

Joanna Pedzisz

Zu Beziehungs-Manövern in der politischen Debatte

Lublin Studies in Modern Languages and Literature 33, 114-128

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Joanna Pędzisz
Maria Curie-Skłodowska University,
Lublin, Poland

Zu Beziehungs-Manövern in der politischen Debatte

1. Vorbemerkungen

Lassen sich Parteiprogramme ausgleichen oder vereinbaren? Kann man über die sachliche Konfrontation mit den konträren Meinungen sprechen, denen u. a. die Parteizugehörigkeit zu Grunde liegt? In Situationen, in denen ein Mangel an Bereitschaft zur Überwindung der Meinungsverschiedenheiten zu beobachten ist, in denen rationale Erörterungen in den Hintergrund treten, wird die Gestaltung der gegenseitigen Relationen negativ geprägt. Emotionales Handeln, emotionale Reaktionen, Kampf um die Beziehungsdefinition sind für eine politische Debatte nicht selten prägnant.

Im Kontext der Verwobenheit des Inhalts- und Beziehungsaspektes (vgl. Watzlawick/ Beavin/ Jackson 1974) bleibt im Blickfeld der empirischen Analyse die Frage, wie sachlich eine in Medien geführte politische Debatte ist. Politiker diskutieren in Medien über Themen von hoher Brisanz. Schon von Anfang an wird deswegen erwartet, dass die kontrastive Gegenüberstellung ihrer Meinungen den Ton der Diskussion angibt. Wie lange bleibt der Ton auf der inhaltlichen Ebene aufrechterhalten? Wann erreicht der Ton die Beziehungsdimension? Haben die *Beziehungs-Manöver* (Schulz von

Thun 1994: 182) einen Einfluss darauf, dass der Ton der Debatte zum tönenden Durcheinander wird?

Die in dem vorliegenden Artikel präsentierte Beispielanalyse und die Ergebnisse der empirischen Studie haben dementsprechend zum Ziel, die verbalen und nonverbalen Handlungen der Debattenteilnehmer zu bestimmen, die die Beziehungsebene im Rahmen einer Interaktionssituation gestalten.

2. Inhaltsebene und Beziehungsebene in einer Interaktion

Theoretische Grundlagen über den Inhalts- und Beziehungsaspekt der Kommunikation bringt das 2. Axiom von Watzlawick/ Beavin/ Jackson (1974: 53). Sie betonen die Tatsache, dass jede Mitteilung eine Information mit sich trägt. Gleichzeitig wird in der Mitteilung bestimmt, wie der Sprecher vom Hörer verstanden werden möchte, wie er die Beziehung zwischen sich und dem Hörer aufbaut und seine persönliche Stellungnahme dem Hörer gegenüber definiert. Der Inhaltsaspekt vermittelt Informationen über Sachverhalte. Mit dem Beziehungsaspekt konzentriert man sich auf das Wie d. h. wie die Informationen über Sachverhalte aufzufassen sind. Jede Information über Information, die der Sprecher vermittelt – Ton der Stimme, Gesichtsausdruck, Kontext – entscheidet über die Definition der Beziehung zwischen dem Sprecher und Hörer (vgl. Watzlawick/ Beavin/ Jackson 1974: 54f). Schulz von Thun (1994: 158f) differenziert weiter den Beziehungsaspekt der Kommunikation und stellt fest, dass er zwei Arten der Botschaften umfasst: Du-Botschaft und Wir-Botschaft. Eine Du-Botschaft drückt aus, wie der Sprecher den Hörer sieht und was er von ihm hält. Eine Wir-Botschaft spiegelt dagegen wider, wie die Interaktionsbeteiligten zueinander stehen und ein relevanter Teil der gegenseitigen Relation bestimmen. Schulz von Thun (1994) nennt gleichzeitig Methoden, durch die die Beziehungsebene vom Sprecher aufgebaut wird. Dazu gehören:

1. Wertschätzung: Der Hörer wird als achtenswerte, vollwertige und gleichberechtigte Person angesehen. Für das Sprachverhalten des Sprechers sind Höflichkeit, Takt und freundliche Ermutigung sowie Reversibilität d.h.

Umkehrbarkeit der sprachlichen Handlungen charakteristisch. Die Interaktionspartner kommunizieren miteinander in demselben Stil, in derselben respektierenden Art. Das betrifft auch Konflikte und harte Auseinandersetzungen (vgl. Schulz von Thun 1994: 162).

