

*Partnerhypothesen und
soziale Identität in Konversationen:*

DOMINANZ, MACHT UND STATUS ALS
ELEMENTE SPRACHLICHER INTERAKTION
EIN LITERATURBERICHT

Caja Thimm & Lenelis Kruse

Bericht Nr. 39

Mai 1991

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245
Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext
Heidelberg / Mannheim

Kontaktadresse: Dr. Caja Thimm
Psychologisches Institut der Universität Heidelberg
Hauptstr. 47-51
6900 Heidelberg

Diese Arbeit ist im Sonderforschungsbereich 245 der Universitäten Heidelberg und Mannheim entstanden. Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die Förderung unserer Arbeiten.

Zusammenfassung

Dieser Bericht gibt einen Überblick über Konzepte und empirische Forschungsergebnisse aus der Sozialpsychologie, der Sprachpsychologie und der Sprachwissenschaft zum Thema sprachliche Ausprägung von Dominanz und Macht in sozialen Interaktionen. Unterschieden wird zwischen Macht als potentieller Ressource und Dominanz als manifestes Merkmal von Interaktionen. Es werden Untersuchungen zu einzelnen Sprechausdrucksmerkmalen eines „powerful style“ rezipiert, aber auch Studien, die sich mit der Analyse von Dominanz im interaktiven Austausch beschäftigen. Bei den empirischen Untersuchungen lassen sich sprecherorientierte Studien, die auf die Analyse einzelner Sprechausdrucksmerkmale eines „powerful style“ gerichtet sind, unterscheiden von Untersuchungen, die Dominanz auf der Ebene von Interaktionssequenzen analysieren.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Berücksichtigung von Sprechermerkmalen in Kombination mit Analysen des interaktiven Austauschs als sinnvollste methodische Strategie zur Analyse sprachlicher Manifestation von Dominanz angesehen werden muß.

Abstract

This report offers a review of theoretical concepts and empirical data from social psychology, psychology of language and linguistics on the topic of language, dominance and power in social interaction.

'Power' is defined as latent resource or potentiality, while 'dominance' concerns manifest action properties in discourse. Different types of studies are reviewed: speaker-oriented measurements which focus on isolated criteria of a 'powerful style' as well as studies that analyse dominance on the level of interaction sequences in interpersonal encounters. It is argued that the most promising strategy for research on verbal criteria for dominance in interaction is a method of combining trait measurements with an analysis of the interactive exchange.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
1 Theoretische Positionen	5
1.1 Macht in sozialen Beziehungen	5
1.2 Dominanz und Macht	8
1.3 Status, Rolle und Macht	9
2 Individuelle Ansätze zur Bestimmung von sozialer Macht	10
2.1 Dominanz als Persönlichkeitseigenschaft	11
2.2 Zuschreibung von Dominanz anhand sprachlichen Handelns . . .	13
2.2.1 Sprechgeschwindigkeit	13
2.2.2 Sprechmenge	14
2.2.3 Semantische und lexikalische Kriterien	15
2.3 Statusunterschiede und sprachliches Handeln	17
3 Interaktionsbezogene Ansätze	21
3.1 Initiative-response-analysis (IR)	21
3.2 Interaktion und Persönlichkeit	23
3.3 Der Ansatz der „relational communication“: Dominanz und Kontrolle	26
3.4 Sprachakkommodation und Dominanz	28
3.5 Dominanz und Geschlecht	31
3.6 Imagearbeit: Höflichkeit im Gespräch	34
4 „Dominanz“ in der sprachwissenschaftlichen Forschung	37
Schlußbemerkungen	41
Literaturverzeichnis	42
Verzeichnis der Arbeiten aus dem SFB 245	50

Einleitung¹

Zur Einschätzung einer zwischenmenschlichen Situation gehört im besonderen Maße die Einschätzung des Kommunikationspartners bzw. der -partnerin. Nur selten kommunizieren wir mit jemandem, ohne nicht wenigstens einige Vermutungen oder Erwartungen zu haben, mit wem wir es eigentlich zu tun haben: Sie soll sehr sympathisch sein; er soll ein hohes Tier in der Politik sein; sie ist sicher eitel und arrogant; er sucht anscheinend gerne Streit. Wie wird er wohl auf meine Argumente reagieren; wie werde ich mit ihr zurecht kommen?

Partnerhypothesen bezüglich Persönlichkeitsmerkmalen, Fähigkeiten, Einstellungen, Gruppenzugehörigkeit oder vergangener Handlungen sind für jede Interaktionssituation anzunehmen. Sie beruhen auf Wissen, Meinungen oder Erwartungen hinsichtlich der Person, der räumlich-materiellen oder sozialen Situation, der Kenntnis von Konversationen und Rollen. Sie sind insofern handlungsleitend, als gemäß der Partnerhypothese und der eigenen Zielsetzungen sowohl das sprachliche wie das nicht-sprachliche Handeln gewählt wird.

Das Teilprojekt „Partnerhypothesen und soziale Identität in Konversationen“ beschäftigt sich mit der Frage, wie sich Partnerhypothesen verschiedener Ausprägung in der Interaktion nachweisen lassen und welche Wirkung sie haben. Schwerpunkt der Untersuchung ist die Erarbeitung und Überprüfung sprachlicher Variablen, die als Manifestationen von Erwartungen an die InteraktionspartnerInnen gelten können.

In der ersten Phase des Projektes liegt der Schwerpunkt auf asymmetrischen Interaktionssituationen, in denen von einem unterschiedlichen Machtgefälle zwischen den Personen ausgegangen werden kann. Personen mit unterschiedlichem Status (Vorgesetzter – Untergebene; Student – Professor) werden in verschiedenen Interaktionssituationen daraufhin überprüft, inwieweit die existierende Ungleichheit bezüglich des Status und der damit gekoppelten Machtzuschreibung sprachlich manifest werden. Wie spricht man mit einer Person, die man für überlegen hält, die einen höheren Status innehat – und umgekehrt: Wie verhält sich ein(e) Vorgesetzte(r) sprachlich gegenüber einer ihm bzw. ihr untergebenen Person?

In solchen asymmetrischen Situationen werden Macht und Status relevant, und damit die Frage, wie eine Person diese Situationsdefinitionen sprachlich

¹Für Beiträge zur Materialsammlung und -auswertung danken wir Dipl.-Psych. Matthias Schmelz, M.A.

umsetzt. Führt die Erwartung von A, daß eine Person B sich aufgrund des ihr zugeschriebenen Status in bestimmter Weise verhalten wird, dazu, daß dieses Verhalten auch gezeigt wird (self-fulfilling prophecy)? Und wie kann man dies auf sprachlicher Ebene nachweisen?

Als Voraussetzung für unsere Untersuchungen ist es wichtig, Begriffe wie Macht, Status und Dominanz sowohl in ihrer theoretischen Geltung als auch in Hinblick auf praktische Operationalisierungen in Form experimenteller Designs zu analysieren. Daher wird im folgenden der Frage nachgegangen, wie sich Macht, Status und Dominanz voneinander abgrenzen lassen, und welche neueren Forschungsansätze aus der Sozialpsychologie und der Linguistik zum Thema Dominanz für unsere Arbeit herangezogen werden können.

1 Theoretische Positionen

Zur Bearbeitung des Themas *Dominanz in sozialen Interaktionen* ist eine Abgrenzung der Begriffe Dominanz, Macht und Status zentraler Ausgangspunkt. In der sozialpsychologischen, soziologischen and sprachwissenschaftlichen Forschung werden diese Begriffe teils synonym, teils in unpräziser Abgrenzung voneinander gebraucht. Daher wird zunächst ein kurzer Überblick über die verschiedenen theoretischen Konzepte gegeben, um dann die eigene Position zu begründen.

1.1 Macht in sozialen Beziehungen

In den Sozialwissenschaften lassen sich zwei unterschiedliche Herangehensweisen unterscheiden: einerseits wird Macht als Merkmal von Personen angesehen, andererseits als Charakteristikum des Austausches zwischen PartnerInnen.

Von einigen AutorInnen wird die Behandlung von Macht als Attribut einer Person als Hindernis zu einem realistischen Verständnis von Machtstrukturen angesehen:

„That flaw is the implicit treatment of power as though it were an attribute of a person or a group (‘is an influential person‘). ‚Y is a powerful group‘ etc.“ (Emerson, 1962, S. 31).

Innerhalb der sozialwissenschaftlichen Diskussion um den Machtbegriff wird häufig von folgender Basisdefinition Max Webers ausgegangen:

„Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf die Chance beruht.“ (1972, S. 38)

Weber führt Intentionalität als Bedingung an, setzt diese jedoch in Abhängigkeit zur Situation („Chance“). Allerdings bleibt sein Verständnis der Situation, die eine „Chance“ zur Durchsetzung des eigenen Willens bietet, ungeklärt.

Daher muß eine zusätzliche Unterscheidung zwischen relationaler und attributiver Macht erfolgen. Die attributiven Konzepte beziehen sich auf ein Machtverständnis, das die Spezifika einer Partei ins Zentrum stellt, die relationalen auf die Konstellation mit dem Gegenüber.

Als ein theoretischer Schwerpunkt eines individuenzentrierten Machtverständnisses werden die *Machtgrundlagen* beschrieben. French & Raven (1959) bezeichnen diese als den wichtigsten sozialpsychologischen Gesichtspunkt von Macht. Sie unterscheiden innerhalb der Machtgrundlagen die Macht durch Belohnung und die Macht durch Zwang, die auf Legitimation, auf Identifikation, Sachkenntnis (Expertenmacht) und auf Information beruhen.

In einer Befragungsstudie wurden von Marwell & Schmitt (1967) fünf interpretierbare Faktoren ähnlich denen von von French & Raven isoliert (s.u. Abschnitt 2.2). Diese fünf Machtfaktoren konnten faktorenanalytisch auf die zwei sekundären Faktoren „more socially accepted techniques“ und „unacceptable techniques“ reduziert werden. Auch Blau (1964) schlägt eine ähnliche Unterscheidung der Machtquellen vor: Macht durch Belohnung und Macht durch Zwang.

Zu den theoretischen Ansätzen, die Persönlichkeitsmerkmale in den Mittelpunkt stellen, gehören motivationale (Veroff & Veroff, 1972) oder der „Macchiavellismus“-Ansatz. Veroffs Ausgangspunkt war die Konstatierung eines *Machtbedürfnisses*. Auf der Basis verschiedener Studien kamen die Autoren zu dem Ergebnis, daß Machtbedürfnis nicht als ein positives Ziel zu werten sei, durch das man Freude an der Beeinflussung anderer erlebt, sondern als ein negatives Ziel, durch das Gefühle von Machtlosigkeit vermieden würden.

Ausgehend von den Schriften Macchiavellis entwarfen Christie & Geis (1970) eine Skala, anhand derer die macchiavellistische Persönlichkeit gemessen wurde. Allerdings wurde durch Barnicot & Roloff (1978) die Grundannahme wider-

legt, daß „Macchiavellisten“ mehr antisoziale und weniger prosoziale Strategien verwendeten (siehe dazu auch Abschnitt 2.1).

Die Kategorisierung sozialer Einflußnahme anhand eines prozessorientierten Ansatzes, der sich nicht auf die Quellen von Macht, sondern auf die Reaktionen der Betroffenen bezieht, diskutiert Kelman (1958, 1961). Er unterscheidet dabei drei verschiedene Typen: „compliance“, „identification“ und „internalization“. „Compliance“ liegt dann vor, wenn eine Person die Beeinflussung durch eine andere Person akzeptiert, weil sie entweder eine Belohnung erhalten oder eine Bestrafung vermeiden will. Identifikation ist die Akzeptanz von Einflußnahme, weil diese Akzeptanz mit einer positiven Selbstdefinition der Beziehung zu dieser Person oder Personengruppe verbunden ist. Internalisierung bezeichnet die Akzeptanz des gewünschten Handelns, da dieses konsistent mit dem individuellen Wertesystem ist.

Diese Taxonomien sind zunächst als theoretische Perspektive anzusehen und können nur als Rahmen verstanden werden. Die Kategorie „compliance“ oder „compliance gaining“ ist jedoch in verschiedenen Studien untersucht worden (z.B. Marwell & Schmitt, 1967).

Wichtig für die Diskussion von Dominanz und Macht und deren Verbindung ist die Frage nach der Manifestation von Macht. Sprechen wir erst dann von Macht, wenn die MachthaberIn erfolgreich ist, oder ist der Tatbestand von Macht auch dann gegeben, wenn der MachthaberIn lediglich bestimmte Machtmittel zur Verfügung stehen? Kann man Macht ‚haben‘ oder muß man sie ausüben, um als mächtig zu gelten? Ähnlich läßt sich diese Frage nach der Potentialität von Macht für Dominanz formulieren: Kann Dominanz etwas sein, auf das man zurückgreifen kann, oder entsteht Dominanz aktuell in sozialen Interaktionen?

Für die folgende Darstellung von empirischen Untersuchungen soll die allgemeine Definition von Crott (1983) zugrundegelegt werden:

„Ein sozialer Agent A (eine Person, Gruppe oder eine Organisation) hat in dem Maße Macht über einen anderen Agenten B, indem seine Zielsetzungen auf die Wahl der Handlungen von B einzuwirken vermögen.“(S.232)

Diese Definition kann insofern als allgemeine Grundlage herangezogen werden, als sie sowohl potentielle als auch faktisch vorliegende Macht einbezieht. Auch bildet sie für unser im folgenden entwickeltes Verständnis von Macht als latente Ressource in Interaktionen insofern eine Ausgangsbasis, als es sich um

ein relationales (Beziehung A/B) und relatives und nicht um ein absolutes Machtverständnis handelt.

1.2 Dominanz und Macht

Wie aus den bisherigen Ausführungen zu unterschiedlichen theoretischen Positionen deutlich geworden ist, hat es bisher keine klare Differenzierung zwischen Macht und Dominanz gegeben. Erst in neueren Abhandlungen sind deutliche Abgrenzungen der beiden Begriffe zu finden.

Linell (1989) unterscheidet explizit zwischen Dominanz und Macht. Dominanz wird einerseits sprecherorientiert anhand der Kriterien quantitativer Dominanz (Menge des Gesprochenen), themenorientierter Dominanz (Themeneinbringung durch Einführung von Begriffen, Konzepten, Referenzen), andererseits dialogorientiert als interaktionale Dominanz beschrieben. Interaktionale Dominanz basiert auf dem Austausch der Interagierenden. Die dominante Partei dirigiert und kontrolliert die Handlungen der anderen TeilnehmerInnen und vermeidet, selbst kontrolliert zu werden. Macht ist im Gegensatz zu Dominanz als latente Ressource zu sehen. Dominanz ist also in Form manifester Interaktionsmuster nachweisbar, während die Macht von Individuen als zugrundeliegender Einflußfaktor nicht explizit ist, und in vielfältiger Form denkbar ist.

Macht (power) ist definiert als „having to do with latent resources or potentialities, while dominance concerns manifest action properties or actualities, or if you will, some sort of resources put to actual use“ (Linell 1990, S. 6). Das Verhältnis zwischen Macht und Dominanz sieht Linell folgendermaßen:

„It is important to realize that being dominant in actual behavior is not the same as being in power over the dyad or the social relationship involved. Power may be defined as, for example, a potential for exercising influence over other people’s actions, decisions, and thoughts. The relations between manifest dominance patterns in interaction and underlying power structures are manifold and varied.“ (Linell 1988, S. 416)

Linell schlägt weiterhin vor, eine Unterscheidung zwischen setting-, status- oder rollenproduzierter Dominanz und individuumproduzierter Dominanz einzuführen. Diese Unterscheidung soll die Abhängigkeit von Dominanzphänomenen anhand situativer Bedingungen in der Interaktion präzisieren.

