# *Sprachliche Effekte in hypothesengeleiteter Interaktion: Durchsetzungsstrategien in Aushandlungsgesprächen*

CAJA THIMM & SUSANNE AUGENSTEIN

Bericht Nr. 77
Mai 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.

## Zusammenfassung

Der vorliegende Bericht gibt eine Zusammenfassung der Ergebnisse des Experiments „Terminabsprache“wieder, in dem wir das an Partnerhypothesen ( „dominant“ bzw. „submissiv“) orientierte Sprechhandeln in einer Aushandlungssituation untersuchten.

Anhand vieler einzelner Ergebnisse (z.B. Menge an Sprechhandlungen, Unterbrechungen, Sprechrate, Kontrollbeanspruchung) zeigte sich, daß gegenüber submissiv etikettierten Partnern der Durchsetzungsanspruch sprachlich deutlicher wurde als gegenüber angeblich dominanten Partnern.

Diskutiert werden insbesondere diejenigen sprachlichen Variablen, die sich im Kontext des Experimentes „Terminabsprache“ bezüglich machtorientierten Sprechens („power-related talk“) als relevant erwiesen. Es zeigte sich, daß einige der „klassischen“, quantitativen Variablen (Sprechrate, Wort– und Pausenanzahl) weniger aussagekräftig waren, sich aber die Variable „kontrollbeanspruchende Handlungsmuster“ als relevante Kategorie erwies. Es wird diskutiert, wie sich diese Ergebnisse in den Kontext hypothesengeleiteten Kommunizierens einordnen lassen.

## Abstract

This report documents an analysis of linguistic and non–linguistic variables in dyadic conversations from the experiment "Making an Appointment" in relation to "power–related–talk". Several quantitative variables (speech rate, number of words and number of pauses) were found to be less significant, while speech act patterns used to claim control of the conversation were found to be relevant. The discussion centers on the relevance of the results for hypothesis–influenced communication.

# Inhaltsverzeichnis

# 1 Einleitung

Der Forschungsschwerpunkt des Teilprojektes B3 liegt auf der Frage, wie hypothesengesteuertes soziales Verhalten innerhalb von Konversationen seinen sprachlichen Niederschlag findet. Dabei gilt unsere besondere Aufmerksamkeit nicht nur der Frage, welche sprachlichen Effekte die Hypothesen zur Folge haben, sondern auch, welche Wirkungen dieses sprachliche Verhalten auf den oder die Adressierten[1] ausübt und wie dieses Verhalten wiederum von den anderen Beteiligten wahrgenommen und umgesetzt wird. Die komplexe Verschachtelung von Intentionen (Feinberg (1977) nannte dies einmal den „Ziehharmonikaeffekt") läßt sich für Erwartungen und Erwartungserwartungen (s. Galtung, 1959) ebenfalls postulieren. Diese Prozesse können wir sicherlich nicht in all ihren Auswirkungen erfassen, doch läßt sich mit zunehmender Komplexität unserer Untersuchungsdesigns zeigen, wie stark die Erwartungen das sprachliche und auch nicht–sprachliche Verhalten steuern.

Der thematische Schwerpunkt des Projekts liegt in der gegenwärtigen Phase auf asymmetrischen Interaktionen, in denen von einem Machtungleichgewicht der Beteiligten auszugehen ist. Welche sprachlichen Effekte hat z.B. die Annahme, daß der Partner einen höheren Status hat (Thimm & Kruse, 1993a) oder wie verhält sich jemand, der oder die Widerstand vom Partner erwarten muß (Thimm & Kruse, 1993b)?

In diesem Bericht werden Ergebnisse der ersten Auswertungsstufe des Experimentes „Terminabsprache" vorgestellt. Dieses Experiment stellt eine dialogische Interaktionssituation mit zwei Vpn dar und ist der Textsorte „Aushandlungsgespräche" zuzuordnen. Um sprachliche Effekte von (Dis)Konfirmation untersuchen zu können, ist eine dialogische Interaktion unabdinglich. Die im Experiment „Terminabsprache" produzierten Texte erforderten deshalb ein völlig neues Auswertungsmodell, das dieser dialogischen Konzeption gerecht wird. Es wurde ausführlich in Thimm, Rademacher & Augenstein (1994) dargestellt.

Im vorliegenden Bericht steht die Frage im Mittelpunkt, welchen Einfluß die Partnererwartung auf das Gesprächsverhalten eines Sprechenden haben kann. Welche Effekte hat die Annahme, daß der oder die andere dominant bzw. submissiv ist und wie wird diese Information sprachlich umgesetzt?

[1] Bzgl. 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.

# 2 „Power–related–talk“(PRT) in Aushandlungsgesprächen

## 2.1 Das Konzept von PRT

Untersuchungen über die Rolle von „power of style" und dessen Effekte auf Eindrucksbildung haben sich stark auf die Differenzierung in „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 (Thimm, 1990). Die Unterscheidung in die beiden fest umgrenzten Gruppen machtorientierten Sprechens erweist sich daher für einige Kontexte als zu starr bzw. als nicht zutreffend.

Um diese Dichotomie zwischen *powerful* und *powerless* zu vermeiden und um einen breiteren Ansatz zum Verständnis machtorientierten Kommunizierens zu eröffnen, wurde das Konzept des „power–related talk“ (PRT) entwickelt. Das Konzept von PRT ist als ein dynamisches zu verstehen, da sowohl Handlungen, die auf Durchsetzung gerichtet sind, als auch komplementäre Handlungen, die sich auf das Nachgeben beziehen, in Relation zueinander gesetzt werden. Nur in der Gesamtbetrachtung dieser beiden, einander ergänzenden Komponenten ergibt sich eine präzise Darstellung des Interaktionsgeschehens. Mit Sluzki & Beavin (1980) sprechen wir in diesem Zusammenhang von komplementären Verhaltensformen, die sich wechselseitig ergänzen. Im Gegensatz zu symmetrischen bzw. kompetitiven Verhaltensformen, in denen beide Partner gleichartiges Verhalten vollziehen und fordern, sind in komplementären Beziehungen beide Partner quasi wie Tag und Nacht. Ohne eine ratifizierende Handlung bleibt beispielsweise ein Machtanspruch nichts als ein Anspruch: häufiges Unterbrechen ist nur dann „powerful“, wenn keine Gegenwehr des Partners durch andere Strategien, z.B. ebenfalls durch Unterbrechen, erfolgt.

Ob eine Kontrollbeanspruchung letztlich zum „powerful–talk“ führt, wird erst durch die genaue Analyse deutlich. Wir halten die Betrachtung ausgewählter Sprechhandlungen als Beschreibungseinheit zwar für sinnvoll, sind jedoch überzeugt, daß dies für die Analyse der Machtverteilung in Gesprächen nicht ausreichend ist. Wichtig ist die Einbeziehung von **Sprechaktsequenzen**, worauf bereits Sluzki & Beavin hinwiesen. Da Bs Verhalten immer auch As Verhalten voraussetzt und zugleich ein Auslöser von As nachfolgendem Verhalten ist, können Verhaltensformen nicht per

se interpretiert werden, sondern sind immer *relational* zu den vorausgehenden bzw. nachfolgenden zu bewerten. So kann, wie Sluzki & Beavin ausführen, Taktlosigkeit eine komplementäre, aber auch eine in der Interaktion symmetrische oder kompetitive Verhaltensform sein, je nach dem, in welchem Kontext sie geäußert wurde.

PRT umfaßt als Analysekategorien **sowohl powerless, als auch powerful Katgeorien** und setzt diese in Beziehung zueinander. Vermieden wird in unserer Untersuchung eine kontextunabhängige Klassifizierung und Interpretation von Sprechhandlungen: So ist z.B. ein Ergebnis dieser Auswertungsstufe, daß die Sprechrate, häufig als ein Merkmal des „powerful style" angeführt, nicht nur eine Machtorientierung signalisiert. Dasselbe gilt für Unterbrechungen: Bei der Analyse der Aushandlungsgespräche zeigte sich, daß Unterbrechungen kaum vorkamen: die wahre Durchsetzung steckt eben nicht im „powern", sondern im strategisch geschickten und eher indirekten Handeln, das auf die Kooperation und Unterstützung des anderen aufbaut. So können auch Sprechhandlungen, die die linguistischen Charakteristika von *powerless talk* aufweisen (z.B. Abschwächungen, Höflichkeitsformen), strategisch eingesetzt, zur Durchsetzung der eigenen Ziele beitragen. Sie sind deswegen im Gesamtkontext als durchsetzungsbezogen anzusehen.

PRT basiert nicht auf einer klassifikatorischen Zuordnung, wie dies in den meisten Analysen von powerful/powerless talk bisher geschieht, wo z.B. als klassische Marker für powerless talk *tag questions, intensifiers, hedges, hesitations, deictic phrases, polite forms* angeführt werden (Erickson, Lind, Johnson & OBarr, 1978). Vielmehr ist PRT als kontextbezogene Klassifikation von Sprechausdrucksmerkmalen zu verstehen. Der Terminus „Sprechausdrucksmerkmale" wird von uns jedoch weiter gefaßt als bei anderen Autoren bzw. Autorinnen wie Slembek (1981). Wir verstehen hierunter semantische, syntaktische und phonologische Kategorien auf der Sprechhandlungsebene.

Die differenzierte Untersuchung der Effekte dieser verschiedenen Komponenten von „powerless style" zeigt zudem, daß es nicht immer eine globale Beziehung zwischen diesem Gesprächsstil und dem erzielten Einfluß, der Bewertung der Kompetenz und Attraktivität des Sprechers, gibt. Stattdessen zeichnen sich häufig Wechselwirkungen mit anderen sprachlichen und kontextuellen Variablen (wie z.B. Kommunikationsmedium, Status, Dialekt, soziale Nähe/Distanz der Sprecher zueinander) ab (Hosman, 1989; Vinson & Johnson, 1989).

## 2.2 PRT im Kontext von Aushandlungsgesprächen

Die Gespräche des Experiments „Terminabsprache“ sind typische Beispiele für Aushandlungsgespräche („bargaining“), wo über Verhandlungsstrategie, Argumentationen und Zugeständnisse, Kompromisse oder andere Taktiken ein Ziel erreicht wird. Aushandlungsprozesse sind für unser Projekt insofern relevante Interaktionssituationen, als hier beide Beteiligten ihre eigenen Interessen und Ziele haben, die sie durchsetzen wollen. Aushandlungsgespräche stellen deshalb eine von gegenseitigem Kontrollanspruch gekennzeichnete Interaktionssituation dar, in der PRT erwartet werden kann.

In der vorliegenden Interaktionssituation ging es für die zwei Gesprächspartner um die Aushandlung eines Termins und eines Treffpunkts unter verschiedenen Partnerbedingungen. Die Interaktionssituation ist gekennzeichnet durch Handlungsabfolgen wie Vorschlag–Gegenvorschlag und Ablehnung/Zustimmung. Diese Sequenzen sind deshalb auch für eine Analyse von Durchsetzungsansprüchen und faktisch erfolgter Durchsetzung besonders geeignet.

Sprachliche Handlungen, die sich als durchsetzungsorientiert beschreiben lassen, werden von uns als „kontrollbeanspuchend“ bezeichnet. Sie stellen die *superior*-Position dar (↑), die in komplementären Interaktionsformen der *inferior*-Position (↓) gegenübersteht. Letztere werden wir als kontrollgewährende Position bezeichnen. Kompetitive oder symmetrische Sequenzen sind somit als (↑ ↑) bzw., wenn zwei kontrollgewährende Handlungen aufeinander folgen als (↓ ↓), darzustellen. Komplementäre Handlungen hingegen als (↑ ↓) bzw. als (↓ ↑) (s. Sluzki & Beavin, 1980). Aus der Relation der beiden Handlungstypen zueinander wird nachweisbar, ob es sich, wie bereits ausgeführt, um eine Interaktion mit kompetitivem Charakter handelt (eine kontrollbeanspruchende [kbH] folgt einer kontrollbeanspruchenden [kbH] Handlung) (↑ ↑), oder ob eine komplementäre Relation vorliegt (eine kontrollgewährende [kgH] folgt einer kontrollbeanspruchenden [kbH] Handlung) (↑ ↓). Dabei ist zu beachten, daß Kontrollbeanspruchung (↑) und Kontrollgewährung (↓) anhand der Kontrollintensität der Sprechhandlung bestimmt werden. KbHs sind auf Kontrolle des interaktiven Austauschs und der Beziehung ausgerichtet, während kgHs auf dem Abgeben bzw. Delegieren von Kontrolle beruhen (s. Sluzki & Beavin, 1980).

Diese Unterscheidung ist auch ausschlaggebend für eine präzise Beschreibung von *Durchsetzungsversuchen* und *Durchsetzung*. Durch die Einbeziehung der Folgehandlungen der Interaktionsparter umfaßt die Untersuchungseinheit von PRT immer *zwei* Sequenzen. Ausgegangen wird bei diesem Modell davon, daß nur durch die Ratifizierung eines Durchsetzungsanspruchs (den Rogers–Millar & Millar (1979) als *domi-*

*neering* bezeichnen), auch faktische Durchsetzung (*dominance*) erfolgen kann. 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 des interaktiven Erfolgs seines geäußerten Anspruchs.

# 3 Design und Durchführung des Experiments „Terminabsprache“

## 3.1 Fragestellung und Ziele der Untersuchung

Übergeordnetes Ziel der Untersuchung war es, den Einfluß von Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal mit dem Einfluß der Erwartungen gegenüber dem Interaktionspartner (kurz: Partnerhypothesen) zu vergleichen. Deswegen wurde die tatsächliche Ausprägung der Vpn auf der Dominanzskala des CPI (*C*alifornia*P*ersonality-*I*nventory) 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 sich nach Ergebnissen eines Vortests diesen psychologischen Begriffen äquivalent und zugleich allgemein verständlich erwiesen. Die vorgegebenen Vorstellungen bezüglich der Dominanz des Gesprächspartners konnten mit seinem tatsächlichen CPI-Score übereinstimmen („kongruente Partnerhypothese“) oder nicht („inkongruente Partnerhypothese“).

Die einzelnen Fragestellungen der Untersuchung lassen sich verschiedenen Ebenen zuordnen:

- Zunächst soll der Einfluß der Partnerhypothese „dominant“ bzw. „submissiv“ erforscht werden. Im Zentrum steht die Frage nach dem linguistischen Nachweis von „power–related talk“. Wie sieht durchsetzungsbezogenes Sprechen aus, das der Hypothese „Partner ist dominant“ folgt, wie im Vergleich bei der Hypothese „Partner ist submissiv“?

- Des weiteren soll überprüft werden, ob der Einfluß des Persönlichkeitsmerkmals Dominanz sich als determinierender Faktor der Gespräche nachweisen läßt, oder anders formuliert: Partnerhypothese oder Persönlichkeit: was setzt sich durch?

- Schließlich geht es um den Nachweis (dis)konfirmierender Handlungen: lassen sich bei unzutreffender Partnerhypothese (der Partner ist nicht dominant, sondern submissiv) vonseiten der Betroffenen Gegenhandlungen, also Diskonfirmationen, nachweisen: tun die Vpn etwas, um die Annahmen ihres Gegenübers zurechtzurücken?

## 3.2 Design und Durchführung

Um Konfirmationen bzw. Diskonfirmationen nicht nur als (kognitives) Ergebnis, sondern als Prozeß untersuchen zu können, war es notwendig, ein Design zu erarbeiten, das Dialoge zwischen echten Partnern (d.h. keine Vertrauten der VL) gestattete. Ausgewählt wurde als Interaktionsaufgabe das Aushandeln eines Termins, wobei durch unvereinbare Terminvorgaben bei den Partnern eine Problemlösesituation entstand. Als Partnerhypothese wurden die Charakterisierungen „dominant" und „submissiv" gewählt. [2]

Als Vpn wurden männliche Studierende angeworben. Sie beantworteten bei der Anwerbung die deutsche Version des Dominanzfragebogens CPI. Aufgrund der Ergebnisse wurden drei Gruppen gebildet: Die Vpn mit „mittleren" Werten bezeichneten wir als „neutral", die Vpn mit extremen Werten als „dominant" bzw. „submissiv".

Die „neutralen" Versuchspersonen (im folgenden bezeichnet als A-Personen) führten zwei Gespräche mit unterschiedlichen Interaktionspartnern. Sie erhielten über ihre jeweiligen Partner (im folgenden bezeichnet als B-Personen) eine Information (Partnerhypothese). Diese B-Personen stammen aus den zwei Gruppen von Vpn mit extremeren CPI-Scores („dominante" bzw. „submissive" Personen).

