



# Typen und Funktionen des Code-Switchings in einer bilingualen deutsch-litauischen Geschäftsverhandlung

**GINTARE GELUNAITE-MALINAUSKIENE**

**Abstract** In dem Artikel wird eine bilinguale interkulturelle Geschäftsverhandlung zwischen den deutschen und litauischen Geschäftspartnern analysiert, wobei ins Zentrum des Interesses die Fragen nach den Funktionen und Gründen des Codes-Switchings stehen. Bei der Auswertung des Audiomaterials und der Bestimmung des Gesprächstyps „Geschäftsverhandlung“ wurde von der Auffassung ausgegangen, dass es sich dabei um eine Kommunikationssituation handelt, in der die Beteiligten von verschiedenen Zielvorstellungen ausgehend eine Vereinbarung treffen wollen. Im ersten Analyseschritt wird die Grobstruktur des ausgewählten Gesprächs ermittelt, um feststellen zu können, ob ein Ziel / Teilziel des Gesprächs erreicht wird. Dabei handelt es sich auch um die Ermittlung der Mehrsprachigkeitsstruktur des Gesprächs, so etwa die Zahl der Sprachenwechsel. Anhand der Abfolge des Code-Switchings wird dann mikroanalytisch untersucht, wer gesprächslokal auf welche Weise und wozu die Sprache wechselt, welchem besonderen Zweck der jeweilige lokale Sprachenwechsel vor dem Hintergrund des allgemeinen Gesprächsziels dient und welche institutionellen beziehungsweise interkulturellen Kontextualisierungshinweise dabei realisiert werden. Die exemplarische Analyse, die sich auf die theoretisch-methodologischen Ansätze von Gumperz, Auer, David u.a. bezieht, lässt solche verhandlungsstrategischen Funktionen des Code-Switchings wie Signalisierung der Gemeinsamkeit, Erlangung der Vergewisserung, Ausdruck des Widerspruchs, Beschreibung von Schwierigkeiten, Erleichterung des gegenseitigen Verständnisses, Erzielung von Leistung, Besprechung des Persönlichen, Betonung der Unzufriedenheit und Zustimmung feststellen.

**Schlüsselwörter** Code-Switching, interkulturelle Kommunikation, institutionelle Kommunikation, Wirtschaftskommunikation, Geschäftsverhandlung

## 1. Einleitung

Die Unternehmen sind wichtige Akteure bei der Ausführung von einsprachigen und mehrsprachigen mündlichen und schriftlichen Kommunikations-

handlungen fachlichen Inhalts und deswegen ist die geringe Aufmerksamkeit, die Linguistik und Fachsprachenforschung der Wirtschaftskommunikation bisher gewidmet haben, nicht gerechtfertigt. Die bereits 2000 von Gisela Brünner geäußerte Feststellung, dass zwischen Sprachwissenschaft und Wirtschaft ein eher distanzierendes Verhältnis besteht (Brünner 2000: 1), scheint immer noch wichtig zu sein. Als eines der vielen Themen der Wirtschaftskommunikation, die kaum mit tieferen linguistischen Einblicken behandelt worden sind, können die Geschäftsverhandlungen gelten. Dies trifft insbesondere den litauischen Kontext, in dem keine umfassenden linguistischen Untersuchungen zu litauischsprachigen, geschweige denn zu multilingualen Geschäftsverhandlungen vorliegen<sup>1</sup>.

Laut Fisher et al. (1999: 13) ist Verhandeln eine Grundform, Gewünschtes von anderen Leuten zu bekommen: „Es ist eine wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine Übereinkunft zu erreichen, wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame als auch gegensätzliche Interessen hat“ (Fisher et al. 1999: 13). Verhandlungen existieren in mündlicher oder schriftlicher Form und ziehen sich üblicherweise über Wochen, Monate oder Jahre hin (Brünner 2000: 147). Besonders interessante Forschungsfragen ergeben sich aus den multilingualen interkulturellen Verhandlungen, bei denen nicht nur solche Aspekte, wie die Wahl der Verhandlungssprache, der Wechsel zwischen unterschiedlichen Sprachen (Code-Switching), sondern auch institutionelle und kulturelle Kontextualisierungen eine wichtige Rolle spielen. Riehl (2013: 385) bezeichnet das Code-Switching als Wechsel zwischen zwei (oder mehr) Sprachen oder Varietäten innerhalb einer und derselben kommunikativen Interaktion. „Der Wechsel kann sowohl einzelne Lexeme als auch einen ganzen Diskursabschnitt betreffen“ (Riehl 2013: 385).

In dem vorliegenden Beitrag geht es nicht nur um die Beantwortung der Frage, ob in deutsch-litauischen Geschäftsverhandlungen Typen (Poplack 1980) und Funktionen (Blom/Gumperz 1972, Gumperz 1982; Auer 1984, 1995,

---

<sup>1</sup> Verhandlungssprache (Englisch) wurde von Poškienė (2011) lediglich im Zusammenhang mit der Sprachendidaktik untersucht. Pinkevičienė (2017) analysierte die Mischsprache beziehungsweise das Code-Mixing in der litauischen Bürokommunikation, aber uns sind bisher keine litauischen Forschungsaufsätze bekannt, die Geschäftsverhandlungen mit Hilfe des gesprächsanalytischen Instrumentariums untersuchen.

1998, 1999; Auer/Eastman 2010; David 2003) des Code-Switchings vorkommen, wie sie in der Forschung bislang ermittelt wurden, sondern vor allem darum, mögliche neue verhandlungsstrategische Funktionen von Code-Switching zu diskutieren. Den konkreten Untersuchungsgegenstand bildet ein authentisches deutsch-litauisches Verhandlungsgespräch aus dem Jahr 2018. Durch die exemplarische Analyse sollen neue Erkenntnisse über mündliche deutsch-litauische Geschäftskommunikation erzielt werden, denn, wie bereits erwähnt, ist die Gesprächslinguistik in der litauischen Germanistik noch nicht lange verankert (einige Ausführungen zu deutsch-litauischen Geschäftstelefonaten finden sich bei Eidukevičienė/Žvaliauskienė 2013, 2014). Die im Aufsatz besprochene Einzelfallanalyse soll der Generierung von Hypothesen dienen, die an einem Korpus anderer deutsch-litauischer Verhandlungen überprüft und bei Bedarf verfeinert werden sollen.

Bei der Analyse des gewählten Verhandlungsgesprächs soll im ersten Schritt seine Mehrsprachigkeitsstruktur, vor allem aber die Zahl und die Art des Code-Switchings, ermittelt werden. Darauf aufbauend soll im nächsten Schritt mikroanalytisch untersucht werden, wer gesprächslokal auf welche Weise und wozu die Sprache wechselt, welchem besonderen Zweck der jeweilige lokale Sprachenwechsel vor dem Hintergrund des allgemeinen Gesprächsziels dient. Wenn man davon ausgeht, dass in einem lokalen Gesprächskontext die Beteiligten ständig unterschiedliche Kontextualisierungen vornehmen (Siegfried 2003; Günther 1994, 2016; Güntner/Linke (2006); Linke 2011), ist auch die Frage zu beachten, inwieweit die in den interkulturellen bilingualen Verhandlungen vorkommenden Fälle des Code-Switchings als Manifestationen der kulturellen Orientierung der Beteiligten (Siegfried 2003: 128) betrachtet werden können. Die Hypothese der Arbeit sagt, dass in den interkulturellen bilingualen Geschäftsverhandlungen das Code-Switching nicht einfach einem besseren gegenseitigen Verständnis der Beteiligten dient, sondern auch weitere strategische Funktionen beim Definieren ihres Verhältnisses und somit beim Erreichen des übergeordneten Gesprächsziels erfüllt.

## 2. Materialgrundlage und methodische Ansätze

Für die Analyse wurde ein Geschäftsverhandlungsgespräch (im Weiteren nur: Gespräch) gewählt, das 7,5 Stunden dauert und in der Datenbank des Lehrstuhls für Fremdsprachen, Literatur und Translatologie der Vytautas Magnus Universität zu finden ist. Das Gespräch wurde 2018 in Vilnius in einem Unternehmen im Rahmen eines größeren Projekts zur Dolmetscherrolle in der Fachkommunikation in Ton aufgezeichnet. Das Gespräch wird in litauischer und deutscher Sprache mit Hilfe eines professionellen Dolmetschers geführt, aber in dem Gespräch kommen mehrere Fälle vor, wo die Beteiligten selbst vorübergehend in eine andere Sprache wechseln. So kann man annehmen, dass sie dadurch bestimmte diskursiv-strategische Ziele verfolgen, die sich vermutlich alleine mit Hilfe des Dolmetschers nicht realisieren lassen, obwohl keine Zweifel an dessen Professionalität bestehen können (die Redebeiträge des Dolmetschers werden nur im Falle der Übertragung aus dem Litauischen ins Deutsche in der Transkription übernommen, um den deutschen Lesern das Verständnis des Gesprächs zu erleichtern).

Die Typologie der Sprachkonstellation („language constellation“ von House und Rehbein 2004: 2) lässt sich bei dem Gespräch als „native – non-native“ bezeichnen, weil daran fünf Personen (zwei Deutschen (D, D2), zwei Litauer (L, L2) und ein Dolmetscher) teilnehmen. D und L sind Geschäftsführer und pflegen seit langem Geschäftskontakte. D2 und L2 gehören in ihren Unternehmen zur höheren Leitungsebene. Alle Beteiligten (inklusive Dolmetscher) sind Männer. Die Partner aus Deutschland sind für zwei Tage nach Vilnius angereist, um den Stand und weitere Perspektiven der Zusammenarbeit zu besprechen. Das Gespräch zeichnet sich durch die Mehrsprachigkeit (Deutsch, Litauisch, Englisch) aus, darunter auch rezeptive Mehrsprachigkeit (einige Beteiligten verstehen die Muttersprache der Kommunikationspartner, aber verwenden meistens x Muttersprache; Apfelbaum/Meyer 2010: 4–5) und das Code-Switching.

