

**Perspektivität und Persuasion:**

**Subjektive Bewertung von Überzeugungsleistung**

L. Kiefer, H. Rettig, C.M. Sommer, D. Frankenhauser, C.F. Graumann

Bericht Nr. 88

Mai 1995

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245  
"Sprache und Situation", Heidelberg/Mannheim

Psychologisches Institut  
der Universität Heidelberg  
Hauptstr. 47-51  
69117 Heidelberg

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

ISSN 0941/990X

## ZUSAMMENFASSUNG

Thema der Untersuchung ist die subjektive Beurteilung von Persuasionseffekten durch Teilnehmer an kontroversen dyadischen Diskussionen zum Thema "Ausländerstop" sowie deren Bezug zu objektiv gemessenen Persuasionseffekten.

Die Ergebnisse zeigen, daß der durch den eigenen Kommunikationsbeitrag beim Diskussionspartner erzielte Persuasionseffekt signifikant stärker eingeschätzt wird als die Persuasionswirkung des Partners auf die eigene Person. Im Unterschied zu früheren Untersuchungen spielen dabei Kommunikantenmerkmale wie Geschlecht, Alter, politische Position und Voreinstellung keine Rolle.

Es findet sich kaum ein Zusammenhang zwischen der subjektiven Beurteilung der Kommunikanten und der objektiven Messung von Persuasionseffekten.

## ABSTRACT

Starting from the theory of linguistic perspectivity, persuasive communication is conceptualised as the manipulation of perspectives. The present study analyses how the subjects' perception of their own persuasive performance in dyadic discussions about "stopping immigration" differs from objectively measured changes of perspective. Furthermore, it is analysed whether differences in sex, age, and the attitude regarding the topic of discussion will result in different perception of the persuasive performance.

Results indicated that there is hardly any correlation between the subjects' perception of their own persuasive performance or that of the communication partner and objectively measured changes of perspective. However, there was a very small correlation between the subjects' perception whether they had been convinced or not and a real change of the graphic position on subjective judgement scales. The analysis of sub-groups as regards sex, age, and attitude did not indicate any differences in the perception of the persuasive performance.

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>1. EINLEITUNG UND FRAGESTELLUNG</b>	<b>4</b>
<b>2. VORGEHEN</b>	<b>5</b>
2.1. Design	5
2.2. Thema	5
2.3. Stichprobe	5
2.4. Untersuchungsablauf	5
2.4. Operationalisierung der abhängigen Variablen	6
2.4.1. Die Rekonstruktion individueller Perspektiven	6
2.4.2. Subjektive Einschätzung der Überzeugungsleistung	7
<b>3. AUSWERTUNG UND ERGEBNISSE</b>	<b>7</b>
3.1. Subjektive Beurteilung der Überzeugungsleistung	7
3.1.1. Überzeugungseinschätzung und Geschlecht	8
3.1.2. Überzeugungseinschätzung und Alter	9
3.1.3. Überzeugungseinschätzung und parteipolitische Präferenz	10
3.1.4. Überzeugungseinschätzung und eigene Position: Pro/Contra	11
3.2. Vergleich von subjektiver und "objektiver" Perspektivenänderung	12
3.2.1 Eigene Perspektivenänderung	12
3.2.2 Perspektivenänderung des Gesprächspartners	13
<b>4. DISKUSSION</b>	<b>14</b>
<b>LITERATURVERZEICHNIS</b>	<b>17</b>
<b><u>ANHANG</u></b>	<b>18</b>

## 1. Einleitung und Fragestellung

Die sozialpsychologisch-empirische Persuasionsforschung untersucht Kommunikanten in aller Regel als Rezipienten persuasiver Botschaften. In den letzten Jahren ist allerdings ein verstärktes Interesse auch an der Produktionsseite persuasiver Kommunikation zu verzeichnen (siehe etwa O'Keefe, 1990). Im Zentrum des Interesses stehen hier insbesondere die Strategien, die Kommunikatoren verwenden, um andere zu überzeugen oder zu überreden (vgl. etwa Rule et al., 1985).

Selten untersucht werden die Vorstellungen, die sich Personen von ihrer eigenen Persuasionsleistung machen. Eine Untersuchung von Andrews (1987) erbrachte etwa geschlechtsspezifische Unterschiede in der Beurteilung von Überzeugungsleistung: Die Studie, bei der Vpn nach einer Persuasionssituation ihre eigene Überzeugungsleistung beurteilten, ergab, daß Frauen ihre Leistung geringer einschätzten als Männer.

Andere Studien zu Geschlechtsunterschieden bei der "Überzeugbarkeit" ("persuability") (Eagly & Carli, 1981) zeigen, daß das Thema der Kommunikation eine relevante Rolle spielt: "Two factors have been suggested as possibly underlying the observed persuability differences. One such factor concerns the nature of topics of the persuasive messages used in research. Broadly put, the suggestion is that topics are sex linked in important ways, for some topics, males may be more knowledgeable and interested, whereas for other topics females will be more knowledgeable and interested. And (...) persons will be more likely to let themselves be influenced on topics about which they are not especially knowledgeable or interested." (O'Keefe, 1990, 176).