Im ersten Gespräch verhandelte die A–Person mit einer B–Person, wobei ihr eine zutreffende Information über ihren Partner („kongruente Partnerhypothese") vermittelt wurde. Ihr wurde vor Beginn dieses ersten Gesprächs beiläufig gesagt, ihr Partner wäre „ganz schön selbstbewußt" bzw. „ziemlich schüchtern" (diese Etikettierungen warden aufgrund des Vortests ausgewählt worden). Tatsächlich hatte der Partner einen korrespondierenden CPI-Wert erzielt und galt für uns deshalb als „dominant" bzw. „submissiv". Beim zweiten Gespräch, das die A-Person (frühestens eine Woche später) führte, hatte sie einen Partner, der auf der CPI-Skala (fast) den gleichen Wert erzielt hatte wie ihr erster Gesprächspartner. Der A-Person wurde hier jedoch eine „inkongruente" Partnerhypothese vermittelt, indem ihr — ebenso beiläufig wie

[2] Im Folgenden wird nur eine kurze Zusammenfassung der Untersuchung gegeben. Eine ausführliche Darstellung findet sich in Maier & Kruse (1994).

beim ersten Gespräch — die jeweils andere Information mitgeteilt wurde (d.h., wenn vor dem ersten Gespräch von einem *selbstbewußten* Partner gesprochen wurde, so lautete nun die Information vor dem zweiten Gespräch *schüchtern*).

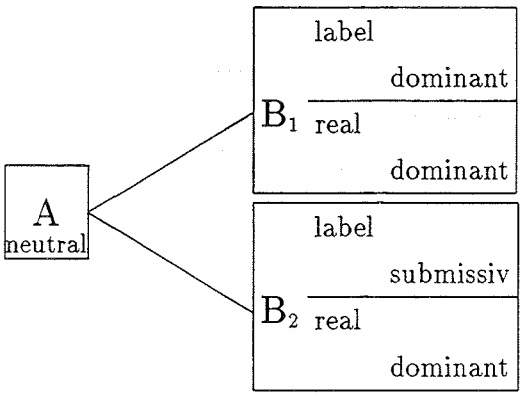
In der *ersten Experimentalgruppe* führten die A-Personen zwei Gespräche mit dominanten B-Personen (nach CPI-Wert). Vor dem ersten Gespräch wurde ihnen die zutreffende (kongruente) Partnerhypothese vermittelt: „B ist ganz schön selbstbewußt". Vor dem zweiten Gespräch — mit einem ebenso dominanten Partner — wurde ihnen eine unzutreffende Information in der Partnerhypothese vermittelt: „B ist ziemlich schüchtern".

Bei der *zweiten Experimentalgruppe* hatten die A–Personen entsprechend bei beiden Gesprächen „submissive" Partner. Sie erhielten beim ersten Gespräch die zutreffende Partnerhypothese („B ist ziemlich schüchtern") und beim zweiten Gespräch die nicht zutreffende Partnerhypothese („B ist ganz schön selbstbewußt").

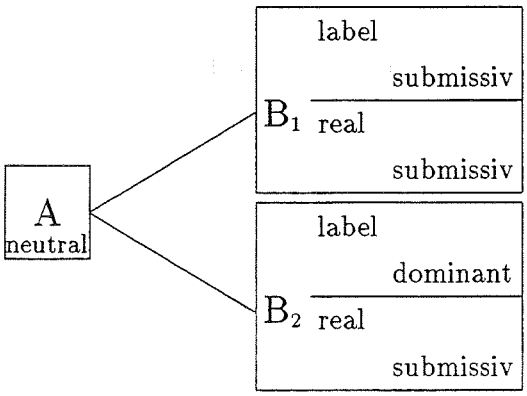
In den zwei *„Kontrollgruppen"* führten nur „neutrale" Vpn miteinander Gespräche. Hier wurde per Zufall zwischen A- und B–Personen unterschieden. Die A–Personen erschienen, wie in den Experimentalbedingungen, zu zwei Gesprächen, wobei die eine Hälfte zuerst die „dominante" und die andere Hälfte zuerst die „submissive" Partnerhypothese erhielt (in beiden Fällen waren die Partner jedoch „neutral"). Die „B–Personen" führten auch in diesen Bedingungen immer nur *ein* Gespräch.

Die folgende Darstellung soll den Versuchsaufbau verdeutlichen:

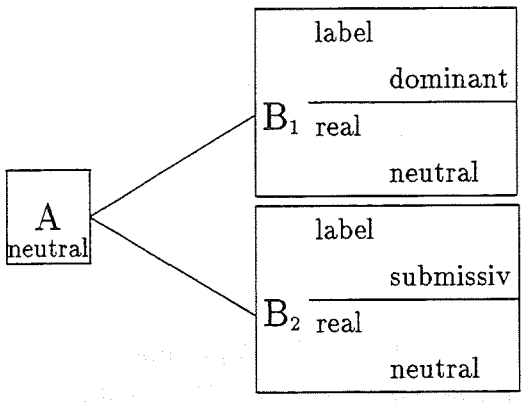
**1. Experimentalbedingung: „dominant" (dom)**



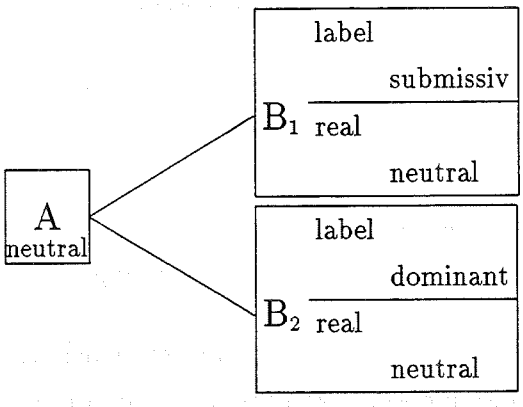

**2. Experimentalbedingung: „submissiv" (sub)**



**1. Kontrollbedingung:**
**(dom)**




**2. Kontrollbedingung:**
**(sub)**




**Versuchsablauf:**

Die Studenten fanden sich einzeln in zwei Räumen ein. Hier wurde ihnen von einer Versuchsleiterin erklärt, daß sie an einer Untersuchung des Alltags von Studierenden teilnähmen. Für die anstehende Untersuchung wurden sie gebeten, sich vorzustellen, sie würden in Kürze mit einer Arbeit als wissenschaftliche Hilfskraft beginnen, bei der sie (interdisziplinär) mit einem anderen Studenten zusammenzuarbeiten hätten. Vorab sollten sie sich nun beide zu einer Art informellem Arbeitstreffen verabreden, um sich erst einmal etwas kennenzulernen. Zur Aushandlung 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 Stunden zwischen 8 Uhr morgens und 20 Uhr abends waren mit verschiedenen Farben gekennzeichnet. Diese symbolisierten die Möglichkeit, sich zu diesem Zeitpunkt ohne Probleme verabreden zu können („frei verfügbare Zeit") oder gewisse Konzessionen machen zu müssen. In letzterem Fall konfligierten bereits mehr („absolut feststehende Termine") oder weniger („eventuell verschiebbare", „leicht verschiebbare") feststehende Termine mit eventuellen Vorschlägen eine Treffens zu diesem Zeitpunkt. Die so vorgegebenen Stunden hatten die Vpn zuvor mit den Versuchsleiterinnen mit ihren eigenen Tätigkeiten gefüllt. Dadurch sollte die *face validity* der experimentellen Situation erhöht werden. Der Stundenplan sollte realistischer, verständlicher und bindender für das Interesse, einen für sich bestmöglichen Termin durchzusetzen, gestaltet werden. Dieses Verfahren wurde auch gewählt, um den Anreiz für eine gewisse Dauer und Intensität des Verhandlungsverhaltens zu erhöhen.

Nachdem die Vpn mithilfe der Versuchsleiterinnen ihren Stundenplan ausgefüllt hatten, wurden sie in einen Raum geführt, wo sie durch eine Stellwand getrennt waren. Die Vpn durften sich während des gesamten Versuchs nicht sehen, da uns nur das

sprachliche Verhalten interessierte und wir den Einfluß nonverbalen Verhaltens ausschalten wollten. In diesem Raum starteten die Vpn ein fingiertes Telefongespräch, wobei ihnen überlassen wurde, welcher der beiden Partner das Gespräch begann.

Nachdem die zwei Vpn sich auf einen Zeit- und Treffpunkt geeinigt hatten, beendeten sie das Gespräch und verständigten die Versuchsleiterinnen, die sich während des Experimentes in den Hintergrund zurückgezogen hatten. Es wurden keine Zeitvorgaben gemacht, sondern die Gesprächslänge richtet sich einzig nach der von den Vpn beanspruchten 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 ein teil-strukturiertes Interview, bei dem sowohl offene Fragen wie auch Skalierungen und ein Semantisches Differential verwendet wurden.

Insgesamt wurden 79 Gespräche durchgeführt. Davon wurden aufgrund fehlender Zweitgespräche 12 Gespräche aus der intra–individuellen Analyse ausgeschieden. Es verblieben somit:

- für die Gruppe PH(dom)-kongruent 12 Gespräche, für die PH(sub)-kongruent 12 Gespräche.
- für die Gruppe PH(dom)-inkongruent 12 Gespräche, für die PH(sub)-inkongruent 12 Gespräche.
- für die Kontrollgruppe PH(dom) 4 Gespräche, PH(sub) 6 Gespräche

# 4 Fragestellungen und Auswertungsmethode

## 4.1 Partnerhypothesen

Unter der Perspektive einer sprachpsychologischen Elaborierung des Forschungsparadigmas zur Erwartungs–(dis–)konfirmation wird der Forderung nach komplexer und dynamischer zu konzipierenden Interaktionen mit dem von Hannapel & Melenk (1979) geprägten perspektivistischen Begriff der Partnerhypothese Rechnung getragen. Für Hannapel & Melenk „(greift) der Begriff der Partnerhypthese die Perspektive eines Partners heraus und ist gleichsam eine Momentaufnahme“ (1979, S.55).

Für diese Autoren gehört zur Einschätzung einer interpersonalen und interaktiven Situation „in besonderem Maße die Einschätzung des Partners (...): Welche Intention hat er? Welche Beziehung hat er zu mir? Wie wird er voraussichtlich auf meine Intention (meine Äußerung) reagieren?“ (ebenda, S.17). Prinzpiell wird damit die erstmals von Mead (1934) beschriebene Perspektive–Übernahme berücksichtigt. Des weiteren unterscheiden Hannapel und Melenk Partnerhypothesen ersten und zweiten Grades, d.h. Hypothesen über den Partner und Hypothesen über die Partnerhypothesen des Partners.„Beide Interaktionspartner lassen sich in Inhalt und Ausdruck von Selbsteinschätzungen und Partnereinschätzungen und von Erwartungen über die gegenseitigen psychischen und sozialen Beziehungen leiten, auch „Partnerhypothesen“ genannt“ (v. Polenz, 1985, S.222ff.).

## 4.2 Fragestellungen und Auswertungsmethode

Wie erläutert, hat die hier dargestellte erste Auswertungsstufe zum Ziel, das **hypothesengeleitete Sprechen** der Teilnehmer zu untersuchen. Folgende Fragen stehen im Mittelpunkt dieser Auswertungsphase:

- Wie unterscheiden sich die Sprecher A, die die Partnerhypothese „dominant“ erhielten von den Sprechern A, die die Partnerhypothese „submissiv“ erhielten?
- Lassen sich die „speech marker“, die in der anglo-amerikanischen Literatur für machtorientiertes Sprechen berichtet werden, in unseren Daten aufweisen?
- Welche Rolle und Funktion haben kontrollierende Handlungen in Aushandlungsgesprächen?
- Läßt sich das Auswertungskonzept als valides Instrument bestätigen?

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Auswertung der nach Partnerhypothesen zusammengefaßten Gruppen. Der Vergleich der A und B–Personen miteinander, die Analyse der intra–indivuduellen Unterschiede zwischen Erst- und Zweitgesprächen sowie der Vergleich zwischen Erst– und Zweitgesprächen mit den Persönlichkeitsmerkmalen werden in nachfolgenden Berichten ausführlich dargestellt (Thimm, Rademacher & Augenstein, in Vorbereitung).

Für die nachstehend berichteten Ergebnisse wurden folgende Vergleichsgruppen gebildet:

- **Gruppe 1**: Die A–Personen, die die im Erstgespräch die Hypothese PH(dom) erhalten hatten werden mit denjenigen A–Personen verglichen, die im Erstgespräch die Partnerhypothese PH(sub) erhielten. In dieser Gruppe wurden 33 Erstgespräche ausgewertet, die sich wie folgt auf die einzelnen Experimentalbedingungen verteilen: Mit PH(dom) führten 16 A–Personen Gespräche, wobei in 12 Gesprächen eine kongruente Bedingung vorlag (d.h. Übereinstimmung von PH und CPI) und 4 Gespräche der Kontrollgruppe entstammten (die B–Personen waren hier CPI–neutral). Mit PH(sub) führten 17 A–Personen Gespräche, wobei in 12 Gesprächen eine kongruente Bedingung vorlag (d.h. Übereinstimmung von PH und CPI) und 5 Gespräche der Kontrollgruppe entstammten (die B–Personen waren hier CPI–neutral).

- **Gruppe 2**: Die A–Personen, die im Zweitgespräch die PH(dom) erhalten hatten, werden mit den A–Personen verglichen, die im Zweitgespräch die PH(sub) erhielten. In dieser Gruppe wurden 33 Zweitgespräche ausgewertet, die sich wie folgt auf die einzelnen Experimentalbedingungen verteilen: Mit PH(dom) führten 16 A–Personen Gespräche, wobei in 12 Gesprächen eine inkongruente Bedingung vorlag (d.h. *keine* Übereinstimmung von PH und CPI) und 4 Gespräche der Kontrollgruppe entstammten (die B–Personen waren hier CPI–neutral). Mit PH(sub) führten 17 A–Personen Gespräche, wobei in 12 Gesprächen eine inkongruente Bedingung vorlag (d.h. *keine* Übereinstimmung von PH und CPI) und 5 Gespräche der Kontrollgruppe entstammten (die B–Personen waren hier CPI–neutral).

- **Gruppe 3**: Alle A–Personen (Erstgespräche, Kontrollgruppe und Zweitgespräche), die die PH (dom) (n=32) erhalten hatten, werden mit allen A–Personen, verglichen, die die PH (sub) (n=34) erhalten hatten, ohne daß dabei die jeweiligen CPI-Werte der B–Personen berücksichtigt wurden.

Alle drei Gruppen enthalten somit nur die Hypothesenträger und berücksichtigen entweder gar nicht oder nur in sehr geringem Umfang, je nach Variablenformulierung, die Reaktionen der B–Personen. Diese werden ausführlich in Thimm, Rademacher & Augenstein (i.Vorb.) dokumentiert.

Zum Verständnis des Vorgehens sei das Auswertungsverfahren kurz skizziert.[3]

Zunächst wurde jedes Gespräch in vier Phasen eingeteilt:

- Begrüßungsphase

[3]Eine ausführliche Darstellung liegt in Thimm, Rademacher & Augenstein (1994) vor.

- Zeitphase: Aushandeln des Zeitpunktes
- Ortsphase: Aushandeln des Treffpunktes
- Verabschiedung

Diese Phasen wurden bezüglich der Kategorien Zeitverteilung, Simultanität, Pausen, Unterbechungen, Rückmeldungen, Echosequenzen, Aushandlungsstrategien, Gesprächsstrukturierung, Kontrollanspruch, Lachen, Ironie und Self–Disclosure separat ausgewertet, so daß sich neben der Auswertung des gesamten Textes auch eine phasenspezifische Darstellung ergibt.

Zentrale Untersuchungskategorie ist die Kontrolle im Gespräch, anhand derer die Machtverteilung und die Durchsetzungsstrategien der Teilnehmer verdeutlicht werden sollen.

Die Auswahl der Einzelkategorien erfolgt maßgeblich anhand der als „powerful"/ „powerless" in der Forschung charakterisierten Sprechausdrucksmerkmale, um diese im gegebenen Kommunikationskontext auf ihre Stichhaltigkeit zu überprüfen. Die Auswertung erfolgt anhand festgelegter Kategorien und ihrer Kategorisierung. Dabei interessiert uns ihre Aussagefähigkeit bezüglich der Unterschiede für die Personen mit der Partnerhypothese (PH) „dominant" vs. der PH „submissiv". Zu beachten ist, daß in dieser Auswertungsstufe die Reaktionen der Adressaten nicht, bzw. nur in sehr geringem Ausmaß, berücksichtigt werden. Es geht hier also zunächst um eine rein *sprecherorientierte* Analyse.

# 5 Ergebnisse der Erstgespräche (Gruppe 1)

Diese Gruppe (G(1)) der A–Personen verhandelte mit B–Personen, über die sie eine kongruente PH erhalten hatten. D.h.: der CPI–Wert dieser B–Personen und die PH stimmten überein (pro Bedingung 12 Gespräche). Außerdem sind in diese Gruppe Gespräche der Kontrollgruppe aufgenommen worden, d.h. die Partner hier können nach ihrem CPI-Wert von uns als neutral bezeichnet werden (pro Bedingung 4 bzw. 5 Gespräche).

