

PERSPEKTIVITÄT UND SPRACHE:  
I. PERSPEKTIVISCHE TEXTPRODUKTION

C.F. Graumann & C.M. Sommer

---

Bericht Nr. 8  
Juli 1986

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

Kontaktadresse: Universität Heidelberg, Psychologisches Institut,  
Hauptstr. 47-51, 6900 Heidelberg

# INHALT

## 0. Zusammenfassung

### I. Problemstellung.....1

### II. Experiment.....17

#### 1. Versuchsaufbau.....17

#### 2. Filmherstellung.....21

##### 2.1. Themenwahl.....21

##### 2.2. Episodengefüge und Filmdrehbuch.....22

#### 3. Stichprobe.....27

#### 4. Abhängige Variablen - Hypothesen.....28

##### 4.1. Sprachliche Merkmale für Perspektivität - Hypothesen, Analyseverfahren.....28

###### 4.1.1. Makroebene.....29

###### 4.1.2. Mikroebene.....31

###### 4.1.2.1. Perspektiventypische Subjektbesetzung.....31

###### 4.1.2.2. Metastatements.....34

###### 4.1.2.3. Unpersönliches Passiv.....34

###### 4.1.2.4. Perspektiventypische Wörter.....35

###### 4.1.2.5. Perspektiventypische Verben.....36

4.1.2.6. Relativierungen.....	37
4.1.2.7. Nominalismen.....	38
4.1.2.8. Versprecher.....	38
4.1.2.9. Direkte Rede.....	39
4.2. Zusatzfragen.....	40
<u>5. Ergebnisse.....</u>	<u>44</u>
5.1. Makroebene.....	44
5.1.1. Zusammenfassung.....	44
5.1.2. Makropropositionen.....	46
5.1.3. Diskussion.....	47
5.2. Mikroebene.....	50
5.2.1. Subjektbesetzung.....	50
5.2.2. Metastatements.....	52
5.2.3. Unpersönliches Passiv.....	52
5.2.4. Perspektiventypische Wörter.....	53
5.2.5. Perspektiventypische Verben.....	53
5.2.5.1. Ereignisspezifische Verben.....	53
5.2.5.2. Verba Sentiendi.....	55
5.2.5.3. Verben der Raumorientierung.....	56
5.2.6. Raumorientierung durch präpositionale Wendungen.....	58
5.2.7. Relativierungen.....	58
5.2.8. Nominalismen.....	59
5.2.9. Versprecher.....	59
5.2.10. Direkte Rede.....	60
5.2.11. Diskussion.....	60

5.3. Zusatzfragen.....	64
5.3.1. Ausgang der Geschichte.....	64
5.3.2. Märchen.....	64
5.3.3. Recht.....	65
5.3.4. Wagenwert.....	66
5.3.5. Einschätzung der Protagonisten.....	67
5.3.6. Kooperationsbereitschaft.....	67
5.3.7. Sympathie.....	67
5.3.8. "Roststellen".....	68
5.3.9. Diskussion.....	68
<u>6. Allgemeine Diskussion.....</u>	<u>70</u>
Literatur.....	73
Anhang	

## I. Problemstellung

Es gehört zu den Grundannahmen der aktuellen Sprach- und Kognitionspsychologie, daß das Verstehen und Erinnern sprachlichen wie nicht-sprachlichen Geschehens abhängig ist sowohl von der Struktur dieses Geschehens als auch von bereits existierenden Wissensstrukturen und darauf basierenden Inferenzprozessen.

Entsprechend hat man in den letzten Jahren Strukturmodelle für soziale Situationen bzw. Handlungskomplexe, für (vor allem narrative) Texte (etwa Geschichtengrammatiken) sowie für meist analog dazu gedachte kognitive Repräsentationen (Schemata, Scripts etc.) entwickelt.

In einer Fülle von Untersuchungen hat man seither u. a. nachgewiesen, daß Texte mit "guter Struktur" besser verstanden und behalten werden als Texte, denen eine solche Struktur fehlt, sowie daß Rezipienten, die über relevantes strukturelles und inhaltliches Vorwissen verfügen, Texte besser verstehen und behalten als Rezipienten, die ohne solches Vorwissen an einen Text herangehen.

Verstehen, Erinnern und Versprachlichung von Ereignissen oder Beschreibungen von Ereignissen werden nun aber nicht nur von diesem Strukturwissen beeinflusst, sondern auch vom sozialen Kontext, in dem sie stattfinden. Hierzu zählen Voreinstellungen, Absichten und Strategien von

Textrezipienten bzw. -produzenten, Situationsmerkmale und dergleichen mehr.

In diesem Zusammenhang hat man auch die Rolle der "Perspektive" untersucht, unter der ein Sprecher ein Ereignis oder einen Text wahrnimmt bzw. wiedergibt. Denn nicht nur Wahrnehmen, sondern auch "Erinnern ist fast immer perspektivisch, auch wenn das in den Laborexperimenten oft nicht zum Ausdruck kommt" (Flammer 1985, 239).

Eine der ersten Untersuchungen und die wohl bekannteste empirische Überprüfung des Perspektiveneinflusses auf die Textrezeption haben Pichert & Anderson 1977 durchgeführt. Sie demonstrierten, daß bei ein und demselben Text (der beschreibt, wie zwei Jungen durch das Elternhaus des einen gehen) nach der Aktualisierung einer "Einbrecher-Perspektive" völlig andere Details wahrgenommen und erinnert werden als unter einer "Hauskäufer-Perspektive" (vgl. auch Anderson & Pichert 1978).

Vergleichbare Untersuchungen liegen u. a. vor von Bower und Mitarbeitern (vgl. Black, Turner & Bower 1979; Bower 1977; Owens, Bower & Black 1979), von Flammer und Mitarbeitern (Flammer 1985; Flammer & Tauber 1982) und von Goetz et al. (1983).

In diesen Arbeiten findet sich kaum eine explizite Definition von "Perspektive". In der Regel wird Perspektivität mit Selektivität, Perspektive mit Schema gleichgesetzt (vgl. etwa Flammer 1985; Goetz et al. 1983; Pichert & Anderson 1977).

Der Begriff "Perspektive" scheint dabei manchmal lediglich als eher alltagssprachliche Einstimmung in der

Überschrift Verwendung zu finden, während im Text dann nur noch von Schema die Rede ist.

Bei Anderson, Pichert & Shirey (1983) findet sich immerhin die Klarstellung, daß nicht jede Art von Schema mit Perspektive gleichzusetzen ist. Sie verwenden für die Textverarbeitung die durchaus gängige Unterscheidung zwischen Textschemata und Inhaltsschemata, wobei Textschemata dem entsprechen, was wir oben als Wissen über die Struktur von Texten bezeichnet haben. Perspektive zählen diese Autoren nun zu den Inhaltsschemata, wobei unklar bleibt, ob Perspektive einen spezifischen Typ von Inhaltsschemata meint oder ob beide Begriffe deckungsgleich verwendet werden, so daß etwa auch Problemorientierung (vgl. etwa Streit 1981), spezifisches Weltwissen, Themenorientierung mit Perspektive gleichzusetzen wären.

In den genannten Arbeiten untersucht man vornehmlich den Perspektiveneinfluß auf die Rezeption von Texten. Textproduktion oder Sprecher/Hörer-Interaktion dagegen bleiben unberücksichtigt (als Ausnahme zur Textproduktion vgl. Bower 1977).

Als abhängige Variablen untersucht man wie in der oben skizzierten Untersuchung von Pichert & Anderson (1977) erinnerte Inhaltselemente, die von Ratern einer der vorgegebenen Perspektiven zugeordnet werden.

Zusammengefaßt fehlt a) eine begriffliche und theoretische Präzisierung des Terminus "Perspektive", b) eine Untersuchung ihres möglichen Einflusses über den Bereich der Textrezeption hinaus und c) eine Untersuchung

ihres möglichen Einflusses auf sprachliche Variablen im eigentlichen Sinne.

Der hier vertretene Ansatz unterscheidet sich von den genannten Arbeiten über Perspektiveneinfluß vor allem dadurch, daß er über eine ausgearbeitete Theorie der Perspektivität verfügt, daß er genuin sozialpsychologisch ist, und daß die empirisch-sprachpsychologische Untersuchung sich nicht auf perspektiventypische Inhalte beschränkt, sondern auch semantische und syntaktische Merkmale auf Makro- wie auf Mikroebene umfaßt.

Wir stützen uns dabei zum einen auf die phänomenologisch fundierte Theorie der Perspektivität (Graumann 1960; 1979; Graumann & Wintermantel 1984), zum andern auf G.H. Meads sozialpsychologische Herausarbeitung der individuellen wie sozialen Perspektivität (Mead 1978; 1983a; 1983b). Auch die Perspektiventheorie von Upshaw und Ostrom (Ostrom 1970; Upshaw 1965; Upshaw & Ostrom 1984) und der wissenschaftstheoretische "Perspektivismus" von W. J. Mc Guire (1984) enthalten Annahmen, die für unseren Ansatz fruchtbar gemacht werden können.

Kernannahme der phänomenologischen Analytik ist der intentionale Charakter jeder Person-Welt-Relation. Verhalten heißt immer, sich zu etwas in einer bestimmten Hinsicht verhalten. Welt als Korrelat unserer Erfahrung stellt sich in Hinsichten (Aspekten) dar.

Vor allem für die phänomenologische Strukturanalyse der Wahrnehmung gilt, daß der Leiblichkeit des personalen



Subjekts, das immer einen Ort hat, entspricht, daß der wahrgenommene Gegenstand als ganzer immer nur in einem seiner Aspekte gesehen werden kann. Das Verhältnis vom Blickpunkt (der Person) zum Aspekt (eines Dinges) nennen wir perspektivisch: Nicht Aspekte werden wahrgenommen, sondern Dinge (oder Personen) in ihren Aspekten.

In ihrer Aspektivität verweisen uns die Dinge über sich hinaus auf das Ganze und die Grenze dessen, was jeweils sichtbar ist. Die Struktur, in dem sich das jeweils Wahrgenommene dem Wahrnehmenden darstellt, nennen wir Horizontstruktur. Seit Husserl (1950) ist in einer Reihe von phänomenologischen Untersuchungen die Horizontstruktur insofern für alle Erfahrung nachgewiesen worden, als für jede gilt, daß sie nie im strengen Sinne Einzelerfahrung ist, sondern immer Erfahrung in und aus Zusammenhängen. Diese Zusammenhänge sind dem Kern der jeweiligen Erfahrungskorrelation per "Implikation" mitgegeben und sind als Potentialität aus der jeweiligen Bezugsaktualität explizierbar. "Horizonte" sind Erfahrungspotentialitäten, auf die das Erfahrungssubjekt verwiesen ist. In diesem Sinne ist der Horizont aller Erfahrung "Erwartungshorizont", der nach Popper (1964, 46) "die Rolle eines Bezugssystems oder eines Rahmens (spielt), der den Erlebnissen, Handlungen, Beobachtungen usw. erst eine Bedeutung verleiht". Die Begriffe Erfahrungs- und Erwartungshorizont akzentuieren die zeitlichen Dimensionen derselben Struktur: Aus unserer (vergangenen) Erfahrung erwarten wir bestimmte Möglichkeiten der (künftigen) Erfahrungen mit dem hier und jetzt Angetroffenen. Damit ist Perspektivität bzw. Horizontstruktur

als handlungstheoretische Konstruktion erkennbar. Bevor wir auf die perspektivische Struktur von Sprechhandlungen (Sprechakten) eingehen, sei kurz George H. Meads Konzeption der Perspektive und der Perspektivenübernahme skizziert.

Auch Mead geht von der Leiblichkeit des Subjekts aus, das von seinem Standpunkt aus seine Umwelt perspektivisch strukturiert. Darüber hinaus betont er jedoch die zentrale Rolle des Sozialen, das heißt, der Interaktion und der Sprache.

Mead (1983b) arbeitet heraus, wie in der Interaktion mit Körperdingen die leibliche Identität entsteht, die Abgrenzung des Organismus von anderen Körpern, die Lokalisierung des eigenen Leibes als origo im Raum, von der aus die Dinge in ihren Aspekten wahrgenommen werden.

Im Grunde parallel, das heißt "von außen nach innen" verläuft für ihn die Herausbildung der sozialen Identität, des Selbst-Bewußtseins, die Lokalisierung des Selbst im sozialen Raum. Diese Identität wird über die Interaktion mit anderen Individuen entwickelt. Für diesen Prozeß konstitutiv ist die Übernahme der Perspektive zunächst spezifischer Anderer, dann des "generalisierten Anderen". Die Perspektivenübernahme ermöglicht es dem Individuum, sich selbst als einem Objekt gegenüberzutreten, das heißt, sich seiner selbst als Individuum bewußt zu werden.

Die Entwicklung der Perspektivenübernahme hat ihren Anfang bei bloßen Gesten, welche auf einen selbst genau so wirken wie auf den Anderen, vollendet sich dann aber durch

die Sprache, welche Symbole bereitstellt, die auf das Selbst die gleiche Wirkung haben wie auf andere.

Auch hier wird erkennbar, daß der Sprache in Bezug auf die Perspektivität, insbesondere die Perspektivenübernahme, eine besondere Rolle zukommt.

Im Visuellen fällt es uns relativ schwer, uns selbst aus der Perspektive des Anderen zu erleben (so können wir normalerweise nicht unser eigenes Gesicht oder unseren Körper als Ganzes sehen). Was wir dem anderen sagen, können wir dagegen relativ genau so hören, wie es der andere hört (vgl. hierzu auch Farr & Anderson 1983). Die Sprache liefert also den Schlüssel zur Überwindung von Perspektivendifferenzen und damit letztlich auch (über den von Mead explizierten Interaktionsprozeß) zur Entwicklung neuer, sozialer Perspektiven.

Entsprechend sind die Kategorien des Horizonts bzw. ihr verwandte perspektivische Begriffe auch von der neueren Linguistik rezipiert bzw. entwickelt worden (Ammann 1962; Brinkmann 1967). Vor allem der Präsuppositionsbegriff der linguistischen Pragmatik, zumal wenn er Sprachwissen und Weltwissen der Kommunikationspartner umfaßt (vgl. Maas & Wunderlich 1972; für die psychologische Semantik Hörmann 1978), repräsentiert einen wesentlichen Teil der Horizontstruktur. Es ist der Horizont der Kommunikationspartner, der nicht nur bestimmt, wie Äußerungen gemeint sind und wie sie verstanden werden können, sondern auch die Voraussetzung dafür abgibt, daß Verschiedenheit der Standpunkte und Perspektiven auf (z.B. strittige) Sachverhalte im Diskurs

identifiziert und möglicherweise übernommen werden können (Macmurray 1961).

Das Vorwissen der Gesprächsteilnehmer bezieht sich als Weltwissen sowohl auf den anderen wie auf die Sache. Zu ersterem gehört prinzipiell, was Schütz (1971) in der "Generalthese der reziproken Perspektiven" ausgedrückt hat, nämlich die, um überhaupt miteinander kommunizieren zu können, erforderliche doppelte "Idealisierung" (a) der "Vertauschbarkeit der Standpunkte" und (b) der "Kongruenz der Relevanzsysteme".

Aufgrund der Annahme gemeinsamer Selbstverständlichkeiten "idealisiert" A, daß B den gemeinsam angetroffenen bzw. konstituierten Sachverhalt X anders sieht und versteht als A, daß aber A, nähme er B's Perspektive ein, X dort und dann (prinzipiell) so wie B sehen könnte, auf jeden Fall anders als A es hier und jetzt tut. Hinzu kommt A's Kenntnis von B und von X, bzw. was von dieser Person- und Sachkenntnis für den gegenwärtigen Zweck relevant ist. Mit anderen Worten stellen sich A in einer gegebenen Situation sowohl B wie X in bestimmten ihrer Aspekte dar.

Und A kann in der Rede mit B über X sowohl B als jemanden anreden wie über X als etwas sprechen. Diese doppelte Perspektivität läßt sich unter Zuhilfenahme des Bühlerschen Organon-Modells (Bühler 1965) demonstrieren, wenn man dessen Aspekthaftigkeit herausstreicht; vgl. Graumann im Druck ). Dann ist ein Zeichen nur in einer Hinsicht Ausdruck seines "Senders", nur hinsichtlich eines "signalisierten" Verhaltens Appell an den "Empfänger" und auch Darstellung eines Gegenstandes oder Sachverhaltes X. Das

heißt, "Sender", "Empfänger", beides ohnehin nur (zeichen-) funktionale Abstraktion von Personen, und "Gegenstand" sind mehr als das, was sie hinsichtlich des Zeichens sind.