Thimm (1990) geht von einer ähnlichen Perspektive aus. Sie unterscheidet zwischen qualitativer Dominanz auf der Organisationsebene des Sprechens (Frequenzdominanz) und Dominanzhandlungen. Frequenzdominanz beinhaltet nicht nur die Menge des Gesprochenen, sondern auch die Beanspruchung des Turns über häufigeres Unterbrechen bzw. Abwehr von Unterbrechungen anderer. Dominanz selbst ist nicht als Eigenschaft einer Person zu verstehen, sondern ergibt sich aus dem interaktiven Austausch von (mindestens) zwei Personen. Dominanz ist im Gegensatz zu Macht auf Individuen beschränkt; potentiell dominant sein ist ausgeschlossen. Dominanzhandlungen werden anhand der Relation zwischen Anspruch und Realisation bestimmt.

Auch Scotton (1988) trifft eine ähnliche Unterscheidung, spricht allerdings nicht explizit von Dominanz. Sie differenziert zwischen „interactional power“ und „statusful power“, wobei „interactional power“ genau diejenigen Parameter zugrundeliegen, die von Linell für Dominanz herangezogen werden. Auch bei ihr wird interactional power nur aus der Interaktion heraus greifbar.

1.3 Status, Rolle und Macht

Status wird vor allem in der Soziologie in vielerlei Bedeutungen gebraucht: Status im Sinne von Position, im Zusammenhang mit Prestige oder als Standeszugehörigkeit (M. Weber). Der Status einer Person wirkt für die InteraktionspartnerInnen handlungsorientierend, ist aber der Rolle übergeordnet, da er die umfassendere Lage der Person beschreibt, auf die sich nicht nur Erwartungen aufgrund spezifischer Leistungen im Rahmen der Rollenerwartungen richten, sondern auch Erwartungen diffuser Art, z.B. bzgl. des Einkommens, der Bildung, der Handlungsweisen und des Prestige.

In psychologischen Definitionen werden unterschiedliche Qualitäten bezüglich der Erlebens von Status angesprochen. Die Setzung eines „objektiven“ Status ist von dem erlebten Eigen-Status ebenso zu unterscheiden wie von dem von außen zugeschriebenen Status. Der objektive Ansatz richtet seine Aufmerksamkeit auf soziale Kriterien, die die Wertschätzung bestimmen, wie z.B. Einkommen, Beruf, Bildung etc. Andererseits wird aber Status auch häufig „verhaltensoperational“ definiert und entspricht dann den beobachtbaren Beiträgen der Individuen. So befaßt sich der subjektive Ansatz mit den Vorstellungen von Individuen über Wertschätzung. Methodisch werden Selbst- und Fremdbeurteilung, Prestigeskalen etc. einbezogen.

Wir werden in unserer Literaturstudie beide Verständnisweisen von Status

einbeziehen, da in den Untersuchungen sowohl objektive als auch subjektive Statusmerkmale verwendet werden.

2 Individuelle Ansätze zur Bestimmung von sozialer Macht

Wir möchten das von Linell und Thimm dargelegte Konzept interaktiv vermittelter und begründeter Dominanz mit diesem Bericht weiter verfolgen. Nicht nur auf der theoretischen Ebene ist eine klare Abgrenzung zwischen Macht als zugrundeliegender potentieller Einflußfaktor und interaktiver Ausprägung in Form von Dominanzhandeln notwendig, sondern auch für die Interpretation empirischer Befunde spielt diese Differenzierung eine Rolle. So z.B. weist Linell (1989, 1990) nach, daß dominantes Handeln durchaus als Zeichen von Machtlosigkeit zu sehen ist. In qua Institution stark asymmetrischen Situationen wie z.B. in Polizeiverhören oder Gerichtsverhandlungen versuchten die Betroffenen, über eine hohe Sprechmenge und starke Themensteuerung auf Randthemen hin ihre Position zu verbessern. Es ist also eine Sache, Dominanzhandlungen zu identifizieren, eine andere, zu bestimmen, was sie bedeuten.

In diesem Zusammenhang sind sowohl sprecherorientierte Messungen als auch Analysen ganzer Interaktionssequenzen relevant.

Im Anschluß wird entsprechend unterschieden zwischen den individuellen Ansätzen und den interaktional ausgerichteten Untersuchungen. Für einige AutorInnen waren beide Bereiche relevant, so daß Doppelnennungen notwendig sind.

Es werden unterschiedliche empirische Vorgehensweisen vorgestellt, die sich mit Dominanz und sozialer Macht beschäftigen. Die meisten AutorInnen unterscheiden nicht zwischen Macht und Dominanz. Wir wollen entsprechend unserer theoretischen Position in diesem Bericht vor allem mit *Dominanz* beschäftigen und werden *Macht* als potentiellen Faktor in die Frage nach dem Grund für Dominanz einbeziehen.

Entsprechend unserer theoretischen Differenzierung zwischen individuellen Betrachtungsweisen und auf den Austausch ausgerichteten Ansätzen unterscheiden wir die sprecherorientierten Untersuchungen von den interaktionalen, also denjenigen, in denen sowohl AgentIn als auch AdressatIn im Rahmen eines direkten Austausches einbezogen werden.

2.1 Dominanz als Persönlichkeitseigenschaft

Zur Messung von Dominanz als Eigenschaft einer Person wurden verschiedene Ratingsysteme entwickelt. So entwarf Cattell im Rahmen seiner Skalen, die 16 fundamentale Persönlichkeitsdimensionen beschreiben, auch eine Dominanzskala (vgl. Herrmann, 1976). Für ihn ist Dominanz eine grundlegende Persönlichkeitsdimension; als Gegensatz dazu steht Submissiveness. Dominanz ist gekennzeichnet durch „bestimmt, gebieterisch, sich behauptend“ während submissives Verhalten als „nachgebend, sich hingebend, unterwerfend“ beschrieben wird. Entsprechend wird auch das Dominanzstreben als „Streben einer Person nach einer Machtposition innerhalb einer Bezugsgruppe“ verstanden.

Auf der theoretischen Basis des Macchiavellismus erstellten Christie & Geis (1970) eine Ratingskala, anhand derer macchiavellistische Persönlichkeiten charakterisiert wurden. Um im macchiavellistischen Sinne ein guter Manipulator zu sein, sollten folgende Charakteristika erfüllt sein:

„(1) relative lack of emotions in interpersonal relationships; (2) a lack of concern for conventional morality; (3) a lack of gross psychopathology; (4) low ideological commitment“.

Barnicott & Roloff (1978) gingen von folgenden, auf Christie & Geis basierenden Verhaltensweisen als Manifestationen von Macchiavellismus aus:

„(1) relative lack of affect in interpersonal relationship; (2) lack of concern with conventional morality; (3) not distracted by irrelevant effect („cool“); (4) oriented toward self-defined goals and task success; (5) explicit clues and responses; (6) more cheating behavior; (7) desire to win“ (S. 193).

Die Versuchspersonen schätzten sich selbst auf der Macchiavellismus-Skala ein und wurden dann mit Problemlösesituationen konfrontiert. Bei der Analyse stellte sich heraus, daß von den sich als „Macchiavellisten“ einstuftenden Personen prosoziale Strategien häufiger verwendet wurden als antisoziale, da das Risiko eines Mißerfolges bei letzteren als höher eingestuft wurde. Auf der anderen Seite wurde aber auch bestätigt, daß Macchiavellisten eher Techniken psychologischen Zwangs benutzen. Ganz selten waren offener Zwang oder Drohungen; diese Handlungen wurden als zu offensichtlich und wenig erfolgversprechend eingeschätzt.

Nicht im engeren Sinne als Kriterien für Persönlichkeitseigenschaften, sondern als Hinweis auf „compliance gaining“-Verhalten von Individuen, können die von Marwell & Schmitt (1967) entwickelten 16 „compliance gaining strategies“ angesehen werden. Sie befragten Versuchspersonen, welche der angebotenen 16 Techniken sie zur Lösung eines Problems, das sie mit einer anderen Person haben, verwenden würden. Diese Techniken reichen von Versprechungen über Drohungen, moralische Appelle, freundliche Äußerungen und eingeforderten Altruismus. Im Gegenzug haben McLaughlin, Cody & Robey (1980) diejenigen Strategien studiert, die Personen verwenden würden, um „compliance-gaining“ abzuwehren. Auch hier wurde über Selbstbeurteilung eine Zuordnung von Situationsbedingungen und Strategien hergestellt. Als Ergebnis wurde festgehalten, daß die Einschätzung des persönlichen Risikos bei Anwendung einer Strategie in einer bestimmten Situation den Ausschlag bei der Wahl der Strategie gab.

Moskowitz (1990) untersuchte die Übereinstimmung zwischen verschiedenen Maßen von Selbst- und Fremdeinschätzungen bezüglich der Persönlichkeitseigenschaften Dominanz und Freundlichkeit. Dominanz wurde bestimmt als „attempt to impose his/her solution or means to solution on the other person“. Beispiele dominanten Verhaltens beinhalteten „expressing an opinion, telling the other person what to do, taking control of resources necessary to solve the problem, ignoring the other person.“. Beispiele für freundliches Verhalten waren „smiling at the other person, talking animatedly and talking about things unrelated to the task“ (S. 1098). Dabei wurden die Personen in Form eines Fragebogens sowohl über ihr situationsspezifisches Dominanzhandeln bzw. ihr Freundlichsein befragt, als auch zu einer Selbstbeschreibung anhand von Adjektivlisten veranlaßt (bestimmend, dominant, selbstbewußt, selbstsicher etc.). Die Fremdbeurteilung bestand aus Ratings für Freundlichkeit und Dominanz. Die Beurteilungsgrundlage bildeten Videoaufzeichnungen von dyadischen Problemlöseinteraktionen: Jede Versuchsperson nahm an sechs Interaktionen von ca. 20 Minuten teil, von denen jeweils zwei mit einem befreundeten Studenten bzw. Studentin gleichen Geschlechts, mit einer weiblichen fremden Person und einer männlichen fremden Person geführt wurden.

Die höchste Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung zeigte sich für die Situationen, in denen mit der befreundeten Person interagiert wurde, die geringste bei Interaktionen mit fremden. Hier spielte die konkrete Interaktionserfahrung Personen gleichen Geschlechts. Derartige Befunde sind mit zu berücksichtigen, wenn in unseren Untersuchungen sprachli-

ches Dominanzhandeln zwischen einander unbekanntem gleichgeschlechtlichen Versuchspersonen mit selbstberichteten Persönlichkeitseigenschaften in Beziehung gesetzt wird. Die Geschlechter unterschieden sich deutlich: Schätzten Männer sich als dominant ein, so wurde dies öfter durch die Fremdeinschätzung bestätigt als dies bei der Selbstwahrnehmung „freundlich“ geschah. Bei Frauen dagegen war es umgekehrt: Hier gab es die höchste Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung für die Kategorie „Freundlichkeit“.

2.2 Zuschreibung von Dominanz anhand sprachlichen Handelns

Unter dieser Überschrift sollen diejenigen Studien diskutiert werden, in denen kommunikatives Handeln entweder manipuliert oder gemessen wird und dann anhand von Ratings durch BeobachterInnen oder die TeilnehmerInnen selbst bezüglich Macht oder Dominanz klassifiziert wird.

Unter diese Kategorie fallen sowohl akustische Merkmale (Stimmhöhe, Sprechgeschwindigkeit, Sprechrate) als auch inhaltliche (z.B. Themensetzung, semantische und lexikalische) und organisatorische (turn-taking) Merkmale. In diesem Zusammenhang ist die Grenzziehung zwischen rein sprecherorientierten und interaktiv orientierten Analysen nicht präzise zu ziehen, da die Reaktionen der PartnerInnen in einigen Untersuchungen zum Teil miteinbezogen werden. Die Zuordnung erfolgt daher nach der Hauptausrichtung der Studien.

2.2.1 Sprechgeschwindigkeit

In verschiedenen Untersuchungen wurde ein Zusammenhang zwischen der Sprechgeschwindigkeit und der wahrgenommenen Kompetenz bzw. der Überzeugungskraft von Personen nachgewiesen.

Apple, Streeter & Krauss (1979) untersuchten den Einfluß von Sprechgeschwindigkeit und Stimmhöhe auf die Überzeugungskraft. Als Stimulusmaterial bekamen die Versuchspersonen die Meinungsäußerungen von Studierenden zu alltäglichen Fragen vorgelegt, die technisch so manipuliert wurden, daß sowohl Stimmhöhe als auch Geschwindigkeit in drei graduellen Abstufungen dargeboten werden konnten. Die Versuchspersonen wurden dann nach dem Wahrheitsgehalt der Äußerungen befragt. Als Ergebnis konnte festgehalten werden, daß Sprecher mit höherer Stimmlage als „less potent“ (kleiner, dünner, schneller, nervöser) eingeschätzt wurden, während langsam sprechende Perso-

nen als weniger ehrlich, weniger flüssig und weniger überzeugend eingeschätzt wurden, insgesamt aber als „more potent“ galten.

Auch Miller, Maruyama, Beaber & Valone (1976) untersuchten den Einfluß von Sprechgeschwindigkeit auf die Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft. Sie führten Interviews auf der Straße durch, bei denen den Personen Tonbänder vorgespielt wurden, auf denen Pro- und Contra-Argumente für allgemeine Themen aufgenommen waren. Es wurde jeweils eine langsamere (102 Worte/Min.) und eine schnellere Variation (192 Worte/Min.) vorgespielt. Als abhängige Variable erfolgte ein Rating bzgl. Sprechereigenschaften und „Klarheit der Aussagen“. Es stellte sich heraus, daß bei schnellerer Sprechweise die Glaubwürdigkeit höher eingeschätzt wurde. Die Autoren argumentieren, daß durch diese Sprechweise nicht nur Gegenargumente verhindert werden, sondern auch die Grundhaltung des Überzeugtseins von den eigenen Argumenten vermittelt wird.

Street, Brady & Putnam (1983) untersuchten die Auswirkungen von Sprechgeschwindigkeit auf kontextabhängige Bewertung der SprecherInnen bezüglich Kompetenz und Attraktivität. Als Stimulusmaterial wurden Tonbandaufnahmen von zwei vorher produzierten Gesprächen präsentiert (Konversation, Einstellungsgespräch), die in drei unterschiedlichen Geschwindigkeiten vorlagen. Es zeigte sich, daß SprecherInnen mit mittlerer bis schnellerer Sprechgeschwindigkeit als kompetenter und attraktiver wahrgenommen wurden. Auch wurden die SprecherInnen mit einer Geschwindigkeit, die der eigenen entsprach oder etwas höher lag, am positivsten bewertet. Soziale Attraktivität steigt nach diesen Ergebnissen mit der Nähe zum eigenen Sprechstil, während die Einschätzung von Kompetenz maßgeblich von der Schnelligkeit des Sprechens abhängt. Die Gesprächskontexte beeinflussten insofern, als die langsamere Sprechweise in der Situation „Jobinterview“ präferiert wurde und dem Kriterium der Sprechgeschwindigkeit in dieser Situation generell mehr Aufmerksamkeit geschenkt wurde.

2.2.2 Sprechmenge

Das Kriterium der Sprechmenge, also die Gesamtheit der einzelnen Beiträge der SprecherInnen, ist ein häufig analysiertes Kriterium für Dominanz.

