

"wir kriegen alles mit: lauschangriff" – Positionierung und Typisierung in der Identitätsherstellung einer urbanen Randgruppe

Pamela Steen

Abstract

Der Beitrag beschäftigt sich mit dem Zusammenhang von Positionierung und Typisierung im Rahmen von Wissenspräsentation und -vermittlung. Untersucht wird dies am Beispiel einer Klatsch-Situation: Zwei erwerbslose Männer, die sich regelmäßig zum Small Talk und Biertrinken auf einem Hamburger Platz treffen, vermitteln einem Studenten ihr Wissen über das Leben eines stadtbekanntem Politikers. Ziel ist es, mit der Methode der Konversationsanalyse zu zeigen, wie sich die individuellen lokalen Positionierungen der Akteure zur Herstellung ihrer sozialen – und vor allem sozial anerkannten – Identitäten als wissenssoziologische Idealtypen rekonstruieren lassen. Methodisch wird also verdeutlicht, wie die Rekonstruktion von Positionierungen als diskurspsychologisches Analyseinstrument das Sichtbarmachen tiefenstruktureller sozialer Typen als phänomenologische Konstrukte zweiten Grades ermöglicht.

Keywords: Identität, Positionierung, Typisierung, Konversationsanalyse, Klatsch, soziologische Typen, Image, urbane Randgruppe.

English Abstract

The paper deals with the correlation of positioning and typification when presenting and imparting specific knowledge. This is analysed in a gossip-situation: two unemployed men, who meet regularly for a chat and a beer on a certain square in Hamburg tell a student all they know about the everyday life of a well-known local politician. This method of conversation analysis of the speakers' individual local positionings enables the speakers' social – and above all socially recognized – identities to be reconstructed and indicates process-related typifications. In other words, this method clearly shows how, as an instrument of discourse psychology, reconstruction of positionings can be regarded as an adequate method to uncover typification as a second grade phenomenon.

Keywords: identity, positioning, typification, conversation analysis, gossip, sociological types, facework, marginal group.

1. Typisierung
2. Positionierung
3. Rekonstruktion von Typisierung und Positionierung am Gesprächsmaterial
 - 3.1. Positionierung und soziale Typen der Wissensreichweite
 - 3.2. Positionierung und soziale Typen der Wissensvermittlung
 - 3.3. Soziale Identität und sozial gebilligtes Wissen
4. Schlussfolgerungen
5. Literatur
6. Transkriptionskonventionen

1. Typisierung

Die Wirklichkeit der Alltagswelt wird mit Berger/Luckmann (1969) als mit Typisierungen durchzogen aufgefasst. Sowohl die eigene Wahrnehmung von anderen Personen als auch die interaktiv hergestellte soziale Wirklichkeit bzw. soziale Situation ist als typisiert zu verstehen. Dabei muss die Fähigkeit und Notwendigkeit zur Typisierung als menschliche Disposition verstanden werden; unsere Wahrnehmung ist immer selektiv, sie wird durch Erlerntes und durch stammesgeschichtliche Anpassung beeinflusst (vgl. Eibl-Eibesfeld 1991:57f.). Ein zentrales Merkmal von Typisierung ist, neben Abstraktion und Reduktion von Informationen, Anonymität. Wird der Mitmensch auf wenige Merkmale und Eigenschaften (zum Beispiel Nationalität, Kleidungsstil, familiäre Pflichten) reduziert und als Vertreter eines Typus (Amerikaner, Anzugträger, Vater) erkannt und in dieser Weise auf ihn reagiert, so verschwinden Person und personale Identität gewissermaßen – in Abstufungen (vgl. Schütz/Luckmann 2003:123f.) – hinter dem abstrakten Typus. Typisierungen erleichtern als reziprok bekannt vorausgesetzte Wissensbestände die soziale Orientierung, sie strukturieren Erwartungen und Erwartungs-Erwartungen.¹

Typisierte, d.h. mit einem "objektiven Sinn" behaftete Handlungen sind losgelöst von individueller Ausführung und veränderlichen subjektiven Vorgängen verstehbar, und sie betreffen die soziale Seite des Selbst eines Akteurs. Berger/Luckmann (1969/2009:77) sprechen hierbei vom "gesellschaftlichen Selbst", Mead (1934/78) vom "me", und für Goffman (1971, 1974) besteht soziale Identität dazu analog aus institutionalisierten Handlungserwartungen. Je institutionalisierter die Handlungen, desto typisierter das soziale Selbst, das dann als "Rolle" beschrieben werden kann, über deren subjektive Internalisierung das Individuum an der gesellschaftlichen, objektiven Welt Anteil hat (vgl. Berger/Luckmann 1969:78).

In verbaler Interaktion können Typisierungen explizit aufgerufen werden. Schmitt (1992:242ff.) verwendet hierfür den Ausdruck "ethnotypologische Begriffe". Da unterstellt werden kann, dass nur solche Sachverhalte, Erfahrungen, Symbole etc. der intersubjektiv geteilten sozialen Wirklichkeit sprachlich als Vertreter eines Typus fixiert werden, die eine besondere Relevanz und eine wichtige Funktion für die Interaktion besitzen, weisen diese Begriffe zugleich auf geltende Relevanz- und Ordnungsstrukturen der jeweiligen kommunikativen Lebenswelt hin. Mit dem Anzeigen dieser Relevanz- und Ordnungsstrukturen durch die Akteure werden sie zugleich performativ bestätigt und konsolidiert.

Vom Konzept der Typisierung nur in der Rekonstruktion situativer Einzelfälle unterscheidbar, ist das der Kategorisierung. Für Lucius-Hoene/Deppermann (2002:214) ist soziale Kategorisierung die "Kernoperation der Deskription überhaupt" und betrifft die Frage, "als was jemand oder etwas bezeichnet wird, d.h. welcher allgemeineren Kategorie er, sie oder es zugeordnet wird" (vgl. Schegloff

¹ Die Bedeutung von Kategorisierungsprozessen für die soziale Wahrnehmung wurde bereits in den 1950er Jahren von dem Kognitionspsychologen Bruner (1957) untersucht. Vgl. die davon beeinflusste allgemeine Prototypentheorie von Rosch et al. (1976). Zur Reziprozität der Perspektiven aus psychologischer sowie ethnomethodologischer Perspektive: zum Beispiel Laing et al. (1973), Cicourel (1975). Zum "Zeitgenossen als Typus" siehe ausführlich Schütz/Luckmann (2003:116f.).

2007; Hausendorf 2000; Widdicombe 1998; Lakoff 1987). Den Ausgang nimmt die Theorie der Kategorisierung bei Sacks (1992) und der Membership Categorisation Analysis (MCA): "Membership categories, as defined by Sacks, are classifications or social types that may be used to describe persons" (Hester/Eglin 1997:3). Hausendorf betrachtet Typisierung als "Spezialfall von Kategorisierung", wobei Typisierung die "musterhafte" prototypische Ausprägung (Hausendorf 2000:231) einer Kategorie oder Klasse ist. Bei der Kategorisierung, so ließe sich sagen, steht der Aspekt der Zuordnung eines Akteurs zu einer bestimmten sozialen Kategorie mit distinkten Merkmalen im Vordergrund; bei der Typisierung werden eher bestimmte Merkmale und Eigenschaften an einer Person hervorgehoben (vgl. auch Jayyusi 1983:20ff.).

Von den Akteuren explizit aufgerufene Typisierungen oder Kategorisierungen können mit den Methoden der Konversationsanalyse relativ problemlos auf ihren situationsspezifischen Sinn hin untersucht werden. Hierfür ist zumeist ethnografisches Wissen (vgl. Deppermann 2000) von Vorteil.

Typisierte bzw. kategoriengebundene Handlungen oder Eigenschaften eines Akteurs müssen jedoch nicht unbedingt explizit verbalisiert oder zum Gesprächsthema erhoben werden. Wilkinson/Kitzinger (2003:175) zeigen, wie sich Akteure an Kategorien orientieren, die weder genannt noch angezeigt wurden. Ein Akteur kann sich auch für eine Lebenswelt, für eine Situation, für die Lösung eines bestimmten kommunikativen Problems typisch verhalten, ohne dies lokal zu markieren. Das Erkennen dieser impliziten typisierten Zusammenhänge, die in den späteren Analysen vor allem Gegenstand sind, ist nur möglich, wenn der Gesprächsanalytiker das gleiche Wissen darüber besitzt wie der handelnde Akteur selbst. Entweder sind beide Mitglieder der gleichen Lebenswelt, in der diese Typisierungen funktional sind, oder das Wissen darüber ist Bestandteil des allgemeinen gesellschaftlichen Wissensvorrats bzw. eines anthropologisch-universalen 'Wissens'.

Da sich implizite Formen von Typisierung oftmals erst aus einer sukzessiven Abfolge und einem Zusammenspiel verschiedener Displayformen (verbale, non-verbale, paraverbale) zusammensetzen, sind diese also nicht immer leicht zu identifizieren. Aus der Perspektive der Gesprächsteilnehmer stellen typisierte Handlungen Musterlösungen für Probleme dar, die in der gemeinsamen Kommunikation bearbeitet werden. Das heißt aber nicht, für ein spezifisches Problem gäbe es nur eine Musterlösung, oder eine Musterlösung wäre für jede Situation gleich sinnvoll. Der Vorteil des typisierten Verhaltens liegt darin begründet, dass es als flexibler "Verhaltens-Baustein" in der sozialen Situation entlastend wirken kann, zum Beispiel, wenn mehrere Akteure eine kommunikative Gattung gemeinsam hervorbringen (vgl. Günthner/Knoblach 1994). Typisierte Handlungen rufen meist auch typisierte und also relativ antizipierbare Reaktionen hervor, mit denen wiederum das eigene Verhalten im Vorfeld abgestimmt werden kann, weshalb typisierte Handlungen ein wichtiges Element in der Herstellung akzeptierter sozialer Identitäten sein können.

