

*„Power-Related Talk (PRT)“:
Ein Auswertungsmodell*

THIMM, CAJA, RADEMACHER, UTE & AUGENSTEIN, SUSANNE

Bericht Nr. 69

Januar 1994

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245
Sprache und Situation Heidelberg / Mannheim

Kontaktadresse: Dr. Caja Thimm
Psychologisches Institut der Universität Heidelberg
Hauptstr. 47-51
69117 Heidelberg

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

ISSN 0941-990X

Zusammenfassung

Der vorliegende Bericht stellt die in Tp B 3 „Partnerhypothesen und soziale Identitäten in Konversationen“ entwickelte Auswertungsmethode zur Analyse sprachlicher Interaktion in machtbeflußten („power-related“) Gesprächssituationen vor. Für dieses Konzept wurden sowohl quantitative Variablen (Sprechrates, Wort- und Pausenanzahl) als auch qualitative Kategorien (Sprechhandlungsmuster im Kontext, Kontrollbeanspruchung, strategisches Handeln, self-disclosure) einbezogen. PRT umfaßt die kontextabhängige Zuordnung von Sprechausdrucksmerkmalen und Sprechhandlungen, wobei eine Klassifizierung als „powerful“ erst nach der Ratifizierung durch die PartnerInnen erfolgt. Schwerpunkt der Auswertungsmethode liegt auf der Sequenzierung in Handlungsmuster und deren Einstufung auf einer Skala der Kontrollintensität („kontrollbeanspruchend bzw. kontrollgewährend“).

Die Eignung dieses Auswertungsverfahrens wurde anhand von Interraterkorrelationen überprüft. Es zeigte sich, daß selbst bei stark interpretationsabhängigen Variablen (Handlungsmusteranalyse) sehr gute Übereinstimmungen erzielt werden konnten.

Die Anwendung dieses Konzeptes wird anhand eines dialogischen Experimentes vorgestellt und an Textausschnitten exemplifiziert.

Abstract

This report describes a method of analysis, which was developed in Tp B 3 „Partnerhypotheses and social identity in conversations“ to examine verbal communication in power-related interaction situations. For this method quantitative (speech-rate, number of words and pauses) as well as qualitative measures (speech patterns, strategic interaction, controlling moves) were combined. The interrater correlation showed, that even with highly interpretative categories such as speech patterns, high interrater agreement could be achieved. Application of this method of analysis will be explained using verbal data from a dialogical experiment.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
2	Sprache und Macht	6
2.1	„Powerful/powerless talk“	7
2.2	„Power-related talk“(PRT)	9
3	Sprechhandeln im Kontext	10
3.1	Handeln nach Mustern	11
3.2	Sprechhandeln und Kontrolle im Gespräch	12
4	Das Experiment: „Terminabsprache“	14
4.1	Dominanz als Persönlichkeitseigenschaft	15
4.2	Design der Untersuchung	16
5	Auswertungsmethode: Kriterien und Vorgehensweise	20
5.1	Transkriptionsregeln	20
5.2	Gesprächsbeispiel	22
5.3	Quantitative Variablen	25
5.3.1	Gesprächszeit, Zeitverteilung und Sprechrate	26
5.3.2	Simultanes Sprechen und Pausen	28
5.4	Gesprächsorganisatorische Variablen	29
5.4.1	Unterbrechungen [Variable 2.1]:	29
5.4.2	Rückmeldungen [Variable 2.2]	31
5.5	Aushandlung und Einigung	33

5.5.1	Aushandlung des Zeitpunktes [Variable 3.1]	33
5.5.2	Aushandlung des Treffpunktes [Variable 3.2]	35
5.5.3	Argumentationsstrategie [Variable 3.3]	36
5.5.4	Strategiewechsel [Variable 3.4]	36
5.5.5	Gesprächsstrukturierung [Variable 3.5]	37
5.6	Handlungsmuster und Kontrollanspruch [Variable 4]	37
5.7	Nonverbale Handlungen	44
5.7.1	Lachen [Variable 5.1]	45
5.7.2	Ironie [Variable 5.3]	45
5.8	„Self-disclosure“ [Variable 6]	45
5.9	Prüfung der Eignung des Auswertungsschemas	47
6	Literaturverzeichnis	52
7	Anhang: Auswertungsbögen für das Experiment "Terminabsprache"	I

1 Einleitung

Das Tp B3 „Partnerhypothesen und soziale Identität in Konversationen“ geht der Frage nach, wie sich die Annahmen und Erwartungen über InteraktionspartnerInnen¹ auswirken. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Frage, in welcher Weise Erwartungen oder Annahmen über andere (Partnerhypothesen) bezüglich Persönlichkeitseigenschaften, Einstellungen und Gruppenzugehörigkeit in interpersonalen und Intergruppensituationen wirksam werden und wie diese Erwartungen ihren Ausdruck im sprachlichen Verhalten der InteraktionspartnerInnen finden. Insbesondere interessieren uns asymmetrische Interaktionen, in denen von einem Machtungleichgewicht der Beteiligten auszugehen ist. Welche Effekte hat z.B. das Wissen, daß der oder die andere einen höheren Status hat (Thimm & Kruse, 1993a) oder wie verhält sich jemand, der oder die Widerstand von dem Partner oder der Partnerin erwarten muß (Thimm & Kruse, 1993b)?

Theoretische Annahmen über die mit sozialer Interaktion verbundene Erwartungsbildung thematisieren vor allem die kognitiven Konfirmationseffekte durch die HypothesenträgerInnen („*cognitive confirmation*“) und die verhaltensmäßige Konfirmation der Hypothese („*behavioral confirmation*“) durch die Zielperson (vgl. Snyder, 1987). Wesentliche Kritik an diesen sprachpsychologischen Untersuchungen bezieht sich auf die einseitige Orientierung an den Sprechenden und auf die Vernachlässigung interaktiver Elemente. So betont Swann (1987), daß die Passivität der Zielperson als gravierender Mangel bezüglich der Validität der Untersuchungen anzusehen ist. Aus diesem Defizit in der Forschung resultiert das Konzept des Tp, dialogische Interaktionssituationen zu untersuchen.

Die ökologische Validität unserer bisher durchgeführten Untersuchungen war insofern eingeschränkt, als es sich nicht um „echte Dialoge“ in natürlichen Situationen, sondern um Gespräche in eher reduzierten, bzw. experimentell manipulierten Situationen handelte (Rollenspiele, Telefoninterviews mit einem „stooge“). Die Ergebnisse aus diesen Untersuchungen weisen auf die begrenzte Aussagefähigkeit solchermaßen reglementierter Interaktionen hin. Mit dem hier beschriebenen Experiment „Terminabsprache“ wurde nun der Versuch unternommen, eine dialogische Aushandlungssituation experimentell durchzuführen, um Sprachmaterial zu erhalten, an dem sich verbale Effekte von Konfirmation, aber auch Diskonfirmation untersuchen

¹Bzgl. der sprachlichen Repräsentation von Frauen werden geschlechtsneutrale Formulierungen bevorzugt und zwischen ausführlichen Beidnennungen und der Kurzform („I“) variiert. Die geschlechtsspezifische Benennung erfolgt nur dann, wenn das natürliche Geschlecht der Benannten dies bedingt.

lassen. Die in dem Experiment "Terminabsprache" produzierten Texte erforderten aufgrund ihres Dialogcharakters ein neues Auswertungskonzept, da auch Aspekte der Gesprächsorganisation (z.B. Unterbrechen, simultanes Sprechen, Rückmeldungen) zu untersuchen waren. Auch Einheiten übergreifende Kategorien (z.B. Strategiewechsel) werden berücksichtigt.

Die Aufgabenstellung in unserem Experiment (das Aushandeln eines Termins) hatte zur Folge, daß die Teilnehmer verschiedene Formen von sprachlicher Durchsetzung gebrauchten. So ergab sich die Notwendigkeit, eine auf diesen Kontext zugeschnittene Auswertungsmethode zu erstellen, die besonders den Aspekt des durchsetzungsbezogenen bzw. machtbezogenen Sprechens erfassen sollte. Das hier dargestellte Auswertungsmodell stellt die einzelnen Untersuchungskategorien sowohl theoretisch, wie auch in ihrer praktischen Umsetzung vor. Nicht diskutiert werden dagegen die eigentlichen Auswertungsergebnisse. Diese finden sich im Anschlußbericht „*Power-related talk (II)*“.

2 Sprache und Macht

Die Verwendung der Begrifflichkeiten von „Macht“ und „Kontrolle“ in der Sozialpsychologie hat eine lange Geschichte aufzuweisen (einen Überblick geben Wheelless, Barraclough & Stewart, 1983, sowie Berger, 1985).

Typologien und Taxonomien von Verhaltensweisen, die Macht, Durchsetzung und Einfluß in interpersonaler Kommunikation konstituieren, lassen sich trotz gemeinsamer Wurzeln selten miteinander vergleichen, da Definitionen wichtiger Schlüsselbegriffe häufig nicht vorliegen. Auch die Methoden bei der Untersuchung des „*compliance-gaining behavior*“, die Wahl der Stichprobe und der Analyseverfahren differieren erheblich. Wheelless, Barraclough & Stewart (1983) versuchen deswegen nach eingehender Sichtung des Forschungsstandes eine Integration der vorhandenen Konzeptionen vorzunehmen. Sie beziehen folgende Ansätze in ihre Analyse mit ein: „*The bases of power*“ von French & Raven (1960); die verschiedenen Arten von Macht und grundlegenden Machtorientierungen von Etzioni (1961); Kelmans (1961,1974) Konzept der „*three processes of social influence*“; Parsons' (1963) „*four modes of power*“ und schließlich die Differenzierung von Verhaltens- und Schicksalskontrolle in der Austauschtheorie von Kelley & Thibaut (1978).

Als Ausgangsbasis arbeiten die Autoren drei Dimensionen heraus, die allen Konzeptionen gemeinsam sind. Einige der machtbezogenen Verhaltensweisen basieren auf der Grundlage von Erwartungen und Konsequenzen, die mit dem eigenen Verhalten verbunden sind. Eine weitere Gruppe von sprachlichen Strategien zeichnet sich

dadurch aus, daß sie auf der Grundlage zwischenmenschlicher Beziehungen, sozialer Nähe oder Identifikationsmechanismen beruhen. Eine dritte Gruppe schließlich rekurriert auf gemeinsame Werte und Normen der InteraktionspartnerInnen.

Macht wird verstanden als Möglichkeit, konkreten Einfluß auszuüben: „Power is treated as a potential for exercising influence“ (S.119). Einfluß einer Person A bewegt also eine andere Person B zu einem Verhalten, das sie ohne die Einflußnahme von A nicht an den Tag gelegt hätte. Darin spiegelt sich auch die Zielgerichtetheit von machtbezogenem Verhalten wider. Ng & Bradac (1993) unterscheiden analog zwischen den beiden Konzepten „*power to and power over*“, die die Gegenseitigkeit und Intentionalität von Macht und Einfluß verdeutlichen. Diese sind nicht objektiv vorhanden, sondern entscheidend ist die subjektive Wahrnehmung und Bewertung seitens der Beteiligten. Gerade die Vorstellungen und Erwartungen hinsichtlich des Gesprächspartners und seinem Verhalten, die sogenannten Partnerhypothesen, spielen bei sozialer Einflußnahme eine wichtige Rolle.

Für das vorliegende Auswertungskonzept ist die Unterscheidung zwischen dem Verständnis von Macht als Potential und der faktisch vorliegenden interaktiven Durchsetzung („*interactional dominance*“, Linell, Gustavson & Juvonen, 1988) zentraler Differenzierungsansatz: Nur im interaktiven Kontext erweist sich, was wirklich „machtvoll“ ist. Untersuchungen über die Rolle von „power of style“ und deren Effekte auf Eindrucksbildung, haben sich stark auf die Unterscheidung von „powerful“ und „powerless“ konzentriert (Gibbons, Busch & Bradac, 1991). Die Zweckgebundenheit einzelner sprachlicher Phänomene als „powerful“ oder „powerless“ erfaßt jedoch nicht die kommunikativen Effekte in der jeweiligen Interaktionssituation. So stellt sich eine als machtvoll klassifizierte Handlung wie Unterbrechen häufig genug im Kontext des Gesprächs als weniger machtvoll dar (s. Thimm, 1990). Die Unterscheidung in die beiden fest umgrenzten Gruppen machtorientierten Sprechens erweist sich daher für einige Kontexte als zu starr. Im Folgenden werden daher zunächst die Einzelbefunde aus der linguistischen und sozialpsychologischen Forschung zu machtorientiertem Kommunizieren diskutiert, um dann den Ansatz von „*power-related talk*“ (PRT) zu entwickeln.

2.1 „Powerful/powerless talk“

Die Komplexität interaktiven Handelns macht eine Integration von sozialpsychologischen und linguistischen Perspektiven notwendig. Wurde in sozialpsychologischen Studien bisher die sprachliche Interaktion weitgehend ausgeblendet, so hat die stark qualitativ orientierte Vorgehensweise in der Linguistik für andere Disziplinen nur begrenzt verallgemeinerbare Ergebnisse zur Folge gehabt. Um soziale Interaktio-

nen, wie sie in sozialpsychologischen Studien konzeptualisiert werden, auch in ihren sprachlichen Dimensionen zu untersuchen, plädieren verschiedene AutorInnen für die Nutzung von diskurs- und konversationsanalytischen Methoden (s. Ng & Bradac, 1993).

Die Frage nach dem linguistischen Nachweis von „powerful talk“ ist in vielen Untersuchungen thematisiert worden (s. Überblick bei Thimm & Kruse, 1991). Einschränkung ist anzumerken, daß sich zwar systematische Unterschiede zwischen SprecherInnen von „powerful vs. powerless talk“ hinsichtlich ihrer Kompetenz und Attraktivität (z.B. Erickson, Lind, Johnson & O‘Barr, 1978; Bradac, Hemphill & Tardy, 1981) ermitteln lassen, aber auch deutliche Effekte anderer sprachlicher und kontextueller Faktoren nachgewiesen werden konnten, so daß von einem generellen, situationsabhängigen Sprechstil nicht ausgegangen werden kann.

Als Kategorien wurden bisher vor allem isolierte sprachliche Charakteristika diskutiert. Die **Sprechr**ate wird als ein wichtiger Faktor bei der Eindrucksbildung beschrieben. Einige Studien zeigen, daß schneller sprechende Personen überzeugender, kompetenter und attraktiver eingeschätzt werden (Street, Brady & Putman, 1983). Trotz großer interindividueller Unterschiede (manche Menschen sprechen generell schneller oder langsamer als andere) und dem Einfluß situativer Faktoren (in angstausslösenden Situationen sprechen fast alle Menschen schneller als in entspanntem Zustand) erwiesen sich die Effekte der Sprechrate als relativ konsistent in verschiedenen experimentellen Untersuchungen. So wurde ein direkter, linearer Zusammenhang zwischen der Sprechgeschwindigkeit und der wahrgenommenen Kompetenz bzw. Überzeugungskraft von Personen nachgewiesen (vgl. z.B. Apple, Streetter & Krauss, 1979; Scherer, 1979; Brown, 1980). Durch die erhöhte Glaubwürdigkeit wirkt sich eine höhere Sprechrate indirekt auch positiv auf die Überzeugungskraft der SprecherInnen aus (Miller, Maruyama, Beaber & Valone, 1976).

Ein weiterer relevanter Aspekt machtbezogenen Sprechens ist die **Sprechmenge** (Linell & Jönsson, 1989). Sie wird verstanden als die Gesamtheit der einzelnen Beiträge der SprecherInnen und ist ein häufig analysiertes Kriterium für Dominanz oder auch Führungsverhalten (Sorrentino & Boutillier, 1975). Ebenso wirkt sich die Partizipationsrate, also die Menge der geleisteten Beiträge, auf die Einschätzung der Führungsqualitäten aus (Stein & Heller, 1979).

Die **Pausen**, die innerhalb der Äußerung eines Sprechers und der gesamten Interaktion auftreten, werden indirekt als Komponente des „*dynamic delivery*“ ebenfalls mit sprachlichem Durchsetzungsvermögen in Verbindung gebracht. Ein dynamischer Sprechstil, der sich durch weniger (gefüllte oder ungefüllte) Pausen auszeichnet, gilt als effektiver in Dialogen und Gruppendiskussionen (Schweitzer, 1970; Pearce, 1971; London, 1973). Häufig geht in dieses Maß von „*fluidity*“ aber auch die Anzahl von

Wiederholungen und Selbstkorrekturen mit ein. Die verschiedenen Funktionen von Pausen, bzw. ihrer Platzierung im Geschehen des ständigen Turnwechsels bei einem Dialog wurden nur selten in empirischen Untersuchungen berücksichtigt (eine seltene Ausnahme bildet Scherer, 1979). Die Unterscheidung zwischen Pausen, die innerhalb eines Turns und solchen, die bei Unstimmigkeiten oder Unsicherheiten als „Initialpausen“, d.h. zu Anfang eines Turns nach soeben erfolgtem Turnwechsel auftreten, erscheint aber sinnvoll.

In der Linguistik wurden insbesondere Konfliktgespräche bezüglich verbaler Möglichkeiten zur Durchsetzung untersucht (Schank & Schwitalla, 1987). Als wichtige Kategorien gelten dabei **Unterbrechen**, bzw. **Unterbrechungsversuche**, wobei die Platzierung der Unterbrechungen als entscheidendes Merkmal mit einzubeziehen ist (Ferguson, 1977; Rogers & Jones, 1975). Scherer (1979) weist auf interkulturelle Unterschiede im Zusammenhang mit Unterbrechungen und der Wahrnehmung der jeweiligen Sprecher hin: Während amerikanische Juroren den Einfluß von häufig unterbrechenden Personen positiv werteten, schrieben ihnen deutsche Beurteiler negative Persönlichkeitseigenschaften zu (Duncan, 1972).

Im Gegensatz zu diesen Formen sprachlichen Verhaltens, an den Turn zu gelangen, stehen auch **Rückmeldungen** im Zusammenhang mit Durchsetzung im Gespräch zur Diskussion. Sie werden simultan zu den Äußerungen des am Turn befindlichen Sprechers abgegeben, ohne Anspruch auf Turnübernahme zu stellen. Durch Rückmeldungen wird einem Gegenüber vermittelt, daß noch zugehört wird und man dem Gesagten folgen kann. Neben dieser Funktion können Rückmeldungen aber auch (positiven oder negativen) bewertenden Charakter besitzen. Diese unterschiedlichen Formen des „*back-channel behavior*“ stehen im Gegensatz zum „*turn-taking behavior*“ der Unterbrechungen und ihrer Versuche. Nach Roger & Nesshoever (1987) verwenden dominante Sprecher häufiger turnbeanspruchende Äußerungen und geben ihren GesprächspartnerInnen weniger Rückmeldungen.