Sorrentino & Boutillier (1975) untersuchten den Einfluß von Sprechmenge auf die Perzeption von Führungsqualitäten. Die Autoren gaben gleichgeschlechtlichen Kleingruppen die Aufgabe, anhand einer Matrix Muster zu ent-

schlüsseln und die nächste Folge zu bestimmen, mit der nach bestimmten Regeln die meisten Punkte zu gewinnen waren. Die Versuchspersonen hielten sich in getrennten Räumen auf und waren nur über Intercom miteinander verbunden. Ein Mitglied der Gruppe war immer ein Konfident des VL und leistete standardisierte Beiträge. Die Gruppe mußte jeweils eine gemeinsame Entscheidung fällen. Als abhängige Variablen wurden Quantität und Qualität der Äußerungen gemessen. Quantität wurde anhand der Menge der Äußerungen bestimmt, Qualität daran, wieviele Punkte bei Annahme des Lösungsvorschlages des Eingeweihten für die Gruppe zu gewinnen waren. Nach Ablauf des Versuchs wurden Ratings zur Eigen- und Fremdbeurteilung bezüglich Kompetenz, Selbstsicherheit, Einfluß über andere Mitglieder und Beitrag zum Ziel der Gruppe sowie zu sozio-emotionalen Führungsqualitäten durchgeführt. Die Einflüsse der Variablen Menge und Qualität waren ganz verschieden: Während Qualitätsmerkmale nur die Einschätzung von Kompetenz und Einfluß beeinflussten, wurde die Quantität als Kriterium für Führungseigenschaften herangezogen. Dieses Ergebnis bestätigt andere Untersuchungen, die nachweisen, daß allein die Menge an Beiträgen die Führung in Gruppen determiniert, völlig unabhängig von der Qualität des Gesagten. Stein & Heller (1979) untersuchten anhand einer Literaturlauswertung, wie sich die Partizipationsrate, also die Menge der geleisteten Beiträge, auf die Einschätzung der Führungsqualitäten auswirkt. Sie unterschieden zusätzlich nach dem Grad der Aufgabenbezogenheit der Beiträge und stellten fest, daß die Sprechmenge maßgeblichen Einfluß auf wahrgenommenes Führungsverhalten hat. Allerdings spielte ebenfalls eine Rolle, wie stark die Beiträge an der gestellten Aufgabe orientiert waren und dadurch Kenntnisse und Fähigkeiten kommuniziert wurden.

Strodtbeck (1951, 1954) erfaßte die Sprechdauer bei Gruppendiskussionen, bei denen eine Gruppenentscheidung gefordert war. Die Sprechmenge korrelierte positiv mit dem Maß an Macht, wobei diese als Grad der Einflußnahme auf die Gruppenentscheidung definiert war.

Auch hier erwies sich die Menge des Gesagten als konstitutiv für die Einnahme der Führungsrolle innerhalb der Gruppe.

2.2.3 Semantische und lexikalische Kriterien

Die Frage nach dem Einfluß semantischer Variation auf die Sprechstile ist vielfältig gestellt worden (vgl. Überblick bei Bradac 1982).

In einer frühen Untersuchung beschreiben Brown & Gilman (1960) „power“

als reziproken Austausch von (mindestens) zwei Personen, die in einer superior-subordinate Beziehung zueinander stehen. Ihr Interesse gilt den Anredeformen (Pronomina) im interaktiven Austausch in verschiedenen Situationen. Sie unterscheiden zwischen den semantischen Formen, die auf einer Machtgrundlage basieren und denjenigen, die Gemeinsamkeit ausdrücken („solidarity“). Sie stellen die These auf, daß im historischen Vergleich die Entwicklung darauf hindeutet, daß die Gemeinsamkeit ausdrückenden Pronomina überwiegen. In Form eines Fragebogens überprüften die Autoren, welche Anredeformen Studierende verschiedener Nationalitäten in bestimmten Kontexten verwenden. Die meisten persönlichen Pronomina wurden bei Deutschen im Familiensammenhang benutzt. Auch fanden sie eine Korrelation zwischen politischer Einstellung und Solidaritätsstil: je linker („radical sentiments“) die Studierenden sich einschätzten, desto höher die Rate an Solidaritäts-Items. Aufgrund des Alters dieser Studie sind die Ergebnisse heute sicher nur mit Vorsicht übertragbar. Die Frage nach der Art der Anredeformen ist jedoch auch heute noch (oder wieder?) ein Thema für die Interaktionsanalyse.

Bradac (1982) unterscheidet neun verschiedene Dimensionen von lexikalischen Varietäten, wobei sich „power“ besonders auf die Dimension „language intensity“ bezieht. Diese Intensität ist als kontextabhängiger Bewertungsaspekt von semantischen Einheiten zu sehen. Eine höhere Dichte und Intensität kann z.B. über „intensifiers“ wie „very“ erreicht werden.

Dies wurde genauer von Lind & O’Barr (1979) untersucht. Institutionelle Interaktionen vor Gericht wurden analysiert bezüglich Machtindizes wie Modalpartikel („so“, „very“), Einschränkungen der Aussagen (tags), formale grammatische Formen, Zeichen von Zögern, Frageintonation sowie Höflichkeitsmarkierungen. Die Autoren fanden heraus, daß die institutionell weniger mächtigen Personen eher höfliche Formen benutzten, eher „hedges“ verwendeten, mehr deiktische Hinweise gaben und mehr intensivierende Partikel („really“) benutzten. Beurteilungen dieses Sprechstils durch Außerstehende bestätigten das Ergebnis, daß diese Art des Sprechens als „powerless style“ wahrgenommen wird.

Ebenfalls im Kontext gerichtlicher Interaktionen untersuchten Erickson, Lind, Johnson & O’Barr (1978) die Sprachstile „powerful“ und „powerless“ bzgl. ihres Effekts auf Überzeugungskraft und Wahrnehmung der Person des Sprechers. 152 Studenten sollten verbal oder schriftlich festgehaltene Zeugenaussagen vor Gericht bzgl. Glaubwürdigkeit, Sympathie und Überzeugungskraft des Zeugen beurteilen. Manipuliert wurden dabei die Art der Sprach-

stile (power-ful/power-less), die Art der Präsentation (verbale Tonbandaufnahme/schriftliche Aufzeichnung), das Geschlecht des Zeugen und das des jeweiligen Raters.

Die Autoren konnten zeigen, daß ein „powerful style“ zu einer größeren Glaubwürdigkeit des Zeugen führte, weil er die Attribution nahelegt, der Sprecher sei von seinen eigenen Aussagen überzeugt. Die Effekte des Sprachstils auf die Glaubwürdigkeit waren dann besonders groß, wenn der Zeuge und der Rater gleichen Geschlechts waren. Auch führte der powerful style zu einer höheren Einschätzung der Attraktivität des Zeugen. Hier zeigte sich auch der einzige Geschlechtseffekt, der gefunden werden konnte. Weibliche Sprecher wurden in der verbalen Präsentation, männliche dagegen in der schriftlichen Form als attraktiver eingeschätzt. Die Autoren erklären dies damit, daß in der schriftlichen Form weitere Hinweise zur Einschätzung der Attraktivität nicht vorhanden sind und somit nach einem Stereotyp, das gegen weibliche Sprecher gerichtet ist, geurteilt wird. In der verbalen Version dagegen können Informationen über Stimmqualität zum Abbau des Stereotyps führen.

Bradac, Bowers & Courtright (1980) sehen enge Verbindungen zwischen der Einstellung der Personen zueinander und den Dimensionen „diversity“ und „fluency“. Diese beiden Kriterien gelten als besonders relevant für die Einschätzung und Wahrnehmung von Kompetenz. Ein niedriger Grad an lexikalischer Diversität liegt z.B. bei hoher Redundanz vor, ein stockender Gesprächsfluß bei Selbstwiederholungen, häufigen Pausen und unvollständigen Sätzen. Die Autoren nehmen an, daß ein geringer Grad an Diversität und ein hoher Grad an „disfluency“ gegenseitige Abneigung und Annahmen über Inkompetenz zur Folge haben bzw. intensivieren.

2.3 Statusunterschiede und sprachliches Handeln

Der wahrgenommene oder auch der angenommene Status einer Person kann als maßgeblicher Beeinflussungsfaktor des sprachlichen Handelns angesehen werden. So haben Brown & Levinson (1978) in ihrer grundlegenden Studie verdeutlicht, daß Status eine besonders wichtige interpersonale Variable ist. Sie hatten gezeigt, daß ein Statushöherer weniger auf das „face“ eines Statusniedereren achtet. Als Konsequenz davon wird er weniger zögerlich bezüglich des Gebrauchs von „forceful language“ sein.

Holtgraves, Snull & Socall (1989) untersuchten in drei Experimenten die Auswirkungen von Informationen über den Status eines Sprechers (Chef vs.

Kollege) auf die Erinnerung seiner Äußerungen in einem Zweiergespräch, und zwar hinsichtlich ihres Grades an Direktheit. Direktheit wurde auf der Grundlage der Kategorien von Brown & Levinson (1978) bestimmt. Versuchspersonen lasen oder hörten den Gesprächstext und hatten zwei Tage später bestimmte direktive Äußerungen aus dem Gespräch (aus einem Pool von Äußerungen) wiederzuerkennen oder zu reproduzieren. Die Information über den Status der Sprecher (Chef und Mitarbeiter bzw. zwei Kollegen) wurde entweder vor dem Lesen/Hören des Textes oder unmittelbar vor der Erinnerungsaufgabe gegeben. Die Zuschreibung eines hohen Status hatte verschiedene Wirkungen auf die Wiedererkennung oder die Reproduktion von Äußerungen. Insgesamt wurde festgestellt, daß die Äußerungen des statushohen Gesprächspartners als assertiver erinnert oder reproduziert wurden als dies bei Gesprächspartnern mit gleichem Status der Fall war.

Bromberg (1990) untersuchte in einem experimentellen setting die Rolle von Statusvariationen („Partnerhypothesen“) und verschiedenen Situationsbedingungen auf die Sprachproduktion. Studentische Versuchspersonen, deren Einstellung zur Kernenergie zuvor gemessen worden war, wurden gebeten, Argumente zur Verteidigung ihrer Position niederzuschreiben und ihre Meinung anschließend gegenüber einer anderen Person (B), deren Einstellung der ihren diametral entgegengesetzt war, mündlich zu vertreten. Variiert wurden sowohl der Status der Person B (Physiker vs. Student) sowie die Kommunikationssituation (Diskussion mit B vs. Präsentation der Argumente mit anschließender Bewertung durch B). Als abhängige Variablen wurden Verbklassen („statives“, „factivs“, „declaratives“) sowie Strategien des „face-work“, d.h. Höflichkeits- und Weichmacherstrategien bei drohendem Gesichtsverlust des Sprechers A analysiert. Ausgewertet wurden die mündlichen Argumentationen der Versuchsperson. Es zeigte sich, daß die ‚Partnerhypothese‘ Experte vs. Student sich vor allem auf den unterschiedlichen Gebrauch der Verbklassen, nicht aber auf face-work-Strategien auswirkte. In der asymmetrischen Situation gegenüber dem Experten wurden mehr Faktiva verwendet als in den Argumentationen gegenüber dem Studenten. Die Kommunikationssituation hatte keinen Einfluß auf die Wahl der Verbklassen, wohl aber auf den Gebrauch von „hedges“ als „face-saving“-Strategien, die signifikant häufiger in der Diskussionssituation auftraten. Die Analyse der Status x Situations-Interaktion ergab, daß Versuchspersonen in ihrer Argumentation mehr Factiva benutzten, wenn sie erwarteten, von einem Experten denn von einem Studenten bewertet zu werden. Versuchspersonen beschränkten sich also umso mehr auf die Äuße-

rung von Fakten, wenn sie erwarteten, von einer statushohen Person (Experte) bewertet zu werden. Demgegenüber stand ein vermehrter Gebrauch von partenerorientierten „face-saving“-Strategien in der Situation eines tatsächlichen interpersonalen Austauschs (Diskussion).

Steffen & Eagly (1985) untersuchten sowohl die Einflüsse von Geschlecht als auch von Status auf die Beurteilung von Beeinflussungsstrategien. Versuchspersonen wurden Texte vorgelegt, in denen Personen mit höherem/niedrigerem Status andere Personen mit jeweils komplementärem Status in einem berufsbezogenen Setting zur Erledigung einer Aufgabe überreden sollten. Die zu beeinflussende Person hatte sich in der Vergangenheit bereits gegen die Übernahme einer solchen Arbeit gewendet; es mußte also Widerstand erwartet werden. Nicht nur Statuszugehörigkeit, sondern auch Geschlecht wurde variiert; dabei wurde die Statuszuschreibung über Berufsbezeichnungen manipuliert (z.B. Krankenschwester, Ärztin). Die Versuchspersonen sollten sowohl die Art der Aufforderung als auch deren Wirksamkeit und Konsequenzen beurteilen. Die Ergebnisse entsprachen nur z.T. den Vermutungen: Zwar wurde den statushöheren Personen mehr direktes und unhöfliches Sprechen zugeordnet und damit ein größerer Erfolg bei der Durchsetzung. Kein Unterschied konnte jedoch zwischen den Geschlechtern festgestellt werden: Unabhängig von Geschlechtszugehörigkeit erwies sich die Statusvariable als bestimmender Faktor.

Die Rolle unterschiedlicher Statuszugehörigkeit untersuchten auch Stiles, Waszak & Barton (1979). Sie interessierte vor allem, welchen Grad an „presumptuousness“ (Anmaßung) gegenüber den Aussagen anderer Interagierender ein Professor oder Studierender zeigen würde. Als Indikatoren für „presumptuousness“ galten „Ratschläge“, „Interpretationen“, „Bestätigungen“ und „Reflexionen“. Als Analysematerial wurden sowohl die Aufzeichnung eines natürlichen Dialogs im Unterrichtskontext herangezogen als auch eine Professor-Student-Interaktion mit realen Mitgliedern der beiden Gruppen. Diese erhielten die Aufgabe, sich über ein selbst zu wählendes Thema zu unterhalten. Die Professoren erwiesen sich als deutlich anmassender als die Studierenden. Vor allem im Hinblick auf „self-disclosure“ und die Fokussierung auf die Äußerungen des Gegenüber (attentiveness) zeigten die Studierenden Unterschiede gegenüber den Professoren.

Nicht geklärt sind nach Stiles et al. jedoch die realen Hintergründe solcher Unterschiede. Ist es wirklich die Hochachtung vor der Person des anderen oder ist es die Erfüllung einer sozialen Norm, die besagt, daß statushöhere Personen

mehr Wissen, Erfahrung und interpersonale Macht haben?

Auch Stiles et al. betonen, daß nur im interaktiven Austausch die verschiedenen Statureinflüsse herausgearbeitet werden können, d.h. auch eine Einbeziehung internalisierter Erwartungen und deren Ausprägung im kommunikativen Kontext verlangen.

Eine spezielle Sprechhandlung, nämlich das Auffordern als Ausdrucksmittel in statusgeprägten Situationen, untersuchte das Forscherteam Winterhoff-Spurk, Geißler & Grabowski-Gellert (1987) und Dorn-Mahler et al. (1989). Grabowski-Gellert & Winterhoff-Spurk (1988) untersuchten die Zusammenhänge von verbalen und non-verbalen Komponenten bei Aufforderungen in einer asymmetrischen Situation (Dozent-Studentin). Den Versuchspersonen wurden Videoaufnahmen gezeigt, in denen die statusniedere Person (Studentin) durch den Dozenten aufgefordert wurde, Kaffee zu machen. Die Aufforderungshandlungen bestanden aus festgelegten Phrasen, die anhand unterschiedlicher Direktheit verändert waren. Variiert wurde außerdem die Intonation (Frage-, Aufforderungs- und Befehlsintonation) und die non-verbale Begleitung durch Lächeln. Weiterhin wurden eine Standardsituation und eine Reaktanzsituation (Risiko einer Ablehnung der Aufforderung) unterschieden. In den reaktanzgefährdeten Situationen wurde die direkteste Phrase, Aufforderungsintonation, jedoch gemildert durch „volles Lächeln“ (Lächeln über den gesamten Zeitraum der Interaktion) als die am erfolgversprechendste Kombination gewählt. Ein „Compliance“ der Adressatinnen schien also den Versuchspersonen am ehesten über eine direkte Sprechhandlung erreicht werden zu können, während für die nicht-reaktanzgefährdeten Situationen eher indirekte Sprechakte, Frageintonation und ein „halbes Lächeln“ (Lächeln über eine beschränkte Dauer der Interaktion) bevorzugt wurde. Befehlsintonation wurde ganz abgelehnt. Die Autoren betonen, daß die Beziehungen zwischen verbalen und non-verbalen Komponenten des Handelns stärkere Beachtung erfahren sollten. Es erwies sich nämlich z.B., daß die sehr direkten Aufforderungen non-verbal über ein freundliches Lächeln abgeschwächt wurden. Die Autoren meinen, daß damit die Befolgung der Aufforderung für die Adressatinnen erleichtert werden sollte.