Unterschiede zwischen Handelnden und Beobachtern bei der Attribution von Einfluß untersuchten McCallum und Schopler (1984).

Die hier vorgestellte Arbeit untersucht die subjektive Einschätzung von Persuasionseffekten durch aktive Teilnehmer an kontroversen dyadischen Diskussionen in ihrer Eigenschaft sowohl als Produzenten als auch als Rezipienten persuasiver Kommunikation. So lassen sich nicht nur Vergleiche zwischen Substichproben, sondern auch intrapersonale Vergleiche hinsichtlich der als Kommunikator selbst erzielten und der als Rezipient "erlittenen" Persuasionswirkung anstellen.

Persuasion wird dabei im Rahmen der Theorie der sprachlichen Perspektivität konzipiert. Diese basiert auf dem Modell der Perspektivität (vgl. etwa Graumann 1989), das besagt, daß sich alles Erleben und Verhalten in perspektivisch strukturierten Situationen vollzieht: Abhängig vom jeweiligen Blick- oder Standpunkt nimmt ein Individuum ein physikalisches oder kognitives Objekt in je spezifischen Aspekten wahr, strukturiert das Objekt unterschiedlich und bezieht es auf unterschiedliche Kontexte.

Die Theorie der sprachlichen Perspektivität konzipiert verbale Interaktion entsprechend als ein wechselseitiges Setzen und Nehmen von Perspektiven: Mit Hilfe sprachlicher

Mittel thematisiert ein Sprecher einen Sachverhalt aus seiner spezifischen Perspektive; zum Verständnis des Gemeinten muß der Hörer diese Perspektive zumindest vorübergehend übernehmen, um dann wiederum als Sprecher die eigene Sicht entgegenzusetzen. Persuasive Kommunikation wird entsprechend aufgefaßt als Versuch, den Hörer mit verbalen Mitteln dazu zu bringen, seine Perspektive dauerhaft in Richtung der Sprecherperspektive zu verändern. Belege für diese Theorie finden sich etwa bei Graumann und Sommer (1988) oder bei Sommer et al. (1995).

Persuasion wird demnach nicht als bloße Einstellungsänderung, sondern als eine (umfassendere) Änderung der Perspektive konzipiert, welche neben der eigenen inhaltlichen Position Merkmale des relevanten Bezugsrahmens umfaßt (s.u.).

## **2. Vorgehen**

Da diese Studie als Zusatzanalyse im Rahmen einer breiteren Untersuchung kontroverser dyadischer Diskussionen durchgeführt wurde, sind wesentliche Aspekte wie Untersuchungsablauf, Diskussionsthema, Stichprobe dadurch vorgegeben und nicht eigens für diese Analyse konzipiert.

### **2.1. Design**

Der Untersuchungsaufbau folgt einem Prä-Post-Design mit zwei abhängigen Variablen-Gruppen: den objektiven Messungen der Perspektivenänderungen und den subjektiven Einschätzungen der Vpn.

### **2.2. Thema**

Als „strittiges“ Thema wurde die Frage der Ausländerimmigration in die BRD gewählt, zugespitzt durch das Schlagwort vom sogenannten „Ausländerstop“.

### **2.3. Stichprobe**

Die Gesamtstichprobe bestand aus 148 Personen aus dem Raum Heidelberg/Mannheim, die durch Zeitungsannoncen, Handzettel, Radiomeldung und Anschreiben an politische Vereinigungen auf die Untersuchung aufmerksam gemacht und um Teilnahme gebeten worden waren. Die Datenerhebung fand von Juli bis Dezember 1991 statt. Die Tabellen im Anhang zeigen die Verteilung der demographischen Variablen.

### **2.4. Untersuchungsablauf**

Jeweils zwei Vpn wurden zu einem Untersuchungszeitpunkt eingeladen. In zwei parallelen Einzelsitzungen (ca. 15 Min.) wurden ihre individuellen Perspektiven zum Thema

"Ausländerstop" erhoben. Danach wurden die Vpn zu einer 20-minütigen Diskussion über das Thema zusammengebracht mit der Aufforderung, einander von ihren Standpunkten zu überzeugen. Eine VersuchsleiterIn blieb während der Diskussion im Raum, um die Diskussion bei Bedarf abbrechen zu können, beteiligte sich aber in keiner Weise an dem Gespräch, sondern saß mit abgekehrtem Rücken an einem Schreibtisch. Im Anschluß daran wurden die individuellen Perspektiven in einer weiteren Einzelsitzung erneut erhoben. Zum Abschluß schätzten die Vpn ihre eigene Überzeugungsleistung und die ihrer PartnerIn ein.

