ Aufforderungshandlung	fragen sie mich bitte nicht
479		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	ja ja egal
480		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	ich war total irrititiert
480		MA	Lexik	L	Übertreibungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	total irritiert
481		MB2	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	also ich denke es werden noch
483		MB2	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	neh?
485		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also wir können nicht
495		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Verpflichtungshandlung	und die leute also ich werde
501		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.v.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	was ham wir eigentlich frau nachname
501		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	was ham wir eigentlich?
502		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	wir ham jetzt im moment
502		MB2	Themenbearbeitung	TO	Referenz auf andere Zuständigkeiten	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	das hat die vorname angefragt
505		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	könnte man so bei der vernissage
510		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Aufforderungshandlung	den würd ich aber nicht sichtbar
511		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungshandlung	nein also nicht mit lichtorgel und so
512		MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungshandlung	ja so
513	515/ 518	MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	sondern einfach jemanden, der
514	517	MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungshandlung	okay, ja ich weiss
519		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Aufgabenteilung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungshandlung	frau nachname sie werden



519		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	und ich habe es ihnen gestern am telefon gesagt
520		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	sie werden keinen müden dollar
520		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	müden dollar
522		MA	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	okay?
523		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	ja
523		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	und dafür werde ich diesen
524		MB2	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
525		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung	ja natürlich
526		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil das hilft dann
527		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Aufforderung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	frau nachname was sie entlastet
527		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	was sie entlastet nehmen sie
529		MB2	Gesprächs- lenkung	GO	Festlegung Gesprächsinhalt	Gesprächslenkung/ Aufforderungs- handlung	was auch noch ein thema is nachher
530		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	das können sie haken ich will keinen
530		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	und frau nachname
530		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	das können sie haken
532		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ne ich auch nicht deshalb habe ich ja auch
535		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	keinen von beiden
535		MA	Themen- beendigung	TO	versuchte Themenbeendigung	Aufforderungs- handlung	schluss



536		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	das sehe ich auch so
536		MB2	Themenbearbeitung	TO	Resümee	Informationsweitergabe/ Aufforderungs-handlung	so porsche brauchen wir nicht
537		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	also ich wills ihnen nur gleich sagen
537		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs-handlung	ne?
537		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informationsweitergabe/ Darstellungs-handlung	(unverständlich) golfturnier ja also ich
540		MA	Lexik	L	Fachsprache in Themenbearbeitung	Expertenstatus/ Darstellungs-handlung	best practise sharen
542		MA	Lexik	L	direkte Formulierungen in Themenbearbeitung	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	welche projekte ich haben will
551		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungs-handlung	ja ja und unsere roundtables
552		MA	Pause	GO	vorsichtige Formulierungen in Bewertung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	eventuell ja
554		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	also wir haben schon ein bisschen was
555		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	ja
556		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits-erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	nur wie gesagt
556		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungs-handlung	es wäre schön wenn
556		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Bewertung	Unsicherheit/ Darstellungs-handlung	es wäre schön wenn man etwas hätte
558		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja
560		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweitergabe/ sinnrationale Sprachhandlung	ich denke es macht auch sinn
560		MA	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	müssen müssen wir machen
561		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	was ich nur eine unverschämtheit fand



564		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer indirekte Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	wissen se so
564		MA	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	wissen se so
565		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
566		MA	Lexik	L	Vergleich in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	wie wenn ich zu ihnen
569		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	vielleicht können wir dann zu erst mal
571		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	ja das haben wir
572		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	und dann?
573		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	krallen sies sich
573		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ Darstellungs- handlung	das haben wir
573		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs- handlung	krallen sies sich
574		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	keine Aufgabenratifizierung	Ablehnung	nein
575		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	wir haben auch den ridercup und
576		MB2	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	weil weil bei name würde mich ja immer noch
578		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	der scheint ja in ordnung
579		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	der ist genial
581		MB2	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	gut
582		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	die weltmeisterscha ft macht mich nicht froh
582		MA	Themen- einführung	TO	Projektennung und bewertende Informationen	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	die weltmeisterscha ft