Aus der Perspektive des externen Beobachters können typisierte Handlungen phänomenologisch als Konstrukte zweiter Ordnung nur vor dem Hintergrund aller relevanter Parameter rekonstruiert und bestimmt werden: Welche Displays werden gezeigt? Welche Funktion haben sie in der Situation? In welchem kontextuellen und ethnografischen Rahmen treten sie auf? Und der Gesprächsforscher muss diesen Typus grundsätzlich kennen, muss also einen Begriff davon haben.

Dies kann auf einer unteren Realisations-Stufe ein ganz einfaches Verhalten wie (typisch) "hilfsbereit" sein oder ein Verhalten, das sich auf einer komplexeren Stufe zu einem sozialen Typus zusammenfügt, der über verschiedene Verhaltensweisen identifiziert werden kann ("der Samariter" = hilfsbereit, selbstlos, empathisch, sanft etc.).

Anhand der exemplarischen Gesprächsanalyse unter Punkt 3 wird gezeigt, wie das rekonstruierte kommunikative Verhalten der Akteure personalen Typen der Wissensreichweite und -vermittlung, d.h. typischen sozialen Identitäten zugeordnet werden kann, für die es in der Soziologie idealtypische Konzepte gibt. Um nachzuvollziehen, wie die Akteure diese typischen sozialen Identitäten über den Gesprächsverlauf herstellen, konzentriert sich die Analyse auf die Rekonstruktion ihrer lokalen Positionierungen.

2. Positionierung

Das Konzept der Positionierung stammt aus der diskursiven Psychologie (vgl. Langenhove/Harré 1999).² Vertreter dieser Disziplin fragen danach, wie in Alltagsinteraktionen mit Sprache aktuelle Identitätskonstruktion gelingt und welche Funktionen Sprache dabei hat. "Position" meint hier "sozialer Standort". So können Menschen als Akteure selbst zum Ort, zur Stelle, zur Position für soziale Akte werden (vgl. Langenhove/ Harré 1999a:15), indem sie mittels dieser ihre Einstellung oder ihren sozialen Status anzeigen, aushandeln, suspendieren und sich somit im sozialen Raum positionieren. Positionierungen müssen immer in Relation betrachtet werden: Die eigene Position ist immer in Bezug zu der Position von anderen zu denken und vice versa.

Positionierung wurde in der Konversationsanalyse zum Beispiel in Verbindung mit dem Herstellen von Handlungsmöglichkeiten der Akteure untersucht (vgl. Wolf 1999), oder im Rahmen der gesprächsanalytischen Erzählforschung zur Rekonstruktion narrativer Identität (vgl. Lucius-Hoene/Deppermann 2002, 2004; Goblirsch 2005).³ Generell fungiert das Positionierungskonzept als "Metapher" oder Hilfsmittel, "to enable an investigator to grasp how persons are "located" within conversations as observably and subjectively coherent participants in jointly produced storylines" (Harré/Langenhove 1999:61). Dabei wird Positionierung anders als etwa die theoretischen Konzepte 'Rolle' (z.B. Plessner 1966; Berger/Luckmann 1969:76ff.), 'Rahmen' oder 'Footing' (Goffman 1974, 2005) flexibler und nicht als "von außen" determiniert gedacht. Positionierungen können sich permanent je nach Situationsanforderung ändern (vgl. Davies/Harré 1999). Gleichzeitig kann Positionierung als ein übergreifendes Konzept verstanden werden, das immer und überall im Gespräch auftritt. Der Gesprächsforscher hat nun die Aufgabe, zu verdeutlichen, wie Positionierungen der Akteure, die durch lexikalische, grammatikalische und interaktive Mittel nicht nur ausgedrückt, sondern

² Anders als das kognitive Paradigma der Psychologie konzentriert sich die diskursive Psychologie darauf, wie Akteure im interaktiven Prozess Realität und Bewusstsein sprachlich-begrifflich herstellen (vgl. Potter 2006:315f.).

³ Weitere Forschungsfelder sind Positionierung und Gender (vgl. Hollway 1984), Kommunikation zwischen bestimmten Gruppen, zum Beispiel Regierungen und Bürgern (vgl. Hausendorf/Bora 2006) oder Selbst- und Fremdpositionierungen mit Hilfe spezifischer grammatischer Konstruktionen (Günthner/Bücker 2009).

hergestellt werden, im Prozess der Interaktion entstehen und wie mit ihnen Identität konstruiert wird (vgl. Bamberg 2003:2). Wilkinson/Kitzinger (2003) behandeln hierbei auch Zusammenhänge zwischen Positionierungen und Kategorisierungen im Gespräch und können z.B. zeigen, wie Akteure im Gespräch mittels Positionierungen als Angehörige einer sozialen Kategorie behandelt werden, ohne dass auf diese Kategorie explizit referiert werden muss. Die Autorinnen machen kenntlich, wie Akteure in sozialen Interaktionen für selbstverständlich betrachtete Kategorisierungen kontinuierlich produzieren und reproduzieren (Wilkinson/Kitzinger 2003:158).

Es wird im Folgenden analytisch verdeutlicht, wie Methoden und Erkenntnisse der Diskurspsychologie und Phänomenologie sinnvoll aufeinander bezogen werden können. Die nachfolgende Analyse versucht zu zeigen, wie mittels der Rekonstruktion von Positionierungen der Akteure implizite Typisierungen im Verhalten der Akteure herausgearbeitet werden können. Ziel der Gesprächsanalyse ist also, über die sukzessiven, prozesshaften und aufeinander bezogenen Positionierungen eine tiefere Bedeutungsschicht des Verhaltens sichtbar zu machen, aus der typisierte soziale Identitäten der Akteure resultieren. Hierzu werden Positionierungsakte im Bereich der Wissenspräsentation und -reichweite der Akteure fokussiert.

3. Rekonstruktion von Positionierung und Typisierung am Gesprächsmaterial

Das der Analyse zugrunde liegende Gesprächsmaterial stammt aus einem größeren, selbst erstellten Datenkorpus auf der Grundlage offener, dynamischer Videoaufnahmen (16 Stunden). Es sind Gespräche von Nachbarn, zumeist Männern zwischen 30-70 Jahren, die sich tagsüber zwanglos auf einem Hamburger Stadtplatz treffen, sich über Alltagsangelegenheiten unterhalten und gemeinsam Bier trinken. Viele der Männer sind erwerbslos, das heißt Hartz-IV-Empfänger oder 1-Euro-Jobber. Das lokale Umfeld mit Prostitution und offener Drogenszene kann als sozialer Brennpunkt bezeichnet werden, die Gruppe selbst als "urbane Randgruppe".⁴ Im Gesprächsausschnitt "Knopf im Auge"⁵ unterhalten sich der ca. 45 Jahre alte Kl und der 58-jährige Hn (Anwohner des Platzes) mit einem Studenten, Bb2 (28 Jahre). Zunächst spricht Kl mit Bb2, dann interveniert Hn und es kommt zum Klatsch über den Lokalpolitiker Kusch.

Es muss angenommen werden, dass der unterschiedliche soziale Status und die gegenseitige Fremdheit der Akteure das Gespräch hinsichtlich einer grundlegenden sozialen Positionierung vorstrukturiert und spätere Positionierungen daran

⁴ Der Begriff wird gewählt, da sich die Männer zum Teil selbst als stigmatisiert wahrnehmen, sie aufgrund ihrer mangelnden sozialen Teilhabe und prekären Lebenslage (vgl. Böhnke 2006) aus der gesellschaftlichen Mitte ausgegrenzt werden, sich in ihren Gesprächen eine eigene kleine "Subsinnwelt" (Berger/Luckmann 1969) manifestiert, deren Erscheinung im Stadtbild unerwünscht ist.

⁵ Die Transkription erfolgte mit dem Partitur-Editor EXMARaLDA und dem Partiturblockverfahren (HIAT = HalbInterpretative ArbeitsTranskription; vgl. Ehlich/Rehbein 1976; Ehlich 1993; Steuble 1986). Transkribiert wurde in literarischer Umschrift. Das Gespräch ist insgesamt ca. 6 Minuten lang, daher können hier nur die für die Argumentation relevanten Transkript-Ausschnitte berücksichtigt werden.

orientiert sind. Berger/Luckmann sprechen diesbezüglich von "sozialer Ortsbestimmung": Im gesellschaftlichen Wissensvorrat verankert ist das Wissen jedes Einzelnen über seine soziale Situation und seine Möglichkeiten. "Der gesellschaftliche Wissensvorrat ermöglicht somit die 'Ortsbestimmung' des Individuums in der Gesellschaft und seine entsprechende 'Behandlung'" (Berger/Luckmann 1969:43). Diese Ortsbestimmung kann nun nur als imaginäres Konstrukt aufgefasst werden. Es lässt sich darüber aber vermutlich das auffällige interaktive Engagement der Akteure erklären: Themeninitiierungen; hohe Gesprächsdynamik, ausgedrückt durch viele Sprecherwechsel ohne Gesprächspausen; ihre Bemühungen, Bb2 mit scherzhaften Äußerungen zum Lachen zu bringen. Die Anwesenheit der Kamera dürfte dieses Engagement noch verstärken.

Die Akteure Hn und Kl erarbeiten sich als Wissensvermittler bzw. als Klatschproduzenten im Klatsch über den skandalträchtigen Politiker Kusch, der zufällig Anwohner des Platzes ist, für sich selbst Prestige,⁶ wodurch sie ihrer sozialen Ortsbestimmung bzw. einer antizipierten negativen Kategorisierung, einer Stereotypisierung durch den Gesprächspartner entgegenarbeiten. Aber nicht nur die im Verlauf des Gesprächs gemeinsam hervorgebrachte Gattung Klatsch (vgl. Bergmann 1987) und die Beteiligungsrollen als Klatschproduzenten dienen hier zur Bewältigung eines "Image-Problems" der Akteure. Vielmehr positionieren sich die Akteure vor dem Studenten sehr unterschiedlich hinsichtlich ihrer jeweiligen Wissensreichweite, die zudem für ihre Vermittlung verschiedene kommunikative Mittel notwendig macht. In diesen auf den ersten Blick akteursspezifischen, individuellen Positionierungen als Wissensvermittler werden durch die Analyse typisierte Zusammenhänge und damit korrelierende typische soziale Identitäten sichtbar gemacht.