Im Kontext betrieblicher Interaktion untersuchten Winterhoff-Spurk, Geißler & Grabowski-Gellert (1987) semantische Variationen von Aufforderungen anhand des Differenzierungsmerkmals von Personen- und Aufgabenorientiertheit der Aufforderung (sachorientiert/direkt bzw. freundlich/sozio-emotional). Die Versuchspersonen wurden bezüglich der Variablen Verstehen, Bewerten

und Befolgen der Aufforderung befragt. Waren die Personen statusgleich, so wurde das personorientierte Auffordern als am erfolgreichsten beurteilt, während bei Statusdifferenz (Vorgesetzter/Untergebener) aufgabenorientiertes Auffordern des Vorgesetzten am erfolgreichsten angesehen wurde. Die Autoren ziehen die Schlußfolgerung, daß Vorgesetzte am besten direkt (aufgabenbezogen), aber freundlich Arbeitsanweisungen geben sollten.

3 Interaktionsbezogene Ansätze

Es wurde bereits erwähnt, daß es noch relativ wenige theoretische Ansätze gibt, die Dominanz als Merkmal des interaktiven Austauschs analysieren, d.h. die sowohl die Handlungen der SprecherInnen, als auch die der AdressatInnen und ihr Aufeinander-Bezogenheit untersuchen. Daher erfahren diejenigen Untersuchungen, die einen solchen Ansatz verfolgen, eine etwas detailliertere Darstellung.

3.1 Initiative-response-analysis (IR)

Der Hauptvertreter der „initiative-response-analysis“, Per Linell (1988, 1989, 1990), betont, daß Dominanz nur als „interaktionale Dominanz“ zu verstehen sei und anhand von kommunikativen Handlungen (initiativen und respondierenden) analysiert werden muß. Ausgangspunkt der Analyse ist der Dialog und die Analysekategorien Organisationsebene und Inhalt. Analyseeinheit ist der Turn („the conversational contribution making up one turn“). Jeder Turn wird nach Maßgabe des Grades an Initiativität („point forward towards the next turn, project relevant next actions“) und Responsivität („point backwards to the preceding turns in the dialogue“) zugeordnet. Jeder Redebeitrag ist also potentiell kontextbestimmt und kontextbestimmend. Die Turns werden einer „turn category“ zugeordnet. Zu den 18 von Linell, Gustavsson & Juvonen (1988) bestimmten Typen gehören u.a. „adjacent/strong initiative, self-linking initiatives, non-locally linked turns, non-local minimal response, inadequate response, preparatory initiative, closing turn“. Dieses Kategoriensystem basiert auf folgenden differenzierenden Kriterien: der Grad an Initiative und Responsivität („asserting“ oder „submissive“), Angemessenheit, Lokalisierung (Bezug zum direkt vorangegangenen oder weiter entfernten Turn, Fokussierung (zentraler oder peripherer Themenbezug) und selbst- oder fremdbezogener Turn. Vollständig dominante SprecherInnen würden einseitig die Bedingungen für das

eigene kommunikative Handeln und das der TeilnehmerInnen setzen, während eine völlig submissive Person dem Anderen die Kontrolle gestatte und gleichzeitig davon Abstand nähme, die Bedingungen des interaktiven Austausches für die anderen TeilnehmerInnen zu bestimmen. Auf einer 6-stufigen Skala werden die Turns je nach Stärke oder Schwäche dieser Beanspruchung markiert.

Um zu starke interpretative Einflüsse bei der Zuordnung der Turns zu den einzelnen Kategorien zu vermeiden, wurde eine Zuordnung durch Dritte vorgenommen, die in der Methode unterwiesen wurden. Die Übereinstimmung der Zuordnungen reichte von 68% bis 81%.

Linell, Gustavson & Juvonen (1988) untersuchten vor allem institutionell bereits asymmetrisch geprägte Interaktionssituationen wie Polizeiverhöre oder Lehrer-Schüler-Gespräche und Gerichtsverhandlungen, aber auch informelle Konversationen aus dem Alltag (Ehegespräche). Deutliche Unterschiede zeigten sich vor allem zwischen den informellen und den qua Institution asymmetrischen Situationen. So waren Fragen, die als kontrollierend und determinierend gekennzeichnet wurden, vor allem in Gerichtsverhandlungen und Polizeiverhören zu finden, während bei der Kategorie des Themenwechsels private Gespräche sowie Arzt-Patient-Dialoge die häufigsten Werte aufweisen.

Linell et al. führen zum Nachweis von Dominanz jedoch nicht nur IR-Muster an, sondern auch verbale Aktivität (qualitative Dominanz) und die Einführung neuer Begriffe (thematische Dominanz). Linell (1989) erweiterte dieses Instrumentarium um weitere Dimensionen. Neben der quantitativen Dominanz werden nun auch semantische Dominanz, interaktionelle Dominanz und strategische Handlungen herangezogen. Innerhalb von interaktioneller Dominanz werden drei Typen unterschieden: „directing moves“, „controlling moves“ und „inhibiting moves“. „Directing moves“ sind vor allem Fragen, „controlling moves“ bewerten, bestätigen oder disqualifizieren die Beiträge von anderen, während „inhibiting moves“ den anderen die Möglichkeit zur Selbstdarstellung nehmen (z.B. durch deklarative Repräsentiva) oder Reformulierungen. Solche Reformulierungen sind häufig Zeichen semantisch bedingter Dominanz (Gerichtsprozesse).

Noch nicht deutlich ist jedoch, wie diese verschiedenen Dimensionen von Dominanz miteinander korrelieren und welche einander u.U. bedingen. Linell et al. konnten nachweisen, daß in nach der IR-Analyse als asymmetrisch klassifizierten Situationen die submissiven PartnerInnen häufig die höhere Sprechmenge aufwiesen, also im Gegensatz zu den Erwartungen frequenzmäßig über-

legen waren. Dies wurde als Hinweis dafür interpretiert, daß die Expandierung des eigenen Turns häufig die einzige Möglichkeit für submissive Personen ist, überhaupt ihre Position zu präsentieren. Zusammenfassend stellten Linell et al. jedoch fest: „there is no necessary or general connection between an interactional control and amount of speech“ (S. 436). Die Autoren machen nicht zuletzt aufgrund dieser Ergebnisse einen klaren Unterschied zwischen Dominanz und Macht. Macht ist als „zugrundeliegende“, „potentielle Ressource“ klassifiziert, während Dominanz die konkret realisierten Handlungen umfaßt. Diese Unterscheidung ist für die Interpretation von Ergebnissen vieler Einzeluntersuchungen wichtig, da z.B. eine auffällige Gesprächigkeit (hohe quantitative Dominanz) auch ein Zeichen relativer Machtlosigkeit sein kann.

Zusammenfassend betonen die Autoren, daß zur Erfassung von Dominanz eine Betrachtung des gesamten Interaktionsverlaufs notwendig ist. Eine atomistische Betrachtungsweise einzelner sprecherbezogener Sprechakte könne nicht die wichtigen Dimensionen von Intentionalität und Partnerbezug berücksichtigen.

3.2 Interaktion und Persönlichkeit

Wie bereits angedeutet, lassen sich viele Untersuchungen nicht eindeutig den von uns gewählten Gliederungskategorien zuordnen. Es ist jedoch einsichtig, daß die Art des Verhaltens in Interaktionen in Zusammenhang mit Persönlichkeitsdispositionen zu sehen ist. Daher soll diesem Zusammenhang von Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal und ihrer Manifestation in der Interaktion genauer nachgegangen werden. Als einen interessanten Ansatz, Persönlichkeitseigenschaften mit interaktivem Verhalten zu koppeln, kann die Untersuchung von Aries, Gold & Weigel (1983) gelten.

Basierend auf der These, daß dominante Persönlichkeiten in verschiedenen Situationen ein bestimmtes Dominanzverhalten zeigen werden, ließen Aries et al. Versuchspersonen in Kleingruppen miteinander agieren. Zunächst wurden die teilnehmenden Personen nach der Dominanz-Skala der California Psychological Inventory (CPI) klassifiziert. Dabei wurden vor allem diejenigen items benutzt, die sich auf Selbstwahrnehmung bezüglich Führungsqualitäten, Ausdauer, verbale Durchsetzungsfähigkeit und Selbstkonzept innerhalb von Interaktionssituationen bezogen. In Kleingruppen von 5–6 Personen wurde dann für ca. 40 min ein ethisches Problem diskutiert, für das eine gemeinsame Lösung gefunden werden sollte. Bei der Analyse wurden folgende Kriterien für

Dominanz untersucht: (a) absolute Redezeit; (b) Anzahl der initiierten verbalen Akte; (c) Unterbrechungen; (d) Fortsetzung durch die Unterbrechenden; (e) Fortsetzung durch die Unterbrochenen; (f) Fortsetzung nach Überlappung. Als nonverbales Verhalten wurde die Körperhaltung analysiert, da submissive Personen sich nach Henley (1977) durch eine angespanntere Körperhaltung auszeichnen. Als Kriterien galten dabei (a) Arme entfernt vom Körper; (b) geöffnete Beinstellung; (c) zurücklehnen. Weiterhin wurde die Geschlechterzusammensetzung der Gruppe variiert. Die Korrelationen zwischen den Persönlichkeitsmaßen und einzelnen Dominanzkriterien waren gering. Personen, die sich als relativ dominant einschätzten, waren nur bei der Initiierung von Beiträgen deutlich dominant. Wurden jedoch alle Verhaltenskategorien zusammen ausgewertet, so ergab sich, daß 40% der gesamten Handlungen der als dominant bestimmten Personen in den gleichgeschlechtlichen Gruppen unter die neun Kategorien fiel. Zwischen den Geschlechtern wurden entgegen den Erwartungen jedoch keine Differenzen gefunden. Aries et al. nehmen an, daß die Anwesenheit des anderen Geschlechts zu einer veränderten Rollenerwartung führte, die die Manifestation von Dominanz verhinderte.

Ähnlich wie Aries et al. (1984) ging bereits Scherer (1979) davon aus, daß nicht nur interaktive Merkmale zur Bestimmung dominanten Sprechens herangezogen werden müssen, sondern auch Persönlichkeitsmerkmale zu berücksichtigen sind. Scherer verfolgte einen interaktionalen Ansatz, kombinierte diesen jedoch mit Trait-Analysen. Die methodischen Nachteile dieser Vorgehensweise, nämlich die mangelnde Kontrollierbarkeit der unabhängigen Variablen und der daraus resultierende Mangel an kausaler Zuschreibbarkeit, wird seiner Ansicht nach von der produktiveren und realitätsnäheren Vorgehensweise des interaktionalen Ansatzes ausgeglichen. Auch sieht Scherer in der Beeinflussung durch die Haltung der Schauspieler bzw. Sprecher, die das Stimulusmaterial produzieren, unkontrollierbare Einflußfaktoren und in der eindeutigen Experimentalsituation eine Gefahr der Künstlichkeit, die er als gravierenden Nachteil der nicht-dialogischen Vorgehensweisen bezeichnet.

Als setting für seine Untersuchungen wählte Scherer eine simulierte Jury-Sitzung, in der ein Urteil zu einem Fall von Totschlag gefunden werden sollte. Die Gruppendiskussionen wurden auf Video aufgezeichnet und transkribiert. Als Parameter der Analyse wurden inhaltliche (Selbstreferenz, Zweifel/Zustimmung, Themensetzung) wie formale Kriterien (Produktivität, Kontinuität, Pausen, unvollständige Äußerungen, Wiederholungen) und interaktionsbezogene Organisationskriterien (Unterbrechungen, Überlappungen etc.) gewählt.

Diese interaktionsbezogenen Parameter wurden mit den Persönlichkeitsmaßen korreliert. Unter den Persönlichkeitsmerkmalen, die einflußreichen Personen zugeordnet wurden, rangierten „task-ability“, „dominance“ und „sociability“ ganz oben, während Verlässlichkeit, Stabilität und sympathische Ausstrahlung weniger hoch eingeschätzt wurden.

Scherer stellte in seinen Untersuchungen interessante Unterschiede zwischen deutschen und amerikanischen Versuchspersonen fest. Solche interkulturellen Unterschiede sind unserer Meinung nach in vielen Untersuchungen noch zu wenig berücksichtigt worden und vielleicht auch Ursache vieler widersprüchlicher Ergebnisse, die gerade auch im Bereich der geschlechtsbezogenen Untersuchungen zu beobachten sind.

Besonders bezüglich der Bewertung von Stimmqualität und Unterbrechungen zeigten sich Differenzen zwischen Deutschen und Amerikanern. Einflußreiche Amerikaner sprechen expressiver, mit stark variierender Intonation und mit lauterer Stimme. Auch werden laut sprechende Personen als sympathischer und als sozialer bewertet. Dagegen zeigte sich bei deutschen Vpn kein Zusammenhang zwischen Stimmqualität und perzipiertem Einfluß. Nur präzisere Artikulation erwies sich als relevant; Personen mit diesem Sprechstil wurden als kompetenter eingeschätzt. Gemeinsam war jedoch beiden Nationalitäten, daß der Sprechmenge das größte Gewicht bei der Beurteilung von Einfluß zukam. Je flüssiger und schneller die Personen sprachen, desto mehr Einfluß auf die Gruppenentscheidung wurde ihnen zugeschrieben. Dagegen zeigten inhaltsbezogene Parameter nur geringe Wirkung: Ob jemand häufiger zögerte oder Unsicherheit zeigte, spielte kaum eine Rolle für die Bewertung.

Deutliche kulturelle Unterschiede lassen sich dagegen beim Unterbrechen nachweisen. Während Unterbrechen von Amerikanern als Zeichen von Einfluß gedeutet wurde, bewerteten Deutsche diese Personen als weniger verlässlich, nicht kompetent und nicht stabil.

Hier werden soziale Bewertungen deutlich, die für die Auswertung nicht unerheblich sind: In der deutschen Kultur ist Unterbrechen bedeutend stärker negativ sanktioniert. Scherer führt als mögliche Erklärung eine stärkere verbale Orientierung der Deutschen an, die eher das „was“ als das „wie“ als relevant bewerten. Auch hinsichtlich der Korrelation von Selbst- und Fremdeinschätzung von Persönlichkeitseigenschaften gab es deutliche nationale Unterschiede. Als einflußreich wahrgenommene amerikanische Juroren fanden sich auch selbst „dominant“, während einflußreiche Deutsche sich als „neurotisch“ und „nicht verlässlich“ sahen. Scherer deutet dies als Neigung der Deutschen, sich als

individuelle Persönlichkeit darzustellen.

Diese Studie zeigt, daß Verhaltensstile nicht nur über kommunikatives Handeln zu beschreiben sind, sondern daß darüber hinaus auch Persönlichkeitszuschreibungen und Situationsdeterminanten einbezogen werden sollten. Auch ist Vorsicht bei der Übertragbarkeit von Ergebnissen aus anderen Kulturen angebracht, da ganz offensichtlich unterschiedliche Normen gelten.