## 5.1 Gesprächszeit, Zeitverteilung und Sprechrate

Die Verteilung von Gesprächszeiten gilt in vielen Untersuchungen als wichtiger Hinweis für „power-related talk“ (Thimm & Kruse, 1991). Folgende Ergebnisse wurden für diese Kategorien errechnet:

**Tab. 1: Sprechrate und Gesprächszeitverteilung in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Gesamtzeit des Gesprächs (in Sek.) | 254.0 | (118) | 264.1 | (133) | ns |
| Gesamtzahl der Sprechhandlungen | 104.6 | (42.0) | 111.4 | (52.0) | ns |
| Anteil (in %) der Sprechhandllungen | | | | | |
| von A: | 48.12 | (3.21) | 53.32 | (3.77) | p<.0002 |
| von B: | 51.88 | (3.21) | 46.68 | (3.77) | p<.0002 |
| Gesamtsprechrate (Wörter/Sek.) A: | 2.79 | (0.58) | 3.16 | (0.47) | p<.05 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Zunächst zeigten sich bei den Variablen **Gesamtzeit des Gesprächs** (in sec.) und auch bei der **Gesprächszeitverteilung** keine Unterschiede zwischen den Personen, die die Partnerhypothese „dominant“ erhielten im Vergleich zu den Personen mit submissiver Partnerhypothese. Wurde jedoch eine Analyse nach **Sprechhandlungen** angewendet, so zeigten sich deutliche Unterschiede zwischen den beiden Bedingungen. Die prozentuale Anteil an Sprechhandlungen von A ist in der Bedingung PH (sub) signifikant höher als der in der Bedingung PH(dom) ($p< .0002$).[4]

Dieser hochsignikante Unterschied zeigt, daß A–Personen mit submissiv etikettierten

[4]Ausgehend von der Gesamtzahl 100% (oder auch, durch viele simultane Handlungen, über 100%) wurde festgehalten, wieviel Prozent der Spechhandlungen A respektive B vollzieht (z.B. 70% zu 30%)

Partnern mehr Sprechhandlungen vollziehen. Es wird somit durch diese Ergebnisse deutlich, daß die Sequenzierung in Sprechhandlungen als methodisch sinnvolles und analytisch aufschlußreiches Vorgehen anzusehen ist. Im Unterschied zur Sprechmenge wird hier eben nicht nur erfaßt, wieviel Zeit ein Sprecher für sich beansprucht oder wie wortgewaltig er ist, 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 Sprechakte produziert, die gesprächslenkend sein können (z.B. durch zehn kurze Fragen).

Die Überprüfung der Sprechhandlungen von B ergab ein korrespondierendes Ergebnis: submissive B–Personen vereinigen prozentual signifkant weniger Sprechhandlungen auf sich als dominante ($p < .0002$). Diese Ergebnisse lassen sich im Lichte unserer Forschungsfragen dahingehend verstehen, daß sich die submissiven B–Personen auch tatsächlich submissiv verhalten: ihr zeitlicher Anteil am Gespräch ist zwar nicht geringer (kein signifikanter Unterschied), aber die Anzahl der Sprechhandlungen, und damit auch der Propositionen, ist deutlich geringer.

Das Ergebnis der A–Personen, bei submissiven Partner deutlich mehr Sprechhandlungen zu vollziehen, läßt sich in zweierlei Richtung deuten. Die A–Personen benehmen sich mit dominantem Partner einerseits vorsichtiger: sie achten mehr auf die Reaktionen ihres dominanten Gegenübers, während sie bei den submissiven Partnern darauf weniger Rücksicht nehmen. Anderseits zeigen auch die submissiven B–Personen selbst weniger Initiative, den turn zu übernehmen, d.h. diese beiden Positionen ergänzen sich, sind komplementär. Während in der PH(sub)-Bedingung die submissiven B–Partner die A–Personen sprechen lassen, ist dies bei den dominanten B–Personen offenbar nicht der Fall. Dieses Ergebnis bestätigt die Hypothese, daß die Frage der Sprechmenge nicht so aussagefähig ist, daß aber die Überprüfung von bedeutungstragenden Einheiten als eine wichtige Kategorie anzusehen ist.

Die **Sprechrate** (hier wird das Verhältnis von Wörtern pro Zeiteinheit gemessen) wird als ein wichtiger Faktor bei der Eindrucksbildung beschrieben. Einige Studien zeigen, daß die schneller sprechenden Personen überzeugender, kompetenter und attraktiver eingeschätzt werden (Street, Brady & Putnam, 1983). Trotz großer interindividueller Unterschiede (manche Menschen sprechen generell schneller oder langsamer als andere) und dem Einfluß situativer Faktoren (in angstauslösenden Situationen sprechen fast alle Menschen schneller als in entspanntem Zustand) erwiesen sich die Effekte der Sprechrate als relativ konsistent in verschiedenen experimentellen Untersuchungen (Zusammenfassung s. Thimm & Kruse, 1991).

Diese Ergebnisse aus anderen Studien konnten jedoch in unserem Datenmaterial nur eingeschränkt bestätigt werden. Bei der Analyse der Sprechrate zeigten sich folgende signifikante Unterschiede: A–Personen sprechen schneller, wenn sie mit submissiven Partnern verhandeln ($p < .05$). Hier bestätigt sich die oben geäußerte Hypothese, daß A–Personen mit submissivem Partner weniger auf das „face" des anderen Rücksicht nehmen. Die schnellere Redeweise und die höhere Anzahl an Sprechhandlungen der A–Personen deutet auch darauf hin, daß die submissiven Partner weniger Chancen erhalten, ihre Position darzustellen. Eine andere Interpretation gibt Slembek (1981). Wie die Autorin in Anlehnung an Scherer (1979) ausführt, tendieren ängstliche Sprecher zu höherem Sprechtempo und geringerer Pausierung. Dies könnte mit einer höheren Sensibilität der Ängstlichen zusammenhängen.

Unser Ergebnis bestätigt einerseits, daß eine höhere Sprechrate bei durchsetzungsorientiertem Interagieren relevant wird. Andererseits wies bereits Scherer (1979) auf interkulturelle Unterschiede hinsichtlich dieser Variablen hin und zeigte, daß im Gegensatz zur *„more expressive voice"* (Variation der Intonation, Lautstärke) in den USA in Deutschland eine gleichmäßigere (geringere Dynamik und Lautstärkenkontraste) und präziser artikulierte Sprechweise kompetenter und einflußreicher wirkt. Unsere Ergebnisse bekräftigen die Vermutung, daß die Befunde amerikanischer Studien zur Sprechrate sich im deutschen Sprachraum nicht ohne weiteres replizieren lassen. Um weiter überprüfen zu können, welchen Einfluß die Experimentalsituationen auf die Sprechgeschwindigkeit hat, ist es notwendig, die intraindividuellen Sprechratenunterschiede zwischen den einzelnen Gesprächsphasen zu testen. Da die Phasen unterschiedliche Länge besitzen, müssen bei diesen Variablen auch die prozentualen Werte berücksichtigt werden. Dies wird in der nächsten Auswertungsstufe des Experiments „Terminabsprache" zu berücksichtigen sein.

## 5.2 Simultanität

Die Kategorie des **simultanen Sprechens** wurde gewählt, da sich durch Simultanität u.a. Hinweise auf Kompetitivität ergeben. Die aufgenommenen Simultanpassagen wurden auf zwei Dimensionen kodiert: in ihrer zeitlichen Erstreckung (in sec.), um die Relation zur Gesamtzeit des Gesprächs ermitteln zu können, und in ihrer absoluten Häufigkeit.

Folgende (nur tendenziell signifikante) Ergebnisse konnten für die jeweiligen Bedingungen festgestellt werden:

**Tab. 2: Simultanität in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Simultanität Verabschiedungsphase (in sec) | 0.47 | 0.79 | 1.62 | 2.41 | p<.07 ns |
| Simultanität Verabschiedungsphase (Anzahl der Handlungen) | 0.41 | 0.61 | 1.62 | 2.72 | p<.08 ns |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Die Simultanität wurde nach den Phasen der Gespräche unterschieden. Bei dieser phasenbezogenen Unterscheidung ergaben sich tendenzielle Ergebnisse für die zeitliche Erstreckung von Simultantiät nur in der Verabschiedungsphase: Mit submissivem Partner wurde tendenziell mehr simultanes Verabschieden beobachtet. Auch zeigte sich, daß mehr simultane Sprechhandlungen vollzogen wurden (p<.08). Dieses Ergebnis läßt sich als deutliche Tendenz festhalten, da das Ergebnis sowohl die in Anspruch genommene Zeit als auch die Anzahl der simultanen Handlungen umfaßt, wobei ein logischer Zusammenhang der beiden Kategorien zugrundeliegt. In folgendem Textbeispiel werden solch simultan geäußerte Verabschiedungsfloskeln von beiden Sprechern („ciao“ und „tschüss“) verwendet:

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| A: | | bis dann sag ich | | #bis# dann | | #ciao# |
| B: | ähm ähm | | #bis | dann# | ja | #tschüss# ja |

**Beispiel 1: Simultanität in der Verabschiedungsphase**

Die Gleichzeitigkeit in der Verabschiedungsphase läßt sich zum größten Teil, wie im obenstehenden Beispiel, auf die Gleichzeitigkeit der Äußerung von Verabschiedungsfloskeln oder -formeln zurückführen. Verabschiedungsformeln wurden als „adjacent pairs“ (Schegloff & Sacks, 1973) beschrieben. Ihre Simultanität in unserem Daten-

material ist als eine situationsspezifische Variante zu verstehen, da im Normalfall Begrüßungen nacheinander geäußert werden. Aus diesem Grund ist das Ergebnis der Gleichzeitigkeit durchaus von Interesse. Es entsteht der Eindruck, daß beide Personen das Ende des Gespräches sichern wollen.

## 5.3 Pausen

Pausen gelten als wichtiger Hinweis auf Gesprächsstrukturierung und auch Machtverteilungen (Slembek, 1981; Thimm & Kruse, 1993a). Die Pausen, die innerhalb einer 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 (Schweizer, 1970; London, 1973). Häufig geht in dieses Maß der *„fluidity“* aber auch die Anzahl von Wiederholungen und Selbstkorrekturen mit ein.

Die Pausen wurden in unseren Texten separat für jeden einzelnen Sprecher und getrennt für die einzelnen Phasen erhoben. Als Pausen eines Sprechers gelten dabei diejenigen, die innerhalb seines Turns auftauchen. Als Pause 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. Die verschiedenen Funktionen von Pausen bzw. ihrer Plazierung im Geschehen des ständigen Turnwechsels bei einem Dialog wurden nur selten in empirischen Untersuchungen berücksichtigt (eine Ausnahme bildet Scherer, 1979). Die Unterscheidung zwischen Pausen, die innerhalb eines Turns gemacht werden und solchen, die bei Unstimmigkeiten oder Unsicherheiten als „Initialpausen“, d.h. zu Anfang eines Turns nach soeben erfolgtem Turnwechsel auftreten, erscheint aber sinnvoll.

**Tab. 3: Pausen in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Pausen in der Zeitphase (in sec) | 1.47 | 1.17 | 2.93 | 2.61 | p<.04* |

m = Mittelwert
s = Standardabweichung

Es zeigte sich, daß A mit submissivem Partner in der Phase der Zeitpunktverhandlung signifikant mehr Pausen (im Turn und zwischen den Turnwechseln) machte als mit dominantem Partner, während sich Pausen für andere Gesprächsphasen nicht als relevante Kategorie erwiesen. Dieses Ergebnis ist insofern mit anderen Forschungsergebnissen konsistent, als Pausen als eine gegenseitig bedingte Kategorie anzusehen sind: ohne daß B gestattet, daß A Pausen macht, d.h. ihn weder unterbricht noch einhakt, hätte A keine Gelegenheit, sich so zu verhalten (A macht durch Pausen Angebote, die B nicht annimmt). A und B verhalten sich demnach komplementär. Während A mit dem submissiven B–Partner mehr Pausen machen kann, da dieser ihm dies gestattet, können sich A–Personen mit dominantem B–Partner offenbar weniger Pausen erlauben. Dies läßt sich folgendermaßen interpretieren: die dominanten B–Personen deuten Pausen ihrer A–Partner als "transition relevant places" (Sacks, Schegloff & Jefferson, 1974) und vollziehen einen Turnwechsel. Diese „transition relevant places" sind Stellen im Turn, durch die ein Sprecher mittels Langsamerwerden, Zögern, vermehrtem Partikelgebrauch oder Schweigen (Pausen) einen möglichen Turnwechsel signalisiert. Deshalb ist auch in Erwägung zu ziehen, daß die A–Personen gleich gar keine oder weniger Pausen machen, da sie befürchten, dann ihren Turn an die dominanten B–Partner zu verlieren.

## 5.4 Gesprächsorganisatorische Variablen

In der Literatur wird der Frage des Turnwechsels für Machtansprüche in Gesprächen großer Stellenwert zugemessen (Trömel–Plötz, 1984; Ferguson, 1977). Anzahl und

Art von Turnwechseln 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).

Es ergaben sich bei der Analyse der **Unterbrechungen** keinerlei Unterschiede.

**Tab. 4: Unterbrechungen in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| echte Unterbrechungen (gesamt) | 5.17 | 4.37 | 5.62 | 4.63 | ns |
| Anteil der Unterbrechungen | | | | | |
| von A: | 2.41 | 2.42 | 2.87 | 2.91 | ns |
| von B: | 2.76 | 2.48 | 2.75 | 2.69 | ns |

m = Mittelwert
s = Standardabweichung

Diese Zahlen zeigen nicht nur auf, daß erstaunlich wenig Unterbrechungen gemacht werden, sondern auch, daß die Verteilung zwischen den Partnern fast identisch ist: Weder A noch B unterbrechen in den Experimentalbedingungen unterschiedlich. Diese deutliche Angleichung aneinander läßt sich im Sinne sprachlicher Akkommodation erklären: beide Gesprächspartner verhalten sich höflich. Auch kann Unterbrechen als eine wenig kooperative Handlung angesehen werden und gilt gerade unter Studierenden als eine negativ bewertete Sprechhandlung. So läßt sich auch die niedrige Gesamtzahl, die sich unabhängig von den Bedingungen nachweisen läßt, (Mittelwerte von 2.2 und 1.7) erklären.

In unserer Untersuchung wurde zudem zwischen echten und versuchten Unterbrechungen unterschieden. Auch bei den Unterbrechungsversuchen zeigte sich, daß sehr

niedrige absolute Zahlen verzeichnet wurden (1.0 bzw. 1.4 Unterbrechungsversuche von A; 1.1 bzw. 1.2 von B). Wir gehen davon aus, daß gerade in einer Experimentalsituation sozial unerwünschtes Verhalten nach Möglichkeit vermieden wird und daher Unterbrechungsversuche selten auftraten. Auch simuliert unser Experiment eine Telefonsituation, in der Unterbrechungen aufgrund der dann unweigerlich auftretenden Verständigungsschwierigkeiten meist vermieden werden. (s. Müller, 1979). Erst die kommunikative Erfahrung (vgl. Zweitgespräche der A-Personen (G(2)) bedingt dann geändertes Verhalten.

### 5.4.1 Satzvervollständigungen

Ebenso zum Bereich der gesprächsorganisatorisch interessanten Variablen rechnen wir **Satzvervollständigungen und Redeergänzungen**. Redeergänzungen sind als ein interaktiver Prozeß zu interpretieren (Tonfoni, 1990). Ein Partner kompletiert die Äußerung seines Gegenübers. Dies geschieht, wenn der Sprecher durch eine langsamer werdende, zögernde Sprechweise oder turnmediale Pausen anzeigt, daß Schwierigkeiten im Formulierungsplan vorliegen. Zum Teil werden Redeergänzungen auch durch Unterbrechungen realisiert. In folgendem Beispiel erfolgt eine Redeergänzung ohne Unterbrechung. A kündigt hingegen durch Partikelgebrauch ("mm") Formulierungsschwierigkeiten an. B hilft ihm daraufhin "auf die Sprünge":

1 A: wir müssen uns dann eben ein ruhiges plätzchen suchen oder

2 [ A: mm * #oder was anderes ma#chen
3 [ B: oder was anderes machen #(LACHT)#

**Beispiel 2: Redeergänzung**

Obwohl Redeergänzungen, in absoluten Zahlen gesehen, eine relativ selten auftretende Kategorie sind, zeigten sich doch tendenziell signifikante Unterschiede.

**Tab. 5: Redeergänzungen in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Redeergänzungen/ Satzvervollständigungen (Anteil von B in %) | 34.8 | 46.4 | 10.41 | 29.10 | p<.08 |

m = Mittelwert
s = Standardabweichung

In der PH (dom)–Bedingung machten die B–Personen, prozentual betrachtet, tendenziell mehr Redeergänzungen und Satzvervollständigungen: während B-Personen in der PH(dom) im Schnitt fast 35% der Redergänzungen zeigten, waren es in PH(sub) nur 10%. Dies heißt, daß dominante Personen auch über Satzvervollständingungen, d.h. über eine Handlung, die sich auch als ein „dem anderen auf die Sprünge helfen“ charakterisieren läßt, ihren Einfluß sichern. Somit scheuen die dominanten B–Personen es weniger als die submissiven B–Personen, eventuell auch durch Unterbrechungen Satzvervollständigungen zu realisieren. Es könnte andererseits auch sein, und dies würde sich durch den interaktiven Charakter von Redeergänzungen ergeben, daß die A–Personen mit dominantem Partner eine größere Unsicherheit zeigen und deshalb eher zögern, langsamer werden, Formulierungsschwierigkeiten zeigen und somit mehr “transition relevant places“ signalisieren, die ihre Partner dann für Redeergänzungen nutzen.