2. Geringschätzung: Der Hörer wird als minderwertige Person, abweisend, herabsetzend, demütigend, emotional kalt und von oben herab behandelt. Der Sprecher nimmt seinen Interaktionspartner nicht ernst, macht ihn lächerlich, beschämt und zeigt Abneigung (vgl. Schulz von Thun 1994: 162).
3. Lenkung/Bevormundung: Der Sprecher versucht seinen Interaktionspartner, seine Handlungen und Denkweise durch Anweisungen, Vorschriften, Fragen und Verbote zu beeinflussen oder zu kontrollieren, was Selbstbestimmung, Eigeninitiative und freie Entfaltung des Hörers beschränkt (vgl. Schulz von Thun 1994: 163).

Die Handlungen des Sprechers, die zur Gestaltung der Beziehungsebene beitragen, bleiben nicht ohne Reaktion des Hörers. Er kann die Handlungen des Sprechers akzeptieren, ablehnen oder aufs Neue definieren. Deshalb hat man mit der gegenseitigen Definition der Beziehung zu tun (vgl. Watzlawick/ Beavin/ Jackson 1974: 54). Schulz von Thun (1994) fasst diese Erscheinung folgendermaßen zusammen:

Jedes Verhalten dem anderen gegenüber enthält auch den Versuch einer Beziehungsdefinition – die ist für den Sender ebenso unvermeidbar, wie es für den Empfänger unvermeidbar ist, darauf zustimmend oder ablehnend zu reagieren (Schulz von Thun 1994: 179)

Das 1. Axiom von Watzlawick/ Beavin/ Jackson (1974: 53) zu paraphrasierend kann der Hörer nicht nicht reagieren. Haley (1978) unterscheidet vier mögliche Hörer-Reaktionen auf einen Vorschlag der Beziehungsdefinition.

1. Akzeptieren: Der Hörer stellt fest, dass die Verhaltensweise des Sprechers mit der Beziehung übereinstimmt und bestätigt den Vorschlag der Beziehungsdefinition z. B. er lacht über

einen Witz, erwidert einen Gruß oder beantwortet eine Frage (vgl. Schulz von Thun 1994: 179)

2. Durchgehen lassen: Der Hörer stimmt der Beziehungsdefinition nicht zu, aber wendet sich nicht sichtbar dagegen (vgl. Schulz von Thun 1994: 179)
3. Zurückweisen: Mit seinen Handlungen signalisiert der Hörer, dass er mit der vorgeschlagenen Beziehungsdefinition des Sprechers nicht einverstanden ist (vgl. Schulz von Thun 1994: 180)
4. Ignorieren: Der Hörer kommentiert den Beziehungsvorschlag des Sprechers nicht und gibt keine Reaktion (vgl. Schulz von Thun 1994: 180)

Unter Berücksichtigung der dynamischen Interaktionsprozesse muss man auf die Tatsache hindeuten, dass die Beziehungskonstellationen innerhalb einer Interaktionssituation durch die gegenseitigen Reaktionen auf Beziehungsvorschläge geändert werden. Die Interaktionspartner versuchen die Beziehungsebene umzudefinieren, aufs Neue zu gestalten, weiter zu entwickeln. Schulz von Thun (1994: 182) nennt solche Handlungen „Beziehungs-Manöver“. Sie können aber zu einer Ursache der Beziehungsstörungen werden. Mit dem Titel dieses Unterkapitels soll der enge Zusammenhang des Inhalts- und Beziehungsaspektes betont werden. Es unterliegt keinem Zweifel, dass die Relation zwischen den Interaktionsbeteiligten durch die Störungen und Probleme auf der sowohl inhaltlichen als auch Beziehungsebene aufgebaut wird. Schulz von Thun (1994: 199) spricht über die Verflochtenheit von Sach- und Beziehungsebene. D.h. eine sachliche Auseinandersetzung und Beziehungsproblematik greifen ineinander. Nach Watzlawick/ Beavin/ Jackson (1974: 81) sind folgende Varianten der Verflochtenheit des Inhalts- und Beziehungsaspektes zu beobachten:

1. Die Partner sind sich sowohl über den Inhalt als auch über die Definition ihrer Beziehung einig, was als Idealfall betrachtet wird.

