

*Interpersonale Erwartungen in Konversationen:  
Partnerhypothesen und ihre sprachliche (Dis)Konfirmation*

RADEMACHER, UTE, AUGENSTEIN, SUSANNE & KRUSE, LENELIS

Bericht Nr. 106  
November 1996

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245  
*Sprache und Situation* Heidelberg / Mannheim

Kontaktadresse: Ute Rademacher  
Psychologisches Institut  
Universität Heidelberg  
Hauptstr. 47-51  
69117 Heidelberg

email: [zgh6@psi-sv1.psi.uni-heidelberg.de](mailto:zgh6@psi-sv1.psi.uni-heidelberg.de)

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



# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Interpersonale Erwartungen in sozialen Interaktionen</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>Konfirmation: Die Bestätigung interpersonaler Erwartungen</b>	<b>13</b>
3.1	Konfirmation als kognitiver Prozeß . . . . .	16
3.1.1	Informationssuche . . . . .	16
3.1.2	Informationsverarbeitung . . . . .	19
3.1.3	Gedächtnis und Informationsabruf . . . . .	22
3.2	Konfirmation durch bestätigendes Verhalten . . . . .	24
3.3	Konfirmation als interaktives Geschehen . . . . .	29
<b>4</b>	<b>Diskonfirmation: Die Bestätigung des Selbstbildes</b>	<b>30</b>
4.1	Diskonfirmation als interaktives Geschehen . . . . .	31
4.2	Diskonfirmation als „self verification“ . . . . .	34
<b>5</b>	<b>Das Experiment „Terminabsprache“</b>	<b>35</b>
5.1	Fragestellung und Ziele der Untersuchung . . . . .	35
5.2	Design und Durchführung . . . . .	36
5.3	Auswertungsverfahren . . . . .	39
<b>6</b>	<b>Ergebnisse</b>	<b>42</b>
6.1	Statistische Analyse der Gesprächsdaten . . . . .	42
6.1.1	Redezeitverteilung, Sprechrate und Pausen . . . . .	42

6.1.2	Gesprächsstrukturierung und Argumentationsverhalten . . . . .	45
6.1.3	Unterbrechungen, Organisation des Sprecherwechsels . . . . .	49
6.1.4	Lachen und Ironie . . . . .	53
6.1.5	Interaktive Kontrolle . . . . .	55
6.2	Analyse der Nachinterviews . . . . .	60
6.2.1	Methode . . . . .	60
6.2.2	Wahrnehmung der eigenen Person . . . . .	61
6.2.3	Wahrnehmung des Gesprächspartners . . . . .	64
6.2.4	Beurteilung der Interaktion . . . . .	66
6.3	Konfirmatorische und diskonfirmatorische Strategien: Qualita- tiven Analysen und ihre Ergebnisse . . . . .	66
6.3.1	Vorbemerkungen zur interpretativ-qualitativen Methode der Gesprächsanalysen . . . . .	66
6.3.2	Das Auswertungsmodell: Sechs Interaktionsstile in den Aushandlungsgesprächen . . . . .	70
6.3.3	Interaktionen mit real submissiven Partnern . . . . .	74
6.4	Interaktionen mit real dominanten Partnern . . . . .	90
6.5	Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse . . . . .	104
<b>7</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>113</b>
<b>8</b>	<b>Anhang: Transkriptionsregeln</b>	<b>124</b>

## Zusammenfassung

Der Einfluß interpersonalen Erwartungen auf sprachliche Interaktionen steht im Mittelpunkt dieses Berichtes. Wie sich Annahmen und Erwartungen hinsichtlich des Interaktionspartners (sog. Partnerhypothesen) auswirken, wird zunächst theoretisch erläutert. Dabei werden unterschiedliche Ansätze von Prozessen, die initiale Erwartungen bestätigen (Konfirmation) oder widerlegen (Diskonfirmation) vergleichend dargestellt. Folgen dieser Prozesse für diejenigen Personen, die über Partnerhypothesen verfügen (kognitive (Dis)Konfirmation) und die Zielpersonen dieser Erwartungen (behaviorale (Dis)Konfirmation) werden gegenübergestellt.

Anschließend werden Ergebnisse des Experimentes „Terminabsprache“ vorgestellt, in dem studentische, männliche Vpn in einem Telefongespräch einen Termin für ein Arbeitstreffen vereinbaren sollten. Als Folgen der Partnerhypothese „dominant“ vs. „submissiv“, die einer der beiden Vpn („A-Personen“) beiläufig vermittelt wurde, wurden Prozesse von kognitiver und behavioraler (Dis)Konfirmation bei beiden Sprechern analysiert.

Die statistische Auswertung und anschließende qualitative Analysen von den Gesprächen selbst und den Nachinterviews, die mit den Sprechern nach den Konversationen geführt wurden, wiesen ein Nebeneinander dieser Prozesse auf behavioraler und kognitiver Ebene nach. Mithilfe konversationsanalytischer Verfahren ließen sich auf der Basis der quantitativen Ergebnisse verschiedene *Interaktionsstile* ermitteln. Sowohl die anfängliche Partnererwartung als auch die tatsächliche Persönlichkeit des Partners („B-Personen“) (gemessen mit der Dominanzskala des California Personality Inventory) beeinflussten die Konversationen in bedeutsamer Weise. Der Prozeß des „Testens“ initialer Partnererwartungen, wie sie auch das „Kontinuum-Modell“ von Fiske & Neuberg (1990) beschreibt, und seine Ergebnisse im Verlauf der Interaktion werden detailliert dargestellt und diskutiert.

## Abstract

The main topic of this report is the influence of interpersonal expectations on verbal interactions. To begin with, it is explained in a theoretic way what consequences certain assumptions and expectations concerning the partner of the interaction (i.e. „partner hypotheses“) may have. Various conceptions of processes which either confirm or disconfirm the initial expectations are shown. Cognitive consequences of these processes for those persons who are having such partner hypotheses („perceivers“) are contrasted with behavioral effects of the target persons.

Subsequently, the results of the experiment „Terminabsprache“ are presented. The male student participants of this study had the task of making an arrangement for a meeting in a telephone conversation. Due to the partner hypotheses „dominant“ vs. „submissive“, which had casually been offered to one of the speakers („A-persons“), the processes of cognitive and behavioral (dis)confirmation of both speakers were analysed.

The statistical analyses and the subsequent qualitative evaluation of both — the dialogues as well as the follow-up interviews which had been made with the participants after their conversations — showed evidence of a coexistence of these processes on the behavioral and cognitive level. Using qualitative methods of analysis styles of interaction could be identified on the basis of the quantitative results. The initial partner hypothesis as well as the actual personality of the partner („B-persons“), according to their score on the dominance scale of the California Personality Inventory, influenced the conversations in a significant way. The process of „testing“ one's initial assumptions and expectations is described in the „continuum model“ by Fiske & Neuberg (1990). The way and consequences of this „testing“ throughout the interaction are also pointed out and discussed in this report in detail.

# 1 Einleitung

Der vorliegende Bericht beschäftigt sich mit der Fragestellung, wie sich interpersonale Erwartungen in dyadischen Konversationen auswirken. Initiale Erwartungen gegenüber den jeweiligen GesprächspartnerInnen<sup>1</sup> können im Verlauf einer Interaktion bestätigt (Konfirmation) oder verworfen werden (Diskonfirmation). Diese Konsequenzen können sich sowohl auf der kognitiven Ebene niederschlagen, die die Suche und Verarbeitung erwartungsrelevanter Information sowie deren Speicherung und Abruf umfaßt, wie auch auf der Ebene des (sprachlichen) Verhaltens der SprecherInnen.

Nach einem Überblick über sozialpsychologische Ansätze und Untersuchungen zum Einfluß interpersonaler Erwartungen in sozialen Interaktionen wird ein dialogisches Experiment vorgestellt, das im Rahmen der Forschungsarbeiten des Projektes B3 „Partnerhypothesen und soziale Identität in Konversationen“ durchgeführt wurde. In diesem Experiment wurden die Effekte konkreter Information über den Gesprächspartner (sog. Partnerhypothesen) auf das sprachliche Verhalten sowie auf die Wahrnehmung und Bewertung der Interagierenden hinsichtlich der Gesprächssituation untersucht wurde. Von der Versuchsleiterin wurde vor der eigentlichen Interaktion von zwei einander bislang unbekanntem Versuchspersonen, die in einem fiktiven Telefongespräch einen Termin für ein gemeinsames Arbeitstreffen zu vereinbaren hatten, während der Instruktion einem der beiden Vp beiläufig zutreffende Information über den Gesprächspartner (kongruente Partnerhypothese) oder unzutreffende Information (inkongruente Partnerhypothese) vermittelt. Den Inhalt der Partnerhypothese bildete die vermeintliche Dominanz bzw. Submissivität des Verhandlungspartners, der entsprechend als „ganz schön selbstbewußt“ vs. „ziemlich schüchtern“ gelabelt wurde. Vor dem Experiment wurde die Ausprägung dieses Persönlichkeitsmerkmals bei allen Vp anhand der Dominanzskala des CPI („California Personality Inventory“) ermittelt. Die Dyaden setzten sich jeweils aus einem Sprecher A, der einen Score im mittleren Bereich des CPI erzielt hatte und somit als „neutral“ galt, und einem Sprecher B zusammen, welcher entweder einen hohen Score (eher dominant) oder einen niedrigen Score (eher submissiv) erlangt hatte. Jeder Sprecher A führte jeweils zwei Gespräche mit unter-

---

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

schiedlichen B-Partnern, bei denen er im ersten im Laufe der Instruktion die kongruente, im zweiten hingegen die inkongruente Partnerhypothese erhalten hatte.

In diesem Bericht werden die Ergebnisse der Zweitgespräche vorgestellt, in denen die erwartete und tatsächliche Ausprägung der Dominanz bzw. Submissivität des Gesprächspartners nicht übereinstimmten (inkongruente Partnerhypothese). Es wird anhand verschiedener sprachlicher und paralinguistischer Variablen untersucht, inwieweit sich Strategien, die bei den Erstgesprächen als Effekte hypothesengeleiteten Sprechens ermittelt und bereits dokumentiert worden sind (Thimm & Augenstein, 1994; Thimm, Rademacher & Kruse, 1995), im Verlaufe der Verhandlungen in den Zweitgesprächen modifiziert werden. Findet eine Anpassung des sprachlichen Verhaltens an das tatsächliche Persönlichkeitsmerkmal des Partners statt oder wird die anfängliche Strategie beibehalten? Wie wird die Interaktion, das eigene Verhalten und der Gesprächspartner von den beteiligten Interagierenden wahrgenommen? Wird die Diskrepanz zwischen vorgegebener und tatsächlicher Dominanz vs. Submissivität bemerkt oder wird die unzutreffende Partnerhypothese im Sinne der „self-fulfilling prophecy“ bestätigt, z.B. durch entsprechendes Verhalten der Zielperson B?