### 5.4.2 Rückmeldungen

Rückmeldungen sollen dem Gesprächspartner signalisieren, daß man ihm zuhört und dem Gespräch folgt, ohne den Turn zu beanspruchen. Diese Art des Feedback tritt meistens simultan zu den Äußerungen des Sprechers und relativ isoliert auf. Bei unserer Auswertung wurde einerseits ihre linguistische Form berücksichtigt, andererseits aber auch ihre Funktion im Gespräch, da sie Zustimmung oder Ablehnung signalisieren können.
Die Rückmeldungen werden deshalb noch genauer in drei Gruppen eingeteilt:

- **Lexikalisierte Elemente** (etwa: *„ja"; „okay"; „gut")*
- **Einstellungskundgaben** (etwa: *„ja gut prima"; "das ist ja super")*
- **Rückmeldungspartikeln**: Darunter werden syntaktisch unvollständige Partikeln (wie etwa *„hmhm"*, *„äh"*) mit Rückmeldungsfunktion verstanden. Sie treten isoliert auf, d.h. sie werden von keiner weiteren Sprechhandlung ergänzt.

Jede Rückmeldung wurde zudem dahingehend beurteilt, ob sie als *superior (↑)*- oder *inferior (↓)-Handlung* verwendet wurde. Pro Sprecher und Phase wurden die Rückmeldungen klassifiziert als:

- bejahend/unterstützend (↓)
- verneinend (↑)
- zögernd/zweifelnd (↑)
- überlegend (nicht kontrollbezogen)
- fragend (↑)

Diese Zuordnung und Interpretation wurde bereits im Transkriptionsprozeß vorgenommen (s. Neubauer, Hub & Thimm, 1994).

Die Rückmeldungen wurden sowohl in absoluter als auch in prozentualer Häufigkeit ausgezählt, d.h. es wurde z.B. unterschieden, wie hoch der Prozentsatz der zweifelnden Rückmeldungen am Gesamtaufkommen war.

**Tab. 6: Rückmeldungen in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Rückmeldungen „hm-" (zögernd/zweifelnd) von A | 5.29 | 8.74 | 0 | 0 | p<.02 |

m = Mittelwert
s = Standardabweichung

Klare Unterschiede ergaben sich bei den **zögernd/zweifelnden Rückmeldungen** (↑). So gebrauchten die A–Personen, die mit einem dominanten Partner sprachen, signifikant mehr solcher kritisierenden oder zweifelnden Rückmeldungen ($p<.02$). Dies kann einerseits darauf zurückgeführt werden, daß die dominanten B–Personen tatsächlich kompetitiver sind und den A–Personen daher weniger Raum für ihre Kritik bleibt. Ebenso erscheint es wahrscheinlich, daß diese A–Personen aufgrund ihrer Erwartungshaltung, einem dominanten Gegenüber zu begegnen, mit ihrer offenen Kritik zurückhaltender sind. Die Vorschläge des anderen werden somit nicht offen kritisiert oder abgelehnt, sondern indirekt über negativ bewertendes Rückmelden. Da diese Rückmeldungen den Turn nicht beanspruchen, lassen sie sich auch als eine Form der dezenten Gegenwehr beschreiben. Der relativ hohe Mittelwert zeigt die Häufigkeit dieser impliziten Kritik in der PH(dom)-Bedingung. Das völlige Fehlen dieser Kategorie in PH(sub) demonstriert zusätzlich die Relevanz indirekter Strategien für einen angeblich durchsetzungsbewußten Partner.

### 5.4.3 Echosequenzen

Als Echosequenzen gelten diejenigen Sequenzen oder der Teil eines längeren Sprechaktes, die in syntaktisch und morphologisch unveränderter oder nur leicht veränderter Form wiederholen, was der Gesprächspartner unmittelbar zuvor geäußert hat. Echosequenzen stellen inhaltlich redundante Redeteile im Dialog dar, sind jedoch wichtig für die „Partnerarbeit“ (Müller, 1979), da sie, neben der verständnissichernden Funktion, eine phatische Funktion haben. Wie Müller aufzeigt, gehen Höflichkeit und das Signalisieren von Zuwendung und Wertschätzung des Gesprächspartners zu einem großen Teil auf redundante Redeteile zurück. Die Position des Gegenübers wird somit durch die Echosequenzen nochmals festgehalten, weshalb wir ihnen auch einen neutralen Kontrollwert zuordnen.

**Tab. 7: Echosequenzen in G(1)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Echosequenzen in der Begrüßungsphase | 0 | 0 | 3.12 | 6.02 | p<.04 |

m = Mittelwert
s = Standardabweichung

Bei dieser Kategorie zeigte sich, daß in der Begrüßungsphase die A–Personen signifikant mehr solcher Echosequenzen auf sich vereinigten (p<.05), wenn sie mit einem submissiven Partner sprachen. In dieser Phase der Begrüßung enthalten die Echosequenzen fast immer die Begrüßungsformel. Dadaus folgt jedoch auch, daß die A–Personen ihren submissiven Partnern zunächst den Vortritt lassen. Dies erscheint zunächst als ein den Hypothesen entgegenstehendes Ergebnis. Bedenkt man jedoch die Annahme, daß gerade in einer Bedingung der Unterlegenheit eines Partners pro–soziale Strategien eine besondere Rolle spielen (Barnicott & Roloff, 1978), so erscheint dieses Ergebnis in einem anderen Licht. Dem anderen beim Beginn den Vortritt zu lassen, ist nicht nur höflich, sondern auch strategisch geschickt: man wartet ab, ob der Partner die Bereitschaft zeigt, sich mit Namen vorzustellen und entscheidet erst dann, ob man selbst dies auch tun will.

Folgendes Gesprächsbeispiel soll diese Strategie verdeutlichen. A handelt zunächst nur reaktiv, indem er das „Hallo“ seines Partners reformuliert. Als sich der Partner daraufhin mit Namen vorstellt, tut A dies auch:

| | | | |
|---|---|---|---|
| A: | | hallo | ja hallo ich heiß swen |
| B: | hallo (LACHT) | hier ist kOnstantin | |

**Beispiel 3: Echosequenzen in der Begrüßungsphase**

Diese Interpretation wird zusätzlich durch die Abfolge der Vorschläge in den verschiedenen Gesprächsphasen gestützt: auch hier lassen die A–Personen ihrem sub-

missiven Gegenüber zunächst den Vortritt und halten sich selbst bedeckt (s.u.).

## 5.5 Aushandlungs- und Einigungstrategien

Wertvolle Hinweise auf durchsetzungsbezogenes Sprachverhalten geben die Verhaltensweisen der Vp während der Aushandlung des **Termins** bzw. des **Treffpunktes**, die der Aufgabenstellung des Versuchs entsprach. Uns interessieren insbesondere die dabei von den Vpn angewandte Argumentationsstrategie, ihr strukturierendes Gesprächsverhalten und eventuelle Strategiewechsel im Laufe des Gesprächs. Die Aufteilung in die Orts- und Zeitphase ermöglicht auch eine thematisch bezogene Unterscheidung.

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, um den Vergleich zu ermöglichen.
- auch wurde 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.

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.

Die in den Gesprächen üblicherweise der Teminaushandlung 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.

Die Auswertung dieser komplexen Kategorie erfolgte auf verschiedenen Stufen. Zunächst wurde eine Varianzanalyse (mit Meßwiederholung) gerechnet, um die Korrelationen zwischen verschiedenen Variablen aufzuzeigen. Anhand einer Meßwiederholung sollte dann ein Strategiewechsel zwischen Zeit– und Ortsphase überprüft werden, und die abhängigen Kriteriumsvariablen „Anzahl der Vorschläge“ wurde unter dem Einfluß der Prädikatoren Partnerhypothese, Zeitphase und Ortsphase analysiert.

Unterschieden wurde nach *Initiierung*, d.h. wer den ersten Vorschlag einbringt, und *Durchsetzung*, d.h. wessen Vorschlag akzeptiert wird. Es zeigte sich, daß **B** in der **PH(dom)** initiativer ist: in 66,7% macht er den ersten Zeitvorschlag, auch in der Ortsphase ist er initiativer (er macht ebenfalls in 8 Fällen den ersten Vorschlag).

Diese Initiative wirkt sich jedoch nicht auf das Einigungsergebnis aus: A kann etwas erfolgreicher seine Vorschläge durchsetzen: in PH(dom) kann er in 58% der Fällen seinen Zeitvorschlag realisieren, auch bei der Ortsentscheidung setzte er sich häufiger durch. Da diese Unterschiede jedoch nicht signifikant sind, ist eine Interpretation nur begrenzt möglich. Es kann jedoch vermutet werden, daß in diesem Fall die dominanten B–Personen sich zwar erwartungsgemäß dominant verhalten, aber eben auch mit Durchsetzungsstrategien vonseiten der A–Personen reagiert wird.

Bei der Überprüfung der Korrelation zwischen der Anzahl der Vorschläge und der Durchsetzung, ergaben sich deutliche Korrelationswerte. Wenn der B–Partner in der PH(dom)–Bedingung beide Male den letzten Vorschlag macht und sich dadurch durchsetzt, enthält die Zeitsequenz überdurchschnittlich viele und die Ortssequenz besonders wenige Vorschläge. Konnte hingegen A seinen Vorschlag durchsetzen, so läßt sich eine gegenläufige Tendenz nachweisen. A setzt also dem Durchsetzungsanspruch von B in der Zeitphase stärker Widerstand entgegen.

Anders unter der Partnerhypothese *PH(sub)* (also A im Gespräch mit submissivem Partner): hier konnte ein B–Partner, der sich in beiden Phasen durchsetzte (also sowohl Zeit-, als auch Ortsvorschlag realisieren konnte) die erste Phase des Gesprächs (Zeit) bereits nach einem kurzen Wortwechsel für sich entscheiden. Dagegen mußte er sich in der zweiten Sequenz (Ort) einer längeren Auseinandersetzung stellen. Wieder sind die Werte für A komplementär.

Es konnte also eine negative Korrelation (r=–0.37) zwischen den Variablen „Anzahl der Vorschläge in der Zeitphase“ und „Anzahl der Vorschläge in der Ortsphase“ beobachtet werden. Sie weist auf eine ausgeprägte gegenläufige Tendenz hin: Je mehr Vorschläge die Gesprächspartner für das Aushandeln eine Zeitpunktes benötigen, desto schneller können sie sich auf einen Ort einigen. Umgekehrt gilt: Je weniger Vorschläge in der Zeitphase fallen, desto langwieriger ist die Interaktion in der Ortsphase.

Diese Resultate lassen folgende Interpretation zu: A-Personen in der PH(dom)–Bedingung scheinen zunächst entschlossen, sich durchzusetzen, so daß der dominante B in besonderem Maße mit einer Auseinandersetzung konfrontiert wird, auf die er (im Gegensatz zu A) unvorbereitet ist. In der zweiten Gesprächsphase, der Verhandlung um den Ort des Treffens, tritt dann eine gegenläufige Tendenz auf, die sich als *Tendenz zur Mitte*, bzw. als das Resultat wechselseitiger Anpassung an das Gesprächsverhalten des Partners, deuten läßt.

Neben der Möglichkeit, diese Art der Angleichung zur Mitte als Akkommodations-

prozeß zu verstehen, kann aber auch angenommen werden, daß es sich um einen *Strategiewechsel* handelt. Folgen die A–Personen in der ersten Phase (der Verhandlung des Zeitpunktes) noch stärker ihren hypothetischen Erwartungen, so tritt in der zweiten Phase eine Entspannung ein. Nach dem *Prinzip des Ausgleichs* darf dann eher der Partner, der sich in der Zeitphase nicht hat durchsetzen können, den Ort bestimmen, bzw. A überläßt dann B die Entscheidung.

Um die beiden Kriteriumsvariablen „Anzahl der Vorschläge in der Zeitphase“ und „Anzahl der Vorschläge in der Ortsphase“ unter dem Einfluß der genannten Prädikatoren getrennt betrachten zu können, wurde in einem nächsten Schritt eine non–orthogonale Varianzanalyse durchgeführt. Außerdem wurden zwei zusätzliche Kriteriumsvariablen in die Analyse mit einbezogen: der „relative Anteil der zustimmenden Äußerungen“ und der „relative Anteil der ablehnenden Äußerungen“. Hier wurde also zusätzlich mit einbezogen, wie die A–Personen bzw. die B–Personen auf die jeweiligen Vorschläge reagieren.

Die Resultate zeigen interessante Korrelationen: sowohl der relative Anteil der zustimmenden als auch der relative Anteil der ablehnenden Äußerungen wird von der Anzahl der Vorschläge signifikant beeinflußt. Die meisten zustimmenden Äußerungen fallen in den Gesprächen unter der PH(sub)–Bedingung und in dem Fall, daß der submissive B–Partner die Zeitsequenz beendet. Am wenigsten zustimmende Äußerungen fanden sich im entgegengesetzten Fall, nämlich immer dann, wenn in der Bedingung PH(dom) der B in der Zeitsequenz den letzten Vorschlag machte.

Gerade umgekehrt verhält es sich mit den ablehnenden Äußerungen: Unter der kongruenten Partnerhypothese PH(dom) und im dem Fall, daß der dominante B–Partner den letzten Vorschlag machte, fallen die meisten ablehnenden Äußerungen. Da diese Art des argumentativen Ablehnens auch über die Kontrollbeanspruchung erfaßbar sein müßte, wurde in einem weiteren Auswertungsschritt überprüft, inwieweit die *Kategorie der Kontrolle*, also die Anzahl der kontrollbeanspruchenden Handlungen, sich als Prädikator für die Verhandlungsstrategie heranziehen läßt. Die Korrelationen dieser Prädikatoren mit den abhängigen Variablen entsprechen den Erwartungen: so korreliert z.B. die Anzahl der kontrollbeanspruchenden Handlungen von A zu 0.82 mit der Anzahl der Zeitvorschläge, negativ dagegen (-0.53) mit der Anzahl der zustimmenden Äußerungen. Die Anzahl der nicht–kontrollbeanspruchenden Handlungen korreliert positiv (.49) mit der Anzahl der ablehnenden Äußerungen, negativ (-0.57) mit der Anzahl der zustimmenden Äußerungen.

Als Kovariaten eingesetzt, erhöht ein Großteil dieser Pädikatorvariabeln deutlich die durch das Modell aufgeklärte Varianz; sie weisen hohe Signifikanzen auf. Daraus

kann gefolgert werden, daß Informationen über kontrollbeanspruchendes Verhalten die untersuchten Kriterien besonders gut vorhersagen.

Auch in den Zweitgesprächen konnten die Korrelation von „Anzahl der Vorschläge" mit Kontrolle bzw. Kontrollbeanspruchung nachgewiesen werden. Es lagen hohe Korrelationen zwischen der Anzahl der kbH und der Anzahl der Zeitvorschläge vor (.5). Es konnte also auch hier ein hohes Maß an Kooperativität konstatiert werden; werden also viele Zeitvorschläge gemacht, gibt es auch mehr Widerstand. Positiv korrelieren ebenfalls kgH (.27) und nkH (.26) mit der Anzahl der Zeitvorschläge. Der deutliche Unterschied zum Korrelationskoeffizient kbH zeigt jedoch, daß hier bereit schwache Zusammenhänge existieren. Bezüglich der Anzahl der Ortsvorschläge ergibt sich ein ähnliches Bild. Auch hier zeigt sich eine hohe Korrelation bei kbH (.61), kgH (.51) und nkH (.43).

Durch diese Korrelationsbeziehung wird deutlich, daß die Kategorie der Kontrollbeanspruchung als bester Prädikator heranzuziehen ist. Dieses Ergebnis bestätigt auch die Validität dieser Untersuchungskategorie.

Außerdem konnte gezeigt werden: Wenn A den 1. und den letzten Vorschlag machte, also sowohl innovativ als auch erfolgreich war, so war die Gesamtzahl der Vorschläge signifikant geringer ($p<.03$). Hier zeigt sich „compliance"–Verhalten der B–Personen, das vom Verhalten A's gesteuert sein dürfte. Dies wird jedoch im Partnervergleich A/B genauer zu untersuchen sein (s. Thimm, Rademacher & Augenstein, i.Vorb.).

## 5.6 Argumentationsstrategien

Bei der Analyse der Verhandlungen wurden, auf einer weiteren Ebene, Argumentationsstrategien untersucht. Unter dieser Kategorie 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)

Bezüglich dieser Auswertungskategorie ergab sich ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Bedingungen PH(sub) und PH(dom).