Schließlich stellt die pure Tatsache, daß A überhaupt über X zu reden beginnt, für B eine Information dar, die B's Erwartungshorizont (seine Präsuppositionen) mitstrukturiert (zur Allgemeinheit der Origo-Struktur des Äußerungsfeldes vgl. Hörmann 1978, 394 ff.).

Man mag derlei noch dem Weltwissen zurechnen; ohne Zweifel ist hier jedoch Sprachwissen (Wortwissen) beteiligt: A weiß, mit welchen Wörtern man über X reden kann, die auch B kennt, wie man, um ein bestimmtes Handlungsziel erreichen zu können, mit B reden sollte usw. Sprache wird, entsprechendes Sprachwissen vorausgesetzt, in den durch die Situation gebotenen Hinsichten verwendet.

Zugespitzt kann man formulieren: Der Sprechhandelnde "setzt" durch die ihm geeignet erscheinende Wortwahl im Horizont möglicher, d. h. verfügbarer und angemessener Sprache die Perspektive, die der andere "nehmen" oder verweigern kann. Das Setzen und Nehmen von Perspektiven (Graumann 1986) verstehen wir als ein prinzipiell auf Reziprozität angelegtes "Sprachspiel".

Was ihre zeitliche Erstreckung betrifft, so unterscheiden wir aktuelle von überdauernden Perspektiven.

Die aktuelle Perspektive ergibt sich aus dem spezifischen räumlichen und sozialen Standpunkt, von dem aus eine Person an ein Geschehen herangeht. Es geht also darum, wel-

chen Ort und welche (aktuelle) Rolle eine Person zum Zeitpunkt des Geschehens bzw. dessen Schilderung einnimmt.

Drei Formen überdauernder Perspektivität lassen sich unterscheiden:

1. eine habituelle Perspektive aufgrund einschlägiger biographischer Erfahrung.

Hier könnte die Tatsache, daß jemand von Beruf Verkäufer ist, zu einer persönlichen Präferenz führen, einen Geschäftsvorgang eher aus Verkäuferperspektive als aus Käuferperspektive zu betrachten.

2. eine überdauernde Perspektive aufgrund allgemeiner sozialer Erfahrung, wie sie etwa in Scripts ihren Niederschlag findet.

Hier könnte etwa die Tatsache, daß die meisten von uns im Alltag sich häufiger in der Rolle des Käufers als in der des Verkäufers befinden, zu einer allgemeinen Präferenz führen, einen Geschäftsvorgang eher aus Käuferperspektive als aus Verkäuferperspektive zu betrachten.

3. eine überdauernde Perspektive aufgrund "sprachlicher Institutionalisation".

Hier gibt die Sprache selbst, als gewissermaßen vergegenständlichte, institutionalisierte Hinsicht auf die Welt, dem Sprecher eine bestimmte - für die Sprachgemeinschaft typische - Perspektive vor.

So sind etwa "geben" und "nehmen" zur Beschreibung einer Transaktion gleichermaßen geläufig. Für "verbieten" dagegen gibt es kein Pendant, das den Vorgang aus der Perspektive des Patiens beschreibt. Hier muß man sich mit dem umständlicheren Passiv behelfen. Die Sprache legt dem Spre-

cher hier also eine bestimmte Perspektive nahe, will er die andere (sprachlich) einnehmen, muß er zusätzlichen "cognitive effort" aufwenden (vgl. hierzu etwa Turner & Rommetveit 1967).

Betrachten wir nun die Rolle der Perspektivität in einer konkreten Sprechsituation:

A, der B einen Sachverhalt X mitteilt, den er selbst erlebt, nimmt diesen aus einer bestimmten Perspektive wahr (die Frage möglicher intrapersonaler Perspektivendivergenzen zwischen einem Wahrnehmungszeitpunkt  $t_1$  und einem Rekonstruktions- bzw. Wiedergabezeitpunkt  $t_2$  sei hier vorerst ausgeklammert; vgl. hierzu etwa Anderson & Pichert 1978; Fass & Schumacher 1981). Diese spezifische Hinsicht auf X bzw. die darin involvierten Objekte und Personen schlägt sich - so wird unterstellt - über verschiedene sprachliche Ausdrucksmittel auch im Sprechen über das Wahrgenommene nieder.

Das heißt, A muß sich entscheiden, ob er das Geschehen aus der (sprachlichen) Perspektive eines (evtl. unmittelbar involvierten) Ich-Erzählers, eines allwissenden oder partiell allwissenden Erzählers "in der dritten Person" schildert (für entsprechende Unterscheidungen aus der Narratologie vgl. etwa Fowler 1982; Perrine 1966; Uspensky 1973). Entsprechend wird er einen bzw. einen Teil der Protagonisten hervorheben und dessen Interaktionen mit den anderen Protagonisten auch aus dessen Perspektive darstellen. Hierfür stehen ihm auch auf Mikroebene verschiedene semantische und syntaktische Ausdrucksmittel zur Verfügung. Hypothesen

hierzu werden innerhalb des unten vorgestellten Experiments zur perspektivischen Textproduktion aufgestellt und empirisch überprüft.

B hat in dieser Situation seinerseits eine eigene - aktuelle wie überdauernde - Perspektive u. a. auf A und dessen Mitteilung.

Das Ziel der sprachlichen Kommunikation besteht nun darin, diese Perspektivendifferenz zu überwinden, das heißt, ein bestimmtes Maß an Intersubjektivität (Rommetveit 1979) zu erreichen. Ein gewisses Minimum davon muß dazu allerdings bereits vorausgesetzt werden, als stillschweiger Kontrakt, welcher auf wechselseitigem Vertrauen in eine gemeinsame soziale Welt basiert.

Dieses Ziel, die "privaten" Welten zweier Individuen in einem gemeinsamen Ausschnitt zusammenzubringen, wird erreicht durch die Verwendung sprachlicher Symbole - die Sprachgemeinschaft ist ja Mead zufolge die universalste Gemeinschaft einer Gesellschaft - und durch wechselseitige Perspektivenübernahme.

Denn Sprechen ist stets Hörerorientiert: Der Sprecher muß sich ständig auf den Hörer einstellen. Er muß die Dekodierung seiner Mitteilung antizipieren und seine Rede so kontrollieren, daß beider Wissen über die soziale Welt, auf



die er referiert, ein hinreichendes Maß an Überlappung aufweist.

Umgekehrt zielt Hören auf die Rekonstruktion der Sprecherintention ab, erfordert vom Hörer also die kontinuierliche Übernahme der Sprecherperspektive.

Unter diesen Voraussetzungen wechselseitiger Perspektivenübernahme hat der Sprecher nun das Privileg, über seine Rede zu bestimmen, welche Ereignisse, Objekte, Personen in welcher Hinsicht in den gemeinsamen Focus gebracht werden: "In choosing a particular set of words with which to describe an entity, a speaker indicates a perspective on that entity. The hearer is lead, then, to see the entity more as one kind of thing than as another" (Groß 1978, zitiert nach Farr & Anderson 1983).

Der einfachste Fall einer derart auf der Reziprozität der Perspektiven basierenden Vermittlung unterschiedlicher Perspektiven wäre eine Interaktion, bei der Sprecher und Hörer einander "face-to-face" gegenüberstehen, und bei der der Sprecher in seiner Rede im Hier und Jetzt des gegebenen deiktischen Rahmens bleibt.

Die sprachliche Funktion der Referenz erlaubt es nun, diesen deiktischen Rahmen zu überschreiten: Die durch sie hergestellte Verbindung zwischen sprachlichen Zeichen und nicht-sprachlichen Ereignissen ermöglicht es dem Sprecher, auch zeitlich und räumlich distante Ereignisse, Personen

und Objekte in das gemeinsame Aufmerksamkeitsfeld zu bringen.

Eine weitere Möglichkeit, den deiktischen Rahmen aufzulösen, besteht in der räumlichen bzw. zeitlichen Trennung von Sprecher und Hörer, welche dann etwa als einander unbekannte Autoren und Leser miteinander kommunizieren.

Die indirekteste Form verbaler Kommunikation bestünde nun darin, daß ein Autor einem ihm unbekanntem, zeitlich wie räumlich distanten Leser einen Sachverhalt mitteilt, welcher sich weder im Wahrnehmungshorizont des Schreibenden noch in dem des Lesenden befindet.

Versuchen wir, das Perspektivische an dieser Interaktionsform herauszuarbeiten: Auch hier gibt es eine Art Kontrakt, die stillschweigende Voraussetzung einer gemeinsamen sozialen Welt, einer gemeinsamen Sprache, die wechselseitige Annahme, daß der eine die Perspektive des anderen übernehmen muß, um sein kommunikatives Ziel zu erreichen.

Diese Perspektivenübernahme muß nun allerdings über verschiedene Zwischenstufen geleistet werden. Bruce (1981) unterscheidet bei der Mitteilung von Prosatexten für den einfachsten Fall drei Interaktionsebenen, denen mittels bestimmter rhetorischer Kunstgriffe weitere hinzugefügt werden können:

- 1: der reale Autor kommuniziert mit dem realen Leser
- 2: der implizierte Autor kommuniziert mit dem implizierten Leser
- 3: die Protagonisten in dem Text kommunizieren untereinander

Jede dieser Interaktionen läßt sich hinsichtlich Zeit, Ort, Teilnehmern, deren Standpunkten, Modalität etc. spezifizieren.

---

Will man nun aber erklären, wie man von einer Interaktionsebene auf die andere kommt, wird man das Bruce'sche Schema etwas modifizieren müssen: Zwar gibt es selbstverständlich einen realen Autor und einen realen Leser. Diese interagieren im Normalfall allerdings nicht direkt: Der reale Autor hat beim Schreiben gleichsam nur einen fiktiven, idealisierten, eben Bruce 's implizierten Leser vor sich; und nur in diesen kann er sich hineinversetzen.

Ihn wiederum spricht er aus dem Text heraus an als implizierter Autor, welcher das von ihm geschilderte Geschehen aus einer bestimmten Perspektive darstellt: aus der eines Ich-Erzählers, eines allwissenden oder partiell allwissenden Erzählers (s. o. S. 11).

Der reale Leser interagiert seinerseits nicht mit dem realen, sondern nur mit dem implizierten Autor. Das heißt, um ihn zu verstehen, versetzt er sich in ihn hinein und nimmt das geschilderte Geschehen aus dessen Perspektive wahr. Diese wiederum ermöglicht es ihm, sich mehr oder min-

der mit einem oder einem Teil der Protagonisten zu identifizieren und deren Handlungen und Interaktionen nachzuvollziehen.

Um all dies zu erreichen, stehen dem Autor nun, wie gesagt, spezifische sprachliche Mittel zur Verfügung, welche im Rahmen des hier vorgestellten Forschungsprojekts hypostasiert und hinsichtlich ihrer Perspektivenrelevanz bei Textproduktion und Textrezeption empirisch überprüft werden.

Im folgenden Experiment geht es dabei zunächst um den Perspektiveneinfluß auf die Textproduktion.

## II. EXPERIMENT

In einer ersten Phase unserer Arbeit stand dabei die Suche nach möglichst vielen sprachlichen Merkmalen für Perspektivität im Vordergrund. Diese wurden theoretisch abgeleitet (s. u. S.28f.), operationalisiert und in einem Experiment zur Textproduktion überprüft.

### 1. Versuchsaufbau

In diesem Experiment wurde die perspektiventypische Variation in der sprachlichen Beschreibung ein und desselben nicht-sprachlichen Ereignisses untersucht. Unabhängige Variable ist also eine durch Instruktion vorgegebene Perspektive, abhängige Variablen sind verschiedene sprachliche Merkmale auf Makro- und Mikroebene.

UV: Instruktion	AV: sprachliche Merkmale			
	i1	i2	i3...	.....ik
Versuchsgruppe VV (Perspektive V)				
Versuchsgruppe KV (Perspektive K)				
Kontrollgruppe NV (neutrale Instruktion)				

Tab. 1: Versuchsaufbau Exp. 1

Das zu beschreibende Ereignis wurde in Form eines Video-Films dargeboten. Der Film zeigt eine (so objektiv wie möglich dargestellte) Auseinandersetzung zwischen dem Käufer und dem Verkäufer eines Gebrauchtwagens. Die Instruktion wurde im Vorspann dazu gegeben.

Versuchsgruppe VV wurde dabei die Rechtslage aus der Position der Verkäufers, Versuchsgruppe KV aus der des Käufers geschildert. Die Darstellung basierte auf einem Text der "Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e.V." und wurde von einem Sprecher aus dem Off verlesen, während dazu jeweils das "Standbild" des Verkäufers bzw. des Käufers gezeigt wurde.

Der Kontrollgruppe NV wurde eine neutrale Darstellung der Rechtslage dargeboten und ein "Testbild" gezeigt. (Der Wortlaut der drei Instruktionen findet sich im Anhang.)

Die Übernahme der Perspektive wurde mit der Frage "Mit wem haben Sie sich identifiziert?" kontrolliert.

Nachdem sie den Film gesehen hatten, bearbeiteten die Vpn eine Konzentrationsaufgabe ("d2-Test"). Danach bat sie der Versuchsleiter: "Bitte berichten Sie nun, was Sie in dem Film (ohne Vorspann) gesehen haben. Seien Sie dabei möglichst ausführlich."

Anschließend mußten die Vpn das Gesehene noch einige Zusatzfragen beantworten.

All das taten sie mündlich, da unterschiedliche Vertrautheit mit der Schriftsprache einerseits sowie eine möglicherweise vereinheitlichende Wirkung der Schriftsprache zu Verfälschungen führen können. Dementsprechend wurde das Experiment im Einzelversuch durchgeführt.

Wir unterstellen mit diesem Versuchsaufbau ganz im Sinne der klassischen Experimentalpsychologie, daß die Vpn gleichsam ohne Perspektive in das Experiment hineingehen, und daß die Variation in der Beschreibung des präsentierten Sachverhalts allein auf das treatment, d.h. auf die kontrollierte Implementierung einer Perspektive zurückzuführen ist.

Das kann natürlich so nur für die aktuelle Perspektive gelten. Zu den drei Varianten der überdauernden Perspektive ist folgendes anzumerken:

1. habituelle Präferenz für eine der Perspektiven aufgrund einschlägiger biographischer Erfahrung:

Dies haben wir dadurch kontrolliert, daß wir keine Vpn zugelassen haben, die professionell mit dem Themenbereich "Auto" bzw. "kaufen/verkaufen" zu tun haben. Darüberhinaus haben wir nach einschlägigen Vorerfahrungen gefragt und Personen, welche, gleich in welcher Rolle, einen vergleichbaren Streit erlebt haben, ausgeschlossen.

2. überdauernde Präferenz für eine der Perspektiven aufgrund allgemeiner sozialer Erfahrung sowie

3. überdauernde Präferenz für eine der Perspektiven aufgrund "sprachlicher Institutionalisierung":

Wir gehen für dieses Experiment davon aus, daß alle Vpn von den letzten beiden Varianten überdauernder Perspektivität in gleichem Maße betroffen sind.

Weiteren Aufschluß könnte ein (im Rahmen dieses Forschungsprojekts geplantes) Experiment geben, bei dem überdauernde und aktuelle Perspektiven systematisch variiert werden.



## 2. Filmherstellung

### 2.1. Themenwahl

Angestrebt war ein kurzer Film, der eine Auseinandersetzung zwischen zwei Protagonisten zeigt. Der Konflikt und beide Standpunkte sollten alltagsnah sein, das heißt, die Vpn sollten sich in jeden der beiden Protagonisten ohne Mühe und möglichst gleich gut hineinversetzen können.

Da wir Textproduktion untersuchten, sollte der Film möglichst wenig Text enthalten. Da ein alltagsnaher Konflikt kaum ohne die sprachliche Auseinandersetzung der Protagonisten ausgetragen wird, entschieden wir uns, Dialoge zuzulassen, sorgten aber dafür, daß sie selbst keine Beschreibungen enthielten, welche welche die Vpn bei ihrer sprachlichen Strukturierung des Geschehens unmittelbar beeinflussen konnten. Die Vorversuche zeigten, daß der schließlich gewählte Filmdialog keine derartigen Effekte hervorrief. Die Vpn nahmen die Äußerungen der Protagonisten als Teil des Geschehens, aber nicht als Vorbild ihrer eigenen Beschreibung.

Das unter diesen Voraussetzungen ausgewählte Ereignis war schließlich ein "Geschäftsvorgang mit Komplikationen". Es ging dabei um den Kauf eines Gebrauchtwagens, wobei der Käufer zwei Wochen nach Geschäftsabschluß dem Verkäufer vorwirft, er habe ihm schwerwiegende Mängel verschwiegen, und sein Geld zurückfordert. Der Verkäufer behauptet, er habe den Wagen in einwandfreiem Zustand übergeben, und wei-

gert sich, das Geschäft rückgängig zu machen. Beide trennen sich schließlich im Streit.