## 2.4. Operationalisierung der abhängigen Variablen

### 2.4.1. Die Rekonstruktion individueller Perspektiven

Das Untersuchungsinstrumentarium zur Erfassung der individuellen Perspektiven war in vorherigen Untersuchungen ebenfalls zum Thema "Ausländerstop" konzipiert und bereits mehrfach eingesetzt worden (vgl. Rettig et al., 1990; Kiefer et al., 1994). Folgende Aspekte wurden dabei erfaßt: Eigene Position auf der Urteilsskala, Endanker, Reichweite und Differenzierungsgrad dieser Skala.

Zur Erhebung der individuellen Perspektive wurde den Vpn eine leere Linie vorgegeben, deren eines Ende "pro Ausländerstop", das andere "contra Ausländerstop" repräsentiert. Sie wurden gebeten, ihre eigene Position mündlich zu beschreiben und auf der Linie zu lokalisieren. Danach sollten sie andere ihnen bekannte Positionen an und zwischen den Endankern beschreiben und lokalisieren. Zuletzt wurden die Vpn aufgefordert, alle Positionen sowohl mit frei gewählten Etiketten zu benennen als auch mit Begriffen von mehr oder weniger "pro" bzw. "contra Ausländerstop". Zur Veranschaulichung des Vorgehens ist im Anhang eine Original-Vp-Skala dargestellt.

Die einzelnen Skalenbestimmungsstücke wurden folgendermaßen gemessen (zum Vorgehen im Einzelnen vgl. Rettig et al., 1990):

Die **eigene Position** wurde mit Hilfe eines inhaltsanalytischen Kategoriensystems aus den transkribierten mündlichen Beschreibungen gewonnen.

Die Variable "**graphische Position**" wurde operationalisiert als die Entfernung der graphischen Markierung für die eigene Position vom "Pro-Ausländerstop"-Pol auf der subjektiven Skala der Vpn in Zentimetern.

Die Äußerungen der Vpn zu den **Endankern** wurden mit Hilfe einer "Metaskala" quantifiziert, die alle relevanten Endankerstatements auf einer Pro/Contra-Intervallskala verortet. Diese Skala war durch Expertenrating nach dem "law of comparative judgement" (Paar-Dominanz-Vergleich nach Thurstone) in einer früheren Untersuchung konstruiert worden (vgl. Rettig et al., 1990). Die Variable "**Reichweite**" wurde daran anschließend aus der Differenz von Pro- und Contra-Pol-Werten bestimmt.

Der **Differenzierungsgrad** wurde als Anzahl der von der Vp auf ihrer subjektiven Skala unterschiedenen Positionen operationalisiert.

#### 2.4.2. Subjektive Einschätzung der Überzeugungsleistung

Im Anschluß an die Perspektivenerhebung beurteilten die Vpn anhand einer siebenstufigen Rating-Skala, wie stark sie die DiskussionspartnerIn von ihrer eigenen Meinung überzeugt zu haben glaubten. Auf einer zweiten Skala gaben sie an, wie stark sie glaubten, von ihrer DiskussionspartnerIn überzeugt worden zu sein. Die Skala reichte jeweils von "völlig überzeugt" bis "gar nicht überzeugt".

### **3. Auswertung und Ergebnisse**

#### **3.1. Subjektive Beurteilung der Überzeugungsleistung**

Bei diesem Auswertungsschritt geht es um die Überprüfung der Frage, ob sich Unterschiede in der Einschätzung eigener und fremder Überzeugungsleistung finden lassen. Zudem wurde der Einfluß der Kommunikantenmerkmale Geschlecht, Alter, parteipolitische Präferenz und eigene Position (pro vs. contra Ausländerstop) auf die Überzeugungseinschätzung untersucht.

Dazu wurden zweifaktorielle Varianzanalysen gerechnet mit dem jeweiligen Kommunikantenmerkmal als einem Faktor und den beiden Überzeugungsskalen als Meßwiederholungsfaktor.

Im folgenden werden die Ergebnisse bezüglich der einzelnen Merkmale dargestellt.

### 3.1.1. Überzeugungseinschätzung und Geschlecht

		<i>Eigene Überzeugungsleistung</i>		<i>Überzeugungsleistung der PartnerIn</i>	
<b>Geschlecht</b>	<b>N</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>
männlich	73	2.87	1.81	2.39	1.84
weiblich	74	2.71	1.77	2.45	1.82
<b>Gesamt</b>	<b>147</b>	<b>2,78</b>	<b>1,78</b>	<b>2,41</b>	<b>1,82</b>

Tabelle 1: Mittelwerte und Standardabweichungen

<b>Quelle der Variation</b>	<b>DF</b>	<b>F</b>	<b>P&gt;F</b>
Geschlecht	1	0.05	0.82
Überzeugung	1	6.13	0.02*
Interaktion	1	0.46	0.51

Tab: 2: Ergebnisse der Varianzanalyse

Der Meßwiederholungsfaktor zeigt einen signifikanten Effekt, Geschlechtszugehörigkeit und Interaktionseffekt sind nicht signifikant. Das heißt, es gibt keinen Unterschied zwischen Männern und Frauen weder in der Einschätzung ihrer eigenen Überzeugungsleistung noch in der Einschätzung ihres Überzeugtwordenseins.