Um solchen komplexen Effekten von Erwartungen auf sprachliches Verhalten nachgehen zu können, ist es unerlässlich, reale dialogische Interaktionssituationen zu untersuchen. In dem bereits kurz skizzierten Experiment „Terminabsprache“ wurden sowohl Prozesse kognitiver wie auch behavioraler (Dis-)Konfirmation analysiert. Mittels des eigens dafür entwickelten Auswertungsverfahrens (ausführlich dokumentiert in Thimm, Rademacher & Augenstein, 1994) wurde nachgewiesen, daß sich die experimentell induzierten Partnerhypothesen in unterschiedlichen Strategien sprachlichen Verhaltens niederschlugen (Thimm & Augenstein, 1994; Thimm, Rademacher & Kruse, 1995). Diese Ergebnisse resultierten aus der Auswertung der *Erstgespräche*, in denen erwartetes und tatsächliches Persönlichkeitsmerkmal des Gesprächspartners übereinstimmten (kongruente Partnerhypothese). In diesem Bericht werden Ergebnisse vorgestellt, in denen Effekte inkongruenter Partnerhypothesen dokumentiert werden. Analysiert wurden dazu die *Zweitgespräche*, in denen die vorgegebene Partnerhypothese und das tatsächliche Persönlichkeitsmerkmal des Gesprächspartners nicht übereinstimmten (inkongruente Partnerhypothese). Die hier vorgestellten Resultate umfassen (a) die statistische Analyse der quan-

tifizierten Gesprächsdaten, (b) die quantitative und inhaltsanalytische Auswertung der Nachinterviews, in denen mit verschiedenen Methoden die Wahrnehmung des eigenen Verhaltens, des Partnerverhaltens und die Evaluation der gesamten Interaktionssituation erhoben wurde, sowie (c) eine qualitative, konversationsanalytische Auswertung der Gespräche. Die Verwendung unterschiedlicher Methoden erlaubt nicht nur einen differenzierten Einblick in die Resultate des Experimentes „Terminabsprache“ (ausführlich dokumentiert bereits in Thimm, Rademacher & Kruse, 1995), sondern vor allem in die Prozesse von Bestätigung bzw. Widerlegung initialer interpersonaler Erwartungen aufseiten von Beobachter und Zielperson. Da diese (dis)konfirmatorischen Effekte nicht durchgängig, sondern nur bei einem Teil der Zweitgespräche auftraten, galt es, diese sprachlichen manifestationen und ihre Bedingungen genauer zu untersuchen. Daher besitzt die Darstellung und Interpretation dieser sprachlichen Prozesse explorativen Charakter, welcher in weiteren Untersuchungen zu überprüfen und zu elaborieren ist. Dennoch verweist die Systematik der dargestellten Ergebnisse unseres Erachtens auf klar unterscheidbare Interaktionsstile, die mit konfirmatorischen und diskonfirmatorischen Effekten in deutlichem Zusammenhang stehen.

## 2 Interpersonale Erwartungen in sozialen Interaktionen

Seit Robert Rosenthals Doktorarbeit über den „experimenter bias“ im Jahre 1956 liegen zahlreiche Untersuchungen zu den Auswirkungen interpersonaler Erwartungen vor. Mertons Konzept der sich selbst erfüllenden Prophezeiung („self-fulfilling prophecy“, 1948) und der „Pygmalion-Effekt“ haben sich inzwischen auch außerhalb der Wissenschaften zu gängigen Begriffen entwickelt. Inzwischen gilt als gesichert, *daß* die Annahmen und Vorstellungen, die Personen in sozialen Interaktionen übereinander haben, wahrnehmungs- und verhaltensleitende Wirkung besitzen. Unklarheit besteht darüber, *wie* sich dies im einzelnen vollzieht. Cooper (1993) resümiert:

Since the publication of Rosenthal and Rubin's (1978) meta-analysis of 345 interpersonal expectancy studies, the „existence“ dispute has abated. The attention of researchers has shifted to examinations of how expectancy effects operate (...). Thus, the debate seemed to

be not so much over the *existence* of expectancy effects but rather over their *generality* and the *quality* of our evidence for them.  
(S.222; Hervor. i.O.)

Sprache als Interaktionsmedium und -instrument wurde im Kontext interpersonaler Erwartungen bislang nur selten in den Mittelpunkt des Forschungsinteresses gerückt. Der überwiegende Teil der empirischen Studien analysierte die „stumme“ Seite sozialer Interaktionen: Dimensionen wie Augenkontakt, Wärme, Lächeln und Nicken als Formen positiver Rückmeldung, Körperhaltung und Distanz (siehe Harris, 1993). Aspekte wie Stimmqualitäten, Wahl von Gesprächsthemen oder die Anzahl gestellter Fragen gelten teilweise als „non-verbal behavior“ oder „covert communication“ (siehe Buck, 1993) und werden nur selten mit Inhalt und Einflüssen interpersonaler Erwartungen in theoretischen oder operationalen Zusammenhang gebracht. Bemerkenswerterweise widmet sich in dem 1993 erschienenen Sammelband „Interpersonal Expectations“ (Blanck, 1993) nicht ein einziger Beitrag explizit der Bedeutung von Sprache als Vermittlerin von Partnererwartungen. Zwar wird konstatiert, daß ein Defizit an Untersuchungen und theoretischen Konzepten besteht, die sich mit den Prozessen der Vermittlung und Veränderung wechselseitiger Vorstellungen in Interaktionen beschäftigen. Trotz dieses weißen Flecks auf der Landkarte des ansonsten relativ bekannten Gebietes interpersonaler Erwartungen blieb Sprache als Medium sozialer Interaktionen bislang weitgehend unbeachtet. Forschungsschwerpunkt des Teilprojektes B3 ist deswegen die Frage, wie sich interpersonale Erwartungen –in Form konkreter Partnerhypothesen– innerhalb sozialer Interaktionen auswirken und wie sie sprachlich umgesetzt werden.

Sozialpsychologische Theorien, die sich mit dem Einfluß interpersonaler Erwartungen in sozialen Interaktionen beschäftigen, gehen überwiegend von einer Bestätigungstendenz anfänglicher Annahmen über den Interaktionspartner aus. Arbeiten, die auf den Konzepten „self-fulfilling prophecy“ (Merton, 1948), „labeling-approach“ (Becker, 1963), sowie den Ansätzen des „experimenter bias“ (Rosenthal, 1956, 1963, 1966, 1969, 1974, 1976) und des „Lehrererwartungseffekt“ (Rosenthal & Jacobson, 1968; Jussim, 1986, 1991) basieren, belegen überzeugend die Tendenz, in sozialen Interaktionen initiale Hypothesen zu bestätigen. Es wird von „Bestätigungstendenz“, „Erwartungseffekt (expectancy bias)“ oder auch „Konfirmationseffekt“ (vgl. Miller & Turnbull, 1986; Snyder, 1984) gesprochen, wenn eine Person „Information, welche die Hypothese bestätigt, eher sucht oder wahrnimmt, stärker gewichtet oder besser im

Gedächtnis behält als Information, die gegen die Hypothese spricht“ (Fiedler, 1983, S.282). Neben dieser Tendenz zur kognitiven Bestätigung der ursprünglichen Partnerhypothesen („cognitive confirmation“) kann Konfirmation aber auch in Form einer verhaltensmäßigen Bestätigung durch die Zielperson („behavioral confirmation“) erfolgen (Miller & Turnbull, 1986; Snyder, 1984; Swann & Ely, 1984). Auf diese unterschiedlichen Formen von konfirmatorischen Prozessen soll im Folgenden näher eingegangen werden, bevor die Randbedingungen und Dynamik von hypothesenkonträren, diskonfirmatorischen Strategien elaboriert werden.

Experimentelle sozialpsychologische Untersuchungen konnten die Tendenz zur Bestätigung anfänglicher Erwartungen und Annahmen in verschiedenen Phasen und Bereichen der Informationsverarbeitung nachweisen. Gemäß der Hypothesentheorie der Wahrnehmung (Bruner & Postman, 1951) wird im Kontext der Personenwahrnehmung von hypothesengeleiteter Perzeption ausgegangen. Auch für die Kategorie sozialer Informationen ist anzunehmen, daß „Wahrnehmung ein Kompromiß zwischen den faktischen Reizinformationen und den subjektiven Wahrnehmungserwartungen eines Individuums ist“ (Kruse & Wagner, 1995, S.651).

In der Literatur wird häufig ein Defizit an Untersuchungen realer Interaktionen beklagt (siehe Ng & Bradac, 1993). Um sprachliche Effekte von Erwartungen analysieren zu können, ist eine „echte“ dialogische Interaktion unseres Erachtens unabdingbar, da nur in einem solchen Gespräch wechselseitige Vorannahmen der InteraktionsteilnehmerInnen zum Tragen kommen. In dem in diesem Bericht vorgestellten Experiment „Terminabsprache“ waren deswegen keinerlei Restriktionen hinsichtlich Art oder Dauer der Verhandlungsgespräche vorgegeben. Auch auf den Einsatz eines „stooge“ zur Kontrolle und Manipulation der unabhängigen Variablen wurde im Gegensatz zu vielen anderen Untersuchungen verzichtet und stattdessen mit zwei „echten“ uneingeweihten Versuchspersonen gearbeitet.

Wie beeinflußt nun die Erwartung eines vermeintlich eher dominanten oder submissiven Partners das sprachliche Verhalten in einer Aushandlungssituation? Welche verbalen Strategien setzen Personen ein, wenn sie sich einem vermeintlich schüchternen oder selbstbewußten Verhandlungspartner gegenüber wähnen? Die Antworten auf diese Fragen wurden bereits an anderer Stelle dokumentiert (siehe Thimm & Augenstein, 1994; Thimm, Rademacher & Kruse,

1995). Der vorliegende Bericht widmet sich der Rolle und den Konsequenzen unzutreffender initialer Erwartungen auf das Interaktionsgeschehen. Erfüllen sich tatsächlich alle und somit auch inadäquate Erwartungen oder wird die Inkongruenz zwischen angenommenen und tatsächlichen Partnereigenschaften im Laufe einer Interaktion bemerkt? Ob und mit welchen sprachlichen Mitteln versuchen die Betroffenen, falschen Vorstellungen von ihrer Person oder ihrem Verhalten entgegenzuwirken? Gelingt es ihnen, unzutreffende Partnerhypothesen auf seiten ihrer Interaktionspartner zu korrigieren (Diskonfirmation) oder behalten diese ihre ursprünglichen Annahmen bei (Konfirmation)?

Die im Folgenden dargestellten Befunde einer Vielzahl (sozial)psychologischer Studien sollten vor dem Hintergrund verschiedener Defizite und Schwachstellen gelesen werden. Als fehlende Mosaiksteine im Bild der Wirkung interpersonaler Erwartungen gelten:

(1) Es fehlen Studien, die die Prozesse der Vermittlung von Erwartungen an die relevante Zielperson untersuchen. Es herrscht ein Defizit insbesondere sprachorientierter Analysen, obwohl Sprache in der überwiegenden Zahl der (untersuchten) Interaktionen ein, wenn nicht gar *das* zentrale Medium für die Übermittlung sozialer Informationen darstellt. Es ist nicht anzunehmen, daß Erwartungen immer durch die „indirektere“ Körpersprache oder andere non-verbale Dimensionen vermittelt werden.

(2) Neuere Untersuchungen kritisieren an den klassischen Studien dieses Themenfeldes ihre „ausschließliche Thematisierung der Informationsverarbeitungsprozesse der Beobachter und die dadurch eingeschränkte ökologische Validität. Beobachter werden als passive, ‘a-soziale’ Individuen konzipiert“ (Krusse & Wagner, 1995, S.653). Stattdessen oder in Erweiterung zu anfänglichen sprecher-zentrierten Arbeiten fordern AutorInnen eine stärkere Berücksichtigung der Tatsache, daß interpersonale Annahmen immer wechselseitig vorhanden sind und im Prozeß von „identity negotiation“ (Swann, 1987) ausgehandelt werden (siehe auch Deaux & Major, 1987; Miller & Turnbull, 1986; Bock, 1988; Fiske & Neuberg, 1989, 1990).

(3) Neben der Untersuchung kognitiver Konfirmationsprozesse ist behavioralen Konfirmationsprozessen ungleich weniger Aufmerksamkeit geschenkt worden. Dies mag zum einen daran liegen, daß nach den aufsehenerregenden Studien von Rosenthal und MitarbeiterInnen ein Bedürfnis nach grundlagenorientier-

ter Erforschung des „experimenter bias“ geweckt wurde. Experimentelle Laborforschung ermöglichte die systematische und methodisch saubere Analyse einzelner kognitiver Prozesse und steckte somit die Grenzen für das eröffnete Feld von Erwartungseffekten ab. In einem zweiten Schritt ist nun aber die genauere Analyse des Zusammenspiels von kognitiver und verhaltensmäßiger Bestätigung oder Falsifikation von Hypothesen in sozialen Interaktionen gefragt.

Die Arbeiten unseres Forschungsprojektes widmen sich im Gegensatz zu sprecherzentrierten Ansätzen nicht nur der Frage, welche sprachlichen Effekte Partnerhypothesen als Form interpersonaler Erwartungen haben. Starkes Gewicht liegt auf dem interaktiven Charakter von Kommunikation, so daß auch die wechselseitigen Wirkungen sprachlichen Verhaltens beider Sprecher und der Adressierten untersucht werden. Durch unterschiedliche psychologische und linguistische Verfahren werden dialogische Interaktionen umfassend analysiert: sowohl das sprachliche Verhalten der Teilnehmer, wie auch die Wahrnehmung und Bewertung der Interaktion und des Partners durch die Interagierenden selbst bilden die Basis für unsere Ergebnisse und Interpretationen.

