

Aufforderung eines chinesischen
Mandarins*)

Überlegungen zu einem kognitiven
Schema für komplexe Aufforderungen

Peter Winterhoff-Spurk &
Joachim Grabowski-Gellert

Bericht Nr. 23
Februar 1989

Arbeiten der Forschergruppe
"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext"
Heidelberg/Mannheim

Kontaktadresse: Universität Mannheim, Lehrstuhl Psychologie III,
Schloß, 6800 Mannheim 1

Technische Herstellung:

Brigitte Krieg

Rita Schwarzer

*) Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die
Förderung unserer Arbeiten.

Inhaltsverzeichnis

p.

Zusammenfassung

Summary

1. Einfache und komplexe Aufforderungen	1
2. EPID und AUFF - das theoretische Bezugssystem	2
3. Eine experimentelle Untersuchung zu AUFF _{komp}	6
4. Ergebnisse	9
5. Zum Verhältnis von AUFF und AUFF _{komp}	12
6. Literaturverzeichnis	18
7. Anhang	22

Zusammenfassung

Gegenstand dieser Arbeit sind komplexe, aus mehreren Sätzen oder Satzteilen bestehende verbale Aufforderungen. Ausgehend von den allgemeinen kognitiven Bedingungen des Aufforderns nach Herrmann (1985; sog. EPID-Bedingungen) wurden mit der Methode des Lauten Denkens ("Was müssen Sie alles wissen, bevor Sie eine Aufforderung äußern können?") N = 318 Bedingungen von je 15 Studenten der Wirtschaftswissenschaften der Universität Mannheim in drei verschiedenen Situationen erhoben. Auf der Basis dieser Daten wird eine bei der Produktion komplexer Aufforderungen mutmaßlich aktivierte kognitive Struktur $AUFF_{komp}$ unterstellt, die gleichzeitig der Klassifikation empirisch beobachtbarer Aufforderungen dient.

Summary

The topic of this study are so called complex requests, which consist of several sentences or parts of sentences. Starting with the theoretical cognitive conditions of requesting sensu Herrmann (1985, so called EPID-conditions), we used the method of thinking aloud ("What do you need to know before you can make a request?") to find 318 items from 15 students of economics in each of three situations. The data were used to construct a cognitive structure $AUFF_{komp}$, which presumably is activated for request production and which can be helpful for the classification of observable complex verbal requests.

1. Einfache und komplexe Aufforderungen

"Würdest Du, unvergleichliche Ladenbesitzerin, Sonne des Stadtviertels, die Güte haben, einen halben teng Deines honigduftenden Öls mir unwürdigem Zwerg herabzureichen, sofern Du nicht eine andere, bessere Verwendung dafür hast, und das Maß Deiner Güte vollmachen, indem Du diese bescheidene, schmutzige Münze dafür entgegennimmst, die natürlich nicht das entfernteste Äquivalent für Deine unbezahlbare Ware ist, zumal ein so gänzlich unbedeutender Mann wie ich es wagt, diese kühne Bitte zu äußern."

So möchte in Herbert Rosendorfers Roman "Briefe in die chinesische Vergangenheit" ein mittels Zeitmaschine in das heutige München geratener chinesischer Mandarin aus dem 10. Jahrhundert eine Ladenbesitzerin zum Verkauf eines Produkts auffordern. Stattdessen muß er - sich den heutigen Gepflogenheiten anpassend - kurz und bündig sagen: "Einen halben sheng Öl, bitte" (Rosendorfer, 1986, S. 32).

Nach unseren bisherigen Überlegungen zum Auffordern (vgl. etwa Herrmann, 1985; Winterhoff-Spurk, 1986) könnten wir die zuletztgenannte Variante leicht als elliptische E-Aufforderung mit Höflichkeitspartikel klassifizieren, während unsere Aufforderungstaxonomie bei der längeren Äußerung versagt. Zwar werden im heutigen München und anderswo derartige Satzkonstruktionen kaum sehr häufig zu vernehmen sein, dennoch finden wir in alltäglichen Situationen nicht eben selten Aufforderungen, die aus mehreren Sätzen oder Satzteilen bestehen (vgl. etwa Jacobs & Jackson, 1982; Grabowski-Gellert & Harras, 1988; Mohr, 1988; Rehbein, 1981).

Wir haben diesem Sachverhalt bisher in folgender Weise Rechnung getragen: Teilweise ließen sich die aus mehreren Sätzen oder Satzteilen bestehenden Aufforderungen - wir nennen sie

komplexe Aufforderungen - als Aneinanderreihung sog. einfacher (Ein-Satz-) Aufforderungen interpretieren (vgl. etwa Winterhoff-Spurk, Herrmann & Weindrich, 1986). So wäre die Äußerung "Ich hätte gern Olivenöl. Geben Sie mir bitte einen halben Liter "Olio Extra Vergine Di Oliva Primuruggiu" von Benza e Lupi" als eine Kombination der Thematisierung des sprecherseitigen Primärzieles ("Ich hätte gern.."; E-Aufforderung) und eines Imperativs ("Geben Sie mir bitte..."; I-Aufforderung) zu beschreiben. War eine solche Zuordnung nicht möglich, verwendeten wir vorläufige Zusatzkategorien wie etwa "Oberziele des Sprechers" (etwa: "Und dann brauche ich noch Lebensmittel...") oder "nichtpersonenbezogene, situative Randbedingungen" (etwa: "...falls Sie das noch haben."; vgl. dazu Herrmann, Winterhoff-Spurk, Mangold & Nirmaier, 1984; zur Kritik Engelkamp & Mohr, 1986). In den nachfolgenden Ausführungen werden Kategorien entwickelt, die eine genauere Beschreibung komplexer Aufforderungen und des bei ihrer Produktion aktivierten Aufforderungswissens ermöglichen sollen.

2. EPID und AUFF - das theoretische Bezugssystem

Nach Herrmann (1985, S. 206ff.) gehört es zu den Voraussetzungen der Sprachproduktion, daß beim Sprecher bestimmte Kognitionen bzw. Gefüge von Kognitionen fokussiert bzw. aktiviert sind. Aus ihnen werden nach dem "pars-pro-toto"-Prinzip und in Abhängigkeit von der Gesamtsituation Komponenten selektiert und verbal enkodiert. Die allgemeinen kognitiven Bedingungen des Sprechens werden mit der Abkürzung EPID zusammenfassend beschrieben; sie bestehen aus folgenden vier Untergruppen:

(1) Sprecherseitige Ziele E: Sprecher verfolgen mit der Produktion sprachlicher Äußerungen spezifische Ziele. Sie präferieren einen Zustand, einen Sachverhalt oder ein Ereignis E,

der aus ihrer Sicht im Moment der Sprachproduktion nicht gegeben ist.