**Tab. 8: Argumentationsstrategien in G(1)**

($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Eventuell verschiebbarer Termin akzeptiert mit trotz (von B) | 0.176 | 0.39 | 0.500 | 0.516 | $p<.05$ |
| leicht verschiebbarer Termin akzeptiert mit trotz (von B) | 1.76 | 3.92 | 0 | 0 | $p<.08$ (ns) |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Die submissiven B–Partner akzeptierten signifikant häufiger mit der Einschränkung: „trotz“ oder „obwohl“ bei der Kategorie der *eventuell verschiebbaren Termine* als die dominanten B–Partner. Eine Tendenz zeigt sich selbst noch bei leicht verschiebbaren Terminen: diese wurden in der PH(dom)–Bedingung häufiger mit „trotz“ akzeptiert als in der PH(sub)–Bedingung.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, daß die submissiven Partner am ehesten leicht verschiebbare oder eventuell verschiebbare Termine zur Verfügung stellen, dies aber auch mit Einschränkungen versehen. Diejenigen Termine, die in dem Stundenplan als absolut unverschiebbare gekennzeichnet wurden, wurden in beiden Bedingungen ähnlich beantwortet: sowohl in PH(sub) als auch in PH(dom) wurden diese Termine abgelehnt. Ein *absolut nicht verschiebbarer Termin* wurde, ohne daß dabei ein Grund genannt wurde, in der PH(dom)–Bedingung nie akzeptiert. Aber auch in der Bedingung PH(sub) gab es nur eine Person, die diesen Termin akzeptierte. Unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse gewinnt das Einlenken in PH(sub) zusätzliche Bedeutung. Die submissiven B–Partner deuten an, daß ihnen der Termin nicht ganz recht ist (obwohl, trotz), akzeptieren dann aber trotzdem. Durch die Äußerung, daß

ihnen der Termin nicht ganz recht sei, ergibt sich für die B–Personen eine Scheingegenwehr: sie akzeptieren den Vorschlag von A, weisen aber gleichzeitig darauf hin, daß dies eine Art Opfer für sie bedeutet. Insofern geben sie sich eine doppelte Blöße. Deutlich wird an diesem Ergebnis auch, daß die Gegenwehr nicht explizit geäußert wird, sondern eher im Nebensatz ein Einwand angedeutet wird. Aus diesem Verhalten läßt sich die Hypothese bestätigen, daß die B–Personen in PH(sub) eher einen für sie ungünstigen Termin akzeptieren als in PH(dom).

## 5.7 Gesprächsstrukturierung

Neben der Formulierung von Argumenten gibt auch das ein Gespräch strukturierende Verhalten Hinweise auf Durchsetzungsstrategien. Es wird unterschieden, welcher der beiden Partner

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

Hier ergab sich ein signifikanter Unterschied, der die Kategorie „Resumee der Ortsphase“betrifft:

**Tab. 9: Gesprächsstrukturierung in G(1)**
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanzniveau |
| Resumee Ort (A) | 0.29 | 0.469 | 0.625 | 0.50 | $p<.05$ |

m = Mittelwert
s = Standardabweichung

Diese Form der Gesprächsstruktuierung läßt sich als eine deutliche Steuerung des Gespräches und des gesamten Interaktionsverlaufes deuten. Da die Aushandlung des Ortes die zweite Aufgabe der Vpn war, kommt diesem Resümieren zusätzlich die Funktion der Einleitung einer Gesprächsbeendigung zu (s. Brinker & Sager, 1989 zur Makrostruktur von Gesprächen). Die A-Personen machen mit submissivem Partner also deutlich mehr Versuche, das Gespräch auf ein Ende hin zusammenzufassen.

## 5.8 Kontrolle im Gespräch

Bei 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 in Thimm, Rademacher & Augenstein (1994) 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 sind etwa „*Unterbrechen* durch *Vorschlag ablehnen*" oder „*Fragen* durch *nach Wohnort Erkundigen*" o.a. (ausführlich zu dieser Zuordnungsmethode Thimm, 1990).

Unterschieden wird bei dieser Kategorie 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.

- **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

- **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.

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 oder aber, ohne Kontrollbeanspruchung simultan geäußert, Zustimmung signalisieren und dem Partner die Veranwortung für den weiteren Gesprächsverlauf überlassen.

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 folgende 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 symmetrischen Interaktionssequenz, zwischen beiderseitiger Kontrollbeanspruchung. 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.

**Tab. 10: Kontrolle im Gespräch in G(1)**

($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| KbH (gesamt) | 75.58 | 29.67 | 77.8 | 37.64 | ns |
| KgH (gesamt) | 17.27 | 9.71 | 21.12 | 12.99 | ns |
| nKH | 11.8 | 7.61 | 13.12 | 7.37 | |
| Anteil KbH (in %) | | | | | |
| von A: | 47.44 | 5.99 | 53.43 | 7.09 | p<.01* |
| von B: | 52.5 | 5.99 | 46.56 | 7.09 | p<.01* |
| KbH in der Zeitphase | | | | | |
| von A: | 47.93 | 7.166 | 53.01 | 7.99 | p<.06 |
| von B: | 52.06 | 7.166 | 46.98 | 7.99 | p<.06 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Die Auswertung anhand der Kontrollbeanspruchung ergab, daß diejenigen A–Personen, die mit einem submissivem Partner sprachen prozentual **signifikant mehr kontrollbeanspruchende Handlungen** aufweisen als A–Personen mit dominantem Partner. Die Auswertung des prozentualen Anteils erwies sich als wichtige Kategorie, da die absolute Menge der Sprechhandlungen aufgrund der unterschiedlichen Länge der Gespräche als Richtwert nicht aussagekräftig ist. Sehr wohl aussagekräftig bezüglich der Machtverteilung im Gespräch ist allerdings, wer wieviele Anteile aller kontrollbeanspruchenden Handlungen des Gesprächs auf sich vereinigen kann. Ergänzend zu den Ergebnissen der A–Personen ließ sich für die B–Personen nachweisen, daß sie signifikant mehr kontrollbeanspruchende Handlungen in der PH (dom)–Bedingung aufzeigen als in PH(sub) (p<. 02).

Diese Ergebnisse zeigen, daß sich die Tendenz der A–Personen, submissive Partner mehr zu steuern und sie deutlicher zu kontrollieren, durch die B–Personen bestätigen läßt. In der PH (dom)–Bedingung gelingt den A–Personen dies jedoch nicht, hier zeigen die dominanten Partner selbst mehr kontrollbeanspruchende Handlungen.

Auch dies bestätigt den kompetitiven Charakter der Gespräche in PH(dom) und gibt einen Hinweis auf die Validität der CPI-Werte für die B-Personen.

## 5.9 Lachen

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
- reaktiv
- oder simultan vorkommt

Die Auswertung dieser Kategorie ergab für uns zunächst deutliche Unterschiede zwischen PH(dom) und PH(sub):

**Tab. 11: Lachen in G(1) (Häufigkeit)**
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Lachen reaktiv von A: | 0.294 | 0.685 | 1.125 | 1.627 | p<.06 ns |
| Lachen in der Verabschiedungsphase (gesamt) | 0.05 | 0.24 | 0.87 | 1.31 | p<.01 |
| Lachen in der Verabschiedungsphase | | | | | |
| von A: | 0 | 0 | 4.3 | 8.13 | p<.03 |
| von B: | 0.05 | 0.24) | 0.43 | 0.62 | p<.02 |
| Lachen beim Aushandeln des Ortes von B: | 0.64 | 0.78 | 1.31 | 1.40 | p<.09 ns |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

So war signifikant mehr reaktives Lachen vonseiten der A–Personen in der Bedingung PH(sub) zu beobachten. Diese Art des Lachens läßt sich einerseits als eigene Unsicherheit, andererseits aber auch als Unterstützung oder Ermutigung des Partners deuten.

Bei der Analyse der einzelnen **Phasen** zeigte sich ein deutlich signifikanter Unterschied beim Lachen in der Verabschiedungsphase: auch hier wurde signifikant mehr in der PH(sub)–Bedingung gelacht. Bei der genauen Zuordnung zu den Personen wurde deutlich, daß die A–Personen in der Bedingung PH(sub) signifikant mehr lachten als in der PH(dom)–Bedingung, dies galt auch für die B–Personen. Es zeigte sich somit, daß diese lockere Atmosphäre, die durch das Lachen hervorgerufen wurde, ein Spezifikum der PH(sub)–Bedingung war: mit einem anscheinend unterlegenen Partner benahmen sich die A–Personen gelöster, gestanden ihm mehr zu und unterstützten ihn eher als einen dominanten Partner. Es ist anzunehmen, daß die A–Personen in der PH(dom)–Bedingung eher „auf der Hut sind", was ihr Gegenüber macht, und daher weniger geneigt sind, positiv auf ein Lachen von B(dom) zu reagieren.

## 5.10 Zusammenfassung der Ergebnisse aus Gruppe 1

Als Ergebnis läßt sich festhalten, daß in dieser Gruppe die A–Personen einen deutlichen Durchsetzungsanspruch in beiden Bedingungen zeigten. Dies wurde besonders in der PH(sub)–Bedingung deutlich: Hier scheuen die A–Personen auch offensichtliche Durchsetzungsstrategien nicht: Sie produzieren mehr Sprechhandlungen, sprechen also mehr und schneller. Sie steuern das Gespräch, kontrollieren deutlich und lassen B bei der Entscheidungsfindung z.B. über den Treffpunkt nur dann eine Chance, wenn sie sich in der Zeitphase bereits durchgesetzt haben. In der PH(dom)–Bedingung gehen sie jedoch strategisch verdeckter vor und bevorzugen indirekte Durchsetzungsstrategien, z.B. über kritisierende Rückmeldungen. Insgesamt behandeln sie ihre dominanten Partner vorsichtiger, aber nicht höflicher.

Bezüglich der Auswertungskategorien zeigt sich somit, daß Kontrolle im Gespräch auch beim Vergleich der Experimentalsituationen eine sehr aussagekräftige Kategorie ist. Dagegen ergaben sich bei anderen Kategorien, wie z.B. Unterbrechungen, keine Unterschiede. Dies bestätigt unsere Ausgangshypothese für PRT: Bestimmte Kategorien können zwar im Sinne von Durchsetzungsstragien eine Funktion haben, müssen es aber nicht. Gerade das Ergebnis zu den Unterbrechungen bestätigt die Kontextabhängigkeit von machtbezogenen Äußerungen. Die deutliche Vermeidung dieser Strategie zeigt, daß PRT in verschiedenen Kontexten bezüglich dieser Variable

überprüft werden muß.

Faßt man die Einzelergebnisse zusammen, so zeigt sich, daß die A–Personen in PH(sub) mit ihrem Durchsetzungsanspruch erfolgreich sind, sie sind entsprechend „powerful".

# 6 Ergebnisse der Zweitgespräche (Gruppe 2)

In dieser Gruppe wurden all die *Zweit*gespräche, in denen die PH „dominant" vorgegeben wurde, mit den *Zweit*gesprächen verglichen, in denen die PH „submissiv" vorgegeben wurde. Die Interpretation der Ergebnisse ist im Vergleich zur oben vorgenommenen Interpretation der Erstgespräche (Gruppe 1) komplizierter. Zu bedenken ist nämlich, daß in dieser Situation z.T. eine **inkongruente** Gesprächssituation vorlag: die von den Versuchsleiterinnen vorgegebene PH entsprach nämlich in 12 Fällen *nicht* dem CPI–Wert der B–Personen. Die als dominant etikettierten B–Personen waren somit, nach ihrem CPI–Wert, submissiv und umgekehrt die submissiv etikettierten dominant. Da jedoch hier das *hypothesengeleitete* Argumentieren im Mittelpunkt steht, soll ebenso wie in Kapitel 5 nur das sprachliche Verhalten der Hypothesenträger, d.h. der A–Personen, untersucht werden.

## 6.1 Quantitative Kategorien

Im Gegensatz zu Gruppe (1) erwiesen sich in der Gruppe (2) die quantitativen Kategorien wie Sprechzeit oder Sprechrate als nicht aussagekräftig. Weder war bei der Sprechrate, noch bei der Zeitverteilung oder auch bei den Pausen eine Tendenz zu Unterschieden erkennbar. Wir interpretieren dies mit dem Reihenfolgeeffekt, denn für die A–Personen war dies das zweite Gespräch. Durch die kommunikative Erfahrung konnten sie genau die Verhaltensweisen, die im ersten Gespräch nicht erfolgreich waren, vermeiden, erfolgreiche verstärken bzw. neue Verhaltensweisen ausprobieren.

## 6.2 Unterbrechungen und Unterbrechungsversuche

In dieser Gruppe wurden, anders als bei Gruppe (1), einige Unterschiede bei der Kategorie **Unterbrechungen** gefunden:

**Tab. 12: Unterbrechungen und Unterbrechungsversuche in G(2)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| echte Unterbrechungen (Gesamtzahl) | 3.56 | 3.11 | 4.38 | 4.34 | ns |
| Anteil der Unterbrechungen (in abs. Zahlen) | | | | | |
| von A: | 2.00 | 1.46 | 2.50 | 2.52 | ns |
| von B: | 1.56 | 2.52 | 1.88 | 2.21 | ns |
| echte Unterbrechungen (Ortsphase) (in abs. Zahlen) | 0.93 | 0.99 | 2.27 | 3.06 | p<.09 ns |
| von A: | 0.62 | 0.80 | 1.33 | 1.90 | ns |
| von B: | 0.31 | 0.60 | 0.94 | 1.39 | P<.09 ns |
| echte Unterbrechungen (Ortsphase) (in %) | 0.93 | 0.99 | 2.27 | 3.06 | p<.09 ns |
| von A: | 0 | 0 | 3.56 | 4.49 | p<.003 |
| von B: | 12.50 | 34.15 | 20.19 | 36.18 | ns |
| versuchte Unterbrechungen (in %) | | | | | |
| von A: | 14.13 | 28.57 | 33.60 | 37.98 | p<.09 ns |
| von B: | 42.11 | 46.06 | 38.35 | 39.68 | |
| versuchte Unterbrechungen Zeitphase (in %) | | | | | |
| von A: | 7.29 | 20.15 | 18.51 | 34.24 | |
| von B: | 5.20 | 14.53 | 25.92 | 40.10 | |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Prozentual betrachtet, versuchten die A-Personen mit submissiv etikettiertem Partner im gesamten Gespräch tendenziell mehr Unterbrechungen zu realisieren als die

mit dominant etikettiertem Partner. In der Zeitphase versuchten die als submissiv etikettierten (und größtenteils CPI-dominanten) B–Personen prozentual mehr zu unterbrechen als die dominant etikettierten Bs ($p < .05$). In einer schwachen Tendenz zeigt sich auch, daß in der Ortsphase insgesamt in der submissiv–Bedingung (also mit häufig CPI–dominantem B) mehr versuchte Unterbrechungen realisiert wurden als in der dominant-Bedingung. Ebenso schwach in der Tendenz auch die Ergebnisse zu den in der Ortsphase realisierten **Unterbrechungen** der B–Personen: PH–submissive unterbrachen mehr als PH–dominante. Sehr deutlich ($p < .003$) hingegen die Ergebnisse zu den A–Personen in der Ortsphase: mit einem als submissiv etikettierten (und damit häufig CPI–dominanten Partner) wurde häufiger unterbrochen als mit einem als dominant etikettierten.

In den Zweitgesprächen wird demnach die Kategorie „Unterbrechungen bzw. Unterbrechungsversuche" relevant: es scheint, und zwar bei A und B–Personen, daß die u.E. für die Erstgespräche zutreffende Hypothese: „Im Situationstyp Terminaushandlung am Telephon werden Unterbrechungen und -versuche als unhöflich bewertet und deshalb vermieden" für einige Versuchspersonen hier nun nicht mehr zutrifft. Diese Interpretation wird durch die hohen Standardabweichungen bestätigt: innerhalb der Gruppen von A und B zeigen sich große individuelle Unterschiede bei dieser Kategorie. Interessant ist die Verteilung auf die verschiedenen Experimentalbedingungen: In Gesprächen mit submissiv etikettiertem Partner wird häufiger unterbrochen (bzw. Versuche gestartet) als mit dominant etikettiertem Partner.

Da auch die submissiv etikettierten Bs mehr unterbrachen, ließe sich das Verhalten der A–Personen demnach auch als ein Hinweis auf *Sprachakkommodationsprozesse* deuten: da ihre B–Partner (von denen sie dachten, sie wären submissiv) häufiger unterbrachen, paßten sich die A–Personen diesem Verhalten an und unterbrachen nun ihrerseits auch (bzw. versuchten, Unterbrechungen zu realisieren). Dem wird in der Untersuchungsphase des Vergleichs zwischen den Partnern weiter nachgegangen werden.