### **3 Konfirmation: Die Bestätigung interpersonaler Erwartungen**

Inwieweit die Bestätigungstendenz reale Begegnungen zwischen bislang unbekanntem Personen beeinflusst, wurde in den Studien von Rosenthal und MitarbeiterInnen in den Mittelpunkt gerückt. Sie untersuchten Interaktionen zwischen verschiedenen InteraktionspartnerInnen: VersuchsleiterInnen und Vpn im experimentellen Labor, LehrerInnen und SchülerInnen, Arzt/Ärztin-PatientInnen-Interaktionen etc.. Neben kurzen und singulären Begegnungen wurden auch Konversationen erforscht, die im Rahmen einer längerfristigen Beziehung zwischen den InteraktionspartnerInnen stattfanden.

Die Untersuchungen zum Konfirmationseffekt unterschieden zwischen zwei Arten konfirmierender Prozesse: die Bestätigung der Erwartungen durch entsprechendes Verhalten („behavioral confirmation“) und die Wahrnehmung von Personen und Interaktion („cognitive“ oder auch „perceptual confirmation“).

„**Behavioral confirmation**“ (Darley & Oleson, 1993; Miller & Turnbull, 1986; Snyder, 1984; Swann & Ely, 1984) bezeichnet die Bestätigung interpersonaler Erwartungen durch entsprechendes Verhalten durch die betroffene Zielperson. Es zeichnet sich eine Tendenz zu erwartungskonformem Verhalten in sozialen Interaktionen ab, auch wenn die an die Zielperson gerichteten Erwartungen nicht mit den tatsächlichen Gegebenheiten übereinstimmen. „The self-fulfilling prophecy is, in the beginning, a *false* definition of the situation evoking a new behavior which makes the originally false conception come *true*“ (Merton, 1948, S.195). Mit dieser Definition setzte Merton den Grundstein für die intensive Erforschung erwartungsgeleiteten Verhaltens in sozialen Begegnungen. Geht man fälschlicherweise von einem interessierten und aufgeschlossenen Menschen aus, wenn man z.B. auf einer Party einem Unbekannten gegenübersteht, wird man ihn durch Aufmerksamkeit und Fragen mehr Möglichkeiten geben und unterstützen, ebenfalls aktiv und interessiert in einen Dialog einzusteigen. Dies wird sich ereignen, auch wenn man es nicht mit einem „Partylöwen“, sondern einem eher zurückhaltenden Gesprächspartner zu tun hat. Dieser Bestätigungseffekt entspricht dem „experimenter bias“ (Rosenthal, 1956) und dem Lehrererwartungseffekt (Rosenthal & Jacobson, 1968) der ursprünglichen Arbeiten von Rosenthal und seinen MitarbeiterInnen.

Bei Diskrepanz zwischen erwartetem und realem Selbstbild einer Person kommt es jedoch nicht immer zu einer behavioralen Bestätigung. Eine Erwartung, die mit dem Selbstbild der Zielperson nicht kompatibel ist, kann auch korrigiert werden. Es kommt zu einer Erwartungsdiskonfirmation bzw. zur „self verification“ (Swann & Ely, 1984). Auf Voraussetzungen und Folgen solcher diskonfirmatorischer Prozesse wird in einem der anschließenden Kapitel genauer eingegangen werden.

Als zweite Form der Bestätigung unterscheiden Swann & Ely (1984) von der verhaltensmäßigen die „**cognitive confirmation**“. Diese bezeichnet die kognitive Bestätigung initialer Einstellungen und Erwartungen auf seiten derjenigen Person, die über interpersonale Erwartungen verfügt und mit diesen die soziale Interaktion beeinflusst. Ob die erwartungskonforme Wahrnehmung der Interaktion dabei mit entsprechendem Verhalten (also „behavioral confirmation“) durch die Zielperson einhergehen muß, wird von den Autoren nicht thematisiert. Außer der Differenzierung des Konfirmationseffektes in eine behaviorale und eine kognitive Dimension machten Swann u. Ely keine weiteren Aussagen darüber, wie interpersonale Erwartungen sich konkret im Interakti-

onsgeschehen manifestieren. So bleibt unklar, inwieweit beide Konfirmationsprozesse miteinander verknüpft sind und kognitive Konfirmation entsprechend erwartungskongruentes Verhalten der Zielperson voraussetzt. Die Möglichkeit einer kognitiven Bestätigung unzutreffender Partnererwartungen, auch wenn der Partner sich kongruent zu seinem Selbstbild und somit widersprüchlich zu den ihn betreffenden Erwartungen verhält, wurde jedoch von Miller u. Turnbull (1986) thematisiert. Die Autoren unterscheiden zwischen dem tatsächlichen Verhalten, das im Einklang mit dem erwarteten Verhalten stehen kann („behavioral confirmation“) oder auch nicht („behavioral disconfirmation“), und der Wahrnehmung dieses Verhaltens. Unabhängig von dem realen Verhalten der Zielperson kann die Person, die die Erwartungen hegte, diese bestätigen („perceptual confirmation“) oder verwerfen („perceptual disconfirmation“). So konnte in einigen Studien nachgewiesen werden, daß Personen das Verhalten ihrer Interaktionspartner gemäß ihrer anfänglichen Erwartungen beschrieben, auch wenn sich diese tatsächlich anders verhalten hatten (z.B. Andersen & Bem, 1981; Hilton & Darley, 1985).

Konfirmatorische und diskonfirmatorische Prozesse werden in unterschiedlichen Bereichen der Sozialpsychologie thematisiert. Zum einen wurde die Tendenz zur Bestätigung im Bereich der Eindrucksbildung und Personenwahrnehmung untersucht. Interpersonale Erwartungen werden dann als Hypothesen über den Gesprächspartner konzeptualisiert und operationalisiert, die Aussagen über antizipierte Verhaltensweisen oder Persönlichkeitseigenschaften anderer Personen beinhalten (s. Kruse & Wagner, 1995). In vielen Studien wurde untersucht, wie sich diese Vorstellungen über Interaktionspartner auf diese und den Verlauf sozialer Begegnungen auswirken. Andererseits wurde der Frage nach den Mechanismen dieser Bestätigungstendenz nachgegangen. Finden Verzerrungen in Richtung Bestätigung anfänglicher Annahmen schon bei der Informationssuche statt oder beeinflussen sie überwiegend den Prozeß der Informationsverarbeitung?

In den nächsten Kapiteln wird zunächst eingehender auf kognitive Konfirmationsprozesse eingegangen. Im Anschluß daran erfolgt die Darstellung verhaltensmäßiger Bestätigung interpersonaler Erwartungen, bevor Formen und Strategien der Gegenwehr gegen implizite oder explizite Vorannahmen vorgestellt werden.

### 3.1 Konfirmation als kognitiver Prozeß

Die Untersuchungen von Rosenthal und MitarbeiterInnen bildeten den Ausgangspunkt für eine ausgiebige und inzwischen Jahrzehnte umfassende Forschungsaktivität. Der „experimenter expectancy bias“ rüttelte die „scientific community“ auf, da sein Nachweis die Aussagekraft psychologischer Experimente grundlegend in Frage stellte. Diese anfänglichen Arbeiten berücksichtigten bereits behaviorale und kognitive Dimensionen sozialer Interaktionen. Jedoch wurden kognitive Aspekte zunächst nur auf der Seite derjenigen Person untersucht, die mit diesen Erwartungen das Verhalten ihres Gegenübers beeinflusst. Der Vermittlungsprozeß zwischen diesem „kognitiven input“ und „behavioralen output“ fand zunächst kaum Interesse.

Thomas & Thomas verwiesen bereits 1928 auf die Bedeutung kognitiver Repräsentation (sozialer) Gegebenheiten. Ihrer These gemäß bestimmte die Definition einer Situation ihre Konsequenzen, so daß kognitive Annahmen sich zu realisierten „social facts“ (siehe auch Cooper, 1993) entwickeln. Merton stellte 1948 mit seinem Ansatz der „self-fulfilling prophecy“ eine wesentlich konkretere und umfassendere Konzeption dieser Dynamik vor.

Wie gestaltet sich nun aber die Wirkungsweise der sich-selbst-erfüllenden Prophezeiung im sozialen Miteinander? Ist das hypothesengeleitete Verhalten des „Hypothesenträgers“ notwendige und/oder hinreichende Bedingung für entsprechende Reaktionen der Zielperson („target“)? Welche Verbindungsglieder müssen zwischen der Definition einer Situation und dem Verhalten von Interaktionspartnern postuliert werden?

Im Folgenden werden überblicksartig Effekte interpersonaler Erwartungen in drei verschiedenen Phasen des sozialen Interaktionsgeschehen dargestellt: (1) Informationssuche bei initialen Begegnungen und zu Beginn sozialer Interaktionen, (2) Informationsverarbeitung während der Interaktion und (3) Rekonstruktion und postinteraktionale Bewertung.

#### 3.1.1 Informationssuche

Personen generieren auf der Basis vorhandener Schemata und/oder sozialer Stereotype schon zu Beginn von Begegnungen Annahmen und Vorstellungen über die beteiligten InteraktionsteilnehmerInnen und den Verlauf der Inter-

aktion. Diese Annahmen dienen dazu, Unsicherheit zu reduzieren, die gerade bei „initial encounter“ in einem Defizit an Vorkenntnissen und -erfahrungen begründet sind (siehe Berger, 1985). Bei geringem Wissen über individuelle Eigenschaften und zu erwartenden Verhaltensweisen des Gegenübers werden die Hypothesen über den/die Partner/in und den weiteren Interaktionsverlauf überwiegend aus Stereotypen, Schemata und Skripts gespeist. Diese Erwartungen hinsichtlich des Austauschprozesses werden — unter gewissen Voraussetzungen, wie bspw. Motivation zu einem genauen Personenurteil, — dann zunehmend konkretisiert. Die anfängliche stereotypgeleitete Personenwahrnehmung wird in einem Verfahren des Testens und Modifizierens initialer Annahmen den erfahrenen Qualitäten der Interaktion und ihrer TeilnehmerInnen angeglichen. Fiske & Neuberg (1989) beschreiben dies als Prozeß der sukzessiven Individuierung kategorialer Wahrnehmungsprozesse in sozialen Interaktionen.

Die Dynamik der Informationsselektion bei der Personenwahrnehmung kann experimentell beispielsweise dadurch untersucht werden, daß Personen mittels Fragen genauere Kenntnisse über ihre „Zielpersonen“ gewinnen können. Zugunsten der Vergleichbarkeit der Fragestrategien und Standardisierung der Untersuchungssituation wurde den Vpn dabei häufig ein Fragenpool vorgegeben, aus dem sie eine bestimmte Anzahl von Fragen auszuwählen hatten. Auf eine anschließende tatsächliche Interaktion, in der nicht nur die selektierten Fragen, sondern auch die jeweiligen Antworten der Zielpersonen hätten zum Tragen kommen können, wurde allerdings in der überwiegenden Zahl der Untersuchungen verzichtet. Zunächst galt es zu klären, ob bereits die Informationssuche und damit einhergehende Reduktion der Unsicherheit im Lichte experimentell manipulierter Erwartungen erfolgte. Dies konnte in unterschiedlichen Situationen nachgewiesen werden, in denen Personen Fragen so stellten, bzw. unter vorgegebenen Alternativen auswählten, daß sie damit ihre Vermutungen und Erwartungen bestätigten. Dieses Phänomen wird als „konfirmatorische Strategie“ (Snyder & Swann, 1978) oder „hypothesen-konsistente Strategie“ (Klein, 1990) bezeichnet. So werden vermeintlich extrovertierte Personen eher danach gefragt, ob sie gerne zu Parties oder Festen gehen, während man sich bei vermeintlich Introvertierten nach der Vorliebe für Lesen und andere „ruhige“ Tätigkeiten erkundigt (Snyder & Swann, 1978).

