

Nonverbale Kommunikation
und die Direktheit von Direktiva:
Der Ton macht die Musik!

P. Winterhoff-Spurk &
J. Grabowski-Gellert

Bericht Nr. 2
März 1985

Arbeiten der Forschergruppe
"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext"
Heidelberg / Mannheim

Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) für die
Unterstützung unserer Arbeiten.

Technische Herstellung:
Rita Schwarzer

Inhaltsverzeichnis

	p.
Zusammenfassung	
Summary	
1. Zur Direktheit von Direktiva	1
2. Zum Zusammenhang von nonverbaler Kommunikation und der Direktheit von Direktiva	11
3. Experimentelle Untersuchung zur Direktheit verbaler und nonverbaler Komponenten von Direktiva	15
3.1 Hypothesen	15
3.2 Versuchsplan, -ablauf und -personen	18
3.3 Ergebnisse	22
4. Diskussion	28
Literatur	33
Anhang	

Zusammenfassung

N=62 Studenten der Universität Mannheim erhielten ein Videoband vorgeführt, auf dem ein Schauspieler im Rahmen einer Spielhandlung nacheinander 27 Kombinationen von Äußerungen aus je drei verbalsprachlichen Aufforderungen (E-Aufforderung: "Jetzt würde ich gern einen Kaffee trinken."; A-Aufforderung: "Sie könnten mir jetzt einen Kaffee machen."; I-Aufforderung: "Jetzt machen Sie mir bitte einen Kaffee."), drei Lächelvarianten (ohne Lächeln, Lächeln von der Mitte bis zum Ende der Äußerung, Lächeln während der gesamten Äußerung) und drei Intonationsvarianten (Frage, Aussage, Befehl) manifestierte. Die Versuchspersonen beurteilten diese Äußerungen auf vier Ratingskalen zur Verwendungswahrscheinlichkeit, Direktheit, Befolgenswahrscheinlichkeit und Befolgensmotivation. Zusätzlich waren der Situationstyp (Standardsituation, reaktanzgefährdete Standardsituation, Nichtstandardsituation) sowie die Darbietungsreihenfolge der 27 Äußerungen variiert.

Es zeigte sich: Ausschließlich auf die verbalsprachliche Aufforderung bezogen nahmen die Direktheitsurteile von der E- über die A- zur I-Aufforderung zu; die Urteile hängen jedoch vergleichsweise stärker von den Intonationsvarianten (v.a. der Befehlsintonation) ab. Das Lächeln spielt hier eine nachgeordnete Rolle. Entgegen den Vermutungen von Goffman (1959) und Brown & Levinson (1978) zur "face-work" und von Herrmann (1982) zum Dilemma zwischen Instrumentalität und Informativität bei Aufforderungen zeigen sich hier nur geringe negative Korrelationen zwischen dem Direktheitsurteil und den drei anderen Ratingurteilen. Vergleichsweise hohe Korrelationen zwischen der Verwendungswahrscheinlichkeit und der Befolgensmotivation legen die Vermutung nahe, daß Sprecher - zumindest bei den hier verwendeten Situationen - die Wahl einer Aufforderungsäußerung stärker nach gesprächsstrategischen als -taktischen Gesichtspunkten ausrichten.

Summary

A videotape with 27 utterances of an actor - combined by three verbal requests (E-request: "I would like to drink a coffee now."; A-request: "You could prepare a cup of coffee for me now."; I-request: "Please, prepare a cup of coffee for me now."), three smiling-variants (no smile, half smile, fullsmile) and three intonation variants (question, statement, order) - was presented to 62 male students of the University of Mannheim. They had to evaluate the utterances on four rating-scales (probability of using, directness level, probability and motivation to comply); the type of situation (standard-situation, reactance-dangerous standardsituation, nonstandard-situation) and the sequence of the utterances was varied, too.

The results: As to the verbal requests the directness level increases from the E- to the A- and I-request, but the intonation has much more influence on this ratings. Smiling is of minor importance. Contrary to the theories of Goffman (1959) and Brown & Levinson (1978) on "face-work" and Herrmann (1982) on the dilemma of instrumentality and informativity of a request, the negative correlations between the level of directness and the other rating-scales were only small here. Relatively high correlations between the probability of using the request and the motivation to comply with it suggest, that speakers select their utterances more with regard to the strategic than the tactic aspects of an interaction.

1. Zur Direktheit von Direktiva

Das Phänomen variabler sprachlicher Direktheit ist innerhalb der Sprachwissenschaften wohl zuerst von den Sprechakttheoretikern (Austin, 1962; Grice, 1967; Searle, 1969; Gordon & Lakoff, 1971; Wunderlich, 1976) systematisch behandelt worden. Bei dem Versuch, eine Systematik illokutionärer Rollen von Sprechakten zu erstellen, zeigt sich schnell das Problem, daß der Illokutionszweck einer Äußerung oft nicht nur durch das verwendete Verb erschlossen werden kann. Mit Ausnahme der Deklarationen (z.B. "Ich taufe Dich auf den Namen X."; vgl. Franck, 1975) lassen sich alle anderen Sprechakte - nach der Klassifikation von Searle (1976) Repräsentativa, Direktiva, Kommissiva und Expressiva - auch durch Verwendung von Verben anderer Sprechakttypen vollziehen.

Die indirekten Sprechakte sind besonders intensiv am Beispiel der Direktiva untersucht worden (vgl. Gordon & Lakoff, 1971; Clark & Lucy, 1975; Clark & Clark, 1977; Ervin-Tripp, 1977, u.a.). Dieser Sprechakttyp, dessen Illokutionszweck darin besteht, einen Partner zu einer bestimmten Handlung zu veranlassen, wird "direkt" durch Verwendung des Imperativs oder durch den Gebrauch performativer Verben wie "befehlen", "auffordern", "bitten", "ersuchen", "anflehen", "einladen" etc. (vgl. u.a. Fraser, 1975; Searle, 1980) manifestiert. Er kann aber auch "indirekt" in der Form einer Aussage, Behauptung, Mitteilung oder Frage vollzogen werden.

Indirekte Aufforderungen werden von den Sprechakttheoretikern als Thematisierung von sog. Gelingensbedingungen ("felicity conditions"; vgl. Searle, 1969) aufgefaßt. Für das Auffordern werden genannt: (1) Der Sprecher wünscht, daß die von ihm geforderte Handlung auch ausgeführt wird, und er glaubt,

daß sie noch nicht ausgeführt ist. (2) Der Sprecher nimmt an, daß der Hörer die Aufforderung auch ausführen kann und will und daß er sie ohne die Aufforderung nicht ausführen wird.

(3) Der Sprecher nimmt an, das Recht zu einer Aufforderung zu haben (vgl. Herrmann, 1982). Die Verbalisierung jeder einzelnen dieser Bedingungen kann eine indirekte Aufforderung sein.

In Anlehnung daran wurden zahlreiche Systematiken von Aufforderungen entwickelt: Ervin-Tripp (1977) unterscheidet die folgenden fünf Formen verbalsprachlicher Aufforderungen:

"(a) Imperatives like "Gimme a match" and elliptical forms like "a match". (b) Imbedded imperatives like "Could you gimme a match." ... (c) Statements of personal need and desire, like "I need a match." (d) Permission directives like "May I have a match." (e) Request questions (whimperatives) like "Gotta match?" (f) Statements of condition, like "There aren't any matches left." Clark & Schunk (1980) beispielsweise unterscheiden die Kategorien "permission" ("Dürfte ich wohl ...?"), "imposition" ("Wäre es eine große Mühe für Sie, ...?"), "ability" ("Könnten Sie ...?"), "memory" ("Hatte ich Sie eigentlich schon ...?") und "obligation" ("Sie sollten jetzt aber wirklich ..."). House & Kasper (1981) unterscheiden acht verschiedene Aufforderungsvarianten, die sie "mild hint" (= "Es ist kalt hier."), "strong hint" (= "Warum ist das Fenster offen?"), "query-preparatory" (= "Kannst Du das Fenster zumachen?"), "state-preparatory" (= "Du kannst das Fenster zumachen."), "scope-stating" (= "Mir wär's lieber, wenn Du das Fenster zumachen würdest."), "locution derivable" (= "Du solltest das Fenster zumachen."), "hedged-performative" (= "Ich muß Dich bitten, das Fenster zuzumachen."), "explicit-performative" (= "Ich bitte Dich, das Fenster zuzumachen.") und "mood-derivable" (= "Mach das Fenster zu!") nennen. Blum-Kulka & Olshtain (1984; vgl. auch Blum-Kulka et al., 1983) schließlich übernehmen weitgehend diese Einteilung, fassen jedoch die "query-preparatory" und

"state-preparatory"-Kategorien zu "reference to preparatory conditions" zusammen und fügen zwei weitere - "scope stating" (= "Ich möchte von Ihnen in Ruhe gelassen werden.") und "language specific suggestoryformula" (= "Wie wär's, wenn Du das Fenster zumachen würdest.") - hinzu.