Als wichtige übergreifende Kategorie ist die **Steuerung des Gesprächs** (Schwitalla, 1979) zu betrachten. Die Strukturierung des Gespräches läßt sich an der Initiierung bestimmter gesprächsorganisatorischer Äußerungen (z.B. Resümees, Aufgabenthematisierung) festmachen.

Diese vielen, z.T. unterschiedlichen Einzelbefunde sind jedoch bisher nicht im Zusammenhang und unter Berücksichtigung von Wechselwirkungen untersucht worden.

2.2 „Power-related talk“ (PRT)

Als ein Mangel der bisher vorgestellten Studien stellt sich für uns die starre Zuordnung bestimmter Sprechausdrucksmerkmale oder Sprechhandlungstypen zu einem

der beiden Typen dar. In unseren Untersuchungen zeigte sich jedoch, daß Sprechhandlungen, die Charakteristika von „powerless talk“ aufweisen (z.B. Abschwächungen, Höflichkeitsformen) strategisch eingesetzt werden können, um die Durchsetzung der eigenen Ziele voranzutreiben. Da wir diese starre Klassifikation für ein diskursanalytisch orientiertes Verfahren für wenig aussagekräftig halten, sollen sprachliche Indikatoren für „powerful/powerless“ zunächst als „power-related“, also machtbezogen, verstanden werden. PRT unterscheidet sich vom Konzept des „powerful/powerless talk“ durch eine kontextdefinierte Zuordnung der „klassischen“ Marker. So gelten z.B. „tag questions“, „hedges“, „hesitations“ als „powerless“ (Bradac & Mulac, 1984), während „powerful“ vor allem durch die Sprechhandlung Unterbrechen bzw. durch das Fehlen von „powerless markers“ definiert wurde (Owsley & Scotton, 1984).

Inwieweit der Gesprächsstil wirklich als Hauptkriterium für den erzielten Einfluß, die Bewertung der Kompetenz und Attraktivität des Sprechers gelten kann, bleibt zweifelhaft. Stattdessen zeichnen sich häufig Abhängigkeiten mit anderen sprachlichen und kontextuellen Variablen (wie z.B. Kommunikationsmedium, Status, Dialekt, soziale Nähe/Distanz der Sprecher zueinander) ab (Hosman, 1989; Hosman & Siltaanen, 1991; Hosman & Wright, 1987; Vinson & Johnson, 1989). Wir werden daher im Folgenden nur noch dann von „powerful“ bzw. „powerless“ sprechen, wenn die damit charakterisierte Handlung **nachweisbar** zur Durchsetzung bzw. Submissivität geführt hat. Letztlich gilt es, für jeden Situationstyp festzustellen, welche sprachlichen Merkmale überhaupt als machtbezogen charakterisiert werden können. PRT reflektiert einen interaktiven Aushandlungsprozeß: Der Versuch, mit machtbezogenen Sprechhandlungen Kontrolle auszuüben und eigene Ziele durchzusetzen, muß von den Zielpersonen ratifiziert werden, um faktisch vorliegenden „powerful talk“ konstatieren zu können. Erfolgreiches Sprechhandeln im Sinne machtorientierten Sprechens wird letztlich nur über das Verhalten beider bzw. aller InteraktionspartnerInnen erfaßbar. PRT versteht sich insofern als übergeordnetes Konzept, als bei der Suche nach Sprechausdrucksmerkmalen, die machtbezogenes Sprechen reflektieren, von einer größeren Grundgesamtheit ausgegangen wird: jede Handlung kann, in bestimmten Kontexten, als machtorientiert eingesetzt werden. Insofern ist die Frage nach strategischen Zusammenhängen für PRT eine zentrale Frage.

3 Sprechhandeln im Kontext

Wenn man Sprechen als eine Form des Handelns versteht, kann man für die Auswertung der Texte von einer Theorie des sprachlichen Handelns ausgehen. Entspre-

chend der Handlungstheorie der Sprache (Zusammenfassung bei Harras, 1983) läßt sich sprachliches Handeln als intentionengeleitet verstehen. In Handlungen manifestieren sich immer auch die individuellen Konstruktionen von Realität, weswegen sie als Interpretationskonstrukte verstanden werden können.

3.1 Handeln nach Mustern

Neben dem Verständnis von sprachlichem Handeln als Interpretationskonstrukt ist die Vorstellung von Handeln, das nach bestimmten Mustern abläuft, wichtiger Bestandteil der Sprechhandlungstheorie (Heringer 1974; Ehlich & Rehbein 1978; Thimm 1990).

Die Zuordnung der Redebeiträge zu Handlungsmustern bildet einen zentralen Bestandteil der Auswertungsmethode. Sie läßt Spielraum offen für individuelle Deutungen, hat also immer auch einen interpretativen Anteil. So können die gleichen Handlungen zu verschiedenen Mustern gehören, eine Tatsache, die nicht nur für die Rechtsprechung von ausschlaggebender Bedeutung sein kann, sondern auch Erklärung für alltägliche Mißverständnisse bietet.

Eines der Kriterien, nach denen eine Zuordnung einer Handlung zu einem Handlungsmuster möglich ist, ist der unterstellte *Zweck* der Handlung. Mittels dieser Konzeption wird der Zusammenhang zwischen (sprachlichem) Handeln und den zugrundeliegenden Absichten hergestellt. Ehlich & Rehbein (1979, S. 250) beschreiben dies folgendermaßen:

„Sprachliche Handlungsmuster (..) sind die Formen von standardisierten Handlungsmöglichkeiten, die im konkreten Handeln aktualisiert und realisiert werden. Die Handelnden verwirklichen in ihrem Handeln ihre Zwecke. Die einzelnen Muster bilden *Potentiale für die Realisierung von Zwecken*, derer sich die Handelnden bei ihren Handlungen bedienen.“ (Hervorhebungen im Original)

Mit der Zuordnung einer verbalen Äußerung zu einem Muster muß auch die Zuschreibung eines Zwecks erfolgen, so daß sich Handlungsmuster auch einfach als eine Beschreibung des sprachlichen Begriffs der betreffenden Aktivität in ihrem Funktionszusammenhang manifestieren, indem die semantischen Eigenschaften beschrieben werden. Mit einer Frage kann beispielsweise das Bedürfnis nach weiterer Information beabsichtigt, ein Vorschlag gemacht, aber auch der Partner im Gespräch gemäßregelt werden. Der Sprechhandlungstyp des Fragens realisiert also verschiedene

sprecherseitige Intentionen. Andererseits kann eine bestimmte Absicht auf verschiedene Art und Weise ihren Niederschlag im Dialog finden. Vorschläge können außer durch Fragen auch durch Erläuterungen oder Bewertungen vorgebracht werden.

Ähnlich argumentiert Sandig (1986), wenn sie Handlungsmuster als „intersubjektiv verfügbare Vorgaben, die regeln, daß eine Äußerung als eine Handlung (eines Typs) gelten kann“ beschreibt (S. 35). Sie behauptet eine indem-Verknüpfung zwischen Handlung und Äußerungsform und betont ebenfalls den Kontextbezug.

Bei der Ausarbeitung der vorliegenden Auswertungsmethode ging es primär darum, Handlungsmuster als eine pragmatische Kategorie fassen zu können. Hier sollen Handlungsmuster als Mittel zur Darstellung und Analysegrundlage von sprachlichen Handlungen dienen mit dem Zweck, die auf der Ausführungsebene beobachtbaren Versprachlichungen von Gesprächszielen einordnen und bewerten zu können. Die Sprechhandlungsmuster bilden somit die Analyseeinheit für die Zuweisung bestimmter Äußerungen zu ihrem funktionalen Wert. Die Probleme der Gliederung (Sequenzierung) und Einheitenbildung (Identifikation der einzelnen Sprechhandlungen) bei der Dialoganalyse werden mittels des angeführten Ansatzes von Sprechhandlungsmustern im Sinne interpretativer Konstrukte gehandhabt.

Die verschiedenen Realisierungsmöglichkeiten von Handlungen werden in unserem Modell über die Zuordnung von zwei Handlungstypen durch eine dadurch-daß-Relation verdeutlicht (Heringer, 1974; Thimm, 1990). Ich kann also Vorschlagen durch Bitten oder Kritisieren durch Fragen usw. Diese Zuordnung ermöglicht eine Kontrolle des Interpretationsverfahrens und stellt außerdem eine Hilfe für die teilweise komplizierte Sequenzierung innerhalb der Texte dar (s. Abschnitt 5.6).

3.2 Sprechhandeln und Kontrolle im Gespräch

Wie schon erläutert, richtet sich unser Untersuchungsinteresse auf machtbezogenes Kommunizieren. Bei systematischer Erfassung von Handlungstypen für diesen Interaktionstyp hat sich das durch die „*relational communication theory*“ entwickelte Modell der Kontrolle im Gespräch als aussagekräftig erwiesen.

In Untersuchungen zur „*relational communication theory*“ (Ellis, 1978; Millar, Rogers-Millar & Courtright, 1979; Rogers & Farace, 1975; Rogers-Millar & Millar, 1979) wird unterschieden zwischen „*control maneuver*“ und „*control pattern*“. Handlungen der Beteiligten werden nach der von Sluzki & Beavin (1980) entwickelten Terminologie der Gerichtetheit von Handlungen innerhalb einer dyadischen Beziehung charak-

terisiert („one-up (↑)“ bzw. „one-down (↓) movements“). 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. Kontrolle umfaßt drei Dimensionen: Kontrolle des Gesprächs, der Beziehung und der Situation. Dieses Modell eröffnet die Möglichkeit, die Kontrollbeanspruchung von der faktisch ausgeübten Kontrolle zu unterscheiden. Erfolgreiche Durchsetzung wird an die Reaktion der Zielperson gekoppelt:

„When a one-up control message is transmitted, a position of dominance is not established until and unless it is accepted by a one-down response.“
(Rogers-Millar & Millar, 1979, 240).

Aus diesem engen Zusammenhang der Handlungen der Interagierenden heraus wird die Unterscheidung zwischen „*domineering*“ und „*dominance*“ getroffen:

„Domineering behavior is defined as the transmission of one-up messages – verbal statements which claim the right to be dominant. Dominance is defined as the resultant phenomenon of the acceptance by alter of the one-up messages given by ego.“ (S. 240)

Es wird also differenziert zwischen „*domineering*“ als „individueller“ Variable und „*dominance*“ als „dyadischer“ Variable (Interaktion der PartnerInnen). Für die Umsetzung dieses Modells in unsere Auswertung haben wir folgende Zuordnung zugrunde gelegt:

„(a) a move toward gaining control of the exchange, which is designated as one-up (↑), (b) a movement toward yielding control by seeking or accepting control of the other, which is designated as one-down (↓), or (c) a movement toward neutralizing control, which has a leveling effect and is designated as one-across (→).“ (Rogers-Millar & Millar, 241).

Dabei ist zu beachten, daß Kontrollbeanspruchung (KbH) bzw. Kontrollgewährung (KgH) anhand der Kontrollintensität der Sprechhandlung gemessen wird. KbH sind auf Kontrolle des interaktiven Austauschs und der Beziehung ausgerichtet, während kgH auf dem Abgeben bzw. Delegieren von Kontrolle beruhen.

Diese Unterscheidung ist ausschlaggebend für eine präzise Beschreibung von *Durchsetzungsversuchen* und *Durchsetzung*. Durch die Einbeziehung der Folgehandlungen

der Interaktionspartner umfaßt die Untersuchungsfrage von PRT immer *zwei* Sequenzen.

Ohne die nachfolgende reaktive Handlungen läßt sich zwar eine Aussage über die vom Sprecher vollzogene Handlung machen (z.B. „*domineering*“), nicht jedoch über die Ausprägung der interaktiven Kontrolle und die Art der Sequenz (z.B. „Dominanz“). Wichtig bei dieser Zuordnung ist die Berücksichtigung des Kontextes. So kann z.B. eine Sprechhandlung wie Loben zwar als „support“, also als unterstützend und damit kontrollgewährend eingestuft werden, kann jedoch innerhalb des gesamten Interaktionsverlaufs auch eine ganz andere Funktion innehaben. Die Aufschlüsselung in Handlungsmuster bietet insofern ein feineres Instrumentarium, als ausgehend von der vollzogenen Sprechhandlung die Zuordnung zu einem Typ erfolgt und das gesamte Handlungsmuster innerhalb des interaktiven Austauschs als kbH, kgH oder nkH zugeordnet wird. Auch bei dieser Methode hat das interpretative Element natürlich noch Gewicht.

Wichtig ist, die Versuche, Macht zu erzielen zu wollen (PRT) deutlich von erfolgreicher Durchsetzung abzugrenzen („powerful talk“). So kann sich z.B. jemand ständig eines kontrollbeanspruchenden Stils bedienen, ohne sich jedoch faktisch durchzusetzen. Es ist z.B. möglich, daß jeweils ein(e) GesprächsteilnehmerIn häufig den Gesprächsschritt behauptet, unterbricht oder Themen einführt. Diese Handlungsweisen müssen jedoch nicht zwingend zur Durchsetzung führen, sondern können auch den Widerstand des Gegenübers herausfordern und dann in eine symmetrische Beziehung münden.

4 Das Experiment: „Terminabsprache“

Die hier analysierten Gespräche gehen auf eine Interaktionssituation zurück, die nicht von unterschiedlichen Statuszuschreibungen geprägt ist und damit als eindeutig asymmetrische Situation beschrieben werden kann, sondern auf eine Interaktionssituation, in der sich *interaktive Dominanz* (Linell et al, 1988; Thimm, 1990) entfaltet. Im Gegensatz zu den vorangegangenen Untersuchungen (vgl. Berichtshefte 40 und 41) lag keine Kompetenzasymmetrie vor, sondern es wurde über die Etikettierung einer Person als dominante Persönlichkeit bzw. submissive Persönlichkeit eine *Persönlichkeitseigenschaft* in den Mittelpunkt gestellt. Ziel dieser Untersuchungsphase war die Frage nach sprachlichen Strategien, die Personen bei machtbezogenem Sprechen verwenden, d.h. die Frage, ob Personen, die mit einer vermeintlich dominanten Person einen Termin aushandeln müssen, andere interaktive Durchset-

zungsstrategien entwickeln als diejenigen, die mit einer vermeintlich submissiven Person verhandeln.

4.1 Dominanz als Persönlichkeitseigenschaft

Der Ansatz, die Rolle von Persönlichkeitseigenschaften für das sprachliche Verhalten in sozialen Interaktionen zu untersuchen, ist in vielen Studien verfolgt worden (z.B. Aries, Gold & Weigel, 1983; Canary, Cody & Marston, 1987; Miller, 1983; Infante & Wigley, 1986; Smith, Cody, Lovette & Canary, 1990).

Zur Messung von Dominanz als Eigenschaft einer Person wurden verschiedene Ratingsysteme entwickelt. So entwickelte Cattell im Rahmen seines 16 PF-Tests zur Erfassung fundamentaler Persönlichkeitsdimensionen auch eine Dominanzskala. Für ihn ist Dominanz eine grundlegende Persönlichkeitsdimension, deren Gegensatz die Submissivität („*submissiveness*“) darstellt. Dominanz ist gekennzeichnet durch Attribute wie „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.

Neben dieser fundamentalen Konzeption von Dominanz existieren auch Ansätze, die sich konkreter auf sprachliche Komponenten beziehen. Für das vorliegende Experiment wurde der Dominanzwert der Versuchspersonen über das *California Personality Inventory* (CPI) erhoben, da dieses Meßinstrument für die Frage nach interaktiver verbaler Durchsetzung als das genauere Instrument gelten kann. Einen Nachweis für die diskriminative Validität des Konstruktes der Dominanz erbringen Paterson, Dickson, Layne & Anderson (1984). Sie untersuchten die Unterschiede zwischen Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal und den Einschätzungen von Gleichaltrigen („peer ratings“). Die Autoren begründeten ihre Wahl der Dominanzskala des CPI damit, daß auch diese auf der Basis von „peer nominations“ entwickelt wurde. Als weitere Vorteile führen sie die breite Spannweite von Verhaltensweisen, die in diesem Persönlichkeitsfragebogen berücksichtigt werden, und eine positive Bewertung des Tests als „one of the best personality inventories currently available“ durch Anastasi (1982) an. Ein Vergleich der von ihnen erhobenen Einschätzungen mit den CPI-Werten der jeweiligen Personengruppen („assertives, unassertives, and aggressives“) bestätigt die positive Bewertung des verwendeten Verfahrens. Zudem belegen die Ergebnisse Unterschiede zwischen aggressivem, assertivem und dominantem Verhalten.

Die Dominanzskala des CPI hatte sich im Vergleich zu anderen Meßinstrumenten oder Beobachtungsdaten als besonders guter Indikator für dominantes sprachliches Verhalten erwiesen. So erwies sich diese Skala als der beste Prädiktor für das Durchsetzungsvermögen in einer Gruppendiskussion, gemessen anhand der Redezeit und der Einschätzung des Gesprächsverhaltens der Vpn durch Dritte (Klein & Willerman, 1979). Letztere Variable basiert auf der Einschätzung von Konfidenten, die an der Diskussion beteiligt waren. Der CPI-Score erwies sich als validester Prädiktor der abhängigen Variablen auch im Vergleich mit der Einschätzung von Dominanz seitens der Konfidenten, gemessen anhand einer „*Person Description Form (PDF)*“.

Die Eignung der Dominanzskala für die Vorhersage der grundsätzlichen Orientierung (Sicherheit vs. Unsicherheit), von Führungsverhalten und Sympathie innerhalb der „peer-group“ belegt die Studie von Assor (1988). Dominante Personen werden als zuverlässiger, sicherer und selbstbewußter in ihrem Auftreten beschrieben.

Diese Belege für die Güte des Tests und seine prognostische Validität für tatsächliches sprachliches Verhalten im Kontext von Durchsetzung führten zur Wahl dieser, die tatsächliche Ausprägung von Dominanz bei den Vpn messenden Skala.

4.2 Design der Untersuchung

Bei der Untersuchung sollte der Einfluß von Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal gegen den Einfluß der Erwartungen gegenüber dem Interaktionspartner, kurz: Partnerhypothesen, getestet werden. Es wurde deswegen die tatsächliche Ausprägung der Vpn auf der Dominanzskala des CPI gemessen, sowie experimentell die Partnerhypothese bezüglich dieses Persönlichkeitsmerkmals variiert. Die Interaktionspartner wurden als „dominante“ oder „submissive“ Personen etikettiert. Die Induzierung der Partnerhypothese erfolgte mithilfe von Attributen, die nach den Ergebnissen eines Vortests diesen psychologischen Begriffen äquivalent und zugleich allgemein verständlich waren (ist schüchtern/zurückhaltend, kann sich durchsetzen/ist selbstbewußt). Die vorgegebenen Vorstellungen bezüglich der Dominanz des Gesprächspartners konnten mit seinem tatsächlichen CPI-Score übereinstimmen („*kongruente Partnerhypothese*“) oder nicht („*inkongruente Partnerhypothese*“).