## 6.3 Satzvervollständigungen

Die Kategorie **Redeergänzung/ Satzvervollständigung** ist in den Zweitgesprächen ganz anders als in den Erstgesprächen markiert worden:

**Tab. 13: Redeergänzungen/Satzvervollständigungen in G(2)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Redeergänzungen/ Satzvervollständigungen (gesamt) | 0.37 | 0.50 | 0.05 | 0.23 | p<.02 |
| von A: | 0.18 | 0.40 | 0.05 | 0.23 | ns |
| von B: | 1.87E-01 | 4.03E-01 | 0 | 0 | p<.05 |
| B (in%) | 1.87E+01 | 4.03E+01 | 0 | 0 | p<.05 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Diese Ergebnisse sind jedoch nur mit Vorsicht zu interpretieren, da Redeergänzungen generell nur selten in Gesprächen auftauchen. Die Tatsache, daß B-Personen bei PH(sub) kein einziges Mal dieses Verhalten zeigten, könnte als ein konfimierendes Verhalten verstanden werden: sie verhalten sich nicht dominant, sondern entsprechend der Partnerhypothese submissiv. Allerdings weist die hohe Standardabweichung auf ein sehr heterogenes Verhalten in der Gruppe PH(dom) hin.

## 6.4 Rückmeldungen

Die Rückmeldungen wurden wie bei Gruppe(1) sehr detailliert untersucht. Es ergab sich jedoch nur bei einer Kategorie eine Tendenz:

**Tab. 14: Rückmeldungen in G(2)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Rückmeldungen „ja-" von A | 1.00 | 1.115 | 1.83 | 1.50 | p<.08 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Bei den **Rückmeldungen** wurde die Partikel „ja" häufiger von A–Personen markiert, die meinten, mit einem submissiven Partner zu sprechen als von As, die mit einem dominanten Partner zu sprechen glaubten. Dies könnte zweierlei Ursachen haben: da die A–Personen dachten, mit einem schüchternen Partner zu sprechen, meldeten sie mehr unterstützend zurück. Dann hätten sie ihr Verhalten ganz nach der durch die Versuchleiterinnen initiierten Partnererwartung ausgerichtet.

Beachtenswert ist auch, daß in den Erstgesprächen nur hinsichtlich der zögerndzweifelnden Rückmeldungen Ergebnisse erzielt wurden und unterstützendes Rückmeldeverhalten nur in den Zweitgesprächen unterschiedlich produziert wurde. Auch dies kann als ein Effekt der Versuchsanordnung gewertet werden. Da die A–Personen in den Erstgesprächen eine entgegengesetzte Partnerhypothese erhalten hatten, kann davon ausgegangen werden, daß sie ihre Erfahrungen verwerten und strategisch differenzieren.

## 6.5 Echosequenzen

Wie bereits ausgeführt, versteht man unter Echosequenzen ritualisierte und routinisierte Formeln, die häufig bei der Begrüßung oder Verabschiedung verwendet werden. Sie können auch als Sequenzen beschrieben werden, die aus einem ersten, initiativen Part und einem zweiten, reaktiven bestehen. Im folgenden Beispiel beziehen sich die Echosequenzen auf das „Alles klar", das initiativ von A und reaktiv vom submissiv etikettierten B geäußert wird:

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| A: | | gut könn wer uns da treffn | | #alles klar# | |
| B: | auf dich | | genau | #okay# | alles klar |

A: bis dann (LACHT) tschüss

**Beispiel 4: Echosequenzen in der Verabschiedungsphase**

**Echosequenzen** wurden nur in der **Verabschiedungsphase** unterschiedlich erzielt. Die B–Personen reformulierten hier tendenziell häufiger Vorgaben ihrer A–Partner, wenn sie mit der PH „submissiv" etikettiert worden waren ($p < .07$). In den Erstgesprächen waren hingegen in der Begrüßungsphase die A–Personen mit submissivem Partner (PH *und* CPI) aktiver.

Echosequenzen treten in der Schlußphase häufig als „adjacent pairs" auf (Sacks, Schegloff & Jefferson, 1973). Realisieren nun in den Zweitgesprächen, wie im vorstehenden Beispiel, die submissiv etikettierten B–Personen häufiger diesen zweiten, reaktiven Part der Verabschiedungssequenzen, bedeutet dies auch, daß es die *A–Partner sind, die die Verabschiedungssequenzen initiieren.* Da durch diese Initiative meist auch das Ende des Gesprächs herbeigeführt wird, könnte dies in unserer Gesprächssituation bedeuten: Wenn A–Personen das Ende des Gesprächs herbeiführen wollen, greifen sie steuernd ein.

## 6.6 Aushandlung und Einigung

Auch in Gruppe (2) wurde überprüft, wie viele Vorschläge gemacht wurden und wie sich die Entscheidung bezüglich der Termine bzw. der Treffpunkte gestaltete.

## 6.7 Argumentationsstrategie

Signifikante Ergebnisse fanden sich, wie auch in den Erstgesprächen, für die Kategorie **Argumentationsstrategie**. Hier zeigten sich Unterschiede bei der Akzeptanz „eventuell verschiebbarer" Termine.

**Tab. 15: Argumentationsstrategie in G(2)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Eventuell verschiebbarer Termin akzeptiert ... trotz (von A) | 0.12 | 0.34 | 0.500 | 0.618 | p<.03 |
| Eventuell verschiebbarer Termin akzeptiert ..trotz (von B) | 0.12 | 0.34 | 0.44 | 0.61 | p<.05 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

A–Personen akzeptierten einen eventuell verschiebbaren Termin von einem submissiv etikettierten Partner häufiger mit Einschränkungen als von einem dominant etikettierten. Da auch die B–Personen eine Tendenz zu diesem Verhalten zeigen, kann aus diesem Verhalten auf Kompetitivität geschlossen werden. Da hier die Bedingung PH(sub) zwar unter der Hypothese "Partner ist submissiv" stand, aber die Partner nicht submissiv waren, ließe sich dieses Verhalten als diskonfirmierendes Verhalten von B auslegen.

## 6.8 Kontrolle im Gespräch

Bei der Analyse kontrollbeanspruchender Handlungen konnte zwar nur eine relevante Differenzierung festgestellt werden, aber gerade im Vergleich zu Gruppe (1) ergaben sich interessante Abweichungen.

**Tab. 16: Kontrolle im Gespräch G(2)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Anzahl KbH (gesamt) | 66.99 | 28.61 | 68.44 | 25.75 | ns |
| Anzahl KgH (gesamt) | 15.18 | 9.34 | 16.00 | 10.58 | ns |
| Anzahl KbH von A: | 32.25 | 15.22 | 33.05 | 13.17 | ns |
| Anzahl KbH von B: | 35.31 | 14.96 | 35.38 | 14.60 | ns |
| Anzahl KgH von A: | 6.06 | 4.98 | 9.00 | 7.58 | ns |
| Anzahl KgH von B: | 9.12 | 6.94 | 8.722 | 7.21 | ns |
| Anzahl nKH in der Ortsphase von A: | 0.93 | 0.77 | 1.666 | 1.37 | p<.06 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

A und B verhalten sich in PH(dom) und in PH(sub) nahezu identisch, eine große Differenzierung findet nicht statt. Ein tendenzieller Unterschied im Mittelwert ist nur bei den kontrollgewährenden Handlungen in der PH(sub) zu finden, wo die A–Personen etwas deutlicher Kontrolle abgeben, sich also entsprechend der Partnerhypothese verhalten. Diese Ähnlichkeit bei der Verteilung dieses Verhaltens in beiden Bedingungen deutet auf Kompetitivität zwischen A und B (fast identische Anzahl von kbH) und ist ein Hinweis auf diskonfirmatorische Handlungen vonseiten B's, der sich als durchsetzungsbewußter darstellt. Es zeigt sich jedoch auch, daß die A–Personen ihr Verhalten im Verlauf des Gesprächs verändern, wie aus dem Vergleich zwischen Orts- und Zeitphase deutlich wird. Während in der ersten Aushandlungsphase zum Zeitpunkt noch stärker kbHs verwendet werden, so werden in der Ortsphase deutlich weniger dieser Handlungen verwendet. Vergleicht man die

Verhaltensweisen von A, so ergibt sich ein signifikanter Verhaltensunterschied für die Ortsphase in beiden Bedingungen.

Die nicht-kontrollbezogenen Handlungen werden von uns als Handlungen verstanden, die keine Kontrollbeanspruchung intendieren. Hierunter sind v.a. die Reformulierungen zu zählen, aber auch handlungsbegleitendes Sprechen, lautes Nachdenken und Überlegen. Das wichtigste Ziel des Sprechers ist es somit, Zeit zu gewinnen und am Turn zu bleiben, obwohl man eigentlich nichts Neues zum Gespräch beitragen kann. Interessant ist nun, daß die A–Personen gerade mit dem submissiv etikettierten Partner diese Handlungen häufiger realisieren als mit dem dominant etikettierten. Dies entspricht den Erwartungen, denn einem angeblich submissiven Partner gegenüber kann man sich solches Verhalten eher „leisten".

## 6.9 Ironie

Die zahlreichen Ergebnisse zum **Lachen** in den Erstgesprächen konnten schließlich in Gruppe 2 nicht bestätigt werden.
Hingegen fand sich eine Tendenz zur Kategorie **Ironie**: Die A–Personen waren tendenziell **insgesamt häufiger ironisch initiativ** mit PH-submissiven B–Partnern als mit PH-dominanten ($p<.08$). Groeben (1986) interpretiert ironische Sprechakte als spielerische Kommunikationstypen im Rahmen von Konfliktsituationen. Er stellt die These auf, daß Ironie häufig dann auftritt, „wenn sich Personen in einer bestimmten Situation ihrem Gegenüber vom Wissenssystem her subjektiv überlegen fühlen, zugleich jedoch keine Möglichkeit sehen, die Situation in ihrem Sinne zu kontrollieren" (Groeben 1986: 179). Somit kann, durch uneigentliches, ironisches Sprechen, doch noch der Versuch unternommen werden, zumindest indirekt Kontrolle im Gespräch zu erlangen. Allerdings ist auch hier aufgrund des nur tendenziellen Ergebnisses und der geringen Auftretenshäufigkeit eine Generalisierung problematisch.

## 6.10 Zusammenfassung der Ergebnisse aus Gruppe 2

Beim Vergleich von Gruppe (2) und (1) treten deutlich Reihenfolgeeffekte zutage. Da die A–Personen die Interaktionssituation bereits erlebt haben, sind sie in ihrer kommunikativen Erfahrung ihren Partnern überlegen. Sie stellen sich weniger auf ihre Partner ein, was u.a. am Fehlen von Rückmeldungen deutlich wird. Festgehalten werden kann jedoch, daß A zwar seinen Anspruch auf Durchsetzung deutlich

macht, wie anhand der Anzahl kontrollbeanspruchender Handlungen deutlich wird, daß aber B kompetitiv reagiert. Nur anhand einiger Höflichkeitsmarker wie dem unterstützenden „ja“ und den nicht–kontrollbeanspruchenden Handlungen in der Ortsphase wird deutlich, daß A sich eines etwas höflicheren Stils gegenüber dem angeblich submissiven Partner bedient. Insgesamt ist diese Gruppe jedoch die am wenigsten aussagekräftige. Dies liegt nicht nur an den Auswirkungen der Zweitgesprächssituation auf die A–Personen, sondern auch an den Reaktionen der B–Personen, die, vom CPI–Wert her gesehen, das Gegenteil der Partnererwartung verkörpern. Diese Gruppe stellt jedoch bezüglich diskonfirmatorischer Handlungen und Gegenstrategien die wichtigste Gruppe dar. Erste Hinweise für diese Diskonfirmation zeigten sich bei der Kategorie Argumentationsstrategien. Weitere Hinweise sind in einem detaillierten Vergleich des Verhaltens von A und B–Personen zu erwarten. (s. Thimm, Rademacher & Augenstein, i.Vorb.).

# 7 Ergebnisse der Gesamtgruppe: (Gruppe 3)

Gruppe (3) beinhaltet alle nach Partnerhypothesen zusammengefaßten A–Personen im Vergleich. Diese Gruppe stellt zwar aufgrund der Verschiedenheit der B–Partner die heterogenste Gruppe dar. Deswegen ist sie aber auch am aufschlußreichsten, falls sich deutliche Effekte eines hypothesengeleiteten Sprechens nachweisen lassen. Daher werden bei der Auswertung auch Vergleiche zu den anderen Gruppen angeführt.

In dieser Gruppe wurden somit all die A–Personen zusammengefaßt, die die Partnerhypothese „B ist dominant“ erhalten hatten und mit den A–Personen verglichen, die die Partnerhypothese „B ist submissiv“ erhalten hatten. Es wurden folglich Erst– und Zweitgespräche aufgenommen. Außerdem wurde, wie auch in den Gruppen (1) und (2), die Kontrollgruppe mit einbezogen.

## 7.1 Gesamtzahl der Sprechhandlungen

Auch in Gruppe 3 fanden sich, wie in Gruppe 1, differenzierende Ergebnisse zur **Gesamtzahl der Sprechhandlungen von A**:

**Tab. 17: Sprechhandlungen in (G3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Sprechhandlungen gesamt (Anzhahl) | 97.72 | 40.12 | 101.97 | 44.83 | ns |
| Anteil (in %) der Sprechhandllungen | | | | | |
| von A: | 49.02 | 4.35 | 52.12 | 4.56 | p<.005 |
| von B: | 50.97 | 4.35 | 47.87 | 4.56 | p<.005 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Bei der Betrachtung des prozentualen Anteils am Gesamtgespräch vollzogen A–Personen mit submissiv etikettiertem Partner hochsignifikant mehr Sprechhandlungen als die mit „dominant" etikettierten Partnern. Die A–Personen, die mit einem submissiven Partner zu sprechen glaubten, waren also am Gespräch mehr beteiligt als die, die mit einem dominanten Partner zu sprechen glaubten. Entsprechend waren die B–Personen in der PH(sub)–Bedingung hochsignifikant weniger aktiv als in der PH(dom).

Dies ist eine Bestätigung für das hypothesengeleitete Interagieren von A. Die B–Personen hatten, obwohl viele von ihnen bezüglich ihrer Persönlichkeitsdisposition (CPI) dominant waren, weniger Möglichkeiten, sich mit ebenso vielen Sprechhandlungen durchzusetzen. Dies läßt sich als Anzeichen von „power-related talk" klassifizieren.

## 7.2 Simultanität

Signifikante Ergebnisse wurden auch zur Variable **Anzahl der Simultanpassagen in der Verabschiedungsphase** gefunden. Mit submissiv etikettierten Partnern kommt es häufiger zu Simultanpassagen als mit dominanten.

**Tab. 17: Simultanität in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Simultanität Verabschiedungsphase (Anzahl der Handlungen) | 0.78 | 1.13 | 1.70 | 2.34 | $p<.04$ |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Ein ähnliches Ergebnis, wenn auch nicht signifikant, lag auch in Gruppe 1 vor. Das häufige simultane Sprechen in der Verabschiedungsphase kann auch in dieser Gruppe einerseits auf die steuernde Rolle der A–Personen, und andererseits auf das Bedürfnis zur Beendigung der Gespräche auf beiden Seiten zurückgeführt werden.

## 7.3 Pausen

In der Gesamtgruppe ergaben sich tendenzielle Unterschiede bezüglich der Kategorie Pause, die anderen Untersuchungen entsprechen und sich als Effekt hypothesengeleiteten Sprechens verstehen lassen.

**Tab. 17: Pausen in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=16, $n_{(sub)}$=17)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Pausen in der Zeitphase (in sec) | 1.69 | 1.96 | 2.64 | 2.18 | p<.06 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Die A–Personen, die mit einem submissiven Partner zu sprechen glaubten, machten in der Tendenz mehr Pausen als die A–Personen, die ein dominantes Gegenüber zu haben glaubten. Mit dem submissiven Partner erlaubten sich also die A–Personen, mehr Pausen zu machen. Dahinter steht einerseits die Vorstellung auf seiten der A–Personen, submissive Partner würden sie eher am Turn belassen und ihre Pausen nicht als „transition relevant places" zur Turnübernahme interpretieren. (s. Sacks, Schegloff & Jefferson, 1974), andererseits sind Pausen innerhalb eines eigenen Turns als Zeichen von durchsetzungsbezogenem Sprechen zu sehen.