Die von Herrmann und Mitarbeitern (vgl. Herrmann, 1982) verwendete Systematik ist demgegenüber psychologisch orientiert, indem sie unter Nutzung dieser Ansätze von den kognitiven Strukturen ausgeht, die mutmaßlich bei der Verbalisierung von Aufforderungen beim Sprecher beteiligt sind, diese empirisch nachzuweisen versucht und zur Grundlage einer nach Testgütekriterien konstruierten Systematik macht. Nach diesem Ansatz gehört es zu den kognitiven Bedingungen des Aufforderns, daß der Sprecher den Zustand bzw. das Ereignis will, das aus dem Handeln des Partners folgt (= primäres Handlungsziel E des Sprechers). Die Handlung, zu der der Partner aufgefordert wird, ist in der Sicht des Sprechers das einzige oder angemessene Mittel zur Erlangung dieses Handlungsziels E. Das weitere Ziel des Sprechers, der Partner möge diese Handlung A auch ausführen, wird als sekundäres Handlungsziel A des Sprechers bezeichnet. Für das Auffordern muß der Sprecher weiterhin unterstellen, daß seine Aufforderung an den Partner gerechtfertigt ist. Der Sprecher soll nur dann auffordern, wenn er unterstellen kann, er dürfe oder solle den Partner zu der gewünschten Handlung A verpflichten. Diese Unterstellung wird die Mittellegitimation V genannt. Wenn der Sprecher die Handlungsziele E und A hat und V für gegeben hält, dann erfolgt kognitiv die Mittelwahl I: Der Sprecher will den Partner zur gewünschten Handlung A verpflichten. Diese Konstellation von Kognitionen wird als das deklarative Aufforderungswissen AUFF bezeichnet. Einfache verbalsprachliche Aufforderungen werden als Selektionen und Enkodierungen einzelner Elemente - pars-pro-toto - dieser kognitiven Struktur betrachtet. E-Aufforderungen sind demnach Thematisierungen des sprecherseitigen Primärziels (z.B. "Jetzt

würde ich gern einen Kaffee trinken."), während bei A-Aufforderungen das sprecherseitige sekundäre Handlungsziel (= Ausführung der gewünschten Handlung durch den Partner) oder einige von dessen Voraussetzungen (Bereitschaft und Können des Partners zur Ausführung der gewünschten Handlung) angesprochen werden (z.B. "Können Sie mir einen Kaffee bringen?"). V- und I-Aufforderungen stellen Thematisierungen der sprecherseitigen Legitimation zum Auffordern (z.B. "Als Ober haben Sie mir einen Kaffee zu bringen!") oder "direkte" Aufforderungen (Imperativ oder Performativkonstruktionen) dar.

In Weiterführung der sprechakttheoretischen Ansätze werden hier nicht nur die beiden Klassen direkte vs. indirekte Aufforderungen unterschieden, es wird auch unterstellt, daß sich die Substrukturen von AUFF graduell nach ihrer Direktheit oder Explizitheit ordnen lassen. Direktheit ist dabei das Ausmaß, mit dem sich jede Substruktur ausschließlich der kognitiven Struktur AUFF zuordnen läßt. Unter diesem Gesichtspunkt stellt lediglich die terminale Substruktur I (z.B. "Bring' mir ein Bier mit!") eindeutig und unverwechselbar eine Aufforderung dar, während alle anderen mehr oder minder leicht auch anderen kognitiven Strukturen zugeordnet werden können (vgl. Laucht & Herrmann, 1978). Substruktur V beispielsweise ("Sie müssen mir ein Bier bringen.") könnte auch Teil einer Auflistung von Verhaltensregeln für häusliches Dienstpersonal sein. Erst recht gilt diese Mehrdeutigkeit für die Substruktur E (z.B. "Ich hätt' gern ein Bier."), die vom Partner leicht als Mitteilungen (miß-)verstanden und mit Bemerkungen wie "Ja, das kann ich verstehen." oder "Ich auch." angemessen beantwortet werden kann.

Die Zuordnung von empirisch beobachtbaren einfachen Aufforderungen zu diesen zehn Komponenten erfolgt dadurch, daß jede beobachtbare Aufforderung auf das Format von Prädikat-Argument-Strukturen (vgl. u.a. Fillmore, 1968; Kintsch, 1974 u.a.) gebracht wird. Da die Komponenten von AUFF in demselben propositionalen Format vorliegen, können explizite Regeln

für die Zuordnung von Äußerungen zu diesen Komponenten formuliert und empirisch erprobt werden. Es zeigt sich (vgl. Herrmann, 1982, S. 143), daß über 90 % aller empirisch beobachtbaren, einfachen Aufforderungen mit einer Übereinstimmungsgenauigkeit (= Zuordnungsobjektivität von verschiedenen Auswertern) von 70 % bis 90 % auf diese Weise klassifizierbar sind.

Ersichtlich sind diese verschiedenen Systematiken partiell ineinander überführbar und unterscheiden sich v.a. hinsichtlich des Ausmaßes von Indirektheit, das sie noch als Aufforderung interpretieren (z.B. fehlen bei Clark & Schunk (1980) sowie Herrmann (1982) die von Ervin-Tripp (1976) verwendeten "statements of condition"; bei House & Kasper (1981) sowie Blum-Kulka & Olshtain (1984) wären diese den "mild hints" zuzuordnen). Die von Herrmann (1982) verwendete Systematik hat jedoch u.a. den Vorteil, daß hier Schätzungen für die Zuordnungsobjektivität real vorgefundener Äußerungen zu den Kategorien der Systematik bekannt sind und daß empirische Untersuchungen zur Überprüfung der "psychischen Realität" von AUFF vorliegen (vgl. Winterhoff-Spurk et al., 1982; Herrmann et al., 1984).

Warum Sprecher überhaupt indirekte Sprechakte verwenden, wurde vor allem in den Sozialwissenschaften reflektiert. Auf Ervin Goffman (1955, 1959, 1969) geht der Versuch zurück, das Sozialverhalten von Menschen v.a. mit Hilfe der Theatermetapher und den Begriffen Akteur, Rolle, Publikum zu beschreiben. "Wenn ein Einzelner vor anderen erscheint, stellt er bewußt oder unbewußt eine Situation dar, und eine Konzeption seiner selbst ist wichtiger Bestandteil dieser Darstellung." (Goffman, 1969, S. 221) Wird die Situationsauffassung des Akteurs und damit sein Selbstkonzept (= "face") bedroht, so setzt sog. "facework" ein. Dabei unterscheidet Goffman (1955, 1959; vgl. auch Übersicht bei Semin & Manstead, 1983) präventive und korrektive Praktiken,

die sowohl vom Akteur wie vom Publikum verwendet werden können. Zur Prävention von "face threatening acts" kann das Publikum die protektiven Taktiken der taktvollen Nichtbeachtung ("tactful inattention") und der Warnung ("warning of entrance") anwenden, an korrektiven Praktiken steht ihm die Forderung nach Rechtfertigung ("call for account") des Akteurs zur Verfügung. Dem Akteur stehen als korrektive Praktiken die Entschuldigung oder Rechtfertigung zur Verfügung. Im gegenwärtigen Kontext interessieren aber besonders seine präventiven Praktiken zur Vermeidung von "face threatening acts", die Goffman (1955, 1959) mit dramaturgischer Loyalität, Disziplin und Vorsicht sowie Rollendistanz beschreibt (vgl. Tab. 1).

Tabelle 1: Goffmans Typologie von "facework"-Praktiken nach Semin & Manstead (1983, S. 49)

	Präventive Praktiken	Korrektive Praktiken
Praktiken des Akteurs	Defensiv: -dramaturgische Loyalität -dramaturgische Disziplin -Rollendistanz -dramaturgische Vorsicht	Angebote: -Entschuldigung -Rechtfertigung
Praktiken des Publikums	Protektiv: -taktvolle Nichtbeachtung -Warnungen	Forderungen: -Forderung nach Rechtfertigung

Mit dramaturgischer Loyalität ist dasjenige Verhalten gemeint, mit dem Akteure insbesondere als Mitglieder von Gruppen die gemeinsame Linie (Situationsdefinition, Selbstkonzepte etc.) der Gruppe bewahren. Dramaturgische Disziplin beschreibt die affektive Distanz zur eigenen Rolle, die es ermöglicht, nicht zur gemeinsamen Situationsdefinition passende Emotionen (z.B. Verärgerung durch einen Witz) zu unterdrücken. Dieser Technik

ähnlich ist das Rollendistanz-Verhalten, mit dem der Akteur seine Nichtübereinstimmung mit seiner Rolle oder Teilen davon ausdrückt. Zur dramaturgischen Vorsicht zählen "... the complexity and length of the performance; the information conditions under which it is staged; the importance to the performer of the consequences which will occur as a result of the performance; the physical distance of a team from its audience; and the degree to which a performance is preprogrammed or scripted." (Semin & Manstead, 1983, S. 45.)

Sprachliche Indirektheit von Akteuren (Sprechern) kann danach vor allem als Teil der präventiven Praktiken interpretiert werden: Sie wird vor allem in den nicht vorprogrammierten Situationen zur Vermeidung vorzeitiger Festlegungen des Selbstkonzepts und der Situationsdefinition eingesetzt. "Wenn ein einzelner mit anderen zusammenkommt, will er die tatsächliche Situation entdecken. Im Besitz der Kenntnis der Situation könnte er wissen, was geschehen wird, und sich darauf einstellen, und er könnte den anderen Anwesenden so viel von ihren Rechten zugestehen, wie sich mit seinem aufgeklärten Interesse verträgt. Um den tatsächlichen Charakter der Situation vollständig zu enthüllen, müßte der Einzelne alle relevanten gesellschaftlichen Daten über die anderen wissen. Er müßte auch das tatsächliche Resultat oder Endprodukt der Tätigkeit der anderen während der Interaktion sowie ihre innere Einstellung zu ihm kennen. Vollständige Informationen solcher Art sind nur sehr selten zugänglich; in ihrer Abwesenheit stützt sich der Einzelne gern auf Ersatzinformationen - Hinweise, Andeutungen, ausdrucksvolle Gesten, Statussymbole usw. - als Mittel der Vorhersage." (Goffman, 1969, S. 228.)