587		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	sie werden es nicht tun und vorname wird es nicht tun
588		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	wie bringe ich vorname dazu
591		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	ah also
592		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ sinnrationale Sprachhandlung	das ist mein punkt
593		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	es gibt am datum dazu ein meeting
595		MA	Pause	GO	Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	zwischen wem
596		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	das ist jetzt der punkt also eingeladen sind
598		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
599		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	wobei ich parallel einen Termin habe den ich ungern
601		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	jetzt wäre die Frage
601		MB2	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	muss ich dabei sein oder können sie das alleine klären?
603		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	ich kann das alleine
604		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich sollte bei dem Termin eigentlich
604		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
606		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja ja is schon is schon klar
606		MB2	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	is schon is schon
607		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	gut dann sind wir uns ja



608		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	ja schon klar
610		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	ich mein ich kann ihnen hinterher
610		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	das ist halt der letzte Tag vor meinem urlaub
611		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	ne?
612		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	wir haben dann glaube ich
612		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Themenbearbeitung	Unsicherheit/ sinnrationale Sprachhandlung	glaube ich
613		MA	Entscheidung	HH	Resümee	Entscheidungsfestlegung/ Verpflichtungshandlung	also wenns nit anders geht mach ichs auch allein
613		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	ja okay wie auch immer
614		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungshandlung	sie müssens mir nur vorher sagen
616		MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	ja
617		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungshandlung	und irgendwer muss mir vorher
617		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	ne?
619		MB2	Aufgabenratifizierung	HH	Annahme ohne weiteren Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	ja gut
620		MA	Entscheidung	HH	Resümee	Entscheidungsfestlegung/ Verpflichtungshandlung	klar mach ich das
620		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	gambit
621		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	das das brauch sie jetzt das hat zeit
622		MA	Überlappung	GO	Informationseinforderung	Hierarchiebetont/ Aufforderungshandlung	okay weiter?
622		MA	Gesprächslenkung	GO	direkte Nachfrage	Gesprächslenkung/ Aufforderungshandlung	okay weiter?



623		MB2	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informationsweitergabe = Antwort/Darstellungshandlung	lean sap das wird höchstens
625		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/Aufforderungshandlung	frau nachname bin ich so unklar und schwammig?
625		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/Aufforderungshandlung	bin ich so unklar und schwammig?
625		MA	Lexik	L	rhetorische Frage in Themenbearbeitung	Hierarchiebetont/sinnrationale Sprachhandlung	bin ich so unklar und schwammig?
630		MB2	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/sinnrationale Sprachhandlung	ich weiss es nicht
631		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationseinforderung/Aufforderungshandlung	habe ich je den eindruck auf sie gemacht?
633		MB2	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweitergabe= Antwort/Darstellungshandlung	ich habe nein
634		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	weil ich habe gedacht na super
638		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja ja eben
642		MB2	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweitergabe/Darstellungshandlung	die hat ja sie hat einfach sie hatte
642		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	die hat ja sie hat einfach sie hatte
644		MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja ei natürlich
645		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	sie war wohl und sie hat ja
649		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	is die denn irgendwie doof?
649		MA	Lexik	L	rhetorische Frage in Bewertung	Hierarchiebetont/sinnrationale Sprachhandlung	is die denn irgendwie doof?
650		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Resümee/sinnrationale Sprachhandlung	is ja egal
650		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/Darstellungshandlung	wir haben ja unseren mailwechsel gesehen
652		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja
653		MB2	Gesprächslenkung	GO	Zurück zu eigentlichem Thema	Gesprächslenkung/Darstellungshandlung	ich habe also wir machen



653		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	ich habe also wir machen
656		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	echt?
657		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	äh der kunde hat
659		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	das kann ich verstehen
661		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	ach übrigens nächste Woche präsentiere ich
664		MB2	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	was?
665		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	in vertretung herr nachname firmennennung
666		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay gut
667		MA	Metakommunikation	GO	Rechtfertigung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	fällt mir grad dabei so ein
669		MB2	Themen-einführung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	also zu da da hab ich grad mit dem
670		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	den haben wir jetzt
674		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja ja ja
674		MA	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	ja ja ja
675		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	jetzt mal und guck mal ob mir der
677		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	sach ma dieser
677		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	also mir ist das schon alles klar ich habe die mail gesehen und alles logo
677		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	sach ma dieser cfo des jahres
679		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	ich will wissen