(2) Partnerseitige Bedingungen P: Sprecher halten ferner spezifische Informationen über ihren Partner für gegeben, der Partner hat (u.a.) bestimmte physische, mentale, soziale Möglichkeiten. Außerdem ist er in der Sicht des Sprechers generell und/oder aktuell zu etwas bereit oder will etwas.

(3) Ressourcen des Sprechers I: Zu den Voraussetzungen für die Produktion einer sprachlichen Äußerung gehört auch allgemeines deklaratives und prozedurales Weltwissen einschließlich des Wissens über die Sprache selbst.

(4) Deontische Voraussetzungen D: Die Auswahl einer sprachlichen Äußerung hängt schließlich auch von speziellen Regelstrukturen ab, die sich auf dasjenige beziehen, was Sprecher in Bezug auf ihren Partner dürfen oder sollen.

Wie andernorts mehrfach beschrieben, konkretisiert Herrmann (1982, 1985) diese allgemeinen kognitiven Bedingungen der Sprachproduktion für das Auffordern, indem er bei dieser Sprechhandlung eine spezifische Wissensstruktur - AUFF genannt - als Teil des sprecherseitigen, deklarativen Wissens unterstellt. Wie aus Abbildung 1 ersichtlich, besteht sie aus zehn Einzelkomponenten, die in den folgenden vier Untergruppen zusammengefaßt sind:

(1) Primäres Handlungsziel E des Sprechers: Sprecher wollen einen Zustand bzw. ein Ereignis, das aus dem Handeln des Partners resultiert.

(2) Sekundäres Handlungsziel A des Sprechers: Sprecher wollen, daß ihr Partner die gewünschte Handlung A ausführt. Sie

unterstellen zugleich, daß der Partner dies kann und dazu bereit ist.

(3) Mittellegitimation V: Sprecher fordern nur dann auf, wenn sie der Meinung sind, sie könnten aufgrund spezifischer Regeln, Konventionen, Normen etc. den Partner zur Ausführung der gewünschten Handlung verpflichten.

(4) Mittelwahl I: Wenn die Bedingungen (1) bis (3) vorliegen, dann wollen Sprecher den Partner zur gewünschten Handlung verpflichten.

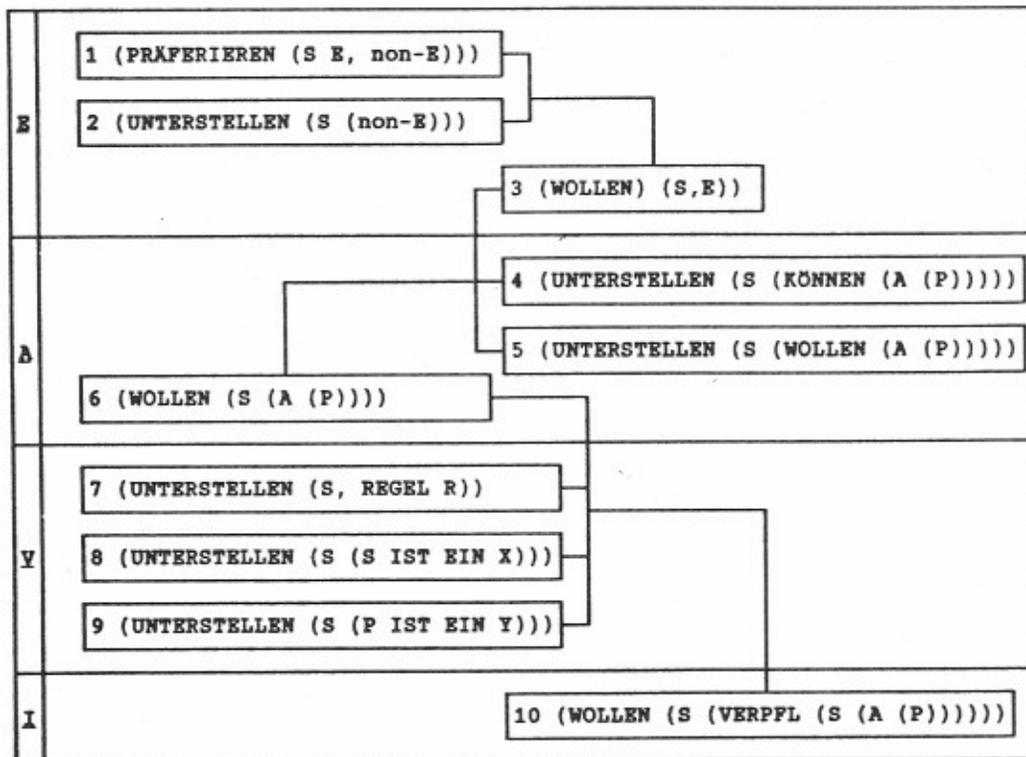


Abb. 1: Schema des deklarativen Wissens zum Auffordern AUFF
 S = Sprecher, P = Partner, E = primäres Handlungsziel,
 A = sekundäres Handlungsziel (nach Herrmann, 1982)

Wie mehrfach ausgeführt (vgl. zusammenfassend Herrmann, 1982, 1985) werden empirisch beobachtbare Aufforderungen als Resultat der situationsabhängigen Selektion und verbalen Enkodierung einzelner Komponenten von AUFF nach dem "pars-pro-toto"-Prinzip interpretiert. Aufforderungen sind demnach sprachlich manifestierte Komponenten der deklarativen Wissensstruktur AUFF.

Die Beziehungen von AUFF zu den allgemeinen kognitiven Bedingungen der Sprachproduktion (= EPID-Bedingungen) sind offenkundig: Das primäre Handlungsziel E von AUFF gehört zu den allgemeinen sprecherseitigen Zielen E von EPID, das sekundäre Handlungsziel A umfaßt einige partnerseitige Bedingungen P, die Mittellegitimation V ist eine Konkretisierung der deontischen Voraussetzungen D des Sprechens. Lediglich die Mittelwahl I von AUFF hat einen Sonderstatus: Sie ist das Ergebnis einer Schlußfolgerung auf der Basis des vorliegenden Aufforderungswissens. In der Terminologie Herrmanns (1985, S. 116ff.) ist dies der Dann-Teil kognitiver Operatoren, die zum prozeduralen Wissen des Sprechers gezählt werden. "Wenn X," (= die Bedingungen (1) bis (3) liegen in der Sicht des Sprechers vor) "dann Y" (= der Sprecher will den Partner zur gewünschten Handlung verpflichten). Solcherart "aufbereitete" Informationen zählt Herrmann (1985, S. 224ff.) nicht zu den allgemeinen EPID-Bedingungen.

