

*Ein Design zur Erfassung einer dialogischen
Kommunikationssituation:
Das Experiment „Terminabsprache“*

STEFANIE MAIER & LENELIS KRUSE

Bericht Nr. 79
November 1994

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245
Sprache und Situation Heidelberg / Mannheim

Kontaktadresse: Stefanie Maier
Psychologisches Institut der Universität Heidelberg
Hauptstr. 47-51
69117 Heidelberg

Diese Arbeit ist im Sonderforschungsbereich 245 der Universitäten Heidelberg und Mannheim im Projekt B3 entstanden. Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die Förderung unserer Arbeiten.

Zusammenfassung

Dieser Bericht erläutert die theoretischen Grundlagen und empirischen Befunde für ein Design zur Erfassung einer dialogischen Kommunikationssituation mit zwei Versuchspersonen. Das hier beschriebene Experiment „Terminabsprache“ stellt die Fortführung einer Reihe von Untersuchungen des Projektes „Partnerhypothesen und Soziale Identität in Konversationen“ dar, das mit steigendem Komplexitätsgrad (von Monologen über Dialoge mit Konfidenten des Versuchsleiters bis hin zu Untersuchungen mit zwei echten Versuchspersonen) partnerhypothesengeleitetes Sprechen erforscht.

Untersucht wurden 60 männliche Versuchspersonen, die anhand aufeinander abgestimmter Stundenpläne einen Termin für ein Arbeitstreffen aushandeln sollten. Variiert wurden zum einen die Partnerhypothese (dominant/submissiv) und zum anderen Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal, gemessen mit der deutschen Fassung des California Psychological Inventory (CPI). Das Untersuchungsdesign ermöglichte sowohl die Analyse von intra- als auch von interpersonalen Unterschieden im Sprechhandeln der Versuchspersonen: Hierzu führte jeweils ein Partner A ein Erst- und ein Zweitgespräch mit unterschiedlichen Partnern B. Dabei waren die Partnerhypothese über B und dessen Persönlichkeitstestwert in allen Erstgesprächen *kongruent*, d.h. sowohl dominanter Testwert als auch Partnerhypothese „dominant“ bzw. submissiver Testwert als auch Partnerhypothese „submissiv“. In den Zweitgesprächen wurde die Partnerhypothese variiert, so daß sie mit dem Testwert *inkongruent* war.

Zur möglichst alltagsnahen Umschreibung der durch die Versuchsinstruktion beiläufig zu vermittelnden Partnerhypothese „dominant“ bzw. „submissiv“, wurde eine Voruntersuchung durchgeführt, die die adäquate und in der alltäglichen Sprache gebräuchliche Bezeichnungen für dominante bzw. submissive Männer evaluierte.

In diesem Bericht werden die Entwicklung des Designs und die Ergebnisse relevanter Voruntersuchungen berichtete. Zu den Ergebnissen der Hauptuntersuchung siehe Rademacher & Kruse (1995).

Abstract

This report describes the theoretical basis and empirical findings of an experimental design investigating dyadic communication between two subjects. The experiment *making an appointment* is one out of a series of experiments carried out by the project *Partnerhypotheses and Social Identity in Conversations* and focussed on partnerhypothesis-dependent speech with increasing methodological complexity: these investigations began with monologues, followed by dialogues with a stooge and now by dialogues between two subjects.

Subjects were 60 male students, who were given the task of negotiating an appointment to discuss a new working group. For this task they were provided with specially prepared timetables. We varied the partnerhypothesis the subjects were given (dominant/submissive), and also dominance as a characteristic of personality, as measured by the German version of the California Psychological Inventory (CPI). The experimental design allowed analysis of both intra- and interpersonal differences in subjects' speech.

One partner (A) held a conversation with each of two separate B partners. In the first conversation the partnerhypothesis (PH) that A received concerning B was *congruent* with B's CPI personality dominance value (i.e. dominant PH and dominant CPI value or submissive PH and submissive CPI value), whereas in the second conversation the partnerhypothesis and B's CPI value were *incongruent*.

To get an everyday description of the partnerhypotheses *dominant* and *submissive* given to our subjects, we carried out an initial study to elucidate the most common and most appropriate descriptions of dominant and submissive men.

This report shows the development of the design and the results of important preliminary experiments. For results of the main experiment see Rademacher & Kruse (1995).

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	6
2	Theoretischer Kontext und empirische Grundlagen	7
2.1	Ableitung des methodischen Vorgehens für das Experiment „Terminabsprache“	11
3	Voruntersuchung: Etikettierung „dominanter“ bzw. „submissiver“ Versuchspersonen	13
3.1	Intragruppenvergleich: Frauen über Frauen	15
3.1.1	Frauen über dominante Frauen (n=16):	15
3.1.2	Frauen über submissive Frauen (n=16):	15
3.2	Intergruppenvergleich: Frauen über Männer	16
3.2.1	Frauen über dominante Männer (n=17):	16
3.2.2	Frauen über submissive Männer (n=17):	17
3.3	Intergruppenvergleich: Männer über Frauen	17
3.3.1	Männer über dominante Frauen (n=11):	17
3.3.2	Männer über submissive Frauen (n=11):	18
3.4	Intragruppenvergleich: Männer über Männer	19
3.4.1	Männer über dominante Männer (n=9):	19
3.4.2	Männer über submissive Männer (n=9):	20
3.5	Zusammenfassung und Folgerung für die Hauptuntersuchung	20
3.5.1	Folgerungen für die Hauptuntersuchung	22
4	Pilotuntersuchung: „Terminabsprache“	23

4.1	Übergeordnete Fragestellungen und Ziele der Untersuchung	23
4.2	Bildung von Versuchspersonengruppen	24
4.3	Design der Untersuchung	25
4.4	Durchführung	28
4.4.1	Versuchspersonen	30
4.5	Auswertung und Ergebnisse des postexperimentellen Interviews . . .	30
4.5.1	Realitätsnähe der Situation	30
4.5.2	Die Aufgabenstellung (cover story)	30
4.5.3	Wirkung der Partnerhypothese	31
4.5.4	Gesamteindruck	31
4.6	Schlußfolgerungen für das Design der Hauptuntersuchung	31
5	Experiment: „Terminabsprache“	33
5.1	Design	33
5.2	Versuchspersonen	33
5.3	Auswertung der Gespräche	34
5.4	Spezifische Fragestellung	34
5.5	Analysevariablen	35
5.5.1	Unabhängige Variablen:	35
5.5.2	Abhängige Variablen:	37
5.5.3	Quantitative und qualitative Variablen	37
5.5.4	Nachinterview	40
6	Schlußbemerkungen	41

1. ...

2. ...

3. ...

4. ...

5. ...

6. ...

7. ...

8. ...

9. ...

10. ...

11. ...

12. ...

13. ...

14. ...

15. ...

16. ...

17. ...

18. ...

19. ...

20. ...

21. ...

22. ...

23. ...

24. ...

25. ...

26. ...

27. ...

28. ...

29. ...

30. ...

31. ...

32. ...

33. ...

34. ...

35. ...

36. ...

37. ...

38. ...

39. ...

40. ...

41. ...

42. ...

43. ...

44. ...

45. ...

46. ...

47. ...

48. ...

49. ...

50. ...

51. ...

52. ...

53. ...

54. ...

55. ...

56. ...

57. ...

58. ...

59. ...

60. ...

61. ...

62. ...

63. ...

64. ...

65. ...

66. ...

67. ...

68. ...

69. ...

70. ...

71. ...

72. ...

73. ...

74. ...

75. ...

76. ...

77. ...

78. ...

79. ...

80. ...

81. ...

82. ...

83. ...

84. ...

85. ...

86. ...

87. ...

88. ...

89. ...

90. ...

91. ...

92. ...

93. ...

94. ...

95. ...

96. ...

97. ...

98. ...

99. ...

100. ...

1 Einleitung

Das Forschungsprojekt „Partnerhypothesen und Soziale Identität in Konversationen“ hat das Ziel, den Zusammenhang zwischen Annahmen oder Erwartungen in Interaktionssituationen bezüglich der jeweiligen GesprächspartnerInnen¹ - kurz „Partnerhypothesen“ - und dem sprachlichen Verhalten der PartnerInnen zu erhellen. Im Mittelpunkt steht die Frage, welche Auswirkungen Form und Inhalt des Sprechens im Laufe einer Konversation auf die PartnerInnen haben, ob diese ihre Partnerhypothesen bestätigt oder widerlegt finden und weiter, ob sich die Bestätigung (Konfirmation) bzw. die Widerlegung (Diskonfirmation) auch im Sprechhandeln der Partner nachweisen läßt.

Partnerhypothesen bezüglich Persönlichkeitsmerkmalen, Fähigkeiten, Einstellungen und soziale Gruppenzugehörigkeit sind für jede Interaktionssituation anzunehmen. Sie beruhen auf Wissen, Meinungen oder Erwartungen hinsichtlich der Person (vgl. z.B. Fussell & Krauss, 1992), der räumlich-materiellen oder sozialen Situation, der Kenntnis von Konventionen und sozialer Rollen. Sie sind insofern handlungsleitend, als von der Partnerhypothese und der eigenen Zielsetzungen sowohl das sprachliche wie das nicht-sprachliche Handeln beeinflusst werden. Anknüpfend an die Forschungstradition zur „self-fulfilling prophecy“ (Merton, 1948; Jussim, 1986), zu der auch verschiedene Konzeptualisierungen von „expectancy confirmation“ (vgl. Darley & Fazio, 1980) und „identity negotiation“ (vgl. Swann, 1987) gehören, untersuchen wir in der ersten Projektphase *asymmetrische* Kommunikationssituationen, in denen von einem Macht- oder Statusgefälle zwischen den Interaktionspartnern ausgegangen werden konnte. Die Ergebnisse zweier Untersuchungen („Rollenspiel“ und „Studienmotivation“), die im Arbeits- und Ergebnisbericht von 1989-1991 dargestellt sind (vgl. auch Kruse & Thimm, 1994; Thimm, Maier & Kruse, 1994), zeigen sehr deutlich den Einfluß der Partnerhypothese „gleicher“ vs. „ungleicher Status“ auf das Gesprächsverhalten von Versuchspersonen. In beiden Untersuchungen wurde jedoch mit reduzierten dyadischen Interaktionen gearbeitet, bei denen jeweils eine *echte* Versuchsperson mit einem *Konfidenten* des Versuchsleiters kommunizierte, der nur sehr eingeschränkt sprachlich agierte. In den Nachinterviews der Untersuchung zur Studienmotivation wurde deutlich, daß die reduzierten Bedingungen in den Experimentalgruppen zur Einschätzung der Gesamtsituation als unglaublich führten und bei der Interpretation der Ergebnisse diese eingeschränkte Validität zu beachten ist.

¹Die geschlechtsspezifische Benennung erfolgt nur dann, wenn tatsächlich das natürliche Geschlecht der Personen gemeint ist; ansonsten wird die Kurzform („I“) bevorzugt.

Um die ökologische Validität zu erhöhen, wurde in dem hier zu berichtenden Experiment „Terminabsprache“ mit jeweils zwei *realen* Versuchspersonen gearbeitet, die in freien Dialogen zu einem vorgegebenen Thema und mit bestimmtem Ziel interagieren sollten. Wiederum handelte es sich hier um asymmetrische Kommunikationssituationen: Im Unterschied zu den vorherigen Untersuchungen wurde in diesem Experiment die Asymmetrie jedoch nicht durch (angebliche) Statusdifferenzen, sondern durch die *sprachliche Etikettierung* der jeweiligen Gesprächspartner (Partnerhypothese) als *dominant* oder *submissiv* erreicht. Die Asymmetrie wurde also experimentell über die Induktion der Partnerhypothese hergestellt, die nur *einem* der beiden Gesprächspartner gegeben wurde.

Dieser Bericht hat das Ziel, das Design des Experimentes „Terminabsprache“ theoretisch zu begründen und die dabei verwendeten Variablen darzustellen. Hierzu wird zuerst auf die Voruntersuchung eingegangen, welche die alltagssprachliche Verwendung der Begriffe „dominant“ bzw. „submissiv“ evaluierte, und im weiteren die Pilotuntersuchung zum Experiment ausführlich schildert.

2 Theoretischer Kontext und empirische Grundlagen

Sprachliche Interaktion zwischen GesprächspartnerInnen ist immer verbunden mit bestimmten Erwartungen und Meinungen des/r einen GesprächspartnerIn (im folgenden „A-Person“ benannt) über Charakteristika (z.B. Eigenschaften, Einstellungen) des/der jeweils anderen (im folgenden „B-Person“ benannt). Diese Erwartungen werden als *Partnerhypothesen* bezeichnet und nehmen vor allem dann Einfluß auf den Verlauf einer Interaktionssituation, wenn die GesprächspartnerInnen nur wenig übereinander wissen. Swann (1987) betont die Rolle, die den AdressatInnen solcher Partnerhypothesen (B-Personen) in dyadischen Interaktionen zukommt. Er sieht als ein Ziel einer solchen Interaktion das Bestreben beider GesprächspartnerInnen, ein *das Selbst* bestätigende Feedback zu erhalten. Für die GesprächspartnerInnen mit der Partnerhypothese (A-Personen) bedeutet Konfirmation die Bestätigung ihrer Erwartungen; für die AdressatInnen jedoch bedeutet Konfirmation die Bestätigung ihres Selbstkonzeptes. Grundsätzlich ist von folgenden Ausgangslagen einer Interaktion auszugehen:

1. Im einfachsten Fall stimmt die Partnerhypothese der A-Person mit dem Selbstkonzept der B-Person überein, d.h. Partnerhypothese und Selbstkonzept sind

kongruent.

2. Die Partnerhypothese der A-Person stimmt *nicht* mit dem Selbstkonzept der B-Person überein, d.h. Partnerhypothese und Selbstkonzept sind *inkongruent*.

Gerade im Fall der Inkongruenz von Partnerhypothese der A-Person und Selbstkonzept der B-Person (derjenigen über die die Partnerhypothese besteht) werden die gegensätzlichen Bestrebungen der GesprächspartnerInnen nach einem das Selbst bestätigende Feedback bedeutsam, da durch die inhaltliche Inkongruenz ein Konflikt zwischen beiden GesprächspartnerInnen provoziert wird, der im Verlaufe der Interaktion aufzulösen versucht wird. Nach Swann (1987) wird dieser Konflikt der InteraktionspartnerInnen über Prozesse des Aushandelns von Identitäten (*identity negotiation*) während des Gesprächsverlaufs sprachlich realisiert. Für den möglichen Ausgang einer solchen Identitätsaushandlung bieten sich theoretisch zwei Möglichkeiten:

Swann & Ely (1984) unterscheiden auf Seiten der AdressatInnen (B-Person) zwischen

1. *behavioral confirmation*, d.h. ihre Bemühungen, die Partnerhypothese der A-Person durch entsprechendes (sprachliches) Verhalten zu konfirmieren. Folge der behavioralen Konfirmation der Partnerhypothese durch die B-Person ist die *cognitive confirmation* der Partnerhypothese auf Seiten der A-Person, d.h. die Bestätigung ihrer a priori vorhandenen Erwartungen.
2. *self-verification*, nämlich die Bemühungen der B-Person, die falschen Erwartungen ihres Gegenübers (A-Person) zu korrigieren, also ihr eigenes Selbstkonzept zu bestätigen und damit möglicherweise die Partnerhypothese von A zu *diskonfirmieren*. Dies kann, wenn *self-verification* erfolgreich war, zur kognitiven Diskonfirmation der Partnerhypothese auf Seiten der A-Person führen, die danach dem Selbstkonzept der B-Person eher entsprechen sollte. Bei weniger erfolgreicher *self-verification* wird jedoch die ursprüngliche Partnerhypothese von der A-Person beibehalten und in der Folge kognitiv konfirmiert.