Dieses Ereignis ist aus mehreren Gründen für unsere Fragestellung besonders geeignet: Es ist alltäglich; man kann sich in beide Rollen leicht hineinversetzen. Es ist schwierig, den Vorgang völlig neutral zu beschreiben. So gibt es etwa in der deutschen Sprache kein einzelnes Wort, das den gesamten Vorgang aus einer neutralen Perspektive beschreibt. "Geschäftsvorgang" ist zwar neutral, jedoch inhaltlich zu unspezifisch, "Gebrauchtwagenhandel" wird im allgemeinen (und auch von den Vpn in den Vorversuchen) mit professionellem Verkauf identifiziert. Üblich sind dagegen die einseitigen Bezeichnungen "Gebrauchtwagenkauf" bzw. "Gebrauchtwagenverkauf".

## 2.2. Episodengefüge und Filmdrehbuch

Als Vorlage für das Filmdrehbuch und als makrostruktureller Vergleichsmaßstab für sprachliche Realisierungen mußte nun die episodale Struktur des Geschehens festgelegt werden. Diese Struktur sollte erstens die Segmentierung des Ereignisses in Episoden sowie deren kausale und temporale Verknüpfung abbilden und dies zweitens so tun, daß sprachliche Darstellungen dieser Sequenz möglichst eindeutig und ökonomisch darauf bezogen werden können.

Eine Durchsicht der Literatur zur Handlungsstrukturierung (vgl. etwa Winkler 1981) ergab, daß aus der Überfülle der dort existierenden Systeme zur Kategorisierung, Segmen-

tierung und Hierarchisierung keines unseren Anforderungen genügte. Die meisten Systeme waren entweder auf mikrobehavioraler Ebene mit der Gliederung des Verhaltensstroms befaßt und/oder mit sprachlichen Beschreibungen nicht kommunizierbar.

Hierarchisierungsverfahren wie die von Kintsch (1974) oder von Meyer (1975) sind zwar von vornherein sprachlich angelegt, ignorieren aber die zeitlichen und kausalen Aspekte des Geschehens. Zudem erfolgt die Wahl der Hierarchiespitze - welche die gesamte sich ergebende Struktur beeinflusst - relativ willkürlich und macht das Verfahren somit für unsere Fragestellung, bei der es ja auch um perspektiventypische Makrostrukturen geht, unbrauchbar.

Für unsere Zwecke am geeignetsten erwies sich schließlich ein aus der Tradition der Geschichtengrammatiken stammender Beschreibungsmodus, dessen Validität im Hinblick auf kognitive Verarbeitung etwa Bower und Mitarbeiter belegt haben (vgl. Black & Bower 1979; Bower 1982).

Eine Episode enthält demnach das ZIEL des Akteurs, das HINDERNIS, welches der Zielerreichung entgegensteht, die AKTION des Akteurs zur Überwindung des Hindernisses und das daraus resultierende ERGEBNIS. Dieses Beschreibungssystem geht nur von einem Hauptakteur aus. Diese Beschränkung ist ein häufig genannter Kritikpunkt an Geschichtengrammatiken (vgl. etwa Hoppe-Graff & Schöler 1981) und macht das Verfahren für komplexere Ereignisstrukturen mit mehreren Akteuren in der Regel unbrauchbar.

Für unsere Fragestellung ist das kein Problem. Im Gegenteil, wir haben uns diese Beschränkung zunutze machen

können: Wir erstellten drei parallele, akteurspezifische, das heißt perspektiventypische Strukturen des Geschehens, eine mit dem Verkäufer, eine mit dem Käufer und eine dritte, neutrale, mit beiden als Hauptakteur. Wir verfügen somit über drei (idealtypische) Makrostrukturen, auf die sich dann die sprachlichen Realisierungen der Vpn beziehen lassen (zum diesbezüglichen Analyseverfahren vgl. u. S. 30 u. Anhang V.). Zum Zwecke dieses Vergleichs brachten wir die einzelnen Episodenelemente in propositionale Schreibweise, ein Vorgehen, das auch ganz allgemein Stränger et al. (1981) empfehlen.

Das mittels dieser Episoden darzustellende Gesamtgeschehen sollte den privaten (Ver)kauf eines Gebrauchtwagens, die spätere Reklamation durch den Käufer sowie die im Streit abgebrochenene Auseinandersetzung um die Lösung des Konflikts beinhalten. Die parallelen Makrostrukturen wurden so formuliert, daß sie jeweils alle notwendigen Elemente (Setting, komplikation, unvollendete Auflösung, Aktionen, Käufer, Verkäufer, Ware, Geld) des Gesamtgeschehens umfassen, und sich alle eventuellen Details (Mikropropositionen) im Sinne einer hierarchischen Gliederung den einzelnen Makroelementen (Makropropositionen) zuordnen lassen.

In propositionaler Schreibweise ergaben sich somit folgende Episodenstrukturen:

MAKROSTRUKTUREN

	VERKAUFERTYPISCH	KAUFERTYPISCH	NEUTRAL
EPISODE			
1	(WOLLEN)VERKAUFEN V A FEHLEN K SUCHEN V K FINDEN V K	(WOLLEN)KAUFEN K A FEHLEN V SUCHEN K V FINDEN K V	(WOLLEN)ABSCHLIESSEN SIE GESCHÄFT FEHLEN GESCHAFTSPARTNER SUCHEN SIE GESCHAFTSPARTNER FINDEN SIE GESCHAFTSPARTNER
2	(WOLLEN)OBERZEUGEN V K (NICHT)KENNEN K VORZUGE HINWEISENAUF V K VORZUGE(A) (WOLLEN)KAUFEN K A	(WOLLEN)ENTSCHEIDENÜBER K KAUF (NICHT)KENNEN K A SICHINFORMIERENÜBER K A (WOLLEN)KAUFEN K A	(SOLLEN)ENTSCHEIDENÜBER K KAUF (NICHT)KENNEN K A BESICHTIGEN SIE A (WOLLEN)KAUFEN K A
3	(WOLLEN)BEKOMMEN V GELD(VIEL) (WOLLEN)ZAHLEN K GELD(WENIG) HANDELNMIT V K BEKOMMEN V GELD(RELATIV VIEL)	(WOLLEN)ZAHLEN K GELD(WENIG) (WOLLEN)BEKOMMEN V GELD(VIEL) HANDELNMIT K V ZAHLEN K GELD(REL.WENIG)	(WOLLEN)ABSCHLIESSEN SIE VERTRAG (NICHT)EINIGSEINÜBER SIE PREIS VERHANDELN SIE ABSCHLIESSEN SIE VERTRAG
4	(WOLLEN)ZUFRIEDENSEINMIT V VERKAUF ZURÜCKFORDERN K GELD ABWIEGELN V K VEREINBARENMIT V TREFFEN K	(WOLLEN)ZUFRIEDENSEINMIT K KAUF FESTSTELLEN K MÄNGEL (A) ZURÜCKFORDERN K GELD VEREINBARENMIT K TREFFEN V	(WOLLEN)ZUFRIEDENSEINMIT SIE ABSCHLUSS (NICHT)ZUFRIEDENSEINMIT K ABSCHLUSS TELEFONIEREN SIE VEREINBAREN SIE TREFFEN
5	(WOLLEN)OBERZEUGEN V K STATUSQUO BEHARRENAUF K FORDERUNG ZURÜCKWEISEN V VORWORFE DROHENMIT K ANWALT	(WOLLEN)ÜBERZEUGEN K V RÜCKGABE ZURÜCKWEISEN V VORWORFE DROHENMIT K ANWALT (NICHT)NACHGEBEN V	(WOLLEN)EINIGSEINÜBER SIE LÖSUNG (NICHT)EINIGSEINÜBER SIE VERANTWORTUNG VERHANDELNÜBER SIE VERANTWORTUNG SICHTRENNEN SIE (IM STREIT)

V = VERKAUFER  
K = KÄUFER  
A = AUTO

DIE KLAMMERN ENTHALTEN ELEMENTE AUS MODIFIZIERENDEN PROPOSITIONEN;

Auf dieser Grundlage wurde ein Drehbuch hergestellt, wobei der Vorspann das Setting (= Instruktion), Filmszene 1 die Episoden 2 und 3, Szene 2 die Episode 4 und Szene 3 die Episode 5 enthält. Alle Szenen wurden so neutral wie möglich ausgeschrieben.

Mit dieser Vorlage wurde ein knapp zehnminütiger Video-Film (1) hergestellt. Die Protagonisten wurden von zwei Schauspielern des Mannheimer Nationaltheaters dargestellt. Die Schauspieler hielten sich dabei in der Regel genau, aber der Alltagsnähe wegen nicht immer wörtlich an die Vorlage. (Die im Anhang beigefügte Drehbuchfassung folgt dem im Film realisierten Text.) Begleitende Voruntersuchungen stellten dabei sicher, daß mögliche Störvariablen wie von vornherein einseitig verteilte Sympathie für einen der Protagonisten keine Rolle spielten.

Der Film wurde mit sogenannter "objektiver Kameraführung" (vgl. hierzu etwa Kandorfer 1984) gedreht. Es waren immer beide Akteure gleichzeitig und gleich groß im Bild. In Szene 2, in der beide miteinander telefonieren, wurde dieses Prinzip mit Hilfe eines geteilten Bildschirms realisiert.

(1) auf 1/2 Zoll U-Matic-Band; aus technischen Gründen schwarz-weiß

### 3. Stichprobe

Die Stichprobe bestand aus 111 Männern zwischen 20 und 35 Jahren. Weibliche Vpn wurden ausgeschlossen, da beide Protagonisten Männer waren und für alle Vpn möglichst einfache und möglichst gleiche Identifizierung gewährleistet werden sollte.

Die Vpn setzten sich aus Studenten aller Fachrichtungen, aber auch aus Angestellten und Zivildienstleistenden zusammen. Sie wurden über Handzettel in Mensa, Cafés und auf der Straße angeworben und für ihre Mitarbeit bezahlt.

Von den 111 Vpn wurden 36 der Käuferversion, 37 der Verkäuferversion und 38 der Neutralversion zugeteilt.

#### 4. Abhängige Variablen - Hypothesen

Die Berichte und Antworten der Vpn wurden auf Tonkassetten mitgeschnitten, transkribiert und mit den den im folgenden geschilderten Verfahren analysiert.

##### 4.1. Sprachliche Merkmale für Perspektivität - Hypothesen, Analyseverfahren

Wir gehen davon aus, daß Sprachproduktion als eine Reihe von Entscheidungen dargestellt werden kann, welche in dem von uns experimentell induzierten Fall von der Perspektive des Sprechers auf das zu berichtende Ereignis beeinflusst werden.

Eine Person, die über ein Ereignis berichten will, hat dieses als "chunk" im Gedächtnis repräsentiert (vgl. etwa Chafe 1976; 1977). Diese Ausgangsrepräsentation wird dann perspektivengeleitet in "subchunks", das heißt in Episoden, aufgebrochen. Das heißt, der Sprecher muß sich für eine Perspektive entscheiden, aus der er das gesamte Geschehen schildert. Diese Erzählperspektive (vgl. o. S. 11), so wird unterstellt, kodeterminiert dann das Episodengefüge bzw. den Aufbau einzelner Episoden.

Auf Mikroebene wird dann - wiederum perspektivengeleitet - ein bestimmter Kasusrahmen (vgl. Fillmore 1968; 1977) gewählt. Mit dieser Wahl, das heißt mit der Propositionalisierung eines Episodenelements, entscheidet der



Sprecher, welche der im Ereignis involvierten Entitäten (in unserem Falle also etwa Käufer, Verkäufer, Auto, Geld) er als Argumente "in Perspektive bringt" (vgl. Fillmore 1977).

Schließlich geht es darum, derart vorstrukturierte Propositionen oberflächenstrukturell zu realisieren, das heißt, die Argumente mit bestimmten Wörtern auszudrücken (vgl. das "Kategorisieren" bei Chafe 1976) und in bestimmte syntaktische Relationen zu bringen.

Daraus ergeben sich drei Analyseebenen, auf denen wir jeweils perspektiventypische Entscheidungen erwarten:

1. Tiefenstruktur auf Makroebene
2. Tiefenstruktur auf Mikroebene (Mikropropositionen)
3. Oberflächenstruktur

#### 4.1.1. Makroebene

Als ein Indikator für Makrostrukturen, das heißt für die aus Vorgabe (in unserem Fall das im Film gezeigte Ereignis) und Vorwissen, Voreinstellung etc. resultierende Repräsentation des Ereignisses (zum Begriff der Makrostruktur vgl. van Dijk & Kintsch 1983; Kintsch & van Dijk 1978)) werden ZUSAMMENFASSUNGEN angesehen (vgl. etwa Kintsch & van Dijk 1978; Kintsch & Kozminsky 1977).

Zusammenfassungen wurden von den Vpn mit Zusatzfrage 2 erhoben.

Unsere Hypothese lautete hierbei, daß in Versuchsgruppe KV mehr käufertypische Zusammenfassungen produziert werden als in den beiden anderen Gruppen. Für diese gilt mutatis mutandis Entsprechendes.

Diese Hypothese wird über die Kategorisierung des sogenannten "Makroprädikats" operationalisiert.

Unter Makroprädikat verstehen wir das erste in der Propositionenliste der Zusammenfassung erscheinende Prädikat, welches den gesamten Geschäftsvorgang bezeichnet.

Käufertypisches Makroprädikat: z. B. KAUFEN

Verkäufer-typisches Makroprädikat: z.B. VERKAUFEN

Neutrales Makroprädikat: z.B. ABSCHLIESSEN (EIN GESCHÄFT)

Der zweite Indikator für Makrostrukturen basiert auf den drei vorabkonstruierten perspektiventypischen Episodengefügen (vgl. o., S. 25).

Hier wird zunächst jede Proposition der aus dem Bericht einer Vp abgeleiteten Propositionenliste im Sinne einer hierarchischen Ordnung einer der 52 verschiedenen Makropropositionen (in den drei Episodengefügen gibt es 45 Makropropositionen, die nur in einem Episodengefüge vorkommen, sechs, die in zweien vorkommen, und eine, die in allen dreien vorkommt) oder einer Restkategorie zugeordnet.

In die Restkategorie kommen solche Mikropropositionen, die keiner der Makropropositionen zugeordnet werden können, wie z. B. solche, die die Information enthalten, daß ein

Radfahrer vorbeifuhr oder daß ein Düsenflugzeug zu hören war etc.

Eine Mikroproposition kann dabei mit der Makroproposition identisch oder eine Spezifizierung davon sein (vgl. die Makroregeln bei van Dijk & Kintsch 1983 bzw. Kintsch & van Dijk 1978).

Die für dieses Verfahren ermittelte Intercoderreliabilität zwischen zwei Ratern betrug .95 (nach der Formel von Holsti 1963; zitiert nach Merten 1983).

Anschließend werden die durchschnittlichen Auftretenshäufigkeiten perspektiventypischer Makropropositionen für Versuchsgruppen und Kontrollgruppe ermittelt und auf gruppenspezifische Unterschiede geprüft.

Hypothese: Propositionslisten, aus der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel mehr käufertypische Makropropositionen als die aus den anderen Gruppen. Entsprechendes gilt mutatis mutandis für die beiden anderen Gruppen.

#### 4.1.2. Mikroebene

In diesem Abschnitt werden tiefenstrukturelle und oberflächenstrukturelle Merkmale zusammengefaßt, da einige Variablen beide Ebenen umfassen.

##### 4.1.2.1. Perspektiventypische Subjektbesetzung

Kuno & Kaburaki (1977) haben in einer nicht-empirischen Analyse auf Satzebene Merkmale für die "Empathie" des

Sprechers gesucht. Unter Empathie verstehen sie des Sprechers jeweilige Identifizierung mit einer an dem von ihm im Satz beschriebenen Ereignis beteiligten Person (Kuno & Kaburaki 1977, 68). Die Autoren konzentrieren sich dabei v. a. auf die Ebene der Syntax. Sie stellen eine sogenannte "Oberflächenstruktur-Empathie-Hierarchie" auf, derzufolge es für den Sprecher am leichtesten ist, mit dem Referenten des Subjekts zu empathisieren, dann mit dem Referenten des Objekts. So gut wie unmöglich dagegen sei es, mit dem Referenten des "by"-Passiv-Agens zu empathisieren. (Die Autoren beziehen sich auf die englische Sprache.) Es wird unterstellt, daß es dabei pro Satz nur einen "Empathie-Fokus" geben kann, d. h., daß der Sprecher sich nur mit einer Entität pro Satz identifiziert.