679		MA	Lexik	L	direkte Formulierungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	ich will wissen
681		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	also ich habe
682		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Hierarchiebetont/ Verpflichtungs- handlung	denn wenn nicht dann
684		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	also ich habe im Moment
686	692/ 694	MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
687	693	MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	ähm wohl der vorname nachname
689	695	MB2	Themen- bearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ Darstellungs- handlung	das habe ich dem auch extra nochmal geschrieben, ich habe denen auch noch gesagt
698		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ah ja okay
698		MA	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	logo, logo, logo
699		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Resümee	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	so das heisst wir gucken mal
701		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja klar
702		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	die teilnehmerliste ist nicht uninteressant
702		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	und der cfo des jahres das wird
704		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ Darstellungs- handlung	das weiß niemand außer mir
707		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja ja klar
708		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	und der hat auch seine
710		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ja gut aber sagen wir mal
710		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	ja gut aber sagen wir mal
713		MA	Lexik	L	Übernahme direkter Rede in Themenbearbeitung	Expertenstatus/ Darstellungs- handlung	schön sie zu treffen



714		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs-handlung	verstehen se?
715		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs-handlung	wissen se?
715		MA	Pause	GO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ sinnrationale Sprachhandlung	das ist das
716		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Darstellungs-handlung	tod und teubel
718		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	will ich wissen
718		MA	Lexik	L	direkte Formulierungen in Themenbearbeitung	Hierarchiebetont/ Aufforderungs-handlung	will ich wissen
720		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Verpflichtungs-handlung	dann werde ich eine mail schreiben
723		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	nachname hat al. also
725		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.v.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs-handlung	weil wissen se frau nachname
725		MA	Metakommunikation	GO	Rechtfertigung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich wills nur sagen
725		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Aufforderungs-handlung	wir müssen dann die geeigneten Punkte rausziehen
728	730	MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
729		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Darstellungs-handlung	vorname we did understand
732		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Verpflichtungs-handlung	und ich muss unbedingt
734		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Bewertung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ich denke es wäre nicht dumm
734		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Bewertung	Unsicherheit/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ich denke es wäre nicht dumm
737		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Kritik/ sinnrationale Sprachhandlung	eigentlich ist es ne affenschande
737		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungs-handlung	affenschande
738	739	MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	weil ich wills einfach nur noch
739		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	okay



742		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	okay also wenn
743		MB2	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	da nein na ich ich will einfach
744		MB2	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	sie verstehen
744		MB2	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungshandlung	sie verstehen?
745		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Einstellung	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	ich wills nur einfach nicht kommentieren
746		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	das wär zum beispiel
746		MA	Themen-einführung	TO	Informationsweitergabe	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	das wär zum beispiel
747		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einem Vorschlag	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	frau nachname das wär für mich auch noch son ding
748		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ phatische Sprachhandlung	weil das ist wirklich innovativ was sie da treiben
750		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	also
751		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	na ja gut
753		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	das ist relationship zu
754		MB2	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Kooperationssignal/ Darstellungshandlung	firmennennung
757		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja ja
758		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	ne?
759		MB2	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Darstellungshandlung	dabei fällt mir ein
761	762	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ sinnrationale Sprachhandlung	ja das wär doll, das wär schön
761		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungshandlung	machen sie doch machen se doch



761		MA	Aufgabenerteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungsgebunden/ Aufforderungs- handlung	notieren sich das mal
763		MA	Gesprächslenkung	GO	Festlegung Gesprächsbedarf	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	pressearbeit? is klar
763		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und bewertende Informationen	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	pressearbeit? is klar
764		MA	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung und einleitende Informationen	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	neue firmenpräsentation da habe ich gesehen was sie
766		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	da habe ich nur also nur
769		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	was sind folie sechs und sieben?
770		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	habe ich noch nicht geguckt
772		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	diese art feedback macht mich immer wahnsinnig
772		MB2	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
774		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	is egal also am freitag
778		MA	Überlappung	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	sind sie dabei?
779		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	also ich habe mit
787		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	wann is denn der?
788		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	uhrzeit bis uhrzeit
789		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungs- handlung	da bin ich da
791		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	holen se mich da runter oder kommen se?
791		MA	Pause	GO	Nachfrage	Informationseinforderung/ Aufforderungs- handlung	holen se mich da runter oder kommen se?