Mit welchem Ziel, Mittel und Ergebnis Konfirmation oder Diskonfirmation der Partnerhypothese im Verlauf einer Interaktion von GesprächspartnerInnen verfolgt wird, ist abhängig von verschiedenen Bedingungen.

Baumgardner & Brownee (1987) zeigten beispielsweise, daß negativ empfundene Erwartungen oder solche, die offensichtlich im Gegensatz zum eigenen Selbstkonzept

stehen, häufig diskonfirmiert werden. Swann & Ely (1984) dagegen betonen, daß der kritische Punkt nicht unbedingt die Valenz der Partnerhypothese (positiv/negativ) sein muß, sondern vielmehr die Tatsache, ob diese mit Selbstkonzept kongruent oder inkongruent ist. Denn,

„...an individual's self-concept...is his only guarantee of security, its preservation soon becomes a goal in itself. He seeks the type of experience that confirms and supports the unified attitude and rejects experiences which seem to promise a disturbance of this attitude...“ (Lecky, 1945, p.123, zitiert nach Swann & Ely (1984))

Die Autoren konnten zeigen, daß eine wichtige Einflußvariable für Konfirmation oder Diskonfirmation der Partnerhypothese die *Sicherheit* über die Richtigkeit a) der Partnerhypothese der A-Person und b) des Selbstkonzeptes der B-Person ist. Die Sicherheit der Partnerhypothese wurde in ihrer Untersuchung anhand von Informationen über ein angeblich vorhergegangenes Untersuchungsergebnis der B-Person in Form von konsistenten (hohe Sicherheit) vs. inkonsistenten (geringe Sicherheit) Ratings variiert. Die Ergebnisse zeigten, daß hohe Selbstsicherheit der B-Personen den Verlauf und das Ergebnis einer Kommunikationssituation wesentlich beeinflusst. Die B-Personen handelten gemäß ihres Selbstkonzeptes (*self-verification*), unabhängig von der Sicherheit der A-Personen bezüglich ihrer Partnerhypothese. B-Personen mit geringer Selbstsicherheit tendierten nur dann dazu, sich konsistent mit ihrem Selbstkonzept zu verhalten, wenn die A-Person ebenfalls relativ unsicher waren. Eine Tendenz zur behavioralen Konfirmation der Partnerhypothese konnte nur im Fall hoher Sicherheit der A-Person bezüglich ihrer Partnerhypothese nachgewiesen werden.

Die Konfirmation einer Partnerhypothese wird in diesem Zusammenhang von Darley & Fazio (1980) als indirekte Schätzung der Glaubwürdigkeit der Partnerhypothesequelle interpretiert. Sie bemängeln, daß Untersuchungen zu *expectancy confirmation* hauptsächlich mit „naiven“ Versuchspersonen durchgeführt wurden und gingen der Frage nach, was passiert, wenn die Zielpersonen (B-Personen) sich der über sie existierenden Erwartungen ihrer GesprächspartnerInnen bewußt sind. Hierzu variierten sie die Partnerhypothese (kalt vs. warm) und die Naivität der B-Personen (Informiertheit vs. Unwissenheit über die Partnerhypothese). 80 Versuchspersonen wurden randomisiert in A- und B-Personen eingeteilt. Die Manipulation der Partnerhypothese erfolgte anhand eines Eindrucksprofils der B-Personen aus einer angeblichen früheren Studie. Die Informiertheit der B-Personen wurde mit Hilfe des gleichen Eindrucksprofils erreicht, das angeblich anhand ihres eigenen Verhaltens während

der Akquisitionsphase erstellt, und von dem ihnen gesagt wurde, daß die A-Person darüber informiert sei. Als cover story wurde den Versuchspersonen mitgeteilt, sie nähmen an einem Kommunikationsexperiment teil, bei dem sie sich mit jemandem unterhalten sollten, den sie nie zuvor getroffen hatten. Die Autoren konnten zeigen, daß eine *Konfirmation* der Partnerhypothese nur dann auftrat, wenn die Versuchspersonen „naiv“ waren, d.h. wenn sie nichts über die Partnerhypothese ihrer Gesprächspartner wußten.

Weiterhin fanden Hilton & Darley (1985), daß besonders bei *negativen* Partnerhypothesen, die A-Personen versuchten, das Gespräch positiv zu gestalten, indem sie das kritische Thema (die Partnerhypothese) vermieden. Dieses Ergebnis wird den Autoren zufolge verursacht durch das im Vordergrund stehende *Interaktionsziel* beider Versuchspersonen: In jeder sozialen Interaktion gäbe es, explizit oder implizit, bestimmte Interaktionsziele, die handlungsleitend für die InteraktionspartnerInnen seien. In dem spezifischen Kontext eines psychologischen Experimentes gingen die Versuchspersonen davon aus, daß sie a) mit ihrem Gesprächspartner noch nie etwas zu tun hatten und b) nach Beendigung des Gesprächs auch nicht weiter zusammentreffen werden. Daher seien sie bestrebt, die Interaktion so positiv wie möglich verlaufen zu lassen, und vermieden kritische Themen wie beispielsweise negative Erwartungen. Entsprechend lassen sich die Ergebnisse bzgl. der Bedingungen für Diskonfirmation interpretieren: Wenn die Zielpersonen über die Partnerhypothese, die ihr/e GesprächspartnerIn über sie hat, informiert sind, und diese negativ, sozial unerwünscht oder mit ihrem Selbstkonzept inkongruent ist, ändert sich für sie das Interaktionsziel. Steht bei „naiven“ Versuchspersonen die in der Instruktion formulierte Aufgabe im Mittelpunkt, so ist es bei „informierten“ Versuchspersonen die *Änderung der falschen Erwartungen* ihres Gesprächspartners, d.h. also die *Diskonfirmation* der Partnerhypothese. Sprachliche Korrelate der Diskonfirmation konnten die Autoren jedoch mittels einer Inhaltsanalyse nicht identifizieren.

Als Bedingungen für erfolgreiche Diskonfirmation konnten für die Seite der A-Personen herausgearbeitet werden:

1. Geringe Glaubwürdigkeit der Informationsquelle der Partnerhypothese, dies entspricht einer geringen Sicherheit bzgl. der Richtigkeit der Partnerhypothese.
2. Die Information der Partnerhypothese stammt nicht aus der eigenen Erfahrung der A-Person mit der Zielperson (B); auch hier ist die Sicherheit bzgl. der Richtigkeit der Partnerhypothese eher gering.
3. Durch die Interaktion mit der B-Person ist der A-Person die Möglichkeit gegeben, ihre Partnerhypothese zu evaluieren und gegebenenfalls zu korrigieren.

Dies geschieht in Abhängigkeit von den Reaktionen der B-Person.

4. Durch eindeutige Partnerhypothesen-Inhalte bekommt die A-Person die Möglichkeit der eindeutigen Identifikation von unterstützenden oder widersprechenden Verhaltensevidenzen. Je unzweideutiger die Zuordnung zu bestimmten Verhaltensweisen der B-Person geschehen kann, desto eindeutiger kann die Partnerhypothese (dis-)konfirmiert werden.

Für die Seite der B-Person sind folgende Bedingungen für eine erfolgreiche Diskonfirmation der Partnerhypothese festzuhalten:

1. Bei negativer, stark zum Selbstkonzept der B-Person inkongruenter Partnerhypothese, wird die B-Person bestrebt sein, diese während der Interaktion zu widerlegen.
2. Dieser Effekt kann noch stärker erwartet werden, wenn die B-Person sich über die (zum Selbstkonzept inkongruente) Partnerhypothese der A-Person bewusst ist.
3. Der Überzeugung vom eigenen Selbstkonzept der B-Person kommt zusätzliche Bedeutung zu: Ist sie sich bezüglich ihres Selbstkonzeptes sehr sicher, wird es eher zu einer Diskonfirmation der Partnerhypothese kommen.

In alltäglichen Interaktionssituationen sind die unterschiedlichsten Partnerhypothesen anzunehmen. Diese sind jedoch keinesfalls immer so explizit, wie dies in den obigen Bedingungen für Diskonfirmation aufgezeigt ist. Daher ergibt sich die Frage, wie verhalten sich zwei GesprächspartnerInnen in einer alltagsnahen Kommunikationssituation, in der die A-Person über die naive B-Person eine Partnerhypothese hat, die entweder mit deren Selbstkonzept übereinstimmt oder genau gegensätzliche Erwartungen beinhaltet?

Dieser Konflikt zwischen Partnerhypothese und Selbstkonzept wurde zum zentralen Aspekt für unsere Untersuchung „Terminabsprache“, da er die Möglichkeit zur Analyse von Diskonfirmation und Diskonfirmationsstrategien bot.

2.1 Ableitung des methodischen Vorgehens für das Experiment „Terminabsprache“

Wie aus den oben erläuterten Ergebnissen zu Bedingungen von Konfirmation oder Diskonfirmation deutlich wird, spielt das *Selbstkonzept* (in unserem Falle das der B-

Person) eine wesentliche Rolle im Prozeß der Identitätsaushandlung. Entsprechend dem „labeling approach“ (Becker, 1963) geschieht die Wahrnehmung und Beurteilung der eigenen Person, d.h. Bildung eines Selbstkonzeptes, entsprechend dem von anderen in Interaktionen gegenüber dem Selbst ausgewählten (Kommunikations-) Verhalten. Von der Wahrnehmung des Verhaltens anderer gegenüber der eigenen Person, das durch interpersonale „label-abhängige“ Erwartungen bestimmt wird, wird auf zugrundeliegende Dispositionen der eigenen Person geschlossen. Diesem Schluß vom Verhalten auf Dispositionen folgt ein Attributionsprozeß der Eigenschaft (vgl. Jones & Davis, 1965), der im wesentlichen das Selbstkonzept bezüglich dieser Eigenschaft prägt. Somit ist davon auszugehen, daß eine starke Ausprägung einer Persönlichkeitseigenschaft, die sich mit einem entsprechenden Instrument erfassen läßt, auf ein ähnlich ausgeprägtes Selbstkonzept schließen läßt.

Entsprechend diesen Überlegungen operationalisierten wir in dem hier dargestellten Experiment „Terminabsprache“ die Erfassung des Selbstkonzepts der B-Person, als Voraussetzung zur Analyse möglicher Konfirmations- bzw. Diskonfirmationseffekte, über die Erhebung eines Persönlichkeitsmerkmals. Dieses mußte so gewählt werden, daß eine entsprechende Partnerhypothese mit eindeutigen Auswirkungen im sprachlichen Handeln formuliert werden konnte.

Für unser Experiment wählten wir daher die Partnerhypothese „Dominanz“ bzw. „Submissivität“. Einschlägige Studien zeigten, daß dominantes Verhalten relativ einfach und eindeutig an entsprechenden sprachlichen Verhaltensmerkmalen festzustellen ist (vgl. z.B. Thimm & Kruse, 1991). Abgeleitet aus den oben beschriebenen Bedingungen für Konfirmation und Diskonfirmation wurde der Konflikt zwischen Partnerhypothese und Selbstkonzept durch die Kontrolle der *tatsächlichen* Ausprägung von Dominanz bzw. Submissivität eingeführt. Wir wählten hierzu die Ausprägung des *Persönlichkeitsmerkmals* Dominanz bzw. Submissivität eines Individuums. Weiterhin hatte die Entscheidung für dieses Persönlichkeitsmerkmal den Vorteil, daß dieses anhand eines „objektiven“ Meßinstruments erhoben werden konnte. Der Einfluß der Persönlichkeitseigenschaft „Dominanz“ bzw. „Submissivität“ auf die sprachliche Interaktion wurde vielfach nachgewiesen (vgl. Aries, Gold & Weigel, 1983; Smith, Cody, Lovette & Canary, 1990). Es zeigte sich z.B., daß dominante Personen eine höhere Sprechrate hatten und in Diskussionen als überzeugender eingeschätzt wurden.

Ein Instrument, das die *interaktive* Durchsetzungsfähigkeit eines Individuum erfaßt, und uns daher zur Erfassung eines Persönlichkeitsmaßes für Durchsetzungsfähigkeit als geeignet erschien, ist die deutsche Fassung des Persönlichkeitsfragebogens „California Psychological Inventory“ (CPI) (Weinert, 1982). Aries et al. (1983) un-

tersuchten den Zusammenhang von Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal gemessen mit dem CPI und unterschiedlichen sprachlichen Merkmalen. Sie fanden multiple Zusammenhänge zwischen dem Testwert auf der Dominanz-Skala des CPI und neun verschiedenen verbalen und nonverbalen Verhaltensindices für Dominanz. Besondere Bedeutung kam Korrelationen zwischen Dominanz und verbalem Verhalten bei männlichen Versuchspersonen zu (Gesamtsprechzeit, Zahl der Sprechakte, Unterbrechungen zeigten die höchsten Korrelationen). Andere Autoren (vgl. Paterson, Dickson, Layne & Anderson, 1984) konnten die diskriminative Validität dieses Instrumentes nachweisen, indem sie die Messung von Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal mit der Dominanzeinschätzung der Probanden verglichen. Der Vorteil des CPI wird von den Autoren in seiner Erfassung einer breiten Spanne von Verhaltensweisen gesehen, die vor allem auch für den Nachweis interaktiven Durchsetzungsverhaltens geeignet sei.

Im folgenden soll zuerst die Voruntersuchung dargestellt werden, die das Ziel hatte, eine allgemein verständliche, alltagssprachliche Verwendung der Partnerhypothesen „dominant“ und „submissiv“ herauszuarbeiten. Im weiteren folgt die Beschreibung der Pilotuntersuchung, die das Design für die Hauptuntersuchung testete. Diese fällt etwas ausführlicher aus, als es für die Darstellung von Pilotuntersuchungen üblich ist. Doch ist es aus didaktischen Gründen sinnvoll, das komplexe Design der Untersuchung schon an dieser Stelle zu schildern, um den LeserInnen das Verständnis zu erleichtern.

Anschließend folgt die Darstellung der Hauptuntersuchung mit der differenzierten Beschreibung der untersuchten Variablen.

3 Voruntersuchung: Etikettierung „dominanter“ bzw. „submissiver“ Versuchspersonen

Abgeleitet aus den theoretischen Überlegungen zur Diskonfirmation und anknüpfend an unsere vorhergehenden Untersuchungen wählten wir für das Experiment „Terminabsprache“ die Partnerhypothese „dominant“ bzw. „submissiv“. Um diese angemessen vermitteln zu können, erfaßten wir in einem ersten Schritt die Begriffe „dominant“ und „submissiv“ in ihrer alltagssprachlichen Verwendung. Aus dieser Sammlung sollte dann eine geeignete, allgemein verständliche Beschreibung der Partnerhypothese für die Hauptuntersuchung ausgewählt werden.

Die Voruntersuchung wurde in Form einer schriftlichen Umfrage bei StudentInnen

und MitarbeiterInnen des Psychologischen Instituts durchgeführt. Gefragt wurde nach umgangssprachlichen Begriffen, die eine dominante oder eine submissive Frau bzw. einen dominanten oder einen submissiven Mann bezeichnen. Zusätzlich wurde erfragt, ob die Begriffe „dominant“ und „submissiv“ in der Alltagssprache gebräuchlich seien (siehe Anhang A).

Die Beschreibungen wurden differenziert nach der Geschlechtszugehörigkeit von BeurteilerInnen und der Zielperson ausgewertet, so daß wir folgende Gruppen erhielten:

1. Männlicher Beurteiler beschreibt als Zielpersonen
 - a) dominanten/submissiven Mann bzw.
 - b) dominante/submissive Frau.
2. Weibliche Beurteilerin beschreibt als Zielpersonen
 - c) dominanten/submissiven Mann bzw.
 - d) dominante/submissive Frau.