Versuchsbedingungen:

Die studentischen Versuchspersonen (es wurden nur Männer angeworben, um Geschlecht als konfundierende Variable auszuschließen) beantworteten bei der Anwerbung die deutsche Version des Dominanzfragebogens CPI (maximal 40 „Dominanz-

punkte“ möglich). Danach unterschieden wir drei Gruppen: Die Vpn mit „mittleren“ Werten (24 bis 29 Punkte) bezeichneten wir als „indifferent“, die Vpn mit extremen Werten als „dominant“ (mind. 30 Punkte) bzw. „submissiv“ (max. 23 Punkte).

Die Gruppe der „indifferenten“ Versuchspersonen (im folgenden bezeichnet als A-Personen) führten zwei Gespräche mit unterschiedlichen Interaktionspartnern. Die Partner werden im folgenden jeweils als B-Personen titulierte. Letztere stammen aus den zwei Gruppen von Vpn mit extremeren CPI-Scores („dominante“ bzw. „submissive“ Personen).

Im ersten Gespräch verhandelt die A-Person mit einer B-Person, wobei ihr eine zutreffende Information bezüglich ihres Gegenübers („kongruente Partnerhypothese“) vermittelt wurde. Ihr wurde vor diesem ersten Gespräch beiläufig mitgeteilt, ihr Partner wäre „ganz schön selbstbewußt“ (diese Etikettierung entspricht einer der geeigneten Attribute des Vortests). Tatsächlich hatte der Partner (die B-Person) einen relativ hohen CPI-Wert erzielt und galt für uns deshalb als „dominant“. Vor dem zweiten Gespräch, das die A-Person (frühestens eine Woche später) führte, wurde ihr nun ebenso beiläufig gesagt, ihr Partner wäre „ziemlich schüchtern“. Tatsächlich hatte diese B-Person aber, wie der Gesprächspartner beim ersten Gespräch, einen hohen CPI-Wert, galt also als „dominant“. Dies ist die experimentelle Bedingung, in der eine inkongruente Partnerhypothese vermittelt wurde. In diesem Fall erwarteten wir eine „Diskonfirmation der Partnerhypothese“, deren sprachliche Realisierung wir genauer untersuchen wollen.

Allen A-Personen wurde im ersten Gespräch eine kongruente und im zweiten Gespräch eine inkongruente Partnerhypothese vermittelt. Eine Konfundierung von Reihenfolgeeffekten mit dieser unabhängigen Variablen ließ sich nicht umgehen. Da sowohl der Faktor der Kongruenz als auch der tatsächliche CPI-Score variiert wurden, handelt es sich um ein zweifaktorielles Versuchsdesign mit Meßwiederholung. Die Kontrolle der Reihenfolge hätte den Umfang derart vergrößert, daß das interaktive Zusammenwirken der verschiedenen Faktoren bei den Ergebnissen nicht mehr zu interpretieren wäre. Zudem verzichteten wir aus Gründen der Glaubwürdigkeit auf die Experimentalbedingungen, in denen die A-Personen zuerst die nicht zutreffenden Partnerhypothesen erhielten.

Die 1. *Experimentalgruppe* führte zwei Gespräche mit vermeintlich dominanten Gesprächspartnern. Im ersten Gespräch war diese Information zutreffend; die B-Personen werden im folgenden als B+(+) gekennzeichnet. Die Zeichen „+“ und „-“ werden zur Kennzeichnung von Dominanz, bzw. Submissivität verwendet, wobei zunächst der tatsächliche CPI-Score und daraufhin in Klammern die Charakterisierung durch die Partnerhypothese angegeben wird. Im zweiten Gespräch verhandelten diese A-Personen analog mit vermeintlich dominanten Partnern, wobei ihnen jedoch unzu-

treffende Informationen in der Partnerhypothese vermittelt wurden (B-(+)). Bei der 2. *Experimentalgruppe* hatten die A-Personen entsprechend bei beiden Gesprächen „submissive“ Partner und erhielten beim ersten Gespräch die zutreffende Partnerhypothese („B ist ziemlich schüchtern“) und beim zweiten Gespräch die nicht zutreffende Partnerhypothese („B ist ganz schön selbstbewußt“). In den zwei „Kontrollgruppen“ führten nur „indifferente“ Vpn miteinander Gespräche. Hier wurde unabhängig vom CPI-Wert per Zufall zwischen A- und B-Personen entschieden. Bei diesen Gesprächspartnern von A wird im folgenden von B0-Personen gesprochen. Die A-Personen erschienen wie in den Experimentalbedingungen zu zwei Gesprächen, wobei die eine Hälfte zuerst die „dominante“ Partnerhypothese erhielt, also mit B0(+)-Personen verhandelte, und die andere Hälfte die „submissive“ Partnerhypothese und mit B0(-)-Personen sprach. Die B-Personen führten in allen Experimentalbedingungen jeweils ein Gespräch.

Schreibweise:

Die Kennzeichnung der Vpn beinhaltet also drei Dimensionen:

- Die Rolle als Gesprächspartner für ein oder zwei Gespräche (Zuweisung als A- oder B-Person). A-Personen entstammen ausschließlich der Gruppe der hinsichtlich des CPI „indifferenten“ Personen; B-Personen ausschließlich den „extremere“ Gruppen beim CPI. Eine Interaktion zwischen der eigenen Ausprägung und derjenigen des Partners sollte vermieden werden, weswegen nur „indifferente“ A-Personen ausgewählt wurden.
- Als zweite Markierung erfolgt die Kennzeichnung des tatsächlichen CPI-Scores (B+, B- und B0)
- Als dritte Größe wird die experimentell variierte Partnerhypothese gekennzeichnet (B+(+), B+(-), B-(-), B-(+), B0(+), B0(-)).

Bei der Charakterisierung der Gespräche wird auf die zugehörige unabhängige Variable verwiesen, die diese Experimentalgruppe von den anderen unterscheidet (z.B. dominanter Gesprächspartner), oder es erfolgt eine Kurzbeschreibung mittels der erläuterten Nomenklatur (z.B. A/B+(+)-Gespräch).

Versuchsablauf:

Die Studenten werden, nachdem ihre Dominanzausprägung mittels der deutschen Fassung des CPI gemessen wurde und die Zuordnung zu einer der drei Gruppen („dominant“, „indifferent“, „submissiv“) erfolgt ist, bei der Durchführung des eigentlichen Experimentes gebeten, sich vorzustellen, sie hätten beide einen neuen Job als

studentische Hilfskraft, bei dem sie (interdisziplinär) zusammenzuarbeiten hätten. Vorab sollten sie sich nun beide zu einer Art informellem Arbeitstreffen verabreden, um sich erst einmal etwas kennenzulernen. Zur Aushandlung eines Termins sollten sie einen von uns entworfenen Stundenplan benutzen. Darauf war vermerkt, zu welchen Zeiten sie sich wichtige und weniger wichtige Termine bzw. „unverplante“ Zeit vorstellen sollten. Die jeweiligen Tageszeiten, die zwischen 8 Uhr morgens und 20 Uhr abends rangierten, waren mit verschiedenen Farben gekennzeichnet. Diese symbolisierten die Möglichkeit, sich zu diesem Zeitpunkt ohne Probleme verabreden zu können („frei verfügbare Zeit“) oder gewisse Nachteile in Kauf nehmen zu müssen. In letzterem Fall konfigurierten bereits mehr („absolut feststehende Termine“) oder weniger („eventuell verschiebbare“) feststehende Termine mit eventuellen Vorschlägen eines Treffens zu diesem Zeitpunkt. Die so vorgegebenen Stunden hatten die Vpn vor Beginn des Gespräches mit einer der Versuchsleiterinnen mit ihren eigenen Tätigkeiten gefüllt. Dadurch sollte der vorgegebene standardisierte Stundenplan dem Lebensalltag der Vpn angepaßt werden. Die Untersuchungssituation wurde realistischer, verständlicher und bindender für das Interesse, einen für sich bestmöglichen Termin durchzusetzen. Dieses Verfahren wurde auch gewählt, um den Anreiz für eine gewisse Dauer und Intensität des Verhandlungsverhaltens zu evozieren.

Die Vpn starteten ein simuliertes Telefongespräch, wobei ihnen überlassen wurde, welcher der beiden Partner das Gespräch beginnen sollte. Da uns nur das sprachliche Verhalten interessierte und wir den Einfluß nonverbalen Verhaltens kontrollieren wollten, befanden sich die Gesprächspartner an zwei Tischen, die durch eine Stellwand getrennt waren. Blickkontakt war ihnen während des Gespräches nicht möglich. Nachdem die beiden Vpn sich auf einen Zeit- und Treffpunkt geeinigt hatten, beendeten sie das Gespräch und verständigten die Versuchsleiterinnen, die sich während des Experimentes aus dem Raum zurückgezogen hatten. Es wurden keine Zeitvorgaben gemacht, die Gesprächslänge ergab sich einzig aus der von den Vpn realisierten Verhandlungsdauer.

Abschließend führten die Versuchsleiterinnen mit den beiden Vpn unabhängig voneinander ein Nachinterview. In diesem wurden sie nach ihrer Wahrnehmung der Situation, ihrer Befindlichkeit während des Gespräches und ihrer Einschätzung des Partners befragt. Es handelte sich um teil-strukturierte Interviews, bei denen sowohl offene Fragen wie auch Skalierungen und ein Semantisches Differential verwendet wurden.

5 Auswertungsmethode: Kriterien und Vorgehensweise

Das folgende Auswertungsmodell wurde von uns für das Experiment „Terminabsprache“ entworfen. Im folgenden werden die einzelnen Auswertungsschritte skizziert, die daraufhin in der Analyse unterschiedlicher Variablen weiter konkretisiert werden.

Diese Variablen spiegeln Fragestellungen wider, die z.T. im Bereich der Sprachpsychologie und der Konversationsanalyse etabliert sind oder von uns speziell für die Analyse des Experiments entwickelt wurden. Wir sind jedoch der Meinung, daß auch die von uns für dieses Experiment ausgewählten Analyse Kriterien für andere Problemstellungen übernommen bzw. modifiziert werden könnten (vgl. hierzu auch die Ausführungen unter 5.9).

Wir werden zunächst die einzelnen Variablen vorstellen. Die Reihenfolge ergibt sich aus den Auswertungsbögen, die alle Variablen umfassen und die der Analyse der einzelnen Gespräche im Experiment „Terminabsprache“ zugrundeliegen. Das Muster eines solchen Auswertungsbogens findet sich am Ende des Berichts und sollte im folgenden immer parallel mitgelesen werden. Wird auf eine Variablennummer in eckigen Klammern verwiesen, so bezieht sich diese Nummerierung auf die Auswertungsbögen.

Zum besseren Verständnis der einzelnen Variablen wollen wir zudem jeweils kurz auf die im theoretischen Teil des Berichts entwickelten Konzepte verweisen, um die theoretische Einbettung unserer Auswertungsmethode zu gewährleisten. Zudem wird darauf eingegangen, wie bereits in der Forschung vorhandene Konzepte für unsere Fragestellung des PRT adaptiert wurden.

Zur Veranschaulichung und zum besseren Verständnis unserer Vorgehensweise soll zunächst ein Beispielgespräch aus dem Experiment „Terminabsprache“ in transkribierter Form vorgestellt werden.

5.1 Transkriptionsregeln

Ausgangsbasis für die Transkription sind die *Transkriptionsvereinbarungen für den SFB 245* von Gutfleisch-Rieck, Klein, Speck & Spranz-Fogasy (1989). Einzelne Parameter wurden jedoch nach Maßgabe des Untersuchungsziels modifiziert.

- Die Transkripte sind in einer einfachen Form der **Partiturschreibweise** abgefaßt. Bei Sprecherwechseln bzw. bei Simultanpassagen der Sprecher sind die Zeilen untereinander geschrieben und mit einer eckigen Klammer am Zeilenanfang zusam-

mengefaßt.

● „V“ steht für die „Versuchsleiterin“.

● **Unverständliche Passagen:** Vermuteter Wortlaut steht in runden Klammern. Bestehen zwei Möglichkeiten des Wortlauts, werden diese durch einen Schrägstrich getrennt.

Beispiel: (gesehn/geschehn).

Ist die Passage vollkommen unverständlich, schreibt man für jede Silbe einen Trennungsstrich.

Beispiel: (---). Bei längeren unverständlichen Passagen wird die Sekundenzahl in Klammern gesetzt.

Beispiel: (3sek).

● **Simultanpassagen:** Gleichzeitiges Sprechen ist durch je einen „Gartenzaun“ # am Anfang und am Ende des gleichzeitig gesprochenen Textes gekennzeichnet.

Beispiel: ja #bei mir is-#

#jetzt schlag mir# mal einfach was vor

● **Pausen** wurden ab einer Länge von 0,5 Sekunden transkribiert:

<i>Pausenlänge:</i>	<i>Transkriptionszeichen:</i>
0,5 sec bis < 1 sec	*
1 sec bis < 2 sec	**
≥ 2 sec	Sekundenzahl in 0,5-Schritten zwischen den Sternchen angegeben. Bsp.: *2,5*.

● **Kommentare** sind mit Großbuchstaben in Klammern gesetzt.

Beispiel: (HUSTET)

Beziehen sich die Kommentare auf eine Texteinheit, wird diese am Anfang und Ende mit # markiert.

Beispiel: das #dachte ich (LACHEND)#

● **Betonte Vokale:** Auffällige Betonungen werden durch Großbuchstaben hervorgehoben.

Beispiel: das is ja gAnz gut

• **Auffällige Dehnungen** werden mit einem Doppelpunkt hinter dem gedehnten Vokal/Konsonant transkribiert.

Beispiel: ja: das könnt sein

• **Wortabbrüche und Satzabbrüche** sind mit | markiert.

Beispiel: und d| dann so ab| bis dreizehn uhr

• **Unterbrechungen durch den anderen Sprecher** sind durch einen Doppelschrägstrich // bei dem „unterbrochenen“ Sprecher am Sprechende gekennzeichnet.

Beispiel: A: ich will m#al sagen#//

B: #ich überleg# grad mm

• **Satzzeichen:** Die Satzzeichen erfüllen in den Transkripten nicht ihre „normale“ Funktion, sondern sind wie folgt gesetzt:

- . bei einer Zäsur/wenn die Intonation tiefer wird
- ? bei Fragen
- bei schwebender Intonation

• **Rückmeldungspartikel u.ä.:** Diese Laute werden je nach der interpretierten Bedeutung transkribiert:

hm o. hmhm	bejahend
mhm	verneinend
hm-	zögernd, zweifelnd
mm	überlegend
hm?	fragend

5.2 Gesprächsbeispiel

Das nachfolgend aufgeführte Gespräch ist ein Zweitgespräch in der Bedingung der inkongruenten Partnerhypothese (A/B-(+)). A erhält die Information, mit einem schüchternen Partner zu verhandeln, der aber tatsächlich eine hohe Ausprägung auf der Dominanzskala des CPI aufweist. Die Namen der Versuchspersonen wurden in den Transkriptionen geändert.

1	[V: gut also bis dann	
2		A:	** hallo hier ist
3		B:	wer ruft an? *2,5* hallo?

4 [A: der gerhard

5 [B: ja hallo hier ist der alberto * ich ruf an wegn

6 diesem termIn den wir ausmachn müssn für dieses projEkt ** das wir

7 [A: #ja# ja ja

8 [B: gemeinsam durchführn müssn #ähm-# wie siehnt n des bei dir

9 aus mit möglicher zeiteinteilung und also wann könn wer uns für

10 [A: ** ähm- im augenblick sieht des bei mir ziemlich

11 [B: dIch treffn?

12 [A: katastrophal #aus (LACHT AUCH)# ähm- ja weil ich bald ne

13 [B: #(LACHT)# ja?

14 A: prüfung hab na und da muß ich im augenblick ziemlich viel für tun

15 [A: #und abends# hab ich dann meistens keine große lust mehr irgendwie

16 [B: #(äh|)#

17 [A: was (RÄUSPERN) großartiges noch zu machn

18 [B: ** das heißt abends is

19 [A: #(ja also|)# ** (HOLT LUFT) also ich mein

20 [B: für dich gleich- ** #ausgeschlossn#

21 [A: wir könn schon mal was abends machn *

22 [B: wie sieht s denn bei

23 [A: #erst mal# so ne lockere arbeitssitzung machn nicht so viel stress

24 [B: #dir|)#

25 [A: #(LACHT)# ja

26 [B: #ne- also# muß ja- nicht so stressig sein (LANGSAM) wie wär

27 s denn bei dir am donnerstag * so zwischn achzehn und zwanzig uhr?

28 [A: jetzt nächster donnerstag? hm- das ist schlecht

29 [B: ja- das ist

30 [A: das ist schlecht ja da kommt ja dann schon
31 [B: schlecht? (KRITISCH)

32 [A: pfingsten und so #(LACHT)# #ähm-#
33 [B: #(LACHT)# #also des# heißt du fährst nach hause

34 [A: ja- #in (so m) crashkurs in philosophie
35 [B: oder fährst weg? #(bist in so m)# ja

36 A: (LACHT) ähm- ja vielleicht nach pfingstn was hältst du davon?

37 [A: ich glaub diensttag is ja noch
38 [B: nach pfingstn is mir s in ordnung

39 [A: feiertach also beziehungsweise frEier tach #(heute)# wir
40 [B: hm #hm#

41 [A: könntn vielleicht am- am mittwoch abend uns treffn
42 [B: mittwoch abend?

43 [A: hmhm
44 [B: ** aber- bitte nich vor achzehn uhr also nach ähm- moment

45 [A: hm
46 [B: um achzehn uhr hab ich ne vorlesung die würd ich gern besuchn

47 [A: ** nachmittags um vier?
48 [B: gehn aber ich könnt so um- *1,5* um vier?

49 [A: hm- *2* ja würd gehn ja #ja#
50 [B: am mittwoch würd des gehn? #ja-# des
51 is des is in ordnung also dann treff mer uns um um vIEr am mittwoch

52 [A: ja
53 [B: also nicht nÄchste woche sondern Übernächste also nach pfingstn

54 [A: (HOLT LUFT) ich würd sogn irgendwo-
55 [B: wo wo soll wer uns da treffn?

56 A: wo mer nett draußen n kaffee bei trinkn kann im marstall oder so

57 [A: is zwar n bißchn unruhig aber- #wir wolln ja nich so arg#
58 [B: hmhm #oder solln wer-#

59 [A: fleißig sein (LACHT AUCH)
60 [B: (LACHT) oder solln wer in n nettn

61 [A: ne ne mittachs nich #bier is nich gut #ich muß
62 [B: biergartn gehn? #nich?# #mittach

63 [A: nachher noch was schaffn# #(LACHT)# #ja|#
64 [B: nich gut# #okay# #also# mar| marstallhof

65 [A: #marstall# um vier ähm- ähm- **
66 [B: drau #ßen#? wie wie erkenn ich dich?