## 7.4 Unterbrechungen und Unterbrechungsversuche

Bezüglich der Kategorie Unterbrechen ergaben sich auch hier, ähnlich wie in Gruppe(1), aussagekräftige Ergebnisse:

**Tab. 19: Unterbrechungen und Unterbrechungsversuche in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=33, $n_{(sub)}$=34)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Unterbrechungen in der Ortsphase (Anteil in %) | | | | | |
| von A: | 13.8 | 29.6 | 39.8 | 44.8 | p<.006 |
| von B: | 25.5 | 40.0 | 18.9 | 33.5 | ns |
| Unterbrechungsversuche in der Zeitphase (Anteil in %) | | | | | |
| von A: | 11.1 | 27.4 | 25.5 | 39.3 | p<.08 |
| von B: | 19.1 | 36.5 | 27.3 | 40.4 | ns |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Zu den **Unterbrechungen bzw. Unterbrechungsversuchen** ergaben sich zwei Ergebnisse: in der Zeitphase fanden sich bei den A–Personen prozentual mehr Unterbrechungsversuche, wenn sie mit einem submissiv etikettierten Partner zu sprechen glaubten. Auch bei den **Unterbrechungen von A in der Ortsphase** finden sich in der submissiv-Bedingung prozentual häufiger Unterbrechungen als mit dominant etikettiertem Partner (p< .006). Dies bestätigt die Tendenz, daß die A–Personen die submissiv etikettierten Partner stärker und offener dominieren wollen als die dominant etikettierten. Bei der Betrachtung der Unterbrechungshandlungen von B wird aufgrund der hohen Standardabweichungen deutlich, wie heterogen diese Gruppe ist. Aus diesem Grund kann auch vermutet werden, daß hier diskonfirmatorische Prozesse eine Rolle spielen. Da gemäß Partnerhypothese ein submissiver Partner erwartet wird, dieser sich jedoch nicht immer submissiv verhält, entstehen Irritationen, die zu einem häufigeren Verletzen der Höflichkeitsmaxime: „Unterbreche nicht“ führen könnten. (Vgl. dazu auch Henne & Rehbock (1982) zur Analyse des Verkaufsgesprächs).

## 7.5 Satzvervollständigungen

Satzvervollständigungen und Redeergänzungen zeigen sich auch hier wieder als eine Möglichkeit, sich einerseits höflich zu verhalten, sich andererseits aber auch über das Beenden von abgebrochenen Sätzen bzw. Redebeiträgen am Gespräch zu beteiligen. Die Ergebnisse sind jedoch in dieser Gesamtgruppe schwächer ausgeprägt als in Gruppe(1):

**Tab. 20: Redeergänzungen in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=33, $n_{(sub)}$=34)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Redeergänzungen/ Satzvervollständigungen (Gesamtzahl) | 0.57 | 0.93 | 0.23 | 0.69 | p<.09 |
| davon B | 0.36 | 0.60 | 0.11 | 0.47 | p<.06 |
| Anteil von B in % | 27.0 | 43.6 | 4.9 | 20.3 | p<.009 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Die **Redeergänzungen und Satzvervollständigungen** waren tendenziell häufiger von B–Personen, die dominant etikettiert worden waren, realisiert worden als von ihren submissiv etikettierten Pendants. Daß der Vergleich der prozentualen Anteile aussagekräftiger für die anteilige Verteilung im Gespräch ist, macht das signifikante Ergebnis bei dieser Kategorie am deutlichsten. In diesen Gesprächen überließen die A–Personen ihrem submissiv etikettiertem Partner prozentual häufiger die Möglichkeit, eine Redeergänzungen zu realisieren, als die A–Personen, die mit einem dominant etikettierten Partner sprachen.

## 7.6 Rückmeldungen

Bei den Rückmeldungen in dieser Gruppe gab es einen Unterschied, der diesmal dem in Gruppe (2) festgestellten entspricht. Die **Rückmeldepartikel „ja“** wurde von A–Personen mit submissiv etikettiertem Partner häufiger realisiert als mit dominant etikettiertem:

**Tab. 20: Rückmeldungen in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=33, $n_{(sub)}$=34)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Rückmeldungen „ja-“ | | | | | |
| von A | 1.36 | 1.41 | 2.26 | 2.19 | $p<.05$ |
| von B(in %) | 56.3 | 22.05 | 46.50 | 23.12 | $p<.08$ |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Dies könnte dafür sprechen, daß die A–Personen, die die Partnerhypothese „Partner ist dominant“ erhalten hatten, bewußt Rückmeldeverhalten mieden und PRT anstrebten, während die A–Personen mit vermeintlich submissivem Partner häufiger Rückmeldungen riskieren konnten. Diese unterstützenden Rückmeldungen können auch als eine Art höflichen Ausgleiches für das ansonsten deutlich durchsetzungsbezogene Handeln der As gelten.

Auch hier ist wieder die Gruppe der B–Personen zu uneinheitlich, als daß auf ihr Verhalten zurückgeschlossen werden könnte. Deshalb können analog zu den Ergebnissen der A–Personen die Ergebnisse zu den B–Personen nur vorsichtig interpretiert werden: die dominant Gelabelten produzierten in einer Tendenz prozentual mehr „Jas“ als die submissiven ($p<.08$). Auch hier ist dies wohl als Höflichkeit bzw. „Weichmacherstrategie“ zu interpretieren. Die A–Personen mit dominant etikettiertem Partner realisierten deshalb analog prozentual weniger „Rückmelde-Jas“ als die A–Personen, die mit einem submissiven Partner zu sprechen glaubten.

## 7.7 Gesprächsstrukturierung und Argumentationsstrategie

Für diese Kategorie wurden verschiedene Ergebnisse erzielt, die mit den Resultaten aus den anderen Bedingungen nur z.T. vergleichbar sind:

**Tab. 21: Argumentationsstrategie in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=33, $n_{(sub)}$=34)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Absolut nicht verschiebbar Termin abgelehnt, da.. von B | 0.75 | 0.90 | 0.41 | 0.78 | p<.09 ns |
| Eventuell verschiebbarer Termin abgelehnt (ohne Grund) von A | 0.39 | 0.60 | 0.17 | 0.38 | p<.08 ns |
| Eventuell verschiebbarer Termin akzeptiert mit trotz (von B) | 0.15 | 0.36 | 0.47 | 0.56 | p<.007 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Eine Tendenz ergibt sich auch in den Ergebnisse zur **Gesprächsstrukturierung: Resumee der Zeitphase durch B**. Hier resumierten die submissiv etikettierten B–Personen tendenziell häufiger als die dominant etikettierten (p< .08).

Im Bereich der Argumentationsstrategien konnte festgestellt werden, daß die dominant etikettierten B–Personen tendenziell häufiger eine Ablehnung im Bereich „absolut verplante Termine“ begründen als die submissiv etikettierten. Diese B–Personen fühlen sich eher verpflichtet, ihre Ablehnungen zu begründen und gehen damit das Risiko ein, daß über die Ablehnung weiter argumentiert wird.

A–Personen dagegen lehnen tendenziell häufiger eventuell verschiebbare Termine ohne Begründung ab, das heißt, daß sie gegenüber den angeblich dominanten Ge-

sprächspartnern kein Risiko eingehen wollen. Berücksichtigt man, daß beim Begründen einer Ablehnung auch persönliche Informationen gegeben werden müssen, so heißt das, daß sich die A–Personen gegenüber den dominanten B–Personen eher bedeckt halten. Auch dies ein Hinweis auf PRT: durch ihr unbegründetes Ablehnen den vermeintlich dominanten Partnern gegenüber wollen sie, das lassen die Ausführungen von Hindelang (1980) zum Argumentationsverhalten vermuten, ein argumentatives Ablehnen nicht riskieren. Hindelang stellt die These auf, daß durch argumentatives Ablehnen immer auch ein Nachgeben des solchermaßen Ablehnenden riskiert wird: die Offenlegung von Gründen macht ein mögliches Überzeugtwerden durch den Partner wahrscheinlicher als ein nicht-argumentatives, striktes Ablehnen ohne Grund.

Es ist auch bemerkenswert, daß dieses Phänomen in unseren Daten gerade in der Kategorie „eventuell verschiebbare Ternmine“ auftritt: dies ist die Kategorie, die das meiste argumentative Verhalten der Sprecher erwarten läßt. Die absolut feststehenden Termine werden, wie oben bereits ausgeführt, von beiden Partnern nur in einem Fall aufgegeben, ein Argumentieren ist hier also nicht so nötig. Die leichten Termine werden auch leichter aufgegeben: auch hier ist ein argumentatives Ablehnen nicht so angebracht. Der „Kampf um die Termine“ findet deshalb am häufigsten im Bereich der eventuell verschiebbaren Termine statt.

Im Bereich **eventuell akzeptieren, trotz** ... finden sich Ergebnisse zu den B–Personen: submissiv Etikettierte geben signifikant häufiger Gründe an, obwohl sie einen eventuell verschiebbaren Termin akzepieren würden, als dominante ($p<.007$). Umgekehrt gewendet bedeutet dies: dominant etikettierte Personen akzepieren einen Termin, der für sie nur eventuell verschiebbar wäre, seltener, wenn sie Gründe gegen ihn haben.

## 7.8 Kontrolle im Gespräch

Im Bereich der Handlungsmusteranalyse wurden verschiedene Ergebnisse zu den kontrollbeanspruchenden und zu den nicht-kontrollbezogenen Handlungen gefunden.

**Tab. 22: Kontrolle im Gespräch in G(3)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=33, $n_{(sub)}$=34)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| KbH in der Zeitphase | | | | | |
| von A: | 47.93 | 7.166 | 53.01 | 7.99 | p<.06 ns |
| von B: | 52.06 | 7.166 | 46.98 | 7.99 | p<.06 ns |
| KbH in der Ortsphase (in %) | | | | | |
| von A: | 48.26 | 10.70 | 52.92 | 10.98 | p<.08 ns |
| von B: | 51.73 | 10.70 | 47.07 | 10.98 | p<.03 |
| nkH (Gesamt, in %) | | | | | |
| von A: | 47.5 | 23.1 | 57.8 | 18.3 | p<.03 |
| von B: | 53.4 | 23.1 | 42.1 | 18.3 | p<.03 |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Die A–Personen vollzogen prozentual mehr kbHs in der Ortsphase, wenn sie mit einem submissiv etikettierten Partner zu sprechen glaubten. Analog dazu vollzogen die dominant etikettierten B–Personen prozentual mehr kbHs in der Ortsphase als die submissiv etikettierten. Diese beiden Tendenzen können eventuell Hinweise auf ein hypothesengeleitetes Sprechen sein: unabhängig vom CPI–Wert ihrer B–Partner vollziehen die A–Partner prozentual mehr kontollbeanspruchendes Verhalten, wenn sie *meinen*, mit einem submissiven Gegenüber zu sprechen. Dies entspricht einem Verhalten im Sinne von power–related talk. Interessant ist auch wieder in dieser Gruppe, daß der Kontrollanspruch zwar vorhanden ist, daß aber keine signifikanten Unterscheidungen bezüglich der ratifizierenden Handlungen gefunden wurden. Dies wird jedoch bei dem Vergleich der A– mit B–Partnern eine Rolle spielen, der in der nächsten Auswertungsstufe anstehen wird (s. Thimm, Rademacher & Augenstein, i.Vorb.).

Bei den nicht-kontrollbezogenen Handlungen zeigten sich signifikante Ergebnisse für die Ortsphase: Die A–Personen, die mit einem submissiven Partner zu sprechen

glaubten, realisierten prozentual mehr nicht-kontrollbezogene Handlungen als die mit dominant etikettiertem Partner ($p<.03$). Auch hier lassen sich Hinweise auf hypothesengeleitetes Sprechen ableiten: Die A–Personen mit vermeintlich submissivem Partner erlauben sich mehr Sprechhandlungen wie etwa: lautes Nachdenken, handlungsbegleitendes Sprechen, Reformulieren o.ä., die zur Durchsetzung ihrer Interessen nicht direkt beitragen können. Wiederum zu beachten ist, daß diese neutralen Verhaltensweisen erst in der **Ortsphase** signifikant wurden: hier war der schwierigere Teil der Aufgabenbewältigung, die Terminfindung, schon geleistet und nicht-kontrollbezogenens Handeln anscheinend eher angebracht. Analog dazu die Ergebnisse zu den B–Personen (in beiden Fällen $p<.05$): die submissiv etikettierten haben in der Ortsphase prozentual weniger nkHs als die dominant etikettierten.

## 7.9 Lachen und Ironie

Für die Kategorie **Lachen** ergaben sich in dieser Gruppe ähnliche Ergebnisse wie in Gruppe (1):

**Tab. 23: Lachen in G(3) (Häufigkeit)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}=33$, $n_{(sub)}=34$)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Lachen in der Verabschiedungsphase (gesamt) | 0.09 | 0.38 | 0.44 | 0.99 | $p<.06$ ns |
| Lachen in der Verabschiedungsphase von A: | 0.03 | 0.17 | 0.23 | 0.60 | $p<.06$ ns |
| Lachen beim Aushandeln des Ortes von B: | 0.63 | 0.72 | 1.31 | 1.11 | $p<.08$ ns |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Insgesamt wurde in der Verabschiedungsphase in PH(sub) deutlich mehr gelacht als in PH(dom). Auch hier wird dies von beiden Personen zugelassen, d.h. es gibt einen lockereren Umgang miteinander. Wir halten dies für einen deutlichen Effekt der Partnerhypothese, denn mit vermeintlich Durchsetzungsfähigen ist eine entspannte Atmosphäre offenbar weniger leicht herstellbar.

In der **Ortsphase** wurde insgesamt mehr in Gesprächen mit submissiv beschriebenen Partner gelacht. Auch die B–Personen, die submisssiv etikettiert wurden, lachten in der Ortsphase häufiger als die dominant etikettierten.

Daraus läßt sich schließen, daß die Situationen, in welchen mit einem vermeintlich submissiven Partner gesprochen wird, als entspannter empfunden wurden – und das von beiden Partnern. Auch hier liegt hypothesengeleitete Wahrnehmung und Bewertung der Interaktionssituation vor, die sich möglicherweise von A auf B überträgt.

**Tab. 24: Ironie in G(3) (Häufigkeit)**
(Mittelwerte und Standardabweichungen)
($n_{(dom)}$=33, $n_{(sub)}$=34)

| | PH=dominant | | PH=submissiv | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Variable | m | s | m | s | Signifikanz-niveau |
| Ironie(initiativ) Ortsphase von B | 0 | 0 | 2.94 | 7.98 | p<.03 |
| Ironie(reaktiv) Ortsphase von A | 0 | 0 | 1.47 | 5.0 | p<.09 ns |

m = Mittelwert

s = Standardabweichung

Interessant ist, daß die A–Personen mit submissiv etikettiertem Partner häufiger **ironisch reaktiv in der Ortsphase** sind, als die mit dominant etikettiertem Partner. Dem gehen mehr ironische Initiativen seitens der submissiv etikettierten B–Personen voraus. In der PH(sub)-Bedingung ist folglich häufiger Ironie zu finden, die eventuell als Ausdruck der spielerischen Bewältigung des Situationstyps verstanden werden kann. Es ist aber auch denkbar, daß hier die Diskonfirmation am stärksten ausge-

prägt ist. Ironie wäre dann als eine indirekte Inanspruchnahme von Kontrolle zu interpretieren. Deutlich läßt sich auch an diesem Fall die Akkommodationsleistung der Teilnehmer erkennen: während in PH(dom) keinerlei ironische Bemerkungen gemacht werden, ist dies durch die Initiative von B für PH(sub) der Fall. Gerade Ironie erscheint als eine Sprecherstrategie, die kompetitive Züge trägt. Ist nur einer ständig ironisch, so ist der andere leicht verbal und auch inhaltlich unterlegen. Die Reaktionen von A lassen sich also als stilistisch akkommodierende Gegenwehr beschreiben.

## 7.10 Zusammenfassung der Ergebnise aus Gruppe 3

Die Ergebnisse dieser Gruppe lassen sich am deutlichsten als von den Partnerhypothesen bestimmte Ergebnisse interpretieren. In dieser Bedingung sind die Partner von ihrer gemessenen Dominanz her sehr heterogen: von CPI-dominant über neutral bis submissiv. Von daher ist es weniger leicht als in den anderen Gruppen, auch interaktiv relevante Einflüsse zu konstatieren.

Deutliche Ergebnisse zeichnen sich jedoch bezüglich des durchsetzungsbezogenen Stils PRT ab. Auffällig ist auch in dieser Bedingung: die A–Personen nehmen weniger Rücksicht auf das „face“ der vermeintlich submissiven Partner und üben stattdessen einen explizit offenen Kontrollanspruch aus. Dies findet seine Bestätigung auch in der Bewertung der A–Personen durch die B–Partner, die im Nachinterview eingefangen wurde. Hier werden die A–Personen durchgängig dominanter von den B–Partnern eingeschätzt. (s. Thimm, Rademacher & Augenstein, i.Vorb.).

# 8 Diskussion und Ausblick: „Power–related talk“ in Aushandlungsgesprächen

Mit dieser Auswertungsstufe wurden zwei Ziele verfolgt: erstens sollte untersucht werden, ob und wie die Versuchspersonen ihr sprachliches Handeln nach den Partnerhypothesen ausrichten, und zweitens war zu überprüfen, inwieweit das gewählte Auswertungskonzept ein valides Instrument zur Bestimmung von PRT ist.

**Ad 1)**
Bezüglich der ersten Frage läßt sich eine deutliche Differenzierung in Abhängigkeit von der Partnerhypothese feststellen. Die Hypothesenträger zeigen in der PH(dom)–

Bedingung ohne Berücksichtigung der Partnerpersönlichkeiten (CPI-Wert) einen indirekt-strategischen Durchsetzungsstil, während sie gegenüber den Personen in der PH(sub)–Bedingung offen durchsetzungsbetont handeln. Die offene und selbstbewußte Durchsetzung wird sowohl anhand quantitativer Sprechausdrucksmerkmale (wie: größere Menge an Sprechhandlungen, eine höhere Sprechrate und mehr Pausen) aber insbesondere auch an der Kontrollbeanspruchung und den Argumentationsstrategien deutlich. Diese durchsetzungbewußten, also im Sinne von power–related talk interagierenden A–Personen sind aber nicht unhöflich, sondern sie zeigen über unterstützendes Rückmelden und Freundlichkeit, z.B. durch Lachen, durchaus Zeichen von Kooperationsbereitschaft.