2. Die Partner sind sich weder auf der Inhalts- noch auf der Beziehungsebene einig, was für den schlechtesten Fall gehalten wird.

Zu den Mischformen gehören folgende Fälle:

1. Die Partner sind sich auf der Inhaltsebene nicht einig aber diese Tatsache wirkt nicht negativ auf ihre Beziehung – dieser Fall wird als die menschlich reifste Form der Auseinandersetzung mit Unstimmigkeiten gesehen.
2. Die Partner sind sich über den Inhalt einig, aber auf der Beziehungsebene stimmen sie nicht überein.

Die Teilnehmer einer politischen Debatte – Politiker, Vertreter unterschiedlicher Parteien – haben unterschiedliche Interessen, Ziele und Absichten. Die Gegensätze stehen dementsprechend im Vordergrund. Man kann im Voraus feststellen, dass in einer politischen Debatte entstehende Meinungsverschiedenheiten in überwiegendem Maße den Inhaltsaspekt betreffen. Man stellt sich aber gleichzeitig die Frage, ob Politiker „die menschlich reifste Form der Auseinandersetzung mit Unstimmigkeiten“ (Watzlawick/ Beavin/ Jackson 1974: 81) pflegen können.

3. Zum methodologischen Rahmen

Die Konfrontation mit den dargestellten Theorien (Kap. 2.) gibt konkrete Richtlinien, dank denen das Ziel der empirischen Studie vollzogen wird. Die Beziehungsebene einer Interaktion in der politischen Debatte wird mittels folgender Untersuchungsvorgänge bestimmt:

- a. Benennung der Methoden, durch die der Sprecher mit seinen verbalen und nonverbalen Handlungen die Beziehungsebene aufbaut, anhand des Konzeptes der Du- und Wir-Botschaft von Schulz von Thun (1994)
- b. Exemplifizierung der verbalen und nonverbalen Handlungen des Hörers als Reaktionen auf einen Vorschlag der Beziehungsdefinition auf Grund der von Haley (1978) genannten Reaktionen des Hörers auf einen Vorschlag der Beziehungsdefinition

c. Analyse der Beziehungs-Manöver, die von den Debattenteilnehmern realisiert werden, um die Beziehungsebene umzudefinieren, aufs Neue zu gestalten und weiter zu entwickeln
Das Analysekörpus umfasst die politischen Talkshows von Sabine Christiansen, die im Zeitraum vom 27.11.2005 zum 09.04.2006 im Fernsehsender ARD gesendet wurden.

4. Beispielanalyse

Zur Veranschaulichung des Untersuchungsvorganges wird in dem Kapitel eine Beispielanalyse präsentiert. Der Gesprächsausschnitt 1 wird aus der Sendung „Sabine Christiansen: Ist Krebs bald besiegt?“ vom 9.04.2009 gewählt. An der Interaktion nehmen: Wolfgang Böhmer (CDU) (G5) und Konrad Schily (FDP) (G7) teil.

4.1. Inhaltlicher Hintergrund:

Das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVWG) befindet sich im Mittelpunkt des Interesses dieses Gesprächsausschnittes. Konträre Einstellungen, die die Verabschiedung dieses Gesetzes begleiteten, waren unter den Politikern der Großen Koalition und der Opposition zu beobachten. Mit den Stimmen von CDU/CSU und SPD wurde das Gesetz im Deutschen Bundestag am 17. Februar 2006 beschlossen. Das In-Kraft-Treten des Gesetzes wurde am 1. April 2006 geplant. Infolge der Anrufung des Vermittlungsausschusses seitens des Bundesrates kam es zur Verzögerung um einen Monat.¹ Zugleich äußerte sich die oppositionelle FDP bezüglich des Gesetzes. Sie forderte die Bundesregierung auf, das Gesetz zurückzuziehen. Die FDP schlug stattdessen eine konsistente Neuordnung des Arzneimittelmarktes vor, um Transparenz zu schaffen, Innovationen im Sinne der Patienten zu fördern, ihnen Versorgungssicherheit zu gewährleisten sowie Verlässlichkeit und Planungssicherheit hervorzubringen.² Nachdem der Bundesrat gegen die Bonus-Malus-Regelung, die das Gesetz