Eine ähnliche Hervorhebung des grammatischen Subjekts findet sich auch bei Dik (1978). Dik geht davon aus, daß ein Sachverhalt immer aus der Perspektive einer der beteiligten Entitäten geschildert wird, was dadurch bewerkstelligt wird, daß das die entsprechende Entität beschreibende Argument in die Subjektposition gesetzt wird.

Ertel (1974; 1977) sieht das "Oberflächensubjekt" als "diejenige nominale Einheit des Satzes, der ein 'kognitives Tiefensubjekt' unmittelbar zugeordnet ist" (1974, 180). Dieses Tiefensubjekt ist der "kognitive Zuwendungsstützpunkt" des "Sprecher- oder Hörer-Ichs", von dessen Perspektive aus alle anderen Inhaltsgrößen des Satzes in Angriff genommen werden. Das heißt, der Sprecher hat zum Referenten des Oberflächensubjekts eine geringere Ich-Distanz als zu anderen, er identifiziert sich in gewisser

Weise mit ihm. Ertel belegt diese Aussage mit Ergebnissen einer empirischen Untersuchung, welche u. a. besagen, daß logische Aufgaben mit "ichnahen" Termen in Subjektposition schneller gelöst werden als vergleichbare Aufgaben mit ichfernen Satzsubjekten.

Empirische Untersuchungen solcher Fragen auf Textebene gibt es unseres Wissens bisher nicht.

Wir leiten aus den angeführten Ansätzen die Hypothese der perspektiventypischen Subjektbesetzung ab:

Vpn aus der Versuchsgruppe KV setzen relativ häufiger den Käufer in die Rolle des grammatischen Subjekts, Vpn aus der Versuchsgruppe VV häufiger den Verkäufer. Vpn aus der Kontrollgruppe haben demgegenüber ein ausgeglicheneres Verhältnis zwischen "V-Subjekten" und "K-Subjekten" bzw. verwenden häufiger neutrale Subjektbenennungen wie "sie", "beide" etc.

Eine hiermit konkurrierende Hypothese wäre die der perspektiventypischen Agenswahl. Dazu sei betont, daß das Oberflächensubjekt zwar in den meisten Fällen mit dem logischen Subjekt (Agens) zusammenfällt, daß beide Begriffe jedoch grundsätzlich voneinander zu trennen sind (vgl. etwa auch Engelkamp 1976, 69). Die grammatische Subjektrolle kann ebenso etwa von den Argumenten Patiens ("Er wird geschlagen.") oder Instrument ("Der Schlüssel öffnete ihm alle Türen.") eingenommen werden.

Der Agens steht im Unterschied zum Subjekt stets für den Verantwortlichen einer Handlung (vgl. etwa Sommer 1980; Wiener & Mehrabian 1968). Und je nach Perspektive mag man die Verantwortlichkeit des "eigenen" Protagonisten sprach-

lich betonen oder abschwächen, eine Differenzierung, die sich über die Propositionsanalyse überprüfen läßt.

Eine durchgängige perspektiventypische Präferenz erwarten wir jedenfalls nur bei der Subjektwahl.

#### 4.1.2.2. Metastatements

Als Folge der unterstellten größeren "Ich-Ferne" der Protagonisten und des Geschehens für die Kontrollgruppe werden in dieser Gruppe relativ mehr unpersönliche und distanzierende Sprachkonstruktionen erwartet (vgl. auch u. "unpersönliches Passiv").

Der These von der sprachlichen Perspektivität zufolge versetzen sich die Vpn der beiden Experimentalgruppen jeweils in einen der beiden Protagonisten hinein und stellen das Geschehen sozusagen "von innen heraus", aus der Perspektive des jeweiligen Protagonisten dar, während die Vpn der Kontrollgruppe das Geschehen eher von außen darstellen.

Wir leiten daraus die Hypothese ab, daß in der Kontrollgruppe mehr auf den äußeren Rahmen, in dem das Geschehen präsentiert wird, referiert wird, d. h., daß häufiger als in den anderen Gruppen "Metastatements" formuliert werden wie z. B. "Ich habe einen Film gesehen...", "Es wurde ein Fall dargestellt..." etc.

#### 4.1.2.3. Unpersönliches Passiv

Die unpersönliche Passiv-Konstruktion wird in der Literatur als Ausdruck der Distanzierung des Sprechers vom

beschriebenen Geschehen und insbesondere von den involvierten Personen angesehen (vgl. etwa Sommer 1980; Wiener & Mehrabian 1968). Agens und Patiens werden dabei nicht in die Verbalisierung, d. h. nach Fillmore (1977) nicht "in Perspektive gebracht" (vgl. den Begriff der "bedeutungstragenden Absenz" etwa bei Titzmann 1977, 230). Beispiel: "Es wurde gehandelt".

Wir erwarten entsprechend relativ mehr unpersönliche Passiv-Konstruktionen bei der Kontrollgruppe als bei den Experimentalgruppen.

#### 4.1.2.4. Perspektiventypische Wörter

Es wird die Hypothese aufgestellt, daß die Berichte aus der Versuchsgruppe KV mehr für die Käuferperspektive typische Wörter als für die Verkäuferperspektive typische Wörter enthalten. Entsprechendes wird für die Versuchsgruppe VV unterstellt.

Käufertypische Wörter sind z.B. "Kauf", "Kaufvertrag"; verkäufertypisch sind "Autoverkauf", "Verkaufsgespräch". Verben werden hierbei ausgenommen, sie werden gesondert analysiert (s. nächster Abschnitt).

#### 4.1.2.5. Perspektivtypische Verben

##### a) Ereignisspezifische Verben

Die oben für perspektivtypische Wörter allgemein aufgestellte Hypothese gilt auch für perspektivtypische Verben wie "kaufen", "verkaufen" etc.

##### b) Verba Sentiendi

Verba Sentiendi (vgl. Uspensky 1973) sind Verben, welche Akte des Fühlens, Denkens, der Perzeption, d. h. innere, mentale Prozesse bezeichnen, die einem Beobachter nicht unmittelbar zugänglich sind. Wenn ein Sprecher einem Protagonisten solche Prozesse zuschreibt, versetzt er sich also in gewisser Weise in ihn hinein, übernimmt dessen Perspektive (vgl. auch Fowler 1982). Beispiel: "Dann kann er natürlich nur hoffen, daß nix rauskommt."

Wir leiten daraus die Hypothese ab, daß die Berichte aus den beiden Versuchsgruppen häufiger solche Verben enthalten als Berichte aus der Kontrollgruppe.

Weiter erwarten wir, daß die Versuchsgruppe KV solche Verben relativ häufiger mit dem Käufer verbindet bzw. entsprechendes für die Versuchsgruppe VV.



### c) Verben der Raumorientierung

Solche Verben - wie "(hin)gehen", "(her)kommen" etc. - zeigen an, daß der Sprecher die räumliche Perspektive eines der Protagonisten einnimmt (vgl. auch Kuno & Kaburaki 1977). Wir nehmen also an, daß Vpn der der Versuchsgruppe KV solche Verben relativ häufiger als Vpn der Versuchsgruppe W käuferbezogen verwenden bzw., daß die letztere sie relativ häufiger verkäuferbezogen einsetzt.

Da die vom Sprecher eingenommene räumliche Perspektive natürlich auch über Präpositionen wie "neben", "hinter" etc. ausgedrückt wird, gilt die Hypothese auch hierfür.

### 4.1.2.6. Relativierungen

Wenn man davon ausgeht, daß die Vpn der Versuchsgruppen die Welt sozusagen vom Standpunkt "ihres" Protagonisten aus betrachten, dann kann man erwarten, daß sie dessen Aussagen auch mehr Veridikalität, mehr Gewißheit als denen des "Antagonisten" zuschreiben.

Entsprechend wird angenommen, daß die Vpn Aussagen über Behauptungen oder zukünftiges Verhalten des gegnerischen Protagonisten stärker relativieren als solche des eigenen. Weiter wird unterstellt, daß Vpn aus der Kontrollgruppe allgemein sprachlich stärker relativieren als Vpn aus den Versuchsgruppen.

Sprachliche Mittel der Relativierung sind (vgl. Sommer 1980; Wiener & Mehrabian 1968)

1. Konjunktive
2. modale Hilfsverben wie "mögen"
3. modale Adverbien wie "möglicherweise",  
"vielleicht".

#### 4.1.2.7. Nominalismen

Die für die letzte Hypothese vorgebrachte Begründung gilt auch für die folgende: Vpn der Kontrollgruppe verwenden relativ häufiger Nominalismen als Vpn der Experimentalgruppen. Beispiele: aus den Voruntersuchungen: "Dann fand eine Verhandlung statt." "Es geht um einen Kauf."

#### 4.1.2.8. Versprecher

Wenn ein Sprecher einen Bericht aus einer bestimmten Perspektive, etwa der des Verkäufers, abgibt, und wenn sich dies - wie unterstellt - u. a. darin äußert, daß der Verkäufer häufiger genannt (perspektiventypische Wörter) bzw. häufiger in Subjektposition gebracht wird, dann könnte dieses Verhaftetsein in einer Perspektive bei einer des öfteren ja auch erforderlichen Erwähnung des Käufers zu "kognitiven Umstellungsproblemen" führen.

Diese könnten in Versprechern wie "und dann macht der Verkäufer... äh... der Käufer..." zum Ausdruck kommen.

Es wird also die Hypothese aufgestellt, daß die Versuchsgruppe VV häufiger als die Versuchsgruppe KV solche

Versprecher produziert. Die entsprechende Umkehrung wird für KV unterstellt.

#### 4.1.2.9. Direkte Rede

Die diesbezügliche Hypothese kann als komplementär zur Relativierungshypothese (4.1.2.6.) aufgefaßt werden: Wenn man das Geschehen vom Standpunkt des eigenen Protagonisten aus betrachtet und dessen Aussagen mehr Veridikalität als denen des "Antagonisten" zuschreibt, dann kann sich dies nicht nur in Relativierung der Aussagen des anderen äußern, sondern auch darin, daß man Behauptungen des ersten gleichsam unhinterfragt übernimmt.

Die sprachliche Entsprechung wäre die Übernahme solcher Aussagen in Form der direkten Rede, insbesondere auch in der Ich-Form.

Wir stellen also die Hypothese auf, daß die Vpn den zur eigenen Perspektive gehörenden Protagonisten häufiger in direkter Rede wiedergeben als den Kontrahenten.

#### 4.2. Zusatzfragen

Nach dem Bericht wurde jede Vp um die Beantwortung zusätzlicher Fragen gebeten:

1. Versuchen Sie nun, sich auszumalen, wie die Geschichte wohl weitergeht.

Von dieser Frage erwarteten wir uns Aufschluß über Inferenzen auf Makroebene, d.h. über eine eventuelle perspektiventypische AUFLÖSUNG der Geschichte, die ja im Film auf der Ebene der KOMPLIKATION abgebrochen wurde.

2. Versuchen Sie nun, das Gesehene in möglichst einem Satz zusammenzufassen.

Zusammenfassungen werden in der Literatur als Indikator für gebildete Makrostrukturen angesehen (vgl. etwa Kintsch & van Dijk 1978; Kintsch & Kozminsky 1977).

3. Wenn Sie ihren Bericht wie ein Märchen mit "Es war einmal..." beginnen müßten, wie würde er dann lauten?

Der Textanfang "Es war einmal..." erfordert konventionellerweise eine Fortführung mit einem belebten Protagonisten, dem Akteur, um den es in der Geschichte geht, aus dessen Perspektive das Gesehene geschildert wird. Diese Frage verlangt also von der Vp eine Entscheidung für einen der Akteure.

## 4. Wer, glauben Sie, hat recht?

Wenn man einen Sachverhalt aus der Perspektive eines anderen betrachtet, liegt es nahe, ihm auch im juristischen Sinne mehr Recht zuzusprechen als dem Kontrahenten. Daß Perspektive und "Rechtgeben" nicht unbedingt zusammenfallen müssen, zeigten die Vorversuche.

## 5. Was, glauben Sie, ist der Wagen wert?

Ziel des Verkäufers ist es, einen möglichst hohen Preis für den Wagen zu erzielen, Ziel des Käufers, möglichst wenig zu zahlen. Wenn der Wagen den vom Käufer unterstellten Schaden hat, ist er natürlich wesentlich weniger wert.

Hypothese: Die durchschnittliche Schätzung der Versuchsgruppe VV liegt über der der Kontrollgruppe, deren Schätzung wiederum über der der Versuchsgruppe KV.

6. Sie haben von Herrn Kraus (Käufer) einen - zugegebenermaßen nur flüchtigen - Eindruck gewinnen können. Wie würden Sie ihn ganz allgemein einschätzen?

7. Sie haben auch von Herrn Vogel einen flüchtigen Eindruck gewinnen können. Wie würden Sie ihn ganz allgemein einschätzen?

Diese beiden Fragen sollten Aufschluß über eventuelle perspektivenabhängige Inferenzen bezüglich der beiden Protagonisten geben.

8. Wer, glauben Sie, war kooperativer?

Auch hier sollten Inferenzen über die Protagonisten bzw. die Wahrnehmung und Bewertung des gezeigten Verhaltens erfaßt werden.

9. Wer ist Ihnen sympathischer?

Perspektive und Sympathie dürften zwar miteinander zusammenhängen, aber die Perspektive eines anderen einzunehmen, heißt noch nicht, ihn auch sympathischer zu finden (vgl. auch Kuno & Kaburaki 1977).

Außerdem sollte mit dieser Frage - wie schon im Vorversuch - kontrolliert werden, daß nicht einer der Protagonisten von vornherein sympathischer als der andere wahrgenommen wurde.

10. Erinnern Sie sich noch, was Herr Vogel sagte, als Herr Kraus ihm die Roststellen an der Stoßstangenhalterung zeigte?

Dies ist eine "Fangfrage", welche eine falsche Präsupposition enthält. denn von Roststellen war in dem Film nicht die Rede. Nach dem Verlauf des Geschehens könnte es sein, daß Vpn aus der Versuchsgruppe K die in ihre Perspektive passenden Roststellen "wahrgenommen" haben, also das Gesehene schematypisch elaborieren. Vpn der Versuchsgruppe VV könnten kategorisch verneinen, daß es Roststellen gegeben habe. Vpn der Kontrollgruppe mit ihrer neutralen Einstellung könnten genauer auf Details geachtet haben und die Frage eher als Fangfrage erkennen. Das jedenfalls legten die Ergebnisse der Vorversuche nahe.

11. Mit wem haben Sie sich identifiziert?

Diese Frage diente zur Kontrolle der Perspektivenübernahme

12. Haben Sie schon einmal eine ähnliche Situation erlebt? Wenn ja, in welcher Rolle?

Diese Frage diente der Überprüfung der biographischen Vorerfahrung, welche in bestimmten Fällen eine überdauernde Perspektivenfixierung bewirken könnte.

Zur Vermeidung von Positionseffekten wurden zwei Fragenpaare (Fragen 2 und 3; Fragen 6 und 7) in der Abfolge variiert, so daß die Fragenliste den Vpn in vier verschiedenen Versionen präsentiert wurde.

## 5. Ergebnisse

### 5.1. Makroebene

#### 5.1.1. Zusammenfassung

Aus den Propositionslisten der Zusammenfassungen wurde jeweils das erste den gesamten Geschäftsvorgang bezeichnende Prädikat (Makroprädikat) gesucht und einer der drei Kategorien "käufertypisch", "verkäufertypisch" oder "neutral" zugeordnet.

Hier lautete die Hypothese, daß sich in der Versuchsgruppe KV relativ mehr käufertypische Makroprädikate finden als in der Versuchsgruppe VW bzw. entsprechend umgekehrt.

Für die Kontrollgruppe wurden mehr neutrale Makroprädikate als in den anderen Gruppen bzw. ein ausgeglicheneres Verhältnis zwischen den perspektiventypischen Makroprädikaten erwartet.



Die Ergebnisse wurden mit  $k \times l - \chi^2$  auf Signifikanz getestet (vgl. hierzu auch Camilli & Hopkins 1978):

	verkäufertypisch	käufertypisch	neutral
VV	23 65.71%	8 22.86%	4 11.43%
KV	4 11.43%	26 74.29%	5 14.29%
NV	15 44.12%	16 47.06%	3 8.82%
-----			
$\chi^2 = 23.029 \quad p \leq 0.0001 \text{ h.s.}$			

Tab. 3: Zusammenfassung (Makroprädikat)

Der Perspektiveneffekt auf das Merkmal Makroprädikat erweist sich somit als hochsignifikant, was vor allem auf den Unterschied zwischen den beiden Versuchsgruppen zurückgeht.