In Anlehnung an diesen Ansatz entwickeln Brown & Levinson (1978) das "facework"-Konzept bezüglich seiner Realisation im sprachlichen Verhalten von Akteuren weiter. Sie unterstellen, daß Sprecher und Hörer als Interaktionspartner jeweils mit

zwei spezifischen Eigenschaften ausgestattet sind: "Rationality" und "face". Die Rationalität der Interaktionspartner besteht darin, für die in der Interaktion angestrebten Ziele auch angemessene Mittel zu finden und zu verwenden. Das "face"-Konzept differenzieren die Autoren nach "positive face", worunter das Motiv nach sozialer Anerkennung verstanden wird, und "negative face", womit Streben nach Eigenständigkeit der Entscheidungen und Handlungen (vgl. sozialpsychologische Reaktanztheorie; Gniech & Grabitz, 1978) gemeint ist. Da beiden Interaktionspartnern beide Motive unterstellt werden, die jeweils nur mit Hilfe des anderen befriedigt werden können, liegt es nach Brown & Levinson (1978) im gemeinsamen Interesse der Interaktionspartner, diese Bestrebungen beim anderen zu berücksichtigen, um sie bei sich selbst auch berücksichtigt zu sehen. Es gibt jedoch auch eine Reihe kommunikativer Handlungen ("face-threatening acts (FTAs)"), die - wie etwa Befehle, Anordnungen und auch Aufforderungen - eine Beeinträchtigung des partnerseitigen Wunsches nach "negative face" darstellen. Aufgrund von Beobachtungen und Befragungen in England, Mexiko und Indien meinen Brown & Levinson (1978), daß Sprecher im allgemeinen versuchen, das Risiko des Gesichtsverlustes beim Partner unter Berücksichtigung der gegebenen Machtverteilung und der psychologischen Distanz durch die Wahl einer geeigneten kommunikativen Strategie zu minimieren: (a) Sie können den FTA unverhüllt und direkt im Sinne der Konversationsmaximen von Grice (1967, 1975) vollziehen. Diese Strategie soll jedoch auf Fälle größter Dringlichkeit oder gestörter Kommunikation beschränkt sein. (b) Sprecher können die Strategie negativer Höflichkeit wählen, indem sie den Wunsch des Partners nach Freiheitsspielraum beispielsweise durch sprachliche Indirektheit, die Wahl stereotyper, hoch konventionalisierter Wendungen, Entschuldigungen oder sprachliche Entpersonalisierungen berücksichtigen. (c) Sie können weiterhin die Strategie positiver Höflichkeit verwenden, indem sie durch Vermeidung von Unstimmigkeiten, Betonung der gemeinsamen

Gruppenidentität oder des Interesses für den Partner dessen Wunsch nach sozialer Anerkennung erfüllen. (d) Sie können schließlich eine verdeckte Strategie wählen, in der sie ihre eigentlichen Intentionen hinter Hinweisen, Tautologien, nur entfernt verwandten Themen, Ironie, Metaphern oder Übergeneralisierungen verbergen.

Speziell zur Direktheit von Direktiva vertritt Herrmann (1982) eine Auffassung, die partiell die hier wiedergegebenen Überlegungen aufnimmt. Danach unterliegt die Manifestation von Aufforderungen in "face-to-face"-Situationen zwei Arten von Risiken: Dem Risiko der Reaktanzerzeugung, wenn sie dem Hörer als ein zu weitgehender Eingriff in seinen Freiheitsspielraum erscheinen, und dem Risiko des Mißverstehens, wenn sie der Hörer tatsächlich oder vorgeblich mit einer anderen Äußerung verwechselt. Direkte (I-)Aufforderungen sollen demnach ein Maximum an Informativität haben (d.h. sie können kaum einer anderen Wissensstruktur als AUFF zugeordnet werden) - bei gleichzeitigem Minimum an Instrumentalität (d.h. sie stellen den vergleichsweise größten Eingriff in den Freiheitsspielraum des Hörers dar und provozieren somit am ehesten reaktantes Verhalten). Umgekehrt soll bei den indirekten (E-)Aufforderungen ein Minimum an Informativität und ein Maximum an Instrumentalität vorliegen. Eine Strategie mittleren Risikos zwischen der Skylla der Reaktanz und der Charybdis des Mißverstehens bestünde in der Wahl von Aufforderungen mittlerer Direktheit (A-Aufforderungen). Daß diese in vivo nicht ausschließlich oder überwiegend verwendet werden, liegt u.a. an situativen Parametern. In einer Reihe von Labor- und Feldstudien (vgl. Übersichten bei Herrmann, 1982; Winterhoff-Spurk & Frey, 1983) konnte gezeigt werden, daß zum einen der schon von Goffman (1959) erwähnte Automatisierungs- oder Standardisierungsgrad einer Situation einen Einfluß auf die Aufforderungselektion hat. In Standardsituationen (operationalisiert über Wahrscheinlichkeitsratings der aufforderungsrelevanten Situationsparameter; vgl. Winterhoff-Spurk et al., 1982;

Herrmann et al., 1984, sowie S. 19) thematisieren Sprecher überwiegend ihr Primärziel E (und dies oft in elliptisch verkürzter Form), weil dies oft der einzige, dem Hörer nicht bekannte Sachverhalt der Aufforderungssituation ist. In Nichtstandardsituationen finden sich hingegen zumeist die Aufforderungen mittlerer Direktheit (A-Aufforderungen), von denen Sprecher vor allem dann abweichen, wenn spezifische, situative Sonderbedingungen vorliegen. Glaubt sich der Sprecher beispielsweise zu seiner Aufforderung hoch legitimiert und findet zugleich beim Partner nur geringe Bereitschaft zur Ausführung der gewünschten Handlung, dann werden überzufällig häufig direkte (V- oder I-)Aufforderungen manifestiert; kommt zu dieser Konstellation noch hohe sprecherseitige Dringlichkeit des Primärziels hinzu, finden sich hingegen wiederum häufig E-Aufforderungen. (Zu situativen Parametern des Aufforderns vgl. auch Blum-Kulka et al., 1983.)

Fassen wir diese sprechakttheoretischen, soziologischen, ethnologischen und sprachpsychologischen Ansätze zusammen, so ergibt sich: Direktiva können direkt oder indirekt manifestiert werden (vgl. Gordon & Lakoff, 1971; Clark & Lucy, 1975; Ervin-Tripp, 1977; Searle, 1980; u.a.m.), ihr Direktheitsgrad läßt sich auch graduell über das Ausmaß bestimmen, mit dem sie mit anderen Sprechakttypen verwechselbar sind (Herrmann, 1982). Direktheitsvariationen beim Gebrauch von Direktiva werden vor allem durch das sprecherseitige Motiv erklärt, den Freiheitsspielraum des Partners nicht über das je situationsspezifisch notwendige Maß hinaus einzuschränken (Goffman, 1959; Brown & Levinson, 1978; Herrmann, 1982). Mit Ausnahme spezifischer Bedingungen (gestörte Kommunikation oder größte Dringlichkeit beim Sprecher bei Brown & Levinson, 1978; hohe Legitimation des Sprechers und gleichzeitig geringe Bereitschaft des Hörers bei Herrmann, 1982) bevorzugen Sprecher zumeist indirekte Varianten von Direktiva.

2. Zum Zusammenhang von nonverbaler Kommunikation und der Direktheit von Direktiva

In den Überlegungen von Goffman (1955, 1959) und Brown & Levinson (1978) wird zwar darauf hingewiesen, daß die kommunikativen Risiken von "face-threatening acts" auch durch nonverbales Verhalten verringert werden können (vgl. beispielsweise Goffman, 1969, S. 228; 1974, S. 285 f.; Brown & Levinson, 1978, S. 177). In der Sprachpsychologie wird dieser Gedanke jedoch nur wenig beachtet (vgl. Winterhoff-Spurk, im Druck). Zwar wird in der Sprachentwicklungspsychologie die Ontogenese verbalsprachlicher Äußerungen im Kontext der nonverbalen noch gesehen und untersucht (vgl. dazu Bruner, 1975; Grimm, 1977); die Sprachpsychologie des erwachsenen Menschen scheint aber eher stillschweigend davon auszugehen, daß mit dem vollständigen Spracherwerb die Verwendung nonverbaler Äußerungsweisen weitgehend hinfällig wird. Lediglich bei Untersuchungen spezifischer Sprechakttypen - und nicht im Rahmen umfassenderer Modelle der Sprachproduktion und -rezeption - oder zur (hier nicht relevanten) Diskursorganisation wird in letzter Zeit häufiger nach Zusammenhängen verbaler und nonverbaler Äußerungen gesucht (vgl. dazu Winterhoff-Spurk, 1983; Grabowski-Gellert & Winterhoff-Spurk, in Vorb.). Allgemeinere Überlegungen zum Zusammenhang von verbaler und nonverbaler Kommunikation finden sich dann eher auch außerhalb der Sprachpsychologie vor allem in der Sozialpsychologie (vgl. u.a. Scherer & Wallbott, 1979; Scherer & Ekman, 1982 u.a.m.) unter den Stichworten Kanaldiskrepanz und "affiliation-conflict"-Theorie sowie bei den Untersuchungen von Mehrabian & Ferris (1967).

Untersuchungen zur Kanaldiskrepanz (Ekman et al., 1976; Schöler, 1982) zeigen unter dieser Perspektive, daß erwachsene Hörer sich beim Vorliegen konträrer Bedeutungen der verbalen und nonverbalen Komponenten von Äußerungen vor allem auf den nonverbalen Teil beziehen. Die "affiliation-conflict"-Theorie

behauptet, daß Menschen ein bestimmtes Maß an Intimität oder Nähe zu anderen konstant aufrechterhalten wissen wollen; beides sei eine Funktion von Gesprächsthema, aber auch von Blickkontakt, körperlicher Nähe, Lächeln und weiteren nonverbalen Parametern. Forciert ein Sprecher diese Nähe durch Intensivierung eines dieser Parameter, so reduziert der Hörer seinerseits einen oder mehrere andere. Empirische Bestätigungen dieser Theorie sind jedoch bis auf den "gaze-distance"-Effekt (vgl. Winterhoff-Spurk, 1983) eher schwach. Mehrabian & Ferris (1967) ließen Sprecher unterschiedliche Texte mit unterschiedlichem Tonfall und Gesichtsausdruck vorlesen und von Hörern beurteilen. Die Urteile führten zu folgenden, varianzanalytisch ermittelten Gewichten: Die Einstellung gegenüber der gesamten Äußerung konstituiert sich zu 7 % aus dem Inhalt der Äußerung, zu 38 % aus dem Tonfall und zu 55 % aus dem Gesichtsausdruck. Auch nachfolgende, ähnlich angelegte Studien (vgl. Siddiqui et al., 1973; Zahn, 1973; Scherer, im Druck) zeigen das vergleichsweise größere Gewicht der nonverbalen gegenüber den verbalen Komponenten einer Äußerung.