*Unabhängig vom Geschlecht glauben die Vpn jedoch, daß sie selbst ihre GesprächspartnerInnen mehr überzeugt haben als sie selbst überzeugt worden sind.*



### 3.1.2. Überzeugungseinschätzung und Alter

		<i>Eigene Überzeugungsleistung</i>		<i>Überzeugungsleistung der PartnerIn</i>	
<b>Alter</b>	<b>N</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>
bis 20 Jahre	4	3.37	1.70	3.75	2.06
21-30 Jahre	45	2.62	1.54	2.78	1.77
31-40 Jahre	30	2.97	1.78	2.23	1.51
41-50 Jahre	23	2.35	1.63	2.13	1.86
51-60 Jahre	11	3.18	2.09	1.91	2.07
über 60 Jahre	23	3.06	2.26	2.33	2.08

Tab. 3: Mittelwerte und Standardabweichungen

<b>Quelle der Variation</b>	<b>DF</b>	<b>F</b>	<b>P&gt;F</b>
Alter	5	0.56	0.72
Überzeugung	1	4.37	0.04*
Interaktion	5	2.23	0.06

Tab. 4: Ergebnisse der Varianzanalyse

Auch in bezug auf die Altersgruppe zeigt sich weder ein signifikanter Haupt- noch Interaktionseffekt. Der signifikante Effekt der Überzeugungsskalen wurde bereits interpretiert.

### 3.1.3. Überzeugungseinschätzung und parteipolitische Präferenz

		<b>Eigene Überzeugungsleistung</b>		<b>Überzeugungsleistung der PartnerIn</b>	
<b>Partei</b>	<b>N</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>
Parteilos	57	2.43	1.71	2.24	1.73
Grüne	35	3.03	1.87	2.61	1.80
SPD	27	3.31	1.88	2.83	2.12
FDP	5	2.50	1.12	1.90	1.52
CDU	9	3.28	1.72	2.33	2.00
CSU	1	1.00	•	1.00	•
REPS	1	1.00	•	1.00	•
DVU	1	2.00	•	2.00	•

Tab. 5: Mittelwerte und Standardabweichungen

Bei der unten dargestellten Varianzanalyse wurden CSU, Reps und DVU nicht berücksichtigt aufgrund zu geringer Zellbesetzung.

<b>Quelle der Variation</b>	<b>DF</b>	<b>F</b>	<b>P&gt;F</b>
Partei	4	1.26	0.29
Überzeugung	1	5.75	0.02*
Interaktion	4	0.46	0.76

Tab. 6: Ergebnisse der Varianzanalyse

Auch die parteipolitische Präferenz hat, wie die Analyse zeigt, keinen signifikanten Einfluß auf die Überzeugungseinschätzung.

### 3.1.4. Überzeugungseinschätzung und eigene Position: Pro/Contra

Für diesen Auswertungsschritt wurde die Variable "eigene Position" in Pro und Contra dichotomisiert. Danach wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse gerechnet, wie oben dargestellt.

		<b>Eigene Überzeugungsleistung</b>		<b>Überzeugungsleistung der PartnerIn</b>	
<b>Einstellung</b>	<b>N</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>	<b>Mittelwert</b>	<b>Standardabweichung</b>
Contra	89	2.78	1.68	2.45	1.79
Pro	48	2.78	1.98	2.36	1.89

Tab. 7: Mittelwerte und Standardabweichung

<b>Quelle der Variation</b>	<b>DF</b>	<b>F</b>	<b>P&gt;F</b>
Pro/Contra	1	0.02	0.89
Überzeugung	1	5.96	0.02*
Interaktion	1	0.08	0.78

Tab. 8: Ergebnisse der Varianzanalyse

Auch die eigene Position hat keinen signifikanten Einfluß auf die Überzeugungseinschätzung.

### 3.2. Vergleich von subjektiver und "objektiver" Perspektivenänderung

Die Ratings auf den Überzeugungsskalen wurden mit den Absolutbeträgen der Differenzwerte der Strukturelemente zwischen Prä- und Postmessung korreliert.

Im folgenden werden die Ergebnisse bezüglich eigener Perspektivenänderung und Perspektivenänderung der DiskussionspartnerIn getrennt dargestellt. Wegen vereinzelt fehlender Daten schwankt die Zahl der Vpn, N ist jeweils spezifiziert.