Theoretische und methodische Kritik an den Studien zur positiven Teststrategie sowie Untersuchungen neueren Datums weisen auf ihre Voraussetzungen

und Grenzen hin. So betont Klein (1990), „die Bevorzugung positiver Informationen gegenüber negativen Informationen könne im Prinzip noch nicht mit der Verifikation einer Hypothese gleichgesetzt werden“ (S.20). Der Nachweis einer Bestätigungstendenz, ist somit nicht automatisch und uneingeschränkt mit einer tatsächlichen Bestätigung gleichzusetzen.

Die methodische Kritik von Semin & Strack (1980) hingegen wirft den Untersuchungen von Snyder & Swann (1978) vor, von den Vpn nicht das Testen einer Partnerhypothese gefordert zu haben. Vielmehr entspräche die Instruktion der Aufgabe, die Übereinstimmung zwischen einer prototypischen und realen Persönlichkeit zu eruieren. Sollte hingegen tatsächlich eine mehr oder weniger wahrscheinliche Hypothese hinsichtlich einer Zielperson überprüft werden, erwarteten Semin und Strack abweichende Ergebnisse. Tatsächlich blieb in ihrer Untersuchung (1980) der konfirmatorische Effekt aus, wenn eine klare Formulierung der Aufgabenstellung vorgegeben war. Auch andere Studien wiesen die Bedeutung der experimentellen Fragestellung nach (z.B. Meertens, Koomen, Delpeut & Hager, 1984). Wird bspw. explizit um Falsifikation einer Hypothese gebeten, suchen Vpn auch nach hypothesen-inkonsistenten Informationen (Snyder & White, 1981). Dies scheint weniger durch motivationale Aspekte einer angemessenen Strategie hervorzurufen zu sein, denn durch eine „kognitive Intervention“ (Lord, Lepper & Preston, 1984), die auf die Nützlichkeit inkonsistenter Information bei der Selektion hinweist.

In vielen Studien war bei der Vorgabe der Fragen eine Konfundierung von Diagnostizität und (dis)konfirmierendem Charakter gegeben. Deswegen kamen Trope & Bassok (1982) generell zu dem Schluß, die Belege der Bestätigungstendenz als „methodisches Artefakt“ zu klassifizieren. Zwar konnten sie in ihren Untersuchungen nachweisen, daß sich Personen in erster Linie um eine effektive Prüfung von Hypothesen bemühen und Strategien hoher diagnostischer Relevanz präferieren. Nicht alle Befunde zur positiven Teststrategie sind jedoch durch diesen methodischen Einwand und „Gegenbeweis“ vom Tisch zu wischen. So kommt auch Klein (1990) nach einer intensiven Analyse der Befunde zu Fragestrategien zu dem Schluß, daß beide Ansätzen — der Diagnostizitätsansatz von Trope u. Bassok ebenso wie derjenigen der Konfirmation von Snyder u. Swann — Geltung haben.

### 3.1.2 Informationsverarbeitung

Nach Fiedler (1983) sind im Kontext der Bestätigungstendenz folgende Informationsverarbeitungsprozesse relevant: zum einen die intensivere Wahrnehmung hypothesenkonformer Information sowie zum anderen ihre stärkere Gewichtung. Die Übergänge zwischen den einzelnen Phasen der Verarbeitung können als fließend betrachtet werden. Die Wahrnehmung beeinflusst sowohl eine stärkere Suche nach diesen Informationen sowie eine präzisere Enkodierung und Verarbeitung hypothesenkonformer Information. Andererseits resultiert dies in einer besseren Dekodierung confirmierender Information und einer besseren Gedächtnisleistung. Dies kann in eine bestätigende Rekonstruktion stattgefundenener Interaktion münden, was im folgenden Abschnitt näher erläutert wird.

Interpersonale Erwartungen werden, wie bereits beschrieben, in unbekanntem Situationen zunächst aus Schemata, Skripts und Stereotypen gebildet. Das Rekurren auf schematisches oder kategorial geordnetes „Weltwissen“ erfolgt in sozialen Begegnungen, bei denen sich die Beteiligten bislang nicht kennen („initial encounter“). Aber auch Interaktionen mit Bekannten in neuen, ungewohnten Situationen, für die keine Vorkenntnisse existieren, können durch den Rückgriff auf Skripts zu meistern versucht werden.

Zwei Formen der Eindrucksbildung lassen sich sowohl im Prozeß der Informationsverarbeitung wie auch in der sozialpsychologischen Forschungstradition unterscheiden (Kruse & Wagner, 1995). Zum einen können konkrete Merkmale von Personen die Basis für den Urteilsprozeß bilden. Bei der Informationsverarbeitung wird dann von „bottom-up“-Prozessen bzw. „attribute-based processes“ gesprochen. In der sozialpsychologischen Forschung zur Personenwahrnehmung läßt sich dies als Perspektive merkmalsorientierter Analysen bezeichnen, die „untersucht, wie einzelne Charakteristika einer Person zu einem personenspezifischen Gesamturteil kombiniert werden“ (S.653). Demgegenüber konzeptionalisiert die schemaorientierte Form der Eindrucksbildung Personen „ausschließlich als Mitglieder einer sozialen Gruppe“. Dies entspricht in der Terminologie des Informationsverarbeitungsansatzes den „top-down“-Prozessen. Die beiden dargestellten Gruppen stellen jedoch Extrempole auf einem Kontinuum verschiedener Prozesse dar, wie Kruse u. Wagner dies in Anlehnung an das Kontinuum-Modell von Fiske & Neuberg (1989, 1990) verdeutlichen. Die Autorinnen erweitern das ursprünglich sprecherzentrierte Kontinuum-Modell,

um ein interaktionsorientiertes Forschungsprogramm entwickeln zu können. Entlang dem darin schematisierten Prozeß der sukzessiven Testung initialer Hypothesen über den Gesprächspartner sollen im Folgenden mögliche konfirmatorische Prozesse bei der Verarbeitung sozialer Interaktionen differenziert werden.

Gehen wir von einer Interaktion zwischen bislang Unbekannten mit minimaler personenspezifischer Information aus, findet zunächst eine primäre Kategorisierung statt. Dieses „*initial categorization*“ stellt quasi immer dann den Beginn für eine trichterförmig zulaufende Ausrichtung auf individuellere Personenmerkmale dar, wenn außer Schemata, Skripts und Stereotypen keinerlei Wissensressourcen zur „Unsicherheitsreduktion“ (Berger, 1985) zur Verfügung stehen. Bei den dargestellten Studien erfolgte die Manipulation von interpersonalen Erwartungen überwiegend über die Beschreibung der Zielperson durch ein soziales Stereotyp: Es sollte entweder geprüft werden, ob die Zielpersonen introvertiert oder extrovertiert sind (Snyder & Swann, 1978; Semin & Strack, 1980), schulisch erfolgreich (Harris & Rosenthal, 1985) oder attraktiv (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977). Solche Stereotypen konstituieren sich üblicherweise aus Personenmerkmalen, die in diskreten Abstufungen existieren. Unter das Stereotyp werden verschiedene weitere Charakteristika subsumiert, die mit der kategorialen Behandlung einhergehen, oder eine Manifestation des Stereotyps darstellen (z.B. Extrovertierte gehen gerne auf Parties, reden laut und impulsiv). Man kann dies auch als implizite Persönlichkeitstheorien betrachten.

Auch in der Untersuchung, deren Ergebnisse in diesem Bericht dargestellt und interpretiert werden, richtet sich die experimentell induzierte Partnerinformation auf ein Persönlichkeitsmerkmal. Dieses sollte Annahmen über „dominantes“ und „submissives“ Gesprächsverhalten eines als vermeintlich „selbstbewußt“ oder „schüchtern“ kategorisierten Verhandlungspartners evozieren. Bestünde keinerlei Schema, aus dem Erwartungen und Annahmen über derartiges Verhalten abgeleitet werden könnte, wäre eine Vorgabe von interpersonalen Erwartungen gar nicht möglich, da dann lediglich eine individuenorientierte Wahrnehmung erfolgen könnte. Partnerhypothesen greifen immer auf das Netz bestehenden sozialen Wissens zurück. Und es ist anzunehmen, daß die konkreten Erfahrungen in sozialen Interaktionen auch bestehende Skripts und Schemata modifizieren können.

In einem zweiten Schritt erfolgt nach Fiske & Neuberg (1990) eine bestätigende

Kategorisierung („confirmatory categorization“), die aus der Überprüfung des ersten Eindrucks resultiert. Generell ist anzumerken, daß dieser und die folgenden Schritte der zunehmenden Individuierung um so wahrscheinlicher sind, je größer die Motivation ist, zu einem genauen Personenurteil zu kommen. Dies ist bspw. dann der Fall, wenn die Urteilenden ihre Einschätzung vor Anderen rechtfertigen oder begründen müssen (extrinsisch motiviert) oder wenn dies ihrem eigenen Wertesystem entspricht (intrinsisch motiviert). Das Überprüfen der ersten Zuweisung zu einer sozialen Kategorie besitzt „anfällige Stellen“ für die Verzerrung in Richtung einer Bestätigung. So könnten hypothesenkongruente Informationen aufgrund ihrer leichteren Zugänglichkeit und Verfügbarkeit den Prozeß der bestätigenden Kategorisierung verstärkt in Richtung auf die anfängliche Hypothese ausrichten. Stereotype Informationen sind aufgrund ihrer schematischen Repräsentation zwar nicht per se schneller zugänglich, die Aktivierung des jeweiligen Stereotyps durch die initiale Kategorisierung könnte jedoch quasi als „priming“ fungieren und eine intensivere Verarbeitung stereotyp-kongruenter Information nach sich ziehen. Einschränkend ist zu bemerken, daß die schnellere Verfügbarkeit allein kein ausreichendes Kriterium zur Erklärung der Bestätigungstendenz zu sein scheint, wie Snyder & Campbell (1980) nachwiesen konnten. In ihrer Studie zeigten sie, daß inkonsistente Informationen auch dann weniger beachtet werden, wenn durch ihre explizite Darbietung ein größeres Maß an Verfügbarkeit und Salienz hervorgerufen wurde.

Im weiteren Schritt des Hypothesentestens erfolgt nach Fiske u. Neuberg (1990) dann eine Rekategorisierung („recategorization“) des ersten Eindrucks. Hier werden verstärkt weitere Informationen, elaboriertere Schemata und Beispiele einbezogen. Als ein Mittel, soziale Kategorien auch gegen diskrepante Erfahrungen aufrechtzuerhalten oder gar zu immunisieren, wird die Bildung von Subkategorien angeführt. Entspricht eine Person, die zunächst als Mitglied einer sozialen Gruppe betrachtet wurde, in weiteren Aspekten oder ihrem Verhalten nicht den Erwartungen, die aufgrund der kategorialen Zuordnung gebildet wurden, wird der Prozeß des „subtyping“ eröffnet. Ein ebensolcher Prozeß, der in der Bildung differenzierterer Untergruppen mit besonderen Merkmalen besteht, die dem übergeordneten Stereotyp entgegenstehen (z.B. „die fitten Alten“, „der ordentliche Türke“), könnte an diesem Punkt des Kontinuum-Modells angesiedelt werden.

Die letzte personenspezifische Verfeinerung wird als schrittweise Integration

(„piecemeal integration“) bezeichnet, bei dem individuelle Charakteristika der Person in das Gesamturteil mitaufgenommen werden. Auf dieser Stufe der individuenzentrierten Wahrnehmung dürfte eine Bestätigung initialer Erwartungen nur dann erfolgen, wenn sie den tatsächlichen Qualitäten der zu beurteilenden Person gerecht werden. In diesem Falle wäre zu erwarten, daß in dem gesamten vorangegangenen Prozeß der stereotyp-geleiteten Eindrucksbildung wenig „Fehler“ aufgetreten sind, sondern die Schemata und Skripts zu einer schnellen und effizienten Informationsverarbeitung geführt haben. Über allen Untersuchungen, die auf die „verzerrende“ und „nicht-veridikale“ Wirkung von Stereotypen und Schemata hinweisen, ist diese positive Funktion konzeptgeleiteter Verarbeitung sozialer Informationen nicht zu vergessen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß sich konfirmatorische Tendenzen auf dem gesamten Kontinuum zwischen schemageleiteter und merkmalsorientierter Verarbeitung ansiedeln lassen. Je mehr Informationen aus der konkreten Situation zur Urteilsbildung herangezogen werden, desto genauer wird diese ausfallen. Umgekehrt ist mit einem umso stärkeren Maß an Bestätigungstendenz zu rechnen, je kategorialer die Informationsverarbeitung erfolgt. Dies kann sich jeweils in einer größeren Salienz, Verfügbarkeit, Zugänglichkeit, Gewichtung oder Integrationsfähigkeit hypothesenkonformer Information niederschlagen. Auf die Konsequenzen für den anschließenden Prozeß der Speicherung und Dekodierung wird anschließend eingegangen.