Die EPID-Bedingungen sind jedoch genereller als die in AUFF genannten Konkretisierungen. So findet sich im sekundären Handlungsziel A von AUFF nur Wissen über die partnerseitige Bereitschaft und dessen Können hinsichtlich der gewünschten Handlung, während in EPID allgemein von physischen, mentalen, sozialen Möglichkeiten des Partners die Rede ist. Allgemeines Weltwissen der EPID-Bedingungen (= sprecherseitige Ressourcen I) ist nicht Bestandteil von AUFF.

3. Eine experimentelle Untersuchung zu AUFF_{komp}

Die ersten Untersuchungen zum Auffordern nach diesen theoretischen Vorstellungen konzentrierten sich zunächst auf Situationen, in denen die Versuchspersonen überwiegend einfache (Einsatz-) Aufforderungen zu manifestieren hatten; diese konnten als das Resultat von Selektion und Enkodierung von Einzelkomponenten von AUFF zu etwa 90 % mit Hilfe der daraus resultierenden Aufforderungstaxonomie klassifiziert werden (vgl. Herrmann, 1982; zur maschinellen Klassifikation von Aufforderungen vgl. Mangold & Herrmann, 1986; Grabowski-Gellert, 1988). Es handelte sich hier oft um sog. Standard-situationen, bei denen die Sprecher spezifische Ausprägungen der aufforderungsrelevanten Parameter (wie etwa die partnerseitige Bereitschaft oder dessen Können) kannten bzw. mit hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit für gegeben hielten (vgl. Winterhoff-Spurk, Mangold & Herrmann, 1982). Erst später wandten wir uns sog. Nichtstandardsituationen zu, bei denen die Sprecher keine solcherart ausgeprägten Vorannahmen hatten. Hier fanden wir häufiger nicht mit AUFF klassifizierbare Äußerungen bzw. Äußerungsteile, die wir - soweit möglich - zu den erwähnten Sammelkategorien "sprecherseitige Oberziele" bzw. "nichtpersonenbezogene Randbedingungen" zusammenfaßten (vgl. dazu auch Herrmann & Winterhoff-Spurk, 1989; Winterhoff-Spurk, Herrmann & Weindrich, 1986).

Eine systematischere Beschreibung und Auswertung dieser Äußerungsteile erforderte also eine partielle Revision unserer bisherigen Vorstellungen zum Auffordern; dies auch im Hinblick auf die Befunde anderer empirischer Untersuchungen zum Auffordern und die daraus resultierenden Aufforderungs-Taxonomien (vgl. etwa Blum-Kulka, Danet & Gheron, 1985; Clark & Schunk, 1980; Gibbs, 1985; House & Kasper, 1981; Jacobs & Jackson, 1982; Kemper & Thissen, 1981; Wunderlich, 1983 u.a.m.). Wir unterstellten demnach, daß zumindest bei der

Produktion komplexer Aufforderungen in Nichtstandardsituationen weitere, allgemeine EPID-Wissenselemente bedeutsam sind, die in AUFF bisher nicht vorkommen. Da es sich aber auch in diesem Falle noch immer um Aufforderungswissen handelt, nennen wir die gesuchte Wissensstruktur vorläufig AUFF_{komp}.

Nach der oben skizzierten Grundauffassung zur Produktion verbaler Äußerungen, die als das Resultat von Fokussierung bzw. Aktivierung kognitiver Strukturen, der Selektion einzelner kognitiver Elemente dieser umfassenderen Strukturen nach dem "pars-pro-toto"-Prinzip und der verbalen Enkodierung verstanden wird, setzt unsere Untersuchung bei den kognitiven Strukturen und nicht bei den beobachtbaren Aufforderungen an. (Insofern erwarten wir nicht, daß jede nachfolgend gewonnene kognitive Kategorie gleichermaßen häufig verbalisiert wird; umgekehrt sollten aber nur wenige empirisch beobachtbare Äußerungen aufzufinden sein, die nicht mit dem zu erstellenden Klassifikationssystem beschreibbar sind. Kurz: Nicht alles, was gedacht wird, wird auch ausgesprochen, aber alles, was ausgesprochen wurde, muß gedacht worden sein.)

Zur Untersuchung dieser Frage bedienten wir uns der hier häufig verwendeten Technik des Lauten Denkens in Verbindung mit einer Variante einer Struktur-lege-Technik (vgl. Übersicht bei Tergan, 1986). Versuchspersonen waren 45 Studenten der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Mannheim, die sich nach unseren bisherigen Erfahrungen besonders gut in die hier vorgegebenen Situationen aus dem Bereich des Führungsverhaltens versetzen können. Wir gaben drei verschiedene Situationen (15 Vpn pro Situation) vor:

(1) Standardsituation: Die Sprecher können mit hoher subjektiver Sicherheit davon ausgehen, daß der Partner die gewünschte Handlung ausführen kann und dazu bereit ist, während

sie selbst zugleich zur Aufforderung hoch legitimiert sind: "Stellen Sie sich vor, Sie wären der Abteilungsleiter einer großen Firma. Sie wollen Ihre Sekretärin dazu auffordern, ein Diktat aufzunehmen."

(2) Reaktanzgefährdete Standardsituation (vgl. Grabowski-Gellert & Winterhoff-Spurk, 1986): Im Unterschied zur - gewissermaßen problemlosen - Standardsituation weiß der Sprecher hier (bzw. geht er mit hoher subjektiver Wahrscheinlichkeit davon aus), daß der Partner nur mit geringer subjektiver Wahrscheinlichkeit zur Ausführung der gewünschten Handlung bereit ist: "Sie wollen Ihre Sekretärin dazu auffordern, am Sonntag Überstunden zu machen."

(3) Nichtstandardsituation: Hier hat der Sprecher kein Vorwissen bzw. keine Vorannahmen über die Ausprägung der genannten Aufforderungsparameter: "Sie wollen Ihre Sekretärin dazu auffordern, einen Kaffee zu kochen."

Die Versuchspersonen hatten folgende Teilaufgaben zu bearbeiten: Zunächst wurden sie gebeten, sich in die Rolle des Abteilungsleiters hineinzusetzen; ihre Instruktion lautete: "Was müssen Sie alles wissen, bevor Sie eine Aufforderung äußern können, die Ihnen angemessen erscheint? Sagen Sie bitte alles, was Ihnen einfällt. Denken Sie auch an solche Dinge, die Ihnen als selbstverständlich erscheinen." Es wurde mehrfach nachgefragt, ob die Versuchspersonen noch weitere Bedingungen anführen können. Die Antworten wurden vom Versuchsleiter auf nummerierten Kärtchen protokolliert. Anschließend hatten die Versuchspersonen Sortierungen der Karten nach der zeitlichen Abfolge und Bedeutung im Prozeß der Aufforderungsplanung vorzunehmen. Ein weiterer Schritt bestand dann darin, für die vorgelegte Situation eine nach Meinung der Versuchsperson passende Aufforderung schriftlich zu

formulieren. (Über die zuletztgenannten Aufgaben berichten wir hier nicht.)