Die einzelnen Beschreibungen, bzw. Adjektivzuweisungen wurden nach unterschiedlichen grammatikalischen und bewertenden Kriterien von unabhängigen Ratern in folgende Kategorien eingeteilt:

- adjektivisch / adverbial
- Partizipien
- Substantive
- Idiome
- Bewertungen (positiv/neutral/negativ)

Insgesamt wurden 30 männliche und 30 weibliche Versuchspersonen unterschiedlicher Beruflicher Herkunft mit einem Durchschnittsalter von 31,4 Jahren (Standardabweichung 10,2 Jahre) befragt, wobei in die Auswertung schließlich nur 52 korrekt ausgefüllte Fragebögen gingen. Ausschlußkriterium war vor allem das nicht angegebene Geschlecht der BeurteilerInnen.

Die Interraterreliabilität betrug $\alpha=.75$.

3.1 Intragruppenvergleich: Frauen über Frauen

3.1.1 Frauen über dominante Frauen (n=16):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	-	55 (67%)	22 (26,8%)	77 (94%)
Partizipien	-	-	-	-
Substantive	1 (1,2%)	-	-	1 (1,2%)
Idiome	-	3 (3,7%)	1 (1,2%)	4 (4,9%)
Gesamtzahl der Nennungen	1 (1,2%)	58 (70,7%)	23 (28%)	82 (100%)

Von den insgesamt 82 Nennungen fielen 58 positiv, 23 negativ und nur eine neutral aus. Der Unterschied ist mit $t=4,49$ und $p<.01$ signifikant. Dabei konnten die meisten Nennungen (94%) in die Kategorie „adjektivisch/adverbial“ eingeordnet werden. Dies gilt auch für alle folgenden Gruppen. Der Grund hierfür dürfte im Gebrauch von Adjektiven als typischer und gebräuchlichster Form von Personenbeschreibungen liegen. Inhaltlich wurden „stark“, „selbstbewußt“ für die positive und „egozentrisch“, „arrogant“ für die negative Kategorie am häufigsten genannt. Als eher neutral wurde z.B. „überlegen“ eingeschätzt.

3.1.2 Frauen über submissive Frauen (n=16):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	-	7 (11,9%)	42 (71,2%)	49 (83%)
Partizipien	-	-	6 (10,2%)	6 (10,2%)
Substantive	-	-	1 (1,7%)	1 (1,7%)
Idiome	-	-	3 (5,1%)	3 (5,1%)
Gesamtzahl der Nennungen	-	7 (11,9%)	52 (88,2%)	59 (100%)

Auch hier fielen in die Kategorie „adjektivisch/adverbial“ die meisten Nennungen.

Die Kategorie „negativ“ wurde signifikant ($t=4,3$; $p<.05$) häufiger für diese Beschreibungsgruppe (71,2%) als für die der *dominanten* Frauen (26,8%) gewählt. Dies macht, ohne auf den Inhalt der einzelnen Beschreibungen zu achten, deutlich, daß die Bezeichnung „submissiv“ eher mit negativen Konnotationen verbunden ist als die Bezeichnung einer Frau als dominant.

Inhaltlich wurden submissive Frauen häufig als „unterwürfig“ und „schwach“ (negativ) oder als „bescheiden“ und „genügsam“ (positiv) beschrieben.

3.2 Intergruppenvergleich: Frauen über Männer

3.2.1 Frauen über dominante Männer (n=17):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	1 (1,5%)	16 (24,6%)	21 (32,3%)	38 (58,5%)
Partizipien	–	–	15 (23,1%)	15 (23,1%)
Substantive	–	–	1 (1,5%)	1 (1,5%)
Idiome	1 (1,5%)	–	10 (15,4%)	11 (16,9%)
Gesamtzahl der Nennungen	2 (3,1%)	16 (24,6%)	47 (72,3%)	65 (100%)

Auffällig ist die signifikant geringere (absolute) Gesamtzahl an Nennungen im Vergleich zur Gruppe der dominanten Frauen ($t=3,9$; $p<.05$). Hier zeigt sich ein gewisser *in-group-bias* der Geschlechtszugehörigkeit. Die Frauen scheinen ihre positiv evaluierte eigene Bezugsgruppe (dominante Frauen) differenzierter wahrzunehmen und daher auch mehr Beschreibungen für diese Gruppe zu finden. Der prozentuale Anteil der negativen Äußerungen ist bei der beurteilten Zielgruppe der dominanten Männer höher (72,3%) als bei den dominanten Frauen (28%). Dieser Unterschied ist mit $t=5,2$ und $p<.01$ signifikant. Komplementär dazu ist der relative Anteil der positiven Beschreibungen geringer (24,6% bei den Männern vs. 70,7% bei den Frauen; $t=5,8$; $p<.01$). Dominante Männer werden demnach von Frauen eher mit negativ getönten Termini beschrieben.

Inhaltlich zeigte sich dies vor allem in Beschreibungen wie „arrogant“, „rücksichtslos“, „beherrschend“ oder „aggressiv“ (negativ). Als positiv wurde genannt „stark“, „durchsetzungsfähig“ oder „selbstbewußt“.

3.2.2 Frauen über submissive Männer (n=17):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	–	5 (8,9%)	26 (46,4%)	31 (55,4%)
Partizipien	–	4 (7,1%)	8 (14,3%)	12 (21,4%)
Substantive	–	–	1 (1,8%)	1 (1,8%)
Idiome	–	2 (3,6%)	10 (17,8%)	12 (21,4%)
Gesamtzahl der Nennungen	–	11 (19,6%)	45 (80,4%)	56 (100%)

Auch für die Gruppe der submissiven Männer überwiegen die negativen Beschreibungen (80,4%; $t=4,81$; $p<.01$). „Schwach“, „unterwürfig“ und „Softi“ waren hier die häufigsten Beschreibungen, während „anpassungsbereit“, „bescheiden“ oder „auf Kompromisse bedacht“ die häufigsten Beschreibungen der positiven Kategorie darstellten. Für die Gruppe der submissiven Frauen wurden semantisch ähnliche Begriffe den gleichen bewertenden Kategorien zugeordnet, sie wurden jedoch lediglich mit schwacher Tendenz häufiger negativ eingeschätzt als die Männer. So kann hier eher von einer allgemeinen negativen Einschätzung von submissiven Personen gesprochen werden. Es wird also weniger zwischen den *Geschlechtern* als zwischen dem Merkmal „dominant“ bzw. „submissiv“ unterschieden.

3.3 Intergruppenvergleich: Männer über Frauen

3.3.1 Männer über dominante Frauen (n=11):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	6 (10%)	21 (35%)	12 (20%)	39 (65%)
Partizipien	4 (6,7%)	4 (6,7%)	6 (10%)	14 (23,3%)
Substantive	–	1 (1,7%)	–	1 (1,7%)
Idiome	2 (3,3%)	–	4 (6,7%)	6 (10%)
Gesamtzahl der Nennungen	12 (20%)	26 (43,3%)	22 (36,7%)	60 (100%)

Die Streuung der Bezeichnungen über die einzelnen Kategorien ist für die Zielgruppe „dominante Frauen“ bei den Männern stärker als bei den Frauen. Dies kann ein Hinweis darauf sein, daß Frauen über ihre eigene Gruppe eine eindeutiger Meinung haben und sie daher extremer beschreiben, d.h. auch weniger häufig die neutrale Kategorie gebrauchen, als die Männer dies tun. Insgesamt fielen aber auch hier die meisten Nennungen in die positive Kategorie (43,3%; $t=2,11$; n.s.).

Inhaltlich finden sich vor allem Bezeichnungen wie „selbstbewußt“, „selbstsicher“ oder „starke Persönlichkeit“ in der positiven Kategorie. Als negative Beschreibungen wurden am häufigsten „herrisch“, „kalt“, „kühl“ oder „beherrschend“ angegeben.

3.3.2 Männer über submissive Frauen (n=11):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	1 (2,3%)	12 (27,9%)	22 (51,2%)	35 (81,4%)
Partizipien	-	3 (7%)	1 (2,3%)	4 (9,3%)
Substantive	-	-	2 (4,7%)	2 (4,7%)
Idiome	1 (2,3%)	-	1 (2,3%)	2 (4,7%)
Gesamtzahl der Nennungen	2 (4,7%)	15 (34,8%)	26 (60,5%)	43 (100%)

Im Vergleich zu Beschreibungen submissiver Frauen durch die weiblichen Probanden fällt auf, daß die Männer mehr positive Bezeichnungen für submissive Frauen wählen (34,8% aller Nennungen bei den Männern vs. 11,9% bei den Frauen, $t=5,21$; $p<.01$). Dennoch fielen auch hier die meisten Beschreibungen in die negative Kategorie (60,5%, $t=4,42$; $p<.05$).

Beschreiben Männer Frauen, scheinen sexistische Bezeichnungen wie „geil“ oder auch „erregend“ bedeutsam zu werden. In der Gruppe der Frauen wurden solche Begriffe weder für das eigene noch für das andere Geschlecht geäußert. Die Geschlechtszugehörigkeit scheint also bei den Männern einen stärkeren Einfluß auf die Beurteilung von Frauen auszuüben als das Merkmal „dominant“ oder „submissiv“. Hierfür spricht außerdem, daß die Männer für *beide* Gruppen von Frauen (dominante und submissive) die gleichen Beschreibungen fanden. Darin kann möglicherweise auch der Grund für die teils positive Sichtweise von submissiven Frauen gesehen werden. Ein weiterer Aspekt ist sicherlich, daß das submissiven Frauen eher zugeschriebene

„zurückhaltende“, „brave“ oder „schüchterne“ Verhalten, entsprechend dem traditionellen Rollenverständnis, eher als positiv bewertet wird.

3.4 Intragruppenvergleich: Männer über Männer

3.4.1 Männer über dominante Männer (n=9):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	-	13 (31,7%)	13 (31,7%)	26 (63,4%)
Partizipien	-	-	9 (22%)	9 (22%)
Substantive	-	-	-	-
Idiome	3 (7,3%)	-	3 (7,3%)	6 (14,6%)
Gesamtzahl der Nennungen	3 (7,3%)	13 (31,7%)	25 (61%)	41 (100%)

Für die männlichen Beurteiler scheint die Bezeichnung „dominant“ eher mit negativen Attributen besetzt zu sein, wie ein Vergleich der Gesamtnennungen in der positiven und negativen Kategorie zeigt ($t=3,9$; $p<.05$). Es wird deutlich, daß der Begriff „dominant“ für Männer, unabhängig vom Geschlecht der Zielperson, eher eine negative Konnotation besitzt; denn sowohl in der Bedingung „Männer über dominante Frauen“ als auch in der „Männer über dominante Männer“ wurden mehr Nennungen in der negativen Kategorien genannt. Der für die Frauen festzustellende *in-group bias* bzgl. der Differenziertheit ihrer Einschätzung der eigenen Zielgruppe ist für die Männer nicht nachzuweisen: Männliche Beurteiler wählen für weibliche Zielpersonen (dominante und submissive) *mehr* Bezeichnungen als für männliche, d.h. scheinen diese differenzierter wahrzunehmen als die Eigengruppe.

Hier wurden die Bezeichnungen „durchsetzungsfähig“, „dominant“ als positive und „egoistisch“, „rücksichtslos“ als negative Kategorie am häufigsten genannt.

3.4.2 Männer über submissive Männer (n=9):

Nennungen: (absolute und prozentuale Anteile)

	neutral	positiv	negativ	Gesamtzahl
adjektivisch/adverbial	1 (2,8%)	4 (11,1%)	19 (52,8%)	24 (66,7%)
Partizipien	–	1 (2,8%)	2 (5,5%)	3 (8,3%)
Substantive	–	–	1 (2,8%)	1 (2,8%)
Idiome	–	–	8 (22,2%)	8 (22,2%)
Gesamtzahl der Nennungen	1 (2,8%)	5 (13,9%)	30 (83,3%)	36 (100%)

Ähnlich den Beschreibungen von Frauen für die Gruppe „submissive Männer“ wurden auch von den Männern mehr negative Beschreibungen für diese Gruppe genannt ($t=6,13$; $p<.01$). Am häufigsten waren die Adjektive „unterwürfig“, „schwach“ oder „buckelnd“. In der positiven Kategorie waren vor allem „gutmütig“, „selbstkritisch“ und „zurückhaltend“ relevant. Insgesamt wurden submissive Männer von Männern mit mehr negativen Begriffen charakterisiert als submissive Frauen. Auch hier scheint es einen Einfluß des traditionellen Verständnisses von der Rolle des Mannes auf die Bewertung zu geben.

3.5 Zusammenfassung und Folgerung für die Hauptuntersuchung

Eine zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse findet sich in der folgenden Tabelle: Zusammengefaßt wurde jeweils die Gesamtzahl aller Nennungen der Kategorien „positiv“ und „negativ“. Die Tabelle zeigt die Häufigkeiten im Intra- und Intergruppenvergleich von Beschreibungen „dominanter“ bzw. „submissiver“ Frauen und Männer, die das Konzept von Dominanz bzw. Submissivität im alltagssprachlichen Gebrauch verdeutlichen:

1. Gesamtzahl der Nennungen über dominante Männer bzw. Frauen

Beur- teiler	Zielpersonen			
	dom. Frauen		dom. Männer	
	positiv	negativ	positiv	negativ
Frauen über	58 (70,7%)	23 (28%)	16 (24,6%)	47 (72,3%)
Männer über	26 (43,3%)	22 (36,7%)	13 (31,7%)	25 (61%)

Der *Intragruppenvergleich* zeigt, daß Frauen dominante Frauen häufiger positiv bewerten als dominante Männer (70,7% vs. 24,6%; $t=5,76$; $p<.01$). Dieses Ergebnis scheint ein Hinweis darauf zu sein, daß die weibliche Emanzipation durchaus dazu beigetragen hat, daß (zumindest in der in-group) Frauen mit ursprünglich als rein männlich geltenden Merkmalen häufig positiv eingeschätzt werden. Die Beschreibung der männlichen Beurteiler zeigt die gleiche, wenn auch nicht signifikante, Tendenz: Auch sie beschreiben dominante Frauen häufiger positiv als dominante Männer (43,3% vs. 31,7%; $t=2,1$; n.s.). Bei den Nennungen der Männer über dominante Frauen halten sich positive und negative Beschreibungen die Waage, worin man einerseits den Wunsch nach einer selbständigen Partnerin und andererseits die noch traditionellen Vorstellung von Ehe- und Hausfrauen vermuten kann. Bei der Beschreibung der in-group schätzen Männer dominante Männer jedoch häufiger negativ ein (31,7% vs. 61%).

Im *Intergruppenvergleich* wird deutlich, daß Frauen dominante Frauen häufiger positiv beschreiben als Männer (70,7% vs. 43,3%). Männer dagegen schätzen dominante Frauen häufiger negativ ein, als Frauen dies tun (36,7% vs. 28%). In der Beschreibung von dominanten Männern als Zielpersonen scheinen Männer und Frauen ähnliche Einstellungen zu haben: Beide Beurteiler-Gruppen schätzen dominante Männer häufiger negativ ein (72,3% vs. 24,6% und 61% vs. 31,7%). Ergänzend sei folgende Tabelle aufgeführt:

2. Gesamtzahl der Nennungen über submissive Männer bzw. Frauen

Beur- teiler	Zielpersonen			
	sub. Frauen		sub. Männer	
	positiv	negativ	positiv	negativ
Frauen	7 (11,9%)	52 (88,2%)	11 (19,6%)	45 (80,4%)
Männer	15 (34,8%)	26 (60,5%)	5 (13,9%)	30 (83,3%)

Deutlicher als in der vorherigen Tabelle läßt sich hier zeigen, daß Submissivität grundsätzlich ein eher negativ konnotiertes Merkmal ist. Sowohl Männer als auch Frauen beschreiben die in- und die out-group häufiger negativ ($F=24,5$; $p<.05$). Das Verhaftetsein in traditionellen Rollenvorstellungen wird besonders an der Häufigkeit der positiven Nennungen der Männer über submissive Frauen deutlich (34,8 %).

