

## Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>		5
<b>I</b>	<b>Theoretische und methodische Ausgangspunkte</b>	10
1.	<b>Wirklichkeitskonstruktion im Gespräch</b>	10
1.1.	Konstitutivität	14
1.2.	Interaktivität	18
1.3.	Prozessualität	20
1.4.	Methodizität	22
1.5.	Pragmatizität	23
1.6.	Zusammenfassung	25
2.	<b>Ansätze der Glaubwürdigkeitsforschung aus gesprächsanalytischer Sicht</b>	25
2.1.	Essentialistische Ansätze: Glaubwürdigkeit als objektives Faktum	26
2.2.	Attribution: Glaubwürdigkeit als Zuschreibung	29
2.3.	Selbstdarstellung und Rhetorik: Glaubwürdigkeit als intendierte Wirkung	31
2.4.	Argumentation: Glaubwürdigkeit als rationaler Anspruch	37
2.5.	Dialogische Verhandlung: Glaubwürdigkeit als interaktive Konstruktion	42
2.6.	Fazit: Desiderata einer gesprächsanalytischen Untersuchung	48
3.	<b>Ziele und Fragestellungen der Untersuchung</b>	49
4.	<b>Der Untersuchungskontext Schlichtungsgespräche</b>	52
5.	<b>Methodologische Prämissen und methodische Vorgehensweisen</b>	55
5.1.	Die Position einer reflexiven Ethnomethodologie	55
5.2.	Methodische Vorgehensweisen	60
<b>II</b>	<b>Glaubwürdigkeit als Anforderung in Schlichtungsgesprächen</b>	65
1.	Die Maxime 'Wahrheitsfindung': Verschärfte Präzisierungs- und Belegstandards	65
2.	Strittige Wahrheitsansprüche und das Prinzip der antagonistischen Orientierung an der Gegenversion	71
3.	Epistemische Positionen und praktische Interessen der Interaktanten	77
4.	Zusammenfassung	80

<b>III Glaubwürdigkeitsrhetorik: Techniken des Sicherns und Untergrabens von Glaubwürdigkeit</b>	81
<b>1. Selbstevidente Wirklichkeiten</b>	85
1.1. Faktizitätsmarkierungen	86
1.2. Detaillierungen	90
1.3. Reinszenierungen	92
1.4. Zusammenfassung	98
<b>2. Die unsichtbaren Dritten: Zeugenberufung und -diskreditierung</b>	98
2.1. "Zeugen" als flexibles Mittel der Interaktionssteuerung	98
2.2. Gute und schlechte Zeugen: Die Rhetorik der Personenbeschreibung	103
2.3. Zusammenfassung	114
<b>3. Die Konfliktbeteiligten: Identitäten, Charakter und Motive</b>	115
3.1. Charakterisierungen als Glaubwürdigkeitsbelege	116
3.2. Glaubwürdigkeit als Identitätsmerkmal	122
3.3. Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit: Motive und Einstellungen der Beteiligten	128
3.4. Zusammenfassung	141
<b>4. Intersubjektiv Geltendes</b>	143
4.1. Konstruktion von Stringenz	145
4.2. Konstruktion geteilten Wissens	155
4.3. Zusammenfassung	165
<b>5. Zusammenfassung</b>	167
5.1. Interaktionssemantische Facetten von Glaubwürdigkeit	167
5.2. Interaktive Eigenschaften glaubwürdigkeitsrhetorischer Techniken	168
<b>IV Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen: Glaubwürdigkeit im Gesprächsprozeß</b>	171
<b>1. Platzierung von Glaubwürdigkeitsqualifikationen in Gesprächsbeiträgen</b>	173
<b>2. Die sequenzielle Organisation von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen</b>	180
2.1. Das allgemeine Sequenzmuster von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen	181
2.2. Die kollaborative Diskreditierungssequenz	188
2.3. Attacken auf selbstkonstruierte Positionen	197
2.4. Metonymische Bündelung und Refokussierung von Positionen durch Glaubwürdigkeitsqualifikationen	200
2.5. Intensivierungen im Verlauf von Auseinandersetzungen	201
2.6. Vermeiden der Zuschreibung von Unglaubwürdigkeit als Konstituente eines kooperativ-höflichen Gesprächsstils	217

<b>3. Funktionen von Glaubwürdigkeitsqualifikationen</b>	221
3.1. Interaktionssteuernde Funktionen von Glaubwürdigkeitsqualifikationen	221
3.2. Konstitution von Unverhandelbarkeit und die Generalfunktion 'Durchsetzen'	229
<b>4. Die makroprozessuale Dynamik von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen</b>	231
4.1. Kampf um kooperative Teilnahme an der Verhandlung	234
4.2. Extremisierung der Argumentationsentwicklung und Zusprechen von Glaubwürdigkeit als Kooperationsbedingung	239
4.3. Rituelle Kompensation durch den Gesprächsprozess	246
4.4. Stellvertreterkrieg	250
4.5. Eskalation und Degradierung	255
<b>5. Auflösungen von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen</b>	270
5.1. Sequenzielle Beendigungen von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen	271
5.2. Aushandlungsergebnisse von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen	291
<b>6. Glaubwürdigkeit in unterschiedlichen Gesprächsphasen</b>	299
6.1. Verhandlung des Konfliktgeschehens	299
6.2. Konstruktion der Konfliktdefinition und Anbahnung des Vergleichs	300
6.3. Verhandlung des Vergleichsvorschlags	302
<b>7. Zusammenfassung</b>	309
7.1. Organisationsformen von Glaubwürdigkeitsauseinandersetzungen	310
7.2. Funktionen und Konsequenzen von Auseinandersetzungen um Glaubwürdigkeit	312
7.3. Glaubwürdigkeit als unverhandelbarer Basisanspruch	314
 <b>Ausblick</b>	 318
 Literaturverzeichnis	 319
Transkriptionskonventionen	345
Überblick über das Korpus und die Bezeichnungen der Transkripte	347