4. Ergebnisse

Wir berichten hier vor allem über die Ergebnisse der ersten Teilaufgabe. Der erste Auswertungsschritt bestand in der Entwicklung eines Klassifikationssystems, das eine möglichst eindeutige und umfassende Zuordnung der so gewonnenen, insgesamt 318 Angaben der Versuchspersonen gestattete. Nach den Vorschlägen von Früh (1981) und Rust (1983) zur empiriegeleiteten Kategorienbildung verbaler Daten formulierten wir aufgrund einer Stichprobe des Untersuchungsmaterials ein erstes Kategoriensystem, das wir mit Hilfe einer unabhängigen, zweiten Stichprobe überprüften und überarbeiteten. Wir gelangten so zu einem System mit den vier Hauptkategorien Personenmerkmale P, Aktionsmerkmale A, nichtpersonenbezogene Situationsmerkmale S und metakommunikative Bedingungen M, eine Restkategorie für nicht klassifizierbare Äußerungen war nicht notwendig (s. auch Anhang):

(1) Personenmerkmale P:

1. Sprechermerkmale (= P1): Merkmale, Eigenschaften und Befindlichkeiten des auffordernden Sprechers.
2. Partnermerkmale (= P 2): Merkmale, Eigenschaften und Befindlichkeiten des aufgeforderten Partners.
3. Beziehungsmerkmale (= P 3): Merkmale, Eigenschaften und Zustände der Beziehung zwischen dem Sprecher und dem Partner.

(2) Aktionsmerkmale A:

1. Handlungsmerkmale (= A1): Beschreibung und/oder Bewertung der gewünschten Handlung.
2. Folgen (= A 2): Beschreibung und/oder Bewertung von Resultaten und Konsequenzen der gewünschten Handlung.
3. Alternativen (= A 3): Beschreibung und/oder Bewertung von Alternativen zu der gewünschten Handlung.

(3) Nichtpersonenbezogene Situationsparameter (S): Beschreibung von Merkmalen und/oder Situationsbedingungen, die außerhalb von Sprecher und Hörer liegen.(4) Metakommunikative Bedingungen (M): Strategien, Taktiken und Regeln, die die Form, den Aufbau oder die Abfolge der Aufforderung betreffen.

Wir führen nachfolgend ein Beispiel für jede dieser Kategorien aus der Situation "Kaffeekochen" an:

P 1: Ich will Kaffee haben.

P 2: Es ist Aufgabe der Sekretärin, für Kaffee zu sorgen.

P 3: Die Sekretärin ist meine Untergebene.

A 1: Welcher Aufwand ist mit dem Kaffeebesorgen verbunden?

A 2: Diskriminiere ich sie durch meine Aufforderung?

A 3: Ist sie die einzige Person, die in Frage kommt?

S: Eine Kaffeemaschine muß vorhanden sein.

M: Ich muß im richtigen Moment fragen.

Zur Überprüfung des Systems legten wir die 318 Äußerungen einer Expertin (promovierte Sozialwissenschaftlerin) sowie zwei Laien (Studenten der Universität Mannheim) vor, die

beide nicht an der Entwicklung der Systematik beteiligt waren, und baten sie um eine Zuordnung der Äußerungen zu den o.a. Kategorien. Es zeigte sich, daß alle 318 Äußerungen von allen Beurteilern vollständig den genannten Kategorien zugeordnet werden konnten. Den Übereinstimmungsgrad zwischen unserer Zuordnung und den Lösungen der Expertin und der Laien zeigt Tabelle 1.

Tab. 1: Übereinstimmungen bei der Klassifikation von N= 318 Äußerungen nach AUFF_{komp} in %

	Expertin	Laie 1	Laie 2
Autoren	83 %	79 %	67 %
Expertin	xxxx	69 %	75 %
Laie 1	xxxx	xxxx	63 %

Angesichts einer restriktiven Versuchsanordnung - auf eine Einarbeitungsphase wurde ebenso verzichtet wie auf die Angabe von Beispielen für jede Kategorie - halten wir eine mittlere Übereinstimmung von 77 % für ein hinreichendes, wenngleich verbesserungsfähiges Ergebnis.

Mit diesem Kategoriensystem werteten wir anschließend die oben genannten Teilaufgaben aus, im gegenwärtigen Zusammenhang konzentrieren wir uns zunächst auf die Nennungen der einzelnen Elemente. Sie werden mit den in Tabelle 2 angeführten absoluten Häufigkeiten von den Versuchspersonen genannt.

Tab. 2: Absolute Häufigkeiten der Einzelkategorien von AUFF_{komp} sowie Chi-Quadrat-Test gegen Gleichverteilung

Kategorie	Situation 1 (SS)	Situation 2 (RS)	Situation 3 (NS)	Signifikanz
P1	16	4	10	p < 0,01
P2	26	45	28	n.s.
P3	11	3	9	p < 0,05
A1	29	16	4	p < 0,01
A2	1	23	8	p < 0,01
A3	--	8	6	--
S	9	16	20	p < 0,05
M	6	16	4	p < 0,01
Summe	98	131	89	p < 0,01
Durchschn. Nennung/Vpn	6,5	8,7	5,9	p < 0,01

Es zeigt sich, daß Partnermerkmale (P2) häufiger als alle anderen Kategorien genannt werden, es folgen Überlegungen zur Beschreibung der gewünschten Handlungen (A1) und zu nichtpersonenbezogenen Situationsparametern.

5. Zum Verhältnis von AUFF und AUFF_{komp}

Erinnerlich war das Ziel dieser Untersuchung die Beschreibung komplexer kognitiver Wissenstrukturen, die insbesondere in wenig standardisierten Aufforderungssituationen vom Sprecher fokussiert bzw. aktiviert werden. Das angeführte Kategoriensystem stellt unter dieser Perspektive zunächst nicht mehr als eine leidlich objektive Taxonomie für hier offenkundig bedeutsame Kognitionen dar. Aufgrund der Instruktion ist allerdings zu vermuten, daß es sich um eine weitgehend voll-

ständige Aufzählung aufforderungsrelevanter Kognitionen handelt. Es fällt auf, daß die Haupt- und Unterkategorien (etwa "Personenmerkmale" mit "Sprechermerkmalen", "Hörermerkmalen" etc.) Gruppierungen auf einem sehr allgemeinen Niveau darstellen. Anderson (1988, S. 121) nennt dies "Obermengen" oder "Oberbegriffe" von Schemata; ihre Differenzierungen und Strukturen sind noch genauer zu bestimmen.