Das Gespräch entspricht dem „setting“ der Verhandlungen, nämlich „A has goal X, X is controlled by B“ (Wagner 1995: 12), weil die Vertreter des litauischen Unternehmens das Ziel haben, ein Produkt mit x Prozent Rabatt von dem deutschen Unternehmen zu kaufen, sodass in dem Gespräch verschiedene Interessen aufeinanderstoßen und unterschiedliche Machtpositionen deutlich werden. Laut Wagner (1995: 30) handelt es sich um eine Ver-

handlung, wenn zwei verschiedene Ziele von den Beteiligten verfolgt werden: „a sales talk becomes a negotiation if one participant tries to connect the sale with other goals of the interactants“ (Wagner 1995: 30). Die Beteiligten des Gesprächs sind *hart Verhandelnde*, weil beide Seiten auf jeden Fall gewinnen wollen (Fisher et al. 1999: 16). Übergeordnetes Ziel ist der Abschluss eines Kaufvertrags.

Die Transkription des Gesprächs ist mit dem Transkriptionseditor FOLKER 1.3 für das Forschungs- und Lehrkorpus gesprochenes Deutsch bearbeitet, der am Leibniz Institut für deutsche Sprache entwickelt wurde. Die Transkription folgt den GAT-2 Konventionen (Selting et. al. 2009). Bei der Analyse werden quantitative und qualitative Forschungsansätze verwendet, um die Gründe und Funktionen des Code-Switchings im multilingualen Wirtschaftskontext am Beispiel eines ausgewählten Gesprächs zu untersuchen.

Wenn man bei dem gewählten Verhandlungsgespräch die Frage zu beantworten versucht, wozu und wie die Beteiligten in den multilingualen interkulturellen Geschäftsverhandlungen die sprachlichen Codes wechseln, sollte man die methodischen Ansätze der Analyse von bilingualen Gesprächen von Blom und Gumperz (1972), Poplack (1980), Gumperz (1982), Auer (1984, 1995, 1998, 1999), Auer/Eastman (2010) und anderen in dem Bereich tätigen Linguisten nicht übergehen.

Insgesamt gesehen kann das Code-Switching mit einer besonderen Fokussierung auf die globalen (Gumperz 1982) oder lokalen Gesprächskontexte (Auer 1984) analysiert werden. Auer war einer der ersten, der in seinen zahlreichen Beiträgen zum Code-Switching (1984, 1995, 1998) deutlich gemacht hat, dass die von Gumperz vorgeschlagene Differenzierung zwischen den situativen und metaphorischen Typen des Code-Switchings (Blom/Gumperz 1972: 49) die Analyse beschränkt. Die neueren Perspektiven auf das Code-Switching, so z.B. Auers Vorschlag, die Funktionen des Code-Switchings vor allem in dem sequenziellen Umfeld des Gesprächs zu analysieren (Auer 1995), sind besonders hilfreich, wenn man Code-Switching neben anderen Kontextualisierungshinweisen (Gumperz 1982) als gesprächslokales Element verstehen und erörtern will. Auer betont im Rahmen der sequenziellen Gesprächsstruktur zwei Funktionen des Code-Switchings, nämlich teilnehmerbezogen (*participant-related*) und diskursfunktional (*discourse-related*). Teilnehmerbezogenes Switching bezieht sich im Sinne von Auer mehr auf

äußere Kontexte, solche wie die Sprachkompetenz der Beteiligten oder ihre sprachpolitischen Entscheidungen: „a speaker may simply want to avoid the language in which he or she feels insecure and speaks the one in which he or she has greater competence. Yet preference-related switching may also be due to a deliberate decision based on political considerations“ (Auer 1995: 125). Diskursfunktionales Code-Switching meint Auer zufolge „[...] the use of codeswitching to organise the conversation by contributing to the interactional meaning of a particular utterance“ (Auer 1998: 4). Damit wird die größte Aufmerksamkeit auf die gesprächslokalen Phänomene gelenkt, wenn der Wechsel zu einer anderen Sprache eine neue Grundlage für die Interaktion liefert und die entsprechende Reaktion von anderen Beteiligten hervorruft (Auer 1998: 8).

Poplack (1980: 594–615) schlägt drei Typen des Code-Switchings vor und klassifiziert diese wie folgt: 1. Inter-sententiales (satzextern) Code-Switching, 2. Intra-sententiales (satzintern) Code-Switching, 3. Emblematic oder Extra-sentential sowie Tag-Switching. Bei dem ersten Typ handelt es sich um einen Wechsel zwischen vollständigen Sätzen von Sprache 1 zur Sprache 2 (dieser Wechsel verlangt sehr gute Sprachkenntnisse in beiden Sprachen). Bei dem zweiten Typ handelt es sich um einen Wechsel innerhalb einer Satzeinheit oder um eine Einfügung eines einzelnen fremdsprachigen Wortes. Bei dem dritten Typ handelt es sich um Interjektionen oder Füllwörter. Der Wechsel kann ohne die Berücksichtigung der grammatikalischen Korrektheit am Satz-anfang oder in jeder Position im Satz stattfinden.

Wenn man von der Auffassung ausgeht, dass Code-Switching ‚diskursfunktional‘ zu bewerten sei bzw. dass man seine Funktionen erst im sequenziellen Umfeld komplex begreifen kann, bietet sich als methodische Vorgehensweise die ethnomethodologische Gesprächsanalyse an. Laut Deppermann (2008: 7–10) beschäftigt sich die Gesprächsforschung mit den Fragen, wie Menschen Gespräche führen, mit welchen sprachlichen und anderen kommunikativen Ressourcen sie ihren Austausch gestalten und dabei die Wirklichkeit, in der sie leben, herstellen. Um eine fundierte Analyse von Code-Switching in einem komplexen Gespräch liefern zu können, sollen sowohl die makroanalytische Ebene der globalen Gesprächsorganisation (Gesprächseröffnung, Gesprächsmitte/Kernphase, Gesprächsbeendigung) als auch die mikroanalytische Ebene

der sprachlichen Interaktion, auf der die Fragen *wie* und *wozu* ins Zentrum rücken, berücksichtigt und erläutert werden.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch die Frage nach den in einem Gespräch stattfindenden Kontextualisierungen, so etwa ist im Fall der bilingualen interkulturellen Geschäftsverhandlung die Frage relevant, inwieweit das Code-Switching zur Manifestation institutioneller oder kultureller Zugehörigkeit der Beteiligten beiträgt. Institutionelle Interaktion ist arbeits- oder aufgabenbezogen, wenn die Beteiligten sich an den Zielen der Institution orientieren und sich ihre Orientierungsmuster anhand der sprachlichen Interaktion erkennen lassen (Heritage 2005: 106). Dagegen gelten die sprachlichen Handlungen, mit denen die Teilnehmer des Gesprächs die Aufmerksamkeit der interkulturellen Situation schenken und so ‚Kultur‘ machen, als wichtige ‚interkulturelle accounts‘ (Siegfried 2003: 128), mit deren Hilfe die Beteiligten kulturelle Gemeinsamkeiten, aber auch Differenzen lokal, also im Gesprächskontext selbst, konstruieren (Günthner/Linke 2006: 18). Im Hinblick auf die Funktionen des Code-Switchings in institutionellen Gesprächen, darunter auch in den interkulturellen Geschäftsverhandlungen, soll eine besondere Aufmerksamkeit solchen Funktionen des Code-Switchings als Vermittlung der Botschaft, Betonung der Aussage, Ausdruck der Solidarität oder des sozialen Status geschenkt werden (Kuang/David 2015: 127, 136).

An dieser Stelle soll bemerkt werden, dass es nicht so viele Forscher und Forscherinnen gibt, die sich speziell auf das Code-Switching in der Arbeitsumgebung konzentrieren. Eine davon ist Maya Khemlani David (1999; 2003), die in ihren Studien zum Code-Switching den lokalen Aspekt des Gesprächs und die situativen Faktoren des Code-Switchings in der formellen Fachkommunikation in Malaysia untersucht. Ausgehend von den Theorien der sprachlichen Akkommodation beziehen sich ihre Analysen auf die Rollen, Funktionen und Gründe des Code-Switchings in solchen Bereichen wie Handels- oder Gerichtskommunikation und fragen danach, ob bei den multilingualen Gesprächsbeteiligten die sprachliche Konvergenz oder Divergenz dominiert (David 2003: 18–19). Um eine bestimmte Beziehung zum Hörer herzustellen, verwenden die Beteiligten das Code-Switching, wenn sie mit ihrem Gesprächspartner konvergieren wollen oder wenn sie akkommodieren, um den Respekt bzw. Anerkennung zu gewinnen und besser verstanden zu werden. David hat bei den Fachgesprächen zehn Gründe des Code-Swit-

chings herausgearbeitet, die auch bei der Analyse des gewählten deutsch-litauischen Verhandlungsgesprächs beachtet werden sollen: 1) Habitual use of code switching (üblicherweise Fälle vom Sprachwechsel, die unabhängig von den Sprachfähigkeiten der Beteiligten sind); 2) Language choice with different interlocuters (verwendete Sprachen richten sich an unterschiedliche Zuhörer); 3) Code switching for technical terms (bestimmte Fachtermini sind in einer Sprache nicht verfügbar bzw. nicht klar genug); 4) Code switching for culturally alien terms (Sprachwechsel bei der Bezeichnung von Kulturrealien); 5) Code switching due to limited proficiency (Sprachwechsel aufgrund begrenzter Sprachkenntnisse); 6) Code switching for emphasis (Sprachwechsel mit dem Ziel, etwas hervorzuheben); 7) Code switching for sarcasm (um Zweifel an der Richtigkeit einer Behauptung zu äußern) oder quotation (um die Authentizität in der Nacherzählung zu schaffen); 8) Non-reciprocal language choice (eine nicht reziproke Wahl der Sprache); 9) Code switching to drive home a point (um eine zufriedenstellende Antwort zu bekommen, wird die zuvor gestellte Frage in einer anderen Sprache wiederholt); 10) Code switching as a strategy to attain professional goals (die Sprachkompetenz wird eingesetzt, um den Partner zu gewünschten Handlungen zu zwingen).