#### 3.2.1 Eigene Perspektivenänderung

	Überzeugungsleistung d. Diskussionspartners (Überzeugtwordensein)
Differenzwert Eigene Position prä - post	<b>r=-0.005</b> (N= 128)
Differenzwert Eigene Position graphisch prä post	<b>0.189*<sup>1</sup></b> (138)
Differenzwert Eigener Differenzierungsgrad prä - Differenzierungsgrad post	<b>0.004</b> (138)
Differenzwert Eigener Pro-Ausländerstop-Pol prä - post	<b>-0.060</b> (132)
Differenzwert Eigener Contra-Ausländerstop-Pol prä - post	<b>-0.100</b> (130)
Differenzwert Eigene Reichweite prä - post	<b>-0.064</b> (130)

Tabelle 9: Korrelationsanalyse zwischen Perspektivenänderung und Ausmaß des "Überzeugtwordenseins"

<sup>1</sup>\* = p<0.05

\*\* = p<0.01

\*\*\* = p<0.001

Es gibt kaum Zusammenhänge zwischen dem auf der Skala angegebenen Ausmaß des Überzeugtwordenseins durch die GesprächspartnerIn und den Veränderungen auf den Perspektivenstrukturelementen.

Zwischen der Veränderung auf dem Strukturelement "Eigene graphische Position" und dem angegebenen Überzeugtwordensein gibt es einen sehr geringen, aber signifikanten Zusammenhang: *Je größer die angegebene Überzeugtheit, um so größer die Veränderung der graphischen Position.*

### 3.2.2 Perspektivenänderung des Gesprächspartners

	Eigene Überzeugungsleistung (Überzeugthaben)
Differenzwert Eigene Position Partner prä minus post	<b>r= 0.03618</b> (N= 128)
Differenzwert graphische Position Partner prä minus post	<b>0.07955</b> (136)
Differenzwert Differenzierungsgrad Partner prä minus post	<b>0.09268</b> (136)
Differenzwert Pro-Ausländerstop-Pol Partner prä minus post	<b>-0.06566</b> (131)
Differenzwert Contra-Ausländerstop-Pol Partner prä minus post	<b>0.12847</b> (129)
Differenzwert Reichweite Partner prä minus post	<b>0.05563</b> (129)

Tabelle 10: Korrelationsanalyse zwischen Perspektivenänderung und Ausmaß des "Überzeugthabens"

Bei der Überprüfung der Zusammenhänge zwischen eigener Überzeugungsleistung ("Überzeugthaben") und tatsächlicher Veränderung der Perspektivenstrukturelemente des Partners zeigen sich keine signifikanten Korrelationen.

Insgesamt scheint die Überzeugungswahrnehmung recht wenig mit realen Perspektivenänderungen zu tun zu haben. Die Beurteilung der Effektivität der eigenen Überzeugungsarbeit erweist sich dabei als gänzlich unabhängig von der gemessenen Veränderung, während sich die Wahrnehmung des eigenen Überzeugtwordenseins zumindest rudimentär (zu ca. 4%) in einer Änderung der graphischen Position widerspiegelt.

#### 4. Diskussion

Die Analyse der Einschätzung von Persuasionseffekten durch die Kommunikanten ergab, daß die eigene Überzeugungsleistung retrospektiv signifikant höher eingeschätzt wird als die des Gesprächspartners. Dies ist unabhängig von tatsächlich erzielten Persuasionseffekten, aber auch von Alter, Geschlecht, politischer Ausrichtung oder eigener Position der Vpn zum Thema.

Die gefundene Differenz in der Selbst- und Fremdbeurteilung von Persuabilität bestätigt grundsätzlich ähnliche Befunde aus der Medienpsychologie. Unter dem Stichwort "third person effect" (Davison, 1983) ist hier wiederholt belegt worden, daß Vpn den Einfluß persuasiver Medienkommunikationen auf andere für größer halten als auf sich selbst (vgl. etwa Innes & Zeitz, 1988). Dieser Effekt ist um so ausgeprägter, je ferner die anderen einem selbst sind, je voreingenommener die Quelle erscheint. Der third person Effekt ist als spezifische Konsequenz von Akteur-Beobachter Unterschieden (Gunther, 1991) oder als systematische Ausnahme von "falschem Konsens" (Innes & Zeitz, 1988) interpretiert worden, aber eine durchgehende Erklärung aller Details dieses Effektes steht noch aus.

Eine offene Frage, die auch für die Erklärung der hier gefundenen Ergebnisse relevant ist, bezieht sich auf die spezifische Art der Urteilsdifferenz: Manifestiert sie eine Unterschätzung der eigenen Persuabilität, eine Überschätzung der Persuabilität anderer oder eine Überschätzung der Differenz zwischen sich und anderen?