3.1. Positionierung und soziale Typen der Wissensreichweite

Der Terminus "Wissensreichweite" wird hier in Anlehnung an Schütz (1972) verwendet, der im Rahmen seiner Wissenssoziologie die jeweilige soziale Reichweite des gesellschaftlich verteilten Wissens nach der Relevanz ausrichtet, die es für den Einzelnen besitzt. Bezogen auf Face-to-Face-Interaktionen postuliert Schütz (1972:95), dass die Zone der gemeinsamen Relevanzen der Akteure umso kleiner ist, je anonymere die Akteure sich gegenseitig sind. Dies bedeutet auch, dass die eigenen Relevanzen einem anderen im Gespräch auferlegt werden können, der diese akzeptieren oder ablehnen kann. Relevanzen werden also ausgehandelt.

In dem Gesprächsbeispiel geht dem Klatsch über den Politiker Kusch ein Gespräch zwischen Kl und dem Studenten Bb2 voraus. Kl referiert auf die zum Zeitpunkt der Aufnahmen stattfindenden US-Wahlen mit Barack Obama als Präsidentschaftskandidaten. Hinsichtlich des Gesprächsthemas ist das Gespräch im Wesentlichen durch Kongruenz der Relevanzsysteme der Akteure Kl und Bb2 gekennzeichnet.

⁶ Der Politiker fungiert im Gespräch als Stellvertreter, über den die Akteure Hn und Kl Prestige herstellen. Er erhöht das Prestige der Akteure dadurch, dass sie erzählen können, dass er als Prominenter die gleichen Örtlichkeiten wie sie aufsucht, gleichzeitig wird der Politiker durch den Klatsch abgewertet, die Akteure aufgewertet. Vgl. zum "Verhalten *über* einen Stellvertreter" als spezifische Form des Statusdisplays Sager (1995:160ff.).

"Knopf im Auge" (1) / Wissensreichweite Kl

[3]	.. 2		
Kl [vb]	=hustet= was meinst du denn wer jetzt gewinnt von		
Kommentar	(Kl spricht zu Bb2)		
[4]	.. 3		
Hn [vb]	=o:ch= das is ja auch n mensch du der is		
Hn [pr]	-raue Stimme-		
Kl [vb]	oba:ma oder hier jetzt mc cain		
Bb2 [vb]	+ also im moment geht es ja richtung		
Kommentar	(Rn geht zu Hn im Hintergrund)		
[5]	.. 4		
Hn [vb]	ja richtig informiert		
Rn [vb]	ja denn mach ich pass auf denn mach ich		
Bb2 [vb]	obama + aber dadurch dass(...)		
Kommentar	(Rn spricht zu Hn)		
[6]	.. 5	6	7
Kl [vb]	das is obama	obama	
Rn [vb]	einmalso:	und einmal so: und denn is der sieg gelaufen	
Rn [gs]	<i>Daumen hoch Daumen runter</i>		
Bb2 [vb]	(...)		
[7]	8	9	10
Kl [vb]			ich auch
Rn [vb]	=lacht=		
Bb2 [vb]	ich halt nich so viel von ihm		
jg [vb]	deswegen bist du ja auch popeye		

Die Übereinstimmung der Relevanzsysteme Kl's und Bb2's zeigt sich darin, dass Bb2 sofort auf Kl's initiierenden Redebeitrag (2) eingeht und seine Einschätzung zur politischen Lage präsentiert (3), was ihm nur möglich ist, weil er sich vorher mit dem Thema US-Wahlen beschäftigt haben muss. Zugleich ratifiziert er die Themensetzung. Bemerkenswert ist Hn's metakommunikative Reaktion auf den Themenwechsel. Im Hintergrund macht er diesbezüglich gegenüber seinem Kumpel Rn seine Geringschätzung mit der Interjektion "och" sowie prosodisch mit einer verstellten, rauhen Stimme deutlich. Die erhöhte Lautstärke signalisiert eine Mehrfachadressierung auch in Richtung Kl. Hn positioniert Kl daraufhin explizit als *n mensch du der is ja richtig informiert* (3). Mit der Konstruktion "n mensch der" (vgl. Birkner 2006) wird von Kl als Individuum abstrahiert, gleichzeitig wird er einem bestimmten Menschenschlag oder einer Gruppe von Menschen zugeordnet, "den gut Informierten". Hn positioniert Kl also im Hinblick auf dessen Wissensreichweite.

Werden sonst mit solchen "Mensch"-Konstruktionen vor allem individuelle ad-hoc-Typen gebildet (vgl. Birkner 2006:221), wird hier auf der Gesprächsoberfläche explizit auf einen der von Berger/Luckmann (1969:34) beschriebenen "Typen gesellschaftlicher Interaktionen" rekurriert, die im allgemeinen Wissensvorrat präsent sind. Birkner (2006:220) weist darauf hin, dass mit einer solchen Attribuierung immer auch Bewertungen verbunden sind. Sprechen die Männer auf dem

Platz sonst eher über Alltagsangelegenheiten, fällt Kl mit seinem Thema "US-Wahlen" aus dem Rahmen. Hn positioniert Kl demnach auch als Sonderling, der entweder andere Interessen hat als sie oder aber Themen setzt, die vermutlich der Anpassung an das Relevanzsystem des Gesprächspartners geschuldet sind. Im Gegenzug positioniert sich Hn damit selbst als jemand, der sich nicht für politische Themen interessiert oder sie gar ablehnt. Da Bewertungen für den, der sie abgibt, mit Risiken behaftet sein können, da sie als Kritik oder Selbstlob verstanden nicht goutiert werden müssen, besitzen "Mensch"-Konstruktionen eine Entlastungsfunktion aufgrund ihrer Anonymisierungstendenz (vgl. Birkner 2006: 221). So wird auch Kl hier nicht direkt von Hn kritisiert, sondern es erfolgt vor-dergründig nur eine Feststellung über die Zugehörigkeit Kls zu einer Gruppe. Dass dies diskursiv jedoch nicht so gemeint ist und auch nicht als bloße Zuordnung verstanden wird, zeigt der Kommentar von Rn, der scherzhaft-ironisch die Sinnlosigkeit einer Diskussion über die US-Wahlen aufgreift und den Ausgang der Wahlen von seinem "Daumen hoch oder runter" abhängig macht (5-7). Damit geht Rn zwar nicht direkt auf die Positionierungen ein, wohl aber auf die darin enthaltene Bewertung, dass *richtich informiert* zu sein der Clique auf dem Stadt-platz keinerlei Vorteile bringt.

Nach ca. 2 Minuten wird das Gespräch zwischen Kl und Bb2 über die US-Wahlen von Hn unterbrochen.

"Knopf im Auge" (2) / Wissensreichweite Hn

[25]	.. 34 [06:59,0*]	
Hn [vb]		Kl + du
Kl [vb]	ich genauso reagiern + das s alles gut wird + aber ob ers schafft	
Kommentar		(Hn tritt
[26]	.. 36 [08:50,8*] 37 [09:09,4*]	
Hn [vb]	redest jetzt die ganze zeit über politik nä	was macht ole denn
Kl [vb]		ja
Kommentar	hinzu)	
[27]	..	
Hn [vb]	(was weiß ich) jetzt sind sie ja nich mehr (...)	kusch fährt ja immer auf sein
[28]	.. 38 [09:18,8*] 39 [09:23,4*]	
Hn [vb]	fahrrad nä	ja der wohnt doch da drüben
Hn [gs]		zeigt auf die Häuserreihe
Bb2 [vb]	kusch is hier wohnt hier	
Bb2 [mk]	o--lächelt-----	-----
Kommentar	(Kl nimmt einen Schluck Bier)	

Hn interveniert in die Gesprächsachse von Kl und Bb2 mit einer rückverweisen- den metakommunikativen Bezugnahme auf das Thema "Politik" (34). Er markiert also erneut die für Kl relevante Wissensregion und positioniert ihn implizit als überzogen (*die ganze zeit*) politikinteressiert. Hn spricht explizit nur Kl mit "du" an, da er es offenbar für normal hält, dass der Student über Politik spricht, nicht aber Kl. Diese Positionierung dient Hn zum Gesprächseinstieg. Hn fingiert ein

Interesse am Politik-Thema, indem er in Form einer rhetorischen Frage an Kl auf den damals noch amtierenden Lokalpolitiker Ole (von Beust) Bezug nimmt (37). Dann täuscht Hn thematische Kohärenz vor, indem er auf dessen Freund, den Politiker Kusch, referiert. In Wirklichkeit ist Hn jedoch nicht daran gelegen, weiter über Politik zu sprechen, sondern er will vom Privatmann Kusch erzählen, denn der fährt bei ihnen auf dem Platz *ja immer auf sein fahrrad nä* (37). Über diesen kommunikativen Umweg erreicht Hn die Aufmerksamkeit von Bb2 und einen Themenwechsel, der ihn am Gespräch partizipieren lässt, da Kuschs Privatleben, anders als dessen Politik, zu Hns Relevanzsystem gehört. Mit dieser Kontextualisierung errichtet Hn also eine situative Umgebung, von der er weiß, dass er sich in ihr bewähren kann (vgl. Sager 2004:177). Oder anders gesagt: Hn hat sich mit der Zuhilfenahme seines subjektiven Wissensvorrates eine Situation geschaffen, die für ihn eine Routine-Situation ist und die er imstande ist, zu bewältigen (vgl. Schütz/Luckmann 2003:169f.).