## 2.1. Quantitative Untersuchung anderssprachiger Sprachelemente

In diesem Abschnitt wird die Grobstruktur des Code-Switchings vorgestellt, also die Typen des Code-Switchings (Poplack 1980) und ihre Häufigkeit (vgl. Tabelle 1), die Häufigkeit und Prozentsatz der von jedem Beteiligten verwendeten Code-Switching-Fälle (vgl. Tabelle 2), sowie die verhandlungsstrategischen Funktionen des Code-Switchings (vgl. Tabelle 3), die sich zum Teil auf die von David (2003) erläuterte Auflistung möglicher Funktionen des Code-Switchings in juristischen Fachgesprächen beziehen, jedoch in diesem Zusammenhang der Situation einer Geschäftsverhandlung angepasst werden.

**Tabelle 1. Typen des Code-Switchings**

Typ	Häufigkeit	Prozentsatz
<b>Satzexterne CS</b>	77	66.96%
<b>Satzinterne CS</b>	22	19.13%
<b>Emblematic CS</b>	16	13.91%
	<b>115</b>	<b>100%</b>

Die Tabelle 1. zeigt, dass das Auftreten von Code-Switching insgesamt 115 Fälle beträgt. In dem Gespräch dominiert der satzexterne Typ des Code-Switchings, was von den guten Fremdsprachkenntnissen der Beteiligten zeugt.

**Tabelle 2. Häufigkeit und Prozentsatz der von jedem Beteiligten verwendeten Code-Switching**

Beteiligter	Satzexternes CS	Satzinternes CS	Emblematic CS	Häufigkeit	Prozentsatz
<b>D</b>	1			1	0.87%
<b>D2</b>				0	–
<b>L</b>	28	18	8	54	46.96%
<b>L2</b>	48	4	8	60	52.17%
	<b>77</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>115</b>	<b>100%</b>

Die 2. Tabelle zeigt, dass L2 den größten Prozentsatz (52.17%) der Fälle des Code-Switchings aufweist. Weiter folgt L mit 46.96% Fälle des Code-Switchings. Die Sprache des L2 und L war Litauisch, aber während des Gesprächs wechselten sie ab und zu ins Deutsche, was laut Zentella (1997: 85) als Bestimmung der dominanten Sprache des Empfängers bezeichnet werden kann. D2 hat kein Code-Switching verwendet, er hat nur Deutsch gesprochen. Das Code-Switching kam beim D einmal vor, als er einen Satz auf Englisch gesagt hat. In der Tabelle sieht man, dass das Code-Switching sich am häufigsten bei den Vertretern des litauischen Unternehmens beobachten lässt (99.13%).

**Tabelle 3. Verhandlungsstrategische Funktionen des Code-Switchings**

<b>Verhandlungsstrategische Funktionen</b>	<b>Häufigkeit</b>	<b>Prozentsatz</b>
Gewinnung der Aufmerksamkeit	36	31.30%
Zustimmung betonen	19	16.52%
Leistung erzielen	13	11.30%
Problem / Schwierigkeiten beschreiben	10	8.70%
Persönliches besprechen	8	6.96%
Widerspruch ausdrücken	8	6.96%
Gemeinsamkeit signalisieren	6	5.22%
Unzufriedenheit betonen	5	4.35%
Gegenseitiges Verständnis erleichtern	5	4.35%
Vergewisserung erlangen	5	4.35%
<b>Total</b>	<b>115</b>	<b>100%</b>

Die Tabelle 3 führt die verhandlungsstrategischen Funktionen vor, die in Bezug auf die von David festgelegten Funktionen des Code-Switchings in Fachgesprächen ermittelt, jedoch im Hinblick darauf konkretisiert, aus welchem Grund bzw. mit welchem Ziel die Beteiligten in dem analysierten Gespräch das Code-Switching verwenden. Bei den Beteiligten L und L2 ist das Code-Switching am ausgeprägtesten (31.30%), um die Aufmerksamkeit der Gesprächspartner zu wecken. Am wenigsten (je 4.35%) haben sie das Code-Switching benutzt, um ihre Unzufriedenheit zu betonen, gegenseitiges Verständnis zu erleichtern und Vergewisserung zu erlangen (vermutlich, weil dies von dem beteiligten Dolmetscher ausreichend gemacht wurde). Wenn die Beteiligten ihre Zustimmung betonen (16.52%) wollten, haben sie ebenfalls das Code-Switching genutzt. 13 Fälle haben gezeigt, dass sie das Code-Switching verwenden, um bestimmte Leistung zu erzielen. Das Code-Switching sollte helfen, die Schwierigkeiten (8.70%) zu beschreiben, Widerspruch auszudrücken (6.96%) und Persönliches zu besprechen (6.96%). Sechs Fälle (5.22%) haben gezeigt, dass die Beteiligten das Code-Switching verwenden, um die Gemeinsamkeit und somit die Kooperationsbereitschaft zu signalisieren.

## 2.2. Qualitative Untersuchung anderssprachiger Elemente

Im Weiteren werden die charakteristischen Auszüge aus dem Gespräch vorgestellt und näher erläutert, um verschiedene Typen (satzextern, satzintern, emblematisch), verhandlungsstrategische Funktionen (Signalisierung der Gemeinsamkeit, Erlangung der Vergewisserung, Ausdruck des Widerspruchs, Beschreibung von Schwierigkeiten, Erleichterung des gegenseitigen Verständnis, Erzielung von Leistung, Besprechung des Persönlichen, Betonung der Unzufriedenheit und Zustimmung) und Kontextualisierungen (institutionell und kulturell) des Sprachwechsels in einem konkreten deutsch-litauischen Verhandlungsgespräch zu veranschaulichen. (xxx) bedeutet, dass die Sprache in dem Gespräch unverständlich war. Die anonymisierten Daten werden in Klammern angegeben.

In der Phase der Gesprächseröffnung kommen keine Fälle des Code-Switchings vor. Die Beispiele 1 bis 8 zeigen die Auszüge, die der Kernphase des Gesprächs entnommen sind, und die Beispiele 9 und 10 sind Auszüge aus der Beendigungsphase des Gesprächs. In den eckigen Klammern steht die Übersetzung aus dem Litauischen, um das Verständnis der Transkription zu erleichtern.

### **Beispiele:**

#### **Beispiel 1: Gemeinsamkeit signalisieren**

Der Auszug ist einer Gesprächssequenz entnommen, in der D über die schnelle, aber trotzdem komplizierte Zusammenarbeit mit einem anderen Wettbewerber erzählt und behauptet, dass am wichtigsten in dem Fall der Endkunde sei. Der Wunsch Ds ist, dass das litauische Unternehmen effizient mit dem Endkunden kommuniziert, um ähnliche Probleme in ihrer gemeinsamen Zusammenarbeit zu vermeiden. In den Redebeiträgen L2s spiegelt sich der Wunsch wider, die eigenen Probleme dem Verhandlungspartner möglichst genau zu schildern, wofür er ein konkretes Beispiel aus seiner Erfahrung vorführt und dies mit Hilfe von Code-Switching tut:

{00:39:06}	0580	L	vadinASI aaaaa ↑ [alSO aaaaa]
{00:39:08}	0581	D	wAS denn °
{00:39:09}	0582	L	kad neužstrigtume (.) neužstrigtume prie šIO klausimo (-)

{00:39:11}	0583	<b>Dol</b>	dass wir bei dieSEM Thema nicht hängen (.) bleiben
{00:39:12}	0584		(1.32)
{00:39:14}	0585	<b>D</b>	nEEE ↑ ich will nur eines sagen (.) wllr müssen DArAuf arbeiten ↑ dass diese (.) dass der kunde gar nicht scheISS bekommt so aaa was wenn von kunden AUch frage kommt (-)
{00:39:23}	0586	<b>L2</b>	mes turime problemų wir (.)
{00:39:23}	0587	<b>Dol</b>	wir haben Probleme
{00:39:24}	0588	<b>L2</b>	HAben die probleme zum beispiel in (land) ja ↑ wenn die (.) aa offiziell bestellt dann müssen importieren JA die alles (.) alles ja zahlen und DIEse (.) DIEse firma ja ↑ macht keine zoll das bringt in die ↓ (.) (.)
{00:39:42}	0589	<b>D</b>	tasche (.)
{00:39:43}	0590	<b>Dol</b>	tasche
{00:39:43}	0591	<b>L2</b>	tasche ↑ unddd verKAUft für die kunden ah aaahhh cash ↑ (.)
{00:39:49}	0592	<b>L</b>	mhm (-)
{00:39:49}	0593	<b>L2</b>	ohne dokumente (.) aber für uns (.) das ist sEHr schwierig ?