3.3 Der Ansatz der „relational communication“: Dominanz und Kontrolle

Die „relational communication theory“ von Rogers-Millar & Millar und anderen geht davon aus, daß Dominanz nur auf der Basis des Austauschs zwischen InteraktionspartnerInnen untersucht werden kann. Zur Bestimmung von Dominanz in der Interaktion wird das Kriterium „control“ eingeführt. Eher abstrakt wird Kontrolle dabei als Kontrolle des interaktiven Austauschs, der Beziehungsdefinition und der Themensetzung beschrieben. Differenziert wird zwischen „control maneuver“ and „control pattern“:

„control maneuvers refer to individual acts, that is, to the control direction of a given message. Control patterns (...) refer to joint transacts, to the transactional structures, based on a combination of individual control maneuvers“ (Rogers-Millar & Millar, 1979, S. 240).

Dabei werden die Handlungen der Beteiligten, also die Kontrollverfahren, kategorisiert nach der von Watzlawick, Beavin & Jackson (1969) und Sluzki & Beavin (1980) entwickelten Definition der Gerichtetheit von Handlungen innerhalb einer dyadischen Beziehung und mit „one-up“ bzw. „one-down movements“ bezeichnet. Als „one-up movements“ gelten Handlungen, die auf Kontrolle der Interaktion abzielen, als „one-down movements“ diejenigen, die der anderen Person Kontrolle zuschreiben oder überlassen.

Diese eher abstrakte Beschreibung wird von Sluzki & Beavin (1980) anhand der Dimensionen Komplementarität (z.B. geben/befolgen von Anweisungen), Kompetitivität (Vorwurf – Gegenvorwurf) und Symmetrie (Stellungnahme/ Stellungnahme) präzisiert. Ohne die nachfolgende reaktive Handlung läßt sich zwar eine Aussage über die von A vollzogene Handlung machen, nicht jedoch über die Ausprägung der interaktiven Dominanz und die Art der Beziehung zwischen A und B.

Rogers-Millar & Millar (1979) und Parks (1977), sowie Rogers & Farace (1975) verwendeten Bestimmungen der Sprechhandlungen erfolgen auf der Basis eines „grammatical code“ und eines „response code“. Rogers & Farace nehmen eine entsprechende Codierung der Sprechhandlungen vor. Als dominanzbeanspruchende Handlungen gelten nicht-unterstützende Handlungen, dabei auch diejenigen Fragen, die eine Antwort verlangen, Diskonfirmationen, Befehle, alle überschneidenden Sprechhandlungen außer denen, die kooperativ sind, alle Themenwechsel. Nicht dominanzbeanspruchend sind alle unterstützenden Äußerungen, Fragen, die Unterstützung erlangen wollen, Handlungen, die andere auffordern, Kontrolle zu übernehmen, unterstützende Simultanäußerungen und auch Fragen, die den Dialog fortsetzen („extensions“). Die nicht dominanzbezogenen Sprechhandlungen werden als neutralisierende und mit minimalem Kontrollanspruch versehene Handlungen bezeichnet. Dazu gehören unklassifizierbare Handlungen, sowie „assertion vs. extension“, „empty answer responses“.

Problematisch an diesen Zuordnungen und Klassifikationen ist die relative Textferne und die dadurch bedingte Pauschalbeurteilung bestimmter Handlungen. So kann z.B. eine Sprechhandlung wie Loben zwar als „support“, also als unterstützend und damit dominanzgewährend eingestuft werden, kann jedoch innerhalb des gesamten Interaktionsverlaufs auch eine ganz andere Funktion haben. Über Loben werden Bewertungen ausgedrückt, die stark kontrollierend und damit dominanzbeanspruchend wirken können.

Es ist wichtig, den „domineering style“ deutlich von Dominanz abzugrenzen. So kann sich z.B. jemand ständig eines dominanzbeanspruchenden Stils bedienen, ohne jedoch jemals das Ziel interaktiver Dominanz zu erreichen. Rogers-Millar & Millar (1979) kamen bei einer Untersuchung, die sich der oben diskutierten Codierungsmethode bediente, zu folgender Differenzierung:

„it is clear that a high level of domineeringness does not result in a high level of dominance. The lack of strong association between these two measures supports and offers construct validity to our notion that domineering behavior and dominance are different phenomena“ (Rogers-Millar & Millar, 1979, S. 243).

Hier wird ein Unterschied zum alltagsweltlichen Verständnis von Dominanz deutlich. Es ist z.B. möglich, daß eine InteraktantIn häufig den Gesprächsschritt behauptet, unterbricht oder Themen einführt. Diese Handlungsweisen müssen jedoch nicht zwingend zu einer Dominanzbeziehung führen, sondern

können auch den Widerstand des Gegenübers herausfordern und dann in eine symmetrische Beziehung münden.

Auch Rogers-Millar & Millar (1979) betonen den Stellenwert der Organisationsebene des Sprechens für Dominanz im Gespräch in Form von Unterbrechungen als eine Charakteristik des „domineering style“.

In einer Weiterentwicklung der Kategorien der „relational communication“ bezieht Thimm (1990) nicht nur Einzelhandlungen wie verschiedene Arten des Unterbrechens in die Analyse von Dominanz ein, sondern erfaßt gesamte Handlungsmuster. Dabei erfolgt eine Zuordnung eines Handlungsmusters zu einer der drei Kategorien „dominanzbeanspruchend“, „gewährend“ oder „nicht dominanzbezogen“. Neben dem Aspekt der Frequenzdominanz (Sprechmenge, Turn-Wechsel) wird also auf inhaltlicher Ebene der Dominanzanspruch und die Verwirklichung dieser Beeinflussung überprüft. Bei der Auswertung von zwei Gesprächsausschnitten erweist sich, daß Dominanzansprüche phasenweise auftreten und sich nicht nur auf eine dominante Person beschränken. Auch stellte sich heraus, daß trotz frequenzmäßiger Überlegenheit eine inhaltliche Durchsetzung nicht notwendig folgt und daß besonders starke Dominanzhandlungen wie „Drohen“ in privaten Interaktionssituationen zu strategischer Gegenwehr führen.

3.4 Sprachakkommodation und Dominanz

Im Rahmen der Sprachakkommodationstheorie (SAT) wird bei Giles & Powesland (1975), Giles & Smith (1979), Giles (1980) und Street & Giles (1982) zu erklären versucht, unter welchen Bedingungen Personen sich im Sprechverhalten (Sprechrage, Dialekt usw.) einander annähern bzw. sich auseinander bewegen.

In diesem Interpretationszusammenhang bewegt sich auch die Studie von Bradac & Mulac (1984). Die Videos der durch Schauspieler dargestellten Klient-Berater-Gespräche einer Krisenintervention wurden von studentischen Vpn bezüglich der Rollenverteilung („counsellor-client“), Reziprozität der Äußerungen („similar-dissimilar“) und „power“ des Sprechstils („low-high“) beurteilt. Der „powerful/powerless style“ wurde über die Parameter von O’Barr (1980, 1982) definiert. Die Ergebnisse indizierten, daß bei nicht-reziproken „high-power style“ kein Unterschied bezüglich Statusunterschieden gemacht wurde. Benutzte eine Person, ob KlientIn oder TherapeutIn, den „powerful style“, so wurde ihm/ihr höherer sozio-intellektueller Status zugewiesen.

„Power“ überwog als Einflußfaktor die Situationsdeterminanten und ist demnach in direktem Bezug zur positiven Einschätzung einer Person unter der Bedingung von Nicht-Reziprozität zu sehen. Insgesamt konnten die Autoren die These der Akkommodationstheorie bestätigen, daß sich Akkommodationsprozesse verringern, wenn klare linguistische Normen oder Standards für die jeweilige Situation vorliegen.

Swingle & Hope (1987) konnten ihre Hypothese bestätigen, daß der zeitliche Aspekt der Intervieweräußerungen durch den Interviewten beeinflusst wird. Registriert wurden in Interviews Hörerbestätigungen, sowie Pausen („hesitation measure“) und Sprechtempo des Interviewers über die Zeit des Interviews. Als Ergebnis wird im Sinne der Akkommodationstheorie eine Beeinflussung der Sprechweise des Interviewers durch den Interviewten festgestellt.

Um Aufschluß über den Einfluß der Geschlechtsvariablen auf Dominanz indizierendes Sprechverhalten zu gewinnen, verglichen Bilous & Krauss (1988) gleich-geschlechtliche und gemischt-geschlechtliche Dyaden in sprachlicher Interaktion. Basierend auf den Untersuchungen zur Sprachakkommodation von Giles et al. (1987), erwarteten die Autoren dann eine asymmetrische Akkommodation, wenn die interagierenden PartnerInnen sich bezüglich ihrer potentiellen Macht bzw. ihres Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung substantiell unterschieden. Während für sprachliche Produktivität, Unterbrechungshäufigkeit sowie kurze und lange Pausen die Frauen in gleichgeschlechtlichen Dyaden höhere Werte als die Männer hatten, glichen sich die Werte im Fall der gemischt-geschlechtlichen Dyaden an. „Back-channel“-Verhalten und Lachen nehmen jedoch bei den Frauen in dieser Bedingung noch zu. Die Autoren interpretieren das Ergebnis für die ersten vier Variablen als Akkommodation an die Norm der Männer und sehen im Ansteigen der letzten beiden Variablen Signale der Zuwendung und Entspannung der Situation.

Eine ähnliche Fragestellung verfolgte Hogg (1985). Ausgehend von den Ergebnissen der Akkommodationstheorie stellte er die Hypothese auf, daß Frauen sich in gemischtgeschlechtlichen Gruppen dem männlichen Stil eher angleichen würden, während eine entsprechende Angleichung bei Männern geringer sein würde. Es wurden spontane Gespräche in gleichgeschlechtlichen und gemischtgeschlechtlichen Dyaden und Kleingruppen aufgenommen. Die Versuchspersonen sollten dann anhand der Parameter „slang“, „blunt speech“, „deep voice“, „aggressive speech“, „authoritarian style“ (männlich) und „wide range in rate and pitch“, „gentle speech“, „open/self revealing speech“, „high pitch“, „emotional speech“ (weiblich) die Beiträge der SprecherInnen beur-

teilen. Die Ergebnisse bestätigten die Hypothese: In gemischten Kleingruppen benutzten Frauen mehr Slang und wiesen eine höhere Rate an „blunt speech“ auf. Auch reduzierten sie weibliche Stilelemente wie „open-self revealing speech“. Hoggs Ergebnisse sind damit mit den Ergebnissen von Bilous & Krauss (1988) konsistent.

Die Arbeiten von Scotton (1985, 1988) gehören zwar nicht explizit zur SAT, benutzen aber einige ihrer Kategorien. Scotton unterscheidet bezüglich sozialer Macht zwischen zwei Ausprägungen: Statusbestimmte Macht (statusful power) und interaktionale Macht. Ihre Beschreibung interaktionaler Macht als auf der Organisationsebene (turn control) wie inhaltlich (topic control) kontrollierend entspricht jedoch dem bereits diskutierten Verständnis solcher Handlungen als Teil interaktiver Dominanz. Statusbezogene Macht meint dagegen die situationsbedingte Hierarchie, die sich aus dem sozialen Wissen über die Position der Person in der Gesellschaft ergibt.

Scottons empirisches Material ist nicht experimentell produziert, vielmehr handelt es sich um Mitschnitte aus privaten Interaktionen sowie Mediengesprächen (Talk-Shows). In diesen Gesprächen liegen Code-switches zwischen Dialekten und Slang vor, aber auch language-switching zwischen mehrsprachigen Personen. Als ein interaktives Ziel des codeswitching bezeichnet Scotton Veränderungen der sozialen Distanz. Dieses Streben nach Veränderung ist ein determinierender und kontrollierender Akt. Scotton ist der Ansicht, daß nur statushöhere Personen einen solchen Wechsel initiieren können und sieht darin ein Beispiel für „statusful power“. Durch Code-switching lassen sich nach Scotton nicht nur verschiedene Identitäten, sondern auch Kompetenz und Fachwissen gegenüber den HörerInnen demonstrieren. Mit ihrer Wahl eines bestimmten Codes oder „sub-dialect“ nimmt die sprechende Person eine veränderte Haltung ein, die als Zeichen einer Veränderung der sozialen Distanz angesehen werden kann. Die Interpretation der Art der Veränderung liegt jedoch bei den GesprächspartnerInnen und ist insofern auch ein unsicherheitserhöhender Faktor. „Powerful“ sind solche shifts und auch bestimmte lexikalische Markierungen wie Bewertungen über umgangssprachliche oder idiomatisierte Wendungen deswegen, weil sie als determinierende Strategien angesehen werden sollten. Allerdings bleibt die Frage offen, ob durch Code-switching eine Person mächtig wird oder ob nur mächtige Personen, also statushöhere, diese Strategie überhaupt anwenden können.

3.5 Dominanz und Geschlecht

Die Frage, wie sich männliches und weibliches Sprechhandeln unterscheiden, hat zu einer Fülle von Untersuchungen geführt. Viele Studien, die sich mit geschlechtstypischem Sprachverhalten beschäftigen, sehen Geschlechtsunterschiede primär als Macht- oder Dominanzunterschiede an. Deshalb sollen im Anschluß einige Studien aus diesem Bereich dargestellt werden, ohne Anspruch auf Vollständigkeit des Überblicks zu erheben. Einige von ihnen thematisieren explizit die unterschiedliche Machtverteilung zwischen Männern und Frauen und die Frage, ob und wie sich diese sozialen Unterschiede im sprachlichen Handeln niederschlagen.

Als eines der wichtigsten Kriterien zur Beurteilung von Dominanz in der Interaktion gilt das Unterbrechen. In der vielzitierten Abhandlung von Zimmerman & West (1975) wurde untersucht, wie viele Unterbrechungen im Kontext natürlicher Konversationen auf Männer bzw. auf Frauen entfallen. Ihr Ergebnis, daß 96% der Unterbrechungen von Männern vollzogen werden, scheint zunächst auf eine eindeutige Unterdrückung von Frauen in Gesprächen hinzuweisen. Beattie (1982) kritisiert diese Studie jedoch als methodisch unsauber. Nicht nur handele es sich um nicht präzisiertes „every-day chit-chat“ und um nicht weiter spezifizierte Versuchspersonen, sondern es sei auch über die Tatsache hinweggegangen worden, daß 25% aller Unterbrechungen auf nur einen Mann zurückgingen. Ein einziger dominanter Mann habe das Gesamtergebnis so stark beeinflußt, daß es nicht zu verallgemeinern sei. Hier sei individueller Stil unzulässig verallgemeinert worden.

Ob das Unterbrechen überhaupt als eine so aussagekräftige Kategorie zur Beurteilung von Dominanz behandelt werden sollte, bezweifelt auch Ferguson (1977). Unterbrechen als einzigen Parameter zur Messung von interaktiver Dominanz anzusetzen, erscheint nicht nur unzureichend, sondern auch verzerrend. Bei einer Untersuchung, die von derselben Hypothese ausgeht, kommt Ferguson (1977) zu einem gänzlich anderen Ergebnis. In seiner Untersuchung waren weder einfache Unterbrechungen noch „butting in“ Unterbrechungen mit den Kategorien für Dominanz korreliert. Das alltagsweltliche Konzept, nachdem simultanes Sprechen und Unterbrechungen am häufigsten mit Dominanz assoziiert werden, wurde nicht bestätigt. Im Gegenteil, Ferguson äußert die Vermutung, daß Wiederholungen, unvollständige Sprechhandlungen und Unterbrechungen sogar eine gewisse Flexibilität für die Interaktion bedeuten. Auch

bei Ferguson wird Dominanz mithilfe des Kontrollbegriffes definiert:

„In this study, the term ‚dominance‘ refers to a subject’s tendency to influence or control the behavior of others when interacting with them.“ (1977, S. 299)

Festzuhalten bleibt, daß die Kategorien des SprecherInnenwechsels nicht als eindeutige Merkmale für interaktive Dominanz gelten, als Hinweis auf die Interaktionsbeziehung jedoch herangezogen werden können. Ferguson meint zusammenfassend: „Dominance may be a factor which is of limited or of no importance during many mistimed speaker-switches“ (S. 301).