### **3.1.3 Gedächtnis und Informationsabruf**

Neben dem Nachweis von stereotypgeleiteten Verzerrungsprozessen bei der Enkodierung (Beckman & Gollwitzer, 1987; Hastie, 1981; Taylor & Crocker, 1981) liegen auch Befunde über eine bessere Erinnerungsleistung hypothesenkonsistenter Informationen vor (z.B. Bellezza & Bower, 1981; Rothbart, Evans & Fulero, 1979).

Stereotype und Schemata erleichtern Enkodierung und Dekodierung gleichermaßen, so daß auch beim Erinnern von Informationen Verzerrungen in Richtung der interpersonalen Erwartungen eintreten können. Allerdings konnten Hastie & Kumar (1979) auch einen Nachweis dafür erbringen, daß inkonsistente Information besser behalten werden. Sie unterscheiden zwei Formen von Inkonsistenz: Bewertungsinkonsistenz („evaluative inconsistency“) und deno-

tative Inkonsistenz („denotative inconsistency“). In ihrer Untersuchung erinnerten Vpn Personeneigenschaften, die einer fiktiven, mittels Adjektiven beschriebenen Zielperson zugeschrieben wurden, in Abhängigkeit von ihrer Relevanz und (In)Konsistenz. Die inkonsistenten Eigenschaften wurden am besten erinnert, gefolgt von den konsistenten, während die schlechtesten Erinnerungsleistungen sich bei der Wiedererinnerung irrelevanter Eigenschaften ergaben. Die Autoren erklären diese Unterschiede mittels des Assoziativen Netzwerkmodells (Anderson & Bower, 1973). Inkonsistente Information benötige mehr „associative linkages“ und bewirke durch den damit verbundenen größeren kognitiven Aufwand ein besseres Memorieren. Konsistente Information würde besser erinnert als neutrale, irrelevante Eigenschaften, da sie assoziativ mit einem gut strukturierten Netzwerk verbunden sei. Die Diskrepanzen zwischen ihren Ergebnissen und denjenigen anderer Studien in diesem Gebiet erklären die Autoren durch divergierende theoretische und terminologische Ansätze. Higgins & Bargh (1987) kommen nach einem Überblick über die Befundlage zu dem Schluß, bei der Eindrucksbildung („impression formation“) stünde inkonsistente Information stärker im Fokus der Aufmerksamkeit und würde somit intensiver verarbeitet. Bei der Bewertung und Eindrucksbeurteilung („impression testing“) hingegen stünde eher konsistente und erwartete Information im Mittelpunkt.

Letztlich können auch rückwirkende Interpretationen mehrdeutiger Informationen von einer Tendenz zur Bestätigung initialer Annahmen betroffen sein (Snyder & Uranowitz, 1978). Selbst wenn die Enkodierung von Information bereits abgeschlossen ist, können Stereotype und Schemata rückwirkenden Einfluß ausüben. In ihrer Studie paßten Vpn, die davon ausgingen, daß die zuvor beschriebenen Zielperson mittlerweile in einer homosexuellen Beziehung lebe, ihre Erinnerung so an ihre stereotypen Vorstellungen an, daß die memorierte Lebensgeschichte der Person mit Meinungen übereinstimmten, die mit dem Stereotyp „Homosexualität“ konform gehen. Diese stereotypgeleitete „reconstruction of the past“ dürfte einen nicht zu vernachlässigenden Faktor darstellen, wenn in der eigentlichen Interaktion angeschlossene Interviews die Beteiligten nach ihrer Wahrnehmung und Bewertung befragt werden.

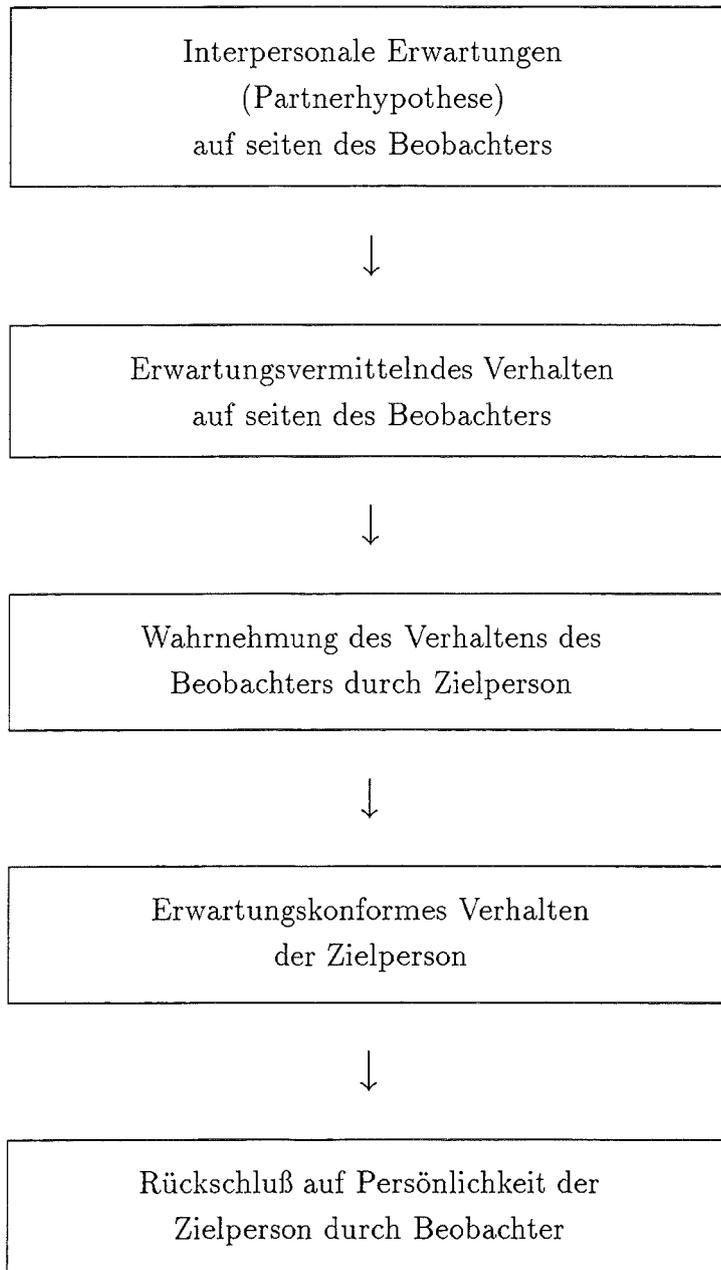
## 3.2 Konfirmation durch bestätigendes Verhalten

Im Gegensatz zu den dargestellten Einflüssen von Erwartungen auf kognitive Prozesse, die mit der Verarbeitung von Informationen in sozialen Interaktionen einhergehen, widmet sich dieses Kapitel der Dimension des Verhaltens der beteiligten Personen. Obwohl das „Kernstück“ von Mertons „self-fulfilling prophecy“ in einem „new behavior“ besteht, daß durch Erwartungen eines Beobachters („perceiver“) bei der betroffenen Zielperson („target“) hervorgerufen wird, ist letztlich das Verhalten beider TeilnehmerInnen in dyadischen Interaktionen relevant. Darley & Oleson (1993) halten fest:

(...) The effect at the heart of the self-fulfilling prophecy, is *behavioral confirmation*. For behavioral confirmation to occur, the expectancies actually lead to new behavior that confirms the expectancy. It is not merely that the perceiver is dismissing contradictory behavior or seeing ambiguous behavior as confirming; the target is acting in line with the initial expectancy.

A couple of links in the theoretical chain are missing here; it is necessary to specify how the perceptions held by one individual cause alterations of the behavior patterns of another individual. Logically, it must be some alteration in behavior on the part of the perceiver that provokes the answering alteration in behavior on the part of the target. (S.48)

Diese und andere Definitionen von behavioraler Konfirmation beinhalten die Annahme, daß initiale Erwartungen erst nach einem gewissen zeitlichen Verlauf zum Tragen kommen können. Zunächst einmal müssen sich die Erwartungen in Form entsprechenden Verhaltens (z.B. auch Sprachverhaltens) auf seiten des Beobachters äußern. Dieses muß von der Zielperson wahrgenommen werden, bevor eine Änderung des eigenen Verhaltens in Richtung auf die ursprünglichen Erwartungen stattfinden kann. Der Prozeß der Verhaltensänderung vollzieht sich im Zusammenspiel von kognitiven und behavioralen Prozessen, wie folgendem vereinfachenden Diagramm zu entnehmen ist:



Die Entsprechung erwartungsvermittelnden Verhaltens mit angemessenen Handlungen wird in der sozialpsychologischen Forschung als „correspondence bias“ bezeichnet (vgl. Jones, 1979). Geht eine Person beispielsweise von einem feindselig gestimmten Gegenüber aus, wird sie quasi prophylaktisch in einer Weise agieren, die korrespondierendes und somit tatsächlich feindseliges Verhalten bewirkt. Der eigene Beitrag zur Provokation entsprechenden Verhaltens wird dabei von Personen häufig übersehen oder unterbewertet. Nehmen die Beobachter („perceiver“) wahr, daß ihre Partnerhypothesen zutreffen, attribuieren sie dies weniger auf die Situation oder das eigene Verhalten, sondern auf die

Disposition der Zielperson („target“). Dies stellt eine besondere Form des Attributionsfehlers (Ross, 1977) dar, der grundsätzlich von einer verzerrten Ursachenzuschreibung bei der Perzeption fremden Verhaltens ausgeht: „Perceivers exaggerate the degree to which actors' behaviors are generated by their dispositions rather than by situational demands“ (Darley & Oleson, 1993, S.49). Eigenes Verhalten wird demzufolge eher auf situative Faktoren zurückgeführt, während das Verhalten anderer Personen als Indikatoren für stabile Persönlichkeitseigenschaften interpretiert werden. Aber neben diesem übereilten Rückschluß von Verhaltensweisen der Zielperson auf ihre Persönlichkeit und der Vernachlässigung von „demand characteristics“, die die Situation kennzeichnen, findet in diesem besonderen Kontext noch ein weiterer Attributionsfehler statt: die mangelnde Berücksichtigung eigenen Verhaltens als Auslöser für erwartungskonformes Verhalten auf seiten der Betroffenen. Dieser als „perceiver-induced constraint bias“ (Gilbert & Jones, 1986) bezeichnete Fehler ist auch in anderen situativen Kontexten zu finden.

Ist jedoch immer und automatisch von erwartungskonformem Verhalten auszugehen? Welches Gegengewicht bringen die Zielpersonen in den oben dargestellten Prozeß ein? Wo stoßen interpersonale Erwartungen an ihre Grenzen?