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Frauen ein differenzierteres Bild der Eigengruppe haben. Diese drückt sich vor allem in der höheren Gesamtzahl der Nennungen für die eigene Gruppe aus. Die Männer scheinen ebenfalls ein differenzierteres Bild von Frauen zu haben, da sie deutlich mehr Begriffe für diese fanden als für die eigene. Insgesamt wurde vor allem von den Frauen für die eigene Gruppe der Begriff „dominant“ als positiv betrachtet, während die Männer bei der Beschreibung der *eigenen* Gruppe als dominant mehr Nennungen in der negativen Kategorie aufwiesen. Dominanz und weitere damit verknüpfte Eigenschaften können daher nicht mehr, wie nach wie vor oft angenommen, als rein „männlich“ angesehen werden. Im Gegenteil scheint auch die „Softi-Welle“ der 80iger Jahre weder bei den Frauen noch bei den Männern selbst noch als „positive“ Eigenschaft zu gelten, vielmehr scheint die am ehesten positiv bewertete Ausprägung der Eigenschaft „Dominanz“ für Männer irgendwo zwischen den beiden Polen (Dominanz/Submissivität) zu liegen.

3.5.1 Folgerungen für die Hauptuntersuchung

Ziel dieser Voruntersuchung war es, einen geeigneten, im Alltag gebräuchlichen Begriff oder eine Umschreibung für die Charakterisierung von Männern und Frauen als „dominant“ bzw. „submissiv“ zu finden. Diese sollte im Hauptexperiment zur Vermittlung der Partnerhypothesen verwendet werden.

Da in der Hauptuntersuchung nur mit männlichen Versuchspersonen gearbeitet werden sollte, um mögliche Einflüsse des Geschlechts – wie sie auch in der beschriebenen Voruntersuchung nachgewiesen werden konnten – konstant zu halten, waren die Beschreibungen der männlichen Beurteiler über männliche Zielpersonen für die Auswahl einer entsprechenden alltagssprachlichen Beschreibung von „dominant“ und „submissiv“ von Bedeutung.

Es zeigte sich, daß der Begriff „dominant“ auch im Alltag verwendet wird, nicht jedoch der Begriff „submissiv“. Für diesen werden eher synonyme Beschreibungen, die eventuell die Situation differenzierter kennzeichnen, benutzt. Um eine negative Konnotation der Begriffe und möglicherweise damit a priori induzierte Diskonfirmationstendenzen zu vermeiden, wurden beide aus der Kategorie der positiven Nennungen

gewählt. Für die Zielgruppe „dominanter Mann“ wurden die Begriffe „selbstbewußt“ und „durchsetzungsfähig“, für die Gruppe „submissiver Mann“ „zurückhaltend“ und „schüchtern“ ausgewählt. Diese Bezeichnungen konnten jeweils die meisten Nennungen auf sich vereinigen und schienen daher als die treffendsten und für die sprachliche Vermittlung unserer Partnerhypothese geeignet. Sie wurden in die sprachliche Ausformulierung der Instruktion an die Versuchspersonen eingeflochten, so daß die Partnerhypothese in Form einer *beiläufigen Partnerbeschreibung* vermittelt werden sollte, um so eine möglichst wenig augenfällige, aber dennoch wirksame Etikettierung des Gesprächspartners zu erreichen.

4 Pilotuntersuchung: „Terminabsprache“

Ziel des Experimentes „Terminabsprache“ war es, unter möglichst alltagsnahen Bedingungen die sprachliche Realisierung der Partnerhypothese Dominanz bzw. Submissivität und deren Konfirmation oder Diskonfirmation zu untersuchen. Hierzu sollte der Einfluß von Dominanz als Persönlichkeitsmerkmal der B-Person (gemessen mit der Dominanzskala des CPI) mit dem der Partnerhypothese (Dominanzausprägung der A-Person) verglichen werden. Die übergeordnete Fragestellung läßt sich wie folgt formulieren: Wie verlaufen die Identitätsverhandlungen (Swann, 1987) beider Gesprächspartner in Abhängigkeit von der gegebenen Partnerhypothese der A-Person und deren Kongruenz bzw. Inkongruenz mit dem Persönlichkeitsmerkmal der B-Person? Unter welchen Bedingungen und anhand welcher sprachlichen Merkmale können Diskonfirmationseffekte nachgewiesen werden?

4.1 Übergeordnete Fragestellungen und Ziele der Untersuchung

Die Ziele dieser Untersuchung lassen sich in drei Bereiche gliedern:

1. Zunächst soll der Einfluß der Partnerhypothese analysiert und der Nachweis von partnerhypothesegeleitetem Sprechen erbracht werden.
2. Vergleichend zu analysieren ist weiterhin der Einfluß der Persönlichkeitsmerkmale „dominant“ bzw. „submissiv“ sowie die Frage, welche der beiden unabhängigen Variablen (Partnerhypothese und Persönlichkeitsmerkmal) das Gesprächsverhalten der Versuchspersonen stärker determiniert. Was passiert, wenn

man eine *tatsächlich* dominante Person (Persönlichkeitsmerkmal „dominant“) als submissiv (oder umgekehrt) etikettiert (Partnerhypothese)?

3. Ausgehend von der Annahme, daß beide unabhängigen Variablen einen Einfluß auf das Sprachverhalten der beiden Gesprächspartner ausüben, sollte in den Bedingungen mit inkongruenter Partnerhypothese (bezogen auf die Ausprägung des Persönlichkeitsmerkmals) der Nachweis von diskonfirmierenden Handlungen erbracht werden.

Um diesen Zielen gerecht werden zu können, war es notwendig, echte Versuchspersonen in einer möglichst alltagsnahen Kommunikationssituation, in der das Merkmal „Dominanz“ oder „Submissivität“ salient werden konnte, zusammenzubringen. Als Interaktionssituation wurde ein Gespräch initiiert, das der linguistischen Textsorte der Verhandlungsgespräche entspricht.

Mit der Pilotuntersuchung sollten das Design und die Instruktionen an die Versuchspersonen zur Vermittlung der Partnerhypothese für die Hauptuntersuchung getestet werden. Da empirisch nachgewiesen worden war, daß Frauen und Männer auch auf sprachlicher Ebene unterschiedliche Formen dominanten, durchsetzungsfähigen Verhaltens zeigen (vgl. z.B. Aries et al., 1983; Bilous & Krauss, 1988), und in Anbetracht der zu erwartenden großen und komplexen Datenmenge, beschränkten wir uns ausschließlich auf männliche Versuchspersonen.

4.2 Bildung von Versuchspersonengruppen

Zunächst galt es, die Versuchspersonen nach der Ausprägung des Persönlichkeitsmerkmals „Dominanz“, das anhand der Dominanzskala des CPI gemessen wurde (siehe Anhang B), zu differenzieren. Diese Skala enthält insgesamt 45 Items, die mit „trifft zu“ oder „trifft nicht zu“ beantwortet werden. Jede Antwort entspricht einem Punktwert, der in der Summe den Dominanzwert für die entsprechende Versuchsperson ergibt.

Entsprechend der Normierungen des Tests wurde die Punkteskala in drei Bereiche eingeteilt:

- 0–23 Punkte: eher zurückhaltend, schüchtern (B₋ -Personen)
- 24–29 Punkte: mittlerer Bereich, „indifferent“ (A bzw. B₀ -Personen)
- 30–45 Punkte: eher dominant, durchsetzungsfähig (B₊ -Personen)

Die Testwertverteilung unserer Versuchspersonen rangierte von 18 – 36 Punkte.

4.3 Design der Untersuchung

Davon ausgehend, daß das Handlungsziel Einfluß auf die situationsspezifische Sprachproduktion hat (vgl. Harras, 1983; Hilton & Darley, 1985; Herrmann & Grabowski, 1994), wurde für dieses Experiment angenommen, daß das *gleiche* Handlungsziel (in unserem Experiment das Finden eines gemeinsamen Termins anhand eines präparierten Stundenplans) in Abhängigkeit von der Partnerhypothese mit unterschiedlichen sprachlichen Mitteln realisiert wird. Es wurde somit für alle Experimentalbedingungen konstant gehalten. Jeweils zwei Versuchspersonen sollten einen gemeinsamen Termin für ein mögliches Arbeitstreffen aushandeln. Die dazu verwendeten Stundenpläne waren in Bereiche unterschiedlicher Wichtigkeit möglicher, zu diesem Zeitpunkt stattfindender Aktivitäten (d.h. der subjektiv empfundenen Schwierigkeit der Terminverschiebung von „unverplanter Zeit“ oder „Freizeit“ bis hin zu „fest verplanter Zeit“) eingeteilt. Die Versuchspersonen sollten diese Stundenpläne selbst mit Inhalten füllen, um so einen möglichst lebensnahen Kontext für die Verhandlungsgespräche zu erhalten. Der jeweilige Schwierigkeitsgrad der Verschiebbarkeit eines Termins war durch unterschiedliche Farben gekennzeichnet, um den Umgang mit dem Stundenplan zu erleichtern. Die Tageszeiten rangierten zwischen acht Uhr morgens und 20 Uhr abends (siehe Anhang C). Die unverplanten oder Freizeiten in den Stundenplänen waren so angeordnet, daß sie sich nicht überschneiden. Dies hatte den Zweck, die Versuchspersonen zu einem möglichst intensiven Verhandlungsgespräch anzuregen. Im Anschluß an die Terminverhandlung wurden die Vpn einzeln von jeweils einer Versuchsleiterin in einem postexperimentellen Interview befragt. Dabei wurden auch Ratings zur Situation, dem Partner und der Entscheidungsfindung durchgeführt (siehe Anhang D).

Jeweils zwei Versuchspersonen (A und B), die, durch eine Stellwand getrennt, einander gegenüber saßen, bekamen die Aufgabe, anhand der Stundenpläne einen gemeinsamen Termin, d.h. Zeit und Ort für ein potentiell Arbeitstreffen auszuhandeln. In einem ersten Schritt wurden die Versuchspersonen, entsprechend ihrem Testwert auf der Dominanzskala des CPI, den drei Experimentalgruppen auf dem Kontinuum „durchsetzungsfähig – indifferent – zurückhaltend“ zugeordnet. Im Experiment wurde den indifferenten A-Personen durch die Instruktion eine Partnerhypothese über ihren jeweiligen B Partner vermittelt. Die A-Personen aus der indifferenten Gruppe führten jeweils *zwei* Gespräche mit unterschiedlichem Interaktionspartner aus einer der beiden Gruppen mit extremen CPI-Scores (d.h. entweder mit einem

dominanten B₊ oder mit einem submissiven B₋ Partner). Dabei führte die eine Hälfte der A-Personen das erste Gespräch mit einem B₊-Partner, also einer Person mit dominantem Persönlichkeitswert; die andere mit einem B₋-Partner, also mit einer Person mit submissivem Persönlichkeitswert:

Es ergaben sich folgende Experimentalgruppen:

	Testwert (TW)	Experimentalgruppe (Erstgespräche)
A	B ₊	I
	B ₋	II

Tabelle 1: Tatsächlicher Testwert (TW) im Erst- und Zweitgespräch der beiden Experimentalgruppen

Um zusätzlich die notwendigen Bedingungen für eine mögliche Diskonfirmation der gegebenen Partnerhypothese zu schaffen, nämlich *Inkongruenz mit dem Persönlichkeitstestwert*, verhandelten die A-Personen in den beiden Experimentalgruppen I und II je zweimal. Allen A-Personen im Erstgespräch wurde eine *kongruente*, d.h. mit dem Testwert übereinstimmende, und im zeitlich später folgenden Zweitgespräch eine *inkongruente*, d.h. mit dem Testwert *nicht* übereinstimmende, Partnerhypothese vermittelt. Dieses experimentelle Vorgehen brachte zusätzlich den Vorteil, *intrapersonale* Unterschiede in der sprachlichen Realisierung der Partnerhypothese analysieren zu können.

Obwohl es angezeigt gewesen wäre, verzichteten wir aus Gründen der Glaubwürdigkeit auf die Experimentalbedingung, in denen die A-Person zuerst die *nicht* zutreffende Partnerhypothese erhielt.

Die Experimentalgruppen I und II setzten sich im zweifaktoriellen Design somit folgendermaßen zusammen:

Experimentalgruppe	I		II	
	TW	PH	TW	PH
Erstgespräch von A mit	B ₊	(+)	B ₋	(-)
Zweitgespräch von A mit	B ₊	(-)	B ₋	(+)

Tabelle 2: Tatsächliche (TW) und vorgegebene (PH) Dominanzausprägung im Erstgespräch (kongruente PH) und Zweitgespräch (inkongruente PH) der beiden Experimentalgruppen

Die Experimentalgruppen I und II bestanden aus Personen, die sich bezüglich des Testwertes (TW) als durchsetzungsfähig (B_+), bzw. zurückhaltend (B_-) erwiesen hatten und jeweils mit A-Personen mit einem mittleren Testwert interagierten.

Die Partnerhypothese (PH) über den Gesprächspartner B erhielt jeweils die A-Person. (+) bedeutet Partnerhypothese „dominant“, (-) dagegen Partnerhypothese „zurückhaltend“. Die Zeichen ohne Klammer stellen jeweils den Testwert „dominant“ bzw. „zurückhaltend“ dar. Im folgenden wird terminologisch immer zuerst der TW und dann in Klammern die (PH) aufgeführt.

Die Partnerhypothese (PH) entsprach einmal dem Testwert (TW) des Partners B, d.h. war *kongruent*:

- $A/B_+(+)$: die erste A-Person verhandelt im Erstgespräch mit einer nach dem TW *dominanten* B-Person (B_+), über die sie die PH „dominant“ (+) vermittelt bekam, bzw.
- $A/B_-(-)$: die zweite A-Person verhandelt im Erstgespräch mit einer nach dem TW *submissiven* B-Person (B_-), über die sie die PH „zurückhaltend“ (-) vermittelt bekam.

Bei den jeweiligen entsprechenden Zweitgesprächen der A-Personen entsprach die Partnerhypothese (PH) *nicht* dem Testwert (TW) der B-Person, war also *inkongruent*:

- $A/B_+(-)$: die erste A-Person verhandelt mit einer zweiten, nach dem TW wiederum *dominanten* B-Person (B_+), über die sie diesmal die PH „zurückhaltend“ vermittelt bekam, bzw.
- $A/B_+(+)$: die zweite A-Person verhandelt mit einer zweiten, nach dem TW wiederum *submissiven* B-Person (B_-), über die sie diesmal die PH „dominant“ vermittelt bekam.

Zusätzlich wurden zwei „Kontrollgruppen“² eingeführt, um die Wirkung der Varia-

²Die Anführungszeichen besagen, daß es sich nicht um eine Kontrollgruppe im eigentlichen Sinne handelt, da auch hier die Versuchspersonen einem experimentellen Treatment ausgesetzt waren; kontrolliert wurde lediglich die Wirkung der Partnerhypothese *unabhängig* vom Testwert.

ble „Partnerhypothese“ unabhängig vom Testwert überprüfen zu können. In dieser Gruppe interagierten nur Versuchspersonen, deren Testwerte sich im mittleren Bereich befanden (B_0 -Personen), so daß als unabhängige Variable lediglich die Partnerhypothese relevant wurde.

Die „Kontrollgruppe“ setzte sich folgendermaßen zusammen:

	PH	
A	$B_0(+)$	Erstgespräch
	$B_0(-)$	Zweitgespräch

Tabelle 3: Tatsächliche (TW) und vorgegebene (PH) Dominanzausprägung im Erstgespräch (kongruente PH) und Zweitgespräch (inkongruente PH) der beiden Experimentalgruppen in der „Kontrollbedingung“.