Die prozentuale Verteilung in der Kontrollgruppe mit fast gleichen Anteilen verkäufertypischer und käufertypischer Makroprädikate und einem nur sehr geringen Prozentsatz neutraler Makroprädikate bestätigt unser oben (S. 22) angeführtes Argument, es sei sehr schwer, den Geschäftsvorgang völlig neutral zu beschreiben.

### 5.1.2. Makropropositionen

Hier wurden die in den Berichten realisierten Makrostrukturen mit den zuvor erstellten "idealen" perspektiventypischen Episodengefügen verglichen (vgl. o. S. 22f).

#### Hypothesen:

1. Propositionslisten aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel mehr verkäufertypische Makropropositionen als Propositionslisten aus den beiden anderen Gruppen.

$$\begin{aligned}\bar{x}: VV &= 3.57 \\ NV &= 2.35 \\ KV &= 2.00\end{aligned}$$

$$F = 11.19 \quad p \leq .0001 \text{ h.s.}$$

Eine entsprechend umgekehrte Verteilung konnte für käufertypische Makropropositionen belegt werden:

$$\begin{aligned}\bar{x}: KV &= 4.44 \\ NV &= 3.86 \\ VV &= 3.12\end{aligned}$$

$$F = 7.19 \quad p \leq .0012 \text{ s.s.}$$

Hinsichtlich der Verteilung neutraler Makropropositionen ergaben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

2. Propositionslisten aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel mehr verkäufertypische Makropropositionen als käufertypische bzw. neutrale Makropropositionen.

Diese Hypothese mußte zurückgewiesen werden. Die entsprechenden Hypothesen für die beiden anderen Gruppen dagegen können (bei  $p \leq .0001$  als bestätigt gelten.

### 5.1.3. Diskussion

Die Ergebnisse belegen, daß die Perspektive, mit der jemand an ein Ereignis herangeht, die sprachliche Makrostrukturbildung beeinflusst.

Dies gilt sowohl für die am meisten verdichtete Sachverhaltsdarstellung (Zusammenfassung, Makroprädikat) wie auch für die differenziertere Repräsentation in Form eines Episodengefüges.

Das bedeutet, daß beim Wahrnehmen bzw. Erinnern eines Sachverhalts nicht einfach nur neutrales Standardwissen (Schemata, Scripts) abgerufen wird, dem dann der "input" zugeordnet wird, sondern daß die Perspektive mitbeeinflusst, welche Scriptelemente berücksichtigt werden, und wie diese "slots" gegebenenfalls aufgefüllt werden.

So gehören zu einem bestimmten Script spezifische Handlungsrollen. Die Perspektive bestimmt nun, welche davon zum Ausgangspunkt, zum räumlichen wie sozialen Fluchtpunkt des Geschehens gemacht wird, was zur Folge hat, daß bestimmte andere (in der Regel optionale) Handlungsrollen aus der Perspektive fallen. Das heißt, daß die entsprechenden

Schema-Variablen gar nicht instantiiert werden. So wurde in unserem Beispiel der im Film erwähnte Berater des Käufers aus der Verkäuferperspektive nur selten erwähnt.

Aber auch die Handlungsrollen (Akteure), die (wie diejenige des Käufers) notwendigerweise (sprachlich) realisiert werden, werden von der perspektivischen Verzerrung betroffen. Das jedenfalls zeigt unsere Untersuchung der Makropropositionen: Dem zur eigenen Perspektive gehörenden Protagonisten werden signifikant mehr Makropropositionen gewidmet. Das heißt, es werden signifikant mehr Aspekte des einen Subschemas (z.B.) Käufer angesprochen als des anderen.

Daß die 2. Hypothese über die Verteilung der Makropropositionen innerhalb der Versuchsgruppe VV zurückgewiesen werden mußte, während sie für die beiden anderen Gruppen angenommen wurde, läßt sich anhand der folgenden Tabelle erklären:

	verkäufertypisch	käufertypisch	neutral	gesamt
VV	125 30.19%	135 32.61%	154 37.20%	414 100%
KV	68 19.43%	151 43.14%	131 37.43%	350 100%
NV	80 23.46%	106 31.09%	155 45.45%	341 100%
	273	392	440	1105

Tab.4: Makropropositionen

Man sieht, daß insgesamt bei weitem mehr neutrale bzw. käufertypische Makropropositionen produziert wurden als verkäufertypische.

Dieses in KV und NV hochsignifikante Verhältnis kann unter der Bedingung "Verkäuferperspektive" nicht umgekehrt, aber doch ausgeglichen gestaltet werden. Wir führen das auf eine im vorgegebenen Ereignis angelegte Perspektivenverschiebung zuungunsten des Verkäufers zurück. Da der präsentierte Film aber bis ins Detail "ausbalanciert" war, liegt es nahe, hier einen Einfluß des Weltwissens, das heißt einer überdauernden Perspektive aufgrund allgemeiner sozialer und mittlerweile institutionalisierter Erfahrung zu vermuten. Der Durchschnittsmensch befindet sich wohl doch weitaus häufiger in der Rolle eines Käufers denn eines Verkäufers.

Wir gehen also auch in diesem Fall davon aus, daß die aktuelle Perspektive die Verteilung der Makropropositionen beeinflusst.

Die Makroelemente, die dabei dem Perspektiveneinfluß am ehesten unterliegen, sind - wie eine andere Untersuchung im Rahmen dieses Projekts ergab - Ziele und Ergebnisse.

Das ist ganz im Sinne der Perspektivitätsthese, bei der man ja davon ausgeht, daß Menschen versuchen, Ereignisse zu verstehen, indem sie sich in die Hauptakteure hineinversetzen, sich deren ZIELE vorstellen und Aktionen und Emotionen darauf beziehen (vgl. hierzu auch Owens, Bower & Black 1979).

Das Episodenelement ERGEBNIS ist sehr eng mit dem Ziel des "eigenen" Protagonisten verknüpft; es wird ja auch

immer darauf bezogen, während das Ziel (und damit auch das Ergebnis) des "Antagonisten" außerhalb der Perspektive bleibt.

Beim Episodenelement HINDERNIS ergaben sich wohl deshalb keine perspektiventypischen Unterschiede, weil - zumindest bei unserem Fall des Gebrauchtwagengeschäfts - Hindernisse selten benannt, sondern in der Regel nur impliziert wurden.

Beim Episodenelement AKTION gab es zwar gewisse Unterschiede ("kaufen" vs. "verkaufen"; "inserieren" vs. "Anzeigen studieren"). Die meisten Aktionen beider Protagonisten mußten jedoch aus jeder Perspektive notwendigerweise erwähnt werden und boten keine Möglichkeit zu sprachlicher Perspektivitätsmarkierung ("sich beschweren" etwa).

Das heißt also, daß der "Antagonist" zwar genannt wurde, daß aber bedeutsame Aspekte seiner Handlungsrolle wie seine Ziele oder die Ergebnisse seiner Handlungen aus der Perspektive bleiben, während diese Elemente beim zur eigenen Perspektive gehörenden Protagonisten hervorgehoben werden.

## 5.2. Mikroebene

### 5.2.1. Subjektbesetzung

Hierzu wurden die Satzsubjekte jeweils einer der folgenden Kategorien zugeordnet: verkäufertypisch, käufer-typisch, neutral, Auto als Subjekt. Die so erhaltenen Häu-

figkeiten wurden auf die Textlänge (Anzahl der Wörter) relativiert und mittels Rangvarianzanalyse auf signifikante Unterschiede überprüft.

Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische Satzsubjekte als Berichte aus den anderen beiden Gruppen.

Entsprechend für die Versuchsgruppe KV bzw. die Kontrollgruppe.

Diese Hypothese mußte in allen drei Fällen zurückgewiesen werden: Auch wenn die Rangwerte in der erwarteten Reihenfolge verteilt waren, ergaben sich doch keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

Eine zweite Hypothese bezieht sich auf den Vergleich der Variablenausprägung innerhalb der Gruppen:

Berichte aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische als andere Subjekte. Entsprechend für die beiden anderen Gruppen.

Die Ergebnisse in Prozentwerten:

	verkäufertypisch	käufertypisch	neutral	Auto als Subjekt
VV	34.84%	42.45%	15.34%	7.37%
KV	29.53%	47.66%	15.87%	6.95%
NV	29.24%	45.77%	17.97%	7.03%

-----  
Tab. 5: Subjektbesetzung in Prozent

Man sieht, daß in allen drei Gruppen bevorzugt der Käufer als Subjekt eingesetzt wurde.

Danach folgen verkäufertypische, neutrale und autozentrierte Subjekte.

Diese Reihenfolge erwies sich in allen drei Fällen als hochsignifikant. Die Hypothese, daß die Versuchsgruppe VV mehr verkäufertypische Subjekte als andere produziert, muß also zurückgewiesen werden.

#### 5.2.2. Metastatement

Der Vergleich der gruppenspezifischen Häufigkeit von Metastatements führte zu keinen signifikanten Ergebnissen. Die Hypothese, daß in der Kontrollgruppe (mittels Metastatements) häufiger auf den äußeren Rahmen der Darbietung referiert wird als in den Versuchsgruppen, konnte somit nicht bestätigt werden.

#### 5.2.3. Unpersönliches Passiv

Auch hier lautete die Hypothese, daß die Kontrollgruppe höhere Werte aufweist als die beiden Versuchsgruppen.

Zwar findet sich der höchste Mittelwert in der Kontrollgruppe (3.82 gegenüber 2.81 für VV und 3.01 für KV),



aber dieser Unterschied erwies sich als statistisch nicht signifikant.

#### 5.2.4. Perspektiventypische Wörter

Für jeden Bericht wurde die Zahl der als käufertypisch bzw. verkäufertypisch gerateten Wörter ausgezählt und auf die Textlänge (Gesamtzahl der Wörter) relativiert.

Hier ergaben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

Innerhalb der Gruppen konnte allerdings statistisch gesichert werden, daß die Versuchsgruppe VV signifikant ( $p \leq 0.0001$ ) mehr verkäufertypische als käufertypische Wörter produzierte, bzw. daß die Versuchsgruppe KV mehr käufertypische Wörter als verkäufertypische Wörter produzierte ( $p \leq 0.04$ ), während in der Kontrollgruppe ein solcher Unterschied nicht festgestellt werden konnte.

#### 5.2.5. Perspektiventypische Verben

##### 5.2.5.1. Ereignisspezifische Verben

Für jeden Bericht wurde die Zahl der als käufertypisch bzw. verkäufertypisch gerateten Verben ausgezählt und auf die Textlänge (Gesamtzahl der Verben) relativiert.

## a) verkäufertypische Verben:

Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische Verben als Berichte aus den beiden anderen Gruppen.

$$\begin{aligned}\bar{x}: \quad VV &= 4.13 \\ \quad \quad NV &= 2.99 \\ \quad \quad KV &= 1.98\end{aligned}$$

Die Rangvarianzanalyse(2) ergab einen sehr signifikanten Unterschied bei  $p \leq 0.007$  in der erwarteten Reihenfolge.

## b) käufertypische Verben:

Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr käufertypische Wörter als Berichte aus den beiden anderen Gruppen.

$$\begin{aligned}\bar{x}: \quad VV &= 1.26 \\ \quad \quad NV &= 2.28 \\ \quad \quad KV &= 3.49\end{aligned}$$

$$p \leq 0.034 \text{ s.}$$

Auch hier gab es also signifikante Unterschiede in der erwarteten Richtung.

(2) Normalverteilung konnte nicht vorausgesetzt werden. Dies gilt im folgenden für alle Fälle, bei denen Mittelwerte zusammen mit der Prüfgröße  $\chi^2$  angegeben sind.

#### 5.2.5.2. Verba Sentiendi

Für jeden Bericht wurde die Zahl der als käufertypisch bzw. verkäufertypisch gerateten Verba Sentiendi ausgezählt und auf die Textlänge (Gesamtzahl der Verben) relativiert.

a) Die Hypothese, daß die Versuchsgruppen mehr Verba Sentiendi verwendeten als die Kontrollgruppe, mußte zurückgewiesen werden. Es ergaben sich keine signifikanten Unterschiede.

b) Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische Verba Sentiendi als Berichte aus den beiden anderen Gruppen.

x: VV = 3.60  
KV = 3.10  
NV = 3.32

$\chi^2 = 6.01$                        $p \leq 0.049$  s.

c) Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr käufertypische Verba Sentiendi als Berichte aus den beiden anderen Gruppen.

Hier ergaben sich keine signifikanten Unterschiede.

d) Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische Verba Sentiendi als käufertypische Verba Sentiendi.

Auch hier ergab sich kein signifikanter Unterschied.

e) Hypothese: Berichte aus der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr käufertypische Verba Sentiendi als verkäufertypische Verba Sentiendi.

$$\bar{x}: \begin{array}{l} K = 4.50 \\ V = 3.10 \end{array}$$

$$p \leq 0.026 \quad s.$$

Damit wird diese Hypothese angenommen.

#### 5.2.5.3. Verben der Raumorientierung

a) Hypothese: Berichte der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische Verben der Raumorientierung als Berichte aus den anderen Gruppen.

$$\bar{x}: \begin{array}{l} VV = 0.90 \\ KV = 0.18 \\ NV = 0.54 \end{array}$$

$$\chi^2 \leq 7.70 \quad p \leq 0.021 \quad s.$$

Damit wird diese Hypothese angenommen.

b) Hypothese: Berichte der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr käufertypische Verben der Raumorientierung als Berichte aus den anderen Gruppen.

$$\begin{aligned}\bar{x}: \text{KV} &= 1.81 \\ \text{NV} &= 0.36 \\ \text{VV} &= 0.19\end{aligned}$$

$$\text{chi}^2 = 8.24 \quad p \leq 0.015 \text{ s.}$$

Damit wird diese Hypothese angenommen.

c) Hypothese: Berichte der Versuchsgruppe VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische als käufertypische Verben der Raumorientierung.

$$\begin{aligned}\bar{x}: \text{V} &= 0.90 \\ \text{K} &= 0.19\end{aligned}$$

$$\text{chi}^2 = 8.66 \quad p \leq 0.0033 \text{ s.s.}$$

Damit wird diese Hypothese angenommen.

d) Hypothese: Berichte der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr käufertypische als verkäufertypische Verben der Raumorientierung.

$$\bar{x}: K = 1.81$$

$$V = 0.18$$

$$\text{chi}^2 = 7.38$$

$$p \leq 0.025 \text{ .s.}$$

Damit wird diese Hypothese angenommen.

#### 5.2.6. Raumorientierung durch präpositionale Wendungen

Hier wurden dem letzten Abschnitt analoge Hypothesen aufgestellt.

Es konnte allerdings nur die Hypothese angenommen werden, derzufolge Berichte der Versuchsgruppe VV mehr verkäufertypische als käufertypische Raumorientierungen verwenden ( $\text{chi}^2 = 7.57, p \leq 0.0228$ ). Alle anderen Tests erbrachten keine signifikanten Ergebnisse.

#### 5.2.7. Relativierungen

Auch hier ergaben sich sich mit einer Ausnahme keine signifikanten Unterschiede: Berichte aus der Versuchsgruppe

VV enthalten im Mittel relativ mehr verkäufertypische als käufertypische Relativierungen ( $\chi^2 = 4.36$ ,  $p \leq 0.037$ ).

#### 5.2.8. Nominalismen

Hypothese: Berichte aus der Kontrollgruppe NV enthalten relativ mehr Nominalismen als Berichte aus den beiden anderen Gruppen.

Die Ergebnisse zeigten die erwartete Reihenfolge (4.2 in NV und 3.13 in den beiden anderen Gruppen) verfehlten aber knapp die Signifikanzgrenze ( $\chi^2 = 3.56$ ,  $p \leq 0.61$ ).

#### 5.2.9. Versprecher

Hier war angenommen worden, daß das Verhaftetsein in einer bestimmten Perspektive den beim Berichten manchmal erforderlichen sprachlichen Perspektivenwechsel erschwert, was in Versprechern wie etwa "und dann macht der Verkäufer... äh... der Käufer..." zum Ausdruck kommt.

Ein solcher Unterschied im Hinblick auf perspektiventypische Versprecher konnte allerdings nicht festgestellt werden.

Dafür produzierte die ohne vorgegebene Perspektive instruierte Kontrollgruppe NV signifikant ( $\chi^2 = 5.03$ ,  $p \leq 0.002$  s.s.) mehr Versprecher als die beiden Versuchsgruppen.

#### 5.2.10. Direkte Rede

Hier lautete die Hypothese, daß man den zur eigenen Perspektive gehörenden Protagonisten häufiger in direkter Rede wiedergibt als den Kontrahenten. Diese Hypothese wurde nicht bestätigt.