Um entscheiden zu können, ob eine verhaltensmäßige Bestätigung oder Diskonfirmation bei den betroffenen Zielpersonen stattgefunden hat, müßte in experimentellen Untersuchungen eine Verhaltensänderung oder -kontinuität konstatiert werden. Der Wechsel vom alten zum neuen Verhalten oder das vermehrte Auftreten erwarteter Handlungen bildet den Maßstab für die Bewertung stattgefundener (Dis)Konfirmation auf der Verhaltensebene. Die Verhaltensmodifikation auf seiten der Zielperson („target“) ließe sich experimentell durch intraindividuelle Vergleiche relevanter Verhaltensdimensionen nachweisen. Personen könnten dabei (a) ihr Verhalten im Laufe der aktuellen Interaktion den partnerseitigen Erwartungen anpassen und/oder (b) auch in weiteren Interaktionen dieses „neuen Verhaltens“ an den Tag legen. Diese langfristige und umfassende Verhaltensadaption wäre beispielsweise dann zu erwarten, wenn die ursächlichen Erwartungen sozial stärker erwünscht sind oder positiver bewertet werden als das „alte“ Verhalten. Die Tendenz zu einem positiven Selbstbild (vgl. „self-enhancement theory“) würde durch solche interpersonalen Erwartungen unterstützt, die im Gegensatz zu negativen Aspekten des Selbstbildes stehen. Personen könnten sich durch positive Erwartungen anderer und der Möglichkeit und Fähigkeit zu entsprechendem Verhalten ihrerseits quasi

„eines Besseren belehren lassen“, was ihr eigenes Selbstbild anbelangt. Dieses modifizierte Selbstkonzept kann sich in entsprechendem Verhalten auch in unterschiedlichen settings niederschlagen (Fazio, Effrein & Fallender, 1981; Tice, 1987). Dies galt als eines der pädagogischen Anliegen im Kontext des Lehrer-Erwartungs-Effektes: diesen positiv zu nutzen und durch die unterstützenden Erwartungen des Lehrers tatsächlich gute SchülerInnen auszubilden.

Doch diese Effekte interpersonaler Erwartungen treffen auf bestimmte Voraussetzungen und Grenzen. Behaviorale Konfirmation kann in unterschiedlicher Intensität und Breite erfolgen. Gehört es beispielsweise zur erklärten (oder experimentell beeinflussten) Absicht einer Person, eine angenehme und auf den Partner eingehende Interaktion zu bestreiten, kommen interpersonale Erwartungen weniger zur Geltung. Vpn, denen in einer Untersuchung von Snyder & Haugen (1995) das Ziel „regulating social interaction“ vorgegeben wurde, kamen dieser „adjusive function“ nach, indem sie sich stärker an den tatsächlichen Eigenschaften ihres Gegenübers orientierten als an initialen Erwartungen. Diese waren hingegen bei der Vorgabe einer Zielsetzung „acquiring knowledge“ relevanter, bei der die Vpn ihre PartnerInnen möglichst gut kennenlernen sollten.

Auf andere Aspekte, die die Bestätigung des Selbstbildes und somit eine Diskonfirmation der unzutreffenden Partnerhypothese nahelegen, wird in den folgenden Kapiteln detaillierter eingegangen. Es soll an dieser Stelle abschließend darauf hingewiesen werden, daß auch der Inhalt der Partnerhypothese einen Einfluß hat auf die Wahrscheinlichkeit, dadurch erwartungskonformes Verhalten zu evozieren. So unterscheidet Jones (1990) zwischen verschiedenen Möglichkeiten der Korrektur von Dimensionen, die den Inhalt von Partnerhypothesen bilden können. „Unidimensionally corrigible traits“ können bei Inkongruenz zwischen Partnerhypothese und tatsächlicher Ausprägung des Persönlichkeitsmerkmals auf ein und derselben Dimension von der Zielperson korrigiert werden. Intelligenz, Attraktivität, Ehrlichkeit und andere Eigenschaften liegen als Kontinuum zugrunde, auf dem Berichtigungen nach oben („upwardly corrigible“) oder unten („downwardly corrigible“) initiiert werden können. Andere Persönlichkeitsmerkmale hingegen werden von Jones eher als unterschiedliche Pole verstanden, zwischen denen keine fließenden Übergänge bestehen. Diese traits werden als „symmetrically confirmable or disconfirmable“ betrachtet.

In sozialpsychologischen Studien wurden sehr unterschiedliche Verhaltensdimensionen untersucht, die durch interpersonale Erwartungen beeinflusst werden: schulische Leistungen (Überblick bei Harris & Rosenthal, 1985; Jussim, 1991), Attraktivität (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977), Freundlichkeit vs. Feindseligkeit (Word, Zanna & Cooper, 1974), Introversion-Extraversion (Snyder & Swann, 1978; Snyder & White, 1981; Semin & Strack, 1980), liberale vs. konservative Einstellung (Gilbert & Jones, 1986), geschlechtliche Orientierung (Snyder & Uranowitz, 1978) und andere mehr. Das reale Verhalten der Zielpersonen wurde nur in seltenen Ausnahmen untersucht. Die Ergebnisse stützen sich überwiegend auf die mit unterschiedlichen Verfahren (Ratings, Nachinterview) erhobenen Bewertungen der Zielperson durch die Beobachter selbst oder außenstehende, unbeteiligte Dritte.

Zwar differenziert Rosenthal (1989) in seiner „affect-effort theory“ zwischen zwei orthogonalen Dimensionen, die als Mediatoren für das Verhalten der Zielperson fungieren. Eine Spezifizierung des relevanten Verhaltens selbst jedoch und damit einhergehende methodische Probleme werden nicht thematisiert. Ökologische Validität und Objektivität stehen sich hier, wie auch in anderen Forschungsgebieten, als Antagonisten gegenüber, wie auch Harris (1993) resümiert:

In sum, the disadvantage of incorporating high degrees of structure in an experimental design is that ecological validity and generalizability of the findings are weakened. The advantages, however, are that it facilitates the identification and coding of mediating behaviors, and it yields a clear and unambiguous understanding of the behavioral processes underlying the interaction. (S. 358)

Um die sprachliche Vermittlung von interpersonalen Erwartungen eruieren zu können, wurden in dem im folgenden dargestellten Experiment „Terminabsprache“ sowohl die Wahrnehmung der Interaktion von den Teilnehmern selbst als auch ihr sprachliches Interagieren zur Interpretation herangezogen. Das eigens dafür entwickelte Auswertungsinstrument (siehe Thimm, Rademacher & Augenstein, 1994) umfaßt unterschiedliche sprachliche Dimensionen, anhand derer sich die induzierte Partnerhypothese „Dominanz vs. Submissivität“ manifestiert. Durch inter- und intraindividuelle Vergleiche war es möglich, das

Verhalten beider Sprecher und eventuelle Änderungen desselben in Abhängigkeit der gegebenen Partnerinformationen zu analysieren.

### **3.3 Konfirmation als interaktives Geschehen**

Das Selbstbild ist kein unabhängiges Konstrukt, sondern von dem Verhalten, den Erwartungen und der Bestätigung anderer Personen in sozialen Interaktionen abhängig und geprägt. In einer Vielzahl sozialpsychologischer Ansätze wird von der Interdependenz sozial Interagierender ausgegangen, die sich nicht nur auf der Ebene des Verhaltens, sondern auch in ihrer Wahrnehmung als soziale Wesen stark gegenseitig beeinflussen. Soziale Wahrnehmung bedeutet in einer solchen Perspektive nicht, mehr oder weniger veridikale Urteile über Personen zu bilden, sondern eine situationsabhängige (Re)Konstruktion von Personen als soziale Akteure (z.B. Gergen & Davis, 1985).

Die „self-enhancement theory“ (Shrauger, 1975; zitiert nach Swann, Pelham u. Krull, 1989) und die Arbeiten von Swann und Kollegen zur „self-verification theory“ (Snyder & Haugen, 1995; Pelham & Swann, 1989; Swann & Ely, 1984; Swann & Hill, 1982; Swann & Read, 1981; Swann, Pelham & Chidester, 1988; Swann, Pelham & Krull, 1989) untersuchten Prozesse der wechselseitigen Bestätigung bzw. Widerlegung des Selbstbildes am systematischsten. Sprachliche Prozesse, die bei der Vermittlung von Selbst- und Fremdbildern in sozialen Begegnungen beteiligt sind, finden in diesen Forschungsprogrammen jedoch nur spärliche Beachtung.

In einem allgemeinen Interaktionsmodell, das auch die sprachliche Kommunikation berücksichtigt, thematisierten Cissna & Sieburg (1981) „interpersonal confirmation“. Sie bezieht sich dabei auf die Arbeiten von Watzlawick, Beavin & Jackson (1969/1990) und unterscheidet bei den Reaktionen auf das Selbstbild („self-definition“) einer Person zwischen drei Möglichkeiten: der Bestätigung („confirmation“), Zurückweisung („rejection“) und Widerlegung („disconfirmation“). Die Bestätigung bezieht sich in diesem Ansatz auf das Selbstkonzept, das von dem jeweiligen Interaktionspartner unterstützt und gefördert zu werden versucht. Sowohl Bestätigung wie auch Diskonfirmation beziehen Cissna u. Sieburg jedoch auf das Akzeptieren bzw. Ablehnen der „gesamten Person“ und nicht auf die (Dis)Konfirmation konkreter Partnerhypothesen, die spezifische und individuelle Charakteristika einer Person beinhalten. Trotz

der Unterschiedlichkeit der Ansätze kann die Systematisierung von Verhaltensindikatoren im Hinblick auf Konfirmation und Diskonfirmation heuristischen Nutzen für eine sprachorientierte Konzeption beinhalten und soll deswegen an dieser Stelle kurz erläutert werden.

Konfirmatorische und diskonfirmatorische (Sprech)Akte werden als Dichotomie verstanden, wobei die dritte Gruppe der Zurückweisungen („rejections“) der Kategorie diskonfirmierenden Verhaltens zugeordnet werden (Cissna & Sieburg, 1981). Bei **konfirmierenden** Verhaltensweisen wird unterschieden zwischen

1. *Wahrnehmung des Anderen* („recognition of the other’s existence“) durch Augenkontakt, direktes Ansprechen der Person und/oder das Gewähren von Äußerungen des Partners ohne Unterbrechungen
2. *Anerkennung einer Interaktion mit dem Anderen* („acknowledgement of a relationship of affiliation with the other“) durch relevante und direkte Reaktionen auf die Aktionen des Interaktionspartners
3. *Anerkennung der Erfahrungen des Anderen* („endorsement of the other’s self-experience“) durch respektvolles Verhalten gegenüber den Äußerungen des Partners, Fehlen von Ironie oder abwertenden Bemerkungen und/oder Verzicht auf das Fordern von Rechtfertigungen

Konfirmatorische Verhaltensweisen bestätigen und unterstützen den Partner in seinem Selbstbild: „In general, it means simply letting the other *be*, without blame, praise, analysis, justification, modification or denial“ (Hervorhebung i.O. Cissna & Sieburg, 1981).

## 4 Diskonfirmation: Die Bestätigung des Selbstbildes

Anknüpfend an das vorgestellte Interaktionsmodell von Cissna & Sieburg (1981) werden im folgenden Kapitel zunächst die Formen diskonfirmatorischer Sprechhandlungen vorgestellt, die eine Bestätigung des Selbstbildes verweigern oder vermeiden. Daran schließt die Darstellung sozialpsychologischer Ansätze zur

Diskonfirmation an, die darunter stärker eine von der Zielperson ausgehende Widerlegung oder Korrektur unzutreffender Erwartungen und Annahmen aufseiten der InteraktionspartnerInnen verstehen.

## 4.1 Diskonfirmation als interaktives Geschehen

Cissna & Sieburg (1981) unterscheiden drei Gruppen **diskonfirmatorischer** Verhaltensweisen:

1. *Diskonfirmation durch Gleichgültigkeit* („disconfirmation by indifference“):

Als verschiedene Formen der Gleichgültigkeit und Interesselosigkeit werden folgende Untergruppen unterschieden:

- Ignoranz der Anwesenheit des Anderen („denial of presence“) durch Abwesenheit von anerkennendem Verhalten, das der Gegenwart der anderen Person Rechnung trägt. Dieses sehr extreme und selten auftretende Verhalten wird in Zusammenhang mit klinischen Phänomenen wie Selbst-Entfremdung, selbstzerstörerischem Verhalten und Psychosen gebracht.
- *Vermeiden von Involviertheit* („avoiding involvement“).  
Diese schwächere Form der Diskonfirmation wird verstanden als „unwillingness to relate“ (S. 263), die sich in folgenden Verhaltensweisen manifestieren kann:
  - Unpersönlicher Sprechstil („impersonal language“): Vermeidung von Ich-Aussagen, Favorisierung von Allgemeinaussagen
  - Vermeiden von Blickkontakt
  - Vermeiden von körperlichem Kontakt
  - Andere nonverbale Distanzierungssignale („distancing cues“)

2. *Verweigerung von Kommunikation* („rejecting communication“).