¹ In: <http://de.wikipedia.org/wiki/AVWG>, 14.06.2006

² In: www.konrad-schily.de/, 14.06.2006

voraussieht, den Vermittlungsausschuss angerufen hatte, wurde der Einspruch des Bundesrates vom Bundestag überstimmt.³ Der Bundesrat stimmte deswegen am 7. April 2006 dem Gesetz zu. Dadurch konnte das Arzneimittelversorgungs-Wirtschaftlichkeitsgesetz (AVWG) zum 1. Mai 2006 in Kraft treten.⁴ Zwei Tage nach der Abstimmung im Bundesrat, am 9. April 2006 treffen sich unter anderem Wolfgang Böhmer (CDU) und Konrad Schily (FDP) in der Sendung *Sabine Christiansen: Ist Krebs bald besiegt?*

In dem analysierten Gesprächsausschnitt greifen die beiden Politiker auf das Gesetz zurück. Es gilt in dieser konkreten Interaktion als ein Phänomen, dessen Wesen strittig ist. Einerseits entzweit es die Koalition und die Opposition. Andererseits aber wird die thematisierte Abstimmung über das In-Kraft-Treten des Gesetzes im Bundesrat zum Anstoß, die Überparteilichkeit zu präsentieren.

4.2. Analyse der Beziehungsebene im Gesprächsausschnitt 1

Tab. 1. Transkription des Gesprächsausschnittes⁵

1	G5	V	<i>das ist ein GEsetz über däs ich mich persÖnlich = + + in der letzten Zeit richtig geÄrgert habe' weil da eine Bonus-Malus-REgelung Eingebaut worden Ist'</i>
1		N	
2	G5	V	<i>[mit der FQIgewirkung' /</i>
2		N	<i>[(SCHWEIFBLICK) → (FIXIER(G7)) [(ZEIGEFINGER) → (FINGERRING)]</i>
2	G7	V	<i>[okEy + ++ aber Sie haben Eben im BUNdesrAt zUgestimmt.</i>
2		N	<i>[(RÜCKNEIGUNG); FIXIER(G5); (FALTHÄNDE)]</i>

³ In: <http://de.wikipedia.org/wiki/Bonus-Malus-Regelung>, 14.06.2006

⁴ In: <http://de.wikipedia.org/wiki/AVWG>, 14.06.2006

⁵ Der gewählte Gesprächsausschnitt wird nach den Regeln des gesprächsanalytischen Transkriptionssystems GAT (vgl. Deppermann 2001), des Notationssystems von Henne/Rehbock (2001) und anhand des Vokabulars zur Beschreibung der nonverbalen Kommunikation von Weinrich (1992, 2005) transkribiert.

3	G5	V	<i>nEIn. eben nIcht. ++ [Entschuldigung' = +</i>
3		N	<i>[(ZEIGEFINGER)</i>
4	G5	V	<i>aber die/ ++ [lege ich großen Wert drauf ++ nicht'</i>
4		N	<i>[(ZEIGEFINGER)</i>
4	G7	V	<i>güt. [güt für Sie .</i>
4		N	<i>[(KLATSCHHAND)</i>
5	G7	V	<i>[Klatsch .</i>
5		N	<i>[(ZEIGEFINGER);(lacht))</i>
6	G5	V	<i>da: / da mit der' mit der FOlgewirkung'+ dass der VerdAcht entsteht . auch der Verdacht dass der Arzt einen'+ Vorteil davon haben kÖnnte = wenn der besOnders wEnig = + + + billig rezeptiert und Umgedreht dass er einen Nachteil bekommt, wenn er tEure Medikamente verschreibt. dass = + wIrd wahrscheinlich gar nicht grEifen. + + und ich bin auch der Meinung das ist AUch nicht Unmittelbar zur ökonomischen Steuerung gedAcht, das ist mehr so Propotentla:l im Gesetz .</i>
7	G5	V	<i>[aber es: be'hAndelt das] [Arzt-PatIenten-Verhältnis'</i>
7		N	<i>[(FIXIERG7→(SCHWEIFBLICK)</i>
7	G7	V	<i>[aber sO wird es EIngeführt</i>
7		N	<i>[(FIXIER(G5); (VORNEIGUNG)</i>
8	G5	V	<i>und setzt es einem VerdAcht aus' der '+ im Grunde genommen das VertrAUensverhältnis untergrÄbt. und deswegen bin ich vÖllig der Meinung dass däs' ++ nIcht korrekt war.</i>