Die Unterschätzung der eigenen Persuabilität ließe sich identitätstheoretisch bzw. kontrolltheoretisch erklären: Von anderen beeinflussbar zu sein, widerspricht einem positiven Selbstbild bzw. dem Bedürfnis nach Aufrechterhaltung kognitiver Kontrolle. In der vorliegenden Untersuchung hätte sich diese Motivation in einer verzerrten postkommunikativen Einschätzung der Persuasionseffekte niedergeschlagen. In diesem

Zusammenhang lassen sich auch die Befunde von McLaughlin, Cody und Robey (1980) anführen. Sie haben u. a. sogenannte "Widerstandsstrategien" ("strategies to resist compliance gaining attempts", McLaughlin, Cody & Robey, p. 14) gefunden, die als ein Spezialfall der allgemeinen Klasse von "compliance-gaining"-Strategien angesehen werden. Als das instrumentelle Ziel einer "Widerstandsstrategie" formulieren die Autoren, daß "the target will have a primary instrumental goal of securing the agent's acceptance of his/her unwillingness to comply (...)" (McLaughlin, Cody & Robey, p. 15). Sie führen dieses Ziel darauf zurück, daß "the target will ordinarily have goals related to the management of identity which s(he) will seek to meet in a compliance-resisting message. Such goals will usually involve promoting a satisfactory self-defining image to the agent, the target or both." (McLaughlin, Cody & Robey, p. 15).

Eine Überschätzung der Beeinflußbarkeit anderer läßt sich in dem hier verwendeten Design nicht trennen von einer Überschätzung der eigenen Überzeugungsleistung, die sich ebenso wie die Unterschätzung der eigenen Beeinflußbarkeit identitätstheoretisch mit dem Bedürfnis nach einem positiven Selbstbild erklären läßt. Interessant wäre die Überprüfung der Frage, ob sich eine Überschätzung der Beeinflußbarkeit anderer auch ohne Beurteilungen des Einflusses oder der Beeinflußbarkeit der eigenen Person, d.h. also ohne die damit verbundenen Vergleichsprozesse nachweisen läßt.

Eine Überschätzung der Differenz zwischen sich und anderen könnte im Sinne der Theorie der sozialen Identität mit dem Streben nach positiver Distinktheit gegenüber einem Outgroup-Vertreter (andere Position gegenüber "Ausländerstop") erklärt werden. Außerdem könnte eine Überschätzung der Differenz aus der hohen Involviertheit der Vpn resultieren. Untersuchungen etwa von Perloff (1989) und Vallone, Ross & Lepper (1985) belegen, daß hoch Involvierte glauben, daß sie mehr wissen als andere und deshalb andere für beeinflusbarer halten. Eine hohe Involviertheit der Vpn kann zum einen durch die Art der Vpn-Anwerbung angenommen werden: Die Vpn wurden durch Zeitungsannoncen und Radiomeldungen um die Teilnahme gebeten, meldeten sich also aktiv und waren vorab über das Untersuchungsthema informiert. Das Thema selbst ist zudem kein Produkt eines experimentellen Settings, sondern stellt eine reale gesellschaftliche Kontroverse dar.

Da sich keine Zusammenhänge zwischen subjektiver Überzeugungseinschätzung und gemessenen Persuasionseffekten finden ließen, ist die Frage nach der spezifischen Art der Urteilsdifferenz hier nicht beantwortbar.

Ein Einfluß von Kommunikantenmerkmalen auf die Differenz in der Selbst- und Fremdbeurteilung von Persuabilität ließ sich nicht nachweisen. Hierbei ist insbesondere beachtenswert, daß es keinen Unterschied in der Überzeugungseinschätzung zwischen Frauen und Männern gibt, d.h. Frauen schätzen im Mittel ihre eigene Überzeugungsleistung und die Überzeugungsleistung der PartnerIn nicht anders ein als Männer. Dieses Ergebnis steht im Gegensatz zu den Befunden von Andrews (1987), der einen Einfluß des Geschlechtes auf die Bewertung der eigenen Überzeugungsleistung feststellte. Auch hier könnte die hohe Involviertheit aller Beteiligten, Männer wie Frauen, eine Rolle spielen. Der bei Andrews (1987) beschriebene Effekt, daß Frauen mit weniger Selbstvertrauen ("self-confidence") in die Persuasionssituation hineingehen als Männer, könnte bei den in dieser Stichprobe vertretenen Frauen dadurch aufgefangen worden sein, daß die teilnehmenden weiblichen Vpn sich aktiv, bewußt und unter Kenntnis der Thematik gemeldet hatten und in Bezug auf das Thema "Ausländerimmigration" über das gleiche Selbstvertrauen hinsichtlich ihrer Überzeugungsqualitäten verfügten wie Männer. Das Ergebnis, daß die Frauen in der vorliegenden Stichprobe sich selbst auch nicht als stärker überzeugt einschätzen als Männer, kann auch im Licht von Studien zu Geschlechtsunterschieden bei der Überzeugbarkeit gesehen werden, die die zentrale Rolle des Themas belegen (vgl. Eagly & Carli 1981; O'Keefe, 1990). Wenn die Überzeugbarkeit mit inhaltlichen Interessen am Thema in Zusammenhang steht und im vorliegenden Untersuchungssetting davon ausgegangen werden kann, daß Männer und Frauen dem Thema "Ausländerimmigration" das gleiche Interesse und Wissen entgegenbrachten, ist das Fehlen geschlechtsspezifischer Effekte verständlich. Zudem ist generell zu fragen, ob die Existenz von "weiblichen" und "männlichen" Themen nur hinsichtlich bestimmter Stichproben nachweisbar ist. Es wäre sicherlich interessant, systematisch zu überprüfen, ob bei hoher Involviertheit aller beteiligten Vpn (auch bei angeblichen "Frauen"- oder "Männer-Themen") die in den genannten Studien beobachteten geschlechtsspezifischen Unterschiede nicht mehr auftreten.