67 [A: #(LACHT)# (LACHT) genau
68 [B: #du bist der mit der rose im knopfloch? (LACHT)

69 [A: #(LACHT) ne nich unbedingt# ähm- *1,5* ich sitz auf der treppe
70 [B: #(LACHT)#

71 [A: vorne an dem brunnen #ja das wern wir dann# schon sehn
72 [B: hmhm ja #okay#

73 [A: okay alles kl #ar# #bis denn# ciao
74 [B: in ordnung #also# bis mitt #woch# tschüss

5.3 Quantitative Variablen

In der Psychologie wird häufig eine Unterscheidung zwischen quantitativen und qualitativen Variablen getroffen. Unter *quantitativen Variablen* verstehen wir solche, die ohne interpretative Leistungen im Sinne einer Zuordnung zu einer Kategorie bestimmt werden (z.B. Gesamtzeit des Gesprächs, Anzahl der geäußerten Wörter, Anzahl der Simultanpassagen). Sie wurden teils computergestützt ausgewertet (s. dazu Neubauer & Thimm, 1994), teils durch die beiden Raterinnen (Variable: Zeit). Die *qualitativen Variablen*, die auf Kategorisierungen sprachlicher Äußerungen beruhen, werden alle quantifiziert und einer statistischen Auswertung unterzogen. Sie beinhalten deutlich interpretative Aspekte und wurden nach genauen Vorgaben von den beiden Raterinnen ausgewertet. Wir unterscheiden bei den qualitativen Va-

riablen inhaltlich zwischen den Komplexen „Gesprächsorganisatorische Variablen“ (Unterbrechungen und Rückmeldungen), „Aushandlungs- und Einigungsverhalten“, „Handlungsmusteranalyse“ und „Self-Disclosure“. Zudem werden bestimmte Aspekte von „Nonverbalen Handlungen“ bei der Auswertung berücksichtigt.

Die Güte der Auswertung wurde durch die Ermittlung von Interraterkorrelationen bestimmt (vgl. 5.9). Im folgenden werden z.T. Textbeispiele angeführt, um die einzelnen Variablen zu veranschaulichen. Diese entstammen nicht dem oben aufgeführten Beispielgespräch.

5.3.1 Gesprächszeit, Zeitverteilung und Sprechrate

Zunächst werden bei den **quantitativen** Variablen folgende Aspekte gemessen:

Länge des Gesamtgesprächs [Variable 1.1]: Es wird die Gesamtzeit des Gesprächs von der Eröffnung bis zur letzten Äußerung der Teilnehmer gestoppt. Nicht aufgenommen werden eventuell aufgezeichnete Fragen an die Versuchsleiterin vor oder nach Beginn des eigentlichen Dialogs. Dieser beginnt, wenn zum ersten Mal ein Bezug zum Partner hergestellt wird, auch wenn dies nicht mit den üblichen Eröffnungssequenzen eines Telefongesprächs (wie Begrüßen oder Vorstellen) erfolgt (z.B. durch die Aufforderung „*Fang Du mal an!*“). Er endet, wenn dieser Bezug abgeschlossen wird (üblicherweise durch Verabschieden), auch wenn einer der Sprecher noch kommentierende Bemerkungen zu sich oder der Versuchsleiterin äußert (z.B. „*Das hat jetzt aber ganz schön lange gedauert*“).

Sprechmenge der einzelnen Sprecher [Variablen 1.2.1 und 1.2.2]: Mittels Stoppuhr wird für jeden Sprecher separat die Zeit seiner Äußerungen gemessen. Diese werden summativ gestoppt, so daß die Gesamtsprechzeit für jeden einzelnen Sprecher ermittelt werden kann. Pausen innerhalb eines Turns oder Initialpausen am Anfang eines Turns werden zur Sprechzeit hinzugezählt. Die Interpretationsarbeit, welche Pausen welchem Sprecher zugehörig erscheinen, wurde dabei schon im Prozeß der Transkription geleistet. **Nicht** hinzugezählt werden hingegen reine Rückmeldungen (siehe unten bei Variable 2.2, S.31) und Unterbrechungsversuche. Dies sind beides Sprechhandlungen, die von einem Sprecher simultan zu den Äußerungen des am Turn befindlichen Gesprächspartners geäußert werden. Längere Simultanpassagen, bspw. kommentierende Bewertungen, werden jedoch als eigenständige Sprechhandlung der Redezeit des jeweiligen Sprechers zugeordnet und ebenfalls gewertet.

Bei der Ermittlung der Sprechmenge wird sowohl die absolute Zahl in Sekunden

wie auch der prozentuale Anteil, relativiert an der Gesamtzeit des Gespräches, vermerkt. Dabei muß sich die Summe der Prozentwerte beider Sprecher nicht immer zu hundert Prozent aufaddieren. Dies kann durch mehr oder weniger häufige Pausen, Überlappungen und Simultanpassagen zustandekommen.

Gesamtzahl der Sprechhandlungen [Variable 1.3]: Hier wird erfaßt, wieviele Sprechhandlungen ein Sprecher auf sich vereinigt. Diese Zahl kann erst nach der Auswertung der Handlungsmusteranalyse eingetragen werden (s. unten S. 37). Im Unterschied zur Sprechmenge wird hier nicht erfaßt, wie zeitlich umfangreich oder wortgewaltig ein Sprecher sich verhält, sondern wieviele einzelne Sprechhandlungen der jeweilige Sprecher auf sich vereinigen kann. So kann es beispielsweise sein, daß jemand kurz spricht (also absolut betrachtet eine geringe Sprechmenge aufweist), aber viele kurze Sprechhandlungen gebraucht, die durchaus gesprächslenkend sein können (z.B. zehn kurze Fragen).

Die Sprechrate [Variable 1.4] ergibt sich aus dem Verhältnis von Wörtern pro Zeiteinheit. Notiert wird dabei die Gesamtzeit (Variable 1.2.1 oder 1.2.2), relativiert an der Gesamtzahl der geäußerten Wörter. Als Einheit gilt das vollständige Wort. Aber auch (Rückmeldungs-)Partikel (wie z.B. „em“, „hm“, „aja“, „äh“), Wortabbrüche (wie z.B. „da ka— das geht bei mir nicht“) oder Selbstkorrekturen (wie z.B. „da muß ich dann aber um vie— ich mein halb vier wieder gehn“) werden als Wörter gezählt. Bei unverständlichen Textpassagen wurde bei der Transkription nach der Regel verfahren, die (vermutliche) Silbenanzahl der nicht identifizierbaren Äußerungen zu notieren. Jede Silbe wird bei der Auswertung dieser Variablen als ein Wort gezählt. (Längere unverständliche Passagen, die mehr als drei aufeinander folgende, unverständliche Wörter enthielten, traten nicht auf.)

Zeit für Phasen [Variable 1.5]: Wir unterscheiden hier zum einen die „klassischen“ Gesprächsphasen (Eröffnungsphase, Verabschiedungsphase, Kernphase), wobei die Kernphase nochmals unterschieden wird nach ihrer inhaltlichen Gliederung (Einigung auf den Zeitpunkt des Treffens [„Zeitphase“], Einigung auf den Treffpunkt [„Ortsphase“]). In der Gesprächszeiterfassung wird nur die Kernphase mit ihren Teilphasen „Zeitphase“ und „Ortsphase“ neben der Erfassung der Gesamtdauer des Gesprächs noch einmal gesondert herausgegriffen. Zudem wird der jeweilige Anteil von Sprecher A und B (gemessen in Prozent) notiert, und zwar bezüglich der Gesamtdauer des Gesprächs wie bezüglich der einzelnen Phasen.

Die Instruktion, zunächst den Zeitpunkt und dann den Ort auszuhandeln, wurde nur in Ausnahmefällen nicht befolgt. Falls die Vpn zuerst den Treffpunkt und dann die Zeit aushandeln, wird dies an späterer Stelle vermerkt (Handlungsmusteranalyse).

Werden die Verhandlungen in mehr als zwei Phasen geführt (so kommt es z.B. vor, daß nach der Einigung auf einen Treffpunkt erneut der Termin thematisiert wird), so wird die Sprechmenge für die einzelnen Phasen aufsummiert.

Es war uns wichtig, in jedem Fall ein Abweichen von der üblichen und intendierten Reihenfolge zu vermerken. Weitere Auswertungen dieses Experiments, die sich anschließen werden, werden die Veränderungen des Gesprächsverhaltens in Laufe des Gespräches in den Blick nehmen. Die Berücksichtigung der Abweichung von der üblichen Phasenfolge ermöglicht somit eine spätere Selektion dieser Gespräche und macht eine Notation schon an dieser Stelle unbedingt erforderlich.

5.3.2 Simultanes Sprechen und Pausen

Als besondere Phänomene werden die Phasen im Gespräch berücksichtigt, bei denen entweder beide Sprecher gleichzeitig sprechen oder schweigen.

Simultanes Sprechen [Variable 1.6]: Gemessen wird die Gesamtzeit von längeren Simultanpassagen. Die aufgenommenen Simultanpassagen werden in zwei Einheiten vermerkt: in ihrer zeitlichen Erstreckung in Sek. (um die Relation zur Gesamtzeit des Gesprächs ermitteln zu können), und in der absoluten Häufigkeit. Ausgenommen sind die Passagen, bei denen ein Sprecher spricht und der Partner reine Rückmeldungen mit der Funktion der Aufrechterhaltung des Gesprächs („continuers“) von sich gibt (siehe S.31). Diese Rückmeldungen erfolgen begleitend zu dem Sprechen des Gesprächspartners und erheben keinen Anspruch auf Turnübernahme. Sie stellen zumeist sehr kurze Sprechhandlungen dar und werden deswegen **nicht** als Simultanpassagen gewertet.

Ebenfalls **nicht** aufgenommen werden unter dieser Kategorie Überlappungen und Überschneidungen, die bei dem Turnwechsel der beiden Sprecher auftreten können. Diese umfassen meistens nur eine Silbe und stellen quasi „natürliche Übergänge“ zwischen zwei Turns dar. Überlappungen können allerdings nur bei Turnwechseln, nicht aber bei echten oder versuchten Unterbrechungen auftreten. Auch simultanes Lachen wird nicht als simultane Sprechhandlung, sondern gesondert bei Variable 5.1.4 (siehe S.45) vermerkt.

Simultanes Sprechen soll durch folgendes Beispiel veranschaulicht werden. Hier spricht Sprecher A simultan zu Sprecher B:

75	[A: frisör *	#frisörtermin * geht nicht#	
76]	B: ich * ich	#(könnt) mal in mein ich#	hab den * ich

Pausen [Variable 1.7]: Als Pausen gelten Passagen, in welchen keiner der beiden Sprecher spricht (oder lacht) und deren Dauer eine Sekunde und länger beträgt. Dies entspricht den im Transkript mit ** gekennzeichneten Passagen. Längere Pausen werden numerisch erfaßt. So kennzeichnet *2* eine Pause von 2 Sek. Da längere Pausen besondere Hinweise auf die Interaktionssituation geben, werden Pausen über 3 Sek. separat vermerkt.

Die Pausen werden separat für jeden einzelnen Sprecher und getrennt für die einzelnen Phasen erhoben. Dabei wird noch einmal unterschieden, in welcher Position Pausen auftreten (vgl. Scherer, 1979). Als **Pausen eines Sprechers** gelten dabei diejenigen, die innerhalb seines Turns auftauchen. Als **Pausen zwischen den Turns** gelten diejenigen Pausen, die den Übergang zum nächsten Turn des Gesprächspartners signalisieren. Diese sind insofern interessant, als sie Hinweise für ein Zögern des Antwortenden sind. Sie lassen sich auch als sogenannte „Initialpausen“ bezeichnen. Dies kann z.B. auftreten, wenn derjenige, der eine Frage gestellt bekommen hat, mit der Antwort zögert. Zudem wird die Gesamtzahl der Pausen für die beiden Verhandlungsphasen „Ort“ und „Zeit“ sowie für das Gesamtgespräch erhoben. Auch hier wird unterschieden, ob eine Pause in einem Turn oder bei einem Wechsel von Sprecher A zu B oder umgekehrt stattfindet. Diese Werte werden jeweils in ihrer absoluten Häufigkeit festgehalten. Schließlich wird noch der prozentuale Anteil der Pausenzeit an der gesamten Gesprächszeit ermittelt.

5.4 Gesprächsorganisatorische Variablen

Anzahl und Art von Turnwechselln stellen wichtige Indikatoren für Kontrollanspruch in der Interaktion dar. Gekoppelt mit der qualitativen Auswertung lassen sich sowohl inhaltliche Aussagen (z.B.: Mit welcher Art von Sprechhandlung wird welcher Typ von Turn unterbrochen ?) wie auch quantitative Annahmen (z.B.: Bei submissiven Gesprächspartnern werden häufiger kompetitive Sequenzen verwendet als bei dominanten Partnern) überprüfen (s. Roger, 1989; Henne & Rehbock, 1982).

5.4.1 Unterbrechungen [Variable 2.1]:

Anhand der Transkripte wird zunächst ausgezählt, wie viele (mit den im Transkript mittels doppelten Schrägstrichen (//) markierten) **Unterbrechungen** insgesamt vorhanden sind. Zudem wird notiert, wieviele Unterbrechungen jede Person pro Phase aufweist, da auch hier wieder eventuelle auftretende Verhaltensänderungen im Laufe des Gesprächs untersucht werden sollen.

Wir unterscheiden zudem zwischen echten und versuchten Unterbrechungen. **Echte** Unterbrechungen sind diejenigen, bei denen zwischen dem Turnwechsel von einem Sprecher zum anderen keine Pause vorliegt oder Anzeichen zu vermerken sind, daß die Person bereit ist, den Turn abzugeben (wie z.B. langsames Sprechen, Zögern, fragende Intonation o.ä.). Bei echten Unterbrechungen setzt sich die unterbrechende Person also erfolgreich mit ihrem Versuch durch, an den Turn zu gelangen. Der unterbrochene Partner kann seine Äußerung abbrechen, was im Transkript mit doppelten Schrägstrichen vermerkt ist. Er kann aber auch seine Äußerung zu Ende bringen, was zu mehr oder weniger langen Phasen gleichzeitigen Sprechens führt. Diese werden aber nicht als Simultanpassagen (s. S.28) gewertet. Eine solche echte Unterbrechung wurde z.B. in folgendem Textausschnitt von Sprecher A realisiert:

77 [A: #ja wie gesagt# hab ich Uni. * das halt doof. * da
78 [B: nachmit #tags dann#//

Bei Turnwechseln, die simultane Passagen aufweisen, ist also jeweils zu entscheiden, ob es sich um eine *freiwillige Abgabe* des Turns an den Partner, um eine *Unterbrechung* oder um eine *Überlappung* handelt. Letztere stellen Überschneidungen dar, die im flüssigen Gespräch quasi als „natürliche Übergänge“ zwischen zwei Turns bezeichnet werden können (siehe auch Henne & Rehbock, 1982). Sie umfassen meistens nur eine Silbe und treten dann auf, wenn von dem Sprechenden signalisiert wurde, daß er auf eine Reaktion des Partners wartet und bereit ist, den Turn an ihn abzugeben. Überlappungen gelten deswegen *nicht* als versuchte oder erfolgreiche Unterbrechungen. Auf diese notwendige, differenzierte Analyse der Variable „Unterbrechung“ hat auch Roger (1989) hingewiesen.

Unterbrechungsversuche [Variable 2.1]: Ebenfalls sehr bedeutsam im Zusammenhang von Dominanz und sprachlichem Handeln ist die Abwehr von Unterbrechungen bzw. der *gescheiterte* Versuch, sich durchzusetzen und an den Turn zu gelangen. Unterbrechungsversuche liegen dann vor, wenn ein Sprecher simultan einsetzt (häufig mit Partikeln wie „aber“, „also“ o.ä.), aber die am Turn befindliche Person weiterspricht und so ihren Turn verteidigt. Dies veranschaulicht folgendes Beispiel. Der Unterbrechungsversuch von Sprecher A ist hier nicht erfolgreich.

79 [A: ab #elf äh||#
80 [B: später von *3* ja- ab elf #elf bis# dreizehn uhr etwa das

Satzvervollständigungen und Redergänzungen [Variable 2.1] treten zwar relativ selten auf, werden aber dennoch erhoben. Sie stellen fortsetzende Sprechhandlungen dar, bei denen ein Sprecher zu sprechen aufhört und der andere den

inhaltlichen und grammatikalischen Faden aufnimmt und vervollständigt. Sie sind in der Regel *keine* Unterbrechungen, sondern belassen den Turn beim Sprecher, bis er selbst seine Äußerung recht früh (in einem Satz oder Gedanken) beendet. Manchmal werden sie in Frageform formuliert und stellen dann ein Angebot an den Gesprächspartner dar, den Faden aufzunehmen und weiterzuspinnen. In unserem Beispiel tut dies Sprecher B:

- 81 A: wir müssen uns dann eben ein ruhiges plätzchen suchen oder
- 82 [A: mm * #oder was anderes ma#chen
- 83 B: oder was anderes machen #(LACHT)#

5.4.2 Rückmeldungen [Variable 2.2]

Rückmeldungen sollen GesprächspartnerInnen signalisieren, daß man ihnen zuhört und dem Gespräch folgt, ohne den Turn zu beanspruchen. Diese Art des Feedback tritt in unseren Texten meistens während der Äußerungen des Sprechers und relativ isoliert auf. In der Handlungsmusteranalyse (s.u. S.37) wird den Rückmeldungen üblicherweise ein Kontrollwert von -1 zugeordnet. Bei der Auswertung wird einerseits ihre linguistische Form berücksichtigt, andererseits aber auch ihre Funktion im Gespräch, da sie Zustimmung oder Ablehnung signalisieren können.

Lexikalisierte Elemente und Einstellungskundgaben: Mit lexikalisierten Elemente werden Wörter und Floskeln bezeichnet, die im Lexikon zu finden sind und rückmeldenden Charakter im Gespräch besitzen (z.B. „gut“, „naja“, „okay“, „is klar“, „prima“, „na logisch“). Sie können sowohl eine positive, unterstützende Funktion innehaben, wie auch Mißmut, Ablehnung, Verwunderung, Zögern oder Zweifeln ausdrücken. Unter Einstellungskundgaben werden längere Äußerungen bewertenden Charakters verstanden, die meist aus vollständigen Sätzen bestehen (wie z.B. „das finde ich gut“, „sehe ich auch so“, „das können wir so machen“). Auch sie sind Bewertungen, die den Turn nicht beanspruchen und auch nicht von weiteren Sprechhandlungen begleitet werden.