Mit der Darlegung des Standpunktes (Zeile 1):

das ist ein GEsetz über das ich mich persÖnlich =+++in der letzten Zeit richtig geÄrgert habe' weil da eine Bonus-Manus- REgelung EIngebaut worden Ist '

signalisiert zuerst Wolfgang Böhmer die Wertschätzung seines Gesprächspartners: Blickkontakt und *FALTHÄNDE* des Sprechers G5 bringen Sachlichkeit und Klarheit der Argumentation zum Ausdruck. Der von Wolfgang Böhmer (CDU) unternommene Versuch, seine Sehweise mit der Meinung von Konrad Schily (FDP) zu verbinden, bringt außerdem die Sicherheit in der Etablierung der Wir-Botschaft. Erst die Bemerkung von Konrad Schily (FDP) wird zum Wendepunkt, in dem die Stabilität der Relation zwischen den Interaktanten

erschüttert wird. Obwohl die Äußerung von Konrad Schily (FDP) (Zeile 2):

okEy + + + aber Sie haben Eben im BUndesrAt zUgestimmt

auch mit *FALTHÄNDEN* versehen ist, rückt er seine Schultern leicht nach hinten, womit er seine Überlegenheit zum Ausdruck bringt. Der Sprecherwechsel mit Unterbrechung, den Konrad Schily (FDP) in dem Moment realisiert, lässt die abweisende, herabsetzende Haltung dem Ministerpräsidenten von Sachsen-Anhalt gegenüber erkennen. Die Geringschätzung weist Wolfgang Böhmer (CDU) zurück. Sowohl verbal als auch nonverbal zeigt er keine Bereitschaft, diese Wir-Botschaft zu akzeptieren. Der Übergang vom *ZEIGEFINGER* zum *FINGERRING* ist im Laufe der Argumentation in der Zeile 2 als Betonung des Kerngedankens zu interpretieren (*mit der FOlgewirkung*) und modifiziert die autoritäre Bedeutung des *ZEIGEFINGERS*. Angesichts der Unterbrechung und der Bemerkung von Konrad Schily (FDP) (Zeile 2) verwendet Wolfgang Böhmer (CDU) zum zweiten Mal die Geste *ZEIGEFINGER* (Zeile 3). In diesem Moment gewinnt sie aber eine andere Bedeutung, was nicht ohne Einfluss auf die Gestaltung der Beziehungsebene bleibt. Der *ZEIGEFINGER* gilt hier als Warnsignal, mit dem Wolfgang Böhmer (CDU) andeutet, dass der Gesprächspartner vorsichtig mit seinen Behauptungen sein soll, wenn er nicht weiß, ob sie wahr sind. Diese Art der Ermahnung wird für die Lenkung des Gesprächspartners gehalten. Der *ZEIGEFINGER* zusammen mit dem Einwand (Zeilen 3-4):

nEIn. eben nIcht. + + Entschuldigung' = + aber die/+++ lege ich großen Wert drauf nicht'

werden zu Handlungen des Ministerpräsidenten von Sachsen-Anhalt, die zum Zweck haben, den FDP-Politiker vor der Öffentlichkeit zu diffamieren. Konrad Schily (FDP) ist sich dessen bewusst, dass die Reaktion von Wolfgang Böhmer (CDU) disqualifizierend wirkt und die Überlegenheit des Ministerpräsidenten von Sachsen-Anhalt sowohl auf der argumentativen als auch auf der Beziehungsebene ausdrückt. Um sein Image zu pflegen, akzeptiert er diesen Vorschlag

der Beziehungsdefinition. Seine Bewertung: *güt . güt für Sie . Klatsch* (Zeilen 4-5) bestätigt nur die Dominanz des Ministerpräsidenten in dieser Relation. Auch eine gewisse Ironie ist aus dieser Feststellung herauszulesen. Die Worte: *güt für Sie* könnten aber noch bedeuten, dass Konrad Schily (FDP) eine Strategie der Selbstdarstellung in der mit Nachdruck ausgesprochenen Verneinung seines Gesprächspartners: *nEIn. eben nIcht* (Zeile 3) erkennt. Einerseits entspricht die Verneinung der Wahrheit, andererseits betrachtet Wolfgang Böhmer (CDU) die Abstimmung gegen das AVWG als eine Möglichkeit, zu zeigen, dass er auch politisch unabhängig sein kann. Wolfgang Böhmer (CDU) dominiert im weiteren Verlauf seiner Argumentation. Er setzt den Gesprächsschritt fort. Sein Gesprächspartner respektiert die Rechte des Sprechers und durch *VORNEIGUNG* und Blickkontakt drückt die Aufmerksamkeit aus, was als Wertschätzung zu betrachten ist.