791		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungs-handlung	mhm?
792		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	von daher kann sein
795		MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung	möglich
797	799	MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-bekundung	mhm
801		MB2	Themenbeendigung	TO	Informationsweitergabe	Resümee/ sinnrationale Sprachhandlung	so ähm ja das ist alles
802		MB2	Themen-einführung	TO	Projekt-nennung	Informationsweiter-gabe/ Darstellungs-handlung	gesundheitskart e
803		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	also mit herrn nachname habe ich gesprochen
808		MB2	Metakom-munikation	GO	Verweis auf Gesagtes	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ganz vereinfacht gesagt
809		MA	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein-forderung/ Aufforderungs-handlung	wie?
810	814	MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter-gabe/ Darstellungs-handlung	das heisst die haben
812		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-bekundung	mhm
814		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Darstellungs-handlung	das hat er ja
816		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	da schauen sie mal was für ein cleveres kerlchen ich bin
816		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Selbstdarstellung/ sinnrationale Sprachhandlung	cleveres kerlchen
817		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	deshalb bin ich ja
822		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	also es hört sich vor allen dingen
825		MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung	richtig
826		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	diesen markt analysiert
827		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs-handlung	also man sucht



839		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	was wir jetzt vereinbart haben ist folgendes
840		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	müsste man jetzt oder könnte man
840		MB2	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Vorschlag	Vagheit/ Aufforderungs- handlung	müsste man jetzt oder könnte man
847		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ich sehs ein bisschen anders
848		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ sinnrationale Sprachhandlung	ich möchte ich möchte gerne dass sie wissen
852		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	und da sitzt irgend so ein Idiot der
853		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Bewertung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	idiot
856		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungs- gebunden/ Aufforderungs- handlung	dann lassen sie sich
860		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	Kommentar ohne weitere Antwort ohne Rederechtsübernahme	implizite Aufgaben- ratifizierung/ Verpflichtungs- handlung	mhm
861		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Gesagtes	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	so das ist ne info
861		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	und ich wiederhols noch mal
862		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	Ich wiederhols nochmal frau nachname
864	866	MA	Lexik	L	Wiederholungen in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	für mich
864	869	MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus	für mich ist das, das is nich mein punkt bei dem ding
868		MA	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	das heisst nen bisschen pressearbeit
873		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	mhm
874		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	weiß nit ob er ihnen das gesagt hat?



875		MB2	Überlappung	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweitergabe/ Darstellungshandlung	das hat er mir nicht gesagt
876		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Darstellungshandlung	das war in der präsentation mit drin
876		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitseinforderung/ Aufforderungshandlung	mh?
876		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterführung/ Aufforderungshandlung	ob man nicht wirklich ma hingeht
876		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einem Vorschlag	Nachdrücklichkeit/ Aufforderungshandlung	ob man nicht wirklich ma hingeht frau nachname
877		MA	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Vorschlag	Vagheit/ Aufforderungshandlung	man nicht ma hingeht
877		MA	Lexik	L	Übertreibungen in Vorschlag	Verstärkung/ Darstellungshandlung	ganz brutal
878	879/ 880	MA	Lexik	L	Fachsprache in Vorschlag	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	erwartete revenue, erwartete profit, investment
885		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	weil wir ham ja nie nie wirklich vom produkt
888		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	na ja die dinge kommen immer mehr
889		MB2	Anrede	A	direkte Anrede in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	aber da haben sie recht
889		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	aber da haben sie recht
890		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	wir haben jetzt gesagt wir
891	892	MB2	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	basis, wasserdichte basis
892		MB2	Lexik	L	Bildliche Sprache in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	wasserdichte basis
893		MB2	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitseinforderung/ Aufforderungshandlung	ne?



896		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Expertenstatus/ Aufforderungs- handlung	weil da gibt es und das war ihm sehr wichtig
900		MB2	Metakom- munikation	GO	Verweis auf Einstellung	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ich frage mich gerade warum wir das im gespräch nicht
902		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiterf- ührung/ Darstellungs- handlung	inwieweit man da irgendwelche
902		MB2	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Vorschlag	Vagheit/ Aufforderungs- handlung	inwieweit man da
905		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	ich denke wir sollten das ja sie haben recht
905		MA	Lexik	L	Wiederholungen in Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	sie haben recht natürlich haben sie recht
906	909	MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Bewertung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	nur wissen se das hat für mich
907		MA	Themen- bearbeitung	TO	Verstärkung	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	das hat für mich noch den zusätzlichen Reiz
910		MA	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Verstärkung/ sinnrationale Sprachhandlung	das ist so ein
914	920	MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksam- keitsbekundung	mhm
915		MA	Anrede	A	indirekte Anrede i.V.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	verstehen se
915		MA	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	verstehen se
915		MA	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptions- weiterführung/ Aufforderungs- handlung	und das halten wir schön
920		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	nur ich würds wahnsinnig gerne
922		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungs- handlung	denken se drüber nach
922		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	das ist ne idee von mir das müssen wir nicht umsetzen
923		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	aber ich denke es wär clever
924		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja



925		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	wenn wenn sie mir sagen nö es ist nicht clever aus den und den gründen dann
927		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	ne vom thema her macht das bestimmt sinn
929		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.v.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	verstehen se das is halt auch nen thema frau nachname
929		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	verstehen se das is halt auch
929		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informations- einforderung/ Aufforderungs- handlung	verstehen se das is halt
931		MA	Lexik	L	Umgangssprache in Themenbearbeitung	Nachdrücklichkeit/ Darstellungs- handlung	irgendjemand irgendetwas rum blubbert
934		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	das könnten sie auch verstehen
936		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informations- weitergabe/ Darstellungs- handlung	ach ja gut. aber es gibt
937		MA	Aufgaben- erteilung	HH	Aufgabenerteilung mit ungenauen Vorgaben	indirekte Aufgabenerteilung/ Aufforderungs- handlung	dann müsste man sich ma ein
937		MA	Lexik	L	unpersönliche Pronomenen in Vorschlag	Vagheit/ Aufforderungs- handlung	dann müsste man sich ma ein
939		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Zustimmung/ Sinnrationale Sprachhandlung	ja vor allem wo halt auch ein business case da hinter is
941		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
942		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Resümee	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	das scheint mir hier ein tatsächlich gegeben
943		MA	Gesprächs- lenkung	GO	Festlegung Gesprächsinhalt	Hierarchiebetont/ Darstellungs- handlung	vorname will den leuten sagen dass charity wichtig ist, schön
943		MA	Themen- einführung	TO	Projektennung und bewertende Informationen	Hierarchiebetont/ Aufforderungs- handlung	vorname will den leuten sagen das
945		MA	Themen- einführung	TO	Projektennung und Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	infocenter was ist das?
948		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Informationsweiter- gabe/ Darstellungs- handlung	also letzendlich ja



952		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	okay
953		MB2	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationaler Sprachhandlung	jetzt ist die frage
953		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	soll ich mit ihm reden?
956		MB2	Pause	GO	Aufgabenratifizierung mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	kann das machen
957		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- bekundung	also
959		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	es werden da auch nicht
961		MA	Überlappung	GO	Informationsweitergabe	Zustimmung	ja
962		MB2	Aufgaben- ratifizierung	HH	Annahme mit weiterem Kommentar	Zustimmung/ Verpflichtungs- handlung	das mach ich ich legs mir auf
963		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Aufforderungs- handlung	würd ich auch
965		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung/ Aufforderungs- handlung	genau hören se auf im moment
966		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.v.m. einer Nachfrage	Verstärkung/ Aufforderungs- handlung	was sind das für interviews in der inform frau nachname?
966		MA	Themen- einführung	TO	Projektbenennung und Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	was sind das für interviews in der inform?
968		MB2	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	ja das ist mein plan
968		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Darstellungs- handlung	ja das ist mein plan ich habe gedacht wir stellen mal
970		MA	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	was ist mit denn mit der idee?
970		MB2	Lexik	L	vorsichtige Formulierungen in Vorschlag	Unsicherheit/ Darstellungs- handlung	ja das ist mein plan ich habe gedacht wir stellen mal



971		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe = Antwort	Rechtfertigung/ sinnrationale Sprachhandlung	habe ich jetzt noch nicht weiter verfolgt, einfach uff keine zeit das ist so ein bisschen das problem
974		MA	Aufgabenteilung	HH	indirekte Aufgabenteilung	Aufforderungs- handlung	und wenn se was machen
974		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	und wenn se was machen
974		MA	Sprecherwechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	und wenn se was machen
976		MA	Themenbearbeitung	TO	Vorschlag	Konzeptionsweiter- führung/ Aufforderungs- handlung	mitarbeiter interviewen mitarbeiter
976		MB2	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	bitte?
979		MB2	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ Darstellungs- handlung	muss ich ja auch koordinieren
979		MB2	Themenbearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	sie meinen dass ich kollegen frage
982		MB2	Pause	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Ablehnung/ sinnrationale Sprachhandlung	die frage ist auch wie spannend
982		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	die frage ist auch wie spannend
984		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	keine ahnung
984		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Selbstdarstellung/ Aufforderungs- handlung	ich will da auch nicht drauf beharren
986		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	so hier möchte ich
986		MB2	Lexik	L	Bildliche Sprache in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungs- handlung	zwei fliegen mit einer klappe
987		MA	Überlappung	GO	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	wenns zeit und aufwand is
988		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	ich habe jetzt auch
990		MB2	Themenbearbeitung	TO	Verweis auf eigene Kompetenzen	Selbstdarstellung/ Darstellungs- handlung	da habe ich den nachname mit rein genommen