Diese stärker auf Kommunikation bezogene Form der Diskonfirmation umfaßt alle Sprechhandlungen in einer Art „to respond in a way that is unrelated, or only minimally related, to what he or she has just said, thus creating a break or disjunction in the flow of interaction“ (S. 264). Erreicht wird dies bspw. durch

- Themenwechsel („topic change“)

- Monologisieren
- vermeintliches Anknüpfen an Gesprächsthema zum Zwecke der Überleitung an andere Themengebiete

3. *Diskonfirmation durch Arroganz /Anmaßung* („disconfirmation by impiousness“).

Diese Gruppe disconfirmierenden Verhaltens ist charakterisiert durch den Mangel an Akzeptanz und Respekt der Ansichten, Positionen und Gefühle des Interaktionspartners. Als „tactics to negate or discredit the other's feeling expression“ (S. 264) werden angeführt:

- Interpretation und Bewertung des Gesagten („Du meinst doch nicht wirklich, daß...“)
- Relativierung („Das sagst du nur, weil...“)
- Substitution durch eigene Wahrnehmung („Was du eigentlich sagen willst ist doch...“)
- Rechtfertigungsforderungen („Wie kannst du nur sagen, daß...“)

4. *Diskonfirmation durch Abwertung* („disconfirmation by disqualification“).

Es wird hierbei zwischen der Herabsetzung des Sprechers, des Gesagten und Äußerungen, die sich selbst disqualifizieren, unterschieden.

- Herabsetzung des Sprechers („speaker disqualification“):  
Herabsetzung durch ironische Bemerkungen, feindliche Attacken, Sarkasmus oder indirekte und paralinguistische Erscheinungen (z.B. Seufzen als Signal gequälten Zuhörens, Nachmachen, Reden in Kindersprache).
- Herabsetzung des Gesagten („message disqualification“)  
durch das „Vorbeireden am Thema“ im Sinne von „incongruity in the response of the speaker in relation to the context of the previous message of the other“ (S. 268)
- Sich-selbst-disqualifizierende Äußerungen („message disqualifying itself“):  
Aussagen, die sich selbst disqualifizieren, da sie unsinnig, doppeldeutig oder unzusammenhängend sind.

Es wurden Meßinstrumente entwickelt, um das Ausmaß an wahrgenommener oder verweigerter Bestätigung des eigenen Selbstbildes abbilden zu können:

das „Interpersonal Responsiveness Category System“ und die „Perceived Confirmation Scale (PCS)“ (s. Cissna & Sieburg, 1981). Als methodische Probleme führt sie einerseits an, daß spezielle Verhaltensweisen nur sehr selten auftreten und bei der statistischen Auswertung Probleme aufgrund zu geringer Zellenbesetzung auftreten. Zum anderen folgen (dis)konfirmatorische Sprechhandlungen nicht immer direkt auf die betreffenden Äußerungen, so daß nur die Betrachtung des gesamten Gespräches und auch Bezugnahmen auf weiter entfernter Sprechakte eine adäquate Beurteilung erlauben. Offen bleibt, inwieweit (dis)konfirmatorische Verhaltensweisen besondere sprachliche Phänomene bilden oder die Responsivität eine grundlegende Eigenschaft ist, die jede Äußerung und (sprachliche) Interaktion in mehr oder weniger starker Ausprägung kennzeichnet.

Bei der Untersuchung sprachlichen Verhaltens problematisieren Cissna & Sieburg (1981) weiterhin, inwieweit die Bewertung geschulten Beobachtern oder den Beteiligten selbst überlassen bleiben sollte mit dem warnenden Hinweis: „Some forms of disconfirmation may not necessarily be available to phenomenological introspection“ (S. 276). Ihre Studien legen nahe, daß klare direkte Zustimmung und auch Ablehnung förderlich für soziale Interaktionen sind. Längerfristig betrachtet steige die wahrgenommene Zufriedenheit (intimer) Beziehungen mit diesen Formen konfirmierenden, wenn auch konfliktträchtigen Verhaltens. Aufgrund ihrer Ergebnisse empfiehlt sie eine qualitative theoretische Differenzierung des Konzeptes, da eine Dichotomie Konfirmation-Diskonfirmation dem komplexen Phänomen der wechselseitigen Bestätigung nicht gerecht werde.

Die dargestellten Formen von Diskonfirmationen berücksichtigen in starkem Maße das Wechselspiel von gegenseitiger Anerkennung von und Respekt vor dem Selbstbild der InteraktionspartnerInnen. Sozialpsychologische Ansätze thematisieren in diesem Kontext weniger die Akzeptanz „als Person“, sondern vielmehr das Gewicht und die Konsequenzen spezifischer Vorstellungen und Hypothesen über den Gesprächspartner. Verhält sich die Zielperson entsprechend ihrem Selbstbildes (behaviorale Diskonfirmation) und zeigt somit kein „neues Verhalten“ im Sinne Mertons, kann dies aufseiten des Beobachters zur kognitiven Diskonfirmation seiner initialen Erwartung führen. Diskrepanzen zwischen den eigenen Erwartungen und der tatsächlichen Interaktion werden wahrgenommen und führen zu einer Modifikation der anfänglichen Wahrnehmung und Bewertung des Partners. Ist dies nicht der Fall, wird von einer

kognitiven Konfirmation gesprochen, die in der dargestellten sozialpsychologischen Forschungstradition (siehe Kap. 3) vielfach untersucht wurde.

## 4.2 Diskonfirmation als „self verification“

Im Gegensatz zum Konfirmationseffekt wurde der Diskonfirmation initialer Erwartungen bislang nur in wenigen theoretischen und empirischen Arbeiten nachgegangen. Merton schenkte „suicidal prophecies“, die analog zu den sich selbst erfüllenden Prophezeiungen Erwartungen bezeichnen, die sich selbst diskonfirmierenden Charakter besitzen, lediglich in einer Fußnote Beachtung. Neben solchen „self-disconfirming prophecies“ (Miller & Turnbull, 1986) wurden diskonfirmatorische Prozesse vor allem im Rahmen der „self-verification theory“ (Swann, 1983, 1987) thematisiert. Ihre Grundannahme besagt, daß Personen bestrebt sind, ein konsistentes und stabiles Selbstkonzept zu entwickeln und aufrechtzuerhalten. Deswegen suchen sie nicht vornehmlich nach positiven und unterstützenden Rückmeldungen durch ihre soziale Umwelt, wie es bspw. von der „self-enhancement theory“ (z.B. Shrauger, 1975) postuliert wird, sondern vielmehr nach Reaktionen, die das Selbstkonzept bestätigen („self-verifying feedback“). Das Motiv, durch das Selbstkonzept und durch andere Wissensbestände und Schemata die Umwelt als vorhersagbar und somit kontrollierbar zu erleben, führt u.a. zu dem Bestreben, unzutreffenden Annahmen von Interaktionspartnern entgegenzuwirken und den eigenen Vorstellungen Geltung zu verleihen.

Prozesse von „self verification“ wurden vor allem von William Swann und seinen MitarbeiterInnen empirisch untersucht. Sie konnten nachweisen, daß Personen, die sich ihrer selbst recht sicher sind, ihre Gesprächspartner stärker davon überzeugen als solche, die über relativ unsichere Vorstellungen ihres Selbst verfügen (Pelham & Swann, 1994). Als weiterer wichtiger Faktor, der zu „self verification“ auf seiten der Interaktionspartner führt, kann der Selbstwert („self-esteem“) der jeweiligen Interagierenden gezählt werden (Swann, Pelham & Krull, 1989). Der globale Selbstwert wird dadurch konstituiert, mit welchen positiven und negativen affektiven Zuständen das Selbstkonzept einer Person verbunden ist, welche spezifischen Vorstellungen bzgl. der eigenen Person („self-views“) existieren und wie groß die Diskrepanz zwischen dem tatsächlichen Selbst und dem Ideal ausfällt (Pelham & Swann, 1989). Verfügen Interagierende über relativ starke Hypothesen über ihre eigene Person, können sie

diese auch besser gegen diskrepante Partnerhypothesen durchsetzen. Auch die Prüfbarkeit und das Wissen um die partnerseitigen Annahmen und Erwartungen beeinflussen die (dis)konfirmatorischen Konsequenzen derselben (Hilton & Darley, 1985). Schließlich beeinflussen auch die Folgen und Kosten der Aufrechterhaltung bzw. Widerlegung anfänglicher Erwartungen die Wahrscheinlichkeit, mit der unzutreffenden Annahmen des Interaktionspartners entgegenwirkt werden kann (vgl. Miller & Turnbull, 1986).

In dem anschließend dargestellten Experiment wurden diese Moderatoren disconfirmierender Effekte nicht systematisch variiert. Die Vpn interagierten miteinander und hatten somit die Möglichkeit, unzutreffenden Partnerhypothesen durch ihr Verhalten entgegenzuwirken, wodurch die Wahrscheinlichkeit der Selbstbestätigung des Selbstkonzeptes steigt (Swann & Hill, 1982). Die Sicherheit des Selbstkonzeptes und das Maß des globalen oder spezifischen Selbstwertes der induzierten Partnerhypothesen wurden nicht variiert.

## **5 Das Experiment „Terminabsprache“**

In einem dialogisch konzipierten Experiment wurde der Einfluß von Partnerhypothesen auf das sprachliche Verhalten der Interaktionsteilnehmer und ihre Wahrnehmung und Bewertung der Interaktion untersucht. Eine ausführliche Darstellung des Untersuchungsdesigns findet sich in Maier & Kruse (1994), das Auswertungsverfahren wird detailliert in Thimm, Rademacher & Augenstein (1994) dargestellt.

### **5.1 Fragestellung und Ziele der Untersuchung**

Folgende Fragestellungen bildeten den konzeptuellen Rahmen der Untersuchung:

- Zunächst wurde der Einfluß einer dominanten bzw. submissiven Partnerhypothese auf das sprachliche Verhalten der „Hypothesenträger“ (A-Personen) untersucht. Welche Effekte hypothesengeleiteten Sprechens hat die Erwartung eines „ganz schön selbstbewußten“ bzw. „ziemlich

schüchternen“ Gesprächspartners<sup>2</sup>?

- Wie wirken sich diese Verhandlungsstile wiederum auf die betroffenen Zielpersonen (B-Personen) aus? Wie unterscheiden sich dem CPI gemäß eher dominante von CPI-submissiven Personen? Welche Interaktion besteht zwischen dem tatsächlichen Persönlichkeitsmerkmal und der kongruenten Partneretikettierung (in den Erstgesprächen) bzw. der inkongruenten Partneretikettierung (in den Zweitgesprächen)?
- Was setzt sich bei Diskrepanz zwischen tatsächlichem und erwartetem Persönlichkeitsmerkmal des Partners durch? Werden die anfänglichen Erwartungen auf seiten der A-Personen beibehalten (kognitive Konfirmation)? Zeigen die B-Personen ein entsprechendes Verhalten gemäß der „self-fulfilling prophecy“ (behaviorale Konfirmation) oder zeigen sie ein sprachliches Verhalten, das ihrem tatsächlichen Persönlichkeitsmerkmal entspricht („self verification“)?

## 5.2 Design und Durchführung

Insgesamt wurden 70 Konversationen mit insgesamt 105 Versuchspersonen (Vpn) untersucht. Die Vpn waren männliche Studierende der Universität Heidelberg<sup>3</sup>. Sie beantworteten bei der Anwerbung die deutsche Version des Dominanzfragebogens C(alifornia)P(ersonality)I(nventory). Anhand der Ergebnisse wurden drei Gruppen gebildet: Die Vpn mit „mittleren“ Werten bezeichneten wir als „indifferent“, die Vpn mit extremen Werten als „dominant“ bzw. „submissiv“. Die Gruppe der „indifferenten“ Versuchspersonen (im folgenden bezeichnet als A-Personen) führten zwei Gespräche mit unterschiedlichen Interaktionspartnern. Diese Partner werden im folgenden jeweils als B-Personen titulierte. Letztere stammten aus den zwei Gruppen von Vpn mit extremeren CPI-Scores („dominante“ bzw. „submissive“ Personen).