Die Versuchspersonen erhielten ebenfalls die bereits genannten Partnerhypothesen als Treatment:

- $A/B_0(+)$: die A-Person verhandelte im Erstgespräch mit einer B_0 -Person (ebenfalls aus der Gruppe mit mittlerem CPI-Scores), über die sie die Partnerhypothese (PH) „sehr durchsetzungsfähig“, d.h. also dominant, erhielt, bzw.
- $A/B_0(-)$: *dieselbe* A-Person verhandelte im Zweitgespräch mit einer weiteren B_0 -Person, über die sie diesmal die PH „zurückhaltend“, d.h. also submissiv, erhielt.

Diese Gruppe von Gesprächen diente zur Kontrolle der alleinigen Wirkung der Partnerhypothese, die nicht durch einen extremen Wert auf der Dominanzskala modifiziert wurde.

4.4 Durchführung

Die Versuchspersonen wurden, nachdem ihre Dominanzausprägung mittels des CPI gemessen worden und die Zuordnung zu einer der drei oben aufgeführten Gruppen erfolgt war, zu einem vereinbarten Untersuchungstermin eingeladen. Hier wurden sie getrennt voneinander empfangen und zunächst gebeten, auf einem Notizblatt, das ebenfalls in die auf dem Stundenplan vorhandenen Kategorien eingeteilt war, ihre

Termine einzutragen (siehe Anhang C1). Ihnen wurde gesagt, das Experiment diene der Untersuchung des studentischen Alltags, weswegen sie ihre Aktivitäten während einer normalen Woche auf den Stundenplan eintragen sollten. Diesen sollten sie dann mit in das Gespräch nehmen, um tatsächlich alltägliche Inhalte ihres Tagesablaufes ansprechen zu können. Im Anschluß daran wurden die Versuchspersonen von den Versuchsleiterinnen instruiert, sich in dem anschließenden Gespräch mit einem ihnen unbekanntem Partner auf ein gemeinsames Arbeitstreffen, das mindestens zwei Stunden umfassen sollte, zu einigen. Zur Aushandlung dieses Termins sollten sie den von uns entworfenen Stundenplan benutzen, der in der o.a. Weise manipuliert war (siehe Anhang C 2-3), um eine möglichst intensive Verhandlung zu provozieren. Die Versuchsleiterin vermittelte dann im Verlaufe einer kurzen Erklärung der anstehenden Terminverhandlung möglichst beiläufig der Versuchsperson A eine Partnerhypothese über den Partner B (siehe Anhang E). Für die Vermittlung der Partnerhypothese verwendeten wir die Begriffe, die sich in der Voruntersuchung als besonders treffend für die Beschreibung eines dominanten bzw. submissiven Mannes herausgestellt hatten (siehe Abschnitt 3.5.1. und 3.5.2). Die Äußerungen der Versuchsleiterinnen in den Anweisungen waren für die Vermittlung der Partnerhypothese standardisiert. Dabei wurde die Partnerhypothese zweimal angesprochen. Für die dominante Version wurde den Vpn gesagt, ihr Partner sei „ganz schön selbstbewußt“ und „ziemlich dominant“. Über den submissiven Partner wurde erzählt, er sei „ziemlich schüchtern“ und „eher zurückhaltend“.

Danach wurden die Vpn jeweils in den Untersuchungsraum an ihren Platz geführt. Zwischen beiden Versuchspersonen befand sich eine Stellwand, um non-verbale Kommunikation auszuschließen. Dann gab eine Versuchsleiterin das Zeichen zum Anfangen, ebenfalls in standardisierter Form. Die Versuchspersonen begannen eine verbale Interaktion, wobei jeweils die A-Person aufgefordert wurde zu beginnen, um so möglichst eine von Äußerungen des B-Partners noch unbeeinflusste Initialphase zu erhalten. Davon versprachen wir uns erste Hinweise auf die Wirkung der Partnerhypothese. Für die Gesamtdauer des Gesprächs wurden keine Zeitvorgaben gemacht, die Gesprächslänge wurde einzig durch die Versuchspersonen bestimmt.

Nach der Einigung auf einen Zeitpunkt und einen Ort für das Arbeitstreffen und der Beendigung des Gesprächs durch die Versuchspersonen wurden diese von den Versuchsleiterinnen getrennt in die vorherigen Räume zurückgeführt. Dort fanden dann postexperimentelle Interviews statt. Die Versuchspersonen sollten ihre Wahrnehmung der Situation, ihre Befindlichkeit während des Gesprächs und ihre Einschätzung des Partners äußern. Es handelte sich um ein halb-strukturiertes Interview, bei dem neben offenen Fragen auch ein Semantisches Differential verwendet wurde (siehe Anhang D).

Während der gesamten Untersuchung wurde jede Versuchsperson jeweils von einer Versuchsleiterin betreut.

4.4.1 Versuchspersonen

An der Pilotuntersuchung „Terminabsprache“ nahmen insgesamt 18 männliche Studierende teil, die in der Mensa der Universität Heidelberg angeworben wurden. In jeder der beiden Experimentalgruppen und in der „Kontrollgruppe“ konnten somit zwei vollständige Gespräche (d.h. Erst- und Zweitgespräch) geführt werden.

4.5 Auswertung und Ergebnisse des postexperimentellen Interviews

Bei der Auswertung der Pilotuntersuchungen interessierte uns vor allem die Durchführbarkeit des Designs insgesamt und im einzelnen die Realitätsnähe der Situation, der Aufgabenstellung und die Wirkung der Partnerhypothese.

4.5.1 Realitätsnähe der Situation

Die Situation wurde anhand der offenen Fragen im Nachinterview erhoben und insgesamt als realistisch empfunden. Die Stellwand, die die Versuchspersonen visuell voneinander trennte, war zwar zu Beginn eher ungewohnt, jedoch bald nach Beginn des Gesprächs vergessen. Die Situation glich „einem Telefongespräch“.

Als problematisch erwies sich die Anweisung der Versuchsleiterin an die A-Person, mit dem Verhandlungsgespräch anzufangen. Wie erwähnt, sollte damit bezweckt werden, durchgängig eine initiale Sprechhandlung von A zu erhalten, bevor B überhaupt etwas äußerte. Dieses führte jedoch offenbar zur Verwirrung der A-Person und störte durch häufiges Rückfragen von A an die Versuchsleiterin den Beginn der Gespräche. Dies war vor allem dann gravierend, wenn die A-Person beim Zweitgespräch wiederum beginnen sollte.

4.5.2 Die Aufgabenstellung (cover story)

Die Aufgabenstellung und die Instruktion, daß die Untersuchung der Erfassung des studentischen Alltags und die Terminabsprache einem Arbeitstreffen von studentischen

schen Hilfskräften diene, wurde von allen Vpn als durchaus plausibel akzeptiert.

Ein Problem zeigte sich in der Übertragung der eigenen Termine vom Notizblatt auf den eigentlichen Stundenplan. Die Vpn hielten ihre eigenen Termine mit genauem Zeitplan fest, der mit dem von uns konstruierten Stundenplan inkompatibel war.

4.5.3 Wirkung der Partnerhypothese

Die Partnerhypothese glaubhaft zu vermitteln, gelang nur teilweise. Die A-Personen äußerten in zehn der 12 Gespräche, sie seien bei der zweiten Äußerung über den Gesprächspartner (Vermittlung der Partnerhypothese) durch die Versuchsleiterin stutzig geworden. Dies zeigte sich auch in der Auswertung der postexperimentellen Ratings, in denen der Partner lediglich einmal entsprechend der Partnerhypothese eingeschätzt wurde. Offensichtlich wurde der mehrmalige Hinweis auf Persönlichkeitsmerkmale des Partners durch die Versuchsleiterin als situationsunangemessen empfunden und daher so salient, daß die Glaubhaftigkeit der Aussage angezweifelt worden war.

4.5.4 Gesamteindruck

Vom Gesamteindruck her wurden die Gespräche als interessant, einer realen, im studentischen Alltag häufig vorkommenden Situation entsprechend charakterisiert. Übereinstimmend zeigten die Versuchspersonen ein Bedürfnis, nach den Gesprächen und den Ratings noch weitere Äußerungen über die Situation und den Partner zu machen, die häufig nicht mit den in den Ratings zum Ausdruck gekommenen Aussagen übereinstimmten. Hier wurden relevante Äußerungen bzgl. der Partnerhypothese und der Selbsteinschätzung gemacht.

4.6 Schlußfolgerungen für das Design der Hauptuntersuchung

Da das Design (Aufgabensituation, Instruktion und Gesprächssituation) als realistisch eingeschätzt wurde, behielten wir es insgesamt bei, führten jedoch drei Veränderungen entsprechend den Ergebnissen der Pilotuntersuchung ein:

1. Das Ausfüllen des Notizblattes entfiel in der Hauptuntersuchung, da dies zu Unklarheiten geführt hatte. Es wurde durch eine Folie, die direkt auf die entsprechenden Stundenpläne gelegt wurde, ersetzt. So konnten sich die Vpn sofort auf den vorstrukturierten Stundenplan einstellen. Die hier aufgeschriebenen Inhalte wurden später von den Versuchsleiterinnen auf das erste von uns entworfene Notizblatt übertragen, um sie als Interpretationshilfe nutzen zu können.
2. Die Anweisungen für die Versuchsleiterinnen bzgl. der Vermittlung der Partnerhypothese wurden, ebenso wie die Anweisungen zur Initialphase des Gesprächs (siehe Anhang E) geändert. D.h. die Versuchsleiterinnen sprachen die zu vermittelnde Partnerhypothese jeweils nur einmal an, so daß die provozierte und zur Unglaubhaftigkeit führende Salienz aus der ersten Instruktion vermieden wurde.

Weiter wurde den Versuchspersonen nicht mehr vorgegeben, wer mit dem Gespräch beginnen sollte, um dadurch eine Verwirrung gleich zu Beginn der Interaktion zu vermeiden. Auch aus diesem freien Gesprächsbeginn lassen sich Schlüsse auf die Wirkung der Partnerhypothese ziehen, falls in Abhängigkeit von einer der beiden Variablen ein bestimmtes Muster von Gesprächsinitiatoren nachzuweisen wäre.

3. Aus den Nachinterviews wurden insgesamt fünf Fragen abgeleitet, die sich für die Einschätzung des Gesprächs, der eigenen Empfindungen während des Gesprächs, des Partners sowie einer möglichen Zusammenarbeit mit dem Interaktionspartner und der Initiative für den gefundenen Termin als relevant erwiesen hatten (siehe Abschnitt 5.5.2 und Anhang D).

Das Semantische Differential, durch das auf einer fünfstufigen Skala die Situation, der Eindruck und die Stimme des Gesprächspartners eingeschätzt werden sollten, wurde beibehalten. Weiterhin wurden offenen Fragen vorgegeben, wodurch die Versuchspersonen *zusätzlich* die Möglichkeit hatten, sich frei zu äußern. Dieses Vorgehen sollte den einschränkenden Charakter des Semantischen Differentials auflockern. Die Items für das Semantische Differential wurden aus einer unserer vorherigen Untersuchungen übernommen (Thimm, Maier & Kruse 1994).

5 Experiment: „Terminabsprache“

5.1 Design

Die Untersuchungssituation wurde, da sie sich als glaubhaft und durchführbar erwiesen hatte, wie in der Pilotuntersuchung beibehalten. Dies bedeutet, daß ebenfalls nach der Einteilung der Versuchspersonen entsprechend den CPI-Werten die Bildung von zwei Experimentalgruppen und einer „Kontrollgruppe“, entsprechend der Pilotuntersuchung, erfolgte. Das Vorgehen für die Einteilung der Versuchspersonen und die Bildung der Experimental- und Kontrollgruppen entsprach ebenfalls dem der Pilotuntersuchung. Die Durchführung und die Instruktion der Versuchspersonen durch die Versuchsleiterinnen wurde entsprechend den Ergebnissen der Pilotstudie verändert.

5.2 Versuchspersonen

Wiederum nahmen ausschließlich männliche Versuchspersonen am Experiment teil. Insgesamt wurden 79 Gespräche durchgeführt. Davon wurden aufgrund fehlender Zweitgespräche 12 aus der *intraindividuellen* Analyse ausgeschlossen.

Die Experimentalgruppen I und II setzten sich für die Hauptuntersuchung wie folgt zusammen:

Experimentalgruppe	I		II	
	TW	PH	TW	PH
Erstgespräch von A mit	B ₊	(+)	B ₋	(-)
Zweitgespräch von A mit	B ₊	(-)	B ₋	(+)

Tabelle 4: Tatsächliche (TW) und vorgegebene (PH) Dominanzausprägung im Erstgespräch (kongruente PH) und Zweitgespräch (inkongruente PH) der beiden Experimentalgruppen

Die „Kontrollgruppe“ wurden ebenfalls entsprechend den Ergebnissen der Pilotuntersuchung zusammengestellt:

	PH	
A	B ₀ (+)	Erstgespräch
	B ₀ (-)	Zweitgespräch

Tabelle 5: Tatsächliche (TW) und vorgegebene (PH) Dominanzausprägung im Erstgespräch (kongruente PH) und Zweitgespräch (inkongruente PH) der beiden Experimentalgruppen in der „Kontrollbedingung“.

5.3 Auswertung der Gespräche

Die Gespräche wurden mit Tonkassetten aufgenommen, und entsprechend den Transkriptionsvereinbarungen des SFB transkribiert und anschließend mit linguistischen und inhaltsanalytischen Kategoriensystemen ausgewertet.³

5.4 Spezifische Fragestellung

Folgende Fragestellungen wurden untersucht:

- Wie realisieren die Versuchspersonen ihr sprachliches Verhalten in Abhängigkeit von der gegebenen Partnerhypothese? Kann der linguistische Nachweis von „power-related talk“⁴ erbracht werden?
- Werden in Abhängigkeit von der Partnerhypothese Intergruppenunterschiede deutlich? D.h. sprechen Personen mit einem als „dominant“ etikettierten Gesprächspartner anders als mit einem Gesprächspartner über den sie die Partnerhypothese „submissiv“ erhalten haben?
- Lassen sich in Abhängigkeit von der Partnerhypothese *intrapersonale* Unterschiede im sprachlichen Verhalten nachweisen? D.h. unterscheidet sich das Sprechhandeln der A-Personen im Erstgespräch (kongruente Partnerhypothese) signifikant von dem im Zweitgespräch (inkongruente Partnerhypothese)?

³In Zusammenarbeit mit dem Zentralen Dienst des SFB 245 wurde für die Transkriptionen aus dem Textverarbeitungsprogramm L^AT_EX ein spezielles Programm entwickelt, das die Transkriptionen wesentlich vereinfacht (Neubauer, Hub & Thimm, 1994).

⁴„Power-related talk“ bezeichnet ein Konzept zum Verständnis machtorientierten Kommunizierens und ist ausführlich bei Thimm, Rademacher & Augenstein (1994) und Thimm & Augenstein (1994) dargestellt.