991		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	und im hinblick auf
998		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	und wenn sie extern sagen frau nachname
998		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Hierarchiebetont/ Aufforderungshandlung	mein guter rat wenn ich extern sagen vorname zuhör wenn ich extern sagen vorname zuhöre
998		MA	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ Aufforderungshandlung	mein guter Rat
1000		MA	Aufgabenteilung	HH	Aufgabenteilung mit genauen Vorgaben	stark weisungsgebunden/ Aufforderungshandlung	denken sie bei extern nicht, fangen sie an bei extern daran zu denken
1003		MA	Bewertung	HH	Bewertung mit eigener Einschätzung/ Meinung	Expertenstatus/ Aufforderungshandlung	pressearbeit ist offensichtlich
1005		MB2	Themenbearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungshandlung	ja nur sie wissen
1005		MB2	Lexik	L	Wiederholungen in Themenbearbeitung	Verstärkung/ Darstellungshandlung	sie wissen, sie wissen
1013		MA	Aufgabenteilung	HH	Aufgabenteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungshandlung	das soll der name machen
1013		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	alles was ich sage
1014		MA	Aufgabenteilung	HH	Aufgabenteilung mit ungenauen Vorgaben	Aufforderungshandlung	dann geben sie ihm nen briefing
1017		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einer Informationsweitergabe	Verstärkung/ Aufforderungshandlung	und wenn nur rauskommt frau nachname
1019		MA	Lexik	L	Übernahme direkter Rede in Themenbearbeitung	Expertenstatus/ Darstellungshandlung	lieber vorstand von firmennennung würd sie so gerne mal treffen
1022		MB2	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeitsbekundung	mhm
1023		MA	Themenbearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits-einforderung/ Aufforderungshandlung	wissen se?
1025		MB2	Pause	GO	Informationsweitergabe = Antwort	Zustimmung/ Verpflichtungshandlung	ja
1026		MA	Anrede	A	direkte Anrede i.V.m. einem Vorschlag	Nachdrücklichkeit/ sinnrationale Sprachhandlung	so frau nachname was ich jetzt überlege



1026		MA	Metakommunikation	GO	Verweis auf Kommendes	Aufmerksamkeits- erhöhung/ sinnrationale Sprachhandlung	was ich jetzt überlege
1026		MA	Themen- einführung	TO	Projektennung und einleitende Informationen	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	so frau nachname was ich jetzt überlege
1028		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	sie sehens wie ich
1028		MB2	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	sie sehens wie ich ne?
1029		MA	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Zustimmung	absolut
1030		MB2	Überlappung	GO	Bewertung mit fachlicher Kompetenz	Informationsweiter- gabe/ sinnrationale Sprachhandlung	das entspricht nicht unserem briefing
1032		MA	Sprecher- wechsel	GO	erfolgreiche Rederechtsübernahme	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	wann haben wir den termin um 2
1033		MB2	Themen- bearbeitung	TO	Informationsweitergabe	Bringschuld/ Darstellungs- handlung	im vorfeld schon
1034		MB2	Bewertung	HH	Informationsweitergabe	Expertenstatus/ sinnrationale Sprachhandlung	ich hatte von anfang an bedenken, dass
1037		MB2	Themen- bearbeitung	TO	indirekte Nachfrage	Zustimmungs- oder Aufmerksamkeits- einforderung/ Aufforderungs- handlung	ne?
1040		MA	Hörersignal	TO	Kenntnisnahme ohne weitere Antwort, keine Rederechtsübernahme	Zustimmung	ja
1043		MB2	Themen- bearbeitung	TO	direkte Nachfrage	Informationsein- forderung/ Aufforderungs- handlung	was ist denn mit?
1048		MA	Themen- bearbeitung	TO	Resümee	Themen- beendigung	so und den ganzen anderen kram



H Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere, dass ich die vorstehende Arbeit selbstständig und ohne fremde Hilfe angefertigt und mich anderer, als der im beigefügten Verzeichnis angegebener Hilfsmittel nicht bedient habe. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäß aus Veröffentlichungen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht.

Darmstadt, den 11. August 2006