Die Tatsache, daß die hier vorgestellte Untersuchung als zusätzliche Analyse an das Design einer anderen Untersuchung gebunden ist, läßt in einigen interessanten Punkten keine spezifischeren Schlußfolgerungen zu. Dennoch werfen die Befunde dieser Analyse einige Fragen auf, deren Klärung in spezifischeren Designs lohnenswert scheint.



## Literaturverzeichnis

- Andrews, P.H. (1987). Gender differences in persuasive communication and attribution of success and failure. *Human Communication Research*, 13, 372-385.
- Eagly, A.H., & Carli, L.L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communication as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin*, 90, 1-20.
- Graumann, C.F. (1989). Perspective setting and taking in verbal interaction. In: Dietrich, R. & Graumann, C.F. (Eds.). *Language Processing in Social Context*, (pp. 95-122). Amsterdam: North-Holland.
- Innes, J.M. & Zeitz, H. (1988). The public's view of the impact of mass media: A test of the "third person" effect. *European Journal of Social Psychology*, 18, 457-463.
- Kiefer, L., Rettig, H., Sommer, C.M. & Graumann, C. F. (1994). Perspektivität und soziales Urteil: Vier Sichtweisen zum Thema "Ausländerstop". Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" Heidelberg / Mannheim, Bericht Nr. 70.
- McCallum, D.M., & Schopler, J. (1984). Agent and observer attributions of influence: The effects of target response. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 410-418.
- McLaughlin, M.L., Cody, M.L., & Robey, C.S. (1980). Situational influences on the selection of strategies to resist compliance-gaining attempts. *Human Communication Research*, 7, 14-36.
- O'Keefe, D.J. (1990). *Persuasion: Theory and Research*. Newbury Park, Cal: Sage.
- Ostrom, T.M. (1970). Perspective as a determinant of attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 280-292.
- Rettig, H., Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C. F. (1990). Perspektivität und soziales Urteil: Wenn Versuchspersonen ihre Bezugsskalen selbst konstruieren. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" Heidelberg / Mannheim, Bericht Nr. 24.
- Upshaw, H.S. & Ostrom, T.M. (1984). Psychological perspective in attitude change. In: J.R. Eiser (Ed.). *Attitudinal judgment*. (pp. 23-41). New York: Springer.

**Anhang**



<b>Parteilpolitische Präferenz</b>	<b>Häufigkeit</b>	<b>Prozent</b>
Parteilos	62	42,2
Grüne	36	24,5
SPD	29	19,7
FDP	7	4,8
CDU	9	6,1
CSU	1	0,7
Rep.	2	1,4
DVU	1	0,7

Tab.3: Verteilung der Parteipräferenz in der Stichprobe

<b>Mitgliedschaft in einer Partei</b>	<b>Häufigkeit</b>	<b>Prozent</b>
Nein	135	91,8
Ja	12	8,2

Tab.4: Verteilung der Parteimitgliedschaft in der Stichprobe

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., Dietrich, 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<sub>KO</sub> – Ein inhaltsanalytisches Kodiersystem zur Analyse von komplexen Aufforderungen. Oktober 1991.
- Nr. 44 Herrmann, Th.: Sprachproduktion und erschwerte Wortfindung. Mai 1992.
- Nr. 45 Grabowski, J., Herrmann, Th. & Weiß, P.: Wenn „vor“ gleich „hinter“ ist – zur multiplen Determination des Verstehens von Richtungspräpositionen. Juni 1992.
- Nr. 46 Barattelli, St., Koelbing, H.G. & Kohlmann, U.: Ein Klassifikationssystem für komplexe Objektreferenzen. September 1992.
- Nr. 47 Haury, Ch., Engelbert, H. M., Graf, R. & Herrmann, Th.: Lokalisationssequenzen auf der Basis von Karten- und Straßenwissen: Erste Erprobung einer Experimentalanordnung. August 1992.