Die konkrete Nachfrage von Bb2 *kusch is hier wohnt hier* (38), die den Politiker mit lokaler Deixis auf dem Platz verortet, zusammen mit Hns Bestätigung mit verschobener Deixis *da drüben* (39), schließt die Klatsch-Präsequenz ab (vgl. Bergmann 1987:136). Beide Akteure signalisieren wechselseitig, dass sie auf das gleiche Verweisobjekt orientiert sind, und auf der kognitiven Ebene gehen dabei "komplexe Wissensbestände in das mit ein, was Objekt der Orientierung ist" (Ehlich 1987:286). Auf der Interaktionsebene sind mit dieser Klatschpräsequenz die Relevanzsysteme des Wissens abgeglichen. Hn weiß nun, dass Bb2 den Politiker kennt und an Informationen über ihn interessiert ist. Da Hn im Folgenden über den Privatmann, Kl aber vornehmlich über den Politiker Kusch spricht, entsteht daraus nun eine hybride Form aus Nachbarschafts- und Prominentenklatsch.

Die Informationen, die Hn im Verlauf des Klatschgesprächs präsentiert, werden hier aus Gründen der Platzersparnis kurz zusammengefasst. Sie betreffen von ihm selbst beobachtete Fakten – Fahrradfahren und Müllwegbringen – also typische Alltagshandlungen, die nur aufgrund der Tatsache, dass Kusch ein bekannter Politiker ist, für Bb2 überhaupt interessant sind. Angereichert werden sie mit Details über das Aussehen von Kuschs Freund sowie durch den mehrmaligen Hinweis, Kuschs Bodyguard sei eine Frau. Mit diesem Wissen positioniert sich Hn als Akteur auf einem "Schau-Platz", der sein Wissen buchstäblich auf der Straße sammelt.

Die unterschiedlichen Themensetzungen zeigen, dass Kl und Hn vor Bb2 ein Wissen mit jeweils unterschiedlicher sozialer Reichweite präsentieren. Den einen interessieren Themen der Weltpolitik, der andere begeistert sich für die Alltagsgewohnheiten eines prominenten Nachbarn, die zum Teil auch seine eigenen sind. Mit diesen unterschiedlichen Wissensreichweiten positionieren sich die Akteure vor dem Studenten einerseits als "gut informierter Bürger", der auch von anderen so wahrgenommen bzw. dessen Positionierung von Hn explizit gemacht wird, sowie als "Mann von der Straße", der sich nicht für Politik interessiert, wohl aber dafür, was Politiker in ihrer Freizeit tun. Über diese Positionierungen werden typisierte soziale Identitäten deutlich, die sowohl im gesellschaftlichen Wissensvorrat gespeichert sind als auch in der Soziologie von Schütz (1972) als Idealtypen beschrieben werden.

Der "Mann von der Straße", auch bekannt als "Ottonormalverbraucher", lebt nach Schütz in seinen eigenen wesentlichen Relevanzen, die er nicht hinterfragt.

Bei seiner Meinungsbildung lässt er sich vom Gefühl leiten und zieht bei der Zeitungslektüre "Ratespiele den politischen Kommentaren" vor.⁷ Auferlegte Relevanzen sieht er als "Bedingungen seines Handlungsverlaufs" (Schütz 1972:96). In dem obigen Beispiel wird diese idealtypische Annahme dadurch bestätigt, dass Hn Themenkohärenz und gemeinsame Relevanzen fingieren muss, um an einem Gespräch mit "gut informierten Bürgern", die andere Relevanzen besitzen, teilnehmen zu können.

Anders als der "Mann von der Straße" bezieht der "gut informierte Bürger" sein Wissen aus vielen Bezugsquellen. Das individuell zusammengestellte Wissen ist für ihn relevant, weil er entscheidet, dass es für ihn relevant ist. Diese Relevanzen setzt er flexibel ein, weshalb er sich "eine vernünftige Meinung bilden können und Informationen suchen" (Schütz 1972:97) muss. Wissen und Kommunikation, Kommunikation über Wissen, kann mit sozialer Teilhabe gleichgesetzt werden. Es ist heute selbstverständlich, eigenständig zu erkennen, welches Wissen für den Einzelnen relevant ist und sich hierfür die adäquaten Quellen zu suchen. Flexibilität und Individualität der Relevanzen lassen sich daher an vielen so genannten "Patchwork-Lebensläufen" ablesen, die gesellschaftlich mehr denn je gefordert werden. Da diese Forderung in Richtung derjenigen geht, die "Teil des Systems" sind, fällt der 1-Euro-Jobber Kl mit seinem für die Lebenswelt Stadtplatz irrelevanten Wissen auf und wird offenbar von seinen Sozialpartnern als ungewöhnlich bis unauthentisch empfunden.

Aus den Positionierungen der Akteure Hn und Kl bezüglich ihrer Wissensreichweite als individuelle Lösungen für das gemeinsame kommunikative Problem, sich in der Interaktion mit dem Studenten ein möglichst positives Image zu erarbeiten, lassen sich typisierte Muster der Wissensaneignung und Relevantsetzung herauslesen. Mit diesen Positionierungen im Hinblick auf die Wissensreichweite sind nun weitere Positionierungen im Rahmen der Wissensvermittlung verbunden.

3.2. Positionierung und soziale Typen der Wissensvermittlung

Die bereits untersuchten Positionierungsaktivitäten der Akteure Kl und Hn hinsichtlich der Reichweite ihres Wissens sowie ihre Vermittlungsstrategien, die im Folgenden nachgezeichnet werden, bedingen einander. Dieser Zusammenhang wird zunächst an Kls Wissensvermittlung in ausgewählten Transkriptausschnitten rekonstruiert.

⁷ Tatsächlich zeigt sich Hn in den aufgezeichneten Gesprächen auch sonst wenig interessiert an politischen Themen und verlässt dann die Gesprächsrunde. Von den anderen als "Unterhaltungspoet" bezeichnet, stellt er jedoch gern und häufig Scherzrätsel.

"Knopf im Auge" (3) / Wissensvermittlung KI

[8]	..	11	12	
KI [vb]	nich + aber ob ob obama jetzt is ziemlich jung		+ das is ja n	
Bb2 [vb]		=hm=		
Bb2 [gs]		nickt		
[9]	..			
KI [vb]	schwarzer wolln mal so: sagen nich schlimm is ja ega:l + + ich glaube			
[10]	..			
KI [vb]	der wird auch viel für die schwa:rzen tun + sag ich mal so: dass er ab_			
[11]	13			
KI [vb]	+ aber das passt ame:rika also normalerweise also jetzt so nicht in den			
Bb2 [gs]	nickt			
[12]	..	14	15	
KI [vb]	s[inn] rein		+ als der kennedy gewählt wurde den sie erschossen	
Bb2 [vb]		=hm=		
Bb2 [gs]		nickt		
[13]	..	16	17	
KI [vb]	ham+ der war ja gegen vietnamkriech der war ja gegen alles+ der sacht			
Bb2 [vb]	ja			
Bb2 [gs]			nickt	
[14]	..	18	19	
KI [vb]	da ne: will ich nich+ der wurde ja nich dass das gleiche passiert also ich			
[15]	..	20	21	22
KI [vb]	hab die also so mein gefühl		+ das so+ wenn obama wirklich	
KI [gs]	greift sich an den Hals		o---winkt mit der Hand----	
Bb2 [vb]		=hm=		
Bb2 [gs]		nickt		
[16]	..	23	24	
KI [vb]	gewinnt+ ich glaube auch dass er gewinnt + so aber nicht dass der jetzt			
KI [gs]	-----			
Bb2 [gs]			nickt	

KI positioniert sich prozessual mit verschiedenen kommunikativen Mitteln als rhetorisch kompetenter Gesprächspartner. Im Gespräch über die US-Wahlen macht er immer wieder seine eigene Haltung zum Thema kenntlich und gibt dabei den Grad der Sicherheit seines Wissens an, *ich glaube* (12), den er unter anderem auf Prognosen über Obama bezieht: *der wird auch viel für die schwa:rzen tun*. Zudem pauschalisiert er sein spezielles Wissen, indem er es in ein Wissensgebiet größerer Reichweite einordnet: *aber das passt ame:rika normalerweise (...) nicht in den s[inn]* (13). Der Blick auf frühere US-Präsidenten *als der kennedy gewählt wurde* (15), ermöglicht ihm einen Vergleich der heutigen mit der damaligen politischen Lage.

"Knopf im Auge" (4) / Wissensvermittlung Kl

[19]	..		
Kl [vb]	das gibts auch die nazis noch + das ja schlimmer wie bei uns die na:zis		
[20]	..	28	
Kl [vb]	weil diese hitler da da gibts ja unwahrscheinlich da hier ne doku auf		
[21]	..	29	30
Kl [vb]	n24 oder bbc+ weiß nich	+ das is ja wahnsinn was da is	
Kl [gs]	erhobener Zeigefinger	o---schüttelt den Kopf--o	
Bb2 [vb]	=hm)		

Kl legt mit *hier ne doku auf n24 oder bbc* (28) offen, dass sein Wissen aus verschiedenen Quellen stammt und ermöglicht dem Hörer damit Transparenz hinsichtlich des Zustandekommens seiner eigenen Meinung.

Später im Klatsch über den Politiker Kusch ist auffällig, dass Kl das wenige von ihm Selbstbeobachtete aus dem Leben des Politikers Kusch immer wieder an dessen politische Sphäre anbindet.