Bereits in dieser Auswertungsstufe lassen sich aber auch Strategien des Aushandelns der eigenen Position durch B erkennen (Good, 1979). Es zeigen sich erste Hinweise darauf, daß die B–Personen, die sich von A zu Unrecht als submissiv behandelt fühlen, diese Annahme widerlegen: sie zeigen mehr Kompetitivität und bedingen so bei dem Partner A eine Akkommodation. Besonders deutlich wird dies bei der Kategorie des Unterbrechens bzw. der Unterbrechungsversuche: diese sind sehr verschieden auf die Gespräche verteilt und lassen sich als Charakteristikum für bestimmte Partnerkonstellationen festhalten.

Klar zeigte sich auch, daß sowohl in PH(sub) als auch in PH(dom) Unterschiede zwischen den Phasen „Aushandeln des Zeitpunktes“ und „Aushandeln des Ortes (Treffpunktes)“ bestehen. Die Vpn legen in beiden Bedingungen mehr Wert auf die Aushandlung des Termins, hier findet sich deutlich mehr Kompetitivität. Setzt sich nämlich eine Person in der Zeitphase durch, so kann sie dem Partner eher die Ortsentscheidung überlassen. Bei der Korrelationsrechung zeigte sich, daß bei Durchsetzung des PH(dom)–Partners deutlich weniger Zustimmung von A kam: zwar wurde dann kein weiterer Gegenvorschlag gemacht, aber eine explizite Zustimmung erhielten die dominant etikettierten Partner auch nicht. Überließ jedoch A die Entscheidung zur Findung des Zeitpunktes seinem submissiven Partner, so verhielt er sich unterstützender. Auch dies ist wieder ein Zeichen dafür, daß die Kompetitivität in der PH(dom) deutlich höher ausgeprägt ist.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Teilnehmer deutliches partnerhypothesenabhängiges Sprechhandeln unabhängig von der Persönlichkeitsdisposition ihrer Partner zeigten (Gruppe 3). Dieses Ergebnis belegt, daß der Partnerorientierung, d.h. den Annahmen und Erwartungen an andere, deutlich handlungsleitende Funktion zukommt. Entspricht der Partner nicht dem erwarteten Verhalten, ist dies offenbar für viele Hypothesenträger zwar irritierend, aber nicht unbedingt ein Grund dafür, sofort und grundsätzlich das eigene Verhalten zu verändern. Sie zeigen nur in

einigen Sprechausdrucksmerkmalen akkommodierendes Verhalten. Diese These wird jedoch noch beim Partnervergleich zu prüfen sein.

**Ad 2)**

Die zweite Frage, die sich auf die sprachliche Realisierung von *power–related talk* bezog, erbrachte ebenfalls aussagekräftige Ergebnisse. So konnte anhand der vielen Einzelergebnisse belegt werden, daß Kategorien, die bisher als deutliche Hinweise für machtorientiertes Sprechen gelten, nur mit weiter präzisierender Qualifizierung sinnvoll waren. Dies gilt insbesondere für die Kategorie „Sprechmenge". Es stellte sich heraus, daß die Sequenzierung in Sprechhandlungen und die Berechnung des anteiligen Handelns der Personen am Gesamtgespräch eine aussagekräftige Präzisierung darstellt. Neben den vielen Einzelergebnissen zu Rückmeldungen, Satzvervollständigungen, Lachen, Pausen, Unterbrechen, Echosequenzen und Gesprächsstrukturierung, die aufgrund der teilweise geringen Zellenbesetztung nur mit Vorsicht interpretierbar sind, zeigte sich als aussagekräftigste und methodisch wie analytisch interessanteste Kategorie ohne Zweifel die *Kontrollbeanspruchung bzw. Kontrolle.* Diese Kategorie ergab nicht nur im Gruppenvergleich aussagekräftige Ergebnisse, sondern erwies sich insbesondere auch als wichtigster Prädiktor für die Aushandlungsstrategien. Betrachtet man nämlich die Aushandlungsergebnisse, so zeigen sich aufgrund der niedrigen Zellenbesetzung in den sehr differenzierten Unterkategorien keine signifikanten Unterschiede. Anders dagegen unter Einbeziehung der Prädikatoren und unter Betrachtung gegenseitiger Abhängigkeiten. Die Verteilung der Kontrollbeanspruchung ist der präziseste Indikator für den Verlauf des gesamten Aushandlungsgesprächs, und auch die unterschiedliche Machtverteilung bezüglich der Durchsetzung in den beiden Verhandlungsphasen von Zeit und Ort ist mit dem Ausmaß an Kontrollbeanspruchung positiv korreliert.

Von diesen vornehmlich auf die A-Personen bezogenen Gruppenergebnissen ausgehend wird es im nächsten Analyseschritt darauf ankommen, die Interaktionen zwischen A und B genauer zu betrachten.

Aus den Ergebnissen dieser Auswertungsstufe ziehen wir folgende Schlüsse, die auch in nächsten Auswertungsschritten des Projekts zu berücksichtigen sein werden:

- qualitative Variablen, v.a. der Bereich der Sprechhandlungen, sind offenbar aussagekräftiger und einheitlicher zu interpretieren als quantitative Variablen. Wir werden uns deshalb noch stärker auf eine Analyse der qualitativen Variablen konzentrieren
- zudem haben gerade auch die Auswertung komplexerer Analyseeinheiten und

die Ebene der Strategien wichtige Ergebnisse aufgezeigt. Auch diese Bereiche werden wir verstärkt in zukünftigen Auswertungsstufen in den Blick nehmen.

# 9 Literaturverzeichnis


Apple, W., Streeter, L.A., & Krauss, R.M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 715–727.

Aries, E., Gold, C., & Weigel, R. (1983). Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*(4), 779–786.

Assor, A. (1988) Types of power motivation, sense of security and style of power seeking in groups. *Psychological Reports, 63,* 91–105.

Barnicott, E., & Roloff, M. (1978). The situationaluse of por– and antisocial compliance gaining strategies by high and low Macciavellians. *Communication Yearbook, 2,* 193-204.

Bortz, J., Lienert,G. & Boehnke, K. (1990). *Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik.* Berlin: Springer.

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.

Brinker, K. & Sager, S.F. (1989). *Linguistische Gesprächsanalyse. Eine Einführung.* Berlin: Erich Schmidt.

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.

Cissna, K.N. & Sieburg, E. (1981). Patterns of interactional confirmation and disconfirmation. In: Wilder–Mott, C. & Weakland, J.H. (eds). *Rigor & imagination. Essays from the legacy of Gregory Bateson.* New York: Praeger; 253–282.

Cohen, J. (1960). A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement,(20)*, 37–36.

Ehlich, K. & Rehbein, J. (1979). Sprachliche Handlungsmuster. In: H.–G. Soeffner (Hrsg.) *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.

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.

Feinberg, J. (1977) Handlung und Verantwortung. In: Meggle, G. (Hg). *Analytische Handlungstheorie. Bd. I: Handlungsbeschreibungen.* Frankfurt: Suhrkamp, 186–224.

Ferguson, N. (1977). Simultaneous speech, interruption and dominance. *British Journal of Clinical Psychology, 16,* 295–302.

Galtung, J. (1959). Expectations and the interaction process. *Inquiry 2*, 213-234.

Gibbons, P., Busch, J. & Bradac, J. (1991) Powerful versus powerless language: consequences for persuasion, impression formation, and cognitive response. *Journal of Language and social Psychology (10), 2*, 115–133.

Giles, H. & Powesland, P.E. (1975). *Speech style and social evaluation.* London: Academic Press.

Good, Colin (1979). Language as social activity: negotiating conversation. *Journal of Pragmatics, 3*, 151–167.

Groeben, N. (1986). Ironie als spielerischer Kommunikationstyp? Situationsbedingungen und Wirkungen ironischer Sprechakte, in: Kallmeyer, W. (Hg.). *Kommunikationstypologie: Handlungsmuster, Textsorten, Situationstypen.* Düsseldorf: Schwann, 172-192.

Hannapel & Melenk (1979). *Alltagssprache.* München: Fink.

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.

Herrmann, Th. (1976). *Lehrbuch der empirischen Persönlichkeitsforschung.* Göttingen: Hogrefe.

Hosman, L.A. (1989). The evaluative consequences of hedges, hesitations, and intensifiers: Powerful and powerless speech styles. *Human Communication Research, 15*, 383-406

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.

Maier, S. & Kruse, L. (in Druck).*Darstellung eines Designs zur Erfassung einer dialogischen Kommuniktionssituation: Das Experiment „Terminabsprache".* Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation", Universität Heidelberg: Heidelberg.

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 predicitve regression model. *Communication Yearbook (3),* 213–224.

Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R.J. & Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 615-624.

Müller, K. (1979). Partnerarbeit in Dialogen. Zur Kontaktfunktion inhaltlich redundanter Textelemente in natürlicher Kommunikation, *Grazer Linguistische Studien (10),* 183-216.

Neubauer, M., Hub, I. & Thimm, C. (1994). *Transkribieren mit* LaTeX*: Transkriptionsregeln, Eingabeverfahren und Auswertungsmöglichkeiten.* Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation", Nr. 76, Universität Heidelberg: Heidelberg.

v. Polenz, Peter (1985). *Deutsche Satzsemantik.* Berlin: De Gruyter.

Pearce, W. & Sharp, S. (1973). Self–disclosing communication. *Journal of Communication,* 23, 409–425.

Rademacher, U. (1993). Persönlichkeit, Partnerbezug und Durchsetztung in Aushandlungsgesprächen. Arbeitspapier, Universität Heidelberg.

Roger, D. (1989) Experimental studies of dyadic turn–taking behavior. In: R. Derek & P. Bull (eds.), Conversation: An interdisciplinary perspective. Clevedon: Multilingual Matters.

Rogers, L.E., & Farace, R.B. (1975). Relational communication analysis: New measurement procedures. *Human Communication Research, 1,* 222–239.

Rogers–Millar, L.E., & Millar, F.E. (1979). Domineeringness and dominance: A transactional view. *Human Communication Research, 5,* 238–246.

Sacks, H., Schegloff, E.A. & Jefferson, G. (1974). A simplest systematics for the organisation of turn–taking for conversation, *Language (50)*, 696-735.

Sandig, B. (1986). *Stilistik der deutschen Sprache.* Berlin: de Gruyter.

Schank, G. & Schwitalla, K. (1987) (Eds.) *Konflikte in Gesprächen.* Tübingen: Narr.

Schegloff, E.A. & Sacks, H. (1973). Opening up closing, *Semiotica (8)*, 289-327.

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, G. (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.

Slembek, E. (1981). Individuelle Identifikation und soziale Bewertung von Gesprächspartnern durch Sprechausdrucksmerkmale. In: Sandig, B. (Hgin). Stilistik II: Gesprächsstile. Hildesheim: Georg Olms, 199–222.

Sluzki, C., & Beavin, J. (1980). Symmetrie und Komplementarität. Eine operationelle Definition und eine Typologie von Zweierbeziehungen. In P. Watzlawick & J. Weakland (Hrsg.), *Interaktion* (S. 117–154). Stuttgart.

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. interpersonal roles: A method of discourse analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 693–703.

Street, Brady & Putnam (1983). The influence of speech rate, stereotype and rate similarity on listeners' evaluations of speakers. *Journal of Language and Social Psychology* 2, 37-56.

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 Elemete sprachlicher Interaktion: Ein Literaturbericht. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation", Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 39. Psychologisches Institut: 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. Universität Heidelberg: Heidelberg.

Thimm, C., Maier, S. & Kruse, L. (1993). Statusrelationen und sprachliches Handeln. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich „Sprache und Situation", Bericht Nr. 41, Heidelberg.

Thimm, C., Rademacher, U. & Augenstein, S. (1994). *Power-related talk (PRT). Ein Auswertungsmodell.* Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich „Sprache und Situation", Bericht Nr. 69, Heidelberg.

Thimm, C., Rademacher, U. & Augenstein, S. (i.Vorb.).*Partnerhypothesen und Partnerverhalten: Sprachliche Konfirmation und Diskonfirmation in einer Aushandlungssituation.* Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich „Sprache und Situation", Universität Heidelberg: Heidelberg.

Tonfoni, G. (1990). Communicative cooperative interation models: gapfilling processes by reformulation. In: Stati, S., Weigand, E. & Hundsnurscher, F. (Eds.), Beiträge zur Dialogforschung. Dialoganalyse III, Bologna, Teil I, 405-414.

Trömel-Plötz, S. (1984). Weiblicher Stil–Männlicher Stil. In diess.(Hg). *Gewalt durch Sprache. Die Vergewaltigung von Frauen in der Spache.* Frankfurt: Fischer, 354–394.

Vinson, L. & Johnson, C. (1989). The use of written transcripts in powerful and powerless language research. *Communication Reports, 2,* 16-21

Weinert, A. (1991). Möglichkeiten der Früherkennung von Führungstalent im außerfachlichen Bereich: Arbeiten zum „Deutschen CPI". *Zeitschrift für Personalforschung, 5(1)*, 53–62.

# 10 Anhang

## 10.1 Transkriptionsregeln

Ausgangsbasis sind die *Transkriptionsvereinbarungen für den SFB 245.*[5] Einzelne Parameter wurden jedoch nach Maßgabe des Untersuchungsziels modifiziert.

Zur Benennung „**A**“ und „**B**“:

Die Vpn mit der Bezeichnung „**A**“ sind immer Personen, die bei dem Dominanzfragebogen CPI Werte im mittleren Bereich erhielten und denen direkt vor dem Gespräch Partnerhypothesen mitgeteilt wurden. Sie nahmen an insgesamt zwei Gesprächen teil.

Die Vpn mit der Bezeichnung „**B**“ nahmen nur an je einem Gespräch teil und erhielten keine Partnerhypothese.

- 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 zusammengefaßt.

- „**V**“ steht für die „Versuchsleiterin“.

- **Unverständliche Passagen:** Vermuteter Wortlaut steht in runden Klammern. Bestehen 2 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)`.

[5] Gutfleisch-Rieck, E., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th.: Transkriptionsvereinbarungen für den Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“, Nr. 15, Dezember 1989.

• **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 eine Länge von 0,5 Sekunden transkribiert:

| *Pausenlänge:* | *Transkriptionszeichen:* |
|---|---|
| 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 |

• **Lautstärke**: Die Lautstärke wird anhand subjektiver Wahrnehmung festgehalten. Dabei können sich die Pfeilmarkierungen sowohl auf einzelne Worte, als auch für ganze Textausschnitte beziehen, wenn diese deutlich lauter oder leiser gesprochen werden.

| | |
|---|---|
| ↗ | lauter |
| ↘ | leiser |

Beispiel: ↗`Ich rede jetzt mit Ihnen.`↘

• **Prosodische Merkmale**: Bei dezidiertem, abgesetztem Sprechen Kennzeichnung mit Bindestrichen.

Beispiel: `ich-habe-das-noch-nie-gehÖrt`

Häufiger Fall: Dezidiertes Sprechen mit gleichzeitigem lautem Sprechen.

Beispiel: ↗`ich-rEde-jetzt-lAUter-und-dEUtlicher`↘

# 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-Shepardsche Rotationen. April 1991.

Nr. 38 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Mündlichkeit, Schriftlichkeit und die nichtterminalen 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.: $AUFF_{KO}$ – 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 integeren 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. & Vorwerg, 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. & Vorwerg, 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.

Nr. 71 Graumann, C.F.: Discriminatory Discourse. Conceptual and methodological problems. 1994.

Nr. 72 Huerkamp, M.: SAS-Makros zur Analyse und Darstellung mehrdimensionaler Punktekonfigurationen. 1994.

Nr. 73 Galliker, M., Huerkamp, M., Wagner, F. & Graumann, C.F.: Funktionen expliziter sprachlicher Diskriminierung: Validierung der Kernfacetten des Modells sprachlicher Diskriminierung. 1994.

Nr. 74 Buhl, H.M., Schweizer, K. & Herrmann, Th.: Weitere Untersuchungen zum Ankereffekt. April 1994.

Nr. 75 Herrmann, Th.: Psychologie ohne ‘Bedeutung’? Zur Wort-Konzept-Relation in der Psychologie. Mai 1994.

Nr. 76 Neubauer, M., Hub, I. & Thimm, C.: Transkribieren mit LaTeX: Transkriptionsregeln, Eingabeverfahren und Auswertungsmöglichkeiten. Mai 1994.

Nr. 77 Thimm, C. & Augenstein, S.: Sprachliche Effekte in hypothesengeleiteter Interaktion: Durchsetzungsstrategien in Aushandlungsgesprächen. Mai 1994.