In einer anderen Studie über simultanes Sprechen und Unterbrechen manipulierten Rogers & Nesshoever (1987) in vier Experimentalgruppen die Stärke der Dominanz (anhand von Pretests ermittelt) und das Geschlecht. Sie konnten zeigen, daß die Unterbrechungsraten während der ersten Hälfte der Konversation in allen Gruppen etwa gleich hoch war, während sie in der zweiten Hälfte vor allem in der Gruppe stark anstieg, in der zwei dominante Partner miteinander diskutierten. Es konnte kein Geschlechtseffekt bezüglich der Unterbrechungsrate gefunden werden. Eine Analyse des „back-channel“ Verhaltens allerdings ergab, daß ein Geschlechtseffekt sowohl in gemischt-geschlechtlichen, als auch in gleich-geschlechtlichen Gruppen auftrat. Insgesamt konnte bestätigt werden, daß Frauen einen emphatischeren Interaktionsstil haben als Männer.

Der große Vorteil dieser Studie besteht darin, daß die Vpn ihre eigene Konversation noch einmal bezüglich der Unterbrechungsraten beurteilen sollten. Hier zeigte sich, daß in 15 Fällen keine Übereinstimmung von Versuchsleiter und Vpn erreicht wurde. D.h., daß in 15 Fällen, die vom Versuchsleiter als Unterbrechung klassifiziert wurden, die Vpn selbst anderer Meinung waren. Die Autoren waren dadurch veranlaßt, das Klassifikationssystem für Unterbrechungen zu verfeinern und empfehlen dieses Verfahren auch für zukünftige ähnliche Untersuchungen.

Die Studie von Faraone & Hurtig (1985) vergleicht bezüglich sprachlicher Kompetenz hoch bzw. niedrig eingestufte männliche Vpn in einer kurzen Konversation mit weiblichen Vpn. Als Parameter für die sprachliche Dominanz in der Interaktion wurde die Anzahl der Sprechhandlungen der weiblichen Vpn, die durch sprachliche Äußerungen der männlichen Vpn initiiert waren, minus der Anzahl der Sprechhandlungen von Männern, die von Frauen initiiert

waren, gezählt. Im Unterschied zu den Vpn mit niedriger sprachlicher Kompetenz zeigten die sprachlich kompetenten Vpn ein wesentlich dominanteres Sprechverhalten und größere sprachliche Produktivität.

Eine weitere Thematisierung von Dominanz und Sprache findet sich in den feministisch ausgerichteten Sprachuntersuchungen von Trömel-Plötz (1984). Sie gibt, allerdings mehr implizit, Hinweise auf dominante Sprechhandlungen. Macht haben heißt für sie z.B. jemanden zu belehren, zu korrigieren oder zu informieren. Sie zieht Parallelen zwischen erfolgreichem Sprechen und Dominanz. Dabei wird allerdings auch hier von einem quantitativen Verständnis von Dominanz bzw. Erfolg ausgegangen:

„wobei Erfolg hier bemessen wird an der Quantität der Sprechzeit, an der Anzahl der Redebeiträge, an den Mustern der Unterbrechung, daran, ob Sprecherinnen selbst bestimmen, wann ihre Redebeiträge beginnen, und wann sie enden“ (S.18).

Einen ähnlichen Ansatz verfolgt Todd (1984). Sie versucht im Rahmen einer Untersuchung über das Verhältnis Frauenarzt-Patientin die „Struktur der Macht“ anhand von Sprechakten zu analysieren. Sie geht deduktiv von einer präsuppositionierten Dominanzbeziehung aus. Sie definierte Dominanzsprechakte und wertete anhand dieser Kategorie Gespräche aus. Als Dominanzsprechakte bestimmte sie:

Behauptungen: (Expositiva, Repräsentiva, Assertionen), Berichte, Zitate, Instantiierungen, Ansprüche, Simulationen, Inferenzen;

Direktiva: (Aufforderungen, Befehle, Exercitiva), vorschlagen, fordern, befehlen, etwas verlangen, die Richtigkeit bestätigen, Zustimmung, Billigung, Sympathie, Unterstützung ausdrücken, einer Verpflichtung nachkommen, die Aufmerksamkeit auf etwas richten;

Fragen: W-Form; ja-nein-Form; angehängte Frageform; nur Intonation, nur Information gegenüber anderen Formen.

Komplementär dazu isolierte sie die Sprechakte, die eher bei Frauen aufzufinden sind (und entsprechend von Todd als submissiv gedeutet werden):

Reaktiva: (verschiedene Arten von Zustimmung und Nicht-Zustimmung als Reaktion auf das, was gesagt wurde), Aufmerksamkeit geben; einwilligen (etwas zu tun oder sich zu verpflichten) vs. zurückweisen;

Expressiva: Billigung gegenüber Mißbilligung geben, Sympathie, Bedauern, Entrüstung ausdrücken etc., Beschuldigungen, Nichtübereinstimmung etc.

Kommissiva: Versprechungen, Gelübde, Angebote etc.

Diese Einteilung nach Sprechakten ist stark schematisch und vernachlässigt die interaktive Umsetzung. Als wichtig festzuhalten ist allerdings der Ansatz, Dominanz im Gespräch eben nicht nur auf der reinen Organisationsebene qua Quantität zu beleuchten, sondern auch inhaltliche Kriterien heranzuziehen. Die Ergebnisse einer so pauschalen Klassifizierung wie der Todds sind allerdings zweifelhaft. Die Verteilung der Fragen bzw. Antworten bei Arzt und Patientin (deutlicher Schwerpunkt bei den Ärzten sind Fragen: 5,5:1; bei Frauen Antworten: 19:1) wirft zwar sehr wohl ein Licht auf die Interaktionsbeziehungen, wird aber auch stark von der Arzt-Patientin-Rolle determiniert.

Zu den verschiedenen feministisch geprägten Ansätzen, Dominanz im Gespräch zu analysieren, ist zu bemerken, daß diese sicherlich nur erste Versuche sein können. Die Abhandlungen von Todd (1984) und auch Kotthoff (1984) machen deutlich, daß sie nur einen Ausschnitt des Ganzen behandeln. Es genügt nicht, interaktive Dominanz gleichzusetzen mit absoluter Redezeit oder Unterbrechungsverhalten. Vielmehr muß es um eine Analyse auf der Handlungsebene gehen: Die Inhalte und Propositionen, also Handlungsmuster im interaktiven Austausch, bestimmen letztendlich die Beziehung der Personen. Denn die konsequente Umkehrung dieses Verhaltens, also daß Frauen unterbrechen, einhaken, länger reden etc., führt sicherlich nicht automatisch zu einer Veränderung der Situation.

3.6 Imagearbeit: Höflichkeit im Gespräch

Für unsere Forschungsfragen ist nicht nur relevant, wie sich Dominanz im Gespräch darstellen und nachweisen läßt, sondern auch, welche Maßnahmen zur Reduzierung und Regulation einer wahrgenommenen asymmetrischen Dominanz- oder Machtsituation genutzt werden können.

Holtgraves (1986) ging der Frage nach, welche Reparaturmaßnahmen („remedial moves“) beim Bruch einer akzeptierten Konvention am erfolgreichsten waren. Zwei Typen wurden untersucht: „accounts“ („praktische Erklärungen“) und „concessions“ (Zugeständnisse). Erstere versuchen den Vorfall zu erklären, letztere nicht. Die praktischen Erklärungen lassen sich differenzieren in erklärende Entschuldigungen und Rechtfertigungen. „Concessions“ sind we-

niger klar abgrenzbar. Dazu gehören verschiedene Arten der Akzeptanz von Verantwortung wie Geständnisse und Entschuldigungen.

In den Untersuchungen wurde von studentischen Versuchspersonen erfragt, welche beiden Entschuldigungen sie zuletzt jemandem gegenüber geäußert hätten und welche beiden ihnen selbst gegenüber geäußert worden waren. Die Kodierung anhand der Kriterien „concessions“, „excuses“, „justifications“ ergab eine deutliche Verteilung: 90% waren als Äußerungen des Bedauerns zu interpretieren, über die Hälfte war der Kategorie der praktischen Erklärungen zuzurechnen. Interessanterweise ergab sich außerdem, daß über die Hälfte dieser Entschuldigungen aus mehreren der drei Typen zusammengesetzt waren. Besonders häufig war die Kombination von Entschuldigungen mit Konzessionen. Die Autoren interpretieren die Häufigkeit dieser remedial moves dahingehend, daß mit dieser Kombination sowohl das Bedürfnis der AdressatInnen (mithilfe der Zugeständnisse), als auch das „face“ der SprecherInnen (über die praktische Erklärung) gewahrt wird.

Als Mittel der Regulation der sozialen Distanz fassen Aronsson & Sätterlund-Larson (1987) Formen der Höflichkeitsäußerung in der Adressierung, Direktheit beim Auffordern, Fragen und Antworten auf. Im Kontext der – durch die Berufsrolle – asymmetrischen Arzt-Patient-Kommunikation mildern indirekte Formulierungen die Tatsache des Fragens und Aufforderns durch den Arzt. Mit der Indirektheit steigt die Ambiguität der Äußerungen und nimmt der Grad der Kontextualisierung zu, da zum Verstehen des Geäußerten die Situation zunehmend wichtig wird. Die soziale Distanz wird außer durch den Grad der Direktheit von Äußerungen durch das „Wie“ der Adressierung – statt ‚Sie‘ wird von ‚Man‘ oder ‚Wir‘ gesprochen – variiert. Bei dem Turn-taking-Verhalten sind für medizinische Beratungsgespräche die längeren Beiträge des Arztes typisch, die handlungsbegleitend parallel zu der diagnostischen oder registrierenden Tätigkeit, quasi in Form eines ‚lauten Denkens‘, auftreten und dem Turn-Behalten dienen, da mit dieser Strategie Turn-Übernahmeversuche ignoriert werden. Dieser Befund findet sich auch bei Cicourel (1985), der während der Arzt-Patient Interaktion in den Strategien der Bestimmung der Diskursorganisation (z.B. Überhören von Fragen des Patienten, Topikwechsel usw.) statusbehauptende Funktionen erkennt. Zudem ist durch das häufig anzutreffende Frage-Antwort-Muster der Arzt-Patient-Interaktion das themenbezogene „floor-holding“ als Kennzeichen der asymmetrischen Interaktion zu nennen. In diesem Sinne kann überlappendes, paralleles Sprechen, das von Seiten des Patienten gegenüber dem Arzt auftritt, eher Engagement als Dominanz

indizieren. Es sollte daher jeweils genau in Abhängigkeit von den Situationsdeterminanten geprüft werden, welche Funktion bestimmten Höflichkeitsformen zugewiesen werden kann.

Das Konzept des ‚face work‘, von Goffman (1971, 1972) entwickelt, findet bei Brown & Levinson (1978) für das sprachliche Handeln bei Höflichkeitsformulierungen noch eine weitere Differenzierung. Direktheit und Höflichkeit weisen dabei verschiedene Facetten auf. Direktheit kann weitgehend über die grammatisch-syntaktische Form definiert werden. So lassen sich z.B. Aufforderungen direkt oder indirekt formulieren, wobei das Ausmaß der Direktheit von der situativen Angemessenheit abhängt. Höflichkeit ist demgegenüber ein sprachliches Phänomen, das gekennzeichnet werden kann durch bestimmte routinisierte Formeln („entschuldigen Sie bitte, wenn Sie gestatten ...“), oder durch ‚Modifiers‘ (Konjunktiv-Indikativ, Partikel, Adverbien, Adjektive ...) mit „weichmachender“- („vielleicht, eventuell ...“) oder „härtender“-Funktion („unbedingt, sofort ...“).

Weitere Strategien der Sprecher in asymmetrischen Kommunikationskontexten werden durch die Systematisierung von Höflichkeit in sprachlichen Äußerungen bei Haverkate (1988) nahegelegt. Er unterscheidet grundsätzlich zwischen formalen und funktionalen Kategorien von Höflichkeit. Zuerst soll auf die formale Zerlegung von Sprechhandlungen nach phonetischen, illokutiven, prädikativen und referentiellen Aspekten eingegangen werden. Zur phonetischen Ebene gehören die Intonationskurve bzw. die prosodische Struktur einer Äußerung. Die Unterscheidung von direktem und indirektem Sprechakt bezieht sich auf die Ebene der Illokution. Höfliches Sprechen ist gekennzeichnet durch indirekte Fragen und Aufforderungen sowie durch die illokutionären Akte der Kommissiva und Expressiva des Dankens, Anbietens und Entschuldigens. Der prädikative Aspekt thematisiert die Ausdruckswahl (z.B. Euphemismen). Ebenso kann die Verwendung von Partikeln und Diminutiva Höflichkeit indizieren. Als referentieller Aspekt wird schließlich der Gebrauch höflicher Pronomen („Sie“) und gerichteter Ausdrücke in adressierten Äußerungen relevant. Jedoch kann hier wiederum kontextabhängig – z.B. bei der Äußerung von Kritik wegen drohendem Gesichtsverlust – die ungerichtete Äußerung höflicher sein. Als funktionale Kategorien von Höflichkeit nennt Haverkate phatische Kommunikation, Metakommunikation und Diskursnormen. Im Beispiel der phatischen Kommunikation kann in status-ungleichen Interaktionen der status-höhere Interaktionspartner Fragen nach Gesundheit, Familie, Beruf usw. stellen, während der status-niedrige Sprecher thematisch auf den eigenen

Lebensbereich beschränkt bleibt und keine entsprechenden Gegenfragen stellt. Ebenso wird der thematische Ebenenwechsel der Metakommunikation als Reflexion der sozialen Beziehung der Interaktionsteilnehmer verstanden und in der interpretierenden Sprechhandlung eine soziale Signalisierung von Status erkannt.

Die genauen Analysen höflichen Sprechens verdeutlichen, daß auch diese Kategorie zwingend an den Austausch innerhalb der Interaktionsbeziehung gekoppelt ist. So gelten gerade im Bereich von Höflichkeit Normen, die bestimmte, auch ritualisierte Formen des Sprechens erwartbar machen. Gerade Höflichkeit im Sinne konfliktreduzierenden Kommunizierens sollte vermehrt im Rahmen der jeweiligen interaktiven Funktion analysiert werden.

4 „Dominanz“ in der sprachwissenschaftlichen Forschung

Obwohl schon einige sprachwissenschaftliche Untersuchungen innerhalb der thematischen Abschnitte genannt wurden, soll nachstehend noch ein kurzer Überblick über die speziell sprachwissenschaftlichen Ansätze gegeben werden. Sie unterscheiden sich insofern von den meisten bisher referierten Studien, als sie nicht auf Daten aus Experimenten beruhen, sondern Sprachmaterial aus natürlichen Gesprächen benutzen.

Dominanz als theoretisches Konzept ist in die linguistische Forschung bisher kaum eingegangen. Allerdings findet der Ausdruck in vielen Abhandlungen Verwendung. Zumeist handelt es sich dabei jedoch um unreflektierte und rein umgangssprachlich-stereotype Gebrauchsweisen wie z.B. bei Jegensdorf (1980), wo „dominieren“ als „verbale Offensive“ charakterisiert wird. Dominanz wird als Ziel der SprecherInnen im Sinne einer negativen Machtausübung unterstellt:

„... der Sprecher vollzieht Sprechhandlungen vor allem darum, um bei dem Gesprächspartner bestimmte Wirkungen (Haltungen, Handlungen) auszulösen, er will über seinen ‚Gegner‘ dominieren“ (Jegensdorf, 1980, S. 285).

Hier bleibt „dominieren“ nur Schlagwort und entsprechend undiskutiert.