#### 5.2.11. Diskussion

Auf Mikroebene zeigte sich der Perspektiveneinfluß vor allem bei Verben. Das ist nicht verwunderlich, denn Verben sind diejenigen Mikrovariablen, die wohl am engsten an die Makrostruktur angebunden sind. Sie sind, wie viele ereignisspezifische Verben, entweder direkt Bestandteil einer Makroproposition oder Spezifizierungen davon.

Die signifikanten Unterschiede bei den Verben der Raumorientierung belegen, daß die Übernahme einer sozialen Perspektive in einer konkreten Situation auch die Übernahme der entsprechenden räumlichen Perspektive impliziert. So wird - je nach der eingenommenen sozialen Perspektive - entweder der Käufer zum Verkäufer "hingehen" oder zu ihm "kommen".

Daß die Raumorientierungshypothese bei präpositionalen Wendungen nur in einem Fall die erwartete Signifikanz erreichte, mag daran liegen, daß die entsprechenden Wendungen insgesamt zu selten vertreten waren. Die Ergebnisse waren



nämlich in allen Fällen hypothesenkonform und verfehlten die Signifikanzgrenze in fast allen Fällen nur knapp.

Nicht eindeutig sind auch die Ergebnisse bei der Variable "Subjektbesetzung". Auch hier meist die erwartete Reihenfolge, aber nicht immer signifikante Unterschiede.

Zwei Punkte sind hier anzumerken:

1. Wiederum überlagert die überdauernde Perspektive die auf die experimentelle Manipulation zurückgehenden Unterschiede bei einzelnen Subvariablen (etwa verkäuferspezifische Subjekte), die erst wieder bei vergleichender Betrachtung aller Subvariablen deutlich werden.

So produzierte die Versuchsgruppe VV zwar nicht mehr verkäufertypische Subjekte als andere Subjekte, aber der Prozentsatz verkäufertypischer Subjekte ist in dieser Gruppe signifikant ( $p \leq .0223$ ) höher als in den anderen beiden Gruppen. Auch der Anteil käufertypischer Subjekte ist in dieser Gruppe nicht mehr signifikant höher, wie das in den anderen Gruppen der Fall ist (vgl. Tab. 5, S. 51).

2. Die Perspektive beeinflusst offensichtlich die Subjektbesetzung im Sinne der aufgestellten Hypothesen. Ein solcher Einfluß kann aber wohl nur bei isolierten Sätzen (vgl. Ertel 1977) oder bei kurzen Texten voll durchschlagen. Bei längeren Texten muß die Perspektive mit anderen Faktoren wie Kohärenzerfordernissen oder Details der Handlungsstruktur (die für eine gewisse Zeit einen Perspektivenwechsel erfordern können, etwa wenn der "Antagonist"

eine für den Fortgang der Gesamthandlung notwendige Episode alleine hinter sich bringt) konkurrieren.

Zur Klärung dieser Frage wären Experimente durchzuführen, bei denen auch diese anderen Faktoren kontrolliert werden.

Eine Reihe von Variablen auf Mikroebene zielte zunächst weniger auf Unterschiede zwischen den beiden Versuchsgruppen als auf Unterschiede zwischen Versuchsgruppen und Kontrollgruppe ab (Metastatements, Unpersönliches Passiv, Nominalismen, Direkte Rede).

Die Ergebnisse fielen zwar in den meisten Fällen in der erwarteten Richtung aus, erreichten aber selten die Signifikanzgrenze. Wir führen das darauf zurück, daß wir den Vpn. einen möglichst nüchternen, wenig ausschmückenden Bericht abforderten. Die Absicht dabei war, sprachliche Perspektivität auch unter diesen restriktiven Bedingungen nachzuweisen. Das ist bei verschiedenen sprachlichen Merkmalen gelungen, bei den zuletzt angeführten Variablen wohl deshalb nicht signifikant nachzuweisen gewesen, weil diese unter den genannten Bedingungen wohl allgemein zu selten vorkamen. Eine zusätzlich durchgeführte Analyse der "Märchen-Texte" (Zusatzfrage 2) ergab, daß Merkmale wie Direkte Rede oder Nominalismen hier besser differenzierten.

Bei der Variable "Versprecher" konnten die erwarteten Unterschiede zwischen den Versuchsgruppen nicht festgestellt werden. Dafür produzierte die ohne vorgegebene Per-

spektive instruierte Kontrollgruppe signifikant mehr Versprecher als die Versuchsgruppen.

Das läßt sich damit erklären, daß diese Gruppe häufiger als die jeweils festgelegten Gruppen zwischen den beiden möglichen Perspektiven schwankt. Man kann darin eine Bestätigung unseres eingangs (vgl. S. 22) vorgebrachten Arguments sehen, demzufolge es sehr schwierig ist, den vorgegebenen "Geschäftsvorgang" völlig neutral zu beschreiben. Die Vpn scheinen immer wieder zwischen den beiden Perspektiven zu schwanken, wobei der Perspektivenwechsel bzw. das Verhaftetsein in der einmal eingenommenen Perspektive in den Versprechern zum Ausdruck kommt. Hier könnte eine Detailanalyse (An welchen Stellen treten die Versprecher auf?) weiteren Aufschluß geben.

### 5.3. Zusatzfragen

#### 5.3.1. Ausgang der Geschichte

Hier wurde die Fortführung des Berichts über das Gesehene hinaus als positiv für den Käufer bzw. den Verkäufer oder als neutral eingeschätzt.

Hypothese: Berichte der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr für den Käufer positive Fortführungen als Berichte aus den anderen Gruppen.

Entsprechend für Versuchsgruppe VV.

Für die Kontrollgruppe NV wurden mehr neutrale Fortführungen als in den anderen Gruppen bzw. ein ausgeglicheneres Verhältnis der beiden perspektivischen Fortführungen erwartet.

Hier ergaben sich keine signifikanten Unterschiede.

#### 5.3.2. Märchen

Hier wurde die Fortführung des vorgegebenen Anfangsatzes "Es war einmal.." als käufertypisch ("Es war einmal ein Mann, der wollte ein Auto kaufen."), verkäufertypisch ("Es war einmal ein armer Autobesitzer.") oder neutral ("Es

war einmal ein Honda.", "Es waren einmal zwei Männer.") eingeschätzt.

Hypothese: Berichte der Versuchsgruppe KV enthalten im Mittel relativ mehr käufertypische Fortführungen als Berichte aus den anderen Gruppen.

Entsprechend für Versuchsgruppe VV.

Für die Kontrollgruppe NV wurden mehr neutrale Fortführungen als in den anderen Gruppen bzw. ein ausgeglicheneres Verhältnis der beiden perspektivischen Fortführungen erwartet.

Der x2-Test ergab folgendes:

	verkäufertypisch	käufertypisch	neutral
VV	30 85.71%	2 5.71%	3 8.57%
KV	11 31.42%	22 62.86%	2 5.71%
NV	16 45.71%	7 20.00%	12 34.29%
-----			
chi <sup>2</sup>	= 41.88	p ≤ 0.0001 h.s.	

Tab. 6: Märchen

Die Hypothese konnte also voll und ganz bestätigt werden.

### 5.3.3. Recht

Bei dieser Frage war erwartet worden, daß die Vpn aus den Versuchsgruppen jeweils eher dem "eigenen" Protagoni-

sten recht geben würden. In der Kontrollgruppe waren relativ mehr neutrale Aussagen bzw. ein ausgeglicheneres Verhältnis der einseitigen Nennungen erwartet worden.

Die Ergebnisse:

	verkäufertypisch	käufertypisch	neutral
VV	15 44.12%	8 23.53%	11 32.35%
KV	4 11.11%	24 66.67%	8 22.22%
NV	11 31.43%	17 48.57%	7 20.00%
-----			
chi <sup>2</sup> = 15.04      p ≤ 0.004 s.s.			

Tab. 7: Recht

Der Paarvergleich zeigt, daß diese Signifikanz v.a. auf den Unterschied zwischen KV und VV zurückgeht (p ≤ 0.0001).

Die Prozentsätze v.a. in der Kontrollgruppe scheinen wiederum auf den Einfluß einer überdauernden Käuferperspektive zu verweisen.

#### 5.3.4. Wagenwert

Hier lautete die Hypothese, daß die durchschnittliche Schätzung des Wagenwerts in der Versuchgruppe VV über der in der Kontrollgruppe NV liegt, die Schätzung der Versuchgruppe KV darunter.

Ergebnis:

gesamt:  $\bar{x}$  = 3.066,67 DM  
VV:  $\bar{x}$  = 3.261,43 DM  
NV:  $\bar{x}$  = 3.175,00 DM  
KV:  $\bar{x}$  = 2.748,48 DM

Diese Reihenfolge ist hypothesenkonform, der Unterschied zwischen VV und KV signifikant ( $p \leq 0.029$ ).

#### 5.3.5. Einschätzung der Protagonisten

Hier ergaben sich keine signifikanten Unterschiede.

#### 5.3.6. Kooperationsbereitschaft

Keine signifikanten Unterschiede.

#### 5.3.7. Sympathie

Hier lautete die Hypothese, daß der "eigene" Protagonist für sympathischer befunden würde.

	verkäufertypisch	käufertypisch	neutral
VV	22 64.71%	9 26.47%	3 8.82%
KV	5 14.71%	27 79.41%	2 5.88%
NV	15 42.86%	17 48.57%	3 8.57%

---

chi<sup>2</sup> = 20.06      p ≤ 0.0005 h.s.

Tab. 8: Sympathie

Die Unterschiede in der Perspektive führen also zu hochsignifikanten Unterschieden in der Sympathieverteilung.

#### 5.3.8. Roststellen

Diese "Fangfrage" ergab keine signifikanten Unterschiede zwischen den Gruppen.

#### 5.3.9. Diskussion

Es zeigte sich, daß die Perspektive nicht nur die Versprachlichung des vorgegebenen Ereignisses sondern auch Inferenzen über Protagonisten und andere beteiligte Entitäten beeinflusste.



So war etwa in den Vorversuchen gesichert worden, daß keiner der beiden Protagonisten von vornherein sympathischer als der andere erschien. Das Ergebnis in der Kontrollgruppe NV bestätigt diese grundsätzliche Gleichverteilung, während in den Versuchsgruppen die Perspektive zu deutlichen Effekten bei der Sympathieverteilung führt.

Entsprechendes gilt für die Frage "Wer hat recht?". Auch die Schätzung des Wagenwerts erwies sich als perspektivenabhängig. Das ist im Einklang mit unserer bei den Ergebnissen auf Makroebene vorgebrachten Argumentation, derzufolge Menschen Ereignisse verstehen, indem sie sich in die Akteure hineinversetzen und sich deren Ziele vorstellen. Ziel des Käufers beispielsweise ist es, beim Erwerb den Preis niedrig zu halten und bei der Reklamation den Wert des Wagens noch niedriger anzusetzen. Entsprechend fallen dann die Schätzungen der Vpn aus.

Auch das hochsignifikante Ergebnis bei der "Märchen-Version" bestätigt diese Argumentation: Die Vpn nehmen den zu ihrer Perspektive gehörigen Akteur als Ausgangspunkt für die Darstellung des Geschehens.

Die Prognose über den Ausgang der Geschichte dagegen ergab keine signifikanten Unterschiede. Hier gab die Mehrzahl der Vpn eine neutrale Antwort ("Es wird zu einer Gerichtsverhandlung kommen.") und wollte ohne detailliertere Angaben (Untersuchung des Wagens) keine genauere Prognose treffen.

Hier wäre eine erneute Untersuchung mit mehr Informationsmöglichkeiten für die Vpn angebracht.

## 6 .Allgemeine Diskussion

Die Untersuchung belegt den Einfluß der Perspektive auf die Versprachlichung von sozialen Sachverhalten.

Die Perspektive spielt also nicht nur bei der Textrezeption (vgl. etwa Anderson & Pichert 1978; Pichert & Anderson 1977), sondern auch bei der Textproduktion eine Rolle.

Wurde bei Arbeiten in der Tradition von Anderson & Pichert bisher ein Perspektiveneinfluß auf Inhaltselemente untersucht, so konnte hier ein Effekt auf sprachliche Variablen im eigentlichen Sinne festgestellt werden.

Es wurde gezeigt, daß die Perspektive auf Makroebene Zusammenfassungen aber auch die Rekonstruktion und Vervollständigung (Ausgang der Geschichte) des Episodengefüges beeinflusst. Als differenzierungsfähig erwiesen sich hier insbesondere auch die Ziele der Akteure, was die von Owens, Bower & Black (1979) im Bereich der Textrezeption erzielten Ergebnisse bestätigt.

Auf Mikroebene ergaben sich Effekte auf Subjektbesetzung, Verben und Versprecher. Weitere - vorwiegend syntaktische - Merkmale wie etwa Nominalisierung zeigten zwar Ergebnisse in der erwarteten Richtung, verfehlten aber die Signifikanzgrenzen. Wir wollen daher diese Ergebnisse nicht überinterpretieren, nehmen aber an, daß diese Merkmale in anderen Textsorten als der von uns vorgegebenen deutlichere

Effekte aufweisen. In der von uns geforderten nüchternen Berichtsform schien die diesbezügliche Varianz doch sehr viel eingeschränkter als in einer lebendigeren Erzählform, etwa dem Märchen.

Weiter wurde ein Perspektiveneinfluß auf Inferenzen über die Protagonisten und andere Aspekte des präsentierten Sachverhalts nachgewiesen.

Ein interessantes und grundsätzliches Problem tauchte bei verschiedenen Makro- wie Mikrovariablen auf: das Verhältnis von "überdauernder" und "aktueller" Perspektive.

Hier scheint eine überdauernde "Käuferperspektive" die Effekte der aktuellen, im Experiment induzierten Perspektive zu überlagern. Näheren Aufschluß über das Verhältnis von überdauernden und aktuellen Perspektiven müßten Untersuchungen geben, bei denen beide Faktoren systematisch variiert werden.

Mit diesem Experiment zur perspektivischen Textproduktion konnten einige Sprachvariablen nachgewiesen werden, mit denen ein Sprechhandelder eine Perspektive "setzen" kann (vgl. o. S. 9). Ob und unter welchen Bedingungen diese Perspektive von einem Gesprächspartner auch übernommen wird, ist Fragestellung eines weiteren Experiments innerhalb dieses Forschungsprojekts.

In darüber hinaus geplante Experimente sollen weitere Merkmale des sozialen Kontexts miteinbezogen, die bisherige Trennung in Textproduktion und Textrezeption zugunsten echter dialogischer Situationen aufgehoben werden, um

schließlich zu einer empirisch gestützten Theorie sprachlicher Perspektivität zu gelangen.