Ersichtlich sind aber die Einzelkategorien der bisher unterstellten Wissensstruktur für einfache Aufforderungen - AUFF - auch hier enthalten: Die sprecherseitigen Primär- und Sekundärziele E und A subsumieren wir unter die Kategorie Sprechermerkmale (P 1); dies gilt auch für die Mittellegitimation V. Einige der Voraussetzungen des sekundären Handlungsziels A - die Annahmen zum Können und zur Bereitschaft des Partners - zählen wir zu den Partnermerkmalen (P 2) wie die vom Sprecher unterstellten Zuordnungen des Partners hinsichtlich der Mittellegitimation V (= Sprecher unterstellen, daß für den Partner eine Regel R gilt, wenn Sprecher und Partner zu den von dieser Regel betroffenen Personenklassen gehören; vgl. Abb. 1). Das Wissen um die Gültigkeit spezifischer Regeln, Konventionen, Normen etc., mit denen der Partner zur Ausführung der gewünschten Handlung verpflichtet werden kann, zählen wir dann zu den Beziehungsmerkmalen, wenn in ihnen Elemente der Beziehung von Sprecher (z. B. als Vorgesetzte) und Partner (z. B. als Untergebene) geregelt sind (vgl. Anhang). Andere, potentiell handlungsverpflichtende Regeln wie hohe partnerseitige Kompetenz zu der gewünschten Handlung oder das Wissen um bereits gestattete Ausnahmen gruppieren wir zu den Partnermerkmalen. (Entsprechende Äußerungen wären etwa "Sie machen doch immer so einen guten Kaffee. Könnte ich..." oder "Sie haben doch schon mal eine Ausnahme gemacht, könnten Sie ..?" u.a.m.) Insofern liegen zumindest einige Annahmen zur Feinstruktur dieser "Obermengen" vor.

Andererseits sind die genannten Kategorien elaborierter als dies in den allgemeinen EPID-Bedingungen der Sprachproduktion formuliert ist. Im Verhältnis zu diesen kann auch AUFF_{komp} als ein Spezialfall angesehen werden: Die sprecherseitigen E-Bedingungen (vgl. oben) dort zählen bei AUFF_{komp} zu den Sprechermerkmalen (P 1). Die partnerseitigen P-Bedingungen gehören auch hier zu den Partnermerkmalen (P 2). Sonstige Informationen, wie sie in den I-Bedingungen zusammengefaßt sind, sind in AUFF_{komp} nach den Kategorien "Aktionsmerkmale" (mit den entsprechenden Untergruppen), "Nichtpersonenbezogene Situationsparameter" und "Metakommunikative Bedingungen" weiter ausdifferenziert. Die deontischen Grundlagen von Äußerungen - die D-Bedingungen - sind in den Personenmerkmalen P (Sprecher-, Partner- und Beziehungsmerkmale) spezifiziert.

Zu fragen bleibt, wie die Wissensstruktur AUFF_{komp} im Prozess der Produktion einer komplexen Aufforderung beteiligt ist. Wir folgen hier den Vorstellungen des Mannheimer Modells (vgl. Herrmann, 1985). Danach hat ein Sprecher vor der Sprachproduktion dasjenige, worüber er sprechen will, in seinem Arbeitsspeicher (Herrmann (1985) spricht hier von einem Umgebungsrepräsentations- und Operatorenauswahlsystem oder kurz: UOS) fokussiert und aktiviert. Wir vermuten, daß dies in unproblematischen (Standard-) Aufforderungssituationen die oben beschriebene Wissensstruktur AUFF ist. Sie ist der Kern des umfassenden Aufforderungswissens, wie wir es in ersten Konturen durch AUFF_{komp} skizziert haben. Von AUFF verweisen "Zeiger" ("Pointer"; vgl. Ericsson & Simon, 1980) auf AUFF_{komp}, die dort zu einer Voraktivierung führen. Erweist sich die unerwartete Situation als problematisch, wird das gesamte Aufforderungswissen AUFF_{komp} aktiviert. Geht der Sprecher von vornherein davon aus, daß die Situation keine Standardsituation ist, ist AUFF_{komp} sofort aktiviert. Dabei sind situationsspezifische Unterschiede - wie sich dies in der oben angeführten Tabelle 2 zeigt - zu unterstellen. Bei-

spielsweise werden in der reaktanzgefährdeten Standardsituation mehr Elemente angeführt als in den beiden anderen Situationen. Im einzelnen gilt dies besonders für Partnermerkmale, Handlungskonsequenzen und metakommunikative Überlegungen. Weniger als in den beiden anderen Situationen werden Überlegungen zur eigenen Person und zur Beziehung zwischen Sprecher und Partner genannt.

Nach den Gesichtspunkten optimaler Instrumentalität und Informativität der geplanten Äußerung wählt der Sprecher unter Berücksichtigung der genannten Parameter (Personenmerkmale, Aktionsmerkmale, nichtpersonenbezogene Situationsparameter und metakommunikative Bedingungen) Elemente von AUFF_{komp} aus, die anschließend enkodiert werden.

In Erweiterung unserer bisherigen Betrachtungen vermuten wir, daß bei diesem Vorgang nicht nur sprecherseitige Primär- und Sekundärziele (sprecherseitige Zielerreichung durch partnerseitige Handlung), sondern auch situationsüberdauernde, tertiäre Handlungsziele von Bedeutung sind. Geht der Sprecher beispielsweise davon aus, daß er nicht nur einmal mit dem Partner interagiert, so darf ihm nicht gleichgültig sein, welches überdauernde Partnermodell sein Gegenüber von ihm hat. Im Kontext der hier interessierenden betrieblichen Situationen könnte ein Vorgesetzter beispielsweise darum bemüht sein, als besonders mitarbeiterorientiert zu gelten (vgl. Winterhoff-Spurk, Geißler & Grabowski-Gellert, 1987). Diesem Gefüge von (manchmal auch widersprüchlichen) Handlungszielen versucht der Sprecher durch eine geeignete Auswahl und Linearisierung von einzelnen Elementen von AUFF_{komp} gerecht zu werden. (Das dabei auftretende nonverbale Verhalten lassen

wir hier zunächst unberücksichtigt. Vgl. dazu auch Grabowski-

Gellert & Winterhoff-Spurk, 1986a, b; Winterhoff-Spurk & Grabowski-Gellert, 1987.) Wie dies geschehen kann, hat beispielsweise Mikula (1977) untersucht, indem er die Anordnun-

gen von Bitten und Begründungen systematisch variierte. Dabei zeigte sich u.a, daß Bitten dann erfolgreicher sind, wenn der konkrete Appell vorangestellt, und die allgemeine Begründung nachgeliefert wird. Mohr (1988) konnte zeigen, daß Begründungen vor allem bei erhöhtem Aufwand ("Wesentlichkeit") einer Aufforderung die Entscheidung des Partners beeinflussen. Winterhoff-Spurk, Herrmann und Weindrich (1986) konnten zeigen, daß Sprecher bei partnerseitigen Kontraktbrüchen ihre Aufforderung häufig durch Verweis auf die zuvor vereinbarte Regel einleiten. Insgesamt aber ist zu diesem Bereich mit Herrmann (1985, S. 239) auch heute noch festzustellen: "Über diesen Linearisierungsmodus ist ... innerhalb der Sprachpsychologie noch kaum etwas Systematisches bekannt."