Rückmeldungspartikel: Darunter werden syntaktisch unvollständige Partikel (wie „hmm“, „äh“) mit Rückmeldungsfunktion verstanden. Sie treten isoliert auf, d.h. sie werden von keiner weiteren Sprechhandlung ergänzt. Es kann allerdings vorkommen, daß nach einer Rückmeldung dennoch ein Turnwechsel stattfindet, also weitere Aussagen von dem Sprecher folgen, der die Rückmeldung gegeben hat. Ist deutlich zu erkennen, daß mit der Rückmeldung kein Anspruch auf Turnübernahme verbunden

war (z.B. durch eine mindestens eine Sekunde umfassende Pause, längeres Abwarten oder Zögern ausdrückende nonverbale Signale wie Seufzen, Luftholen o.ä.), wird diese *dennoch* als Rückmeldung gewertet. Stellt der Rückmeldungspartikel hingegen nur die Einleitung zu weiteren Sprechhandlungen dar, gelten sie als *Vorlaufelemente* und werden *nicht* als Rückmeldungen gewertet.

Rückmeldungen, die aus einer Kombination von Partikeln und lexikalisierten Elementen oder Einstellungskundgaben bestehen (z.B. „*hmhm, is ja toll*“), werden bei der jeweils komplexeren, umfassenderen Kategorie aufgenommen. Bei einem isoliert stehenden „ja“ muß zwischen zwei möglichen Funktionen dieser Sprechhandlung unterschieden werden. Zum einen kann ein solches „ja“ eine einfache, knappe Antwort auf eine vorher gestellte Frage des Partners darstellen. Andererseits kann ein einzeln auftretendes „ja“ als Rückmeldung gelten, wenn es als unterstützendes Feedback fungiert. Auch ein isoliert auftretendes „nein“ kann als unterstützende Rückmeldung verwendet werden, wenn es nach einer Negativaussage geäußert wird. Es wird dann bei den lexikalisierten Elementen mit aufgenommen.

Bei den Rückmeldungspartikeln wird außerdem die jeweilige Häufigkeit der in den Transkriptionsanweisungen bereits differenzierten Formen (bejahende *hmhms*, verneinende *mhms*, zögernde *hm-s*, überlegende *mms*, fragende *hm?s*) notiert, die von Sprecher A oder B im gesamten Gespräch geäußert wurden. Folgendes Beispiel veranschaulicht unsere Unterscheidungen. Sprecher B äußert erst eine Rückmeldungspartikel und dann eine lexikalisierte Rückmeldung:

84	[A:	uhr	bei mir in der weststadt	alles klar
85]	B:	hmhm	okay alles klar	

Unterstützende oder ablehnende Rückmeldungen: Jede Rückmeldung wird zudem dahingehend beurteilt, ob sie *positive oder negative Funktionen* hat. Es wird pro Sprecher und Phase die Anzahl der unterstützenden und der kritisierenden/ablehnenden/zögernden/zweifelnden Rückmeldungen gezählt, sowohl in absoluter wie auch in prozentualer Häufigkeit.

Bitten um Klärung: Als weitere Form des Rückmeldeverhaltens gelten die Bitten um Klärung. Sie sind einfache Rückfragen ohne Turnbeanspruchung oder neue Informationen. Sie dienen der Verständnissicherung oder der Beseitigung von Hörproblemen. Sprecher A äußert beispielsweise in Frageform folgende Bitte um Klärung:

86	[A:	ab sechzehn uhr?	sechzehn uhr
87]	B:	sechzehn uhr	nachmittags ja

Echosequenzen [Variable 2.3] Als Echosequenzen gelten schließlich diejenigen Sequenzen oder der Teil einer längeren Sprechhandlung, die in syntaktisch und morphologisch unveränderter Form wiederholen, was der Gesprächspartner unmittelbar zuvor geäußert hat. Fragen können nicht als Echosequenzen auftreten, da sie dann eine gesprächssteuernde Funktion innehaben (Bitte um Bestätigung oder Präzisierung) oder als Bitte um Klärung bereits unter Variable 2.2 (s.S. 31) aufgenommen wurden. Im Transkript sehen Echosequenzen beispielsweise so aus. Erst äußert Sprecher B eine Echosequenz, worauf ihm Sprecher A mit der Echosequenz der Echosequenz antwortet:

88	[A: sowieso ganz * schlecht	#ganz sch#lecht
89]	B: * ganz schlecht	#auch#//

In der dafür vorgesehenen Tabelle (s. Auswertungsbogen im Anhang, S.VII) wird sowohl die Äußerung wie auch die Reformulierung in Originalform notiert. Letztere wird mit einem (→) Pfeil vor der Sprechhandlung gekennzeichnet. Es wird wiederum unterschieden, von welchem Sprecher eine Echosequenz formuliert wird und in welcher Phase des Gespräches sie auftritt. Schließlich wird die Häufigkeit pro Sprecher und Phase sowie der Gesamtwert der responsiven Äußerungen jedes Sprechers ermittelt.

5.5 Aushandlung und Einigung

Wichtige Hinweise auf dominantes Sprachverhalten geben die Verhaltensweisen der Vp während der Aushandlung des Termins bzw. des Treffpunktes, die der Aufgabenstellung des Versuchs entsprach (s. 2.2). In diesem Auswertungsschritt wird das Aushandlungsverhalten der Vpn notiert, das die Einigung auf einen Zeitpunkt [Variable 3.1] und auf einen Treffpunkt [Variable 3.2] umfaßt, aber auch die dabei von den Vpn angewandte Argumentationsstrategie [Variable 3.3], ihr strukturierendes Gesprächsverhalten [Variable 3.5] und eventuelle Strategiewechsel im Laufe des Gesprächs [Variable 3.4].

5.5.1 Aushandlung des Zeitpunktes [Variable 3.1]

Zur Erfassung des Aushandlungsverhaltens wurden eine Reihe von Kriterien entwickelt. Hier wird jeweils

- der Gesprächspartner notiert, der einen Vorschlag einbringt,

- die Dringlichkeitsstufe des eingebrachten Termins anhand der jeweiligen Stundenpläne der Probanden (von *absolut verplant* bis zu *unverplant* oder *außerhalb des Stundenplans liegend*) markiert. Dies wird sowohl bei der Person, die den Vorschlag einbringt, als auch bei ihrem Gesprächspartner vorgenommen. Falls der Vorschlag einem zweistündigen Termin entspricht, der zwei verschiedene Dringlichkeitsstufen umfaßt (z.B. 1 Std. *absolut*, 1 Std. *eventuell verplant*), wird er für die weitere statistische Auswertung dem dringlicheren Bereich (hier *absolut*) zugeordnet.
- vermerkt, wenn allgemeine Vorschläge eingebracht werden (Kategorie *unspezifisch*)
- auch erfaßt, wie der Gesprächspartner auf einen Terminvorschlag eingeht. Er kann dem Vorschlag entweder zustimmen (*wird akzeptiert*) bzw. ihn ablehnen (*wird nicht akzeptiert*). Neben diesen beiden Kategorien werden hier auch die möglichen Reaktionen (*Termin wird lediglich vorgemerkt*, *Präzisierung wird gegeben* bzw. *Präzisierung wird gefordert*) vermerkt. Zudem besteht eine Restkategorie (*weder-noch*), falls nicht bewertet werden kann, wie der Partner auf den Vorschlag reagiert oder er sich einer Stellungnahme enthält.

Im Zuge der Auswertung wird nun ein Vorschlag nach dem anderen im Auswertungsbogen erfaßt und durchnummeriert. Unter einem Vorschlag verstehen wir dabei:

- einen konkret definierten Terminvorschlag (z.B. *Montag, 8-10 Uhr*)
- einen unspezifischen Terminvorschlag (z.B. *Dienstag nachmittags*)

Eine Kombination von mehreren Terminvorschlägen wird als ein Vorschlag gewertet (z.B. *Freitag, 8-10 und 14-16 Uhr*). Die Äußerung einer allgemeinen terminlichen Präferenz (z.B. „*abends ist es mir eigentlich lieber*“) wird **nicht** als Vorschlag gewertet.

Das **Einigungsergebnis** wird noch einmal gesondert festgehalten, wobei notiert wird

- der wievielte Vorschlag dem Einigungsergebnis entspricht
- von wem der Einigungsvorschlag kommt
- welchem Dringlichkeitsgrad (von *absolut verplant* bis *außerhalb des Terminplans liegend*) er bei beiden Vpn entsprechend ihrer unterschiedlichen Stundenpläne entspricht.

Zudem wird auch festgehalten, wenn das Einigungsergebnis einem bereits eingebrachten Vorschlag entspricht, z.B. die Einigung aus dem 9. Vorschlag von Person A besteht, der aber wiederum einen Rückgriff auf den 4. Vorschlag durch Person B darstellt. Die Einigung wird dann aber dennoch demjenigen Sprecher zugeschrieben, der mit seinem Rückgriff den letzten Ausschlag gibt und danach die Aushandlung des Zeitpunktes zum Ende brachte.

5.5.2 Aushandlung des Treffpunktes [Variable 3.2]

Die in den Gesprächen üblicherweise der Terminaushandlung folgende Einigung auf einen Treffpunkt wird entsprechend ausgewertet. Folgende Fragen stehen hier im Mittelpunkt des Interesses:

- von wem wird der Vorschlag geäußert?
- wie reagiert der Gesprächspartner auf den Vorschlag? Hier werden wiederum die Reaktionen hinsichtlich der vorgegebenen Kategorien (*wird akzeptiert* bzw. *wird nicht akzeptiert*) sowie die Reaktionen (*weder noch, Termin wird lediglich vorgemerkt, Präzisierung wird gegeben* bzw. *Präzisierung wird gefordert*) klassifiziert und im Auswertungsbogen vermerkt.

Die Auswertung erfolgt analog zur Auswertung der Terminaushandlung, wobei auch hier am Ende vermerkt wird

- der wievielte Vorschlag dem Einigungsergebnis entspricht
- von wem der Einigungsvorschlag kommt
- ob das Einigungsergebnis einem bereits zuvor eingebrachten Vorschlag entspricht.

Wird ein Ortsvorschlag durch den Gesprächspartner präzisiert, kann dies als ein eigener neuer Vorschlag gewertet werden, aber nur, wenn diese Präzisierung einen deutlichen eigenen Gesprächsbeitrag des Partners erkennen läßt (z.B. Präzisierung des Vorschlages „*wir können uns ja in der Stadt treffen*“ durch „*ja genau, im marstallcaf, erster stock*“). Das Einigungsergebnis entspricht hier dem Präzisierungsvorschlag. Handelt es sich nur um eine einfache Präzisierung (z.B. wird der Vorschlag von A *Marstallcaf* von B durch „*ja genau, da wo der Brunnen ist*“ spezifiziert), wird der allgemeine Vorschlag von A als Einigungsergebnis gewertet.

Die Rubrik *Bemerkungen* eröffnet in 3.1 und 3.2 jeweils die Möglichkeit, Auffälligkeiten bei der Aushandlung zu notieren.

5.5.3 Argumentationsstrategie [Variable 3.3]

Unter dieser Rubrik wird festgehalten, wie die Vpn in der Aushandlungsphase „Zeit“ mit ihrem vorgegebenen Stundenplan argumentieren. Dabei interessieren uns die Reaktionen auf die Vorschläge des Gesprächspartners bei den drei Dringlichkeitsstufen *absolut feststehend*, *eventuell verschiebbar* oder *leicht verschiebbar*. In diesem Auswertungsschritt wird festgehalten, ob Vorschläge akzeptiert oder abgelehnt werden und ob diese Reaktionen von den Vpn begründet werden oder nicht. Dabei wird, durch die Zahlen 1-4 kodiert, erfaßt, ob ein Sprecher

- ohne Begründung ablehnt (=1)
- mit Begründung ablehnt (=2)
- eventuell akzeptiert, obwohl er Gründe gegen den Vorschlag angibt (=3)
- ohne Grund akzeptiert (=4)

In der später vorgenommenen Handlungsmusteranalyse (s.u. S.37) werden dann auch die Sprechhandlungstypen beschrieben, mit welchen der jeweilige Sprecher seinen Vorschlag formuliert.

5.5.4 Strategiewechsel [Variable 3.4]

Wenn eine Vpn einen strategischen Wechsel in ihrem Interaktionsverhalten vornimmt, besteht unter dieser offenen Rubrik die Möglichkeit, diesen Strategiewechsel festzuhalten. Meist manifestiert er sich in einem unterschiedlichen Gesprächsverhalten in den Phasen „Zeit“ und „Ort“. Eine inhaltsanalytische Auswertung dieser Kategorie kann in einem späteren Auswertungsschritt erfolgen. Weiterhin kann sie zur Selektion von Gesprächen für die qualitative Analyse von strategischem Handeln über den gesamten Gesprächsverlauf hinweg verwendet werden.

5.5.5 Gesprächsstrukturierung [Variable 3.5]

Neben der Formulierung von Argumenten gibt auch das ein Gespräch strukturierende Verhalten Hinweise auf PRT. In unserer Auswertung werden zum einen die drei „klassischen“ Phasen des Gesprächs (Eröffnung, Kernphase, Schluß) erfaßt. Zum anderen wird die Kernphase noch weiter inhaltlich differenziert und in die beiden thematisch vorgegebenen Teilphasen „Zeit“ und „Ort“ unterteilt. Es wird in den Auswertungsbögen jeweils vermerkt, welcher der beiden Partner

- die Aufgabenstellung „Zeitfindung“ initiiert
- das Einigungsergebnis „Zeit“ resümiert
- die Aufgabenstellung „Ortsfindung“ initiiert
- das Einigungsergebnis „Ort“ resümiert

Zudem wird notiert, welcher der Vpn die Eröffnung des Gespräches und die Einleitung der Gesprächsbeendigung vornimmt. Schließlich wird auch die Gesamtzahl der strukturierenden Sprechhandlungen der jeweiligen Partner ausgezählt.

5.6 Handlungsmuster und Kontrollanspruch [Variable 4]

In diesem zentralen Auswertungsschritt unserer Untersuchung wird jedes Gespräch in der Weise gegliedert, daß die Äußerungen der beiden Sprecher in der Reihenfolge ihrer sprachlichen Realisierung als Sprechhandlungen erfaßt und in den Auswertungsbogen aufgenommen werden. In den Auswertungsbögen lassen sich somit die kompletten Gesprächsverläufe als Aufeinanderfolge von Sprechhandlungen „nachlesen“. Die Zuordnung von Redebeiträgen zu Handlungsmustern ist folglich der erste Schritt der Auswertung. Dabei wird, wie bereits unter 3.1 erläutert, von einer dadurch-daß Relation ausgegangen. In dieser Relation (allgemein als „x“ durch „y“ beschreibbar) erfassen wir somit den Zweck bzw. die Handlungsintention (entspricht „x“) und die konkrete sprachliche Ausführung (entspricht „y“). Beispiele wären etwa „*Unterbrechen durch Vorschlag ablehnen*“ oder „*Fragen durch nach Wohnort Erkundigen*“ o.a. (ausführlich zu dieser Zuordnungsmethode Thimm, 1990). Diese differenzierte Zuordnungsmethode wird jedoch nur bei folgenden Sprechhandlungstypen notiert (eine Notierung aller Sprechhandlungen würde den Rahmen unserer Analyse sprengen) :

- **Sprechhandlungstyp Fragen:** Hier wird unterschieden, welche Sprechhandlungen durch den Sprechhandlungstyp „Fragen“ vollzogen werden. Dies ist von großer Bedeutung, da solche Handlungen in ihrer Kontrollintensität (s.u.) entscheidend differieren können. Durch Fragen wird im allgemeinen immer eine Obligation (vgl. dazu Henne & Rehbock, 1982, S.205ff) an den Gesprächspartner gegeben. Es müssen darüber hinaus jedoch auch Unsicherheitsfragen („*Da bist du dann doch auch einverstanden?*“) sowie neutrale Informations- und Verständnisfragen („*Was hast du gesagt?*“) in der Analyse dieser determinierenden Fragen unterschieden werden. Welche determinierende Kraft den einzelnen Fragen zukommt, kann jedoch erst aus dem jeweiligen Handlungskontext erschlossen werden.
- **Sprechhandlungstyp Unterbrechen:** Das Unterbrechen dokumentiert immer einen starken Kontrollanspruch und ist eine wesentliche Strategie des „*floor holding*“. U.E. kann dieser Anspruch durch eine differenzierte Feinanalyse der dadurch-daß-Relationen noch weitergehend interpretiert werden. Unterbrochen wird in der Regel durch Fragen oder durch das Einbringen eines neuen Vorschlages. Werden jedoch sogar Handlungen, die an sich keine steuernde Gesprächsschritte darstellen, (wie z.B. bloßes Zustimmung zu einem Vorschlag des Gesprächspartners) durch eine Unterbrechung eingebracht, deutet ein solch starkes „*floor holding*“-Verhalten auf PRT.

In einem zweiten Schritt wird nun allen Handlungsmustern ein **Kontrollwert** zugeordnet, der sich aus dem Kontext der vorangegangenen und der darauf folgenden Handlung ergibt. Unterschieden wird zwischen drei verschiedenen Gruppen von Sprechhandlungen, die sich in dem Ausmaß, wie sie den Gang des weiteren Gespräches, und damit auch das Verhalten des Partners kontrollieren, unterscheiden. Die Sprechhandlungen werden, für den jeweiligen Gesprächspartner gesondert, notiert und in ihrer Kontrollintensität mittels einer 4-stufigen Skala geratet.

Folgende Kontrollzuschreibungen werden notiert:

- **Kontrollbeanspruchende Handlungen** (kbH) sind alle Handlungen, die eine Auswirkung auf die Folgehandlungen des Partners intendieren. Es sind dies Sprechhandlungen, die etwas *fordern* (z.B. Fragen, Bitte um Präzisierung, Bitte um Erläuterung, Bitte um Stellungnahme, Rückversichern o.ä.), *anweisen* (z.B. Bitten, Vorschlag machen, indirektes oder direktes Auffordern) oder gar deutlichen und offenen *Druck ausüben* wollen (z.B. belehren, beleidigen, vorschreiben). Gemeinsam ist ihnen, daß sie Vorgaben in mehr oder weniger deutlicher und direkter Form machen. So sind beispielsweise auch Fragen kon-

trollbeanspruchend, da sie eine Antwort vom Gesprächspartner fordern, also eine Obligation beinhalten. Auf der Skala der Kontrollintensität stehen zwei Werte für die Kontrollbeanspruchung zu Verfügung: +1 oder +2. Der Wert +2 wird jedoch nur bei extrem kontrollierenden oder auch image-bedrohenden Äußerungen (vgl. Holly, 1979) wie Beleidigungen, Drohungen oder Zurechtweisungen vergeben. Diese Handlungen treten zwar sehr selten auf, geben dann aber besonders deutliche Hinweise auf interaktive Durchsetzung. Alle übrigen kontrollbeanspruchenden Handlungen, so auch klare Stellungnahmen oder bewertende Kommentare, erhalten den Kontrollwert +1.