Zur nonverbalen Markierung von Direktiva beobachtet zwar schon Ervin-Tripp (1976) die gezielte Verwendung der Frageintonation; systematische, experimentelle Untersuchungen dazu hat jedoch erst Winterhoff-Spurk (1983) durchgeführt. Die Versuchspersonen nahmen hier an einem Rollenspiel teil, in dessen Verlauf sie entweder eine Mitteilung an ihren Partner (= "Jetzt würde ich gern einen Kaffee trinken.") oder eine wortgleiche indirekte Aufforderung oder eine direkte Aufforderung (= "Jetzt machen Sie mir bitte einen Kaffee.") zu richten hatten.

Weiterhin waren die für die Aufforderungsproduktion besonders relevanten Parameter Legitimation des Sprechers und Bereitschaft des Hörers (vgl. oben, S. 9f.) wie folgt operationalisiert: Bei hoher Legitimation (= LEG+) spielte die Versuchsperson einen Universitätsassistenten, der mit seiner studentischen Hilfskraft verhandelte; bei geringer Legitimation (= LEG*) war die Rollenverteilung umgekehrt. Weiterhin wurde der Versuchsperson mit-

geteilt, daß die Bereitschaft ihres Partners, die geforderte Handlung auch auszuführen, einmal hoch (= BER+), ein andermal nur gering (= BER*) sei. Die Auswertung der Videoaufzeichnungen der Rollenspiele führte zu folgenden Ergebnissen:

(1) Indirekte Aufforderungen werden gegenüber den wortgleichen Mitteilungen vor allem durch längeren Blickkontakt zum Partner (= "auffordernder Blick") markiert.

(2) Direkte Aufforderungen werden durch Verwendung des Lächelns und durch eine unabhängig von der syntaktischen Form des Satzes manifestierte Frageintonation modifiziert. Dabei zeigten sich systematische Zusammenhänge mit den Variablen Legitimation und Bereitschaft: (a) In der Situation mit geringer Legitimation und geringer Bereitschaft brechen die meisten Versuchspersonen das Rollenspiel als nicht realisierbar ab. (b) Bei vorhandener Bereitschaft, aber geringer Legitimation intonieren dreizehn von insgesamt achtzehn Versuchspersonen die direkte Aufforderung als Frage durch Anheben der Stimme am Satzende, gleichzeitig ist das Lächeln länger als bei Mitteilungen und indirekten Aufforderungen. (c) Bei geringer Bereitschaft, aber höherer Legitimation schließlich intonieren noch sieben von sechzehn Versuchspersonen die direkte Aufforderung als Frage, auch hier wird noch statistisch bedeutsam länger gelächelt. (d) Bei hoher Bereitschaft und Legitimation hingegen intonieren nur noch vier von neunzehn Versuchspersonen die Aufforderung als Frage. Die mittlere Lächelzeit ist zudem signifikant kürzer als in den beiden Situationen (b) und (c) und unterscheidet sich nicht mehr von der sehr kurzen Lächelzeit bei Mitteilungen und indirekten Aufforderungen (vgl. Abb. 1).












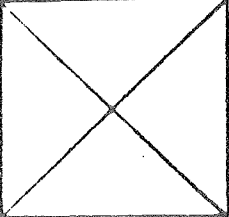
	Mitteilung	E-Aufforderung	I-Aufforderung
BER+ & LEG+			
BER ^X & LEG+			 (?)
BER+ & LEG ^X			 ?"
BER ^X & LEG ^X			

Abb. 1: Zusammenhänge von verbalen Aufforderungen und nonverbalen Äußerungskomponenten Lächeln, Blickkontakt und Intonation

(3) Auch indirekte Aufforderungen zwingen noch in den Situationen mit geringer Legitimation zur nonverbalen Markierung durch längeres Lächeln als in den beiden Situationen mit hoher Legitimation. Mit Ausnahme der besonders schwierigen Situation bei geringer Bereitschaft und geringer Legitimation können somit bei konstanter Situation gleichermaßen direkte wie indirekte Aufforderungen manifestiert werden, die jedoch in unterschiedlicher Weise nonverbal zu markieren sind: Verbal-direkte Aufforderungen werden als besonders

ausgeprägte reaktanzgefährdende oder "face-threatening acts" durch Lächeln und Frageintonation so modifiziert, daß sie dem Hörer ein Befolgen erleichtern, verbal-indirekte und mißverständliche Aufforderungen werden durch Blickkontakt so verdeutlicht, daß sie dem Hörer das Verstehen erleichtern.

Das Lächeln wird nach allem offenbar als nonverbale Befriedigungsgeste zur Abfederung und -schwächung verbal direkter Aufforderungen eingesetzt; dies besonders in den vergleichsweise unproblematischen Aufforderungssituationen. Wird die Situation unter dem Gesichtspunkt der "face-work" schwieriger, kommt - gewissermaßen als "schwereres Kaliber" - die Frageintonation hinzu. Sie soll hier vermutlich dem Partner signalisieren, die Aufforderung sei eigentlich als Frage gemeint, sie lasse ohne Gesichtsverlust für Sprecher und Partner auch eine negative Stellungnahme zu. Der Eingriff in den Freiheitsspielraum des Partners scheint durch diese nonverbale Umdefinition der direkten Aufforderung zur Frage erheblich geringer als bei einer lächelnd manifestierten, aber immer noch direkten Aufforderung. In anderem Zusammenhang zeigt sich somit auch hier wieder der aus den Untersuchungen zur Kanaldiskrepanz bekannte Befund, daß bei einander widersprechenden Bedeutungen der verbalen und der nonverbalen Äußerungskomponenten die nonverbalen vergleichsweise stärker berücksichtigt werden.

3. Experimentelle Untersuchung zur Direktheit verbaler und nonverbaler Komponenten von Direktiva

3.1 Hypothesen

Unser nachfolgend dargestelltes Experiment soll zur Beantwortung folgender Fragen beitragen:

(1) In der sprechakttheoretischen Literatur werden verschiedene Varianten indirekter Aufforderungen spezifiziert und gelegentlich hinsichtlich ihres Direktheitsgrades auch in eine Rangreihe gebracht (vgl. Blum-Kulka et al., 1983). Skalierungsexperimente zur empirischen Stützung von Direktheitsvariationen fehlen aber weitgehend. Clark & Schunk (1980) haben zwar eine solche Untersuchung zu verschiedenen Aufforderungsvarianten (vgl. oben S. 2) vorgelegt, sie gingen jedoch (wie auch Ervin-Tripp, 1976 u.a.m.) davon aus, daß diese Aufforderungsvarianten hinsichtlich des Grades von Indirektheit gleich und nur bezüglich des Ausmaßes der in ihnen zum Ausdruck kommenden Höflichkeit ungleich seien. Dementsprechend ließen sie ihre Versuchspersonen auch nur Rating-Urteile darüber abgeben, wie höflich ihnen die Aufforderungsvarianten erschienen. Demgegenüber argumentierten Kemper & Thissen (1981), daß Höflichkeit und Direktheit zwei orthogonale Dimensionen seien und wiesen dies auch mit Hilfe von MDS-Verfahren empirisch nach. Zu der von Herrmann (1982) verwendeten Aufforderungssystematik können bisher nur die Daten aus einer Befragung von Kampmann (1982) als Beleg herangezogen werden, der aber von seinen Versuchspersonen wiederum nur Ratingurteile zur Deutlichkeit und nicht zur Direktheit der verwendeten Aufforderungen erbat. Bei Abweichungen im Detail ließ sich jedoch auch bei diesen Beurteilungen eine ansteigende Deutlichkeit von den E- zu A-, V- und I-Aufforderungen nachweisen.

Wir wollen hier einmal - ausgehend von der Systematik von Herrmann (1982) - unmittelbar nach den Direktheitsurteilen der Versuchspersonen zu Aufforderungsvarianten fragen, wobei wir uns aus experimenteltechnischen Gründen (s. unten S. 20) auf die E-, A- und I-Aufforderungen beschränken. Wir erwarten:

H₁: Mit gleichem Ausmaß von Höflichkeit formulierte E-, A- und I-Aufforderungen erhalten signifikant ansteigende Direktheitsbeurteilungen in eben dieser Reihenfolge.

(2) In Anlehnung an die oben berichteten Befunde zur nonverbalen Markierung von Aufforderungen wollen wir Aufforderungen zur Beurteilung vorgeben, bei denen neben der verbalen auch die nonverbalen Äußerungsweisen (hier: Lächeln und Intonation) variiert sind. Wir verwenden dabei die drei Lächelstufen "ohne Lächeln", "Lächeln nur am Ende der Äußerung" und "Lächeln während der gesamten Äußerung". Als Intonationsvarianten verwenden wir die erwähnten Frage- und Aussageintonationen, zu der wir als dritte Variante die Befehlsintonation hinzufügen. Nach unseren bisherigen Befunden und den Ergebnissen zum Stichwort "Kanaldiskrepanz" erwarten wir:

H₂: Der Einfluß der Intonation auf die Direktheitsurteile ist am größten, gefolgt von Lächeln und Aufforderungstyp.