LITERATUR

- Ammann, H. 1962. Die menschliche Rede. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Anderson, R.C. & Pichert, J.W. 1978. Recall of previously unrecallable information following a shift in perspective. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 17, 1-12.
- Anderson, R.C., Pichert, J.W. & Shirey, L.L. 1983. Effects of the reader's schema at different points in time. *Journal of Educational Psychology*, 75, 271-279.
- Black, J.B. & Bower, G.H. 1979. Episodes as chunks in memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 18, 187-198.
- Black, J.B., Turner, T.J. & Bower, G.H. 1979. Point of view in narrative comprehension, memory and production. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 18, 187-198.
- Bower, G.H. 1977. On injecting life into deadly prose: studies in explanation seeking. Invited address at the meeting of Western Psychological Association, Seattle, Washington.
- Bower, G.H. 1982. Plans and goals in understanding episodes.
- Brinkmann, H. 1967. Die Syntax der Rede. In Satz und Wort im heutigen Deutsch. (Sprache der Gegenwart 1)
- Bruce, B. 1981. A social interaction model of reading. *Discourse Processes*, 4, 273-311.
- Bühler, K. 1965. Sprachtheorie. 2. Auflage. Stuttgart: Enke.
- Camilli, G. & Hopkins, K.D. 1978. Applicability of 2 x 2 contingency tables with small expected cell frequencies. *Psychological Bulletin*, 85, 163-167.
- Chafe, W.L. 1976. Givenness, contrastiveness, definiteness, subject, topic, and point of view. In C.N. Li (ed.), Subject and topic. London: Academic Press.
- Chafe, W.L. 1977. Creativity in verbalization and its implications for the nature of stored knowledge. In R.O. Freedle (ed.), Discourse production and comprehension. Norwood: Ablex.
- van Dijk, T.A. & Kintsch, W. 1983. Strategies of discourse comprehension. New York: Academic Press.
- Dik, S.C. 1978. Functional grammar. New York: Academic Press.
- Engelkamp, J. 1976. Satz und Bedeutung. Stuttgart: Kohlhammer.
- Ertel, S. 1974. Satzsubjekt und Ich-Perspektive. In L.H. Eckensberger & U. Eckensberger (eds.), Bericht über den 28. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie. Göttingen: Hogrefe.
- Ertel, S. 1977. Where do subjects of sentences come from? In: S. Rosenberg (ed.), Sentence production. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

- Farr, R.M. & Anderson, T. 1983. Beyond actor-observer differences in perspective: extensions and applications. In: M. Hewstone (ed.), *Attribution theory*. Oxford: Blackwell, 45-64.
- Fass, W. & Schumacher, G.M. 1981. Schema theory and prose retention: boundary conditions for encoding and retrieval effects. *Discourse Processes*, 4, 17-26.
- Fillmore, C.J. 1968. The case for case. In: E. Bach & R.T. Harms (eds.), *Universals in linguistic theory*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Fillmore, C.J. 1977. The case for case reopened. In: P. Cole & J.M. Sadock (eds.), *Syntax and semantics*. Vol 8: *Grammatical relations*. New York: Academic Press, 59-81.
- Flammer, W. 1985. Perspektivisches Erinnern. In: D. Albert (Hg.), *Bericht über den 34. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Wien 1984*, Bd. 1. Göttingen: Hogrefe, 238-241.
- Flammer, W. & Tauber, 1982. Changing the reader's perspective, In: A. Flammer & W. Kintsch (eds.), *Discourse Processing*. Amsterdam: North-Holland.
- Fowler, R. 1982. How to see through language: perspective in fiction. *Poetics*, 11, 213-235.
- Goetz, E.T. et al. 1983. Reading in perspective: What real cops and pretend burglars look for in a story. *Journal of Educational Psychology*, 76, 500-510.
- Graumann, C.F. 1960. *Grundlagen einer Phänomenologie und Psychologie der Perspektivität*. Berlin: de Gruyter.
- Graumann, C.F. 1979. Interpersonale Perspektivität und Kommunikation. In *Studien zur Sprachphänomenologie (Phänomenologische Forschungen 8)*. Freiburg: Alber, 168-186.
- Graumann, C.F. 1986. Perspective-setting and -taking in verbal interaction. (Paper prepared for the International Science Found Symposium "Language Processing in Social Context", Heidelberg, September 1986).
- Graumann, C.F. (im Druck). Aspektmodell und Organonmodell - Die Problematik des Verhältnisses zwischen Sprachwissenschaft und Psychologie bei Karl Bühler. In A. Eschbach (ed.), *Karl Bühler's theory of language*. Amsterdam: John Benjamins.
- Graumann, C.F. & Wintermantel, M. 1984. Sprachverstehen als Situationsverstehen. In: J. Engelkamp (ed.), *Psychologische Aspekte des Verstehens*. Berlin: Springer, 205-229.
- Groß, B.J. 1978. Focusing in dialogue. In *Proceedings of theoretical issues in natural language processing: 2. An interdisciplinary workshop*. Urbana, Ill.: University of Illinois Press.
- Hoppe-Graff, S. & Schöler, H. 1981. Was sollen und was können Geschichtengrammatiken leisten? In: H. Mandl (ed.), *Lernen mit Texten*. München: Urban & Schwarzenberg.
- Hörmann, H. 1978. *Meinen und Verstehen - Grundzüge einer psychologischen Semantik*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Husserl, E. 1950. *Ideen zu einer reinen Phänomenologie und phänomenologischen Philosophie*. Bd. 1 (Ed. W. Biemel). Den Haag: Nijhoff.
- Kandorfer, P. 1984. *Das Dumont-Lehrbuch der Filmgestaltung*. Köln: Dumont.

Kintsch, W. & v. Dijk, T.A. 1978. Toward a model of text comprehension und production. *Psychological Review*, 85, 363-394.

Kintsch, W. & Kozminsky, E. 1977. Summarizing stories after reading and listening. *Journal of Educational Psychology*, 69, 491-499.

Kuno, S. & Kaburaki, E. 1977. Empathy and syntax. *Linguistic Inquiry*, 8, 627-672.

Maas, U. & Wunderlich, D. 1972. *Pragmatik und sprachliches Handeln*. Frankfurt: Athenäum.

Macmurray, J. 1961. *Persons in relations*. London: Faber & Faber.

Mead, G.H. 1983. Die objektive Realität der Perspektiven (1927). In G.H. Mead, *Gesammelte Aufsätze*, Band 2. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 211-224.

Mead, G.H. 1983. Das physische Ding. In G.H. Mead, *Gesammelte Aufsätze*, Band 2. Frankfurt/M.: Suhrkamp, 225-246.

Mead, G.H. 1978 (1934). *Geist, Identität und Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Merten, K. 1983. *Inhaltsanalyse*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Meyer, B.J.F. 1975. *The organization of prose and its effects on memory*. Amsterdam: North Holland.

Ostrom, T.M. 1970. Perspective as a determinant of attitude change. *Journal of Experimental and Social Psychology* 6, 280-292.

Owens, J., Bower, G.H. & Black, J.B. 1979. The "soap opera" effect in story recall. *Memory & Cognition* 7, 185-191.

Perrine, L. 1966. *Story and structure*. New York: Harcourt, Brace & World.

Pichert, J.W. & Anderson, R.C. 1977. Taking different perspectives on a story. *Journal of Educational Psychology*, 69, 309-315.

Popper, K. 1972. Naturgesetze und theoretische Systeme. In H. Albert (ed.), *Theorie und Realität*. 2. Aufl. Tübingen: Mohr, 43-58.

Rommetveit, R. 1979. On the architecture of intersubjectivity (1976). In: R. Rommetveit & R.M. Blakar, *Studies of language, thought and verbal communication*. London: Academic Press, 93-108.

Schütz, A. 1971 *Gesammelte Aufsätze I*. Den Haag: Nijhoff.

Sommer, M. 1980. *Sprache und Verantwortung. Psycholinguistische Aspekte der Verdinglichung*. Unveröff. Dipl.-Arbeit Heidelberg.

Stränger, J. et al. 1981. *Wahrnehmungsstrukturierung und Erinnerung konkreter Handlungen*. Bericht Nr. 22 aus dem Psychologischen Institut der Ruhr-Universität Bochum.

Streitz, N. 1982. The role of problem orientations and goals in text comprehension and recall. In: A. Flammer & W. Kintsch (eds.), Discourse processing. Amsterdam: North Holland.

Titzmann, W. 1977. Strukturelle Textanalyse. München: Fink.

Turner, E. A. & Rommetveit, R. 1967. Focus of attention in recall of active and passive sentences. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 7, 543-548.

Upshaw, H.S. 1965. Own attitude as an anchor in equal-appearing intervals. Journal of Applied Social Psychology 64, 85-96.

Upshaw, H.S. & Ostrom, T.R. 1984. Psychological perspectives in attitude research. In: J.R. Eiser (ed.), Attitudinal judgment. New York: Springer, 23-41.

Uspensky, B. 1973. A poetics of composition. Berkeley, Ca.: UCLA Press.

Waldenfels, B. 1980. Der Sinn zwischen den Zeilen. In Der Spielraum des Verhaltens. Frankfurt: Suhrkamp, 163-185.

Wiener, M. & Mehrabian, A. 1968. Language within language: Immediacy, a channel in verbal communication. New York: Appleton Century Crofts.

Winkler, P. (ed.). 1981. Methoden der der Analyse von Face-to-Face-Situationen. Stuttgart: Metzlersche Verlagsbuchhandlung.



## ANHANG

- I. Instruktionen
- II. Drehbuch Videofilm "Gebrauchtwagen"
- III. Bericht: Transkriptionsbeispiel
- IV. Zusammenfassung: Beispiele
- V. Bericht: Beispiel für Propositionalisierung und Makroanalyse

Instruktion: Käuferversion

In dem folgenden kurzen Film geht es um den Kauf eines Gebrauchtwagens. Der Kauf allein ist für den Privatmann nicht immer einfach. Doch oft fangen die Schwierigkeiten nach dem geglückten Geschäft erst richtig an. Der Käufer muß feststellen, daß das Fahrzeug schwerwiegende Mängel aufweist, von denen ihm der Verkäufer nichts gesagt hat. Will er nun sein Geld zurück, so sieht er sich in der Regel auf die Vertragsklausel "wie besichtigt und probegefahren" verwiesen, die die Gewährleistungspflicht des Verkäufers erheblich einschränkt. Aber auch der Käufer ist nicht ohne Schutz: Bei ("arglistig") verschwiegenen Mängeln, etwa schwerwiegenden Unfallschäden ist der Verkäufer sechs Monate lang haftbar. Daß der Käufer mit dieser Absicherung noch nicht aller Schwierigkeiten enthoben ist, zeigt der Fall von Herrn Kraus - hier im Bild -, der sich etwas Geld auf die Seite gelegt hat, um einen zuverlässigen und preiswerten Gebrauchtwagen zu kaufen. Herr Kraus studiert die Anzeigen in den Tageszeitungen und meint ein günstiges Angebot gefunden zu haben. Wie es ihm weiter ergangen ist, zeigt der folgende Film.

Instruktion: Verkäuferversion

In dem folgenden kurzen Film geht es um den Verkauf eines Gebrauchtwagens. Der Verkauf allein ist für den Privatmann nicht immer einfach. Doch oft fangen die Schwierigkeiten nach dem geglückten Geschäft erst richtig an: Der Käufer will sein Geld zurück: wegen verschwiegener wesentlicher Mängel. Diese Möglichkeit ist vom Gesetzgeber abgesichert, denn für wesentliche Mängel an seinem alten Gefährt muß der Verkäufer sechs Monate lang haften. Aber auch er ist nicht ohne Schutz: Die in den Kaufvertrag eingebrachte Klausel "wie besichtigt und probegefahren" schränkt seine Gewährleistungspflicht auf von ihm ("arglistig") verschwiegene Mängel, etwa schwerwiegende Unfallschäden, ein. Daß der Verkäufer mit dieser Absicherung noch nicht aller Schwierigkeiten enthoben ist, zeigt der Fall von Herrn Vogel - hier im Bild - der sich aus finanziellen Gründen gezwungen sieht, seinen Wagen rasch - notfalls auch unter Wert - zu verkaufen. Herr Vogel inseriert in der Tageszeitung und kann auch bald den ersten Interessenten begrüßen. Wie es ihm weiter ergangen ist, zeigt der folgende Film.

Instruktion: Neutralversion

In dem folgenden kurzen Film geht es um Probleme beim privaten Gebrauchtwagenhandel. Hierbei gibt es häufig Schwierigkeiten, nachdem das Geschäft getätigt worden ist. Der Käufer behauptet, der Verkäufer habe ihm schwerwiegende Mängel verschwiegen, und will sein Geld zurück. Der Verkäufer bringt vor, er habe dem Käufer die Mängel genannt bzw., die Mängel seien erst nach der Übergabe aufgetreten. Der Gesetzgeber bemüht sich, beiden ausreichenden Schutz zu gewähren, dem Verkäufer mit der empfohlenen Vertragsklausel "wie besichtigt und probefahren", dem Käufer mit der sechsmonatigen Gewährleistungspflicht des Verkäufers für ("arglistig") verschwiegene Mängel, wie zum Beispiel schwerwiegende Unfallschäden. Einen typischen Streitfall zeigt der folgende Film.

II. DREHBUCH ZUM VIDEO-FILM "GEBRAUCHTWAGEN"

1. Szene: Vor dem Haus des Verkäufers. Kamera von der gegenüberliegenden Straßenseite. Der Wagen steht mit der Fahrerseite zur Kamera neben der Eingangstür. Vogel (Verkäufer) und Kraus (Käufer) kommen gemeinsam aus dem Eingang und gehen zum Wagen.

Vogel (V): Da wär's, das Prachtstück. Sieht ja nicht schlecht aus, nicht?

Kraus (K): Mhm.

V : Autoradio

K : Wunderbar. Und sonst ...

V : Wollen Sie mal reingucken?

K : Machen Sie mal auf.

V: Öffnet Fahrertür, entriegelt Motorhaube.

K. öffnet Motorhaube von außen, schaut in den Motorraum.

So bitte.

K : Danke. Sehr sauber, sehr sauber, ja.

V : Ja ich meine, soviel kann man ja nicht sagen, aber wie das so aussieht, auf den ersten Blick ...

K : Auf jeden Fall Fall ist er geputzt, das sieht man. Schließt Motorhaube, geht um den Wagen herum, betrachtet die Reifen.

Und sonst? Ja, aber die Reifen sind nicht mehr die jüngsten, was?

V : Aber bitte, die sind ja noch ganz in Ordnung, und deshalb gebe ich ihn ja auch relativ preiswert her ... Also im Vertrauen gesagt, ich hätte ihn ja gerne noch selber gefahren, aber ich kann mir im Moment nicht leisten. Ich brauche das Geld für andere Sachen.

K : Schaut unter den Wagen, klopft an den Unterboden. Ja, was frißt er denn so?

V : Ja, so sieben bis acht Liter auf 100 km.

K : Ist ja recht günstig, eigentlich.

V : Bei den Preisen ...

Die Sitze sind auch in Ordnung ...

K : Kann ich mal 'ne Probefahrt machen?

V : Natürlich. Bitte.

Gibt K den Schlüssel

K : Dankeschön.

Beide steigen ein, K startet und fährt los.

#### S C H N I T T

Sie kommen wieder zurück, K parkt den Wagen an derselben Stelle wie zuvor. Beide steigen aus, bleiben am Wagen stehen.

V : Na, was meinen Sie?

K : Ja, so um den Block herum, kann ich noch nicht sehr viel sagen. Ist er denn, ich meine, ist er denn zuverlässig?

V : Der Wagen ist absolut zuverlässig.

K : Wissen Sie, ich brauch ein Auto, das im Winter sofort anspringt, nicht daß irgendjemand anschieben muß und ....

V : Ja, geht alles klar. Ich habe nie Probleme damit gehabt.

K : Ich fahre auch sehr lange Strecken und da brauche ich wirklich ein gutes Auto, nicht?

V : Wie gesagt, er hat mich nie im Stich gelassen.

K : Also gut. So im großen und ganzen bin ich ja ...

Läuft an die Frontseite des Wagens, deutet auf die rechte Ecke.

Haben Sie mal 'nen Unfall mit gehabt?

V : Ach, der kleine Kratzer. Nee, den hat mir irgend so ein Idiot beim Parken reingemacht.

K : Na ja, so groß ist der ja auch gar nicht. Und was soll er denn jetzt so kosten?

V : Ja ... 4.000.

K : Ojojjojjojoi.

Läuft um den Wagen herum, bleibt auf der Fahrerseite stehen, V auf der anderen Seite.

- V : Na, ich bitte Sie, mit Autoradio und so ...  
 K : 4.000 wollte ich eigentlich nicht ausgeben!  
 V : Also wie gesagt, ich laß' den Wagen nur so billig, weil ich momentan in Schwierigkeiten bin, aber ...  
 K : Ich dachte so an 3.000/3.200 aber mehr auch nicht.  
 V : Also gut, 3.800.  
 K : Nee.  
 V : Ja mehr ist wirklich nicht drin.  
 K : Also ...  
 V : .... Und das auch nur, weil ich unter Zeitdruck stehe, das Auto ist in Ordnung.  
 K : Ja, das streite ich auch nicht ab, aber wie gesagt, 3.800 ist mir zuviel.  
 V : Ja, was haben Sie denn gedacht?  
 K : Zwischen 3.000 und 3.200 wie gesagt.  
 V : Lläuft nach vorn, schlägt mit der flachen Hand auf die Motorhaube.  
 Ja, meinen Sie nicht, daß wir uns dann wenigstens in der Mitte treffen könnten.  
 K : O.K., 3.500, aber mehr auf keinen Fall.  
 V : Gut, einverstanden, aber nur, weil ich unter Zeitdruck stehe ... und wie gesagt, auf das Auto können Sie sich verlassen. Da haben Sie einen sehr günstigen Kauf abgeschlossen.  
 K : Das will ich hoffen, nicht.  
 V : Am besten, wir gehen gleich rein und machen den Vertrag.  
 K : Machen wir.

Beide gehen ins Haus.

S C H N I T T

2. Szene: Am Telefon. Geteiltes Bild. K links, V rechts.  
 K : Guten Tag, hier ist Kraus. Ich rufe wegen des Wagens an, den Sie mir verkauft haben.  
 V : Ja, ist irgendetwas nicht in Ordnung?  
 K : Allerdings. Der Wagen hat einige Mängel, die Sie mir verschwiegen haben, Herr Vogel.  
 V : Aber Herr Kraus, ich bitt' Sie, der Wagen war einwandfrei.