- **Kontrollgewährend** (kgH) hingegen sind alle Sprechhandlungen, die zuvor gestellten Forderungen des Gesprächspartners Folge leisten oder von sich aus die Kontrolle an den Partner abgeben oder bei ihm belassen. Die am häufigsten auftauchenden kontrollgewährenden Handlungen sind die verschiedenen Arten des Rückmeldens (siehe Variable 2.2, S.31). Sie erhalten auf der Skala der Kontrollintensität den Wert -1.
- **Nicht-kontrollbezogene Handlungen** (nkH) stellen diejenigen Sprechhandlungen dar, die einer Kontrolldimension nicht direkt zuzuordnen sind (z.B. unterbrochene, abgebrochene Äußerungen), bzw. einen neutralen Stellenwert einnehmen. Dies ist häufig bei rein informativen Aussagen der Fall, insofern sie keinen direkten Aufforderungscharakter und damit kontrollierende Funktion besitzen. Auch die Bitten um Klärung (siehe Variable 2.2, S.31), Reformulierungen (siehe Variable 2.3, S.33) und handlungsbegleitendes Sprechen (wie ein simultan geäußertes „*ich schreib mir das mal kurz auf*“) erhalten üblicherweise den neutralen Kontrollwert 0.

Der Kontrollwert wird kontextuell bestimmt, d.h. eine generelle Zuweisung eines Sprechhandlungstyps zu einem Kontrollwert ist nicht möglich, sondern hängt von der konkreten Äußerungssituation ab. So kann ein positiver Kommentar sowohl als Bewertung handlungsleitend werden und den Partner zu weiteren Äußerungen ermutigen (Kontrollwert +1) oder aber, ohne Kontrollbeanspruchung simultan geäußert, Zustimmung signalisieren und dem Partner die Verantwortung für den weiteren Gesprächsverlauf überlassen (Kontrollwert -1).

Die Zuordnung der einzelnen Sprechhandlungen zu ihrem jeweiligen Kontrollwert ist somit ein Interpretationsakt, für den nur bis zu einem gewissen Grad Zuordnungsregeln aufgestellt werden können. Diese werden nicht als klar umrissenes Regelsystem, sondern vielmehr als Heuristiken bei der Kategorisierung sprachlicher Handlungen verstanden. Eine ausreichende Übereinstimmung verschiedener AuswerterInnen bei

der Analyse kann, wie bei anderen Kodierungsschemata auch, aber nach sorgfältiger Instruktion und ausgiebiger Trainings- und Übungsphase erzielt werden, was die Überprüfung mittels Interraterkorrelationen belegt. Es ließ sich jedoch aufgrund der klar umrissenen Aufgabe der Versuchspersonen feststellen, daß bestimmte Handlungsmuster aufgrund des Gesprächstyps „Aushandlungsgespräch“ wiederholt und in fast allen Gesprächen auftauchen, so daß die Raterinnen bei vielen der Sprechhandlungen bei der qualifizierenden Zuordnung schnell übereinstimmen konnten. Ausschlaggebend für diese Stufe der Auswertung ist auch nicht die Übereinstimmung bezüglich der spezifischen Benennung der ausgeführten Sprechhandlung, sondern die Übereinstimmung bezüglich des zugeordneten Kontrollwertes. Wie unter 5.9 noch ausgeführt wird, konnte generell ein hohes Maß an Übereinstimmung zwischen den Auswerterinnen erzielt werden.

Wichtigstes Element in diesem Modell ist es jedoch aufzuzeigen, wie sich die Kontrolle interaktiv, also im Aushandlungsprozeß, qualitativ und quantitativ darstellen läßt. Dies wird durch die Methode der **Gesprächssequenzierung** auf der Mikroebene der Gespräche erzielt: Wir erfassen die Relationen zwischen Kontrollbeanspruchung und Kontrollgewährung im Falle einer asymmetrischen Interaktionssequenz oder, bei einer symmetrischer Interaktionssequenz, zwischen beiderseitiger Kontrollbeanspruchung oder -gewährung. Diese Relation wird ermittelt, indem für die Turnwechsel Sequenzen der jeweiligen Kontrollwerte gebildet werden. Äußert beispielsweise Sprecher A einen Vorschlag (Handlungsmuster: *Vorschlagen*, Kontrollwert +1) und Sprecher B reagiert bestätigend (z.B. Handlungsmuster: *Rückmelden*, Kontrollwert -1), so ergibt sich die Sequenz A+1/B-1.

Diese Relation wird in die letzte Spalte auf den Auswertungsbögen der Handlungsmusteranalyse (siehe Anhang) eingetragen, und zwar immer untereinander die direkte Sequenz und danach ihre Nachfolgesequenz. Würde A beispielsweise auf die Bestätigung Bs ebenfalls mit einem zustimmenden „hmhm“ antworten, so ergäbe sich die folgende Sequenz B-1/A-1 usw. (s. Beispiel 1).

Die Notation in der Handlungsmusteranalyse, bei der die aufeinanderfolgenden Sprechhandlungen immer diagonal notiert und gelesen werden sieht für unser Beispiel folgendermaßen aus:

Zeile	A	Kontrollintensität				Zeile	B	Kontrollintensität				Sequenz
		-1	0	1	2			-1	0	1	2	
	...											
4	Vorschlagen			X								.../A+1
					5	Rückmelden	X					A+1/B-1
6	Bestätigen	X										B-1/A-1
					5	...						A-1/...

Beispiel 1: Notation in der Handlungsmusteranalyse

Natürlich kann die Äußerung eines Sprechers auch mehrere Sprechhandlungen umfassen. So kann es der Fall sein, daß er zunächst den Vorschlag seines Gegenübers positiv kommentiert, danach aber einen alternativen Termin äußert und diesen schließlich noch begründet. Es folgen somit drei Sprechhandlungen aufeinander. In der Handlungsmusteranalyse werden diese drei Sprechhandlungen untereinander in der Spalte des jeweiligen Sprechers notiert und jeder Sprechhandlung wird ein Wert auf der Skala der Kontrollintensität zugeordnet (siehe Beispiel 2). Eine Sequenz kann aber erst dann wieder gebildet werden, wenn der Turn zum anderen Sprecher wechselt. Dies erfolgt in Beispiel 2 erst in Zeile 14 mit der von A geäußerten Ablehnung.

Zeile	A	Kontrollintensität				Zeile	B	Kontrollintensität				Sequenz
		-1	0	1	2			-1	0	1	2	
	...											
11	Vorschlagen			X								.../A+1
					12	Bestätigen	X					A+1/B-1
					13	Vorschlagen			X			
					13	Begründen			X			
14	Ablehnen			X								B+1/A+1
					15	...						A+1/...

Beispiel 2: Notation in der Handlungsmusteranalyse

Vermerkt werden also die einzelnen Sprechhandlungen, sowie die Sequenzen der Werte auf der Kontrollskala bei den Turnwechseln. Einen besonderen Fall stellen dabei Simultanpassagen dar (Variable 3.3, s. S.36). Äußert sich ein Sprecher gleichzeitig zu dem am Turn befindlichen Sprecher, so werden die Sprechhandlungen nicht, wie im Transkript üblich, parallel notiert, sondern, wie oben beschrieben wurde, untereinander bei den jeweiligen Sprechern aufgenommen. Es wird dabei vermerkt, daß diese

Sprechhandlungen simultan geäußert wurden. Analog zu der beschriebenen Notation der Sequenzen werden auch bei gleichzeitigen Äußerungen die zugeordneten Werte auf der Kontrolldimension zu einer Sequenz vereinigt. Macht zum Beispiel Sprecher B einen Terminvorschlag (Handlungsmuster: *Vorschlag machen*, Kontrollwert +1], den der Partner A mit einer begleitenden Rückmeldung (Handlungsmuster: *Rückmelden*, Kontrollwert -1) kommentiert, so ergibt sich die Sequenz B+1/A-1. Da Sprecher B durch die simultane Rückmeldung nicht in der Ausführung seines Vorschlags unterbrochen wurde, wird als Folgesequenz A-1/B+1 notiert. Je nachdem, ob B weitere Äußerungen formuliert oder der Partner A den Turn übernimmt, ergeben sich die weiteren Sequenzen. In diesem Fall wird also eine Sprechhandlung (hier die Formulierung eines Vorschlags) zweimal in der Sequenzierung berücksichtigt, um die Reihenfolge der Sequenzen analog zu den Handlungsmustern notieren zu können. Bei der Zuordnung eines Kontrollwertes auf der Skala hingegen wird der Wert jeweils nur einmal vergeben und gezählt.

Das oben genannte Beispiel würde also folgendermaßen in die Handlungsmusteranalyse aufgenommen werden:

Zeile	A	Kontrollintensität				Zeile	B	Kontrollintensität				Sequenz
		-1	0	1	2			-1	0	1	2	
	...											
						7	Vorschlagen			X		.../B+1
8	Rückmelden (sim.)	X										B+1/A-1
						7	Vorschlagen (Forts.)					A-1/B+1
						7	...					B+1/...

Beispiel 3: Notation in der Handlungsmusteranalyse

Die Auswertung der Handlungsmuster vollzieht sich somit in folgenden Schritten:

- Notieren der aufeinanderfolgenden Sprechhandlungen, der jeweils zugeordneten Kontrollwerte und der Sequenzen für Sprecher A und B
- Auszählen der *Gesamtzahl der Sprechhandlungen* beider Sprecher und Vermerk der absoluten und prozentualen Häufigkeit unter Variable 1.3 (s. S.27)
- Auszählen der (1) *kontroll-beanspruchenden*, (2) *kontroll-gewährenden* und (3) *nicht-kontrollbezogenen Sprechhandlungen*, die jeder Sprecher auf sich vereinigt. Diese Gesamtwerte werden auf das Übersichtsblatt (Variable 4.1.1) übertragen.

Zudem wird festgehalten, wieviele *kontrollbeanspruchende* Sprechhandlungen jeder Sprecher insgesamt sowie in den einzelnen Phasen geäußert hat. Neben der absoluten Häufigkeit wird diese auch als Anteil an der Gesamtzahl der aufgetretenen Sprechhandlungen dieses Typs angegeben. (Variable 4.1.5).

Ebenso wird für die kontrollgewährenden (Variable 4.1.6) und nicht-kontrollbezogenen Sprechhandlungen verfahren (Variable 4.1.7).

- Auszählen der *kompetitiven Sequenzen* (Variable 4.1.2), bei denen auf eine kontrollbeanspruchende Äußerung mit einer ebensolchen reagiert wird. Dabei wird unterschieden, von welchem Partner die Sequenz initiiert wird und unter der jeweiligen Kategorie (1) (B+1/A+1) oder (2) (A+1/B+1) die absolute Häufigkeit vermerkt. Dabei wird sowohl ein Gesamtwert gebildet wie auch die Häufigkeit in den beiden Verhandlungsphasen separat notiert.
- Weiterhin wird ausgezählt, auf wieviele kontrollbeanspruchende Handlungen *kontrollgewährend* reagiert wird. Die Anzahl der jeweiligen Sequenzen wird entsprechend derselben Logik unter Variable 4.1.3 als (1) (B+1/A-1) und (2) (A+1/B-1) im Auswertungsbogen eingefügt.
- Ebenso wird mit den Sequenzen verfahren, bei denen auf *kontrollgewährende* Sprechhandlungen mit *kontrollbeanspruchenden* Äußerungen *reagiert* wird. Sie sind unter Variable 4.1.4 als (1) (B-1/A+1) und (2) (A-1/B+1) zu finden.

Auf die Auswertung der anderen Sequenzen (z.B. all diejenigen, in denen einer der beiden Sprecher mit einer nicht-kontrollbezogenen Sprechhandlung reagiert) wurde aus theoretischen Erwägungen verzichtet. Schließlich interessieren im Zusammenhang mit dem Ausüben von Kontrolle in Gesprächen hauptsächlich diejenigen Äußerungen, die mit einem Kontrollanspruch behaftet sind. Da die einzelnen Phasen jedoch von unterschiedlicher Dauer sind, müssen relative Werte bei den für unsere Analyse relevanten Sequenztypen (+/+), (+/-) und (-/+) erhoben werden. Deshalb wird auch die absolute Zahl der (0/0), (+/0), (0/+), (-/0), (0/-) und (-/-)-Sequenzen erhoben werden, damit die drei relevanten Sequenztypen anteilig berechnet werden können.

Zur Verdeutlichung der Zuordnungen von Gesprächshandlungen, Handlungsmuster und Kontrollstatus wird im folgenden ein Ausschnitt (Zeilen 5–25) der Handlungsmusteranalyse von dem vorgestellten Gesprächsbeispiel (s. 5.2) abgebildet.

Zeile	A	Kontrollintensität				Zeile	B	Kontrollintensität				Sequenz
		-1	0	1	2			-1	0	1	2	
	...											
						5-8	Thematisieren d.Aufgabe			X		.../B+1
7	Rückmelden	X										B+1/A-1
						8-11	Auffordern → Fragen			X		A-1/B+1
10	Erläutern			X								B+1/A+1
						13	Rückfragen			X		A+1/B+1
12-14	Begründen			X								B+1/A+1
14-17	Kommentieren			X								
						18-20	Rückversichern → Nachfragen			X		A+1/B+1
19-21	Zugeständnis anbieten			X								B+1/A+1
						22-24	Vorschlag machen → Fragen			X		A+1/B+1
23	Unterbrechen → Erläutern(sim.)			X								B+1/A+1
						26	Bestätigen			X		A+1/B+1
25	Rückmelden	X						X				B+1/A-1...

Beispiel 4: Handlungsmusteranalyse des Gesprächsbeispiels

5.7 Nonverbale Handlungen

Die Auswertung non- bzw. paralinguistischer Phänomene ist durch das Versuchsdesign bewußt stark eingeschränkt worden (s. 4.2). Räuspern, Luft holen, Schlucken oder andere non-verbale Äußerungen wurden zunächst der Vollständigkeit halber vermerkt und in einem ersten Auswertungsdurchgang überprüft. Da sich keine systematischen Zusammenhänge mit anderen Variablen oder den experimentellen Bedingungen abzeichnete, wurden sie für die weitere Auswertung ausgeschlossen. Als relevant erwies sich jedoch das Lachen, das daher in den verschiedenen Gesprächsphasen separat untersucht wurde.

5.7.1 Lachen [Variable 5.1]

Bei der Auswertung des Lachens haben wir uns auf eine quantitative Analyse des Lachens in den verschiedenen Gesprächsphasen beschränkt. Dabei wird unterschieden, ob das Lachen

- initiativ (Variable 5.1.2),
- reaktiv (Variable 5.1.3),
- oder simultan vorkommt (Variable 5.1.4).

Die Summe dieser Variablen ergibt die Gesamtzahl (Variable 5.1.1), wobei der Wert des simultanen Lachens doppelt gewertet werden muß, da ja immer beide Partner gleichzeitig am simultanen Lachen beteiligt sein müssen. **Initiatives Lachen** erfolgt immer dann, wenn ein Gesprächspartner zu lachen beginnt, ohne daß im unmittelbaren Kontext zuvor gelacht wurde. Fällt der Partner in dieses Lachen ein, so handelt es sich um ein **reaktives Lachen**. Fangen beide Partner gleichzeitig an zu lachen, wird dies als **simultanes Lachen** gewertet.

5.7.2 Ironie [Variable 5.3]

Die nur in einzelnen Gesprächen verwandten, ironischen Sprechhandlungen werden wörtlich notiert, nach den Phasen, in welchen sie geäußert wurden, unterschieden und ausgezählt. Außerdem wird vermerkt, ob ironische Sprechhandlungen initiativ erfolgten oder nur in Reaktion auf bereits ironisch gefärbte Sprechhandlungen des Partners. Dies wurde durch einen Pfeil gekennzeichnet.

Als ironisch wurden sowohl humorvolle Aussagen über die Situation („*da wär mer beide noch richtig frisch*“), aber auch eher zynische Bemerkungen („*da hätt ich auch noch n paar sächelchen*“) gewertet.

5.8 „Self-disclosure“ [Variable 6]

Unter „*self-disclosure*“ werden alle Äußerungen verstanden, in denen ein Sprecher Aussagen über sich selbst trifft. Pearce & Sharp (1973) definieren „*self-disclosure*“ genauer als eine Äußerung, „*where it is taken to refer to the voluntary and intentional revelation of personal information not obtainable from other sources*“. In

unserer Untersuchung werden sowohl Aussagen unter der Verwendung des Personalpronomens „Ich“ wie auch andere Formen („*das Aufstehen fällt mir immer sehr schwer*“) berücksichtigt. Wer „self-disclosure“ äußert, teilt somit seinem Gegenüber etwas über sich und seine Gewohnheiten mit. Eine dominanzbezogene Interpretation von „self-disclosure“ wurde in der Forschung noch nicht geleistet. Bei Pearce & Sharp wurde jedoch unterschieden, ob „self-disclosure“ initiiert oder durch Obligation eingefordert wird („*voluntary vs. involuntary self-disclosure*“). Diese unfreiwillig geleistete und damit „*forced self-disclosure*“ definieren wir als eine gewissermaßen erzwungene Rechtfertigungshandlung, die u.E. auf eine kontrollgewährende Haltung des sich solchermaßen „öffnenden“ Sprechers hinweist.

Neben dieser Unterscheidung von „voluntary“ und „forced self-disclosure“ werden neben Mitteilungen über die *eigene Person* auch Äußerungen über *Freizeit und Privatleben* und über Verpflichtungen und Möglichkeiten im Bereich von *Job und Uni* aufgenommen und voneinander unterschieden.

Die Auswertung von „self-disclosure“ erfolgt sowohl quantitativ (Variable 6.1) wie auch qualitativ (Variable 6.2). In einem ersten Schritt wird getrennt für selbst- und partnerseitig initiierte Äußerungen ermittelt, welcher Sprecher wieviele selbstoffenbare Sprechhandlungen in jeder der vier Gesprächsphasen auf sich vereinigt. Im zweiten Schritt werden die Äußerungen den oben genannten Kategorien zugeordnet. Diese werden wiederum pro Sprecher im Originalton notiert (wobei hier nicht zusätzlich nach Phasen unterschieden wird).

Die Notation stellt sich also folgendermaßen dar:

1. „Self-disclosure“ in den vier Phasen „Begrüßung, Zeitverhandlung, Ortsverhandlung und Verabschiedung“. Hier wird die Gesamtmenge in den einzelnen Phasen vermerkt
2. Qualitative Unterscheidung von „self-disclosure“: Was wird über sich selbst ausgesagt?
 - a) Aussagen über sich selbst als Person im Sinne einer Personenbeschreibung oder Zustandsbeschreibung („*ich bin ein fauler typ*“)
 - b) Aussagen über Freizeit und das Privatleben („*da kommt meine Freundin*“, „*da habe ich sport*“)
 - c) Job und Uni als Themen („*da ist leider mein seminar*“)
3. Unterscheidung von „voluntary“ und „forced self-disclosure“.