Versuche, sich einem fruchtbaren Verständnis von Dominanz in der Interaktion anzunähern, lassen sich noch am ehesten bei Analysen von eindeutig

hierarchisch geordneter Kommunikation finden, besonders bei Untersuchungen zu Mediengesprächen, institutionell gebundenen Situationen (Beratungsgesprächen) oder zum Gesprächstyp Interview.

Implizit scheint von der These ausgegangen zu werden, daß sich verbale Dominanz qua Häufigkeit der SprecherInnenwechsel bzw. der Menge sprachlicher Handlungen feststellen läßt. Eine derartige Auffassung läßt sich bei vielen Autoren finden. So vertreten Kallmeyer & Schütze (1976) z.B. die Position, „daß die Verteilung der Redebeiträge auf Personen und Themen sowie die Art des Sprecherwechsels als Indikator für das Interaktionsverhältnis angesehen werden können“ (S. 10).

Es ist einleuchtend, daß die Häufigkeit und die Art der Übernahme von „turns“ etwas mit dem Eindruck von Dominanz zu tun haben. Besonders komplex ist die Situation bezüglich Dominanz und Machtzuschreibung in hierarchisch geprägten Situationen, so z.B. in Therapien, Interviewsituationen und institutioneller Interaktion (z.B. Schule). Die Interviewsituation, ob nun im therapeutischen Bereich oder im Pressegespräch, gilt als deutlich dominanzgeprägt:

„Mit einer Unterscheidung zwischen institutioneller und kommunikativer Dominanz dürfte gelten: Im Presseinterview haben Interviewer und Befragter gleiche institutionelle bei wechselnder kommunikativer Dominanz. Im therapeutischen Interview hat der Interviewer (Therapeut) stets institutionelle Dominanz, der Befragte (Patient) meist kommunikative Dominanz.“ (Böttner et al., 1978, S. 105)

Zu trennen ist jedoch die durch die Institutionalisierung von Rechten und Pflichten bedingte hierarchische Ordnung der Situation von davon zwar abhängiger, aber doch sich im individuellen Rahmen entwickelnder interaktiver Dominanz. Es ist zu unterscheiden zwischen der institutionell vorstrukturierten Situation mit den jeweils zugeordneten Rollen und der ad hoc sich zeigenden interaktiven Dominanzbeziehung zwischen den InteraktionspartnerInnen.

Außerhalb des Rahmens institutionell verankerter Interaktion finden sich Hinweise auf den Zusammenhang zwischen Interaktion und Dominanz innerhalb der Literatur zur Stilfrage (Sandig, 1983, 1986; Sornig, 1983; Slembek, 1983). Sornig (1983) geht von einem rollentheoretischen Konzept aus, in dem ein Machtungleichgewicht postuliert wird und entsprechend Rechte und Privilegien unterschiedlich verteilt sind. So meint er z.B. daß gewisse Indirekt-

heiten, etwa ironische Manöver und metaphorische Kühnheiten Privilegien des Rollenüberlegenen seien. Nach diesen Überlegungen kommt er zur Charakterisierung bestimmter Sprechhandlungen und Strategien anhand der Einteilung „rollenstark/rollenschwach“:

„Bitten‘, indem man fragt, ist euphemistisch und rollenschwach;
„Kosen‘, indem man droht, ist kakophemistisch und rollenstark“
– oder „Wer zu direkt spricht, ist entweder mächtig oder naiv“
(S. 232, S. 249).

Derartige Pauschalierungen entsprechen zwar dem Alltagsverständnis, sind jedoch unsystematisch und für eine Analyse wenig geeignet. Nur angesichts des gesamten interaktiven Kontextes kann eine solche Behauptung über die Bewertung einer Sprechhandlung überhaupt gemacht werden.

Sandig (1983) behandelt aus stilistischer Perspektive die Konstitution und Aufrechterhaltung von verschiedenen Partnerbezügen. Sie unterscheidet zwischen zwei alternativen Möglichkeiten der Bezugnahme auf die PartnerInnen, nämlich die „Sprache der Nicht-Annahme“, bzw. die „Sprache der Annahme“, die sie als „ich-zentrierten“ bzw. „du-zentrierten“ Partnerbezug bezeichnet. Als reinste Form des du-zentrierten Partnerbezugs, nämlich die vorübergehende Zurückstellung der eigenen Interessen, Gedanken, und die Einstellung auf die Problemhabende, gilt die Psychotherapie.

Folgendes Muster beschreibt eine solche Interaktion:

- A. I. Zug A drückt sich über ein Problem aus.
B: II. Zug B wehrt ab: sie geht nicht im von A ausgedrückten Sinne auf das Problem ein, indem sie abschweift, A lobt, sie etikettiert, kritisiert, A ausfragt, ihr rät usw.
A: III. Zug Die Problemhabende reagiert auf diese ablehnende Steuerung des Dialogs: teilresponsiv oder nonresponsiv mit Dissens.
B: IV. Zug (evtl.) teilresponsiv oder non-responsiv mit Dissens.

Auf der Sprechhandlungsebene lassen sich nach Sandig folgende Inventare unterscheiden:

(a) ich-zentrierter Partnerbezug:

1. Illokutionstypen: „tendenziöse“ Fragen, sonstige Fragen; die PartnerIn auffordern, Eigenschaften (Gefühle, Zustände ...) nicht zu

haben, die diese sich explizit oder implizit selbst zugesprochen hat oder die bei ihr angenommen werden; raten, auch indirekt, abraten, behaupten (über die Partnerin) trösten, ausfragen, vorwerfen;

2. Themenwechsel zur Dialogsteuerung: (unvermittelt, ohne Ratifizierung des Übergangs); Nicht-Beachtung des Zugs der VorgängerIn;
3. Propositionale Gehalte: Generalisierungen über Präzisionen über die PartnerIn, Negierung von Eigenschaften, Gefühlen etc., die die PartnerIn geäußert hat, zum Zweck des Absprechens („das tut doch gar nicht weh“); neutrale Präzisierung wird negativ bewertet, oder die positive in eine negative verändert, oder negative Selbstbewertung in eine positive geändert („dir geht es doch gut“);
4. Spontanes Sprechen mit Partikeln, die Zustimmung erheischen und/oder Bewertung ausdrücken;

(b) mögliche Antwortzüge derjenigen, die das Problem hat:

1. Abwehren: Negieren der Prädikatoren oder des Sachverhaltes, Negieren der Berechtigung der Illokution;
2. Zwiespältiges Abwehren durch Ironie, Übertreibung; Abwehren und eigenen Standpunkt weitervertreten: Widersprüche;
3. Ausweichen auf einen anderen Aspekt des Themas, auf ein anderes Thema, das unvermittelt eingeführt wird; minimale Reaktion oder schweigen (nach Sandig, S. 169–170).

Ich-Zentrierung vermeidet also nicht die Nicht-Übereinstimmung, sondern evoziert sie: es entstehen asymmetrische Interaktionsbeziehungen; die Schonung des Image der anderen unterbleibt, was vor allem an den gegenläufigen Bewertungen deutlich wird. Sandig stellt fest, daß diese Art des PartnerInnenbezugs eine Auswirkung auf die interaktive Abhandlung des Themas hat, da der ich-zentrierte Stil die andere Person eher einschränkt und an weiterer Entfaltung hindern kann. Sie zeigt einen Weg auf, interaktive Durchsetzung zu erlangen, der nicht nur auf die reine Organisationsebene beschränkt ist.

Insgesamt bleibt an den linguistischen Abhandlungen zu bemängeln, daß eine klare Beschreibung dessen, was mit Dominanz im Gespräch gemeint ist, nur in Ansätzen vorhanden ist. Gerade in der theoretischen Debatte um den Stellenwert von Dominanz für Verständigung besteht ein deutliches Desiderat der Forschung (vgl. Sager, 1991).

Schlußbemerkungen

In den verschiedenen Kapiteln wurden sowohl persönlichkeitsbezogene als auch interaktiv konzipierte Untersuchungen zum Thema „soziale Macht und ihre interaktive Ausprägung“ vorgestellt.

Als Konsequenz aus dieser Forschungsanalyse sehen wir die produktivste theoretische wie methodische Lösung zur Frage der Dominanz in Interaktionen in einer Kombination der verschiedenen Ansätze.

Bezüglich des theoretischen Grundverständnisses stimmen wir Linell (1989, 1990) zu, der zwischen Dominanz und Macht differenziert. Dominanz soll als *interaktive Dominanz* verstanden werden. Eine Dominanzbeziehung ist ständigen Neudefinitionen unterworfen und unterliegt Veränderungen, während die potentielle Qualität von Machteinflüssen viel weniger variabel. Eine *Dominanzbeziehung* kann nur dann konstatiert werden, wenn die Dominanzsequenzen zugunsten einer InteraktantIn verlaufen, d.h. ihre dominanzbeanspruchenden Handlungen *deutlich* häufiger ratifiziert werden als die einer anderen Person.

Die Dominanzbeziehung soll als dynamische Beziehung angenommen werden, die sich in jeder Sequenz anders darstellen kann. Es bleibt festzuhalten, daß es nicht genügt, den stereotypen Vorstellungen über die interaktive Ausprägung von Dominanz zu folgen, sondern gerade auch die Handlungen, die sich auf den ersten Blick als weniger eindeutig dominanzbezogen darstellen, im Zusammenhang der gesamten Interaktion zu sehen und zu bewerten.

Zusätzlich ist jedoch auch der Tatsache Rechnung zu tragen, daß bestimmte Persönlichkeitseigenschaften mit Dominanz assoziiert werden und großen Einfluß auf (erwartetes) Sprachverhalten haben. Daher sollten auch dominanzrelevante Persönlichkeitsmerkmale gemessen und mit dem beobachteten interaktiven Verhalten korreliert werden.

Auch soll nicht vergessen werden, daß Dominanz, Dominieren und soziale Hierarchien kulturell geprägt sind. Was in den USA als dominantes Sprechen gilt, muß in der BRD noch lange nicht so bewertet werden. Es gilt also, eigene Kriterien für den deutschen Sprachraum zu entwickeln und empirisch zu überprüfen. Dies ist eines der Ziele des Forschungsprojekts „Partnerhypothesen und soziale Identität in Konversationen“.

Literaturverzeichnis

- Apple, W., Streeter, L.A., & Krauss, R.M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 715–727.
- Aries, E., Gold, C., & Weigel, R. (1983). Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*(4), 779–786.
- Aronsson, K., & Sätterlund-Larson, U. (1987). Politeness strategies and doctor-patient communication on the social choreography of collaborative thinking. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1–27.
- Barnicott, E., & Roloff, M. (1978). The situational use of pro- and antisocial compliance gaining strategies by high and low Machiavellians. *Communication Yearbook, 2*, 193–204.
- Beattie, G. (1982). Look, just don't interrupt! *New Scientist, 95*, 859–860.
- Bilous, F.R., & Krauss, R.M. (1988). Dominance and accommodation in the conversational behaviors of same- and mixed-gender dyads. *Language and Communication, 8*, 183–194.
- Blau, P.M. (1964). *Exchange and power in life*. New York: Wiley.
- Böttner, M., Goetze, J., Richter, H., & Seidel, R. (1978). Befragungsstrategien in Interviews – ein kommunikationswissenschaftliches Forschungsprogramm. *Communication, 1*, 91–109.
- Bradac, J.J. (1982). A rose by another name: attitudinal consequences of lexical variation. In E.B. Ryan, & H. Giles (Eds.), *Attitudes towards language variation. - The social psychology of language 1*(pp. 99–115). London: Arnold.
- Bradac, J.J., & Mulac, A. (1984). Attributional consequences of powerful and powerless speech styles in a crisis – intervention context. *Journal of Language and Social Psychology, 3*, 1–19.
- Bradac, J.J., & Wisegarver (1984). Ascribed status, lexical diversity, and accent: determinants of perceived status, solidarity, and control of speech style. *Journal of Language and Social Psychology, 3*, 239–255.

- Bromberg, M. (1990). Advance planning of discourse in potential exchange situations. *European Journal of Social Psychology*, 20, 77–84.
- Brown, R., & Gilman, A. (1960). The pronouns of power and solidarity. In Th.A. Sebeok (Ed.), *Style in language* (pp. 253–277). Cambridge, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
- Brown, R., & Levinson, S. (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. In E. Goody (Ed.), *Questions and politeness* (pp. 56–324). Cambridge: Cambridge University Press.
- Christie, R., & Geis, F.L. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cicourel, A.V. (1985). Doctor – patient discourse. In T.A. van Dijk (Ed.), *Handbook of discourse analysis*, 4 (pp. 193–210). London: Academic Press.
- Crott, H. (1983). Macht. In D. Frey & S. Greif (Hrsg.), *Sozialpsychologie: Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*, (S. 231–238). München: Urban & Schwarzenberg.
- Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K., & Winterhoff-Spurk, P. (1989). *Intonation bei Aufforderungen. Teil 2: Eine experimentelle Untersuchung* (Arbeiten aus dem SFB 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“ Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 8). Mannheim: Universität, Lehrstuhl für Psychologie III.
- Emerson, R. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27(1), 31–41.
- Erickson, B., Lind, E.A., Johnson, B.C., & O’Barr, W.M. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of ‘powerful’ and ‘powerless’ speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 266–279.
- Fairclough, N. (1989). *Language and Power*. London, New York: Longman.
- Faraone, S., & Hurtig, R.R. (1985). An examination of social skill, verbal productivity, and Gottman’s model of interaction using observational methods and sequential analysis. *Behavioral Assessment*, 7, 349–366.

- Ferguson, N. (1977). Simultaneous speech, interruption and dominance. *British Journal of Clinical Psychology*, 16, 295–302.
- French, J.R.P., & Raven, B.H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 607–623). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Giles, H. (1980). Accommodation theory: Some new directions. In S. de Silva (Ed.), *Aspects of linguistic behavior* (pp. 105–136). York: York University Press.
- Giles, H., Mulac, A., Bradac, J.J., & Johnson, P. (1987). Speech accommodation theory: The first decade and beyond. In M.L. McLaughlin (Ed.), *Communication Yearbook*, 10(pp. 13–48). Beverly Hills: Sage.
- Giles, H., & Powesland, P. (1975). *Speech style and social evaluation*. London: Academic Press.
- Giles, H., & Smith, P. (1979). Accommodation theory: Optimal levels of convergence. In H. Giles & R. St. Clair (eds.), *Language and social psychology* (pp. 45–65). Oxford: Blackwell.
- Goffman, E. (1971). *Interaktionsrituale*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Goffman, E. (1972). On face-work: An analysis of ritual elements in social interaction. In J. Laver & S. Hutchinson (Eds.), *Communication in face to face interaction*(pp. 319–346). Harmondsworth.
- Grabowski-Gellert, J., & Winterhoff-Spurk, P. (1988). Your smile is my command: Interaction between verbal and nonverbal components of requesting specific to situational characteristics. *Journal of Language and Social Psychology*, 7, 229–242.
- Hadley, T., & Jacob, T. (1973). Relationship among measures of family power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 6–12.
- Haverkate, H. (1988). Toward a typology of politeness strategies in communicative interaction. *Multilingua*, 385–409.
- Henley, N. (1977). *Body Politics: Power, sex and nonverbal communication*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

- Herrmann, Th. (1976). *Lehrbuch der empirischen Persönlichkeitsforschung*. Göttingen: Hogrefe.
- Hogg, M.A. (1985). Masculine and feminine speech in dyads and groups: A study of speech style and gender salience. *Journal of Language and Social Psychology*, 4, 99–112.
- Holtgraves, T. (1986). Language structure in social interaction: Perceptions of direct and indirect speech acts and interactants who use them. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 305–314.
- Holtgraves, T., Srull, Th.K., & Socall, D. (1989). Conversation memory: The effects of speaker status on memory for the assertiveness of conversation remarks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 149–160.
- Jegensdorf, L. (1980). Gesprächsstrategien. *Wirkendes Wort* 4, 282–289.
- Kallmeyer, W. & Schütze, F. (1976). Konversationsanalyse. *Studium der Linguistik*, 1, (S. 1–28).
- Kelman, H.C. (1958). Compliance, identification and internalization: Three processes of opinion change. *Journal of conflict resolution*, 2, 51–60.
- Kelman, H.C. (1961). Process of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57–78.
- Kotthoff, H. (1984). Gewinnen oder verlieren? Beobachtungen zum Sprachverhalten von Frauen und Männern in argumentativen Dialogen an der Universität. In S. Trömel-Plötz (Hrsgin), *Gewalt durch Sprache. Die Vergewaltigung von Frauen in Gesprächen* (S. 90–113).
- Lakoff, R. (1975). *Language and the woman's place*. New York: Harper & Row.
- Lind, E.A., & O'Barr, W.M. (1979). The social significance of speech in the courtroom. In H. Giles & R. St. Clair (eds.), *Language and social psychology* (pp. 66–87). Oxford: Blackwell.
- Linell, P., Gustavsson, L., & Juvonen, P. (1988). Interactional dominance in dyadic communication: a presentation of initiative-response analysis. *Linguistics*, 26, 415–442.