(3) Empirische Untersuchungen zum Zusammenhang von Direktheitsurteilen und der sprecherseitigen Verwendungswahrscheinlichkeiten sind uns ebensowenig bekannt wie Studien, in denen die sprecherseitige mit der hörerseitigen Perspektive verbunden wird. Nach den oben angeführten Theorien zur "face-work" und zur Instrumentalität von Aufforderungen müßten Sprecher im allgemeinen den indirekten Aufforderungen den Vorzug geben. Wenn sichergestellt ist, daß die Aufforderung nicht tatsächlich oder vorgeblich mißverstanden werden kann und keine Sonderbedingungen (wie zum Beispiel hohe Legitimation und geringe Bereitschaft oder aber sehr hohe Dringlichkeit) vorliegen, wäre zu erwarten, daß Direktheitsurteil und Urteil zur Verwendungswahrscheinlichkeit hoch negativ kovariieren. Ebenso müßte sich - bittet man die Versuchsperson darum, die gleichen Aufforderungen nun auch aus der Sicht des Hörers zu beurteilen - ein solcher Zusammenhang von Direktheitsurteil und Befolgens-

wahrscheinlichkeit ergeben. Über Herrmann (1982) hinausgehend, vermuten wir weiter, daß zahlreiche Aufforderungen nicht mit der Ausführung (oder Verweigerung) der gewünschten Handlung beendet sind. Viele Aufforderungen sind Teile von längeren Interaktionen oder Interaktionsmustern und werden - z.B. bei der Bewertung des Auffordernden als besonders freundlich und höflich oder auch ruppig und unverschämt - ihren Niederschlag finden. Auch hier aber wird der Zusammenhang mit den Direktheitsurteilen negativer Art sein, so daß wir folgende Hypothese formulieren können:

H₃: Die Direktheitsurteile kovariieren hoch negativ mit den sprecherseitigen Verwendungswahrscheinlichkeiten, den hörerseitigen Befolgenswahrscheinlichkeiten und der hörerseitigen Befolgensmotivation.

3.2 Versuchsplan, -ablauf und -personen

Zur Überprüfung der unter 3.1 angeführten Hypothesen diene folgender, von Winterhoff-Spurk (1983) übernommene Sachverhalt: Ein Universitätsassistent fordert seine studentische Hilfskraft nach einer Besprechung dazu auf, ihm eine Tasse Kaffee zu kochen. Diese Situation wurde von Schauspielern gespielt und auf Video aufgenommen. Als verbalsprachliche Aufforderungsvarianten wurden folgende Sätze zu je elf Silben und mit je einem Höflichkeitsindikator (Konjunktiv, Bitteformulierung) verwendet: (a) E-Aufforderung: "Jetzt würde ich gern einen Kaffee trinken." (b) A-Aufforderung: "Sie könnten mir jetzt einen Kaffee machen." (c) I-Aufforderung: "Jetzt machen Sie mir bitte einen Kaffee." (Um den Versuchsplan in ökonomisch vertretbaren Grenzen zu halten, verzichteten wir auf die zusätzliche Verwendung der V-Aufforderung.)

Als Intonationsvarianten verwendeten wir - wie erwähnt - Frage-, Aussage- und Befehlsintonation, die wir in umfangreichen Vorversuchen erstellten und prüften (vgl. Grabowski-Gellert & Winterhoff-Spurk, in Vorb.).

Bei der Lächeldauer ließen wir die drei Stufen ganzes Lächeln (= das Lächeln beginnt mit der ersten Silbe und wird während der gesamten Äußerung beibehalten), halbes Lächeln (= das Lächeln beginnt bei der sechsten Silbe und dauert bis zum Satzende an) und ohne Lächeln (= die Sätze werden bei neutraler Mundstellung gesprochen) einspielen.

Bei vollständiger Kombination aller drei Variablen ergaben sich somit $3 \times 3 \times 3 = 27$ Äußerungsvarianten, die jeder Versuchsperson vorgelegt wurden (= abhängige Messungen).

Weiterhin variierten wir die Situation, in der die Aufforderungen manifestiert wurden, durch die Vorgabe folgender Texte:

- (a) Standardsituation (SS): "Es wurde so vereinbart, daß es zu den Dienstpflichten der Hilfskraft gehört, auch Kaffee zu kochen. Der Assistent weiß auch, daß seine Hilfskraft dazu gerne bereit ist."
- (b) Reaktanzgefährdete Standardsituation (RSS): "Es wurde so vereinbart, daß es zu den Dienstpflichten der Hilfskraft gehört, auch Kaffee zu kochen. Der Assistent weiß auch, daß seine Hilfskraft nur ungern dazu bereit ist."
- (c) Nichtstandardsituation (NSS): Ohne Text.

Einflüsse von Situationstyp und Reihenfolge wurden mit unabhängigen Stichproben gemessen. (Zur Kontrolle der Reihenfolgeeffekte vgl. Grabowski-Gellert & Winterhoff-Spurk, in Vorb.) Da wir nicht ausschließen konnten, daß das Geschlecht des Sprechers bei der Einschätzung der Äußerung eine Rolle spielt, standen wir weiterhin vor der Frage, ob und wie wir das Geschlecht der Schauspieler (Assistent und Hilfskraft) und

der Versuchspersonen als weitere, vollständig kombinierte Variable hier berücksichtigen sollten. Angesichts eines ohnedies schon komplexen Versuchsplans entschlossen wir uns hier zu folgendem Kompromiß: Wir präsentieren unser Reizmaterial mit dem männlichen Schauspieler nur männlichen Versuchspersonen und führten einen zweiten Versuch durch, bei dem das Reizmaterial mit der Schauspielerin nur weiblichen Versuchspersonen präsentiert wurde. Wir beschränken uns im folgenden auf die männlichen Versuchspersonen; über die Geschlechtsunterschiede werden wir an anderer Stelle berichten. Es ergab sich somit folgender Versuchsplan:

	Situationstyp:		
	Standardsituation	Reaktanzgefährdete Standardsituation	Nichtstandardsituation
Reihenfolge 1	27 Äußerungen aus Aufforderungs-, Lächel- und Intonationsvarianten	dto.	dto.
Reihenfolge 2	dto.	dto.	dto.

Als abhängige Variablen erfaßten wir zu jeder der 27 Äußerungen auf einer fünfstufigen Ratingskala (vgl. Rohrman, 1978) die Antworten der Versuchspersonen auf folgende Fragen:

- (a) Würden Sie selbst diese Aufforderung in dieser Situation so gebrauchen?
- (b) Wie direkt erscheint Ihnen diese Aufforderung?
- (c) Würden Sie selbst dieser Aufforderung in dieser Situation auch nachkommen?
- (d) Wie gern würden Sie dieser Aufforderung nachkommen?

Der Versuch, der jeweils in Gruppen von etwa fünf Teilnehmern durchgeführt wurde, bestand in einer kurzen Begrüßung der Versuchspersonen und der Aushändigung eines Fragebogenheftes (= Instruktion und je ein Antwortblatt mit den o.a. Rating-skalen für jede Äußerung). Auf jedem Antwortblatt war oben die jeweilige Situation nochmals beschrieben. Das gesamte Reizmaterial wurde anschließend per Videoband mit folgendem Material dargeboten:

- (a) Einführender Text mit Erläuterungen zum Sinn und Ablauf der Untersuchung, der ebenfalls auf dem Fragebogen abgedruckt war (s. Anhang).
- (b) Spielszene, in der der Assistent am Schreibtisch sitzt und arbeitet. Es klopft und seine Hilfskraft tritt ein. Der Assistent beginnt eine Besprechung, bei der der Ton ausgeblendet wird und ein Standbild des Akteurs mit der Hilfskraft sichtbar bleibt.
- (c) Über das Standbild läuft ein Text, der darauf hinweist, daß der Assistent am Ende der Besprechung einen Kaffee trinken möchte. Zugleich werden in den beiden Situations-typen "Standardsituation (SS)" und "Reaktanzgefährdete Standardsituation (RSS)" die oben angeführten Texte vorgegeben.
- (d) Es folgen die Äußerungsvarianten, nach denen jeweils eine Pause zur Beantwortung der Fragen gemacht wurde. Erst nachdem alle Versuchspersonen die oben angeführten vier Fragen zu jeder Äußerung beantwortet hatten, wurde die nächste Äußerung vorgespielt.

Nach der Präsentation des Reizmaterials wurde noch ein kurzes Gruppengespräch mit den Versuchspersonen geführt, um Fragen zu beantworten oder Ideen, Kritiken, Anregungen zu sammeln. Der gesamte Versuch dauerte etwa 45 Minuten.

Versuchspersonen waren N=62 Studenten der Universität Mannheim, die für ihre Teilnahme mit DM 10,-- bezahlt wurden. Bei der Standardsituation waren es 20, bei der reaktanzgefährdeten Standardsituation sowie der Nichtstandardsituation je 21 Versuchspersonen.

3.3 Ergebnisse

Zur Überprüfung der ersten Hypothese, nach der die Direktheitsurteile von E- über A- zu I-Aufforderungen zunehmen sollten, nahmen wir zunächst die Daten aller drei Situationstypen und ohne Berücksichtigung der nonverbalen Äußerungskomponenten zusammen und führten mit ihnen t-Tests für abhängige Stichproben durch. Es ergaben sich folgende mittlere Direktheitsurteile über alle Versuchspersonen und Situationen:

E-Aufforderung: $\bar{x} = 3,70$

A-Aufforderung: $\bar{x} = 3,78$

I-Aufforderung: $\bar{x} = 4,19$

Die Vergleiche E- vs. I- und A- vs. I-Aufforderung sind auf dem 5 %-Niveau signifikant.

Auch bei Berücksichtigung der Situation findet sich dieser Befund in gleicher Weise wieder (vgl. Tab. 2).