Der Redebeitrag L2s in der Z 0586 beginnt auf Litauisch mit dem Hinweis auf bestehende Probleme *mes turime problemų* [Dt. *wir haben Probleme*], worauf unmittelbar ein satzexternes Code-Switching folgt, das hier als eine Bewertung der Botschaft im Sinne von Gumperz (1982: 79) verstanden werden kann. Ab der Zeile 0586 ist zu beachten, dass die Rolle des Dolmetschers kleiner wird, wenn der lange Redebeitrag L2s über die problematische Situation auf Deutsch formuliert wird. Dadurch wird die früher auf Litauisch genannte Information (Probleme) durch Code-Switching ins Deutsche, ohne Hilfe des Dolmetschers näher definiert, so dass die deutschen Partner besser verstehen, worum es den Litauern geht. Dass dies gut funktioniert, zeigt die Zeile 0589, in der D dem L2 hilft, seine vermutlich fehlende fremdsprachliche Kompetenz zu überwinden und den deutschsprachigen Redebeitrag mit dem deutschen Wort (*tasche*) zu beenden. In seinem nächsten Redebeitrag wiederholt L2 das von D gesagte Wort (*tasche*) (Z: 0591), was die Bereitschaft für ein vertrauensvolles Entgegenkommen seitens der beiden Verhandlungspartner signalisiert. Mit einem vollständigen Satz auf Deutsch zeigt L2, dass der Export schneller laufen kann, weil das litauische Unternehmen im Unterschied zu einem anderen, im Gespräch nicht genannten Unternehmen transparent arbeitet. Die Identitätskonstruktion mit den Pronomen (*wir*) (Z: 0586)) und (*uns*) (Z: 0593) verdeutlicht nicht nur unternehmens-, sondern auch kulturbezogene Differenzen (Günthner 2016: 812), indem der litauische Gesprächspartner

über die Schwierigkeiten bei Export in ein anderes Land berichtet und auf eine andere dort vorherrschende (Geschäfts)Kultur hinweist. Das Code-Switching ins Deutsche erscheint in diesem Fall als ein wirksames Mittel, die eigene Zugehörigkeit zu der westlichen Geschäftskultur auszudrücken, und bei dem Verhandlungspartner das Gefühl des Zusammengehörens zu erwecken bzw. den gemeinsamen kulturellen Unterschied zu dem erwähnten problematischen Geschäftspartner, der ja einer anderen Kultur angehört, hervorzuheben (eine Situation also, die mit der von David festgelegten Strategie zur Erreichung beruflicher Ziele (En. to attain professional goals) zusammenfällt). Der Dolmetscher versucht erfolglos, zurück ins Gespräch zu kommen und seine Rolle zu übernehmen (Z: 0590), in dem Moment, wo es um vertrauliche geschäftliche Informationen geht, findet die Kommunikation ohne Dolmetscher statt.

In der Zeile (0591) findet man ein Beispiel für die Bewertung der Botschaft, diesmal jedoch in Form von einem satzinternen Code-Switching, indem L2 seinen deutschsprachigen Redebeitrag in der Z 0591 mit einem Gastwort (*cash*) beendet, weil er hier im Unterschied zu einer früheren Stelle keine sprachliche Unterstützung von D bekommt. Nach einer kurzen Zögerung in der Zeile 0592 (*mmh*) präzisiert er das früher auf Deutsch (*tasche*) und das in Englisch (*cash*) Gesagte mit einer deutschsprachigen Aussage *ohne dokumente* (Z: 0593), weil es ihm wichtig ist, dem Verhandlungspartner die bestehenden und potenziellen Probleme möglichst genau zu beschreiben.

### **Beispiel 2: Vergewisserung erlangen**

Beide Partner diskutieren über die technische Wartung des Produkts, wenn dieses bereits den Endkunden erreicht hat. Sie wollen festlegen, wer (das deutsche oder litauische Unternehmen) dafür Verantwortung trägt. Die Deutschen beabsichtigen, das Produkt inklusive der deutschen Wartung zu verkaufen oder die litauischen Experten dazu zu zertifizieren, dies ist jedoch mit zusätzlichen Kosten verbunden. Die Litauer fürchten, dass nicht alle Kunden für die Wartung des Produkts zahlen wollen. In dem Auszug spiegelt sich wider, wie D den Litauern erklärt, dass der Endkunde das Produkt nur inklusive der Wartung kaufen darf:

- {01:40:03} 1642 D (.) in dem moment (.) müsst ihr schon beim verKAUFEN sagen ↑  
wir könnten montieren ↓ da muss eine deutsche dienstleistung  
kommen von eurer stelle ↑ (.)
- {01:40:11} 1643 D iHr müsst diese kosten kalkulieren (.) wenn der kunde das niCHT  
will ↑ (.) ich würde sagen ENTSCHULDigung (.) wir können nicht (-) (.)
- {01:40:15} 1644 L2 verkaufen ja ? (.)und schulung kommt zu diesem vertrag und sie  
kaufen diesen verTRAG ↑
- {01:40:20} 1645 D aBer(.)das ist (.) das ist zu einFACH ↑

Um den litauischen Partnern zu erklären, wie sie die Kunden dazu bringen sollen, das Produkt nur inklusive der Wartung zu kaufen, liefert D zunächst einen langen Redebeitrag, dem die Litauer zuhören. Dadurch werden durch D die weiteren Spielregeln bestimmt, was als Ausdruck der Machtasymmetrie aufgefasst werden kann (Auernheimer 2008: 7). In der Zeile 1644 unterbricht L2 die Aussage Ds und vergewissert sich auf Deutsch darüber, ob er die Ausführungen Ds richtig versteht. So dient hier das satzexterne Code-Switching der Übernahme des Rederechts, der Vergewisserung und der Demonstration des eigenen Wissens über die geschäftlichen Abläufe (*und schulung kommt zu diesem vertrag und sie kaufen diesen verTRAG*), zugleich aber signalisiert es eine gewisse Akzeptanz der unterlegenen Machtposition, was David als Funktion der nicht-reziproken Sprachenwahl (En. Non-reciprocal language choice) bezeichnet. Darauf folgt eine Bemerkung Ds, in der die von Litauern dargestellten Probleme bzw. ihre Lösungsversuche als *zu einFACH* (Z: 1645) abqualifiziert werden, und D gibt im weiteren Verlauf des Gesprächs Ratschläge für die Zukunft, die sowohl die Zusammenarbeit des litauischen Unternehmens mit seinen Endkunden als auch ihre gemeinsame Vertragsabwicklung erleichtern sollen.

### Beispiel 3: Widerspruch ausdrücken

Die Verhandelnden diskutieren weiter über die technische Wartung des Produkts. Der Vertreter des litauischen Unternehmens präsentiert ausführlich seinen Wunsch, dass das deutsche Unternehmen eine kostenlose Wartung des Produkts leistet. Als der deutsche Vertreter betont, dass die Schulung der litauischen Experten eine wichtige Rolle bei der Zusammenarbeit spielt und dass das litauische Unternehmen selbst für die Wartung des Produkts verantwortlich sein muss, widerspricht der litauische Vertreter. Er behauptet,

dass die Schulung nur ein ‚Papier‘ liefert, während die deutsche Leistung viel kompetenter sei.

{01:55:44}	1869	<b>L</b>	ir tOS savybės (.) kurios mums svarbios šio aptarnavimo atveju ↑ (.) tai leisti sutaupti kaštus štai čia (-)
{01:55:47}	1870	<b>Dol</b>	und die Eigenschaften (.) die uns im Fall dieser Dienstleistung wichtig sind ↑ (.) würden Kosten sparen (-)
{01:55:53}	1871		(1.02)
{01:55:54}	1872	<b>D2</b>	ja ↑ wenn in dieser zeit probleme entstEHEN (.) technische oder ähnliches ↑
{01:55:59}	1873	<b>Dol</b>	(Übertragung ins Litauische)
{01:56:01}	1874	<b>D2</b>	machen wir (.) logischerweise (.) alles kostenlos ↑
{01:56:03}	1875	<b>Dol</b>	(Übertragung ins Litauische)
{01:56:06}	1876		(1.44)
{01:56:07}	1877	<b>D2</b>	wenn wir (.) aber (.) das problem sind (.) wenn der mann ↑ der experte ↑ das problem ist (-) ↑
{01:56:14}	1878	<b>L2</b>	[Aber ↑ wann expert hat basic schulung (.) und advanced schulung] (-)
{01:56:19}	1879	<b>D2</b>	ja ↑
{01:56:20}	1880	<b>L2</b>	Aber (.)
{01:56:20}	1881	<b>D2</b>	[wenn er die hat ↑ (.) und hat dann] (.)
{01:56:22}	1882	<b>L2</b>	hat diese ↑ schulung aber ↑
{01:56:23}	1883	<b>D2</b>	dann wissen wir das auch ↑ umsatz (.) macht keine frage
{01:56:26}	1884	<b>L2</b>	Aber (.) dass die schulung ist an den papieren ja ↑ im kopf ↓ (.) kann nicht alles wissen ↑
{01:56:31}	1885	<b>D2</b>	Aber ↑ da sind wir ja (.) ok (.) also grundsätzlich wenn der mann geschult ist ↑ und wir haben irgendwelche probleme ↑ ist es kostenlos

Der unternehmensbezogene Kontext zeigt den Wunsch der Beteiligten, die Zuständigkeitsbereiche für die Zukunft zu klären. Nachdem L auf die zusätzlichen Kosten der technischen Wartung hingewiesen hat (Z: 1869), sichert ihm D2 die kostenlose Wartung während der Gewährleistungszeit zu, erwähnt aber, dass dies nicht im Fall der von externen Experten verursachten Problemen gilt (Z: 1877). An dieser Stelle unterbricht ihn L2 mit einem auf Deutsch formulierten Widerspruch, den er mit der Konjunktion *aber* einführt (Z: 1878). An dieser Stelle verzichtet er auf die Hilfe des Dolmetschers und vollzieht ein mehrfaches Code-Switching, indem er nicht nur aus dem Litauischen ins Deutsche wechselt, um seinen Widerspruch (laut David En. Code-Switching for emphasis) zu betonen (satzexternes Code-Switching), sondern auch in seinen deutschsprachigen Redebeitrag englischsprachige

Fachtermini (*basic schulung* und *advanced schulung*) integriert (satzinternes Code-Switching). David hält das in Form von fremdsprachlichen Fachtermini realisierte Code-Switching (En. Code switching for technical term) für ein wichtiges Merkmal der beruflichen Kommunikation (David 2003: 11). L2 bleibt auch weiter bei der deutschen Sprache, um seinen Widerspruch und den Zweifel an dem Nutzen der angebotenen Expertenschulungen deutlich zu machen (Z: 1878, 1880, 1882, 1884). Mit seinen deutschsprachigen Ausführungen erreicht L2 sein lokales Ziel, weil D2 explizit zusichert, dass im Fall eines durch den geschulten Experten begangenen Fehlers die Kosten durch das deutsche Unternehmen getragen werden (Z: 1885).