"Knopf im Auge" (5) / Wissensvermittlung Kl

[58]	..	118 [09:28.1*]	119 [09:28.1*]	120 [09:28.1*]
Hn [vb]	bodybuard		weibliche ding	
Kl [vb]			+ ja früher hat	
Bb2 [vb]	die weibliche bodyguard oder			
[59]	..	121 [09:28.1*]	122 [09:28.1*]	123 [09:28.1*]
Hn [vb]	ja weiß ich(...)		dingsbums da vorne hat er erst	
Kl [vb]	er ja n auto gehabt		wo er nochdie partei gehabt hat	
[60]	..	125 [09:28.1*]		126 [09:28.1*]
Hn [vb]	mal geguckt hier			
Hn [gs]	Zeigegeste			
Kl [vb]	ja er hat sie ja die partei doch hat er gehabtda is er ja			
[61]	..	127 [09:28.1*]	128 [09:28.1*]	129 [09:28.1*]
Hn [vb]	ja ja das stimmt		aber richtig vornehm	
Kl [vb]	mit m automit nem mercedesabgeholt wordnmit chauffeur			
[62]	..	130 [09:28.1*]		131 [09:28.1*]
Kl [vb]			aber der hat ja ein paar dinger drauf	
Kl [pr]			p-----	
Kl [px]			geht auf Bb2 zu	
Bb2 [vb]	als er noch CDU war			
[63]	..	132 [09:28.1*]		133 [09:28.1*]
Kl [vb]	wahnsinn selbsthilfe(..) und alles das ist der hammer das is schon irre			
Kl [pr]			-----p	
Kl [gs]			schüttelt den Kopf	

KI hat beobachtet, dass der Politiker früher ein Auto (120) mit Chauffeur (126-129) hatte. Dieses Wissen wird mit der Kenntnis über Kuschs frühere Parteizugehörigkeit verknüpft (122-123)/(125)/(130). Als er noch in der Partei war, hatte Kusch einen Mercedes mit Chauffeur, heute fährt er Fahrrad. Durch die Verknüpfung entsteht ein Sinnzusammenhang, der implizit auf den sozialen bzw. politischen Abstieg des Politikers hinweist. Zudem weist KI den Politiker bezüglich dessen "Selbst"-Sterbehilfe-Partei mittels des Phraseolexems *ein paar Dinger drauf haben* (131) der Kategorie Gauner oder Betrüger zu. Das Idiom verweist auf typische Handlungen, die Vertretern dieser Kategorie zugeordnet werden können, etwa "andere mit moralisch verwerflichen Praktiken austricksen". Diese Praktiken werden von KI mit *wahnsinn* und *das ist der hammer das ist schon irre* (123/133) bewertet, wodurch er sich selbst als moralisch überlegen positioniert. Dass Bb2 die Fakten zur Partei präzisieren kann (130), zeigt wieder ihr gemeinsames Relevanzsystem an.

Das konkrete "Wie" der Informationsvermittlung hat Schütz (1972:99) nicht im Sinn, wenn er seine vier Idealtypen für die Vermittlung sozial abgeleiteten Wissens konzipiert. Einer dieser Idealtypen ist der "Analytiker". Für den Analytiker ist typisch, dass er sein Wissen aus dem gleichen oder ähnlichen Relevanzsystem wie der Rezipient speist, so dass dieses Wissen prinzipiell überprüfbar ist und dadurch umso mehr Gewicht erhält.

Am Beispiel von KI wird deutlich, mit welchen kommunikativen Mitteln ein Analytiker arbeitet, um Aufmerksamkeit, Interesse und Anerkennung vom Gesprächspartner zu erhalten: KI berichtet,⁸ was er selbst aus sozial anerkannten Berichten weiß. Die Angabe der Wissensquellen zeigt, dass er die Informationen aus einem größeren Relevanzsystem und aus seriösen Nachrichtenquellen bezieht, wodurch seine Bewertungen, Prognosen, Vergleiche nachvollziehbar, einschätzbar, glaubwürdig erscheinen. Zudem stellt er das Wissen in neue Kontexte, schafft auf diese Weise für Bb2 einen informativen Mehrwert, wodurch das Wissen für diesen erst unterhaltsam und interessant wird. Mit seinen Bewertungen positioniert sich KI, vor allem im Klatsch über Kusch, als moralisch integer, denn die Fremdpositionierung Kuschs als Betrüger lässt KI dazu im Kontrast als vertrauenswürdiger "Informationshändler" (Bergmann 1987:1978) dastehen. Insgesamt kann diese Art der Wissensvermittlung als "Konzeptualisieren" bezeichnet werden, denn KI bereitet das Wissen neu auf, setzt eigene Akzente und bietet alternative Deutungsmöglichkeiten an.

Hn hingegen greift auf eine andere Strategie zurück, wenn er das von ihm auf dem Platz selbst Beobachtete an den Studenten weitergibt, was an folgendem repräsentativen Gesprächsausschnitt sichtbar wird.

⁸ Mit Rehbein (1984:95) wird "Berichten" unter anderem als Wiedergabe von Wissenswertem mit einer "Reduktion des Geschehens nach bestimmten Kriterien" verstanden. Der Berichtende fasst die Fakten interpretierend zusammen (1984:96).

"Knopf im Auge" (6) / Wissensvermittlung Hn

[72]	..	156 [09:28.1*]	157 [09:28.1*]
Hn [vb]			vor alln ding is das so:
Kl [vb]		komischepartei da (...)	
Kl [gs]		<i>wedelt mit der Handfläche vor Gesicht</i>	
[73]	..		158 [09:28.1*]
Hn [vb]		das is kein scherz er bringt seinen eigenen müll was weiß weg + und	
[74]	..		159 [09:28.1*]
Hn [vb]		wenn der andere der is immer vornehm + hat immer so n feinen zwirn	
[75]	160 [09:28.1*]	161 [09:28.1*]	162 [09:28.1*]
Hn [vb]		guckt er erst mal dann geht er was weiß ich da rein + nä und sach ich	
Hn [bl]		<i>guckt in die Gegend</i>	
Hn [gs]		<i>Zeigegeste</i>	
Bb2 [vb]		=lacht=	
[76]	..		163 [09:28.1*]
Hn [vb]		vor zwei tagen (...)	komm beide da raus (und denn)
Hn [pm]			<i>imitiert den Gang Hand in Hand</i>
Kl [vb]			rauchst du gar nich
Kommentar			(Kl spricht zu Bb1)

Bei Hn fallen Wissensquelle und Vermittlungsort zusammen, weshalb er im Klatsch über den Politiker einen "Heimspielvorteil" hat; er ist ein Insider. Seine Informationen sind für Bb2 schon deshalb relevant, weil dieser sich am Ort des Geschehens befindet. Um dem Rezipienten das Beobachtete anschaulich vor Augen zu führen, greift Hn auf szenisch-vorführende Elemente im konversationellen Erzählen (vgl. Quasthoff 2001) zurück. Er rekonstruiert die beobachteten Ereignisse minutiös. Damit macht er einerseits die eigene aktive Rolle im Wissenserwerb deutlich, andererseits signalisiert er mit verschiedenen verbalen und nonverbalen Mitteln Authentizität des Erzählten: durch Einstufung der Validität, *das ist kein scherz* (157); durch Re-Inszenierungen des Verhaltens der Beobachteten, indem er das "In-die-Gegend-gucken" imitiert (160); durch Signalisieren der räumlichen und zeitlichen Nähe des Beobachteten mittels Zeigegesten sowie mit verbaler Lokal- und Temporaldeixis: *da, vor zwei Tagen* (161). Mit diesen Mitteln positioniert sich Hn formal als Klatschproduzent, der das Wissen aus erster Hand besitzt. Auf der narrativen Ebene streicht auch Hn soziale Unterschiede heraus. So wird zum Beispiel der Freund des Politikers als einer anderen sozialen Schicht zugehörig positioniert. Dies geschieht durch die Beschreibung *der is immer vornehm + hat immer so n fein zwirn* (158/159), die eine negativ evaluierte Kategorie "Anzugträger" oder "Snob" aufruft. Ohne implizite Bewertung wäre eine solche kategorisierende Beschreibung irrelevant.

Im Unterschied zum "Konzeptualisieren" Kls kann Hns Art der Wissensvermittlung als "(Re-)Inszenieren" bezeichnet werden, das sich aus Erzählen und Beschreiben zusammensetzt. Dieses Re-Inszenieren, in das sich individuelle Deutungsmuster mischen, macht den Unterschied zwischen dem "Augenzeugen" aus, der bloß Fakten wiedergibt, und dem "Insider", der "das berichtete Ereignis in ei-

nem einzigartigen und typischen Relevanzzusammenhang erlebte", aber der es vor allem "besser weiß", als ich es wüsste, wenn ich das gleiche Ereignis beobachtet hätte, aber mir nicht der inneren Bedeutung bewußt gewesen wäre" (Schütz 1972: 99). Eben diese innere Bedeutung kehrt Hn dadurch nach vorne, dass er ganz banale Alltagshandlungen wie Fahrradfahren, Müllwegbringen, über den Platz Gehen einerseits selbst vorführt und dabei Besonderheiten hervorhebt, diese Banalitäten und Lächerlichkeiten andererseits prominenten und sozial Bessergestellten zuschreibt. Insofern vollzieht auch Hn eine soziale Herabstufung der Klatschobjekte, jedoch mit anderen rhetorischen Mitteln als Kl.

Bis hierher wurde anhand der Rekonstruktion der Positionierungen der Akteure Kl und Hn bezogen auf die Bereiche Wissensreichweite und -vermittlung gezeigt, dass die individuellen, situationsabhängigen kommunikativen Strategien der Akteure typisierte Zusammenhänge aufweisen. Im Kontrast zum "Menschen, der gut informiert ist", der sein Wissen als Analytiker konzeptualisierend an den Studenten weitergibt, erarbeitet sich der "Mann von der Straße" mit Re-Inszenierungen ein Image als Insider, das ebenfalls prestigeträchtige Merkmale aufweist. Aus einer anderen Perspektive zeigt sich, dass sich mit den Mitteln der Konversationsanalyse Fragen nach der konkreten Realisierung der in der Soziologie als idealtypisch aufgestellten Zusammenhänge beantworten lassen.

An zwei weiteren Gesprächsausschnitten wird nun näher beleuchtet, in welchem Verhältnis die sozialen Typen der Wissensreichweite und -vermittlung zueinander stehen bzw. welche Funktionen sie im Rahmen der Identitätskonstruktion, der Imagearbeit vor dem Studenten besitzen.