Wolfgang Böhmer (CDU) zeigt dagegen die negativen Folgen der Bonus-Malus-Regelung (Zeilen 6-7). Er stimmt dadurch den kritischen Stimmen der FDP zu, die über die Belastung des Arzt-Patienten-Verhältnisses nach der Einführung der Bonus-Malus-Regelung spricht.⁶

Trotz der Zustimmung versucht Konrad Schily (FDP) die Überlegenheit des Ministerpräsidenten von Sachsen-Anhalt auf der argumentativen Ebene noch abzuschwächen. Mit dem simultan ausgesprochenen Kommentar zum kritisierten Gesetz: *aber sO wird es EIngeführt* (Zeile 7) signalisiert Konrad Schily (FDP), dass die negative Bewertung des Gesetzes jetzt unnötig ist, weil das Gesetz dank der Stimmen der Großen Koalition, d. h. auch der CDU schon verabschiedet wurde. Wolfgang Böhmer (CDU) ignoriert die Bemerkung vom FDP-Politiker, aus der auch einen leichten Ton des Vorwurfes herauszulesen ist. Das Fortführen der Argumentation und kein Bezug auf den Kommentar zeugen davon, dass der CDU-Politiker seine überlegene Position behält.

⁶ Vgl: *Konrad Schily zu den aktuellen Ärzteprotesten*. In: www.konrad-schily.de/ , Stand: 14.06.2006

Die Analyse dieses kurzen Gesprächsausschnittes unterstützt die oben formulierte These, dass die Beziehungskonstellationen innerhalb einer Interaktionssituation durch die gegenseitigen Reaktionen auf Beziehungsvorschläge geändert werden. Es ist noch zu bemerken, dass die Interaktanten die Beziehungs-Manöver auf zwei Ebenen der Interaktion auf dem Organisationslevel und Inhaltslevel vollziehen. Unter dem Begriff *Organisationslevel* einer Interaktion wird die Ebene einer Interaktion verstanden, auf der Sprecher- und Höreraktivitäten im Kontext der Regeln des Sprecherwechsels realisiert werden und über den Verlauf einer Interaktion im organisatorischen Sinne entscheiden. Unter dem Begriff *Inhaltslevel* einer Interaktion versteht man die argumentative Ebene einer Interaktion, auf der die Interaktanten ihre Standpunkte zu einer konkreten Frage nehmen. Dementsprechend lassen sich folgende Beziehungs-Manöver in dem analysierten Gesprächsausschnitt beobachten.

1. Geringschätzung auf dem Organisationslevel der Interaktion: Sprecherwechsel mit Unterbrechung (Zeile 2), Simultanes Sprechen (Zeilen 4 und 7)
2. Geringschätzung auf dem Inhaltslevel der Interaktion: Signalisierung der Dominanz und der Überlegenheit eines Gesprächspartners (Zeile 2)
3. Lenkung auf dem Inhaltslevel in Form der Ermahnung (Zeilen 3-4)

4.3. Ergebnisse der empirischen Studie

Die Analyse der Debatten, die in den Sendungen von Sabine Christiansen geführt wurden, zeigten, dass Geringschätzung und Lenkung/Bevormundung zwei am häufigsten realisierte Methoden sind, durch die die Interaktanten die Beziehungsebene aufbauen. Sowohl verbal als auch nonverbal realisieren die Interaktanten die zwei Beziehungs-Manöver.