#### Beispiel 4: Schwierigkeiten beschreiben

Die Beteiligten diskutieren über einen früheren Vorfall, als das deutsche Unternehmen mit der Wartung des Produkts nicht schnell genug war. D2 betont, dass der zuständige Mitarbeiter des deutschen Unternehmens viel Arbeit hatte und deswegen nicht sofort auf das technische Problem reagieren konnte. Diese Erklärung findet bei dem Vertreter des litauischen Unternehmens keine Akzeptanz. L äußert auf Litauisch in einem fragenden Ton seine Verärgerung (Z: 2542), auf die D sofort mit Verständnis reagiert (Z: 2544). Danach folgt eine kurze Diskussion, in der alle durcheinander sprechen. Nach der chaotischen Gesprächsphase übernimmt der andere Litauer (L2) das Rederecht und setzt seine Darstellung der Probleme in deutscher Sprache fort (Z: 2546, 2548, 2551, 2553, 2555).

{02:50:17}	2540	<b>D2</b>	ich sage ja (.) er hat niCHT reagieren können weil er zU VIEL arbeit hatte und nicht emails alLE bearbeiten konnte (.)
{02:50:26}	2541	<b>Dol</b>	(Übertragung ins Litauische)
{02:50:34}	2542	<b>L</b>	gerAI bet mes prie ko čia ↑
{02:50:40}	2543	<b>Dol</b>	gut aber was haben wir damit zu tun ↑
{02:50:42}	2544	<b>D2</b>	das ist nicht euer problem das weiß ich ↓ das kam einfach so (.)
{02:50:45}	2545		(alle sprechen durcheinander)
{02:50:57}	2546	<b>L2</b>	fahren wir zurück na das andere systeme (.) in der (firmenname DE) (.) was wenn die reklamation kommt (.) aaa vom kunden oder (.) von (firmenname LT) dann (.) HERRsteller das produkt geschickt mit sicherschein OHne rechnung (.) nur (.) wann die alTES (produkt) ist zurück und aaaa (.) gut erklären nUR dann die rechnung schicken ↑

{02:51:29}	2547	<b>D2</b>	genau ↑ (.) das haben wir ja verHINdert (.) weil auf der welt ALLe so ARBeiten (.) und wir so viele teile nIE zurück bekommen haben ↑
{02:51:37}	2548	<b>L2</b>	wenn nicht zurück (.) dann rechnung automatisch kommt
{02:51:40}	2549	<b>D2</b>	ja ja das machen wir ja so (-)
{02:51:41}	2550		(1.23)
{02:51:42}	2551	<b>L2</b>	na (.) jetzt ist das bisschen anderes (-)
{02:51:44}	2552	<b>D2</b>	ja ↑ weil (xxx) machen das gleich (.) weil das (-)
{02:51:47}	2553	<b>L2</b>	[neeeein]
{02:51:48}	2554	<b>D2</b>	es ist leider SO ↓
{02:51:49}	2555	<b>L2</b>	hundert prozent (.) wir haben die rechnung (.) ja sofort mit ↑
{02:51:54}	2556	<b>D</b>	ja ja (-)

Während der Geschäftsführer des litauischen Unternehmens seine Unzufriedenheit signalisiert (Z: 2542), reagiert sein Mitarbeiter L2 nach 17 Sekunden mit dem satzexternen Code-Switching (Z: 2546) und führt weiterhin die Kommunikation ohne Dolmetscher. Mit diesem Code-Switching, das hier als wirksame Strategie zur Erreichung institutioneller Ziele (laut David En. Code switching as a strategy to attain professional goals) verstanden werden kann, signalisiert L2 nicht nur die bestehenden Schwierigkeiten der Zusammenarbeit, sondern trägt auch zum Abbau der Spannung bei, die durch eine frühere Bemerkung *Ls gerAI bet mes prie ko čia (gut aber was haben wir damit zu tun)* erzeugt wurde. In der Zeile 2548 reagiert L2 auf die Aussage des D2, indem er das auf Deutsch Gesagte aufnimmt (*zurück*) und fortsetzt, um die unternehmerischen Prozesse möglichst genau zu schildern, was ihm, wie die Reaktion des D2 in der Zeile 2549 zeigt, gelingt. In der Zeile 2551 führt L2 jedoch mit der Interjektion *na* einen Widerspruch ein, den er auf Deutsch in Bezug auf das früher Besprochene formuliert (*jetzt ist das bisschen anderes*). Der Widerspruch wird in der Zeile 2553 mit einer sich mit der Aussage des D2 überlappenden, in einem steigenden Ton ausgedrückten Interjektion *neeeein* verstärkt, was Poplack zufolge dem emblematischen Typ des Code-Switchings zugerechnet werden kann (Poplack, 1979: 18). Die aus der Machtposition formulierte Feststellung des D2 *es ist leider SO* (Z: 2554) provoziert L2, weitere Argumente für die eigene Position zu liefern, was er in deutscher Sprache tut (Z: 2555), um die Probleme bei der Abwicklung der gemeinsamen Geschäfte dem Partner verständlich nahe zu bringen, seine Zustimmung zu bekommen und die Diskussion schneller abschließen zu können. Die wiederholte Ausschließung des Dolmetschers aus dem Gespräch zeigt, dass die

lokale Konfliktgefahr mit Hilfe des Code-Switchings bzw. einer direkten Kommunikation zwischen den Beteiligten verhindert wird.

### Beispiel 5: Gegenseitiges Verständnis erleichtern

Die litauischen Beteiligten stellen die technischen Abläufe der Buchhaltung dar. Beide Partner (L und L2) betonen die problematischen Aspekte, die sie mit einem deutschen Wettbewerber haben. Dadurch wollen die Vertreter des litauischen Unternehmens den Gesprächspartnern zeigen, dass sie mit ihnen in der Zukunft nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten wollen. In dem Auszug besprechen die Beteiligten die finanziellen Prozesse, die mit der Abwicklung der Rechnungen verbunden sind.

{03:20:55}	2863	L	tai mes VĖL galim paleisti tą sąskaitą ↓
{03:20:58}	2864	Dol	dann können wir diese Rechnung WIEDER freigeben ↓
{03:21:01}	2865	L	(jmonė) VĖL išrašys rechnerung (.) [(firmenname) stellt die rechnerung WIEDER (.)]
{03:21:02}	2866	D	(spricht sehr leise und unverständlich)
{03:21:09}	2867	L	aaa dabar nE ↑ (.) dabar mes išrašome sąskaitą (.) išrašome sąskaitą (-) (.) po to (.) MES po trijų mėnesių gauname gutschrift ir jie sako (.) mes tik dėl x procentų toje sąskaitoje sutinkame ↑ (.)
{03:21:24}	2868	Dol	jetzt stellen wir die rechnerung aus und dann NACH drei monaten bekommen wir eine gutschrift und SIE sagen, wir einigen uns auf x prozent in der rechnerung.

Zeilen 2869–2876 wurden aus dem Transkript entfernt. L und L2 erläutern betriebsinterne Prozesse.

{03:21:59}	2877	L2	todėl ↑ kad JŲ sistema laukia gutschrifto (.) ir jie įveda gutschriftą į savo sistemą ↑ [weil ↑ IHR System auf eine Gutschrift wartet und sie eine Gut schrift in ihr System eingeben]
{03:22:06}	2878	D	gut (-)

Der L beschreibt die problematische Situation mit den Rechnungen. Er verwendet dabei ein satzinternes Code-Switching, um das gegenseitige Verständnis der Fachleute zu erleichtern. Die der gewohnten Fachkommunikation entnommenen Termini (*rechnung*, *gutschrift*) helfen den Beteiligten, den Gesprächsgegenstand genauer zu beschreiben (David 2003: 11). Um sich

effektiver ausdrücken und nicht nach einem Terminus suchen zu müssen, dessen direkte Entsprechung im Litauischen fehlt (wie dies im Fall des Wortes *Gutschrift* ist), greift L2 auch in einem weiteren Redebeitrag zum satz-internen Code-Switching (Z: 2877), indem er in seine litauische Aussage einen deutschsprachigen, jedoch mit Hilfe von Wortendungen lituanisierten Fachbegriff einführt (*gutschrifto, gutschriftą*). So eine nicht standardmäßige Verwendung kann toleriert werden (Wen 2021: 40) und hilft die Aufmerksamkeit des D zu gewinnen (Z: 2878), was ungefähr nach einer Sekunde geschieht. Im Auszug spiegelt sich wider, wie das gegenseitige Verständnis auch ohne die Hilfeleistung des Dolmetschers durch das Code-Switching gesichert wird (D verwendet *gut*, was ein Signal ist, dass er verstanden hat).