3.3. Soziale Identität und sozial gebilligtes Wissen

Die beiden Wissensvermittler Kl und Hn unterscheiden sich aufgrund ihrer Relevanzen und ihrer Vermittlungsstile voneinander. Diese Unterschiede bergen Spannungen, die bereits an Hns expliziter Positionierung von Kl mittels der "Mensch"-Konstruktion deutlich wurden. Im folgenden Ausschnitt erfolgt nun eine soziale Distanznahme durch Kl, indem dieser den Grund für die Möglichkeit von Hns Wissensvermittlung an- bzw. preisgibt.

"Knopf im Auge" (7) / sozial gebilligtes Wissen

[36]

	..	59 [09:28.1*]	60 [09:28.1*]	61 [09:28.1*]
Hn [vb]		+ + jetzt hat er n neuen freund		hat er n neuen
Hn [mk]				o- lächelt-----
Kl [vb]	nummer x ist		da wohnt er	

[37]

	..		62 [09:28.1*]
Hn [vb]	freund was weiß ich n rechtsanwalt dings und der wohnt		da drüber
Hn [mk]			o
Hn [gs]			zeigt auf
Hn [ax]			E 180
Kl [vb]			=hustet=

[38]

	63 [09:28.1*]	64 [09:28.1*]
Hn [vb]	all_	
Hn [gs]	<i>andere Häuserreihe</i>	
Hn [ax]	<i>rl</i>	
Kl [vb]	ja wir kriegen alles mit wir	kriegen a:lles mit
Kl [pr]	<i>æ-----</i>	<i>æ</i>

[39]

	65 [09:28.1*]	66 [09:28.1*]	67 [09:28.1*]	68 [09:28.1*]
Hn [vb]	ja origina:l(...)	(das ist auch) weiß was ich so		
Kl [vb]	+ lauschangriff=lacht	lacht=		
Kl [bl]	<i>>links >rechts</i>			
Kl [pm]	<i>geht in die Knie</i>			

Für die weitere Analyse wird nun Kls resümierendes *ja* (63) fokussiert, mit dem er zum einen aus dem Vermittlungsmodus aussteigt und zum anderen in eine "animierte Rede" (vgl. Ehmer 2011, Clark/Gerrig 1990) einsteigt, die anhand folgender Indikatoren als solche erkennbar ist: Es folgt ein scherzhaft markierter account, *wir kriegen alles mit*, einer Erklärung für die Herkunft der zuvor von Hn erzählten intimen Details über den Politiker und dessen Freund. In der Wiederholung zerdehnt Kl den Anfangsvokal in *a:lles*, wodurch die Wahrnehmungsleistung besonders betont wird. Dies wird noch gesteigert in Form einer Hyperbel, der Verwendung des Terminus *lauschangriff* (65), der ein technisch aufwendiges und vom Abgehörten unerwünschtes Informationssammeln denotiert. Prosodisch zeigt die gepresste Stimme eine Veränderung der Interaktionsmodalität an. Unter Berücksichtigung aller Displayebenen wird aus der Hyperbel eine Fiktionalisierung: Pantomimisch und mit Blickdisplay parodiert Kl ein typisches Agentenverhalten: Observieren und dabei Deckung suchen. Zusammengefasst kann Kls Verhalten als eine Form der animierten Rede verstanden werden, mit der Kl lexikalisch, prosodisch und pantomimisch eine fingierte Person animiert, die auf dem Platz steht und dabei andere imaginierte Personen observiert. Kl tut so, als demonstriere er Bb2 ein für die Lebenswelt Stadtplatz typisches Ereignis.

Welche Funktion hat dieser Redebeitrag? Er kann in Richtung Hn als indirekter Vorwurf verstanden werden, der aufgrund seiner Ambiguität und Mehrfachadressiertheit pragmatisch unbestimmt ist (vgl. Günthner 2000:114ff.). Zunächst unterbricht Kl Hn, was bereits an sich eine Zäsur darstellt und signalisiert, dass es mit dem Erzählen intimer Details genug sei. Obwohl Kl das Personalpronomen *wir* (63) verwendet, bezieht sich die Bezeichnung *Lauschangriff* vor allem auf Hns Detailwissen und dessen Informationssammeln. Die Inszenierung des eigenen Observationsverhaltens kann dabei als Gegengewicht zu Hns Inszenieren der Verhaltensweisen der Klatschobjekte verstanden werden. Dabei hat der durch die Fiktionalisierung aufgerufene spielerische Rahmen ebenso wie die Subsumierung Kls unter das Personalpronomen "wir" gesichtswahrende Funktion. Beides kann als versteckter Hinweis oder Warnung in Richtung Hn gedeutet werden, dass dessen Intimwissen von Bb2 als unangemessen betrachtet werden könnte.

Zugleich findet eine Auskopplung aus dem Alltag statt (vgl. Bange 1985), die dem Rezipienten Bb2 eine spielerische Interpretation der hinter dem Wissen stehenden Wissensbeschaffung ermöglicht. In Richtung Bb2 nimmt Kl daher stellvertretend für Hn eine mögliche Kritik vorweg. Dadurch, dass Kl scherzhaft das

detailversessene Erzählen ins Verhältnis zu den kollektiven Maßstäben setzt, zeigt er, dass er dieses intime Wissen nicht fraglos als "sozial gebilligtes Wissen" (Schütz 1972:100) betrachtet. Sozial gebilligtes Wissen ist für Schütz Wissen, das von der In-group akzeptiert wird. Das aktive Informationssammeln mit dem Ohr als einem passiven Rezeptionsorgan als übertrieben und vom Belauschten unerwünscht zu etikettieren und zu demonstrieren, wo sonst im Klatsch eher die eigene Passivität im Wissenserwerb herausgestrichen wird (vgl. Bergmann 1987), verweist auf die Diskrepanz zwischen dem, was auf dem Platz, aber nicht für den Rest der Gesellschaft als akzeptabel gilt. Dadurch, dass Kl dies scherzhaft reflektiert, zeigt er, dass ihm, anders als Hn, diese Diskrepanz bewusst ist.

Wird also zuvor Kls Politikwissen von Hn als übertrieben markiert und bewertet, diese Kritik aber durch die "Mensch"-Konstruktion abgeschwächt, so verschleiert auch Kl seine Kritik an Hns Intimwissen in der scherzhaften, kollektivierenden Fiktionalisierung. Damit ist dies jedoch ein weiterer Hinweis darauf, dass die Akteure vor Bb2 unterschwellig Imagearbeit (Goffman 1979) betreiben, und zwar auch in Konkurrenz zum Sozialpartner: Das Wissen, das der Mann von der Straße sammelt und mit einem Insider-Diskurs aufwertet, steht im Dienste einer Aufmerksamkeitsstrategie mit dem Ziel, genau wie Kl soziale Anerkennung von Bb2 zu erhalten. Dies ist für Hn umso schwieriger, als Kl und Bb2 das Relevanzsystem des gut informierten Bürgers teilen. Indem Kl Hns Insiderwissen der Lächerlichkeit preisgibt, was Hn ignoriert, indem er die Spionage-Abhörmethode bestätigt (66), steht Kls Politikwissen im Kontrast dazu umso seriöser und informativer dar.⁹

Hns Wissen weist also eine eher geringe soziale Reichweite und den Verdacht der moralisch nicht ganz einwandfreien Beschaffung auf. Um dieses Wissen dennoch den Anforderungen der Situation und letztlich denen der modernen Gesellschaft anzupassen, die nur sozial gebilligtes Wissen, und das heißt nur "verwertbare" Informationen als Informationen betrachtet, greift Hn am Ende des Gesprächs in die verbale Trickkiste.

"Knopf im Auge" (8) / sozial gebilligtes Wissen

[78]	168 [09:28.1*]
Hn [vb]	wenn man das so aufschreibn würde oder es würde die zeitung komm
[79]	..
Hn [vb]	pass mal auf ich hab gestern ne heimlich_ auf deutsch gesagt ne
[80]	..
	169 [09:28.1*] 170 [09:28.1*]
Hn [vb]	heimliche kamera da gibt es doch sone dinger+ dann brauchst du nur
Hn [gs]	öffnet seine Jacke macht Jacke auf und zu,

⁹ Beide Vermittlungsstrategien ergänzen sich aber auch, da jeder Akteur einen anderen Akzent auf das Klatschobjekt legen kann. Dass die Mischung "Analytiker und Insider" in der Wissensvermittlung effektiv ist, zeigen die Moderatorenpaare zur Fußball-WM, die meist aus einem Mann vom Spielfeld, dem Insider, und einem gut informierten Sportjournalisten, dem Analytiker, bestehen. Dass auch hier (belustigende) Reibungen entstehen, beweist das medienwirksame Beispiel "Netzer und Delling".

[81]	..	171 [09:28.1*]	
Hn [vb]	noch so rumlaufen	+ was meinst du was du hier aufnimmst+ das	
Hn [pr]		*-----*	
Hn [gs]	imitiert Kamera in Jacke		
Kl [vb]			hast du
Bb2 [vb]		=lacht=	
[82]	..	173 [09:28.1*]	174 [09:28.1*]
Hn [vb]	glaubst du gor nich		oder son knopf im auge
Hn [pr]		*-----*	
Kl [vb]	feuer	(...)	
Kommentar		(Bb2 zündet Kls Zigarette an)	
[83]	..	175 [09:28.1*]	176 [09:28.1*]
Hn [vb]	weiß duoder son dingdu denn was du den aufnehm kannst das glaubst		
Hn [pr]		*-----*	

Hns Insiderwissen ist so wichtig, dass es gar lohnenswert wäre, es aufzuschreiben. Zudem suggeriert Hn das Interesse der Zeitung an diesen Informationen (168) und aus dem Lauschangriff wird ein legitimer "Spähangriff", denn er will die Klatschobjekte heimlich mit einer in der Jacke versteckten Kamera filmen. Hier geschieht nun nichts anderes, als dass Hn mit Übertreibungen und dem vermeintlichen Interesse der Zeitung das Wissen des kleinen Mannes zu einem sozial gebilligten Wissen aufwerten möchte, das große Relevanz besitzt.