Diese Formen der Information über sich selbst werden in verschiedenen Kontexten zur Beschreibung interaktiver Beziehungsverläufe herangezogen (vgl. Coupland, Coupland, Giles, Henwood & Wieman, 1988).

5.9 Prüfung der Eignung des Auswertungsschemas

Um die Eignung des Auswertungsschemas als objektives Analyseverfahren zu überprüfen, wurde die Übereinstimmung bei der Anwendung der Auswertungskategorien mittels Interraterkorrelationen berechnet. Die Interrater-Reliabilität wurde anhand einer Stichprobe von $n=14$ Gesprächen ermittelt, die von beiden Raterinnen unabhängig voneinander ausgewertet wurden.

Bei allen quantitativen Variablen, die sich allein auf die Messung von zeitlichen Einheiten beziehen (Gesamtgesprächszeit, Zeit der einzelnen Sprecher pro Gesprächsphase u.ä.), wurde auf eine solche Berechnung verzichtet. Mangelnde Übereinstimmung wäre lediglich auf unterschiedliche Reaktionszeiten beim Messen der Zeiten zurückzuführen, was keine inhaltliche Bewertung hinsichtlich der Eignung des Auswertungsschemas als analytisches Instrument zuließe. Ebenfalls verzichtet wurde auf die Ermittlung der Interrater-Reliabilität bei den quantitativen Kategorien, die sich durch das einfache Auszählen bestimmter sprachlicher Einheiten konstituieren (Simultanpassagen, Gesamtwortzahl). Bei den überprüften quantitativen Variablen wurde auf dem Intervallskalenniveau der Übereinstimmungskoeffizient mittels Pearsons Korrelationskoeffizient berechnet (Bortz, 1985). Bei einigen Werten konnte die Übereinstimmung nicht berechnet werden, da diese Kategorien nicht oder zu selten besetzt wurden. Bestimmte sprachliche Phänomene (wie z.B. ironische Bemerkungen, „self-disclosure“ in der Begrüßungsphase) sind nur in Ausnahmefällen und nicht bei allen Gesprächen durchgängig zu beobachten, so daß aufgrund der zu geringen Stichprobengröße für den Vergleich geeigneter Gespräche keine Korrelationskoeffizienten ermittelt werden konnten.

Bei den qualitativen Variablen wurde auf Nominalskalenniveau jeweils der Kappa-Koeffizient nach Cohen (1960) berechnet. Dieser weist zwei Schwächen auf (Aspendorf & Wallbott, 1979; Brennan & Prediger, 1981): geringe Werte bei ungleicher Zellbesetzung und geringer Zahl der Kategorien. Da beide Charakteristika bei dem Auswertungsverfahren vorliegen, wurden zusätzlich zu den Kappa-Koeffizienten die Maße prozentualer Übereinstimmung ermittelt.

Eine Übersicht über die ermittelten Werte der Interrater-Reliabilität gibt die folgende Tabelle:

Variablen	Pearsons Korr.koeff.	Gesamtkappa	Median
Echte Unterbrechungen	.99*** (gesamt) .98*** (Sprecher A) .97*** (Sprecher B)		
Unterbrechungs- versuche	.90*** (gesamt) .81** (Sprecher A) .97*** (Sprecher B)		
Redeergänzungen/Satz- vervollständigungen	.94*** (gesamt) 1.0*** (Sprecher A) .91*** (Sprecher B)		
Lexikalisierte Elemente/ Einstellungskundgaben	.97*** (gesamt) .96*** (Sprecher A) .96*** (Sprecher B)		
Rückmeldungspartikel	von .36 bis .98***		.83**
Bitte um Klärung	.62* (gesamt) .85*** (Sprecher A) .65* (Sprecher B)		
Echosequenzen		.69	
Gesprächsstrukturierung		.82	
Einigung auf Zeit Einigung auf Ort	.9***9 .94***		
Argumentationsstrategie	von .25 bis 1.0***		.75*
Anzahl der einzelnen Handlungsmuster	.98*** (kbH) .97*** (kgH) .92*** (nkH)		
Handlungsmuster- sequenzen	.96*** und .92*** (kompetitiv) .85*** und .86*** (gewährend) .71** und .82*** (beanspruchend)		
Lachen	von .21 bis .94***		.78**
Self-Disclosure		.59	

Signifikante Korrelationen werden folgendermaßen gekennzeichnet:

Bei einem Alphaniveau von $p < .05$ mit *, bei $p < .01$ mit ** und $p < .001$ mit ***.

Bei den Variablen, die sich auf „*turn-taking behavior*“ beziehen (Var. 2.1), wurden durchgängig sehr hohe Korrelationen mit Koeffizienten zwischen .81 und .99 ermittelt. Bei den *Unterbrechungen* rangieren die Werte von .97 bis .99, bei den *Unterbrechungsversuchen* zwischen .81 und .90 und schließlich den *Redeergänzungen und Satzvervollständigungen* von .90 bis 1.0. Alle Werte sind hochsignifikant ($p < .01$).

Hohe Maße an Übereinstimmungen zeigen sich auch bei den verschiedenen Kategorien der **Rückmeldungen** (Var. 2.2). Die *lexikalisierten Elemente und Einstellungskundgaben* wurden mit einer Übereinstimmung, die Koeffizienten von .95 bis .97 erzielte, den Auswertungskategorien zugeordnet. Bei den Rückmeldungspartikeln ergab die statistische Überprüfung Korrelationen von .95 bis .98. Auch diese Werte sind hochsignifikant ($p < .01$).

Bei der Gruppe der *Rückmeldungspartikel* konnte die Übereinstimmung bei zwei Kategorien aufgrund zu geringer Auftretenshäufigkeit dieser sprachlichen Einheiten nicht berechnet werden. Bei den verbleibenden 10 Kategorien lagen vier Werte unter .7, weitere vier unter .8. Die Koeffizienten variierten von .46 bis 1.0 bei einem Median von .83. Die Zuordnung zu den *Funktionen der Rückmeldungen* (unterstützend/ kritisierend/ ablehnend) erfolgte mit einem hohen Maß an Übereinstimmung. Die Interrater-Korrelationen reichen von .62 bis .98 mit einem Median von .92. Bei der Kategorie der Bitte um Klärung resultierte die Analyse in etwas geringeren Werten zwischen .62 und .84 mit einem Median von .65.

Die *Echosequenzen* (Var. 2.3) und *gesprächsstrukturierenden Variablen* (Var. 3.5) wurden mittels dem Kappa-Koeffizient auf ihre Übereinstimmung zwischen den beiden Raterinnen getestet. Der Gesamtkappawert der neun Unterkategorien von Echosequenzen liegt bei .69. Bei der Dimension der Gesprächsstrukturierung errechnete sich ein Gesamtkappa von .82.

Auch die Variablen, die sich auf die **Einigung** auf einen Zeit- und Treffpunkt (Var. 3.1 und 3.2) beziehen, wurde dieses Verfahren für Daten auf Nominalskalenniveau gewählt, das bei der Zeitphase in einem Gesamtkappa von .99 und der Ortsphase von .94 resultierte.

Die Variable der **Argumentationsstrategie** wurde wiederum mittels Korrelationskoeffizienten auf ihre Intersubjektivität hin überprüft. Acht der 24 Kategorien liegen unter .8, zwei unter .9 bei einem Median von .75.

Bei den Werten der **Handlungsmusteranalyse** (Var. 4) wurde die Anzahl der jeweiligen Sprechhandlungsmuster und ihrer Sequenzen bei der Berechnung der Interrater-Reliabilität berücksichtigt. Die Definition der einzelnen Sprechhandlungsmuster, d.h. die Zuordnung von Äußerungen zu sprachlich vermittelten Zielen (siehe S. 37), bleibt ein interpretatorischer Akt, dessen Gültigkeit nicht durch statistische

Analysen bewertet wird. Wichtiger erscheint uns die Übereinstimmung bei der Zuordnung zur quantitativen Dimension der Kontrollintensität, sowie die Bestimmung der Häufigkeit der verschiedenen Arten von Sequenzen (kompetitiv/ beanspruchend/ gewährend). Die statistische Analyse der Interrater-Reliabilität auf der Basis dieser komplexen Kategorien erscheint uns als ausreichend, da diese Werte auf den Handlungsmustern basieren und somit deren interpretationsbedingte Variation beinhalten.

Selbst bei diesem stark interpretationsbedürftigem Verfahren wurde ein hohes Maß an Übereinstimmung erzielt. Bei der Korrelationsanalyse wurden bei den Kategorien, die die Anzahl der einzelnen Sprechhandlungen beinhalten, Werte zwischen .92 und .98 mit einem Median von .94 errechnet. Die Kodierung der Sequenzen erfolgte mit einer Reliabilität der Raterinnen zwischen .71 und .96. Der Median liegt bei .87. Bei den Variablen, die sich auf das in den Gesprächen aufgetretene **Lachen** beziehen (Var. 5.1), lagen elf der insgesamt 22 Werte unter .8, weitere zwei unter .9 bei einem Median von .78. Bei der **Ironie** konnte aufgrund zu geringer Auftrenshäufigkeit kein Übereinstimmungskoeffizient errechnet werden. Die Auswertung der „**self-disclosure**“-Kategorien erfolgte mittels Kappas Koeffizient mit einem Gesamtwert von .59.

Insgesamt bietet dieses Auswertungsschema u.E. eine gute und handhabbare Möglichkeit, verschiedene Kategorien sprachlicher Variablen in einem anwendbaren System zusammenzufassen. Problematisch und wohl auch weiterhin unlösbar ist die Einbeziehung aller Kontextfaktoren. Nicht verschwiegen werden soll auch, daß eine Auswertung nach dieser Methode außerordentlich personalintensiv ist und eine fundierte Einarbeitung der AuswerterInnen benötigt. Grundvoraussetzung ist außerdem eine äußerst präzise Transkription.

Da unsere Auswertungsmethode auf eine sehr differenzierte sprachliche Analyse der dyadischen Gespräche eingeht, stehen noch eine Fülle von Fragestellungen offen, die aus den Auswertungsergebnissen angegangen werden könnten (z.B. differenziertere Analysen des Gesprächsverlaufs, mögliche Strategiewechsel der Vpn, die auf einen Effekt der Partnerhypothese hinweisen könnten, oder die detaillierte Analyse einzelner Variablen, etwa des Lachens oder des Strukturierungsverhaltens u.ä.).

Darüberhinaus ist es u.E. jedoch auch möglich, unsere Auswertungskriterien und ihre methodischen Grundüberlegungen in anderen (experimentellen) Settings (etwa in den Bereichen „Sprache und Dominanz“ oder „Konflikte in Gesprächen“ o.ä.) zur Anwendung zu bringen. Im Augenblick arbeitet das Tp an der Modifizierung dieses Auswertungsschemas für Intergenerationengespräche. Auch die verbalen Interaktionen zwischen den Generationen lassen sich als PRT- Situationen klassifizieren, wenn davon ausgegangen wird, daß junge Menschen alten GesprächspartnerInnen reduzierte

komunikative Kompetenz unterstellen und sich entsprechend Machtungleichgewichte nachweisen lassen.

6 Literaturverzeichnis

- Anastasi, A. (1982). *Psychological testing*. New York: Macmillan.
- 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.
- Asendorpf, J. & Wallbott, H.G. (1979). Maße der Beobachterübereinstimmung. Ein systematischer Vergleich. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, *10*, 243–252.
- Assor, A. (1988) Types of power motivation, sense of security and style of power seeking in groups. *Psychological Reports*, *63*, 91–105.
- Berger, C. (1985). Social power and interpersonal communication. In M.L. Knapp & G.M. Miller (Eds.), *Handbook of interpersonal communication*, 439–500.
- Bortz, J. (1985). *Lehrbuch der Statistik*. Berlin: Springer.
- 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., Hemphill, M.R. & Tardy, C.H. (1981). Language style on trial: Effects of 'powerful' and 'powerless' speech upon judgments of victims and villains. *Western Journal of Speech Communication*, *45*, 327–341.
- 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.
- Brennan, R. & Prediger, D. (1981) Coefficient Kappa: Some uses, misuses and alternatives. *Educational and Psychological Measurement* (*41*), 687–699.
- Brown, B.L. (1980). Effects of speech rate on personality attributions and competency evaluations. In H. Giles, W.P. Robinson & P. Smith (Eds.), *Language: Social psychological perspectives* (pp. 294–300). Oxford, UK: Pergamon.
- Canary, D.J., Cody, M.J. & Marston, P. (1986). Goal types, compliance-gaining and locus of control. *Journal of Language and Social Psychology*, *5*, 249–270.

- Cohen, J. (1960). A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement*, (20), 37–36.
- Coupland, N., Coupland, J., Giles, H., Henwood, K. & Wiemann, J. (1988). Elderly self-disclosure: Interactional and intergroup issues. *Language and Communication*, 8(2) 109-133.
- Duncan, S. (1972). Some signals and rules for taking speaking turns in conversation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 283-292.
- Ehlich, K. & Rehbein, J. (1979). Sprachliche Handlungsmuster. In: H.-G. Soeffner (Ed.), *Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften*. (S. 243-274); Stuttgart.
- Ellis, D. (1978) Trait predictors of relational control. *Communication Yearbook* 51(2), 185–191.
- Ericson, P. & Rogers, L.A. (1973). New procedures for analysing relational communication. *Family Process*, 12, 245-267.
- 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.
- Etzioni, A. (1961). *A comparative analysis of complex organisations*. New York: Macmillan.
- Ferguson, N. (1977). Simultaneous speech, interruption and dominance. *British Journal of Clinical Psychology*, 16, 295–302.
- French, J.R.P. & Raven, B. (1960). The bases of social power. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics*. New York: Harper & Row.
- Gibbons, P., Busch, J. & Bradac, J.J. (1991). Powerful versus powerless language: Consequences for persuasion, impression formation and cognitive response. *Journal of Language and Social Psychology*, 10(2), 115-133.
- Gutfleisch-Rieck, E., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th. (1989). *Transkriptionsvereinbahrungen für den Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“*, Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 Mannheim/Heidelberg, Bericht Nr. 15, Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Harras, G. (1983). *Handlungssprache und Sprechhandlung*. Berlin: de Gruyter.

- Henne, H. & Rehbock, H. (1982) *Einführung in die Gesprächsanalyse*. (2. erw. Auflage). Berlin: de Gruyter.
- Heringer, H.-J. (1974). *Praktische Semantik*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Holly, W. (1979). *Imagearbeit in Gesprächen. Zur linguistischen Beschreibung des Beziehungsaspektes*. Tübingen: Niemeyer.
- Hosman, L.A. (1989). The evaluative consequences of hedges, hesitations, and intensifiers: Powerful and powerless speech styles. *Human Communication Research*, 15, 383-406.
- Hosman, L.A. & Siltanen, S.A. (1991). *The attributional and evaluative consequences of powerful and powerless speech styles: An examination of the 'control of other' and 'control of self' explanations*. Paper presented at the meeting of the Speech Communication Association, Atlanta.
- Hosman, L.A. & Wright, J.W.II, (1987). The effects of hedges and hesitations on impression formation in a simulated courtroom context. *Western Journal of Speech Communication*, 51, 173-188.
- Infante, D.A. & Wigley, C.J. (1986). Verbal aggressiveness: An interpersonal model and measure. *Communication Monographs*, 53, 61-69.
- Kelman, H.C. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78.
- Kelman, H.C. (1974). Further thoughts on the processes of compliance, identification and internalization. In J.T. Tedeschi (Ed.), *Perspectives on social power*. Chicago: Aldine.
- Kelley, H. & Thibaut, J. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: John Wiley.
- Klein, H.M. & Willerman, L. (1979). Psychological masculinity and femininity and typical and maximal dominance expression in women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11), 2059-2070-
- Linell, P., Gustavsson, L., & Juvonen, P. (1988). Interactional dominance in dyadic communication: a presentation of initiative-response analysis. *Linguistics*, 26, 415-442.
- Linell, P., & Jönsson, L. (1990). Suspect stories: On perspective setting in an asymmetrical situation. In: K. Foppa & I. Markovà (Eds.), *Asymmetries of dialogue*. Hertfordshire: Harvester Press.

- London, H. (1973). *Psychology of the persuader*. Morristown, New Jersey: General Learning Press.
- Marwell, G., & Schmitt, D. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior. An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350-364.
- Millar, F., Rogers-Millar, E. & Courtright, I. (1979). Relational control and dyadic understanding: An exploratory predictive regression model. *Communication Yearbook* (3), 213-224.
- Miller, G.M. (1983). On various ways of skinning symbolic cats: Recent research on persuasive message strategies. *Journal of Language and Social Psychology*, 2(2), 123-140.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R.J. & Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 615-624.
- Neubauer, M. & Thimm, C. (i.Dr.) Transkribieren mit L^AT_EX: Transkriptionsregeln, Eingabeverfahren und Auswertungsmöglichkeiten. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Ng, S.H. & Bradac, J.J. (1993). *Power in Language. Verbal Communication and Social Influence*. Newbury Park: Sage.
- O'Barr, W.M. (1982). *Linguistic evidence: Language, power, and strategy in the courtroom*. New York: Academic Press.
- Owsley, H. & Scotton, C. (1984) The conversational expression of power by television interviewers. *The Journal of Social Psychology*, 123, 261-271
- Parsons, T. (1963). On the concept of influence. *Public Opinion Quarterly*, 27, 37-62.
- Paterson, C.R., Dickson, A.L., Layne, C.C. & Anderson, H.N. (1984). California psychological inventory profiles of peer-nominated assertives, unassertives, and aggressives. *Journal of Clinical Psychology*, 40(2), 534-538.
- Pearce, W.B. (1971). The effect of vocal cues on credibility and attitude change. *Western Speech*, 35, 176-184.
- Pearce, W.B. & Sharp, S. (1973). Self-disclosing communication. *Journal of Communication*, 23, 409-425.

- Roger, D. (1989) Experimental studies of dyadic turn-taking behavior. In: R. Derek & P. Bull (Eds.), *Conversation: An interdisciplinary perspective*. Clevedon: Multilingual Matters.
- Roger, D. & Nesshoever, 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, W.T. & Jones, S.E. (1975). Effects of dominance tendencies on floor holding and interruption behavior in dyadic interaction. *Communication Research*, 1, 113-122.
- Rogers-Millar, L.E., & Millar, F.E. (1979). Domineeringness and dominance: A transactional view. *Human Communication Research*, 5, 238-246.
- Sandig, B. (1986). *Stilistik der deutschen Sprache*. Berlin: de Gruyter.
- Schank, G. & Schwitalla, J. (1987) *Konflikte in Gesprächen*. Tübingen: Narr.
- 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.
- Schweitzer, D.A. (1970). The effect of presentation on source evaluation. *Quarterly Journal of Speech*, 56, 33-39.
- Schwitalla, J. (1979). *Dialogsteuerung in Interviews*. München.
- 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.
- Sluzki, C., & Beavin, J. (1980). Symmetrie und Komplementarität. Eine operationelle Definition und eine Typologie von Zweierbeziehungen. In P. Watzlawick & J. Weakland (Eds.), *Interaktion* (S. 117-154). Stuttgart.
- Smith, S.W., Cody, M.J. & Lovette, S. (1990). Self monitoring, gender and compliance-gaining goals. In M.J. Cody & M. McLaughlin (Eds.), *The psychology of tactical communication*, (pp. 91-135). Clevedon: Multilingual Matters.
- 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.