### Beispiel 6: Leistung erzielen

Die Diskussion findet während der Mittagspause in einem Restaurant statt. Die Kommunikation läuft zwischen D und L auf Deutsch ohne Dolmetscher, der anwesend ist, aber sich nicht einmischt. Die Beteiligten sprechen in einer halb-offiziellen Atmosphäre lockerer miteinander. Die Vertreter des litauischen Unternehmens verwenden im Vergleich zu ihrer Rede im Büro viel öfter das Code-Switching, was auf eine gewisse Entspannung hindeutet. Im Auszug zeigt sich, wie der Litauer die Situation ausnutzt, um wiederum seinen Wunsch nach der Reduzierung des Preises zu äußern. Laut Beetz (2009: 120) ist Small Talk eines der besten Werkzeuge für den institutionellen Erfolg, aber die Reaktion des Deutschen (Z: 3144) zeigt, dass der Small Talk dem Litauer bei seinen Absichten wenig hilft. Mit seinem Redebeitrag (Z: 3145) äußert der Deutsche ganz selbstbewusst seine ablehnende Haltung und schlägt vor, nicht mehr darüber zu diskutieren:

- {04:02:03} 3141 L wenn wir kaufen und verkaufen nach (land) (.) welches rabatt haben wir ↓  
{04:02:10} 3142 (2.36)  
{04:02:12} 3143 D es ist jetzt abhängig (..) wenn wir heute REden (...) über welches volumEN reden wir ↑ (.) über welches proDUKT reden wir ↑ (.) wenn wir über einen (titel) reden ↑ dann BRAUchen wir gar nicht lange zu diskutIEREN (.) das (sagt prozent) rabatt (.) das ist maximALER Betrag ↑ ↑ ↑

Während des Small Talks, wenn das Gespräch nicht ganz offiziell verläuft, wechselt L zur deutschen Sprache (Z: 3141), um Zugeständnisse für das litauische Unternehmen von den deutschen Partnern zu erzielen. Dieser Übergang zur deutschen Sprache kann auch als Strategie zur Erreichung institutioneller Ziele im Sinne von David (2003: 17) verstanden werden. Nach dem Redebeitrag Ls folgt eine Pause (2.36). Sofort nach der Pause beginnt D seinen Redebeitrag (Z: 3143) in einem ruhigen, jedoch langsam steigenden Ton und macht deutlich, dass es keine weitere Diskussion über das Thema geben kann, weil das deutsche Unternehmen bereits den maximalen Rabatt angeboten hat.

### Beispiel 7: Persönliches besprechen

Die Beteiligten diskutieren über die anderen Kunden und darüber, dass sie auch einen Rabatt von dem deutschen Unternehmen bekommen wollen. L sagt, dass er als Verkäufer auch eine Möglichkeit haben sollte, ein Sonderangebot für seine Kunden zu machen, deswegen will er das Produkt für einen dementsprechend günstigen Preis bekommen. L ist beinahe dabei, D ein konkretes Beispiel aus den Gesprächen mit einem Wettbewerber des deutschen Unternehmens zu geben, wird aber von dem Kollegen (L2) davon abgehalten:

{05:30:33}	3789	D2	ist nicht SO dass er LIEFERfähig ist (.) immer ein vorteil habe (.) deshalb ein lager (.) oder ↓
{05:30:42}	3790		(alle sprechen durcheinander)
{05:30:46}	3791	L	herr (Name) ↑ ich habe gemacht eine ↑
{05:30:49}	3792	L2	[aaaa]
{05:30:51}	3793	L	nesakyt ↑ [nicht sagen ↑]

L greift zum Code-Switching (Z: 3791) und vollzieht damit eine nicht-reziproke (laut David En. Non-reciprocal language choice) Sprachwahl. Beide litauischen Partner wollen die Information nicht offenlegen, um die betriebsinternen Geheimnisse nicht zu verraten. Wenn L dem deutschen Partner etwas über dessen Wettbewerber zu sagen versucht und dabei zur deutschen Sprache wechselt (Z: 3791), erfüllt hier das satzexterne Code-Switching die Aufgabe der Spezifizierung des Adressaten (Gumperz, 1982: 75). Die Anrede und der darauffolgende, von L2 unterbrochene Satz (*herr (Name) ich habe*

*gemacht eine*) sollen helfen, die Aufmerksamkeit Ds zu gewinnen, weil er einige Zeit schweigt. In dem Moment geschieht die Überlappung mit seinem Kollegen (L2) (Z: 3792), der den deutschsprachigen Redebeitrag Ls mit einer Interjektion (*aaaaa*) unterbricht. L reagiert im fragenden Ton auf die Interjektion L2s (Z: 3792) mit einem litauischen Wort (*nesakyt/nicht sagen*) (Z: 3793). In dem Fall verdeutlicht das Code-Switching aus dem Deutschen zurück ins Litauische die Gruppenzugehörigkeit der beteiligten Litauer (laut David En. Language choice with different interlocuters) und hilft, die deutschsprachigen Partner aus dem Gespräch auszuschließen, denn es handelt sich offenbar um die Informationen, die das deutsche Unternehmen nicht erfahren darf.

### Beispiel 8: Unzufriedenheit betonen / Zustimmung betonen

D erklärt, warum das deutsche Unternehmen den von den Litauern gewünschten Rabatt nicht geben kann. Die Qualität des Produkts sei sehr hoch und dies müsse sich auch im Preis widerspiegeln. L ist unzufrieden, aber akzeptiert die Erklärung des deutschen Partners. Der deutsche Vertreter will die Diskussion mit der Bemerkung beenden, dass die Vereinbarung des fairen Preises ihr gemeinsames Problem sei. Trotz der anfänglichen Zustimmung (Z: 4238) spürt man die steigende Unzufriedenheit seitens des Litauers. Er unterbricht D und bemerkt, dass dies vor allem das Problem des deutschen Unternehmens sei. Die Reaktion des deutschen Partners (Z: 4243; 4245) zeigt, dass die Vorwürfe seitens der Litauer die Verhandlungen ruinieren können:

{06:17:01}	4238	L	viskas aišku ↑ (.) dar pakalbėkim vienu klausimu ↑
{06:17:05}	4239	Dol	alles klar ↑ (.) sprechen wir noch über eine frage ↑
{06:17:59}	4240		(alle sprechen leise. Man kann hören, wie jemand leise unverständlich auf Litauisch spricht; alle sprechen durcheinander)
{06:18:15}	4241	D	es gibt einzige Lösung für UNSere probleme
{06:18:20}	4242	L	[IHre probleme (.)]
{06:18:21}	4243	D	(.) wir machen (.) können sagen MEIne probleme oder firmenprobleme ↓
{06:18:27}	4244	Dol	(Übertragung ins Litauische)
{06:18:28}	4245	D	wir machen unsere konferenz TOt ↑ ↑
{06:18:32}	4246	L2	das SUPer ↓

Am Anfang des Auszugs wird das gegenseitige Verständnis mit Hilfe des Dolmetschers geleistet. Wenn D erkennt, dass ein Kompromiss sich nicht errei-

chen lässt, behauptet er, eine Lösung des Problems zu haben. Dabei verwendet er in Bezug auf die genannten Probleme das Pronomen (*unsere*) (Z: 4241), was seine Auffassung von dem abzuschließenden Vertrag als einem gemeinsamen Ziel signalisiert. Danach findet eine kurze Überlappung statt, wenn L den Deutschen mit der Bemerkung *ihre probleme* (Z: 4242) unterbricht. Er verwendet dabei das satzexterne Code-Switching, aber der Wechsel zur Muttersprache des Partners dient hier keineswegs dem Ausdruck des freundlichen Entgegenkommens, sondern ganz im Gegenteil der Betonung der Differenz zwischen *wir* und *ihr* (im Sinne von David könnte dies auch als Ausdruck von Sarkasmus verstanden werden En. Code-Switching for sarcasm). Auch wenn D sich über diese Redensart des L aufzuregen scheint, bleibt er weiterhin bei dem Pronomen *wir* (Z: 4243, 4245), bemerkt jedoch sarkastisch, dass er bereit wäre, die Probleme als seine eigenen oder als die des von ihm vertretenen Unternehmens zu bezeichnen *können sagen MEIne probleme oder firmenprobleme* (Z: 4243). Er lässt durchblicken, dass die Nicht-Anerkennung der gemeinsamen Probleme bzw. Ziele die Verhandlungen ruinieren können (*wir machen unsere konferenz Tot*). Der andere Litauer (L2) reagiert darauf in deutscher Sprache mit einem sarkastischen Einwurf *das SUPer* (Z: 4246), der dem emblematischen Typ des Code-Switchings zugezählt werden kann. Auch David bemerkt, dass im beruflichen Kontext das Code-Switching die Funktion des Sarkasmus erfüllen kann (David 2003: 14), was in diesem Fall sehr deutlich zum Ausdruck kommt und die Frustration der Beteiligten in einer schwierigen Verhandlungsphase signalisiert.