- Welche sprachlichen Merkmale von Durchsetzung/Dominanz, bzw. Zurückhaltung/Submissivität werden bei den Versuchspersonen in Abhängigkeit von der *Partnerhypothese* erkennbar (z.B. bestätigende Akte, Unterstützungshandeln über Rückmeldungen, kooperative Strategien u.ä.)?
- Welche sprachlichen Merkmale von Dominanz bzw. Submissivität werden bei den Versuchspersonen in Abhängigkeit von der Ausprägung des *Persönlichkeitsmerkmals* „Dominanz“ erkennbar?
- Welche Variable (Partnerhypothese oder Persönlichkeitsmerkmal) hat den größeren Einfluß auf die Sprechhandlungen?
- Kommt es im Verlauf der Terminverhandlung zur Konfirmation oder Diskonfirmation der Partnerhypothese und wie hängen diese mit kongruenten bzw. inkongruenten Relationen zwischen Partnerhypothese und Persönlichkeitsmerkmal zusammen?
- Finden wechselseitige Beeinflussungen (z.B. sprachliche Akkommodation) zwischen den Interaktionspartnern statt und wie hängen sie mit der Partnerhypothese bzw. dem Persönlichkeitsmerkmal zusammen?
- Welcher Zusammenhang besteht zwischen dem sprachlichen Handeln beider Gesprächspartner und der jeweiligen Selbst- und Fremdeinschätzung?

5.5 Analysevariablen

Die Auswahl der Variablen erfolgte auf der Basis relevanter Forschungsliteratur sowie aufgrund der Befunde aus eigenen Untersuchungen zu dominantem Sprachverhalten (vgl. Thimm & Kruse, 1991; Thimm & Kruse, 1993; Thimm, Maier & Kruse, 1994).

5.5.1 Unabhängige Variablen:

1. „Dominanz“ als Partnerhypothese:

Als unabhängige Variable wurde die Partnerhypothese „durchsetzungsfähig“ bzw. „zurückhaltend“ konzipiert. Die Operationalisierung der Partnerhypothese wurde aus der Voruntersuchung zum alltagssprachlichen Verständnis von Dominanz, bzw. Submissivität ermittelt (siehe Abschnitt 2). Sie wurde den Versuchspersonen durch die Versuchsleiterinnen mit der Instruktion für die Aufgabenstellung in standardisierter Form vorgegeben und war entweder

- (a) mit dem präexperimentell gemessenen Persönlichkeitswert *kongruent* (Testwert (TW): dominant, Partnerhypothese (PH): dominant; bzw. TW: submissiv, PH: submissiv) oder
- (b) *inkongruent* (TW: dominant, PH: submissiv; bzw. TW: submissiv, PH: dominant).

2. „Dominanz“ als Persönlichkeitsmerkmal:

Als weitere Variable wurde „Dominanz“ bzw. „Submissivität“ als Persönlichkeitsmerkmal eingeführt, das mit dem CPI gemessen wurde. Variablen, die in engem Zusammenhang mit dominantem Verhalten stehen, sind z.B. Unterbrechungen und die Zahl der Sprechakte der Versuchspersonen. Roger & Nesshoever (1987) fanden in einer Untersuchung, in der Dominanz als *trait* konzipiert wurde, daß unterschiedliche sprachliche Merkmale, z.B. Unterbrechen, Sprechrate, signifikant mit Dominanz korreliert waren. Durch diese zusätzliche Variable wurde es möglich, den Einfluß der Partnerhypothese in Abhängigkeit vom Persönlichkeitsmerkmal „Dominanz“ bzw. „Submissivität“ zu untersuchen und Hinweise auf konfirmierende oder diskonfirmierende Sprechhandlungen zu finden. Eine ausführliche Diskussion dieser Variable findet sich bei Thimm, Rademacher & Augenstein (1994).

3. Aufgabensituation bzw. Handlungsziel:

Verschiedene Untersuchungen (vgl. Berger, 1985; Herrmann & Grabowski, 1994) zeigen, daß die Korrelationen zwischen *trait*-Maßen und Verhalten meist relativ gering sind. Als weitere Moderatoren für dominantes Verhalten seien daher auch situative Einflüsse in Betracht zu ziehen, die unter Umständen die individuelle Disposition, Macht auszuüben, überlagern könnten. Berger (1985) schlägt vor, die Situation, bzw. die Aufgabenstellung der Kommunikationspartner in die Untersuchung einzubeziehen.

Auch wenn in unseren Untersuchungen sprachliches Handeln im Mittelpunkt steht, wird die Aufgabenstellung an die Versuchspersonen (die Terminverhandlung) durch inhaltliche Analysen (z.B. Gesprächsinitiierung, Initiative bei der Festlegung eines Termins) berücksichtigt und analysiert. Desweiteren wird die Aufgabe, wie oben erwähnt, über alle Experimentalgruppen konstant gehalten, um eine Konfundierung von Handlungsziel bzw. Aufgabenstellung und partnerhypotesengeleitetem Sprechen zu vermeiden.

5.5.2 Abhängige Variablen:

Als abhängige Variablen wurden diejenigen gewählt, durch die eine Differenzierung einerseits zwischen Partnerhypothese und Testwert, andererseits zwischen Kongruenz und Inkongruenz von Partnerhypothese und Testwert möglich wird. Außerdem sollten Maße verwendet werden, die intrapersonale bzw. Intergruppenunterschiede abzubilden im Stande sind. Als Variablen kommen dabei verschiedene quantitative und qualitative Aspekte der formalen Gesprächsorganisation, von Gesprächsphasen, Verhandlungsinhalten sowie der Ratings und der postexperimentellen Interviewausagen in Betracht. Eine detaillierte Darstellung und erste Ergebnisse werden bei Thimm, Rademacher & Augenstein (1994) berichtet.

5.5.3 Quantitative und qualitative Variablen

1. Gesprächszeit:

- *Gesamtdauer des Gesprächs* von der Eröffnung bis zur letzten Äußerung der Gesprächspartner.
- *Sprechmenge der einzelnen Sprecher*: Erfasst wird die Netto-Gesprächszeit der einzelnen Gesprächspartner. Die Maßeinheit ist hier die Minute die jeweils relativiert wird an der Gesamtsprechzeit. Nicht hinzugezählt werden hier reine Rückmeldungen und Unterbrechungsversuche.
- *Gesamtzahl der Sprechhandlungen*: Ihr geht die Handlungsmusteranalyse (s. Thimm, Rademacher & Augenstein, 1994) voraus. Bei dieser Auswertungsmethode werden die einzelnen Redebeiträge der Versuchspersonen bestimmten Handlungsmustern (kontroll-bezogene, kontroll-gewährenden oder nicht-kontroll-beanspruchenden Handlungen) zugeordnet. Eine ausführliche Erläuterung findet sich in Thimm (1991). Von Bedeutung ist nicht die *Dauer* der Sprechhandlung, sondern ihr einflußnehmender Charakter auf den Gesprächsverlauf (Kontrollbeanspruchung).
- *Sprechrates*: Sie ergibt sich aus dem Quotient von Wörtern pro Zeiteinheit.

2. Formale Gesprächsorganisation:

- *echte Unterbrechungen* (die andere Person hat noch kein Zeichen einer Beendigung ihres turns gegeben, wie z.B. durch verlangsamtes Sprechen oder veränderte Intonation)
- *Überlappungen* (der Vorredner war bereits dabei, seinen Beitrag zu beenden, nur wenige Silben dauernd)

- *Simultanpassagen* beider Gesprächspartner sind von Überlappungen dadurch abzugrenzen, daß sie über mehrere Wörter oder gar Sätze reichen.
- *Redeergänzungen/Satzvervollständigungen* (eine Person beendet/vervollständigt den Satz des Vorredners)
- *Rückmeldungen*: a) genuine Rückmeldungen (mhm)
b) Rückmeldungen mit Kommentarcharakter (äh, ach so)
c) Kommentarschritte (genau; ach ne)
d) Unterstützende oder ablehnende Rückmeldungen (okay, alles klar)
- *Pausen*: Als Pausen gelten Passagen, in welchen keiner der beiden Gesprächspartner sprechen und deren Dauer mindestens eine Sekunde beträgt. Als Pausen *eines Sprechers* gelten dabei diejenigen, die innerhalb seines turns auftauchen. Als Pausen *zwischen* den turns gelten diejenigen, die den Übergang zum nächsten turn des Gesprächspartners signalisieren.

3. Gesprächsphasen:

- *Gesprächseröffnung*: Wer eröffnet das Gespräch?
- *Aushandlung von Zeit- und Ortsphase*: Von Bedeutung ist die absolute Dauer der einzelnen Phasen und ihre relative Dauer zueinander. Sie beginnen jeweils mit einem Vorschlag und enden mit einer Einigung. Außerdem wird registriert, *welcher* der Sprecher die Vorschläge zur Einigung auf eine bestimmte Zeit oder einen bestimmten Ort macht
- Welche *Sprechhandlungen* werden dafür vollzogen (Vorschlag machen, fragen, schildern, beschreiben etc.)?
- *Gesprächsfokus* (z.B. inhaltliche Ausschmückung der Termine)
- *Gesprächsränder oder Peripherie* (z.B. Beschäftigungen, Aussagen der Personen über sich selbst, Abkommen vom Thema, u.ä.)
- *Gesprächsbeendigung* (wer beendet wie das Gespräch, Initiative oder reaktive Rolle, Wortlaut, Schlußwort, z.B. „alles klar, bis dann“)
- *Verhältnis der einzelnen Phasen zueinander*

4. Propositionale Ebene:

- *Referenz auf Gemeinsames* (wir), auch vertrauter Ort (Mensa, Rohrbach)
- *Metakommunikation*:
 - an die VL („wenn ich gleich was dazu sagen soll“)
 - über den Partner

- über die Situation
- über sich selbst („ich gehe jetzt mal so vor“)
- *Studentischer Jargon/Fremdworte*
- *Handlungsmuster*: Bewerten, Bewertungsausdrücke, bewertende und vergleichende Handlungen:
 - Bewerten der eventuelle Lösung („das wäre doch nett“)
 - Bewerten des Partners
 - Bewerten der Situation („das ist einfach blöd“)

5. Feinanalyse:

- *Wortübernahme oder Wiederholungen* (Übernahme semantischer Einheiten eines Partners durch den anderen, meistens beim nächsten turn)
- *Adressierung* des Partners durch:
 - Aufforderung
 - Fragen (z.B. nach Information)
 - Bitten (z.B. nach Stellungnahme)
 - indirekt (über tag-questions)
- *Gesprächssteuerung* durch
 - Initiierung eines neuen Themas (z.B. neuer Tag)
 - Abschließen wollen („machen wir das jetzt so“)
 - Bewerten der Lösungsvorschläge des anderen
- *Inhaltsebene*:
 - Welche Beschäftigungen erwähnt A, welche B?
 - Gibt es Relationen zwischen den erwähnten Beschäftigungen beider Partner (erwähnt z.B. A bzw. B die Beschäftigung zuerst und der andere wiederholt sie, evtl. mit „auch“)?
 - Welche Orte werden verabredet?
 - Wer schlägt sie vor?
 - Entsteht um den Ort eine Diskussion?
 - Welche privaten Themen werden angesprochen (z.B. „ich treffe meine Freundin“, Rendezvous o.ä.)?
 - Wie oft werden private Themen erwähnt?
 - Wer spricht sie an, wer zuerst?

- Self-disclosure: Welche Informationen geben die Personen über sich selbst? Z.B. Selbstbeschreibung („ich bin ziemlich faul, da muß ich mich ausruhen“ o.ä.)
- Wann, bei welchen Themen kommt es zu Reziprozität?

5.5.4 Nachinterview

Die Nachinterviews bestanden aus vier verschiedenen Ratings (siehe Anhang D) und einem halb-standardisierten Interview. Dieses wurde nur in den besonders wichtigen Bereichen wörtlich transkribiert. Das Interview beinhaltete folgende Fragen:

1. Wie fandest Du das Gespräch?
 - Beschreibung des Ablaufs: Anfang
 - Beschreibung des Ablaufs: später
 - Kategorisieren der Situation
2. Wie hast Du Dich selbst gefühlt?
 - Aussagen über sich selbst
 - Bezug auf Partner bzgl. Selbstgefühl
 - Referenz auf Situation
3. Wie schätzt Du Deinen Partner ein?
 - Stimme, Lautstärke (vokale Merkmale)
 - Beschreibung des Verhaltens
 - Kategorisieren der Person (Referenz auf Etikett)
4. Kannst Du Dir vorstellen, mit Deinem Partner zusammenzuarbeiten?
 - Selbsteinschätzung
 - Einschätzung des Partners
 - Bedingungen für die Zusammenarbeit
5. Was gab Deiner Meinung nach den Ausschlag für das Finden des endgültigen Termins?
 - Wer hat entschieden?
 - Welche Fakten gaben den Ausschlag?

6 Schlußbemerkungen

Mit diesem komplexen experimentellen Design zur Wirkung von Partnerhypothesen und von Persönlichkeitsmerkmalen auf sprachliches Verhalten in dyadischen Interaktionen erwarten wir, verschiedene Fragen beantworten und Probleme in den Griff bekommen zu können, die sich im Laufe der empirischen Erforschung von „self-fulfilling prophecy“-Phänomenen ergeben haben.

Wurden in den Anfangsstadien der Forschung zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen überwiegend mit Versuchsanordnungen gearbeitet, die geeignet waren, die (kognitive) Konfirmation von Partnerhypothesen aufzuweisen, werden in diesem Design Bedingungen geschaffen, die auch eine Diskonfirmation wahrscheinlich werden lassen. Dazu gehören:

1. Realisierung eines interaktiven Prozesses mit „realen“ Versuchspersonen, in dem nicht nur A, durch eine Partnerhypothese geleitet, mit B kommuniziert, sondern B auch reagiert und Bs Reaktion wiederum As Entgegnung mitbestimmen kann. Die Betrachtung von Interaktionssequenzen erlaubt die Analyse von konfirmierenden bzw. diskonfirmierenden Sprechhandlungen.
2. Die manipulierte Partnerhypothese entspricht oder widerspricht zuvor erhobenen, durch Selbsteinschätzung gewonnenen Persönlichkeitsmerkmalen. Den Untersuchungen von Swann (z.B. 1987) zufolge versuchen Versuchspersonen bei Inkongruenz der Partnerhypothese mit ihrem Selbstkonzept, diese zu widerlegen.
3. Die Variation von Partnerhypothese und Persönlichkeitsmerkmal erlaubt eine vergleichende Analyse der jeweiligen Potenz beider Einflußgrößen. Was setzt sich durch im Gespräch: Partnerhypothese oder Persönlichkeitsmerkmal?
4. Da sprachliches Verhalten eine hohe *interindividuelle* Variabilität aufweist, wird durch den *intraindividuellen* Vergleich des sprachlichen Verhaltens der A-Person mit zwei jeweils unterschiedliche etikettierten Partnern die Möglichkeit geschaffen, dieser Variabilität explizit Rechnung zu tragen.
5. Durch die Analyse der Nachinterviews, die mit beiden Gesprächspartnern getrennt von einander geführt werden, ist der Nachweis kognitiver Konfirmation bzw. Diskonfirmation der Partnerhypothese möglich. Darüber hinaus kann eine mögliche Inkonsistenz zwischen dieser Art der Partnerbeurteilung und dem tatsächlichen Sprachverhalten von A nachgewiesen werden, aber auch eine

Divergenz zwischen der kognitiven (Dis-)Konfirmation der Partnerhypothese durch A und einer behavioralen (Dis-)Konfirmation durch B.

Diese Analysemöglichkeiten haben jedoch zur Voraussetzung, daß die komplizierte Versuchsanordnung durchweg zuverlässig realisiert werden kann. Die Vielfalt möglicher Störgrößen ist uns bewußt. Dennoch sind wir der Überzeugung, daß die zu erwartenden Erkenntnisse den Aufwand lohnen.