Vor der empirischen Untersuchung des Problems der Linearisierung und Enkodierung ist im gegenwärtigen Zusammenhang klärungsbedürftig, ob alle genannten Elemente von AUFF_{komplex} tatsächlich als Aufforderungen oder als Teile von Aufforderungen auch verbalisierbar sind. Nach unseren bisherigen Erfahrungen mit empirisch beobachtbaren Aufforderungen vermuten wir, daß jede Unterkategorie - zumindest im Zusammenhang mit spezifischen nonverbalen Verhaltensweisen oder in einer spezifischen Situation - auch als einfache Aufforderung produziert werden kann. So kann ein Vorgesetzter seine Sekretärin anlächeln und sagen "Sie können doch immer so schön Kaffee kochen ...". Durch Verzicht auf sog. "turn-giving"-Signale (vgl. Scherer, 1979) am Ende seiner Aufforderung kann er signalisieren, daß der Satz eigentlich weitergehen sollte und ihr damit die Ergänzung "Könnten Sie mir eine Tasse kochen?" nahelegen. Einzelne Unterkategorien - wie etwa die metakommunikativen Bedingungen ("Wenn ich Sie ganz lieb frage, ...") - werden aber in der Regel eher als Teile komplexer Aufforderungen auftreten. Diese Einschränkung galt im übrigen auch schon für einige Komponenten von AUFF, auch hier waren bestimmte Äußerungen (Etwa: "Sie sind doch hier der Kellner." =

Mittellegitimation V) eher selten als einfache, initiative Aufforderungen zu erwarten. Die Beantwortung dieser Frage bleibt nachfolgenden Untersuchungen überlassen, in denen wir die oben vorgestellte Systematik - analog zu unserem Vorgehen bei AUFF - zur Klassifikation empirisch beobachtbarer, komplexer Aufforderungen erproben wollen.

Ein erstes Beispiel soll die eingangs genannte Aufforderung des chinesischen Mandarins darstellen: Diese beginnt mit der Feststellung zweier partnerbezogener Eigenschaften ("unvergleichliche Ladenbesitzerin", "Sonne des Stadtviertels" = P2), die in eine Frage nach partnerbezogenen Befindlichkeiten ("die Güte haben?" = P 2) eingeschoben sind. Es folgt die Beschreibung der gewünschten Handlung ("einen halben teng Öl herabreichen" = A1), die mit einer Kennzeichnung von Sprechereigenschaften ("unwürdiger Zwerg" = P1) verbunden ist. Eine Alternative der gewünschten Handlung ("bessere Verwendung" = A3) beendet den ersten Teil der Aufforderung. Der zweite Teil beginnt mit einer Beschreibung partnerseitiger Befindlichkeiten ("Maß Deiner Güte vollmachen" = P2), der sich die gewünschte Handlung ("Münze entgegennehmen" = A1) anschließt. Der Sprecher rundet seine Aufforderung mit einer Bemerkung zu den nichtpersonenbezogenen Situationsparametern ("nicht das entfernteste Äquivalent.." = S), zur Beschreibung von Sprechereigenschaften ("..gänzlich unbedeutender Mann" = P1) und zu den metakommunikativen Bedingungen ("..wagt, Bitte zu äußern.." = M) ab. Es zeigt sich schon jetzt, welche Probleme hier zu erwarten sind: Würdest Du, geneigter Leser, unvergleichlicher Adressat unserer bescheidenen Bemühungen, daher die Güte haben, auch weiterhin gelegentlich einen winzigen Teil Deiner kostbaren Zeit uns unwürdigen Zwergen zur

Lektüre unserer nichtswürdigen Publikationen schenken, sofern Du nicht eine andere, bessere Verwendung dafür hast?

6. Literaturverzeichnis

- Anderson, J. R. (1988). Kognitive Psychologie. Heidelberg: Spektrum.
- Blum-Kulka, S., Danet, B. & Gheron, R. (1985) The language of requesting in Israeli Society. In J. P. Forgas (Ed.), Language and social situations (pp. 113-140). New York: Springer.
- Clark, H. H. & Schunk, D. H. (1980). Polite responses to polite requests. Cognition, 8, 111-143.
- Engelkamp, J. & Mohr, G. (1986). Legitimation und Bereitschaft bei der Rezeption von Aufforderungen. Sprache und Kognition, 3, 127-139.
- Ericsson, K. A. & Simon, H. (1980). Verbal reports as data. Psychological Review, 87, 215-251.
- Früh, W. (1981). Inhaltsanalyse. München: Ölschläger.
- Gibbs, R. W. (1985). Situational conventions and requests. In J.P. Forgas (Ed.), Language and social situations (pp. 97-112). New York: Springer.
- Grabowski-Gellert, J. (1988). Einige psychologische Überlegungen zu Aufforderungsinteraktionen zwischen Mensch und Computer. (Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 41). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Grabowski-Gellert, J. & Harras, G. (1988). Über Regeln kooperativen Handelns. Zur Einwirkung von alten und neuen Kommunikationskanälen auf komplexe Aufforderungen. In R. Weingarten & R. Fiehler (Hrsg.), Technisierte Kommunikation (S. 31-42). Opladen: Westdeutscher Verlag.

- Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P. (1986a). Sprechen, Betonen, Lächeln. Teil I: Zur Interaktion verbaler und nonverbaler Äußerungskomponenten beim Auffordern. (Arbeiten der Forschergruppe "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 5). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P. (1986b). Sprechen, Betonen, Lächeln. Teil II: Modelldiagnose mit "conjoint measurement"-Verfahren. (Arbeiten der Forschergruppe "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 6). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Herrmann, Th. (1982). Sprechen und Situation. Berlin: Springer.
- Herrmann, Th. (1985). Allgemeine Sprachpsychologie. München: Urban & Schwarzenberg.
- Herrmann, Th., Winterhoff-Spurk, P., Mangold, R. & Nirmaier, H. (1984). Auffordern und Informationsnutzung. Untersuchungen mit der Rekonstruktionstechnik. Sprache und Kognition, 1, 41-53.
- Herrmann, Th. & Winterhoff-Spurk, P. (1989). Requests in different contexts. In R. Dietrich & C. F. Graumann (Eds.), Language processing in social contexts (pp. 173-184). North-Holland: Elsevier Science Publishers.
- House, J. & Kasper, G. (1981). Politeness markers in English and German. In F. Coulmas (Ed.), Conversational routines (pp. 157-185). New York: Mouton.
- Jacobs, S. & Jackson, S. (1982). Conversational argument. A discourse analytic approach. In J. R. Cox & A. Willard (Eds.), Recent advantages in argumentation theory and research (pp. 205-237). Carbondale: Southern Illinois Press.
- Kemper, S. & Thissen, D. (1981). Memory for the dimensions of requests. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 20, 552-563.