1. Geringschätzung auf dem Organisationslevel: Lachen, Blickabwendung, Kopfschütteln, Sprecherwechsel mit Unterbrechung, Simultanes Sprechen

2. Geringschätzung auf dem Inhaltslevel:

a. In-Frage-Stellen der Kompetenzen des Gesprächspartners

Tab. 2. Beispiel 2a⁷:

1	G1	V	<i>ich würde sagen viele F<u>A</u>chärzte w<u>Ü</u>rden' + + ihre Ge'r<u>Ä</u>te ihren Ger<u>Ä</u>tepark überhaupt nicht' + + <u>A</u>ufbauen = v<u>Q</u>ralten können = zur Ver<u>f</u>ü<u>g</u>ung stellen können' auch für die ges<u>E</u>tzlich Kr<u>A</u>nkenvers<u>I</u>cherten = wenn es die:' + Priv<u>A</u>tpatienten nicht 'g<u>Ä</u>be ,</i>
2	G2	V	<i>Herr Hoppe = Herr Hoppe = + + Sie erz<u>Ä</u>hlen aber hier jetzt D<u>I</u>nge'</i>
3	G3	V	<i>also es ist `u<u>A</u>nders,</i>

Die von dem Gesprächspartner G2 angedeutete Bewertung der Behauptung vom Gesprächsteilnehmer G1 über die Abhängigkeit der Ärzte von den Zusatzeinnahmen aus der Privaten Krankenversicherung stellt seinen Status als kompetenten Gesprächspartner in Frage. Die indirekte Unterstützung, die der Gesprächspartner G2 vom Gesprächsteilnehmer G3 mit seiner Verneinung bekommt: *also es ist `uAnders*, bildet eine Kette von Handlungen, die aus der Angst vor dem Gesichtsverlust resultieren.

b. Signalisierung der Dominanz und der Überlegenheit eines Interaktanten (siehe Beispielanalyse, Kap. 4.2.)

c. Nonverbal manifestiertes Desinteresse an der Argumentation des Gesprächspartners, Unachtsamkeit dem Sprecher gegenüber z. B. Mangel am Blickkontakt mit dem Sprecher, Seufzen

3. Lenkung auf dem Organisationslevel in Form der Regulation des Sprecherwechsels:

a. Aufforderung der Aufmerksamkeit

Tab. 3. Beispiel 3a⁸

⁷ Sendung: Sabine Christiansen: Droht jetzt Streit um die Gesundheit? (27.11.2005)

⁸ Sendung: Sabine Christiansen: Droht jetzt Streit um die Gesundheit? (27.11.2005)

1	G1	N	<i>((lacht)), (SCHWEIFBLICK)→(FIXIER(G2))</i>
1	G2	V	<i>mEIne ThEse ist, bitte hören Sie zu .</i>

Die Gesprächspartnerin G1 definiert den Gesprächspartner G2 als Sprecher und sich selbst als Zuhörerin. Jedoch mittels Handlungen: Blickabwendung und Lachen definiert sie die Du-Botschaft. Sie macht ihn lächerlich und betrachtet ihn nicht als einen ranggleichen Gesprächspartner. Er weist deutlich diese Du-Botschaft zurück, indem er die Aufforderung formuliert: *bitte hören Sie zu*. Die Gesprächspartnerin G1 akzeptiert die Lenkung und nimmt den Blickkontakt mit dem Gesprächspartner G2 auf. Das bedeutet, dass sie die Wir-Botschaft mitdefiniert und den Gesprächspartner G2 als den Sprecher respektiert.

b. Steuerung der Interaktion

Tab. 4. Beispiel 3b⁹

1	M	V	<i>ich würde gerne noch mal <u>E</u>In Punkt hin<u>E</u>Inwerfen = das ist nämlich der Stand der F<u>Q</u>rschung.</i>
---	---	---	--

Die Moderatorin baut die Beziehungsebene durch die Lenkung auf und zeigt mittels der Wir-Botschaft ihre Dominanz in der Steuerung der Gesprächsrunde und in der Bestimmung der Aspekte, die in der Gesprächsrunde erörtert werden sollen.