7 Literaturverzeichnis

- Aries, E.J., Gold, C. & Weigel, R.H. (1983). Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (4), 779-786.
- Baumgardner, R. & Brownee, E.A. (1987). Strategic failure in social interaction: Evidence for expectancy disconfirmation processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 53 (3), 525-535.
- Becker, H.S. (1963). *Outsiders*. New York: Free Press.
- Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. In: L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*, Vol. 6. New York: Academic Press.
- Berger, C.R. (1985). Social power and interpersonal communication. In: M.L. Knapp & G.R. Miller (eds.): *Handbook of Interpersonal Communication*, Beverly Hills: Sage, 439-499.
- Bilous, F.R. & Krauss, R.M. (1988). Dominance and accommodation in the conversational behaviors of same- and mixed-gender dyads. *Language and Communication*, 8, 183-194.
- Darley, J.M. & Fazio, R.H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist*, 35, 867-881.
- Fussell, D. R. & Krauss, R.B. (1992). Coordination of Knowledge in Communication: Effect of Speakers' Assumptions About What Others Know. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 378-391.
- Harras, G. (1983). *Handlungssprache und Sprechhandlung*. Berlin: de Gruyter.
- Herrmann, T. & Grabowski, J. (1994). *Sprechen - Psychologie der Sprachproduktion*. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag.
- Hilton, J.L. & Darley, J.M (1985). Constructing other persons: A limit to the effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 1-18.
- Jones, E.E. & Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In: L. Berkowitz (ed.): *Advances in experimental social psychology*, Vol. 2. pp. 219-166. New York: Academic Press.
- Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review*, 93, 429-445.

- Kruse, L. & Thimm, C. (1994). Communication at the work place. In: B.-L. Gunnarsson, P. Linell & B. Nordberg (eds.): *Test and talk in professional contexts*. (pp. 219-236.) ASLA: Uppsala.
- Merton, R.K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193-210.
- Neubauer, M., Hub, I. & Thimm, C. (1994). *Transkribieren mit Latex: Transkriptionsregeln, Eingabeverfahren und Auswertungsmöglichkeiten*. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“ Heidelberg/
Mannheim, Bericht Nr. 76. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Paterson, C.R., Dickson, A.L., Layne, C.C. & Anderson, H.N. (1984). California psychological inventory profiles of peer-nominated assertives, unassertives, and aggressives. *Journal of Clinical Psychology*, 40 (2), 534-538.
- Rademacher, U. & Kruse, L. (1995). Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“ Heidelberg/
Mannheim, Bericht Nr. ???. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Roger, D. & Neshoever, W. (1987). Individual differences in dyadic conversational strategies: A further study. *British Journal of Social Psychology*, 26, 247-255.
- Scherer, K.R. (1979). Personality markers in speech. In: K.R. Scherer & H. Giles (eds.): *Social markers in speech*. (pp 147-209.) Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, S.W., Cody, M.J., Lovette, S. & Canary, M. (1990). Self-monitoring, gender and compliance-gaining goals. In: M.J. Cody & J. McLaughlin (eds.): *The psychology of tactical communication*, (pp. 91-135.) Clevedon: Multilingual Matters.
- Snyder, M. (1984). When belief creates reality. *Advances in Experimental Social Psychology*, 18, 62-113.
- Swann, W.B. (1987). Identity negotiation. Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1038-1051.
- Swann, W.B. & Ely, R.J. (1984). A battle of wills: self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46 (6), pp. 1287-1302.
- Thimm, C. (1991). *Handlungsmuster und Kontrollanspruch: Dominanzbeanspruchende Handlungen im Gespräch*. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Sprachwissenschaften, Aachen: 1991.

- Thimm, C. & Kruse, L. (1991). Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Ein Literaturbericht. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“ Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 39. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Thimm, C. & Kruse, L. (1993). Sprachliche Effekte von Partnerhypothesen in dyadischen Situationen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“ Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 40. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Thimm, C., Maier, S. & Kruse, L. (1994). Statusrelationen in dyadischen Kommunikationssituationen: Zur Rolle von Partnerhypothesen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“ Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 41. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Thimm, C., Rademacher U. & Augenstein S. (1994). *Power-related Talk (PRT). Ein Auswertungsmodell*. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 69. Heidelberg: Universität Heidelberg.
- Weinert, A.B. (1982). *Deutscher CPI (California Psychological Inventory)*. Bern: Huber.

A VORUNTERSUCHUNG: ERHEBUNGSBOGEN

A Voruntersuchung: Erhebungsbogen

Im Rahmen unseres Projektes führen wir eine Voruntersuchung zum Persönlichkeitsmerkmal "Dominanz" durch. Dazu bitten wir Sie um tätige Mithilfe.

Wie bezeichnen Sie im Alltag (also umgangssprachlich) einen Mann, der sich als "dominante" Persönlichkeit, bzw. als "submissive" Persönlichkeit charakterisieren läßt?

Schreiben Sie die Adjektive, die Ihnen dazu einfallen, bitte passend in eine der unten angegebenen Spalten:

"dominanter" Mann:

"submissiver" Mann:

- Ich würde den Begriff "dominant" im Alltag verwenden.
- Ich würde den Begriff "submissiv" im Alltag verwenden.

Sie sind

- Mitarbeiter
- Mitarbeiterin im Institut
- Student
- Studentin

Bitte werfen Sie den ausgefüllten Bogen in unser Postfach Nr. 15.

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

B California Personality Inventory (CPI) - Dominanzskala

Fragebogen

Studienfach:

Semesterzahl:

Alter:

Vpn Nr.:

- | | trifft zu | trifft nicht zu |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Die Lehrer beklagen sich viel über ihre Gehälter, aber es scheint mir, daß sie angemessen bezahlt werden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Ich glaube, ich würde gerne über andere Leute bestimmen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Es fällt mir schwer mich auf eine Aufgabe oder Arbeit zu konzentrieren. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Ich habe mich manchmal von einer Person ferngehalten, weil ich fürchtete, etwas zu tun oder zu sagen, was ich vielleicht später bedauern würde. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Wenn ich unter Leuten bin, fällt es mir schwer, passende Gesprächsthemen zu finden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Ich zweifle daran, daß ich mich als Führungsperson eignen würde. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Ich nehme es niemandem übel, wenn er versucht, alles zusammenzuraffen, was er in seinem Leben erlangen kann. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Jeder Staatsbürger sollte sich die Zeit nehmen, um sich mit den Problemen des Staates auseinanderzusetzen, auch wenn er dafür auf einige Privatvergnügen verzichten muß. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Ich würde gern mehreren Klubs und Vereinen angehören. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Mir fehlt es sicherlich an Selbstvertrauen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Wenn ich in einem Ausschuß arbeite, so nehme ich die Sachen gern selbst in die Hand. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Wenn ich Gelegenheit dazu hätte, so würde ich eine gute Führungspersönlichkeit abgeben. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Manchmal stimme ich bei einer Wahl für Kandidaten, über die ich sehr wenig weiß. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Ich jage sehr gern. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- | | trifft zu | trifft
nicht zu |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 15. Man braucht sich um andere Leute nicht zu kümmern, solange man auf sich selbst aufpaßt. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. Ich muß offen gestehen, daß ich eigentlich nichts dagegen habe, meine Steuern zu bezahlen, weil ich finde daß es eine Gegenleistung für das ist, was ich vom Staat erhalte. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. Bei hohen Preisen kann man niemandem einen Vorwurf daraus machen, wenn er sich soviel wie möglich besorgt, solange günstige Gelegenheiten bestehen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. In der Schule fiel es mir sehr schwer, vor der Klasse zu reden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19. Ich kann besser reden als zuhören. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20. Ich wäre bereit, selbst Geld zu geben, um ein Unrecht wieder gut zu machen, auch wenn ich daran unbeteiligt war. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 21. Wir sollten, wenn notwendig, unseren Ölverbrauch einschränken, damit für die Menschen in fünfzig oder hundert Jahren noch genug übrig ist. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22. Wenn die Gemeinde eine Entscheidung trifft, so hat der einzelne die Verpflichtung, bei der Durchführung mitzuhelfen, auch wenn er persönlich dagegen war. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23. Es ist mir lieber, wenn mich Leute nicht leiden können, als daß sie auf mich herabsehen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24. Ich muß zugeben, daß ich versuche herauszubekommen, was die anderen denken, bevor ich einen Standpunkt einnehme. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 25. Leute, die keine Kinder haben, sollten auch keine Steuern für den Bau und Unterhalt von Schulen, Kindergärten usw. zu bezahlen haben. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 26. In einer Gruppe übernehme ich gewöhnlich die Aufgabe, die Leute miteinander bekanntzumachen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 27. Ich würde mich schon als eine ziemlich <starke> Persönlichkeit bezeichnen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 28. Ich habe feste politische Ansichten. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

	trifft zu	trifft nicht zu
29. Ich denke, daß ich gewöhnlich zu den leitenden Personen einer Gruppe gehöre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Es kommt vor, daß ich mich wie ein Feigling verhalte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Ich muß zugeben, daß ich ziemlich viel rede.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Häufiger als andere scheine ich Dinge zu tun, die ich dann bedaure.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Ungehorsam gegen jegliche Regierung ist niemals gerechtfertigt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Es macht mir Spaß, Dinge zu planen und zu entscheiden, was jede Person zu tun hat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Auch bei kleinen Dingen muß ich gewöhnlich innehalten und überlegen, bevor ich handle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Andere haben es ziemlich leicht, eine Auseinandersetzung mit mir zu gewinnen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Ich habe nicht das richtige Leben gelebt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Ich habe eine natürliche Begabung, Leute zu beeinflussen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Ich gebe gerne Anweisungen und bringe die Dinge in Schwung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Gegenüber Leuten, die ich nicht gut kenne, bin ich verlegen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41. Der Mensch, an dem ich als Kind am meisten hing, und den ich am meisten bewunderte, war eine Frau (Mutter, Schwester, Tante oder eine andere Frau).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42. Ich bin nicht der Typ einer politischen Führungsperson.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43. Die Leute scheinen sich wie selbstverständlich an mich zu wenden, wenn Entscheidungen getroffen werden müssen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44. Ich habe es nicht gerne, wenn ich vor einer Gruppe von Leuten reden muß.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45. Ich habe mehr Schwierigkeiten mich zu konzentrieren, als andere anscheinend haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C UNTERSUCHUNGSMATERIAL

C Untersuchungsmaterial

C.1 Notizblatt

Notieren Sie hier bitte einige Beispiele (Beschäftigungen oder Termine) aus Ihrem Alltag. Sie können Ihnen bei der Terminabsprache als Ideensammlung dienen.

absolut feststehende Termine

evtl. verschiebbare Termine

leicht verschiebbare Termine

unverplante Zeit

C.2 Stundenplan I

Uhr	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8-9	Blank	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	Blank
9-10	Blank	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	Blank
10-11	Blank	Blank	Blank	Blank	Blank
11-12	Blank	Blank	Blank	Blank	Blank
12-13	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○
13-14	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○
14-15	Blank	Blank	Blank	Blank	Blank
15-16	Blank	Blank	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank
16-17	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	Blank	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○
17-18	Blank	Blank	Blank	Blank	Blank
18-19	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank
19-20	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank	○ ○ ○ ○ ○ ○	Blank



absolut feststehende Termine



evtl. verschiebbare Termine



leicht verschiebbare Termine



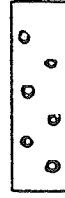
unverplante Zeit

C.3 Stundenplan II

Uhr	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
8-9					
9-10					
10-11					
11-12					
12-13					
13-14	○ ○ ○ ○ ○ ○		○ ○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○ ○	○ ○ ○ ○ ○ ○
14-15		○ ○ ○ ○ ○ ○		○ ○ ○ ○ ○ ○	
15-16		○ ○ ○ ○ ○ ○		○ ○ ○ ○ ○ ○	
16-17	○ ○ ○ ○ ○ ○				
17-18					
18-19					
19-20					



absolut feststehende Termine



evtl. verschiebbare Termine



leicht verschiebbare Termine



unverplante Zeit

D RATING

D Rating

- Wie haben Sie die Situation empfunden?

	1	2	3	4	5	
einfach	-	-	-	-	-	komplex
freundlich	-	-	-	-	-	unfreundlich
unangenehm	-	-	-	-	-	angenehm
hastig	-	-	-	-	-	ruhig
konzentriert	-	-	-	-	-	unkonzentriert
natürlich	-	-	-	-	-	unnatürlich
angespannt	-	-	-	-	-	entspannt

Anderes:

- Welchen Eindruck haben Sie von Ihrem Partner?

	1	2	3	4	5	
bevormundend	-	-	-	-	-	nicht bevormundend
fröhlich	-	-	-	-	-	trocken
dominant	-	-	-	-	-	nicht dominant
verschlossen	-	-	-	-	-	aufgeschlossen
uninteressant	-	-	-	-	-	interessant
selbstbewußt	-	-	-	-	-	wenig selbstbewußt
respektvoll	-	-	-	-	-	respektlos
sympathisch	-	-	-	-	-	unsympathisch
autoritär	-	-	-	-	-	kollegial

Anderes:

- Wie hörte sich die Stimme Ihres Partners an?

	1	2	3	4	5	
wohlklingend	-	-	-	-	-	unangenehm
trocken	-	-	-	-	-	vital
klar	-	-	-	-	-	unklar
langweilig	-	-	-	-	-	interessant
bestimmt	-	-	-	-	-	unsicher
schüchtern	-	-	-	-	-	selbstbewußt
sympathisch	-	-	-	-	-	unsympathisch

Anderes:

D RATING

- Was gab Ihrer Meinung nach den Ausschlag für die Einigung auf einen Termin?

	sehr stark	1	2	3	4	5	gar nicht
Ihr bestimmtes Auftreten		-	-	-	-	-	
Das Nachgeben Ihres Partners		-	-	-	-	-	
Das bestimmte Auftreten Ihres Partners		-	-	-	-	-	
Die kooperative Stimmung zwischen Ihnen		-	-	-	-	-	
Ihr Nachgeben		-	-	-	-	-	

Anderes:

1. Na, wie hast du denn dieses Gespräch gefunden?
 - Gefühle zu:
 - Gesprächssituation!
 - Partner! (Eindrücke)
2. Wie hast DU Dich dabei gefühlt?
 - eigene Gefühle!
3. Könntest Du es Dir vorstellen, mit ihm zu arbeiten?
 - Gründe warum ja, bzw. nein!
4. Was hat den Ausschlag für die Terminvereinbarung gegeben?
 - (an welcher Stelle im Gespräch? wer?)

E Anweisungen für die Versuchsleiterinnen

E.1 B: Ohne Partnerhypothese

So, bist Du fertig? Gut.

So, jetzt kommt der 2. Teil. Ich gebe Dir grad den Stundenplan, mit dem Du den Termin vereinbaren sollst. Dann kannst Du Dich schon mal damit vertraut machen. Wenn Dir das hilft, kannst Du Dir auf der Folie auch Notizen machen. Also, ich bringe Dich jetzt in den Raum nebenan an einen Platz vor einer Stellwand. Hinter der Stellwand sitzt schon Dein Gesprächspartner damit Ihr Euch nicht sehen könnt. Das hat nur den Zweck, daß Ihr nicht von Äußerlichkeiten des anderen abgelenkt werdet.

Und außerdem macht man ja Termine normal auch oft am Telefon aus, nur war das für uns technisch nicht zu realisieren, wegen der Aufnahme und so. Das Aufnahmegerät und das Mikrofon stehen links von Dir. Aber darum brauchst Du Dich gar nicht zu kümmern. Die Aufnahme wird natürlich, wie alles hier, anonym behandelt.

Soweit alles klar?

Also, nochmal, Dein Gesprächspartner sitzt dort auf der anderen Seite der Wand, und Du nimmst auf dieser Seite des Raumes Platz.

So. Ist dann alles klar?

E ANWEISUNGEN FÜR DIE VERSUCHSLEITERINNEN

E.2 A1: Partnerhypothese „dominant“

So, bist Du fertig? Gut.

So, jetzt kommt der 2. Teil. Ich gebe Dir grad den Stundenplan, mit dem Du den Termin vereinbaren sollst. Dann kannst Du Dich schon mal damit vertraut machen. Wenn Dir das hilft, kannst Du Dir auf der Folie auch Notizen machen.