- Laucht, M. & Herrmann, Th. (1978). Zur Direktheit von Direktiva. Über eine Determinante der Direktheit von Handlungsaufforderungen. (Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 1). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Mangold, R. & Herrmann, Th. (1986). Zur maschinellen Klassifikation von Aufforderungen. (Arbeiten der Forschergruppe "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 1). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Mikula, G. (1977). Bitteformulierung und Hilfeleistungsverhalten. Berichte aus dem Institut für Psychologie. Graz: Universität.
- Mohr, G. (1988). Auffordern und Begründen. Die Integration verstehens- und entscheidungsrelevanter Informationen. Saarbrücken: Unveröffentlichte Dissertation.
- Rehbein, J. (1981). Announcing - On formulating plans. In J. Coulmas (Ed.), Conversational routines (pp. 215-258). New York: Mouton.
- Rosendorfer, H. (1986). Briefe in die chinesische Vergangenheit. München: dtv.
- Rust, H. (1983). Inhaltsanalyse. Die Praxis der indirekten Interaktionsforschung in Psychologie und Psychotherapie. München: PVU.
- Scherer, K. (1979). Die Funktionen des nonverbalen Verhaltens im Gespräch. In K. Scherer & H. Wallbott (Hrsg.), Nonverbale Kommunikation: Forschungsberichte zum Interaktionsverhalten (S. 25-32). Weinheim: Beltz.
- Tergan, S. O. (1986). Modelle der Wissensrepräsentation als Grundlage qualitativer Wissensdiagnostik. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Winterhoff-Spurk, P. (1986). Psychologische Untersuchungen zum Auffordern. Studium Linguistik, 19, 48-60.

- Winterhoff-Spurk, P., Geißler, J. & Grabowski-Gellert, J. (1987). Vom Lob der Direktheit: Wirkungen sprachlicher Merkmale des Führungsverhaltens. Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie, 31, 55-62.
- Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J. (1987). "...the sauce of the sentence...?" - Ein Experiment zur suppletorischen Funktion nonverbaler Kommunikation bei der Sprachproduktion. (Arbeiten der Forschergruppe "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 13). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Winterhoff-Spurk, P. & Herrmann, Th. (1981). Auffordern bei der Gewinnaufteilung. (Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 20). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Winterhoff-Spurk, P., Herrmann, Th. & Weindrich, D. (1986). Requesting rewards: A study on distributive justice. Journal of Language and Social Psychology, 5(1), 13-31.
- Winterhoff-Spurk, P., Mangold, R. & Herrmann, Th. (1982). Zur kognitiven Rekonstruktion von Aufforderungssituationen. (Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 23). Mannheim: Universität, Lehrstuhl Psychologie III.
- Wunderlich, D. (1983). Was sind Aufforderungssätze? In G. Stickel (Hrsg.), Jahrbuch 1983 des Instituts für Deutsche Sprache (S. 92-117). Düsseldorf: Schwann.

7. ANHANG

Regeln für die Zuordnung von Antworten auf die Frage "Was muß ich (als Sprecher) alles wissen, bevor ich eine Aufforderung äußern kann, die mir in einer gegebenen Situation angemessen erscheint?" zu Komponenten von AUFF_{komp}.

(1) Personenmerkmale P

P-1: Thematisierungen von Merkmalen, Zuständen, Eigenschaften, Befindlichkeiten des Sprechers; diese können zu einem Zeitpunkt vor oder während der Äußerung der Aufforderung vorliegen und state- oder trait-Charakter aufweisen.

In propositionalisierter Form:

alle P (Prädikat, Argument(1), <Argument(2)> <...>)

wobei Prädikat = MODALVERB oder ISA oder HASA und Argument (1) = S (in der Rolle des Agenten oder Experiencer) und kein Argument(i) = H.

P-2: Thematisierungen von Merkmalen, Zuständen, Eigenschaften, Befindlichkeiten des Hörers; diese können zu einem Zeitpunkt vor oder während der Äußerung der Aufforderung vorliegen und state- oder trait-Charakter aufweisen.

In propositionalisierter Form:

alle P (Prädikat, Argument(1), <Argument(2)> <...>)

wobei Prädikat = MODALVERB oder ISA oder HASA und Argument(1) = H (in der Rolle des Agenten oder Experiencer) und kein Argument(i) = S

P-3: Thematisierungen von Merkmalen, Zuständen, Eigenschaften, Befindlichkeiten der Beziehung zwischen Sprecher und Hörer; diese können zu einem Zeitpunkt vor oder während der Äußerung der Aufforderung vorliegen und state- oder trait-Charakter aufweisen.

In propositionalisierter Form:

alle Propositionen, in denen sowohl S als auch H eine Argumentrolle besetzen.

(2) Aktionsmerkmale A:

A-1: Darstellung oder nähere Beschreibung des Aufforderungsgegenstandes (Diktat, Überstundenarbeit, Kaffee) oder des Aufforderungsinhalts (= dessen, was der Partner tun soll) sowie Bewertungen des Aufforderungsgegenstandes oder des Aufforderungsinhalts.

A-2: Darstellung oder nähere Beschreibung von Folgen, Konsequenzen, Begleiterscheinungen situationsübergreifender Ereignisse, auch Ausgleichszahlungen, die sich aus der Aufforderung über deren bloße Erfüllung hinaus ergeben können (auch Drohungen oder Versprechungen) oder Bewertungen solcher Konsequenzen. Soweit diese Folgen die Befindlichkeiten von Sprecher, Hörer oder deren Beziehung zueinander betreffen, fallen sie unter diese Klasse, wenn dabei nicht das Vorliegen, sondern die Möglichkeit der Entstehung dieser Befindlichkeit, Eigenschaften etc. thematisiert wird.

A-3: Thematisierung von Alternativen des Sprechers zu: diesen Hörer in dieser Sache aufzufordern; d.h. andere Personen als Aufforderungsadressaten, alternative Aufforderungsinhalte oder der gänzliche Verzicht auf die Aufforderung.

(3) Nichtpersonenbezogene Parameter S:

S: Darstellung oder nähere Beschreibung allgemeiner oder spezifischer situativer Merkmale oder Bedingungen, die außerhalb des Sprechers und Hörers liegen.
In propositionalisierter Form:
alle Propositionen, bei denen S und H keine Argumentrollen besetzen und deren Wahrheitswert empirisch bestimmt werden kann.