Schütz (1972:100) spricht von der "Macht des sozial gebilligten Wissens" als "Quelle des Prestiges und der Autorität". Sozial gebilligtes Wissen ist der Ursprung der öffentlichen Meinung. Was die Mehrheit für relevant hält, das ist auch relevant oder hat es zu sein. Sozial gebilligtes Wissen kann so zu einer auferlegten Relevanz qua Interesse der Allgemeinheit werden.¹⁰

Um die soziale Identität des Insiders aufzuwerten, nutzt Hn folgende Logik für sich: Wenn die Zeitung als Organ der öffentlichen Meinung Interesse an seinen Beobachtungen hat, dann muss Hns Wissen eine große soziale Reichweite und Relevanz besitzen, dann ist Hn, der dieses Wissen bereithält, ebenfalls ein gut informierter Bürger. So verschiebt sich Hns Positionierung als Mann von der Straße und Insider hin zum gut informierten Bürger. Mit dem Anknüpfen an Kls Agenten-Parodie, indem Hn den Knopf im Ohr mit *son knopf im auge* (174) verwechselt, begegnet er zudem abschließend Kls versteckter Kritik auf humorvolle Weise.

Ob die Akteure mit ihrer Wissensvermittlung im Rahmen ihrer Image-Arbeit Erfolg haben, hängt also einerseits situativ von den Reaktionen Bb2s ab, die durchweg positiv aus Lachen und interessierten Nachfragen bestehen. Anderer-

¹⁰ Interessant ist hierbei die Weiterentwicklung dieser Logik durch soziale Netzwerke wie z.B. "Facebook". Dort werden persönliche, banale Alltagserfahrungen online "gepostet". So werden sie automatisch zum Teil der "öffentlichen Meinung" und der Gemeinschaft als Relevanz auferlegt. Bereits 1972 schrieb Schütz: Die Meinung des Mannes von der Straße, "welche die öffentliche Meinung ist, wie man sie heutzutage versteht, wird mehr und mehr auf Kosten der informierten Meinung sozial gebilligt und drängt sich deshalb dem besser informierten Mitglied der Gemeinschaft als auferlegte Relevanz auf" (Schütz 1972:101).

seits orientieren sich die Akteure aber auch daran, ob ihr Wissen für einen größeren Abnehmerkreis relevant und akzeptabel wäre. Der Grund hierfür ist darin zu suchen, dass Bb2 von den Akteuren aufgrund seiner im Ganzen eher zurückhaltenden Beteiligungsrolle in der Interaktion weniger individuell als vielmehr ebenfalls typisiert wahrgenommen werden dürfte. Bb2 wird daher vermutlich als typischer Vertreter eines aus der Mitte der Gesellschaft stammenden, überdurchschnittlich gebildeten Menschen betrachtet. An dessen typisierten Erwartungen und Relevanzen orientieren sich Hns und Kls Positionierungen, die sie im Rahmen ihrer Wissensvermittlung vornehmen und aus denen selbst wiederum bekannte soziale Typen resultieren.

4. Schlussfolgerungen

An den hier vermittels der Positionierungen der Akteure rekonstruierten typischen Identitäten, bzw. sozialen Typen der Wissensreichweite und -vermittlung als Konstrukte zweiten Grades, interessieren den Soziologen Schütz in erster Linie die idealtypischen Verhältnisse der Relevanzsysteme zueinander unter Einbeziehung der Quelle des Wissens. Weniger von Interesse ist für ihn die Frage danach, wie das Wissen konkret in der sozialen Situation präsentiert und vermittelt wird und wie die dabei entstehenden sozialen Identitäten der Akteure ausgehandelt werden, welche Funktionen sie im Gespräch haben. Gleichwohl weist Schütz darauf hin, dass etwa die Faktoren "verwendetes Zeichensystem", "Kommunikationsmittel", "von Angesicht zu Angesicht" entscheidend sind "für die Bedeutung, die wir [...] der Quelle unseres sozial abgeleiteten Wissens beimessen" (Schütz 1972:99f.). Insofern ist es in dem hier behandelten Beispiel für den Rezipienten Bb2 von Bedeutung, wie ihm Hn und Kl ihr Wissen vermitteln, da er, wie der externe Beobachter auch, dadurch seine Rückschlüsse über die Herkunft und Validität des Wissens ziehen kann, aber auch über die individuellen Ziele, die die Wissensvermittler in der Interaktion verfolgen. Ihre Positionierungen im Gespräch geben Aufschluss darüber, welche Absichten dies sind, aber auch, welche typisierten Strukturen mit ihnen reproduziert werden.

Die Herstellung typisierter Strukturen ist dabei offenbar umso Erfolg versprechender, je fremder sich die Akteure sind, da sich diese dann selbst mehr oder weniger als Typen begegnen (vgl. Berger/Luckmann 1969:34), und je untypischer wiederum die Vis-à-Vis-Situation ist. Die eher ungewöhnliche Situation, in der ein Student Interesse an einer in der Gesellschaft als "urbane Randgruppe" stigmatisierten Lebenswelt hat, beinhaltet eine soziale Vor-Positionierung mit programmiertem Gesichtsverlust, den Hn und Kl kommunikativ begegnen. Sie arbeiten gleichsam gegen antizipierte Stereotypisierungen (etwa "Penner", "Nichtstuer") an, indem sie diesen performativ prestigeträchtiger soziale Typen als Ausdruck ihrer sozialen Identität entgegensetzen. Dabei kommt es zu Reibungen, weil die angebotenen Identitätstypen nicht nur zu den Stereotypen, sondern auch zueinander in Konkurrenz stehen. Sie besetzen aufeinander abgestimmte Positionen in einem imaginären sozialen Feld. Ist eine Position besetzt, so kann die andere, noch freie Position eine Handlung auslösen.

Der gut informierte Bürger, der als Analytiker auftritt, besitzt gesellschaftlich ein größeres Ansehen als der Mann von der Straße. In einer Lebenswelt überschneidenden Situation kann sich letzterer jedoch kommunikativ als Insider posi-

tionieren, an dessen exklusivem Nischen-Wissen der fremde Akteur bzw. die Allgemeinheit interessiert ist. Plötzlich überschneiden sich die Relevanzen, steht dieser dem gut informierten Bürger, der nur allgemeines "Retorten-Wissen" besitzt, in punkto Status in nichts nach. So zeigt sich, wie Typisierungen über Positionierungen im Dienste einer Qualifizierung in der Situation ausgehebelt werden, wie Akteure mit Typisierungen spielen können. Ob dies ratifiziert wird, hängt davon ab, wie durchschaubar die Image-Arbeit ist, für die die Typisierungen funktionalisiert werden.

Mit der Beispielanalyse sollte deutlich geworden sein, wie sich die soziale Identität der Akteure, die über individuelle Positionierungsleistungen entsteht, an überzeitlichen, theoretischen Idealtypen orientiert, oder anders ausgedrückt, wie die Schützchen "Homunculi" (Gurwitsch 1971:XXXVI) mit konversationsanalytischen Methoden gewissermaßen zum Leben erweckt werden können.

5. Literatur

- Bamberg, Michael (2003): Positioning with Davie Hogan – Stories, Tellings, and Identities. In: Daiute, Colette / Lightfoot, Cynthia (eds.), *Narrative Analysis. Studying the Development of Individuals in Society*. London: Sage, 135-157.
- Bange, Pierre (1985): Fiktion im Gespräch. In: Kallmeyer, Werner (Hg.), *Kommunikationstypologie. Handlungsmuster, Textsorten, Situationstypen*. Jahrbuch 1985 des Instituts für deutsche Sprache. Düsseldorf: Schwann, 117-153.
- Berger, Peter L. / Luckmann, Thomas (1969/2009): *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt/Main: Fischer.
- Bergmann, Jörg R. (1987): *Klatsch. Zur Sozialform der diskreten Indiskretion*. Berlin: de Gruyter.
- Birkner, Karin (2006): (Relativ-)Konstruktionen zur Personenattribuierung: "ich bin n=mensch der...". In: Günthner, Susanne / Imo, Wolfgang (Hg.), *Konstruktionen in der Interaktion*. Berlin: Walter de Gruyter, 205-238.
- Böhnke, Petra (2006): *Am Rande der Gesellschaft. Risiken sozialer Ausgrenzung*. Opladen: Budrich.
- Bruner, Jerome S. (1957): On perceptual readiness. In: *Psychological Review* 64, 123-157.
- Cicourel, Aaron Victor (1975): *Sprache in der sozialen Interaktion*. München: List.
- Clark, Herbert H. / Gerrig, Richard J. (1990): Quotations as demonstrations. In: *Language* 66 (4), 764-805.
- Davies, Bronwyn / Harré, Rom (1999): Positioning and Personhood. In: Langenhove, Luk van / Harré, Rom (eds.), *Positioning Theory*. Oxford: Blackwell, 32-52.
- Deppermann, Arnulf (2000): Ethnographische Gesprächsanalyse: Zu Nutzen und Notwendigkeit von Ethnographie für die Konversationsanalyse. In: *Gesprächsforschung. Online-Zeitschrift zur verbalen Interaktion* 1, 96-124.
- Ehlich, Konrad / Rehbein, Jochen (1976): Halbinterpretative Arbeitstranskription HIAT. In: *Linguistische Berichte* 45, 21-41.
- Ehlich, Konrad (1987): *so – Überlegungen zum Verhältnis sprachlicher Formen und sprachlichen Handelns, allgemein und an einem widerspenstigen Beispiel*.