### **Beispiel 9: Leistung erzielen**

Die Beendigungsphase der Verhandlungen dauert fast eine Stunde, weil die Litauer die Vorschläge ihrer Gesprächspartner, die Verhandlungen Richtung Ende zu führen, zu überhören scheinen und die Diskussionen fortführen wollen. Die Beteiligten versuchen, in der knappen verbliebenen Zeit eine Lösung für die spätere Instandhaltung des Produkts zu finden, denn dies scheint das größte Hindernis für die Unterzeichnung des Vertrags zu sein. Um die Spezifik des Geschäfts mit Litauen deutlich zu machen, wechselt L2 wiederum zur deutschen Sprache:

{06:55:40}	4683	L2	aber wir buchen (.) aber ↑ litauen ist kleines land ↑ nicht amerika
{06:55:46}	4684	D2	Überall ↑ Überall es gibt diesen unsinn ↓ (.)
{06:55:49}	4685	Dol	(Übertragung ins Litauische)
{06:56:05}	4686	L2	wenn WIR in unseren vertrag schreiben arbeitsTAG nur arbeitstag ↑ ne (.)
{06:56:12}	4687	D2	ja (.) aber noch mal ↑ ihr habt bisher NIE angerufen und gefRAGT (.) das ist genau das ↑ dann könnt ihr JA umstritten ↑ (alle sprechen durcheinander)
{06:56:23}	4688		
{06:56:33}	4689	D2	nein (.) wir sollen reden ↑ es ist anders (.) es gibt genÜGEND solche fälle (.) wo ich habe (.)
{06:56:47}	4690	L	taigi (.) mano pasiūlymas ↑ mums liko pusvalandis [also (.) ein vorschlag ↑ für uns ist halbe stunde geblieben]

Das satzexterne Code-Switching des L2 (Z: 4683) erfüllt die Aufgabe der Strategie zur Erreichung institutioneller Ziele (David 2003: 17), so etwa, wenn L2 sagt, dass man Litauen nicht mit größeren Ländern vergleichen darf. In seinem Redebeitrag (Z: 4683) strebt L2 nach einer besseren Leistung (laut David En. Code switching as a strategy to attain professional goals) für das litauische Unternehmen. Trotz dieses Code-Switchings gelingt es L2 nicht, die Zustimmung der deutschen Vertreter zu bekommen, denn D2 bemerkt, dass die Situation auch in anderen Ländern genauso ist (*überall es gibt diesen unsinn*). Danach folgt der nächste Redebeitrag des L2 (Z: 4686) mit dem satzexternen Code-Switching, das hier die Aufgabe der Betonung (laut David En. Code-Switching for emphasises) erfüllt, um die Aufmerksamkeit auf den Vertrag zu lenken. Dies erweckt aber die Unzufriedenheit D2s (Z: 4687), der den Litauern vorwirft, das deutsche Unternehmen nicht genug kontaktiert zu haben (*ihr habt bisher nie angerufen und gefragt*). Diese Worte D2s verdeutlichen die Machtasymmetrie, weil er die Störungen der Kommunikation einseitig der anderen Seite anzulasten sucht (Auernheimer 2008: 9). Dadurch wird erneut eine laute Diskussion angeregt, in der alle durcheinander sprechen und man schwer verstehen kann, worum es den Beteiligten eigentlich geht. Schließlich weist der L darauf hin, dass nur wenig Zeit für die Kompromissfindung geblieben ist, bekommt aber keine Reaktion auf diese Bemerkung.

### Beispiel 10: Gewinnung der Aufmerksamkeit / Herstellung der Harmonie

Das Gespräch wird immer chaotischer, man kann hören, wie jemand telefoniert, jemand Sachen packt, alle sprechen durcheinander. Die Beteiligten können die gegenseitig akzeptable Lösung für die technische Wartung des

Produkts in der Garantiezeit nicht finden. Der Litauer gibt sich trotzdem Mühe, die chaotische Diskussion zu beenden und die Verhandlungen in einer harmonischen Atmosphäre abzuschließen:

{06:59:49}	4737	<b>L</b>	MES turime kurti savo santykius ant pasiTIKėjimo ↑ negalime nepasitikėti vieni kitais (.) [WIR sollen in unseren Beziehungen das VerTRAUEn aufbauen wir können uns nicht misstrauen (.)]
{07:00:18}	4738		(alle sprechen durcheinander)
{07:00:23}	4739	<b>L</b>	MEINE liebe freunde (.) zeit zeit (.) wir haben zeit noch bis flugzeug (.)
{07:00:31}	4739	<b>Dol</b>	ha ha ha

Die Situation ist sehr chaotisch, alle sind schon nach 7 Stunden Verhandlung müde. Der Redebeitrag Ls (Z: 4737) ist ohne Eingreifen des Dolmetschers und alle sprechen durcheinander. L verwendet das satzexterne Code-Switching (Z: 4739), das in diesem Fall die Aufgabe der Spezifizierung der Adressaten erfüllt (*meine liebe freunde; wir*) und der Strategie der Erreichung beruflicher Ziele dienen soll (laut David En. to attain professional goals). Im Hinblick auf das Ende der Verhandlungen will L den Partnern eine besondere Aufmerksamkeit schenken und sie zurück ins Gespräch bringen, wobei er Code-Switching als wirksames Mittel des in der Zeile 4737 angesprochenen Vertrauensaufbaus einsetzt, zugleich auch alle darauf aufmerksam macht, dass die Zeit läuft und dass man noch einige wichtige Sachen zu besprechen hat. Die Verwendung der Anrede (*meine liebe freunde*) und der Identitätskonstruktion (*wir*) und dies alles in deutscher Sprache zeigt die Bemühungen Ls, die Atmosphäre zu verbessern und die in den früheren Phasen der Verhandlungen stattgefundene Differenzierung in *wir* und *ihr* aufzuheben, was mit der Reaktion des Dolmetschers (*ha ha ha*) auf seinen Redebeitrag (L) bestätigt ist. Dieser Eindruck der Harmoniesuche wird in der darauffolgenden Endphase des Gesprächs dadurch bestätigt, dass L den deutschen Vertretern vorschlägt, sich in einem Jahr wieder zu treffen und den Vertrag noch einmal *kaip partneriai* (Dt. als Partner) (Z: 4947) zusammen zu diskutieren. Am Ende des Gesprächs bedanken sich die Partner förmlich beieinander und verabschieden sich in Eile, jedoch scheinen sie auch beim Verlassen des Verhandlungsraumes über die ungeklärten Fragen weiter zu diskutieren

(leider lässt sich diese Abschlussequenz wegen der unzureichenden Qualität der Aufnahme nicht deutlich verifizieren).

#### 4. Schlussfolgerungen

Das diskurs-strategische Code-Switching wird in den als Beispiel vorgeführten deutsch-litauischen Geschäftsverhandlungen fast ausschließlich seitens der litauischen Beteiligten eingesetzt. Der deutsche Partner (D), der sich in einer Machtposition zu befinden scheint, hat die sprachliche Interaktion nur einmal mit Hilfe des Code-Switching (DE-EN) realisiert. So kann man schlussfolgern, dass die Litauer die Strategie der sprachlichen Konvergenz vorziehen, um ihre institutionellen Ziele beziehungsweise eine gemeinsame Übereinstimmung zu erreichen, während ihre Partner aus Deutschland eine natürliche Divergenz gelten lassen. Insgesamt zeigt sich, dass die sprachliche Akkommodation in dem Geschäftsverhandlungsgespräch als Norm und wirksame Verhandlungsstrategie gesehen werden kann (David 2003: 16), was sich in dem konkreten Fall auch durch das von L und L2 mehrfach vollzogene Code-Switching bestätigen lässt.

Darüber hinaus konnte festgestellt werden, dass die an der Verhandlung teilnehmenden litauischen Geschäftsleute gute Deutschkenntnisse haben und ihre Intentionen auch ohne Hilfe des Dolmetschers ausdrücken beziehungsweise verstärken können. Die guten Fremdsprachkenntnisse erlauben den Litauern, das Code-Switching in den meisten Fällen (66.96%) satzextern, also in Form von vollständigen Redebeiträgen zu verwenden. Auffällig ist die fast gleiche Verteilung der Fälle des Sprachenwechsels auf die beiden litauischen Sprecher (L – 46.96% und L2 – 52.17%), was wiederum als eine Art institutioneller Strategie betrachtet werden kann, wenn es darum geht, die Aufmerksamkeit der deutschen Partner auf bestimmte Zustände oder Prozesse zu lenken und erwünschte Leistungen für das litauische Unternehmen zu erzielen. Betrachtet man die gesamte Struktur des Code-Switchings in dem analysierten Gespräch, so kann festgestellt werden, dass die litauischen Verhandlenden mit Hilfe des Code-Switchings solche lokalen Absichten wie Gewinnung der Aufmerksamkeit (31.30%), Betonung der Zustimmung (16.52%), Erzielung bestimmter Leistungen (11.30%), Beschreibung eines Problems (8.70%) oder Besprechung des Persönlichen (6.96%) verfolgen.

Im Hinblick auf die sequenzelle Abfolge ist die Beobachtung relevant, dass das Code-Switching erst in der Kernphase des Verhandlungsgesprächs vorkommt und in der Endphase immer häufiger auftritt, vermutlich weil die Sprecher (L und L2) sich im Laufe des Tages an die Interaktionssituation besser gewöhnen und mehr Zuversicht in ihre fremdsprachlichen Kompetenzen gewinnen (Poplack 1979: 61). Insbesondere zu Beginn der Kernphase, in der es um die Besprechung der bestehenden Probleme geht, soll das Code-Switching überwiegend dazu dienen, eine gemeinsame Vertrauensbasis zu bilden (Beispiel 1), während es in der Endphase des Gesprächs vor allem um die Gewinnung der Aufmerksamkeit geht (Beispiel 10).

Eine ausführliche Analyse des Gesprächs beweist, dass die Rolle des Dolmetschers sich an den problematischen Gesprächsstellen verringert. Auch wenn der Dolmetscher sich darum bemüht, zurück ins Gespräch zu kommen, wird dies von den Beteiligten nicht immer zugelassen. Insbesondere die Vertreter des litauischen Unternehmens scheinen zu befürchten, der Dolmetscher würde Missverständnisse nicht vorbeugen und institutionelle sowie kulturelle Nuancen übersehen (Frank 2018: 63). Im Fall einer multilingualen Geschäftsverhandlung signalisiert das wiederholte Code-Switching nicht nur ein gewisses Misstrauen gegenüber dem beteiligten Dolmetscher, sondern auch den Wunsch, die Situation unter Kontrolle zu halten.

Insgesamt lässt sich schlussfolgern, dass das Code-Switching in der deutsch-litauischen Geschäftsverhandlung überwiegend mit der Realisierung der institutionellen Ziele zusammenhängt. Die Beteiligten vollziehen durch ihre sprachliche Interaktion, darunter auch Code-Switching, institutionelle Kontextualisierungen, während kulturelle Orientierungen nur selten zum Ausdruck kommen (vgl. Beispiel 1). Was den institutionellen Kontext betrifft, hat eine detaillierte Gesprächsanalyse gezeigt, dass das Code-Switching den Beteiligten hilft, ihre lokalen Ziele (Aufmerksamkeit gewinnen, Vergewisserung erlangen, Widerspruch oder Zustimmung ausdrücken, etc.) zu erreichen, jedoch wird das Hauptziel der Verhandlungen, nämlich der Abschluss eines Vertrags, nicht realisiert.