4. Lenkung auf dem Inhaltslevel

a. Appell an den Gesprächspartner

Tab. 5. Beispiel 4a¹⁰

1	G1	V	<i>und deshalb ist mein wirklich meine dr<u>I</u>ngende B<u>I</u>tte =++ wenn wir hier nicht noch SA<u>L</u>z in diese Wunde str<u>E</u>Uen wollen. und da brauchen wir <u>n</u>icht über Honor<u>A</u>re zu r<u>E</u>den. wir r<u>E</u>den'+ + über den <u>U</u>mgang mit den Pati<u>E</u>nten und Vers<u>I</u>cherten' + dass Sie <u>s</u>elbst sich dafür Einsetzen. dass das Service gl<u>E</u>ich ist = + das ist</i>
---	----	---	--

⁹ Sendung: Sabine Christiansen: Ist Krebs bald besiegtbar? (9.04.2006)

¹⁰ Sendung: Sabine Christiansen: Droht jetzt Streit um die Gesundheit? (27.11.2005)

			<i>das: = + mindestè = + für nEUnzig Prozent .</i>
--	--	--	--

Mit dem Appell, mit dieser Form der Du-Botschaft drückt der Gesprächsteilnehmer G1 die Erwartungen und Postulate aus, die er als Vertreter der gesetzlich Versicherten dem Präsidenten der Bundesärztekammer als Vertreter der Ärzte gegenüber formuliert.

b. Fragestellung

Tab. 6. Beispiel 4b¹¹

1	G1	V	<i>wo: greift der StAAat = + immer mehr EIn= in die VersOrgung =</i>
1	G2	V	<i>wir budgetieren an allen Ecken und Enden seit über 20 JAhren = /</i>

Das Phänomen der Fragestellung in der Interaktion weist auf die Lenkung der Gesprächspartnerin G1 hin. Mit der Frage steuert sie den Meinungsaustausch mit dem Gesprächspartner G2 und signalisiert die Aufgeschlossenheit dem Standpunkt ihres Gesprächspartners gegenüber.

c. Ermahnung (siehe Beispielanalyse)

5. Wertschätzung auf dem Inhaltslevel hängt mit dem Ausgang der Interaktion zusammen und stabilisiert die Beziehungsebene angesichts des erreichten Konsenses

Tab. 7. Beispiel 5¹²

1	G2	V	<i>dass wir = + ohne eine StEiIgsteuerfinanzierung auf Dauer über d-n Bedarf nicht dEnken können</i>
2	G1	V	<i>[dass + das ist gU:t. bin ich da]ür.</i>
		N	<i>[FLACHHAND DEUTLICHES KOPFNICKEN</i>

Ihre Wertschätzung deutet die Gesprächsteilnehmerin G1 an, indem sie der Meinung von dem Gesprächspartner G2 verbal und nonverbal

¹¹ Sendung: Sabine Christiansen: Droht jetzt Streit um die Gesundheit? (27.11.2005)

¹² Sendung: Sabine Christiansen: Droht jetzt Streit um die Gesundheit? (27.11.2005)

zustimmt Der Gesprächspartner G2 wird dadurch als ein gleichberechtigter Gesprächspartner anerkannt.

5. Abschließende Bemerkungen

Es unterliegt keinem Zweifel, dass die Gestaltung der Beziehungsebene in einer Interaktion im engen Zusammenhang mit dem Konzept des Images und der Etablierung bestimmter sozialer Präsenz in einer Interaktionssituation steht. Interaktionsbeteiligte gestalten ihr Selbstbild, das im Laufe einer Interaktion geändert werden kann, weil seine Erscheinungsweise immer ein Angebot für die anderen Interaktionspartner ist. Es ist dann von Anderen entsprechend interpretiert und bewertet (vgl. Schwitalla 1996: 284). Die Frage, ob die Bewertungsaktivitäten bestätigend sind oder zur Modifikation der sozialen Präsenz veranlassen, ist die nächste Stufe zum Aufbau der gegenseitigen Beziehung zwischen den Interaktionspartnern.

Literatur:

- Auer, P. (1999): *Sprachliche Interaktion. Eine Einführung anhand von 22 Klassikern*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag.
- Schulz von Thun, F. (1994): *Miteinander reden. Störungen und Klärungen*, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Schwitalla, J. (1996): *Beziehungsdynamik. Kategorien für die Beschreibung der Beziehungsgestaltung sowie der Selbst- und Fremddarstellung in einem Streit- und Schlichtungsgespräch*. In: Kallmeyer, W. (Hrsg.) (1996): *Gesprächsrhetorik. Rhetorische Verfahren im Gesprächsprozess*. S. 279-350 - Tübingen: Narr
- Watzlawick, P./ Beavin, J. H./ Jackson, D. D. (1974): *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*, Bern, Stuttgart, Wien: Hans Huber