- In: Rosengren, Inger (Hg.), *Sprache und Pragmatik*. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 279-298.
- Ehlich, Konrad (1993): HIAT. A Transcription System for Discourse Data. In: Edwards, Jane A. / Lampert, Martin D. (eds.), *Talking Data: Transcription and Coding in Discourse Research*. Hillsdale: Erlbaum, 123-148.
- Ehmer, Oliver (2011): *Imagination und Animation. Die Herstellung mentaler Räume durch animierte Rede*. Berlin: De Gruyter.
- Eibl-Eibesfeldt, Irenäus (1991): *Der Mensch – das riskierte Wesen. Zur Naturgeschichte menschlicher Unvernunft*. München: Piper.
- Goblirsch, Martina (2005): Herstellung narrativer Identitäten durch biographische Strukturierung und Positionierung. Eine retold story aus der Jugendhilfe. In: *Gesprächsforschung. Online-Zeitschrift zur verbalen Interaktion* 6, 196-221.
- Goffman, Erving (1974): *Stigma. Über Techniken der Bewältigung beschädigter Identität*. Frankfurt/M: Suhrkamp.
- Goffman, Erving (1980/1974): *Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Goffman, Erving (1999/1971): *Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Goffman, Erving (2005): Redestatus. In: Knoblauch, Hubert / Leuenberger, Christine / Schnettler, Bernt (Hg.), *Rede-Weisen. Formen der Kommunikation in sozialen Situationen*. Konstanz: UVK-Verlagsgesellschaft, 37-72.
- Günthner, Susanne / Knoblauch, Hubert (1994): "Forms are the Food of Faith". Gattungen als Muster kommunikativen Handelns. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 46, 4, 693-723.
- Günthner, Susanne (2000): *Vorwurfsaktivitäten in der Alltagsinteraktion. Grammatische, prosodische und interaktive Verfahren bei der Konstitution kommunikativer Muster und Gattungen*. Tübingen: Niemeyer.
- Günthner, Susanne / Buecker, Jörg (2009) (Hg.): *Grammatik im Gespräch. Konstruktionen der Selbst- und Fremdpositionierung*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Gurwitsch, Aron (1971): Einführung. In: Schütz, Alfred (Hg.), *Gesammelte Aufsätze*. Bd.1. Den Haag: Martinus Nijhoff.
- Harré, Rom / Langenhove, Luk van (1999): Reflexive Positioning: Autobiography. In: Harré, Rom / Langenhove, Luk van (eds.), *Positioning Theory*. Oxford: Blackwell, 60-73.
- Hausendorf, Heiko (2000): *Zugehörigkeit durch Sprache. Eine linguistische Studie am Beispiel der deutschen Wiedervereinigung*. Tübingen: Max Niemeyer.
- Hausendorf, Heiko / Bora, Alfons (2006) (eds.): *Analysing Citizenship Talk. Social positioning in political and legal decision-making processes*. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins.
- Hester, Stephen / Eglin, Peter (1997) (eds.): *Culture in Action. Studies in Membership Categorization Analysis*. Washington: International Institute for Ethnomethodology and Conversation Analysis & University Press of America.
- Hollway, Wendy (1984): Gender Differences and the Production of Subjectivity. In: Henriques, Julian et. al (eds.), *Changing the Subject: Psychology, Social Regulation and Subjectivity*. London: Methuen, 227-263.
- Kresic, Marijana (2006): *Sprache, Sprechen und Identität. Studien zur sprachlich-medialen Konstruktion des Selbst*. München: iudicium.

- Laing, Ronald D. / Phillipson, Herbert / Lee, A. R. (1973): Interpersonelle Wahrnehmung. Frankfurt/M: Suhrkamp.
- Lakoff, George (1987): Women, fire and dangerous things. What categories reveal about the mind. Chicago: University of Chicago Press.
- Langenhove, Luk van / Harré, Rom (1999) (eds.): Positioning Theory. Oxford: Blackwell.
- Langenhove, Luk van / Harré, Rom (1999a): Introducing Positioning Theory. In: Langenhove, Luk van / Harré, Rom (eds.): Positioning Theory. Oxford: Blackwell, 14-31.
- Lucius-Hoene, Gabriele / Deppermann, Arnulf (2004): Narrative Identität und Positionierung. In: Gesprächsforschung. Online-Zeitschrift zur verbalen Interaktion 5, 166-183.
- Lucius-Hoene, Gabriele / Deppermann, Arnulf (2002): Rekonstruktion narrativer Identität. Ein Arbeitsbuch zur Analyse narrativer Interviews. Opladen: Leske + Budrich.
- Mead, George Herbert (1968): Geist, Identität und Gesellschaft aus der Sicht des Sozialbehaviorismus. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Plessner, Helmut (1966): Soziale Rolle und menschliche Natur. In: Diesseits der Utopie. Düsseldorf: Suhrkamp, 23-35.
- Potter, Jonathan (2006): Diskursive Psychologie und Diskursanalyse. In: Keller, Reiner / Hirsland, Andreas / Schneider, Werner / Viehöver, Willy (Hg.), Handbuch sozialwissenschaftliche Diskursanalyse. Bd. 1, Theorien und Methoden. Wiesbaden: VS Verlag, 315-337.
- Quasthoff, Uta M. (2001): Erzählen als interaktive Gesprächsstruktur. In: Brinker, Klaus et. al (Hg.), Text- und Gesprächslinguistik. Ein Internationales Handbuch zeitgenössischer Forschung (HSK), Bd. 16, 2. Berlin: de Gruyter, 1293-1309.
- Rehbein, Jochen (1984): Beschreiben, Berichten und Erzählen. In: Ehlich, Konrad (Hg.), Erzählen in der Schule. Tübingen: Narr, 67-175.
- Rosch, Eleanor et al. (1976): Basic objects in natural categories. In: Cognitive Psychology 8, 382-439.
- Sacks, Harvey (1992): Lectures on Conversation, Vol. I & II. Cambridge, Massachusetts: Blackwell.
- Sager, Sven F. (1995): Verbales Verhalten. Eine semiotische Studie zur linguistischen Ethologie. Tübingen: Stauffenburg Verlag.
- Sager, Sven F. (2004): Kommunikationsanalyse und Verhaltensforschung. Grundlagen einer Gesprächsethologie. Stauffenburg: Narr.
- Schegloff, Emanuel A. (2007): Categories in action: person-reference and membership categorization. In: Discourse Studies 9, 433-461.
- Schmitt, Reinhold (1992): Die Schwellensteher. Sprachliche Präsenz und sozialer Austausch in einem Kiosk. Tübingen: Narr.
- Schütz, Alfred (1972): Der gut informierte Bürger. In: Schütz, Alfred (Hg.), Gesammelte Aufsätze, Bd.2. Den Haag: Martinus Nijhoff, 85-101.
- Schütz, Alfred / Luckmann, Thomas (2003): Strukturen der Lebenswelt. Konstanz: UVK Verlag.
- Steuble, Annette (1986): Integrative Konversationsanalyse. Zum Zusammenhang von Sprache, nonverbaler Kommunikation und interaktiver Beziehung. Pfaffenweiler: Centaurus.

- Widdicombe, Sue (1998): "But You Don't Class Yourself": The Interactional Management of Category Membership and Nonmembership. In: Antaki, Charles / Widdicombe, Sue (eds.), Identity as an Achievement and as a Tool. London: Sage Publications, 52-70.
- Wilkinson, Sue / Kitzinger, Celia (2003): Constructing Identities: A Feminist Conversation Analytic Approach to Positioning in Action. In: Harré, Rom / Moghaddam, Fathali (eds.), Positioning Individuals and Groups in Personal, Political, and Cultural Contexts. London: Praeger, 157-180.
- Wolf, Ricarda (1999): Soziale Positionierung im Gespräch. In: Deutsche Sprache. Zeitschrift für Theorie und Praxis Dokumentation 27, 69-94.

6. Transkriptionskonventionen

Hn.vb = verbales Display
Hn.pr = prosodisches Display
Hn.mk = mimisches Display
Hn.bl = Blick Display
Hn.gs = gestisches Display
Hn.pm = pantomimisches Display
Hn.ax = Axialdisplay
Hn.px = proxemisches Display

- unter Partiturblock Kommentarzeile, Kommentare in ((doppelten Klammern))
- parallele Stellen untereinander, unklare Passagen (in einfachen Klammern)
- unverständliche Passagen in leeren Klammern (...)
- Abbrüche durch Unterstrich markiert: das glaub_, Intonationskonturen [in eckigen Klammern]
- Vokaldehnung durch Doppelpunkt hinter dem Vo:kal
- Pausen verschiedener Längen: 0,250 sek +, 0,500 sek ++, 0,750 sek +++,
- leise p-----p, lachend *-----*, gepresste Stimmlage æ-----æ
- gefüllte Pausen in Gleichheitszeichen eingeschlossen =ä=, =aham=
- nichtmorphemisierte Expressionen =lacht= =hustet=
- Mimisches / gestisches / pantomimisches Display: Anfangs- und Endpunkte der Geste durch o-----o markiert.
- Blickdisplay: Blick zur Seite o>r bzw. l
- Axiales Display: Kopforientierung: NN:z= zentrale Orientierung (zur Mitte gewandt); NN:f = frontale Ausrichtung zum Gesprächspartner; NN:tr= tangentielle Orientierung, rechts (halb zugewandt); Nn:tl= tangentielle Orientierung, links (halb zugewandt); NN:rr= radiale Orientierung, rechts (im 90°-Winkel abgewandt); NN:rl = radiale Orientierung, links (im 90°-Winkel abgewandt);

- Rumpforientierung: mit Großbuchstaben: Z=zentral, NN:F= frontale Ausrichtung, TR=tangential rechts, TL= tangential links, RR=radial rechts, RL=radial links, E= Externe Orientierung

Pamela Steen
Universität Hamburg
Institut für Germanistik I
20146 Hamburg
pamela.steen@uni-hamburg.de

Veröffentlicht am 17.3.2012

© Copyright by GESPRÄCHSFORSCHUNG. Alle Rechte vorbehalten.