Also, ich führe Dich jetzt in den Raum nebenan. Dort wird dann Dein Gesprächspartner auch hinkommen.

Den kennen wir schon aus einer anderen Untersuchung, der hat schon mal bei uns mitgemacht. Der ist ganz schön dominant.

Okay, der setzt sich jedenfalls auch dorthin, und zwar hinter einer Stellwand, damit Ihr Euch nicht sehen könnt.

Du nimmst jetzt auf dieser Seite der Stellwand Platz. Das hat nur den Zweck, daß Ihr nicht von Äußerlichkeiten des anderen, z.B. von seinem energischen Aussehen abgelenkt werdet.

Und außerdem macht man ja Termine normal auch oft am Telefon aus, nur war das für uns technisch nicht zu realisieren, wegen der Aufnahme und so. Das Aufnahmegerät und das Mikrofon stehen rechts von Dir. Aber darum brauchst Du Dich gar nicht zu kümmern. Die Aufnahme wird natürlich, wie alles hier, anonym behandelt.

Soweit alles klar?

Also, nochmal, Dein Gesprächspartner setzt sich dort auf die andere Seite der Wand, und Du nimmst auf dieser Seite des Raumes Platz.

So. Ist dann alles klar?

IM VERSUCHSRAUM:

Also kurz zur Erinnerung: es geht darum, daß Ihr Euch darüber unterhaltet, mit welchen Aktivitäten oder Terminen Ihr wann beschäftigt seid.

Das Gespräch findet ganz unter Euch statt. Ihr sollt Euch auf einen Termin und einen Treffpunkt einigen. Wie Ihr das macht, bleibt Euch überlassen. Wir ziehen uns jetzt gleich zurück. Wenn Ihr fertig seid, gebt Ihr uns bitte Bescheid.

E.3 A1: Partnerhypothese „submissiv“

So, bist du fertig? Gut.

So, jetzt kommt der 2. Teil. Ich gebe Dir grad den Stundenplan, mit dem Du den Termin vereinbaren sollst. Dann kannst Du Dich schon mal damit vertraut machen. Wenn Dir das hilft, kannst Du Dir auf der Folie auch Notizen machen. Also, ich bringe Dich jetzt in den Raum nebenan. Dort kommt dann auch Dein Gesprächspartner hin.

Den kennen wir schon aus einer anderen Untersuchung, der hat schon mal bei uns mitgemacht. Der ist ganz schön schüchtern, und ich glaube auch etwas verunsichert.

Okay, der sitzt jedenfalls dort, und zwar hinter einer Stellwand, damit Ihr Euch nicht sehen könnt.

Du nimmst schon einmal auf dieser Seite Platz. Das hat nur den Zweck, daß Ihr nicht von Äußerlichkeiten des anderen, z.B. von seinem schüchternen Aussehen abgelenkt werdet.

Und außerdem macht man ja Termine normal auch oft am Telefon aus, nur war das für uns technisch nicht zu realisieren, wegen der Aufnahme und so. Das Aufnahmegerät und das Mikrophon stehen rechts von Dir. Aber darum brauchst Du Dich gar nicht zu kümmern. Die Aufnahme wird natürlich, wie alles hier, anonym behandelt.

Soweit alles klar?

Also, nochmal, Dein Gesprächspartner setzt sich dort auf die andere Seite der Wand, und Du nimmst auf dieser Seite des Raumes Platz.

So. Ist dann alles klar?

IM VERSUCHSRAUM:

Also kurz zur Erinnerung: es geht darum, daß Ihr Euch darüber unterhaltet, mit welchen Aktivitäten oder Terminen Ihr wann beschäftigt seid.

Das Gespräch findet ganz unter Euch statt. Ihr sollt Euch auf einen Termin und einen Treffpunkt einigen. Wie Ihr das macht bleibt Euch überlassen. Wir ziehen uns jetzt gleich zurück. Wenn Ihr fertig seid, gebt Ihr uns bitte Bescheid.

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 Wieschemata. 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 Folgebennungen. Dezember 1989.
- Nr. 13 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Zur Variabilität von Objektbenennungen in Abhängigkeit von Sprecherzielen und kognitiver Kompetenz des Partners. Dezember 1989.

- Nr. 14 Gutfleisch-Rieck, I., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th.: Transkriptionsvereinbarungen für den Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“. Dezember 1989.
- Nr. 15 Herrmann, Th.: Vor, hinter, rechts und links: das 6H-Modell. Psychologische Studien zum sprachlichen Lokalisieren. Dezember 1989.
- Nr. 16 Dittrich, S. & Herrmann, Th.: „Der Dom steht hinter dem Fahrrad.“ – Intendiertes Objekt oder Relatum? März 1990.
- Nr. 17 Kilian, E., Herrmann, Th., Dittrich, S. & Dreyer, P.: Was- und Wie-Schemata beim Erzählen. Mai 1990.
- Nr. 18 Herrmann, Th. & Graf, R.: Ein dualer Rechts-links-Effekt. Kognitiver Aufwand und Rotationswinkel bei intrinsischer Rechts-links-Lokalisation. August 1990.
- Nr. 19 Wintermantel, M.: Dialogue between expert and novice: On differences in knowledge and means to reduce them. August 1990.
- Nr. 20 Graumann, C. F.: Perspectivity in Language and Language Use. September 1990.
- Nr. 21 Graumann, C. F.: Perspectival Structure and Dynamics in Dialogues. September 1990.
- Nr. 22 Hofer, M., Pikowsky, B., Spranz-Fogasy, Th. & Fleischmann, Th.: Mannheimer Argumentations-Kategoriensystem (MAKS). Mannheimer Kategoriensystem für die Auswertung von Argumentationen in Gesprächen zwischen Müttern und jugendlichen Töchtern. Oktober 1990.
- Nr. 23 Wagner, F., Huerkamp, M., Jockisch, H. & Graumann, C. F.: Sprachlich realisierte soziale Diskriminierungen: empirische Überprüfung eines Modells expliziter Diskriminierung. Oktober 1990.
- Nr. 24 Rettig, H., Kiefer, L., Sommer, C. M. & Graumann, C. F.: Perspektivität und soziales Urteil: Wenn Versuchspersonen ihre Bezugsskalen selbst konstruieren. November 1990.
- Nr. 25 Kiefer, L., Sommer, C. M. & Graumann, C. F.: Perspektivität und soziales Urteil: Klassische Urteileffekte bei individueller 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 nicht-terminalen Prozessstufen der Sprachproduktion. Februar 1992.
- Nr. 39 Thimm, C. & Kruse, L.: Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Mai 1991.
- Nr. 40 Thimm, C. & Kruse, L.: Sprachliche Effekte von Partnerhypothesen in dyadischen Situationen. September 1993.
- Nr. 41 Thimm, C., Maier, S. & Kruse, L.: Statusrelationen in dyadischen Kommunikationssituationen: Zur Rolle von Partnerhypothesen. April 1994.
- 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. & Czermel, 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 integren Argumentierens. Dezember 1992.
- Nr. 54 Sommer, C. M., Freitag, B. & Graumann, C. F.: Aggressive Interaction in Perspectival Discourse. März 1993.
- Nr. 55 Huerkamp, M., Jockisch, H., Wagner, F. & Graumann, C. F.: Facetten expliziter sprachlicher Diskriminierung: Untersuchungen von Ausländer-Diskriminierungen anhand einer deutschen und einer ausländischen Stichprobe. Februar 1993.
- Nr. 56 Rummer, R., Grabowski, J., Hauschildt, A. & Vorweg, C.: Reden über Ereignisse: Der Einfluß von Sprecherzielen, sozialer Nähe und Institutionalisiertheitsgrad auf Sprachproduktionsprozesse. April 1993.
- Nr. 57 Blickle, G.: Argumentationsintegrität (IX): Personale Antezedensbedingungen der Diagnose argumentativer Unintegrität. Juli 1993.
- Nr. 58 Herrmann, Th., Buhl, H. M., Schweizer, K. & Janzen, G.: Zur repräsentationalen Basis des Ankereffekts. Kognitionspsychologische Untersuchungen zur sprachlichen Linearisierung. September 1993.
- Nr. 59 Carroll, M.: Keeping spatial concepts on track in text production. A comparative analysis of the use of the concept path in descriptions and instructions in German. Oktober 1993.
- Nr. 60 Speck, A.: Instruieren im Dialog. Oktober 1993.
- Nr. 61 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Das Merkmalsproblem und das Identitätsproblem in der Theorie dualer, multimodaler und flexibler Repräsentationen von Konzepten und Wörtern (DMF-Theorie). November 1993.
- Nr. 62 Rummer, R., Grabowski, J. & Vorweg, C.: Zur situationsspezifischen Flexibilität zentraler Voreinstellungen bei ereignisbezogenen Sprachproduktionsprozessen. November 1993.
- Nr. 63 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (X): Realisierung argumentativer Redlichkeit und Reaktionen auf Unredlichkeit. November 1993.

- Nr. 64 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XI): Retrognostische Überprüfung der Handlungsleitung subjektiver Theorien über Argumentationsintegrität bei Kommunalpolitikern/innen. November 1993.
- Nr. 65 Schreier, M.: Argumentationsintegrität (XII): Sprachliche Manifestationsformen argumentativer Unintegrität in Konfliktgesprächen. Dezember 1993.
- Nr. 66 Christmann, U., Groeben, N. & Küppers, A.: Argumentationsintegrität (XIII): Subjektive Theorien über Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf. Dezember 1993.
- Nr. 67 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XIV): Der Einfluß von Valenz und Sequenzstruktur argumentativer Unintegrität auf kognitive und emotionale Komponenten von Diagnose- und Bewertungsreaktionen. Dezember 1993.
- Nr. 68 Schreier, M., Groeben, N. & Mlynski, G.: Argumentationsintegrität (XV): Der Einfluß von Bewußtheitsindikatoren und (Un-)Höflichkeit auf die Rezeption argumentativer Unintegrität. Februar 1994.
- Nr. 69 Thimm, C., Rademacher, U. & Augenstein, S.: "Power-Related Talk (PRT)": Ein Auswertungsmodell. Januar 1994.
- Nr. 70 Kiefer, L., Rettig, H., Sommer, C. M. & Graumann, C. F.: Perspektivität und soziales Urteil: Vier Sichtweisen zum Thema "Ausländerstop". Januar 1994.
- Nr. 71 Graumann, C. F.: Discriminatory Discourse. Conceptual and methodological problems. 1994.
- Nr. 72 Huerkamp, M.: SAS-Makros zur Analyse und Darstellung mehrdimensionaler Punktekongfigurationen. April 1994.
- Nr. 73 Galliker, M., Huerkamp, M., Höer, R. & Wagner, F.: Funktionen expliziter sprachlicher Diskriminierung: Validierung der Kernfacetten des Modells sprachlicher Diskriminierung. Juni 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.
- Nr. 78 Sommer, C. M., Rettig, H., Kiefer, L. & Frankenhauser, D.: "Germany will be one single concrete block ...". Point of View and Reference to Topic Aspects in Adversarial Discussions on Immigration. September 1994.
- Nr. 79 Maier, S. & Kruse, L.: Ein Design zur Erfassung einer dialogischen Kommunikationssituation: Das Experiment "Terminabsprache". November 1994.

- Nr. 80 Grabowski, J.: Schreiben als Systemregulation – Ansätze einer psychologischen Theorie der schriftlichen Sprachproduktion. Oktober 1994.
- Nr. 81 Hermanns, F.: Schlüssel-, Schlag- und Fahnenwörter. Zu Begrifflichkeit und Theorie der lexikalischen <politischen Semantik>. Dezember 1994.
- Nr. 82 Kiefer, L., Rettig, H., Frankenhauser, D., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und Persuasion: Effektivität perspektivenrelevanter Persuasionsstrategien. Dezember 1994.
- Nr. 83 Liebert, W.-A.: Das analytische Konzept "Schlüsselwort" in der linguistischen Tradition. Dezember 1994.
- Nr. 84 Buhl, H. M., Schweizer, K. & Herrmann, Th.: Der Einfluß von Räumlichkeit und Reizmodalität auf den Ankereffekt. Dezember 1994.
- Nr. 85 Koelbing, H.G., Mangold-Allwinn, R., Barattelli, St., Kohlmann, U. & Stutterheim, C. v.: Welchen Einfluß hat der Ausführende auf den Instruierenden ? Dezember 1994.
- Nr. 86 Held, Th. & Maier-Schicht, B.: Benutzerhandbuch und Dokumentation eines Experimentalsystems auf der Basis der Expertensystemschaale knoX. Dezember 1994.
- Nr. 87 Maier-Schicht, B., Theiss, G. & Held, Th.: Ein Expertensystem als Experimentalsystem. Februar 1995.
- Nr. 88 Kiefer, L., Rettig, H., Sommer, C.M., Frankenhauser, D. & Graumann, C.F.: Perspektivität und Persuasion: Subjektive Bewertung von Überzeugungsleistung. Mai 1995.
- Nr. 89 Rettig, H., Kiefer, L., Frankenhauser, D., Sommer, C.M., & Graumann, C.F.: Perspektivität und Persuasion: Verwendung perspektivenrelevanter Persuasionsstrategien.
- Nr. 90 Rettig, H., Kiefer, L., Frankenhauser, D. & Sommer, C.M.: Ziele persuasiver Kommunikation. Eine Analyse von Selbstauskünften von Diskussionsteilnehmern.
- Nr. 91 Glatz, D., Meyer-Klabunde, R. & Porzel, R.: Towards the Generation of Preverbal Messages for Spatial Descriptions. Juli 1995.
- Nr. 92 Meyer-Klabunde, R. & Stutterheim, C.v. (eds.): Conceptual and Semantic Knowledge in Language Production. April 1996.
- Nr. 93 Jansche, M. & Porzel, R.: ParOLE: A Cognitively Motivated NLG System for Spatial Descriptions.
- Nr. 94 Porzel, R.: Changing the Point of View and Linearization Strategy within Spatial Descriptions: Modeling Linearization Processes with Granular Representations.
- Nr. 95 Sladek, U., Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XVI): Der Einfluß personaler und interaktiver Bedingungen auf die Bewertung argumentativer (Un-)Integrität. Mai 1996.
- Nr. 96 Sladek, U., Groeben, N., Christmann, U. & Mlynski, G.: Argumentationsintegrität (XVII): Der Einfluß personenbezogener Entschuldigungsgründe auf die Bewertung argumentativer (Un-)Integrität. Mai 1996.

- Nr. 97 Flender, J., Christmann, U., Groeben, N. & Mlynski, G.: Argumentationsintegrität (XVIII): Entwicklung und erste Validierung einer Skala zur Erfassung der passiven argumentativ-rhetorischen Kompetenz (SPARK). Juni 1996.
- Nr. 98 Mischo, C., Groeben, N. & Christmann, U.: Argumentationsintegrität (XIX): Persuasive Wirkeffekte sprachlicher Ästhetik und argumentativer (Un-)Integrität (I): Konzeptualisierung, Validierung, Hypothesenprüfung. Juni 1996.
- Nr. 99 Mischo, C., Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XX): Persuasive Wirkeffekte sprachlicher Ästhetik und argumentativer (Un-)Integrität (II): Methodenvergleich (schriftliche vs. mündliche Darbietung).
- Nr. 100 Sladek, U., Mlynski, G., Groeben, N. & Christmann, U.: Argumentationsintegrität (XXI): Der Einfluß situativer Rahmenbedingungen auf die Bewertung argumentativer (Un-)Integrität. Juli 1996.
- Nr. 101 Buhl, H.M., Mielke, P., Hofer, M., Himmeroeder-Schmidt, C., Lege, T. & Tomnitz, K.: Die Analyse von Inhalt, Funktion und Form sprachlicher Äußerungen. Juli 1996.