Inwiefern eine Generalisierung der Ergebnisse dieser Fallanalyse möglich ist, muss unter Heranziehung von weiteren Verhandlungsgesprächen überprüft werden. So ist zum Beispiel zu untersuchen, ob die genannten Typen und Funktionen des Code-Switchings auch in anderen Geschäftsverhand-

lungen vorkommen, ob sich eventuell auch weitere Formen des Code-Switchings feststellen lassen und, wenn ja, welche verhandlungsstrategischen Funktionen sie dabei erfüllen. Erst ein umfangreicheres Korpus und detaillierte Gesprächsanalysen können valide Schlussfolgerungen nicht nur über zweisprachige, sondern auch über in einer Sprache (Englisch oder Deutsch) geführte deutsch-litauische Verhandlungen erlauben. 

GINTARE GELUNAITE-MALINAUSKIENE  
VYTAUTAS MAGNUS UNIVERSITY

## Literatur

- APFELBAUM, Birgit / Meyer, Bernd 2010. Multilingualism at work. A brief introduction. *Multilingualism at Work: From Policies to Practices in Public, Medical and Business Settings*, hrsg. von Birgit Apfelbaum / Bernd Meyer. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company. 1–10.  
<https://doi.org/10.1075/hsm.9.01apf>
- AUER, Peter 1984. On the meaning of conversational code-switching. *Interpretive Sociolinguistics: Migrants – Children – Migrant Children. Ergebnisse und Methoden moderner Sprachwissenschaft*, hrsg. von Peter Auer / Aldo di Luzio. Band 20. Tübingen: Narr. 87–112.
- AUER, Peter 1995. The pragmatics of code-switching: a sequential approach. *One Speaker, Two Languages: Cross-Disciplinary Perspectives on Code-Switching*, hrsg. von Lesley Milroy / Pieter Muysken. Cambridge: Cambridge University Press. 115–135.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511620867.006>
- AUER, Peter 1998. Bilingual Conversation revisited. *Code-switching in Conversation: Language, Interaction and Identity*, hrsg. von Peter Auer. London: Routledge. 1–24.
- AUER, Peter 1999. From code-switching via language mixing to fused lects: toward a dynamic typology of bilingual speech. *International Journal of Bilingualism*, 3 (4): 309–332.  
<https://doi.org/10.1177/13670069990030040101>
- AUER, Peter / Eastman, Carol E. 2010. Code-Switching. *Handbook of Pragmatics* 14, hrsg. von Jürgen Jaspers / Jan-Ola Östman / Jef Verschueren. 1–34.  
<https://doi.org/10.1075/hop.14.cod1>
- AUERNHEIMER, Georg 2008. Interkulturelle Kompetenz. Diversity Training 2008. Düsseldorf.
- BEETZ, Maud 2009. Ohne Small Talk kein Business Talk. *Der Knigge für das Bankgeschäft*. Wiesbaden: Gabler. 119–140. [https://doi.org/10.1007/978-3-8349-8200-1\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-8349-8200-1_9)
- BLOM, Jan-Petter/Gumperz, John J. 1972. Social Meaning in Linguistic Structure: Code switching in Norway. *Directions in sociolinguistics*, hrsg. von John J. Gumperz / Dell Hymes. New York: Holt, Rinehart and Winston. 407–34.
- BRÜNNER, Gisela 2000. *Wirtschaftskommunikation. Linguistische Analyse ihrer mündlichen Formen*. Tübingen: Max Niemeyer Verlag GmbH. <https://doi.org/10.1515/9783110943320>
- DAVID, Maya Khemlani 1999. Trading in an intercultural context: The case of Malaysia. *International. Scope Review* 2. 1–15.
- DAVID, Maya Khemlani 2003. Role and Functions of Code-Switching in Malaysian Courtrooms. *Multilingua – Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, 22 (1): 5–20. <https://doi.org/10.1515/mult.2003.005>
- DEPPERMAN, Arnulf 2008. *Gespräche analysieren. Eine Einführung*. 4. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH. <https://doi.org/10.1007/978-3-531-91973-7>
- EIDUKEVIČIENĖ, Rūta / Žvaliauskienė, Sidona 2013. Die Behandlung von arbeitsbezogenen Problemen in deutsch-litauischen Geschäfts-telefonaten. *Kalbotyra* 65: 7–34.  
<https://doi.org/10.15388/Klbt.2013.7666>

- EIDUKEVIČIENĖ, Rūta / Žvaliauskienė, Sidona 2014. Zur Kategorie der Interkulturalität in deutsch-litauischen Geschäftstelefonaten. *Interkulturelle Aspekte der deutsch-litauischen Wirtschaftskommunikation*, hrsg. von Rūta Eidukevičienė / Antje Johanning-Radžienė. München: Iudicium. 210–233.
- FISHER, Roger / Ury, William / Patton, Bruce 1999. *Das Harvard-Konzept: Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln*. 18 Aufl. Frankfurt am Main: New York. Campus Verlag.
- FRANK, Sergey 2018. *International Business To Go: Schlüsselfaktoren im globalen Geschäft*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- GUMPERZ, John J. 1982. *Discourse Strategies*. Berkeley: University of California. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511611834>
- GÜNTNER, Susanne 1994. Culture differences in recipient activities: Interactions between Germans and Chinese. *Intercultural Communication*, hrsg. von Heiner Pürschel. Frankfurt: Peter Lang. 481–502.
- GÜNTNER, Susanne / Linke, Angelika 2006. Linguistik und Kulturanalyse – Ansichten eines symbiotischen Verhältnisses / Linguistics and cultural analysis – aspects of a symbiotic relationship. *Zeitschrift für Germanistische Linguistik*, 34 (1–2): 1–27. <https://doi.org/10.1515/ZGL.2006.002>
- GÜNTNER, Susanne 2016. *Kulturwissenschaftliche Orientierung in der Gesprächsforschung. Sprache – Kultur – Kommunikation / Language – Culture – Communication*. Berlin/Boston: De Gruyter Mouton. 809–817. <https://doi.org/10.1515/9783110224504-085>
- HERITAGE, John 2005. Conversation Analysis and Institutional Talk. *Handbook of Language and Social Interaction*, hrsg. von Kristine Fitch / Robert Sanders. Mahwah, NJ: Erlbaum: LEA's communication series. 103–146.
- HOUSE, Juliane/Rehbein, Jochen 2004. What is multilingual communication? *Multilingual Communication*, hrsg. von Juliane House / Jochen Rehbein. Hamburg: John Benjamins Publishing Company. 1–17. <https://doi.org/10.1075/hsm.3.01hou>
- KUANG, Ching H./David, Maya Khemlani 2015. Not careless but weak: Language mixing of Malaysian Chinese in a business transaction. *English Review: Journal of English Education*, 3 (2): 127–138.
- LINKE, Angelika 2011. Signifikante Muster – Perspektiven einer kultur-analytischen Linguistik. *Begegnungen*, hrsg. von Elisabeth Wåghäll Nivre / Brigitte Kaute / Bo Andersson / Landén Barbro / Dessislava Stoeva-Holm. Stockholm: US-AB. 23–44.
- PINKEVIČIENĖ, Dalia 2017. Mišri kalba darbo aplinkoje: atvejo tyrimas. *Taikomoji kalbotyra* 9: 73–108. <https://doi.org/10.15388/TK.2017.17448>
- POPLACK, Shana 1979. Sometimes I'll Start a Sentence in Spanish Y TERMINO EN ESPAÑOL: Toward a Typology of Code-Switching. *CENTRO Working Papers*, No. 4.
- POPLACK, Shana 1980. Sometimes I'll Start a Sentence in Spanish Y TERMINO EN ESPAÑOL: Toward a Typology of Code-Switching. *Linguistics*, 18 (7/8): 581–618. <https://doi.org/10.1515/ling.1980.18.7-8.581>
- POŠKIENĖ, Audronė 2011. Nauja paradigma–seni metodai ar sena paradigma–nauji metodai? *Kalbų studijos* 18: 142–146.

- RIEHL, Claudia Maria 2013. Mehrsprachigkeit und Sprachkontakt. *Sprachwissenschaft. Grammatik – Interaktion – Kognition*, hrsg. von Peter Auer. Weimar: Metzler. 377–404. [https://doi.org/10.1007/978-3-476-00581-6\\_11](https://doi.org/10.1007/978-3-476-00581-6_11)
- SELTING, Margret et al. 2009. *Gesprächsanalytisches Transkriptionssystem 2 (GAT 2)*. *Gesprächsforschung – Online-Zeitschrift zur verbalen Interaktion* 10. 353–402.
- SIEGFRIED, Doreen 2003. Die Konstituierung von Interkulturalität in der deutsch-schwedischen Wirtschaftskommunikation. *Linguistik Online*, 14 (2): 123–136. <https://doi.org/10.13092/lo.14.826>
- WAGNER, Johannes 1995. What makes a discourse in negotiation? *The Discourse of Business Negotiation*, hrsg. von Konrad Ehlich / Johannes Wagner. Berlin / New York: Mouton de Gruyter. 9–36.
- WEN, Sun / Yixi, Qiu / Yongyan, Zen 2021. Translanguaging Practices in Local Employees' Negotiation to create Linguistic Space in a Multilingual Workplace. *Círculo De Lingüística Aplicada a La Comunicación* 86. 31–42. <https://doi.org/10.5209/clac.75493>