Tab. 2: Mittelwerte der Direktheitsurteile zu E-, A- und I-Aufforderungen bei Standardsituation (SS), reaktanzgefährdeter Standardsituation (RSS) und Nichtstandardsituation (NSS)

	\bar{x} (E-Auff.)	\bar{x} (A-Auff.)	\bar{x} (I-Auff.)	Sign. (5 %)
SS	3,69	3,76	4,24	E/I, A/I
RSS	3,64	3,71	4,19	dto.
NSS	3,41	3,48	4,02	dto.

Es zeigt sich nach allem, daß die Annahmen von Herrmann (1982) zur Direktheitsvariation von E-, A- und I-Aufforderungen zumindest partiell bestätigt werden können. Zwar unterscheiden sich immer nur die E- und die A-Aufforderung signifikant von der I-Aufforderung, jedoch liegen alle Mittelwerte unabhängig von der Aufforderungssituation in der vorhergesagten Richtung.

Zur Überprüfung der zweiten Hypothese, nach der wir stärkere Einflüsse der nonverbalen Äußerungskomponenten (und insbesondere der Intonation) erwarteten, stellten wir zunächst eine Rangreihe der Direktheitsurteile aller Äußerungen in allen drei Situationen auf, die in Tab. 3 wiedergegeben ist. Es zeigt sich bereits hier sehr anschaulich, daß vor allem die Befehlsintonation einen erheblichen Einfluß hat.

Tab. 3: Rangplätze der Direktheitsurteile aller 27 Äußerungen in den drei Situationstypen Standardsituation (SS), reaktanzgefährdete Standardsituation (RSS) und Nichtstandardsituation (NSS) (Zeichenerklärung: E, A und I bedeuten E-, A- und I-Aufforderung, ".", "?" und "!" stehen für Aussage-, Frage- und Befehlsintonation, "o", "+" und "++" meinen "ohne Lächeln", "halbes Lächeln" und "ganzes Lächeln"; vgl. oben, S. 19.)

<u>Rangplatz</u>	<u>Situationstyp:</u>		
	SS	RSS	NSS
1	E,?,++	E,?,++	E,.,++
2	A,?,o	E,.,++	E,?,++
3	A,.,o	E,.,+	A,?,++
4	E,?,+	A,?,++	A,?,o
5	A,?,++	A,?,o	E,?,+
6	E,.,++	E,.,o	E,.,+
7	E,.,+	A,.,o	E,?,o
8	E,.,o	A,.,++	E,.,o
9	A,?,+	A,.,+	A,.,+
10	E,?,o	E,?,o	I,.,++
11	A,.,++	E,?,+	A,.,++
12	I,?,++	A,?,+	A,?,+
13	A,.,+	I,.,++	A,.,o
14	I,.,++	I,?,++	I,?,+
15	I,?,o	I,?,o	I,?,o
16	I,?,+	A,!,,++	I,.,+
17	A,!,,+	I,.,+	I,?,++
18	E,!,,++	E,!,,++	E,!,,++
19	E,!,,+	A,!,,+	A,!,,++
20	A,!,,++	I,?,+	A,!,,+
21	I,.,+	E,!,,+	A,!,,o
22	E,!,,o	E,!,,o	I,.,o
23	I,.,o	I,.,o	E,!,,+
24	A,!,,o	A,!,,o	E,!,,o
25	I,!,,++	I,!,,o	I,!,,o
26	I,!,,+	I,!,,++	I,!,,++
27	I,!,,o	I,!,,+	I,!,,+

Varianzanalysen (Programmpaket BMDP.2V) zur Bestimmung des relativen Anteils der drei Äußerungskomponenten Aufforderung, Intonation und Lächeln erbrachten die nachfolgend angeführten Ergebnisse. Erwartungsgemäß zeigt sich der große Einfluß der Intonation, während das Lächeln auf das Direktheitsurteil überraschend wenig Einfluß hat.

Eine einschließlich der unabhängig gemessenen Variable 'Situationstyp' gerechnete Varianzanalyse zeigte keinen signifikanten Effekt über die Situationen.

Tab. 4: Varianzanalysen der Direktheitsurteile (abhängige Messung) mit den unabhängigen Variablen 'Aufforderung' (AUFFTYP), 'Intonation' (BETONUNG) und 'Lächeln' (LAEHELN)

Effekt	Effect MSQR	df	Error MSQR	df	F	Sing.-Level
a) <u>Standardsituation</u>						
MEAN	8197,81	1	2,44	19		
AUFFTYP	16,56	2	0,96	38	17,24	0.000 s.
BETONUNG	34,56	2	0,98	38	35,32	0.000 s.
LAEHELN	2,50	2	0,89	38	2,80	0.073
AUFF X BETO	0,21	4	0,44	76	0,49	0.744
AUFF X LÄCH	1,16	4	0,43	76	2,70	0.037 s.
BETO X LÄCH	0,54	4	0,58	76	0,93	0.452
AUFF X BETO X LÄCH	0,75	8	0,42	152	1,80	0.081
b) <u>Reaktanzgefährdete Standardsituation</u>						
MEAN	8389,35	1	10,82	20		
AUFFTYP	16,99	2	2,07	40	8,23	0.001 s.
BETONUNG	30,05	2	1,13	40	26,48	0.000 s.
LÄCHELN	1,72	2	0,29	40	5,93	0.006 s.
AUFF X BETO	0,48	4	0,52	80	0,92	0.457
AUFF X LÄCH	0,11	4	0,29	80	0,36	0.833
BETO X LÄCH	0,58	4	0,35	80	1,69	0.161
AUFF X BETO X LÄCH	0,53	8	0,34	160	1,55	0.144

Effekt	Effect MSQR	df	Error MSQR	df	F	Sing.- Level
c) <u>Nichtstandardsituation</u>						
MEAN	7513,40	1	3,95	20		
AUFFTYP	20,83	2	1,37	40	15,21	0.000 s.
BETONUNG	58,40	2	0,86	40	68,07	0.000 s.
LAECHELN	2,70	2	0,40	40	6,79	0.003 s.
AUFF X BETO	1,77	4	0,54	80	3,29	0.015 s.
AUFF X LÄCH	0,41	4	0,33	80	1,25	0.298
BETO X LÄCH	0,83	4	0,55	80	1,52	0.205
AUFF X BETO X LÄCH	1,17	8	0,43	160	2,74	0.007 s.

Zur Überprüfung unserer dritten Hypothese, nach der die Direktheitsurteile negativ mit den Urteilen zur Verwendungswahrscheinlichkeit sowie -motivation kovariieren sollte, berechneten wir zunächst Maßkorrelationskoeffizienten. Die Ergebnisse sind in Tab. 5 zusammengefaßt.

Tab. 5: Korrelationen der Direktheit mit der Verwendungswahrscheinlichkeit, der Befolgenswahrscheinlichkeit und der Befolgensmotivation in der Standardsituation (SS), der reaktanzgefährdeten Standardsituation (RSS) und der Nichtstandardsituation (NSS) (alle signifikant auf dem 0,1 %-Niveau)

Korrelation der Direktheit mit:	<u>Situationstyp:</u>		
	SS	RSS	NSS
Verwendungswahrscheinlichkeit	-0.38	-0.22	-0.46
Befolgenswahrscheinlichkeit	-0.28	-0.14	-0.42
Befolgensmotivation	-0.43	-0.38	-0.50

Als erster Ergebnistrend zeigt sich hier, daß die Korrelationen zwar alle in der vermuteten Richtung - negativ - liegen, jedoch zum einen nicht in der erwarteten Höhe und zum anderen nach Situation und Urteil verschieden hoch ausfallen. Die Direktheitsurteile kodeterminieren demnach nur zwischen minimal 2 % (bei der reaktanzgefährdeten Standardsituation und der Befolgenswahrscheinlichkeit) und maximal 25 % (bei der Nichtstandardsituation und der Befolgensmotivation) der Urteile auf den anderen drei Dimensionen. Zur Beantwortung der Frage, in welchem Ausmaß sich die Verwendungs- und Befolgenswahrscheinlichkeit sowie -motivation aus der Beurteilung der Direktheit und den verbalen und nonverbalen Äußerungskomponenten vorhersagen lassen, berechneten wir weiterhin Regressionsanalysen (Programmpaket SPSS, Prozedur "REGRESSION") mit den Prädiktoren Direktheitsurteil, Aufforderung, Lächeln und Intonation. Die Ergebnisse sind in Tab. 6 wiedergegeben.

Tab. 6: Anteile der aufgeklärten Varianz bei Regressionsanalysen von Direktheitsurteilen (DIR), Aufforderung (AUFF), Lächeln (LÄCH) und Intonation (INTO) auf Verwendungs- und Befolgenswahrscheinlichkeit sowie -motivation

	<u>Situationstyp:</u>					
	SS		RSS		NSS	
<u>Verwendungswahrscheinlichkeit</u>	INTO	21,6%	INTO	22,1%	INTO	26,1%
	DIR	6,7%	AUFF	1,2%	DIR	8,1%
	LÄCH	1,7%	DIR	0,8%	AUFF	0,6%
	AUFF	0,0%	LÄCH	0,2%	LÄCH	0,2%
<u>Befolgenswahrscheinlichkeit</u>	INTO	13,8%	INTO	15,8%	INTO	19,3%
	DIR	3,3%	AUFF	1,4%	DIR	7,7%
	LÄCH	0,4%	DIR	0,4%	AUFF	0,6%
	AUFF	0,3%	LÄCH	0,2%	LÄCH	0,1%
<u>Befolgensmotivation</u>	DIR	18,4%	INTO	28,5%	DIR	25,0%
	INTO	9,8%	DIR	5,9%	INTO	10,6%
	LÄCH	2,0%	AUFF	1,2%	LÄCH	0,6%
	AUFF	0,1%	LÄCH	0,5%	AUFF	0,2%

Auch hier zeigt sich, daß der Einfluß der Direktheit auf die Befolgensmotivation am größten ist; bei der Verwendungs- und Befolgenswahrscheinlichkeit findet sich ein nennenswerter Einfluß nur in der Nichtstandardsituation. Somit können wir unsere dritte Hypothese auch nur partiell bestätigen.