- 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.
- Street, R.L., Brady, R.M. & Putman, W.B. (1983). The influence of speech rate and rate similarity on listeners' evaluations on speakers. *Journal of Language and Social Psychology*, 2, 37-56.
- Swann, W.B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(6), 1038-1051.
- Thimm, C. (1990). *Dominanz und Sprache – Zur Beschreibung strategischen Handelns im Alltag*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Thimm, C. & Kruse, L. (1991). Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 39. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Thimm, C. & Kruse, L. (1993a). The power-emotion relationship in discourse: Spontaneous expressions of emotion in asymmetric dialogue. *Journal of Language and Social Psychology*, 12, (1/2), 81-102.
- Thimm, C. & Kruse, L. (1993b). Sprachliche Effekte von Partnerhypothesen in dyadischen Situationen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 40. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Thimm, C., Maier, S. & Kruse, L. (1993). Statusrelationen und sprachliches Handeln. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 41. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Wheless, L.R., Barraclough, R. & Stewart, R. (1983). Copliance-gaining and power in persuasion. In R.N. Ostrom (Ed.) *Communication Yearbook* 7, (pp.105-145). Beverly Hills: Sage.
- Vinson, L. & Johnson, C. (1989). The use of written transcripts in powerful and powerless language research. *Communication Reports*, 2, 16-21.

7 Anhang: Auswertungsbögen für das Experiment "Terminabsprache"

Vpn-Nr.: A = / B =

1 Quantitative Variablen

1.1 Gesamtzeit des Gesprächs

Sek.

1.2 Gesprächszeitverteilung

1.2.1 Gesamtzeit für Sprecher A

Sek. Prozentualer Anteil: %

1.2.2 Gesamtzeit für Sprecher B

Sek. Prozentualer Anteil: %

1.3 Gesamtanzahl der Sprechhandlungen:

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

1.4 Durchschnittliche Sprechrate

• A: Gesamtwortzahl: Wörter : Zeit: Sek.
= Wörter/Sek.

• B: Gesamtwortzahl: Wörter : Zeit: Sek.
= Wörter/Sek.

Vpn-Nr.: A = / B =

1.5 Zeit für Phasen

Einigungsphase „ZEIT“: Sek. davon A: Sek. = %
 B: Sek. = %

Einigungsphase „ORT“: Sek. davon A: Sek. = %
 B: Sek. = %

1.6 Simultaneität im Gespräch

Phasen:	Zeitdauer:	Anzahl der Simultanpassagen
bei Begrüßung:	<input type="text"/> Sek.	<input type="text"/>
bei Verabschiedung:	<input type="text"/> Sek.	<input type="text"/>
beim Aushandeln der Zeit:	<input type="text"/> Sek.	<input type="text"/>
beim Aushandeln des Ortes:	<input type="text"/> Sek.	<input type="text"/>
GESAMT:	<input type="text"/> Sek.	<input type="text"/>

Vpn-Nr.: A = / B =

1.7 Pausen

Anzahl der Pausen:

** - < 3 Sek.

über 3 Sek.

Pausenanzahl insges.:

Pausenzeit insges.: Sek. = % d. Gesprächszeit

Gesamt: Anzahl der Pausen im turn: A:
ab ** B:

Anzahl der Pausen zwischen Turnwechsln: A -> B:
Gesamt: ab ** B -> A:

Zeit: Anzahl der Pausen im turn: A:
ab ** B:

Anzahl der Pausen zwischen Turnwechsln: A -> B:
Zeit: ab ** B -> A:

Ort: Anzahl der Pausen im turn: A:
ab ** B:

Anzahl der Pausen zwischen Turnwechsln: A -> B:
Ort: ab ** B -> A:

2 Turnwechsel, Rückmeldungen, Echosequenzen

2.1 Unterbrechen

● echte Unterbrechungen (**gesamt**):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

● echte Unterbrechungen (**Zeit**):

davon A: Zeit: = %

davon B: Zeit: = %

● echte Unterbrechungen (**Ort**):

davon A: Ort: = %

davon B: Ort: = %

● versuchte Unterbrechungen (**gesamt**):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

● versuchte Unterbrechungen (**Zeit**):

davon A: Zeit: = %

davon B: Zeit: = %

● versuchte Unterbrechungen (**Ort**):

davon A: Ort: = %

davon B: Ort: = %

● Redergänzungen/Satzvervollständigungen (**gesamt**):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

Vpn-Nr.: A = / B =

2.2 Rückmeldungen

• lexikalisierte Elemente u. Einstellungskundgaben (gesamt):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

• Rückmeldungspartikel und „ja“s (gesamt):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

	A	B
hm/hmhm (bejahend)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
mhm (verneinend)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
hm- (zögernd/zweifelnd)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
mm (überlegend)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
hm? (fragend)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ja	<input type="text"/>	<input type="text"/>

• Rückmeldungspartikel und „ja“s (Zeit):

davon A: Zeit: = %

davon B: Zeit: = %

• Rückmeldungspartikel und „ja“s (Ort):

davon A: Ort: = %

davon B: Ort: = %

Vpn-Nr.:

A =	/B =
-----	------

• unterstützende Rückmeldungen (gesamt):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

• kritisierende/ablehnende/zögernde/zweifelnde

Rückmeldungen (gesamt):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

• Bitten um Klärung („wie bitte? was meinst du?“):

(gesamt):

davon A: gesamt: = %

davon B: gesamt: = %

Vpn-Nr.: A = /B =

2.3 Echosequenzen

Phase	Zeile	A	Zeile	B
Begrüßung		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Zeit		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Ort		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Verabschiedung		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
insgesamt responsiv				

Vpn-Nr.: A = / B =

3 Aushandlung und Einigung

3.1 Zeit

1. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

2. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

3. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

4. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

LÖSUNG: . Vorschlag Zeit von .

d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

Bemerkungen:

Vpn-Nr.: A = /B =

(zu 3.1: Fortsetzung Zeit-Einigungsergebnis)

. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

. Vorschlag kommt von d.h. A =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 + B =

absolut
eventuell
leicht
unverplant
außerhalb

 oder

unspe-
zifisch

und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch
vorgemerkt
Präzisierng. gefordert
Präzisierng. gegeben

Vpn-Nr.: A = / B =

3.2 Ort

1. Vorschlag kommt von
und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch vorgemerkt Präzisiern. gefordert Präzisiern. gegeben
--

2. Vorschlag kommt von
und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch vorgemerkt Präzisiern. gefordert Präzisiern. gegeben
--

3. Vorschlag kommt von
und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch vorgemerkt Präzisiern. gefordert Präzisiern. gegeben
--

4. Vorschlag kommt von
und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch vorgemerkt Präzisiern. gefordert Präzisiern. gegeben
--

5. Vorschlag kommt von
und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch vorgemerkt Präzisiern. gefordert Präzisiern. gegeben
--

6. Vorschlag kommt von
und wird akzeptiert , nicht akzeptiert oder

weder noch vorgemerkt Präzisiern. gefordert Präzisiern. gegeben
--

LÖSUNG: . Vorschlag Ort von .

Bemerkungen:

Vpn-Nr.: A = /B =

3.3 Argumentationsstrategie

Vp	absolut	eventuell	leicht
A			
B			

Schlüssel: 1 = ablehnend, ohne Grund
2 = ablehnend, da ...
3 = (evtl.) akzeptierend, trotz ...
4 = akzeptieren, ohne Grund
o = *Einigungsergebnis*

3.4 Strategiewechsel

Vpn-Nr.: A = /B =

3.5 Gesprächsstrukturierung

Phase	Zeile	A	Zeile	B
Gesprächs- eröffnung		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Thematisierung der Aufgaben- stellung: Zeit		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Resumee: Zeit		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Thematisierung der Aufgaben- stellung: Ort		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Resumee: Ort		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Gesprächs- beendigung		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
insgesamt				

Vpn-Nr.:

A =	/B =
-----	------

4 Handlungsmuster und Kontrollanspruch

4.1 Übersicht / Gesamtbewertung

4.1.1 Wieviele der gesamten Sprechhandlungen sind

- | | | | |
|----------------------------|---------|---|--------------------|
| (1) kontrollbeanspruchend | Anzahl: | = | % d. ges. Sprechh. |
| (2) kontrollgewährend | Anzahl: | = | % d. ges. Sprechh. |
| (3) nicht--kontrollbezogen | Anzahl: | = | % d. ges. Sprechh. |

A	Gesamt	Zeit	Ort	B	Gesamt	Zeit	Ort
4.1.1.1 Wieviele kontrollbeanspruchende <i>Handlungen</i> (kbH) werden kompetitiv beantwortet?							
(1) (B+1/A+1)		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	(2) (A+1/B+1)		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>
4.1.1.2 Wievielen kontrollbeanspruchenden <i>Handlungen</i> (kbH) folgen kontrollgewährende <i>Handlungen</i> (kgH)?							
(1) (B+1/A-1)		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	(2) (A+1/B-1)		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>
4.1.1.3 Wievielen kontrollgewährenden <i>Handlungen</i> (kgH) folgen kontrollbeanspruchende <i>Handlungen</i> (kbH)?							
(1) (B-1/A+1)		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	(2) (A-1/B+1)		<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>	<input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/>

Vpn-Nr.: A = / B =

4.1.2 Wieviele der kontrollbeanspruchenden Handlungen (kbH) werden dabei vollzogen von

Vp A		Vp B	
Anz.:	=		% d.kbH
davon für Zeit:			
Anz.:	=		% d.kbH/Zeit
davon für Ort:			
Anz.:	=		% d.kbH/Ort

4.1.3 Wieviele der kontrollgewährenden Handlungen (kgH) werden dabei vollzogen von

Vp A		Vp B	
Anz.:	=		% d.kbH
davon für Zeit:			
Anz.:	=		% d.kbH/Zeit
davon für Ort:			
Anz.:	=		% d.kbH/Ort

4.1.4 Wieviele der nicht-kontrollbezogenen Handlungen (nkH) werden dabei vollzogen von

Vp A		Vp B	
Anz.:	=		% d.kbH
davon für Zeit:			
Anz.:	=		% d.kbH/Zeit
davon für Ort:			
Anz.:	=		% d.kbH/Ort

Vpn-Nr.: A = / B =

5 Nonverbale Handlungen und Ironie

5.1 Lachen

5.1.1 Gesamtzahl:

davon A:

davon B:

5.1.2 Lachen initiativ:

davon A:

davon B:

5.1.3 Lachen reaktiv:

davon A:

davon B:

5.1.4 Lachen simultan:

5.1.5 Lachen in der Begrüßungsphase:

davon A:

davon B:

5.1.6 Lachen in der Verabschiedungsphase:

davon A:

davon B:

5.1.7 Lachen beim Aushandeln des Zeitpunktes:

davon A:

davon B:

5.1.8 Lachen beim Aushandeln des Ortes:

davon A:

davon B:

Vpn-Nr.: A = / B =

5.2 Ironie

Phase	Zeile	A	Zeile	B
Begrüßung				
Zeit				
Ort				
Verabschiedung				
insgesamt:		initiativ: reaktiv:		initiativ: reaktiv:

Vpn-Nr.:

A =	/B =
-----	------

6 Self-Disclosure

6.1 Quantitativ

Begrüßung	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>A=</td></tr></table>	A=	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>B=</td></tr></table>	B=
A=				
B=				
Zeit	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>A=</td></tr></table>	A=	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>B=</td></tr></table>	B=
A=				
B=				
Ort	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>A=</td></tr></table>	A=	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>B=</td></tr></table>	B=
A=				
B=				
Verabschiedung	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>A=</td></tr></table>	A=	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>B=</td></tr></table>	B=
A=				
B=				

6.2 Qualitativ

Aussage über:	Zeile A	Zeile B
a) Job und Uni		
b) Freizeit und Privatleben		
c) eigene Person		

Verzeichnis der Arbeiten
aus dem Sonderforschungsbereich 245
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 I: 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 Folgebenennungen. 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 Urteilseffekte bei individueller Skalenkonstruktion. 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-Shepardische Rotationen. April 1991.
- Nr. 38 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Mündlichkeit, Schriftlichkeit und die nicht-terminalen Prozeßstufen der Sprachproduktion. Februar 1992.
- Nr. 39 Thimm, C. & Kruse, L.: Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Mai 1991.
- Nr. 40 Thimm, C. & Kruse, L.: Sprachliche Effekte von Partnerhypothesen in dyadischen Situationen. September 1993.
- Nr. 41 Thimm, C., Könnecke, R., Schwarz, S. & Kruse, L.: Status und sprachliches Handeln. In Druck.
- Nr. 42 Funk-Müldner, K., Dorn-Mahler, H. & Winterhoff-Spurk, P.: Nonverbales Verhalten beim Auffordern – ein Rollenspielexperiment. Dezember 1991.
- Nr. 43 Dorn-Mahler, H., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: AUFFKO – Ein inhaltsanalytisches Kodiersystem zur Analyse von komplexen Aufforderungen. Oktober 1991.
- Nr. 44 Herrmann, Th.: Sprachproduktion und erschwerte Wortfindung. Mai 1992.

- Nr. 45 Grabowski, J., Herrmann, Th. & Weiß, P.: Wenn „vor“ gleich „hinter“ ist – zur multiplen Determination des Verstehens von Richtungspräpositionen. Juni 1992.
- Nr. 46 Barattelli, St., Koelbing, H.G. & Kohlmann, U.: Ein Klassifikationssystem für komplexe Objektreferenzen. September 1992.
- Nr. 47 Haury, Ch., Engelbert, H. M., Graf, R. & Herrmann, Th.: Lokalisationssequenzen auf der Basis von Karten- und Straßenwissen: Erste Erprobung einer Experimentalanordnung. August 1992.
- Nr. 48 Schreier, M. & Czemmel, J.: Argumentationsintegrität (VII): Wie stabil sind die Standards der Argumentationsintegrität ? August 1992.
- Nr. 49 Engelbert, H. M., Herrmann, Th. & Haury, Ch.: Ankereffekte bei der sprachlichen Linearisierung. Oktober 1992.
- Nr. 50 Spranz-Fogasy, Th.: Bezugspunkte der Kontextualisierung sprachlicher Ausdrücke in Interaktionen. Ein Konzept zur analytischen Konstitution von Schlüsselwörtern. November 1992.
- Nr. 51 Kiefer, M., Barattelli, St. & Mangold-Allwinn, R.: Kognition und Kommunikation: Ein integrativer Ansatz zur multiplen Determination der lexikalischen Spezifität der Objektklassenbezeichnung. Februar 1993.
- Nr. 52 Spranz-Fogasy, Th.: Beteiligungsrollen und interaktive Bedeutungskonstitution. Februar 1993.
- Nr. 53 Schreier, M. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (VIII): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts. Eine experimentelle Überprüfung für die 11 Standards integrieren Argumentierens. Dezember 1992.
- Nr. 54 Sommer, C. M., Freitag, B. & Graumann, C. F.: Aggressive Interaction in Perspectival Discourse. März 1993.
- Nr. 55 Huerkamp, M., Jockisch, H., Wagner, F. & Graumann, C. F.: Facetten expliziter sprachlicher Diskriminierung: Untersuchungen von Ausländer-Diskriminierungen anhand einer deutschen und einer ausländischen Stichprobe. Februar 1993.
- Nr. 56 Rummer, R., Grabowski, J., Hauschildt, A. & Vorweg, C.: Reden über Ereignisse: Der Einfluß von Sprecherzielen, sozialer Nähe und Institutionalisiertheitsgrad auf Sprachproduktionsprozesse. April 1993.
- Nr. 57 Blickle, G.: Argumentationsintegrität (IX): Personale Antezedensbedingungen der Diagnose argumentativer Unintegrität. Juli 1993.
- Nr. 58 Herrmann, Th., Buhl, H.M., Schweizer, K. & Janzen, G.: Zur repräsentationalen Basis des Ankereffekts. Kognitionspsychologische Untersuchungen zur sprachlichen Linearisierung. September 1993.
- Nr. 59 Carroll, M.: Keeping spatial concepts on track in text production. A comparative analysis of the use of the concept path in descriptions and instructions in German. Oktober 1993.

- Nr. 60 Speck, A.: Instruieren im Dialog. Oktober 1993.
- Nr. 61 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Das Merkmalsproblem und das Identitätsproblem in der Theorie dualer, multimodaler und flexibler Repräsentationen von Konzepten und Wörtern (DMF-Theorie). November 1993.
- Nr. 62 Rummer, R., Grabowski, J. & Vorweg, C.: Zur situationsspezifischen Flexibilität zentraler Voreinstellungen bei ereignisbezogenen Sprachproduktionsprozessen. November 1993.
- Nr. 63 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (X): Realisierung argumentativer Redlichkeit und Reaktionen auf Unredlichkeit. November 1993.
- Nr. 64 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XI): Retrognostische Überprüfung der Handlungsleitung subjektiver Theorien über Argumentationsintegrität bei Kommunalpolitikern/innen. November 1993.
- Nr. 65 Schreier, M.: Argumentationsintegrität (XII): Sprachliche Manifestationsformen argumentativer Unintegrität in Konfliktgesprächen. Dezember 1993.
- Nr. 66 Christmann, U., Groeben, N. & Küppers, A.: Argumentationsintegrität (XIII): Subjektive Theorien über Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf. Dezember 1993.
- Nr. 67 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XIV): Der Einfluß von Valenz und Sequenzstruktur argumentativer Unintegrität auf kognitive und emotionale Komponenten von Diagnose- und Bewertungsreaktionen. Dezember 1993.
- Nr. 68 Schreier, M., Groeben, N. & Mlynski, G.: Argumentationsintegrität (XV): Der Einfluß von Bewußtheitsindikatoren und (Un-)Höflichkeit auf die Rezeption argumentativer Unintegrität. Februar 1994.
- Nr. 69 Thimm, C., Rademacher, U. & Augenstein, S.: „Power-Related Talk (PRT)“: Ein Auswertungsmodell. Januar 1994.
- Nr. 70 Kiefer, L., Rettig, H., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und soziales Urteil: Vier Sichtweisen zum Thema „Ausländerstop“. Januar 1994.