(4) Metakommunikative Bedingungen M:

M: Strategien, Normen, Maximen, Regeln, die die Vorgehensweise beim Auffordern, Form oder Aufbau der Äußerung einer Aufforderung betreffen.

Klassifikationshinweise:

1. Die Nennungen der Vpn sollen in ihrer wörtlichen Form verstanden und eingeordnet werden; es soll nicht bzw. so wenig wie möglich interpretiert werden, welche Funktion eine Nennung im Hinblick auf die Aufforderung haben könnte!
2. Jede Nennung soll einer Klasse und nur einer Klasse zugeordnet werden ("forced decision!"). Die Zuordnungsregeln sind hierarchisch formuliert, so daß eine Regel immer nur diejenigen Vp-Nennungen hinreichend beschreibt, die nicht schon bei weiter oben stehenden Klassen zugeordnet werden konnten.

3. Eine ausformulierte Antwort der Vpn hätte die Form "Ich muß wissen, ob/daß ...", oder in propositionaler Form:
P1 (WISSEN, S, P3)
P2 (NOTWENDIG, P1)
P3 (.....)
Klassifiziert werden die Einträge in P3, andernfalls resultierte trivialerweise eine Zuordnung aller VP-Nennungen zu der Klasse P1.
4. Die Frage an die Vpn hatte gelautet: "Was müssen Sie alles wissen, bevor Sie eine Aufforderung äußern können, die Ihnen angemessen erscheint." Dies impliziert, daß diese genannten Wissensvoraussetzungen bei der Aufforderung auch berücksichtigt werden (können). Insofern wäre eine Zuordnung aller Nennungen in Klasse M trivial, da es sich bei allen Nennungen um (mögliche) Determinanten der Aufforderung handelt. Klasse M bezieht sich also nur auf Nennungen, die explizit den "semantischen Input", weitere Oberflächenstrukturen und metakommunikative Regularien betreffen.
5. Es gibt keine Restklasse.

V e r z e i c h n i s

der Arbeiten der Forschergruppe "Sprechen und
Sprachverstehen im sozialen Kontext"

Heidelberg / Mannheim

- Nr. 1 Mangold, R. & Herrmann, Th.: Zur maschinellen
Klassifikation von Aufforderungen. März 1984.
- Nr. 2 Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J.:
Nonverbale Kommunikation und die Direktheit
von Direktiva: Der Ton macht die Musik!
März 1985.
- Nr. 3 Herrmann, Th., Hoppe-Graff, S., Nirmaier, H. &
Schöler, H.: Partnerbezogenes Berichten:
Perspektive, Fokus und Linearisierung.
April 1985.
- Nr. 4 Schell, M. & Herrmann, Th.: MKS. Eine mehr-
klassige Kunstsprache. März 1985.
- Nr. 5 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.:
Sprechen, Betonen, Lächeln. Teil I: Zur
Interaktion verbaler und nonverbaler Äuße-
rungskomponenten beim Auffordern.
Januar 1986.
- Nr. 6 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.:
Sprechen, Betonen, Lächeln. Teil II:
Modelldiagnose mit 'Conjoint-Measurment'-
Verfahren. Februar 1986.
- Nr. 7 Herrmann, Th., Bürkle, B., Nirmaier, H. &
Mangold, R.: VOHILIRE: Untersuchungen zur
hörerbezogenen Objektlokalisierung.
April 1986.
- Nr. 8 Graumann, C.F. & Sommer, C.M.: Perspektivität
und Sprache: I. Perspektivische Textproduktion.
Juli 1986.

- Nr. 9 Egel, H., Pobel, R. & Herrmann, Th.: Die Anwendung des Wort-Nichtwort-Paradigmas bei der prozeß-analytischen Untersuchung der Sprachproduktion. August 1986.
- Nr. 10 Bürkle, B., Nirmaier, H. & Herrmann, Th.: "Von dir aus ...". Zur hörerbezogenen lokalen Referenz. August 1986.
- Nr. 11 Wintermantel, M., Siegerstetter, J., Laux, H. & Dennig, K.: Skriptverfügbarkeit und Verstehen von Handlungsanweisungen: Die IMARELLO-Studien. November 1986.
- Nr. 12 Herrmann, Th., Bürkle, B. & Nirmaier, H.: Zur hörerbezogenen Raumreferenz: Hörerposition und Lokalisationsaufwand. Januar 1987.
- Nr. 13 Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J.: "... the sauce of the sentence ...?" - Ein Experiment zur suppletorischen Funktion non-verbaler Komponenten bei der Sprachproduktion. Mai 1987.
- Nr. 14 Weimer, E., Wagner, F. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation von geschlechertypischen Interaktionen. Ein Modell zur Analyse der sprachlichen Darstellungen von Geschlechterbeziehungen. August 1987.
- Nr. 15 Egel, H., Herrmann, Th., Hornung, A. & Dittrich, S.: Rotation und/oder Antonymeninterferenz als Determinanten des kognitiven Aufwands beim hörerbezogenen Lokalisieren. Januar 1988.
- Nr. 16 Herrmann, Th. & Mangold, R.: Objektbenennung und Raumreferenz im Lichte wahrheitsbezogener Aussagenbewertung. Mit einem Kommentar von Ch. v. Stutterheim. Februar 1988.
- Nr. 17 Pobel, R., Grosser, C., Mangold, R. & Herrmann, Th.: Zum Einfluß hörerseitiger Wahrnehmungsbedingungen auf die Überspezifikation von Objektbenennungen. April 1988.

- Nr. 18 Egel, H. & Carroll, M.: Überlegungen zur Entwicklung eines integrierten linguistischen und sprachpsychologischen Klassifikationssystems für sprachliche Lokalisationen. Mai 1988
- Nr. 19 Weimer, E., Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Zur Wirkung kulturell geteilten Wissens bei der Versprachlichung von geschlechtertypischen und -untypischen Handlungen. Mai 1988.
- Nr. 20 Herrmann, Th., Dittrich, S., Egel, H. & Hornung, A.: Lokalisationssequenzen, Sprecherziele und Partnermerkmale. Ein Erkundungsexperiment. Juli 1988.
- Nr. 21 Wintermantel, M. & Laux, H.: Gewichtung von Teilhandlungen in Instruktionen. November 1988.
- Nr. 22 Hornung-Linkenheil, A., Dittrich, S., Egel, H. & Herrmann, Th.: Zur sprachunabhängigen Erfassung der mentalen Repräsentation von Raumkonstellationen. Eine Methodenstudie. Dezember 1988.
- Nr. 23 Winterhoff-Spurk, P. & Grabowski-Gellert, J.: Aufforderung eines chinesischen Mandarins. Überlegungen zu einem kognitiven Schema für komplexe Aufforderungen. Februar 1989.