- Linell, P. (1989). *Power, dominance, asymmetry and related concepts in dialogue theory*. Paper presented at the Conference on Dialogical and Contextual Dominance, Werner-Reimers-Stiftung, Bad Homburg.
- Linell, P. (1990). *Asymmetries in Dialogue*. Preliminary draft. Conference on Dialogical and Contextual Dominance, Werner-Reimers-Stiftung, Bad Homburg.
- Linell, P., & Jönsson, L. (1990). Suspect stories: On perspective setting in an asymmetrical situation. Paper to be published in K. Foppa & I. Markovà (Eds.), *Asymmetries of dialogue*. Hertfordshire: Harvester Press.
- Marwell, G., & Schmitt, D. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior. An empirical analysis. *Sociometry*, *30*, 350–364.
- McLaughlin, M., Cody, M., & Robey, C. (1980). Situational influences on the selection of strategies to resist compliance gaining attempts. *Human Communication Research*, *7*, 14–36.
- Miller, N., Maruyana, G., Beaber, R.J., & Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *34*, 615–624.
- Moskowitz, D.S. (1990). Convergence of self-reports and independent observers: Dominance and friendliness. *Journal of Personal and Social Psychology*, *58*, 1096–1106.
- O'Barr, W.M., & Atkins, B.K. (1980). 'Women's language' or 'powerless language'. In S. McConnell-Ginet et al. (Eds.), *Woman and language in literature and society*. New York: Praeger.
- O'Barr, W.M. (1982). *Linguistic evidence: Language, power and strategy in the courtroom*. New York: Academic Press.
- Parks, M. (1977). Relational communication: Theory and research. *Human Communication Research*, *3*, 372–381.
- Raven, B.H., & Kruglanski, A.W. (1970). Conflict and power. In P. Swingle (Ed.) *The structure of conflict*(pp. 69–109). New York: Academic Press.
- Rogers, D., & Neshoever, W. (1987). Individual differences in dyadic conversational strategies: A further study. *British Journal of Social Psychology*, *26*, 247–255.

- Rogers, L.E., & Farace, R.B. (1975). Relational communication analysis: New measurement procedures. *Human Communication Research, 1*, 222–239.
- Rogers-Millar, L.E., & Millar, F.E. (1979). Domineeringness and dominance: A transactional view. *Human Communication Research, 5*, 238–246.
- Sager, S.F. (1991). *Verbales Verhalten. Studie zu einer linguistischen Ethologie*. Unveröffentlichte Habilitationsschrift am Germanistischen Seminar der Universität Hamburg.
- Sandig, B. (1983). Zwei Gruppen von Gesprächsstilen: Ich-zentrierter vs. Du-zentrierter Partnerbezug. In B. Sandig (Hrsgin), *Stilistik II. Gesprächsstile* (S. 149–197). Hildesheim.
- Sandig, B. (1986). *Stilistik der deutschen Sprache*. Berlin: de Gruyter.
- Scherer, K.R. (1979). Voice and speech correlates of perceived social influence in simulated juries. In H.Giles & R.St. Clair (Eds.), *Language and social psychology* (pp. 88–120). Oxford: Blackwell.
- Scotton, C.M. (1985). What the heck, sir: Style shifting and lexical colouring as features of powerful language. In R.L. Street & J.N. Cappella (eds.), *Sequence and pattern in communicative behavior* (pp. 103–119). London: Arnold.
- Scotton, C.M. (1988). Self-enhancing codeswitching as interactional power. *Language and Communication, 8*, 199–211.
- Slembek, E. (1983) Individuelle Identifikation und soziale Bewertung von Gesprächspartnern durch Sprechausdrucksmerkmale. In B. Sandig (Hrsgin), *Stilistik II* (S. 199–222). Tübingen.
- Sluzki, C., & Beavin, J. (1980). Symmetrie und Komplementarität. Eine operationelle Definition und eine Typologie von Zweierbeziehungen. In P. Watzlawick & J. Weakland (Hrsg.), *Interaktion* (S. 117–154). Stuttgart.
- Sornig, K. (1983). Indikatoren der Rollendistanz in Alltagsgesprächen. In B. Sandig (Hrsgin), *Stilistik II* (S. 223–260). Hildesheim.
- Sorrentino, R.M., & Boutillier, R.G. (1975). The effects of quantity and quality of verbal interaction on ratings of leadership ability. *Journal of Experimental Social Psychology, 11*, 403–411.

- Steffen, V., & Eagly, A. (1985). Implicit theories about influence style: The effects of status and sex. *Personality and Social Psychology Bulletin* 11(2), 191–205.
- Stein, T.R., & Heller, T. (1979). An empirical analysis of the correlations between leadership status and participation rates reported in the literature. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1993–2002.
- Stiles, W.B. (1978). Verbal response modes and dimensions of interpersonal roles: A method of discourse analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 693–703.
- Stiles, W.B., Waszak, C.S., & Barton, L.R. (1979). Professorial presumptuousness in verbal interactions with university students. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 158–169.
- Street, R.L., & Giles, H. (1982). Speech accommodation theory: A social cognitive approach to language and speech behavior. In M. Roloff & C. Berger (Eds.), *Social cognition and communication* (pp. 193–226). Beverly Hills, CA: Sage.
- Street, R.L., Brady, R.M., & Putnam, W.B. (1983). The influence of speech rate, stereotype and rate similarity on listeners' evaluations of speakers. *Journal of Language and Social Psychology*, 2, 37–56.
- Strodtbeck, F.L. (1951). Husband – wife interaction over revealed differences. *American Sociological Review*, 16, 468–473.
- Strodtbeck, F.L. (1954). The family as a three person group. *American Sociological Review*, 19, 23–29.
- Swingle, P.G., & Hope, G.F. (1987). Interpersonal influence on temporal measures of vocalization in interview situations. *Language and Speech*, 30, 159–167.
- Thimm, C. (1990). *Dominanz und Sprache – Zur Beschreibung strategischen Handelns im Alltag*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Tindale, R.S., Davis, J.H., Vollrath, D.A., Nagao, D.H., & Hinsz, V.B. (1990). Asymmetrical social influence in freely interacting groups: A test of three models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 438–449.

- Todd, A.D. (1984). „Die Patientin hat nichts zu sagen“: Kommunikation zwischen Frauenärzten und Patientinnen. In S. Trömel-Plötz (Hrsgin), *Gewalt durch Sprache. Die Vergewaltigung von Frauen in Gesprächen* (S. 163–183). Frankfurt: Fischer Verlag.
- Trömel-Plötz, S. (Hrsgin) (1984). *Gewalt durch Sprache. Die Vergewaltigung von Frauen in Gesprächen*. Frankfurt: Fischer Verlag.
- Veroff, J., & Veroff, B. (1972). Reconsideration of a measure of power motivation. *Psychological Bulletin*, 78, 279–291.
- Watzlawick, P., Beavin, J. & Jackson, D. (1969). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. Stuttgart.
- Weber, M. (1972). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen.
- Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J. (1987). Nonverbale Kommunikation und die Direktheit von Direktiva: Der Ton macht die Musik! *Sprache und Kognition*, 3, 138–149.
- Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J. (1987). Vom Lob der Direktheit: Wirkungen sprachlicher Merkmale des Führungsverhaltens. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 31, 55–62.
- Zimmermann, D.H., & West, C. (1975). Sex roles, interruptions and silences in conversations. In B. Thorne & N. Henley (eds.), *Language and sex: Difference and dominance* (pp. 105–129). Rowley: Newbury House.

Verzeichnis der Arbeiten
aus dem Sonderforschungsbereich 245
„Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“
Heidelberg/Mannheim

- Nr. 1 Schwarz, S., Wagner, F. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Wissensbestände und ihre Wirkung bei der sprachlichen Konstruktion und Rekonstruktion geschlechtstypischer Episoden. Februar 1989.
- Nr. 2 Wintermantel, M., Laux, H. & Fehr, U.: Anweisung zum Handeln: Bilder oder Wörter. März 1989.
- Nr. 3 Herrmann, Th., Dittrich, S., Hornung-Linkenheil, A., Graf, R. & Egel, H.: Sprecherziele und Lokalisationssequenzen: Über die antizipatorische Aktivierung von Wie-Schemata. April 1989.
- Nr. 4 Schwarz, S., Weniger, G. & Kruse, L. (unter Mitarbeit von R. Kohl): Soziale Repräsentation und Sprache: Männertypen: Überindividuelle Wissensbestände und individuelle Kognitionen. Juni 1989.
- Nr. 5 Wagner, F., Theobald, H., Heß, K., Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation zum Mann: Gruppenspezifische Salienz und Strukturierung von Männertypen. Juni 1989.
- Nr. 6 Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Unterschiede bei der sprachlichen Realisierung geschlechtstypischer Episoden. Juni 1989.
- Nr. 7 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil 1: Theoretische Grundlagen. Juni 1989.
- Nr. 8 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil II: Eine experimentelle Untersuchung. Dezember 1989.

- Nr. 9 Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und Sprache: Zur Rolle von habituellen Perspektiven. August 1989.
- Nr. 10 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.: Schreiben ist Silber, Reden ist Gold. August 1989.
- Nr. 11 Graf, R. & Herrmann, Th.: Zur sekundären Raumreferenz: Gegenüberobjekte bei nicht-kanonischer Betrachterposition. Dezember 1989.
- Nr. 12 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Objektbenennung in Serie: Zur partnerorientierten Ausführlichkeit von Erst- und Folgebennungen. Dezember 1989.
- Nr. 13 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Zur Variabilität von Objektbenennungen in Abhängigkeit von Sprecherzielen und kognitiver Kompetenz des Partners. Dezember 1989.
- Nr. 14 Gutfleisch-Rieck, I., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th.: Transkriptionsvereinbarungen für den Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“. Dezember 1989.
- Nr. 15 Herrmann, Th.: Vor, hinter, rechts und links: das 6H-Modell. Psychologische Studien zum sprachlichen Lokalisieren. Dezember 1989.
- Nr. 16 Dittrich, S. & Herrmann, Th.: „Der Dom steht hinter dem Fahrrad.“ – Intendiertes Objekt oder Relatum? März 1990.
- Nr. 17 Kilian, E., Herrmann, Th., Dittrich, S. & Dreyer, P.: Was- und Wie-Schemata beim Erzählen. Mai 1990.
- Nr. 18 Herrmann, Th. & Graf, R.: Ein dualer Rechts-links-Effekt. Kognitiver Aufwand und Rotationswinkel bei intrinsischer Rechts-links-Lokalisation. August 1990.
- Nr. 19 Wintermantel, M.: Dialogue between expert and novice: On differences in knowledge and means to reduce them. August 1990.
- Nr. 20 Graumann, C.F.: Perspectivity in Language and Language Use. September 1990.

- Nr. 21 Graumann, C.F.: *Perspectival Structure and Dynamics in Dialogues*. September 1990.
- Nr. 22 Hofer, M., Pikowsky, B., Spranz-Fogasy, Th. & Fleischmann, Th.: *Mannheimer Argumentations-Kategoriensystem (MAKS). Mannheimer Kategoriensystem für die Auswertung von Argumentationen in Gesprächen zwischen Müttern und jugendlichen Töchtern*. Oktober 1990.
- Nr. 23 Wagner, F., Huerkamp, M., Jockisch, H. & Graumann, C.F.: *Sprachlich realisierte soziale Diskriminierungen: empirische Überprüfung eines Modells expliziter Diskriminierung*. Oktober 1990.
- Nr. 24 Rettig, H., Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: *Perspektivität und soziales Urteil: Wenn Versuchspersonen ihre Bezugsskalen selbst konstruieren*. November 1990.
- Nr. 25 Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: *Perspektivität und soziales Urteil: Klassische Urteileffekte bei individueller Skalonstruktion*. November 1990.
- Nr. 26 Hofer, M., Pikowsky, B., Fleischmann, Th. & Spranz-Fogasy, Th.: *Argumentationssequenzen in Konfliktgesprächen zwischen Müttern und Töchtern*. November 1990.
- Nr. 27 Funk-Müldner, K., Dorn-Mahler, H. & Winterhoff-Spurk, P.: *Kategoriensystem zur Situationsabhängigkeit von Aufforderungen im betrieblichen Kontext*. Dezember 1990.
- Nr. 28 Groeben, N., Schreier, M. & Christmann, U.: *Argumentationsintegrität (I): Herleitung, Explikation und Binnenstrukturierung des Konstrukts*. Dezember 1990.
- Nr. 29 Blickle, G. & Groeben, N.: *Argumentationsintegrität (II): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts – ein experimenteller Überprüfungsansatz am Beispiel ausgewählter Standards*. Dezember 1990.
- Nr. 30 Schreier, M. & Groeben, N.: *Argumentationsintegrität (III): Rhetorische Strategien und Integritätsstandards*. Dezember 1990.

- Nr. 31 Sachtleber, S. & Schreier, M.: Argumentationsintegrität (IV): Sprachliche Manifestationen argumentativer Unintegrität – ein pragmalinguistisches Beschreibungsmodell und seine Anwendung. Dezember 1990.
- Nr. 32 Dietrich, R., Egel, H., Maier-Schicht, B. & Neubauer, M.: ORACLE und die Analyse des Äußerungsaufbaus. Februar 1991.
- Nr. 33 Nüse, R., Groeben, N. & Gauler, E.: Argumentationsintegrität (V): Diagnose argumentativer Unintegrität – (Wechsel-)wirkungen von Komponenten subjektiver Werturteile über argumentative Sprechhandlungen. März 1991.
- Nr. 34 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (VI): Subjektive Theorien über Argumentieren und Argumentationsintegrität – Erhebungsverfahren, inhaltsanalytische und heuristische Ergebnisse. März 1991.
- Nr. 35 Graf, R., Dittrich, S., Kilian, E. & Herrmann, Th.: Lokalisationssequenzen: Sprecherziele, Partnermerkmale und Objektkonstellationen (Teil II). Drei Erkundungsexperimente. März 1991.
- Nr. 36 Hofer, M., Pikowsky, B., & Fleischmann, Th.: Jugendliche unterschiedlichen Alters im argumentativen Konfliktgespräch mit ihrer Mutter. März 1991.
- Nr. 37 Herrmann, Th., Graf, R. & Helmecke, E.: „Rechts“ und „Links“ unter variablen Betrachtungswinkeln: Nicht-Shepardsche Rotationen. April 1991.
- Nr. 38 Allwinn, S.: Kontexteffekte auf die Wirksamkeit komplexer Fragenformulierungen. April 1991.
- Nr. 39 Thimm, C. & Kruse, L.: Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Mai 1991.