- K : Also, zunächst einmal, er braucht mindestens 2 Liter Sprit mehr, als Sie mir angegeben haben.
- V : Na also, das kann ich mir nicht vorstellen. Bei mir hat er immer nur sieben oder acht Liter gebraucht. Ich weiß ja nicht, wie Sie fahren, aber ich nehme an, daß Sie äh ...
- K : Also hören Sie mal, ich fahre stinknormal. Ich fahre wie jeder andere Autofahrer auch. Aber das ist ja noch nicht einmal das Schlimmste. Das Schlimmste kommt ja jetzt: Der Wagen hat einen Achsschaden, die Spur ist verzogen und wie mir ein Bekannter sagte, der etwas davon versteht und der ihn sich angeschaut hat, wahrscheinlich ist sogar der Rahmen verzogen.
- V : Ja, wo soll denn das herkommen?
- K : Was heißt, wo soll das herkommen?
- V : Der Wagen war 100%ig in Ordnung, als ich ihn Ihnen übergeben habe.
- K : Wollen Sie vielleicht damit sagen, daß ich ihn kaputtgefahren habe! Also, das ist ja ein dickes Ding! Ich will mein Geld wieder, Herr Vogel, sonst nichts, ich will mein Geld wieder...
- V : Ja, Herr Kraus, wie stellen Sie sich denn das vor? Sie haben sich doch den Wagen angesehen, wir haben einen Kaufvertrag.
- K : Was heißt einen Kaufvertrag? Sie haben mir Mängel verschwiegen und aus dem Grund sage ich Ihnen, ich will mein Geld wiederhaben.
- V : Herr Kraus ... Herr Kraus, ich mache Ihnen einen Vorschlag. Wir sehen uns das Ganze zusammen an und dann reden wir noch einmal darüber. Einverstanden?
- K : Also, ich weiß zwar nicht, was das soll, aber dann kann ich den Wagen ja gleich bei Ihnen stehen lassen.
- V : Also, sagen wir morgen abend gegen 6 bei mir?
- K : Das ist mir völlig wurscht. Ich sage nur noch ein einziges Mal, ich will mein Geld wiederhaben.
- V : Nun warten Sie's doch erst mal ab.



K : Also, gut bis morgen um 6 bei Ihnen. Wiederhören!  
Legt auf.

V : Wiederhören!  
Legt auf.

## S C H N I T T

3. Szene: Vor dem Haus von V. K an der Frontseite des  
Wagens, V auf der Beifahrerseite.

K : Also, wie ich bereits am Telefon sagte, der  
Wagen zieht nach links, ich bin deswegen bei  
einem Bekannten gewesen, der hat mir gesagt:  
Die Stoßstangenhalterung ist demoliert,  
bückt sich, zeigt auf die Stoßstange etc.  
die Spurstange ist verbogen, deswegen hat er  
einen Achsschaden, wenn nicht sogar einen  
Rahmenschaden, und unter diesen Umständen fahr'  
ich mit dem Auto keinen Schritt weiter,  
steht wieder auf, wendet V den Rücken zu,  
dreht sich wieder um.

V : Herr Kraus, das ist mir völlig neu. Ich hab'  
Ihnen den Wagen in einwandfreiem Zustand über-  
geben.

K : Ää, Ää.

V : Ich hätt' Ihnen doch was gesagt, wenn was dran  
gewesen wäre.

K : Sie haben nichts gesagt.

Stellt sich neben V, zeigt auf die rechte Front-  
seite.

Dieser Kratzer z.B. ...

V : Herr Kraus, ich habe Ihnen von dem Kratzer  
erzählt.

K : Sie haben wahrscheinlich einen Unfall gehabt,  
von daher kommen die ganzen Defekte, und des-  
wegen kann ich das Auto nicht nehmen. Ich mache  
Ihnen einen Vorschlag, bevor ich Ihnen vorwerfe,  
daß Sie mich über's Ohr hauen wollten, nicht  
wahr, mache ich Ihnen einen Vorschlag: Ich lass'  
den Wagen hier stehen und Sie geben mir mein  
Geld wieder.

V : Herr Kraus, ne, ne, so geht das nicht.

K : Doch, doch, doch.

Beide an der Vorderseite des Wagens, K einen Fuß auf der Stoßstange.

V : Herr Kraus, so geht das nicht.

K : Ja, wie denn sonst?

V : Sie wollen mir wohl vorwerfen, daß ich Sie betrüge, mh?

K : Das habe ich nicht gesagt, ich habe Ihnen nur gesagt, Sie haben mir schwerwiegende Mängel verheimlicht.

V : Ich habe Ihnen überhaupt nichts verheimlicht. Ich habe ...

Deutet mit beiden Händen auf den Wagen.  
Sie haben den Wagen doch angesehen.

K : Ja, ich bin damit einmal um den Block gefahren. Das war doch alles. Da kann ich doch nicht feststellen, daß ...

V : Herr Kraus, einmal um den Block! Sie haben den Wagen jetzt schon seit zwei Wochen, seit zwei Wochen! Wahrscheinlich sind Sie mal mit Karacho über'n Bürgersteig gefahren oder sonst-irgend was.

K : Ach ne! Ich fahre damit gegen 'ne Hauswand, und Sie sagen dann ... Ne, ne.

V : Und jetzt wollen Sie mir das anhängen?

K : Ich will Ihnen das nicht anhängen, ich sage Ihnen nur, Sie haben mir schwerwiegende Mängel verheimlicht.

Läuft auf die Beifahrerseite.

V : Das hab' ich nicht, Herr Kraus.

K : Natürlich haben Sie das.

V : Also, Herr Kraus, Sie haben sich den Wagen angesehen, und wir haben einen Vertrag gemacht und außerdem, selbst wenn ich wollte, selbst wenn ich wollte, ich könnte Ihnen das Geld gar nicht zurückgeben. Wie gesagt, ich habe ihn doch verkauft, weil ich unter Zwang stand. Ich brauchte schnell Bargeld.

K : Das ist mir völlig wurscht.

V : ... Deshalb haben Sie ihn auch so günstig gekriegt

K : Günstig? Meinen Sie vom Spritverbrauch?

Acht Liter? Wissen Sie, was der frißt? Der frißt ja soviel wie ein Amerikaner! Ich glaub', ich spinne!

Läuft an der Fahrerseite nach hinten, bleibt an der Fahrertür stehen.

V : Also, bei mir hat er nie mehr als sieben oder acht Liter gebraucht. Ich weiß ja nicht, wie Sie fahren.

K : Wahrscheinlich sind Sie mit Wasser gefahren oder sonst was. Also, ich will den Wagen nicht. Ich laß' ihn hier stehen und kriege meine 3.500 Mark wieder.

V : Herr Kraus, wie gesagt, das können Sie mit mir nicht machen.

K : Gut, dann reden wir nur noch mit meinem Anwalt. Damit hat sich's ...

Läuft nach vorn. Macht eine Handbewegung in Richtung V.

... Dann wird der Spaß nämlich teurer. Ich sag's Ihnen nochmal. Dann wird es teurer, wenn ich mit meinem Anwalt komme.

Geht auf der Fahrerseite nach rechts ab.  
Auf Wiedersehen, Herr Vogel!

V : Herr Kraus ....

E N D E

III. BERICHT: TRANSKRIPTIONSBEISPIEL

Vp-Nr. 46; Verkäufer-Version.

B e r i c h t

--(Räuspert sich) Ha, da isch en Herr Vogel, der isch in Geldschwierigkeiten, un der will sein Auto verkaufen. Damit er zu Bargeld kommt. Und er inseriert in 'ner Tageszeitung, worauf sich auch 'en Interessent meldet für dās Auto, der das Auto besichtigt, nach 'ner kurzen Probefahrt sich zum Kauf entschließt. Kaum hat er das Auto gekauft, meldet er sich wieder bei diesem Herrn Vogel und beschwert sich über Mängel, die ihm der Herr Vogel verschwiegen hat am Auto. Un möcht den Kauf rückgängig machen. -- Der Herr Vogel sagt aber, er sieht des nit ein und er hätt nix verschwiegen und davon abgesehen könnt er das Geld überhaupt nicht mehr zurückgeben, weil er das schon ausgegeben hätte. Worauf der Käufer mit rechtlichen Schritten droht.

IV. ZUSAMMENFASSUNG: BEISPIELE1. Käuferversion

Vp 8

Transkript:

Ein Mann kauft ein Auto, wird dabei betrogen und erhält vermutlich sein Geld wieder zurück.

Propositionalisierung (Makroprädikat unterstrichen):

- (1 KAUFEN K A)
- (2 BETROGEN A:0 K)
- (3 QUAL 1 2)
- (4 KONJ:UND 2 5)
- (5 ZURÜCKERHALTEN K GELD)
- (6 POSS K GELD)
- (7 QUAL 5 VERMUTLIICH)
- (8 QUAL 5 WIEDER)

2. Verkäuferversion:

Vp 36

Transkript:

Verkauf eines Gebrauchtwagens aufgrund von Geldnöten mit daraus folgenden Komplikationen.

Propositionalisierung:

- (1 VERKAUFEN V A)
- (2 QUAL A GEBRAUCHT)
- (3 KAUS:AUFGRUND 1 4)
- (4 SICHBEFINDEN V NÖTEN)
- (5 QUAL NÖTE FINANZIELL)
- (6 KONS:SODASS 1 7)
- (7 FOLGEN KOMPLIKATIONEN)

3. Neutralversion

Vp 95

Transkript:

Es, das war ein Handel unter Privatleuten, wo offensichtlich

eh, einer versucht hat, den andern etwas übers Ohr zu hauen oder umgekehrt, also wo sie sich gegenseitig übers Ohr hauen.

Propositionalisierung:

- (1 HANDELN SIE)
- (2 QUAL SIE PRIVAT)
- (3 QUAL 1 4)
- (4 VERSUCHEN EINER 5)
- (5 OBERSOHRHAUEN EINER ANDERER)
- (6 QUAL 4 OFFENSICHTLICH)
- (7 DISJ:ODER 4 8)
- (8 VERSUCHEN ANDERER 9)
- (9 OBERSOHRHAUEN ANDERER EINER)

---

- (10 QUAL 5 12)
- (11 QUAL 9 12)
- (12 OBERSOHRHAUEN SIE SIE)
- (13 QUAL 12 GEGENSEITIG)

Legende: K = Käufer

V = Verkäufer

A = Auto

SIE wird für alle Oberflächenmerkmale verwendet,  
welche auf beide Protagonisten referieren.

V. BERICHT: BEISPIEL FOR PROPOSITIONALISIERUNG UND MAKROANALYSE

VP 6: KV	V	V/K	K	N	RE
(1 T:ZUERST 2)					K1Z
(2 WOLLEN K 3)					
(3 KAUFEN K A)					
(4 SPABENAUF K A)					
(5 FINDEN K ANNONCE)					K1E
(6 T:DABAUFHIN 5 7)					
(7 HINGEHENZU K V)					
(8 KONJ:UND 7 9)					0
(9 SICHANSEHEN K A)					K2A
(10 SICHANSEHEN K MOTOR)					
(11 FAHREN K A)					
(12 QUAL 11 PROBEWEISE)					
(13 LOK:UMDENBLOCK 11)					
(14 LOK:DMSQUADRAT 11)					
(15 KONJ:UND 11 16)					0.....
(16 FEILSCHENUM SIE PREIS)					N3A
(17 SAGEN V 18)	V3Z	=====	K3H		
(18 SICHBEFINDENIN V ZWANGSLAGE)					
(19 QUAL ZWANGSLAGE FINANZIELL)					
(20 KONJ:UND 17 21)					
(21 WOLLEN V 23)					
(22 NEG:NICHT 21)					
(23 GEHENUNTER V PREIS)					
(24 QUAL PREIS BESTIMMT)					
(25 VERLANGEN V PREIS)					
(26 REF PREIS MARK)					
(27 ANZ MARK VIERTAUSEND)					
(28 WOLLEN K 30)					
(29 NEG:NICHT 28)					
(30 AUSGEBEN K MARK)					
(31 ANZ MARK MEHRALSDREITAUSEND)					
(32 KONJ:BIS 31 33)					
(33 ANZ MARK MEHRALSDREITAUSENDZWEIHUNDERT)					.....
(34 T:DANN 35)					0
(35 SICHTREFFENBEI SIE PREIS)					N3E
(36 REF PREIS MARK)					
(37 ANZ MARK DEEITAUSENDFUENFHUNDERT)					
(38 T:NACHEINIGEMHINUNDHER 35)					
(39 UNTERSCHREIBEN SIE KAUFVERTRAG)					
(40 KONJ:UND 39 44)					0
(41 T:NACHZWEIWOCHEN 44)					
(42 DISJ:ODER 41 43)					
(43 T:NACHDREIWOCHEN 44)					
(44 ANRUFENBEI K V)	V4H	=====	K4A		
(45 KONJ:UND 44 46)					
(46 SAGEN K 47)					
(47 HABEN A MAENGEL)					
(48 REF MAENGEL ACHSENSCHADEN)					
(49 REF MAENGEL 50)					
(50 ZIEHEN A)					
(51 LOK:NACHLINKS 50)					
(52 KONJ:UND 47 53)					
(53 WOLLEN K 54)					
(54 ZURUECKHABEN K GELD)					
(55 KONJ:UND 46 57)					0





LEGENDE: V = verkäufertypische Makroproposition  
K = käufertypische Makroproposition  
N = neutrale Makroproposition  
RE = Restkategorie  
V/K = Makroproposition, die sowohl in K als auch in V  
auftritt

Die Ziffern bezeichnen die Nr. der Episode in der die  
Makroproposition auftritt, die Buchstaben dahinter die  
Funktion innerhalb dieser Episode:

Z = Ziel  
H = Hindernis  
A = Aktion  
E = Ergebnis

---

Beispiel: K 1 Z = käufertypische Makroproposition  
aus der 1. Episode, Ziel.

Auflistung der Makroelemente=====  
VP 6; KÄUFERVERSION  
=====

EPISODE	VERK.	KÄUFER	NEUTRAL	VKN	VK	REST
1						
ZIEL		1 (4)				
HINDERNIS						
AKTION						
ERGEBNIS		1 (3)				
2						
ZIEL						
HINDERNIS						
AKTION		1 (6)				
ERGEBNIS						
3						
ZIEL					1 (11)	
HINDERNIS					1 (6)	
AKTION			1 (1)			
ERGEBNIS			1 (5)			
4						
ZIEL						
HINDERNIS					1 (14)	
AKTION	1 (14)					
ERGEBNIS		1 (4)	1 (3)			
5						
ZIEL		1 (12)				
HINDERNIS						
AKTION			1 (1)		1 (6)	
ERGEBNIS					1 (4)	
SUMME	1 (11)	5 (28)	4 (10)	0 (0)	5 (37)	2

## LEGENDE:

ABKÜRZUNGEN: VERK = VERKÄUFERSPEZIFISCH; KÄUFER =  
 KÄUFERSPEZIFISCH; VKN = MAKROEPISODE, DIE IN ALLEN DREI  
 EPISODENGEFUGEN AUFTRITT; VK = MAKROEPISODE, DIE IN DEN  
 ERSTEN BEIDEN EPISODENGEFUGEN AUFTRITT; REST =  
 RESTKATEGORIE.

DIE ZIFFERN IN KLAMMERN BEZEICHNEN DIE ANZAHL DER  
 EINGESCHLOSSENEN MIKROPROPOSITIONEN.

## 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.
- Nr. 3 Herrmann, Th., Hoppe-Graff, S., Nirmaier, H. &  
Schöler, H.: Partnerbezogenes Berichten:  
Perspektive, Fokus und Linearisierung.  
April 1985.
- Nr. 4 Schell, M. & Herrmann, Th.: MKS. Eine mehr-  
klassige Kunstsprache. März 1985.
- Nr. 5 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.:  
Sprechen, Betonen, Lächeln. Teil I: Zur  
Interaktion verbaler und nonverbaler Äuße-  
rungskomponenten beim Auffordern.  
Januar 1986.
- Nr. 6 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.:  
Sprechen, Betonen, Lächeln. Teil II:  
Modelldiagnose mit 'Conjoint-Measurement'-  
Verfahren. Februar 1986.
- Nr. 7 Herrmann, Th., Bürkle, B., Nirmaier, H. &  
Mangold, R.: VOHILIRE: Untersuchungen zur  
hörerbezogenen Objektlokalisierung.  
April 1986.
- Nr. 8 Graumann, C.F. & Sommer, C.M.: Perspektivität  
und Sprache: I. Perspektivische Textproduktion.  
Juli 1986.