(Bemerkenswert, wenngleich im hier interessierenden Kontext nicht weiter zu vertiefen, ist auch der vergleichsweise geringe Einfluß der verbalen Aufforderung auf die drei angeführten Ratingurteile.)

4. Diskussion

Fassen wir die Ergebnisse unseres Experiments noch einmal zusammen: Zwar ließen sich die von Herrmann (1982) behaupteten Direktheitsabstufungen hier (partiell) nachweisen, die Urteile der Versuchspersonen zur Direktheit von Aufforderungen hängen aber vergleichsweise stärker von den Intonationsvarianten ab: Äußerungen mit Befehlsintonationen werden von den Versuchspersonen als besonders direkt eingestuft. Anders als bei Winterhoff-Spurk (1983) hat das Lächeln hier keine große Bedeutung. Entgegen den Annahmen von Goffman (1955, 1959) und Brown & Levinson (1978) zum "face-work" und von Herrmann (1982) zum Dilemma zwischen Informativität und Instrumentalität beim Auffordern zeigen sich nur geringe negative Zusammenhänge von Direktheitsurteil und Urteilen zur Verwendungs- und Befolgenswahrscheinlichkeit; sie sind vergleichsweise noch am größten bei den Urteilen zur Befolgensmotivation.

Nach den Befunden zum Stichwort "Kanaldiskrepanz" und den Untersuchungen von Mehrabian & Ferris (1967) und anderen überrascht es hier nicht, daß die Versuchspersonen sich

besonders von der Befehlsintonation in ihren Direkttheitsurteilen beeinflussen lassen. Nach der Literaturlage ist bei der Eindrucksbildung generell ein Übergewicht der nonverbalen Parameter zu erwarten (vgl. Abschnitt 2), die dann besonders relevant werden, wenn sie zur verbalen Äußerung diskrepant sind. Auch die gemeinhin nach ihrer verbal-syntaktischen Form nicht als Befehl zu definierenden E- und A-Aufforderungen werden durch eine entsprechende Intonation hier pragmatisch zum Befehl.

Der unerwartet geringe Einfluß des Lächelns erklärt sich, wenn die hier nicht ausgewerteten Antworten der weiblichen Versuchspersonen analysiert werden; Bei ihnen hat das Lächeln auf allen vier abhängigen Variablen größeres Gewicht als bei den Männern; Winterhoff-Spurk (1983) ist dieser Unterschied entgangen, da er das Geschlecht nicht als eine eigenständige Variable in seinen Versuchsplan aufnahm, sondern männliche und weibliche Versuchspersonen parallelisierte.

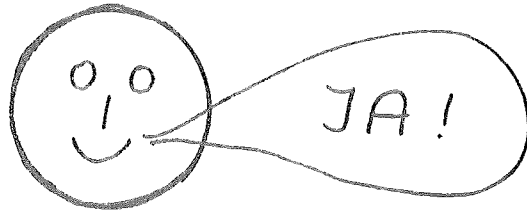
Für besonders überraschend halten wir die Befunde zum Einfluß der Direktheit auf die Verwendungs- und Befolgenswahrscheinlichkeit sowie -motivation. Der Einfluß geht zwar in die erwartete Richtung, ist z.T. jedoch nur sehr gering. Eine Erklärungsmöglichkeit sehen wir zum einen im Standardisierungsgrad der hier vorgegebenen Situation: In beiden Standardsituationen wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, daß es zu den dienstlichen Pflichten des Partners gehöre, den gewünschten Kaffee auch herzustellen. Insofern ist die Befolgenswahrscheinlichkeit - zumindest innerhalb bestimmter Grenzen - als hoch anzusehen: Wenn der Partner den vorher eingegangenen Vertrag nicht brechen will, so muß er der Aufforderung nachkommen. In der reaktanzgefährdeten Standardsituation ist zudem angesichts einer offensichtlichen niedrigen Bereitschaft und hohen Legitimation eine der oben (vgl. S. 10) erwähnten

Sonderbedingungen gegeben, die den Gebrauch einer direkten Aufforderung durchaus als angezeigt erscheinen lassen. Insofern wäre auch die hier sehr niedrige Korrelation von Direktheit und Verwendungswahrscheinlichkeit zu erklären. Daß eine Aufforderung aber nicht damit abgeschlossen ist, wenn der Partner die gewünschte Handlung ausgeführt hat, zeigen die Zusammenhänge zur Befolgensmotivation. Die Ratingurteile lassen den Schluß zu, daß die Versuchspersonen trotz sehr direkter Aufforderungen die Handlung zwar ausführen - aber eben doch nur ungern. Mittelbar sind zu direkte Aufforderungen somit doch wenig instrumentell, als sie sich vermutlich in der hörerseitigen Bewertung der Person des Sprechers niederschlagen und dazu führen können, daß dieser in weniger eindeutig definierten Situationen von ihm geforderte Handlungen nicht mehr ausführt. Für diese Interpretation sprechen auch die höheren negativen Korrelationen der Direktheit mit den drei anderen Ratingurteilen in der Nichtstandardsituation. Daß sie aber auch hier nicht gegen -1.00 streben, liegt wohl auch daran, daß in einem Arbeitsverhältnis der dargestellten Art eine Aufforderung zum Kaffeekochen nicht eben selten auftritt. Da die Interaktion der Beteiligten über die Aufforderungssituation hinaus fort dauern wird, hat der Hörer hier seine Reaktion auch auf sein situationsübergreifendes Ziel (z.B. Aufrechterhaltung eines guten Arbeitsklimas etc.) abzustimmen. Daß Sprecher diesen Aspekt der situationsübergreifenden Ziele stark berücksichtigen, zeigen die Korrelationen der Verwendungsurteile mit den Urteilen zur Befolgensmotivation (s. Anhang): Sie haben von allen zwischen den vier Ratingskalen beobachteten Korrelationen die höchsten Werte und liegen alle über 0.70 (Standardsituation: 0.77; reaktanzgefährdete Standardsituation: 0.73; Nichtstandardsituation: 0.79). Offensichtlich müssen Sprecher ihre Aufforderung nicht nur situationspezifisch unter den Gesichtspunkten der Informativität und Instrumentalität, sondern auch - oder sogar

stärker - unter situationsübergreifenden, gesprächstaktischen und -strategischen Gesichtspunkten kalkulieren. Dabei verwenden sie zahlreiche verbale und nonverbale Ausdrucksmittel, von denen wir hier nur wenige untersucht haben. Weitere systematische sprachliche Variationen (z.B. Höflichkeit) sind ebenso zu vermuten wie weitere nonverbale (z.B. Körper- und Kopfhaltung). Zumindest bei den nonverbalen, vermutlich aber auch bei den verbalen Äußerungen bedienen sich Männer und Frauen offenbar dieser Ausdrucksmittel in unterschiedlicher Weise (vgl. Spurk, 1981). Unter dem Gesichtspunkt der Anwendbarkeit der hier gefundenen Ergebnisse liegt schließlich die Empfehlung nahe, für dienstliche Interaktionen und Beziehungen möglichst umfassende, klare und eindeutige Kataloge der gegenseitigen Rechte und Pflichten zu erstellen und einzuhalten. In solchen Standardsituationen erhalten dann freundliche (= ganzes Lächeln), zumeist als Aussage intonierte (beliebige) Aufforderungen von Männern die höchsten Verwendungs- und Befolgensurteile. Ist diese Standardsituation einmal reaktanzgefährdet, so empfiehlt sich, diese freundliche Strategie durch verbale Direktheit zu ergänzen: Die lächelnd und als Aussage intonierte I-Aufforderung erzielt hier bei den Versuchspersonen die höchsten Werte auf allen drei Ratingskalen (Verwendungswahrscheinlichkeit, Befolgenswahrscheinlichkeit und -motivation). In einer Nichtstandardsituation legen unsere Daten nahe, entweder eine als Frage und ohne Lächeln intonierte A-Aufforderung oder aber eine lächelnd, als Aussage intonierte E-Aufforderung zu manifestieren.

Als allgemeines Ergebnis unserer Befunde wagen wir abschließend die von Schöler & Züfle (1978) gestellte Frage

"Macht der Ton die Musik?" wie folgt zu beantworten:



Literatur

- Austin, J.L.: How to do things with words. Oxford: Oxford University Press, 1962.
- Blum-Kulka, S., Danet, B. & Gerson, R.: Getting what you want in Israel: The language of requests in contemporary Hebrew. Paper presented at the 2nd International Conference on Social Psychology and Language in Bristol, 1983.
- Blum-Kulka, S. & Olshtain, E.: Requests and apologies: A cross cultural study of speech act realization patterns. Applied Linguistics 6(3), 1984.
- Brown, P. & Levinson, S.: Universals in language usage: Politeness phenomena. In: E.N. Goody (Ed.): Questions and politeness. Cambridge: Cambridge University Press, 1978, 56-310.
- Bruner, J.S.: The ontogenesis of speech acts. Journal of Child Language, 1975, 2, 1-19.
- Clark, H. & Clark, E.: Psychology and language. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1977.
- Clark, H. & Lucy, P.: Understanding what is meant from what is said: A study in conversationally conveyed requests. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1975, 14, 56-72.
- Clark, H. & Schunk, D.: Polite responses to polite requests. Cognition, 1980, 8, 111-143.
- Ekman, P., Friesen, W. & Scherer, K.: Body movement and voice pitch in deceptive interaction. Semiotica, 1976, 16, 23-27.
- Ervin-Tripp, S.: Wait for me, roller skate. In: S. Ervin-Tripp & C. Mitchell-Kernan (Eds.): Child discourse. New York: Academic Press, 1977, 165-188.

