

1. Record Nr.	UNINA9910563049003321
Autore	Mann Elke
Titolo	Persuasive Sprechhandlungen in Alltagsdialogen des Russischen : Unter besonderer Berücksichtigung ihrer Handlungsbedingungen / Elke Mann
Pubbl/distr/stampa	Frankfurt a.M. : PH02, 2000
Edizione	[1st, New ed.]
Descrizione fisica	1 online resource (294 p.) : , EPDF
Collana	Specimina philologiae Slavicae ; 68s
Soggetti	linguistics
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Peter Lang GmbH, Internationaler Verlag der Wissenschaften
Nota di contenuto	Einleitung - Sprechhandlungstheoretische Dialoganalyse - Modellierung persuasiver Sprechhandlungen - Pragmatik der Persuasion - Funktionen epistemischer Einstellungspartikeln im Satz und im persuasiven Dialog
Sommario/riassunto	Gegenstand der vorliegenden Untersuchung sind persuasive Sprechhandlungen in alltaglichen Dialogen. Persuasive Sprechhandlungen sind initiiert vom Willen, der Meinung, dem Wunsch oder dem Gefühl des (sprachlich) Handelnden, die Einstellungen, Meinungen, Wünsche, Gefühle oder das Handeln des Kommunikationspartners zu ändern. Mittels persuasiver Sprechhandlungen versucht der Adressant, gewaltfrei eine Einstellungsänderung beim Adressaten zu bewirken, die diesen zur Ausführung bzw. Unterlassung kommunikativer bzw. nicht-kommunikativer Handlungen veranlassen soll. Das heißt, unter persuasiver Kommunikation wird die versuchte Beeinflussung des Adressaten in Bezug auf seine zukünftigen Einstellungen oder sein zukünftiges Handeln verstanden.