- Nr. 48 Schreier, M. & Czemmel, J.: Argumentationsintegrität (VII): Wie stabil sind die Standards der Argumentationsintegrität ? August 1992.
- Nr. 49 Engelbert, H. M., Herrmann, Th. & Haury, Ch.: Ankereffekte bei der sprachlichen Linearisierung. Oktober 1992.
- Nr. 50 Spranz-Fogasy, Th.: Bezugspunkte der Kontextualisierung sprachlicher Ausdrücke in Interaktionen. Ein Konzept zur analytischen Konstitution von Schlüsselwörtern. November 1992.
- Nr. 51 Kiefer, M., Barattelli, St. & Mangold-Allwinn, R.: Kognition und Kommunikation: Ein integrativer Ansatz zur multiplen Determination der lexikalischen Spezifität der Objektklassenbezeichnung. Februar 1993.
- Nr. 52 Spranz-Fogasy, Th.: Beteiligungsrollen und interaktive Bedeutungskonstitution. Februar 1993.
- Nr. 53 Schreier, M. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (VIII): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts. Eine experimentelle Überprüfung für die 11 Standards integrieren Argumentierens. Dezember 1992.
- Nr. 54 Sommer, C. M., Freitag, B. & Graumann, C. F.: Aggressive Interaction in Perspectival Discourse. März 1993.
- Nr. 55 Huerkamp, M., Jockisch, H., Wagner, F. & Graumann, C. F.: Facetten expliziter sprachlicher Diskriminierung: Untersuchungen von Ausländer-Diskriminierungen anhand einer deutschen und einer ausländischen Stichprobe. Februar 1993.
- Nr. 56 Rummer, R., Grabowski, J., Hauschildt, A. & Vorweg, C.: Reden über Ereignisse: Der Einfluß von Sprecherzielen, sozialer Nähe und Institutionalisiertheitsgrad auf Sprachproduktionsprozesse. April 1993.
- Nr. 57 Blickle, G.: Argumentationsintegrität (IX): Personale Antezedensbedingungen der Diagnose argumentativer Unintegrität. Juli 1993.
- Nr. 58 Herrmann, Th., Buhl, H. M., Schweizer, K. & Janzen, G.: Zur repräsentationalen Basis des Ankereffekts. Kognitionspsychologische Untersuchungen zur sprachlichen Linearisierung. September 1993.
- Nr. 59 Carroll, M.: Keeping spatial concepts on track in text production. A comparative analysis of the use of the concept path in descriptions and instructions in German. Oktober 1993.
- Nr. 60 Speck, A.: Instruieren im Dialog. Oktober 1993.
- Nr. 61 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Das Merkmalsproblem und das Identitätsproblem in der Theorie dualer, multimodaler und flexibler Repräsentationen von Konzepten und Wörtern (DMF-Theorie). November 1993.
- Nr. 62 Rummer, R., Grabowski, J. & Vorweg, C.: Zur situationsspezifischen Flexibilität zentraler Voreinstellungen bei ereignisbezogenen Sprachproduktionsprozessen. November 1993.
- Nr. 63 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (X): Realisierung argumentativer Redlichkeit und Reaktionen auf Unredlichkeit. November 1993.



- Nr. 64 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XI): Retrognostische Überprüfung der Handlungsleitung subjektiver Theorien über Argumentationsintegrität bei Kommunalpolitikern/innen. November 1993.
- Nr. 65 Schreier, M.: Argumentationsintegrität (XII): Sprachliche Manifestationsformen argumentativer Unintegrität in Konfliktgesprächen. Dezember 1993.
- Nr. 66 Christmann, U., Groeben, N. & Küppers, A.: Argumentationsintegrität (XIII): Subjektive Theorien über Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf. Dezember 1993.
- Nr. 67 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XIV): Der Einfluß von Valenz und Sequenzstruktur argumentativer Unintegrität auf kognitive und emotionale Komponenten von Diagnose- und Bewertungsreaktionen. Dezember 1993.
- Nr. 68 Schreier, M., Groeben, N. & Mlynski, G.: Argumentationsintegrität (XV): Der Einfluß von Bewußtheitsindikatoren und (Un-)Höflichkeit auf die Rezeption argumentativer Unintegrität. Februar 1994.
- Nr. 69 Thimm, C., Rademacher, U. & Augenstein, S.: "Power-Related Talk (PRT)": Ein Auswertungsmodell. Januar 1994.
- Nr. 70 Kiefer, L., Rettig, H., Sommer, C. M. & Graumann, C. F.: Perspektivität und soziales Urteil: Vier Sichtweisen zum Thema "Ausländerstop". Januar 1994.
- Nr. 71 Graumann, C. F.: Discriminatory Discourse. Conceptual and methodological problems. 1994.
- Nr. 72 Huerkamp, M.: SAS-Makros zur Analyse und Darstellung mehrdimensionaler Punktekfigurationen. 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 Adversial 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 Expertensystemschale 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.