- Fillmore, C.J.: The case for the case. In: E. Bach & R.T. Harms (Eds.): Universals in linguistic theories. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1968, 1-88.
- Franck, D.: Zur Analyse indirekter Sprechakte. In: Ehrlich, V. & Finke, P. (Hrsg.): Beiträge zur Grammatik und Pragmatik. Kronberg: Scriptor, 1975, 219-231.
- Fraser, B.: Hedged performatives. In: P. Cole & J.L. Morgan (Eds.): Syntax and semantics. Vol. 3: Speech acts. New York: Academic Press, 1975, 187-210.
- Gniech, G. & Grabitz, H.: Freiheitseinengung und psychologische Reaktanz. In: D. Frey (Hrsg.): Kognitive Theorien der Sozialpsychologie. Bern: Huber, 1978, 48-73.
- Goffman, E.: On face-work: An analysis of ritual elements in social interaction. *Psychiatry: Journal for the Study of Interpersonal Processes*, 1955, 18, 213-231.
- Goffman, E.: The presentation of self in everyday life. New York: Doubleday, 1959.
- Goffman, E.: Wir alle spielen Theater. München: Piper, 1969.
- Gordon, D. & Lakoff, G.: Conversational postulates. Chicago: Papers from the 7th regional meeting of the Chicago Linguistic Society, 1971, 63-84.
- Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.: Auffordern, Lächeln, Betonen - ein Modell der Interaktion verbaler und nonverbaler Aufforderungsäußerungen. Arbeiten der Forschergruppe Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext. Heidelberg/Mannheim, in Vorbereitung.

- Grice, P.: Logic and conversation. Harvard: Unveröff. Manuskript, 1967.
- Grice, H.P.: Logic and conversation. In: P. Cole & J.L. Morgan (Eds.): Syntax and semantics. Vol. 3: Speech acts. New York: Academic Press, 1975, 41-58.
- Grimm, H.: Psychologie der Sprachentwicklung. Stuttgart: Kohlhammer, 1977.
- Herrmann, Th.: Sprechen und Situation. Eine psychologische Konzeption zur situationsspezifischen Sprachproduktion. Berlin: Springer, 1982.
- Herrmann, Th., Winterhoff-Spurk, P., Mangold, R. & Nirmaier, H.: Auffordern und Informationsnutzung - Untersuchungen mit der Rekonstruktionstechnik. Sprache & Kognition, 1984, 1, 41-53.
- House, J. & Kasper, G.: Politeness markers in English and German. In: F. Coulmas (Ed.): Conversational routines. New York: Mouton, 1981, 157-185.
- Kampmann, B.: Eine Untersuchung zum Verstehen von Aufforderungen bei Vorschulkindern. Saarbrücken: Unveröffentlichte Diplomarbeit, 1982.
- Kemper, S. & Thissen, D.: Memory for the dimensions of request. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1981, 20, 552-563.
- Kintsch, W.: The representation of meaning in memory. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum, 1974.
- Laucht, M. & Herrmann, Th.: Zur Direktheit von Direktiva. Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 1, 1978.

- Mehrabian, A. & Ferris, S.: Inferences of attitudes from nonverbal communication. *Journal of Consulting Psychology*, 1967, 31, 248-252.
- Scherer, K. & Ekman, P. (Eds.): *Handbook of methods in nonverbal behavior research*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Scherer, K., Ladd, D.R. & Silverman, K.E.A.: Vocal cues to speaker affect: Testing two models. *Journal of the Acoustical Society of America*, im Druck.
- Scherer, K. & Wallbott, H.G. (Hrsg.): *Nonverbale Kommunikation*. Weinheim: Beltz, 1979.
- Schöler, H.: *Zur Entwicklung des Verstehens inkonsistenter Äußerungen*. Frankfurt: Fischer, 1982.
- Schöler, H. & Züfle, K.: *Macht der Ton die Musik? Zur Verarbeitung inkonsistenter Informationen bei Kindern*. Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 6, 1978.
- Searle, J.: *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- Searle, J.R.: A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 1976, 5, 1-23.
- Searle, J.R.: Indirekte Sprechakte. In: P. Kußmaul (Hrsg.): *Sprechakte*. Wiesbaden: Athenaion, 1980, 127-150.
- Semin, G.R. & Manstead, A.S.R.: *The accountability of conduct*. London: Academic Press, 1983.

Siddiqui, J.A., Schwind, H.L. & Voss, H.G.: Irrelevanz des Inhalts - Relevanz des Ausdrucks. Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie, 1973, 20, 472-488.

Winterhoff-Spurk, P.: Die Funktionen von Blicken und Lächeln beim Auffordern. Eine experimentelle Untersuchung zum Zusammenhang von verbaler und nonverbaler Kommunikation. Frankfurt: Lang, 1983.

Winterhoff-Spurk, P.: Trauriger Boris, glücklicher Harpo - zum Zusammenhang verbaler und nonverbaler Kommunikation. Zeitschrift für Semiotik, im Druck.

Winterhoff-Spurk, P., Mangold, R. & Herrmann, Th.: Zur kognitiven Rekonstruktion von Aufforderungssituationen. Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 23, 1982.

Winterhoff-Spurk, P. & Frey, C.: Auffordern am Zeitungskiosk - eine Feldstudie. Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 28, 1983.

Zahn, G.L.: Cognitive integration of verbal and vocal information in spoken sentences. Journal of Experimental Social Psychology, 1973, 9, 320-334.

Anhang

Fragebogen mit den Ratingskalen
Korrelationstabellen

Fragebogen zur kommunikationspsychologischen Untersuchung
(EXP 1)

Bitte beantworten Sie uns die folgenden Fragen:

Geschlecht:

O männlich

O weiblich

Lebensalter:

..... (in Jahren)

Studienfach:

.....

Sie nehmen jetzt an einer kommunikationspsychologischen Untersuchung teil. Dazu zeigen wir Ihnen gleich die Video-Aufzeichnung einer Situation, in der zwei Personen miteinander kommunizieren.

Diese Situation endet mit der Äußerung eines Sprechers, einer Aufforderung zum Kaffeekochen, die in ganz verschiedener Weise von ihm produziert wird.

Wir haben hier 27 Möglichkeiten dieser Äußerung aufgenommen und wollen sie ihnen zur Beurteilung vorlegen. Nach jeder Äußerung haben Sie etwas Zeit und sollen uns auf dem vor Ihnen liegenden Fragebogen ankreuzen,

(a) ob Sie selbst - wenn Sie der Sprecher wären - diese Aufforderung in dieser Situation auch so verwenden würden,

(b) wie direkt Ihnen diese Aufforderung erscheint,

(c) ob Sie - wenn Sie der Hörer wären - diese Aufforderung befolgen würden und

(d) wie gern Sie diese Aufforderung befolgen würden.

Bitte vergessen Sie nicht die Situation:

Sie sehen hier einen Universitätsassistenten in einer Besprechung mit seiner studentischen Hilfskraft. Am Ende der Besprechung will der Assistent, daß der Hiwi ihm eine Tasse Kaffee kocht. Dies gehört zu dessen Aufgaben, da es bei Beginn der Tätigkeit so vereinbart worden ist. Der Assistent weiß, daß seine Hilfskraft dazu gerne bereit ist.

Außerung Nr. 1

Bitte stellen Sie sich einmal vor, Sie wären der Sprecher:

1. Würden Sie selbst diese Aufforderung in dieser Situation auch so gebrauchen?

KEINESFALLS 1	WAHRSCHEINLICH NICHT 2	VIELLEICHT 3	ZIEMLICH WAHRSCHEINLICH 4	GANZ SICHER 5
------------------	------------------------------	-----------------	---------------------------------	------------------

2. Wie direkt erscheint Ihnen diese Aufforderung?

NICHT DIREKT 1	WENIG DIREKT 2	MITTELMÄSSIG DIREKT 3	ZIEMLICH DIREKT 4	SEHR DIREKT 5
-------------------	-------------------	-----------------------------	----------------------	------------------

Bitte stellen Sie sich nun einmal vor, Sie wären der Hörer:

3. Würden Sie selbst dieser Aufforderung in dieser Situation auch nachkommen?

KEINESFALLS 1	WAHRSCHEINLICH NICHT 2	VIELLEICHT 3	ZIEMLICH WAHRSCHEINLICH 4	GANZ SICHER 5
------------------	------------------------------	-----------------	---------------------------------	------------------

4. Wie gern würden Sie dieser Aufforderung nachkommen?

NICHT GERN 1	WENIG GERN 2	MITTELMÄSSIG GERN 3	ZIEMLICH GERN 4	SEHR GERN 5
-----------------	-----------------	---------------------------	-----------------------	----------------

Korrelationen zwischen den Ratingurteilen zur Verwendungswahrscheinlichkeit (R 1), Direktheit (R 2), Befolgenswahrscheinlichkeit (R 3) und Befolgensmotivation (R 4). (Die Korrelationen beruhen alle auf 27 (Äußerungen) x 20 bzw. 21 (Versuchspersonen) = 540 bzw. 567 Meßwertpaaren und sind alle mit mindestens 0,1 % gegen Null signifikant.

Situationstyp:

<u>Ratingskalen:</u>	Standardsituation	Reaktanzgefährdete Standardsituation	Nichtstan- dardsituation
R 1/R 2	-0.38	-0.22	-0.46
R 1/R 3	0.59	0.52	0.71
R 1/R 4	0.77	0.73	0.79
R 2/R 3	-0.28	-0.14	-0.42
R 2/R 4	-0.43	-0.38	-0.50
R 3/R 4	0.63	0.64	0.77

V e r z e i c h n i s

der Arbeiten der Forschergruppe "Sprechen und
Sprachverstehen im sozialen Kontext"

Heidelberg / Mannheim

- Nr. 1 Mangold, R. & Herrmann, Th: Zur maschinellen
 Klassifikation von Aufforderungen. März 1984.
- Nr. 2 Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J.:
 Nonverbale Kommunikation und die Direktheit
 von Direktiva: Der Ton macht die Musik!
 März 1985.