Im ersten Gespräch verhandelten die A-Person mit einer B-Person, wobei ihr eine zutreffende Information bezüglich ihres Gegenübers („kongruente Partnerhypothese“) vermittelt wurde. Ihr wurde vor diesem ersten Gespräch gesagt,

---

<sup>2</sup>Eine Antwort findet sich in Form des Nachweises unterschiedlicher strategischer Durchsetzungsstile in Thimm & Augenstein (1994).

<sup>3</sup>Psychologiestudenten oder Studierenden, die keine „native speakers“ waren, wurden von der Teilnahme ausgeschlossen.

ihr Partner sei „ganz schön selbstbewußt“ (diese Etikettierung wurde in einem Vortest als geeignet eruiert). Tatsächlich hatte der Partner (die B-Person) einen relativ hohen CPI-Wert erzielt und galt für uns deshalb als „dominant“. Vor dem zweiten Gespräch, das die A-Person (frühestens eine Woche später) führte, wurde ihr nun gesagt, ihr Partner sei „ziemlich schüchtern“ (als Umschreibung von „submissiv“). Tatsächlich hatte diese B-Person aber, wie der Gesprächspartner beim ersten Gespräch, einen hohen CPI-Wert, galt also als „dominant“. Dies ist die experimentelle Bedingung, in der eine inkongruente Partnerhypothese vermittelt wurde.

Allen A-Personen wurde im ersten Gespräch eine kongruente und im zweiten Gespräch eine inkongruente Partnerhypothese vermittelt. Eine Konfundierung von Reihenfolgeeffekten mit dieser unabhängigen Variablen ließ sich nicht umgehen<sup>4</sup>. Da sowohl der Faktor der Kongruenz als auch der tatsächliche CPI-Score variiert wurde, handelt es sich um ein 2-faktorielles Versuchsdesign mit Meßwiederholung.

Die 1. *Experimentalgruppe* führte zwei Gespräche mit vermeintlich dominanten Gesprächspartnern. Im ersten Gespräch war die Information, die ihnen in der Partnerhypothese vermittelt wurde („B ist ganz schön selbstbewußt“) zutreffend: die Partner waren nach den CPI-Werten wirklich dominant. Im zweiten Gespräch verhandelten diese A-Personen mit einem anderen dominanten Partner, wobei ihnen jedoch nun unzutreffende Informationen in der Partnerhypothese vermittelt wurden („B ist ziemlich schüchtern“).

Bei der 2. *Experimentalgruppe* hatten die A-Personen entsprechend bei beiden Gesprächen „submissive“ Partner. Sie erhielten beim ersten Gespräch die zutreffende Partnerhypothese („B ist ziemlich schüchtern“) und beim zweiten Gespräch die nicht zutreffende Partnerhypothese („B ist ganz schön selbstbewußt“).

In den zwei „*Kontrollgruppen*“ führten nur „indifferente“ Vpn miteinander Gespräche. Hier wurde unabhängig vom CPI-Wert per Zufall zwischen A- und B-Personen unterschieden. Die A-Personen erschienen wie in den Experimen-

---

<sup>4</sup>Die Kontrolle der Reihenfolge hätte das Versuchsdesign faktoriell derart erweitert, daß das interaktive Zusammenwirken der verschiedenen Faktoren bei den Ergebnissen nicht mehr zu interpretieren wäre. Zudem verzichteten wir aus Gründen der Glaubwürdigkeit auf die Experimentalbedingungen, in denen die A-Personen zuerst die nicht zutreffende Partnerhypothese erhielten.

talbedingungen zu zwei Gesprächen, wobei die eine Hälfte zuerst die „dominante“ Partnerhypothese erhielt (hier waren die Partner jedoch „indifferent“), und die andere Hälfte die „submissive“ Partnerhypothese erhielt (auch hier war der Partner „indifferent“). Die B-Personen führten immer nur ein Gespräch.

### Versuchsablauf:

Die Studierenden wurden gebeten sich vorzustellen, sie würden in Kürze mit einer Arbeit als wissenschaftlicher Hilfskraft beginnen, bei der sie (interdisziplinär) mit einem anderen Studenten zusammenzuarbeiten hätten. Vorab sollten sie sich nun beide zu einem informellem Arbeitstreffen verabreden, um sich erst einmal etwas kennenzulernen. Zur Vereinbarung von Zeit und Ort sollten sie einen von uns entworfenen Stundenplan benutzen. Darauf war vermerkt, zu welchen Zeiten sie sich wichtige und weniger wichtige Termine bzw. „unverplante“ Zeit vorstellen sollten. Die jeweiligen Tageszeiten, die zwischen 8 Uhr morgens und 20 Uhr abends rangierten, waren mit verschiedenen Farben gekennzeichnet. Diese symbolisierten die Möglichkeit, sich zu diesem Zeitpunkt ohne Probleme verabreden zu können („frei verfügbare Zeit“) bzw. gewisse Einschränkungen hinnehmen zu müssen. In letzterem Fall konfigurierten bereits mehr („absolut feststehende Termine“) oder weniger („eventuell verschiebbare“) feststehende Termine mit eventuellen Vorschlägen für ein Treffen zu diesem Zeitpunkt. Den so strukturierten Stundenplan hatten die Vpn zuvor mit den Versuchsleiterinnen mit ihren eigenen Tätigkeiten gefüllt. Dadurch sollte die „*face validity*“ der experimentellen Situation erhöht werden. Der Stundenplan sollte realistischer, verständlicher und bindender für das Interesse, einen für sich bestmöglichen Termin durchzusetzen, gestaltet werden. Dieses Verfahren wurde auch gewählt, um den Anreiz für eine gewisse Dauer und Intensität des Verhandlungsverhaltens zu evozieren.

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

handlungsdauer.

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

### 5.3 Auswertungsverfahren

Ausgewertet wurden insgesamt 119 Variablen, die quantitative Kategorien (wie Gesprächslänge, Sprechrate oder Pausen) ebenso umfassen wie Dimensionen der Gesprächsorganisation (Unterbrechungen, Simultanität, Satzvervollständigungen, Rückmeldungen, Gesprächsstrukturierung) und Verhandlungsstrategien. Des Weiteren wurden trotz der Konzentration auf sprachliches Verhalten auch einige nonverbale und paralinguistische Dimensionen der Konversationen berücksichtigt (Lachen, Ironie). Einen Überblick über die abhängigen Variablen gibt Tab. 1.

Als eine der aufschlußreichsten Methoden hat sich die **Handlungsmusteranalyse** erwiesen, die kontextbezogen das durchsetzungsbezogene sprachliche Handeln in Form einzelner Sprechhandlungen ermittelt. Unterschieden wurden in der Untersuchung des „power-related talk (PRT)“ (siehe ausführlich Thimm, Rademacher & Augenstein, 1994; Thimm, Rademacher & Kruse, 1995) sprachliche Handlungen, die auf Kontrolle der Interaktion abzielen (**kontrollbeanspruchende Handlungen (kbH)**), von denjenigen, die der anderen Person Kontrolle zuschreiben oder überlassen (**kontrollgewährende Handlungen (kgH)**). Als weitere Kategorie existiert die Gruppe derjenigen Sprechhandlungen, die nicht mit Kontrolle in Verbindung stehen (**nicht-kontrollbezogene Handlungen (nkH)**). Aus der Verteilung dieser verschiedenen Handlungstypen innerhalb und zwischen den Gesprächen wird nachweisbar, ob es sich um eine Interaktion mit kompetitivem oder kooperativem Charakter handelt. Ebenso ist es möglich, die Folge zweier aufeinanderfolgender Sprechakte als Reaktion der Gesprächspartner aufeinander als Sequenzen abzubilden. Kompetitive Sequenzen (eine kontrollbeanspruchende Handlung [kbH] folgt einer kontrollbeanspruchenden [kbH]) (↑ ↑) unterscheiden sich dabei von komple-

Tabelle 1: Untersuchte Sprechvariablen (AVs)

Quantitative Marker	Sprechorganisation	Verhandlungsstrategien
Gesprächs- länge (in Sek. and %) – pro Phase – pro Sprecher	Unterbrechungen – erfolgreich – versucht	Argumentation – ablehnend – akzeptierend (in Relation zum Vorschlag)
Sprechhandlungen – Gesamtzahl – pro Phase – pro Sprecher	Simultanpassagen Satzvervollständigungen (pro Phase, Sprecher und Gesamtzahl)	Kontrolle – Anzahl der kbH – Anzahl der kgH – Anzahl der nkH (Gesamt, pro Sprecher pro Phase)
Sprechrates – pro Phase – pro Sprecher	„Feedback“ – Einstellungskundgaben – Rückmeldungen unterstützend kritisierend fragend zurückweisend	Sequenzen – kompetitiv-kontrollierend – kompetitiv-beanspruchend – komplementär-kontrollierend – komplementär-beanspruchend
Pausen – Pausen (< 3 sec) – Pausen (> 3 sec) – Pausen (gesamt) – Pausen innerhalb eines Turns – Pausen zwischen den Turns	– Bitte um Klärung – Echosequenzen (pro Phase)	Lachen – initiativ – reaktiv
	Gesprächsstrukturierung – Eröffnung – Beendigung – Resümee – Metakommunikation	Ironie – initiativ – reaktiv
		„self-disclosure“ – initiativ/„voluntary“ – reaktiv/„forced“ – Bereich: Uni/Beruf – Bereich: Freizeit/privat – Bereich: eigene Person (Gesamt, pro Phase )

mentären Sequenzen (eine kontrollgewährende Handlung [kgH] folgt einer kontrollbeanspruchenden [kbH]) ( $\uparrow \downarrow$ ). Dabei ist zu beachten, daß Kontrollbeanspruchung ( $\uparrow$ ) bzw. Kontrollgewährung ( $\downarrow$ ) anhand der Kontrollintensität der Sprechhandlung gemessen wird. KbHs sind auf Kontrolle des interaktiven Austauschs und der Beziehung ausgerichtet, während kgHs auf dem Abgeben bzw. Delegieren von Kontrolle beruhen (s. Sluzki & Beavin, 1980).

Diese Unterscheidung bildet die Grundlage für eine Differenzierung zwischen *Durchsetzungsversuchen* und *Durchsetzung*. Durch die Einbeziehung der Folgehandlungen der Interaktionspartner umfaßt die Untersuchungsfrage von PRT immer Sequenzen. Ausgegangen wird bei diesem Modell davon, daß nur durch die Ratifizierung eines Durchsetzungsanspruchs (den Rogers-Millar & Millar (1979) als „domineering“ bezeichnen), auch faktische Durchsetzung („dominance“) erfolgen kann. Ohne die nachfolgende reaktive Handlungen läßt sich zwar eine Aussage über die vom Sprecher vollzogene Handlung machen (z.B. „domineering“), nicht jedoch über den interaktiven Erfolg des geäußerten Anspruchs.

Im folgenden Kapitel wird ein Überblick über die Ergebnisse der statistischen Analysen des Gesprächsmaterials wie auch der Nachinterviews gegeben. Auf diejenigen Resultate, die im Kontext von konfirmatorischen und diskonfirmatorischen Effekten inkongruenter Partnerhypothesen von besonderer Bedeutung sind, wird detaillierter eingegangen werden. Diese Ergebnisse, die durch eine stärker experimentell quatifizierende Analysetechnik gewonnen wurde, wurden durch eine konversationsanalytische Auswertung ergänzt, in denen sich insgesamt fünf Interaktionsstile nachwiesen ließen. Diese stehen in systematischem Zusammenhang mit der Struktur der experimentellen Gruppen, unterscheiden aber innerhalb dieser qualitativ unterschiedliche Strategien des Verhandeln. Diese korrespondieren nicht völlig mit konfirmatorischen oder diskonfirmatorischen Effekten, sondern enthalten zum Teil Elemente beider Kategorien. Dennoch bilden sich klare und systematische Unterschiede zwischen verschiedenen Gruppen von Erst- und Zweitgesprächen heraus, die in weiteren Studien überprüft und konkretisiert werden könnten.

Den Abschluß dieses Berichtes bildet eine vergleichende Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse, die durch diesen multimedialen Zugang gewonnen werden konnten.

## 6 Ergebnisse

### 6.1 Statistische Analyse der Gesprächsdaten

Die Gesprächsdaten der A- und B-Personen wurden varianzanalytisch ausgewertet. Die 119 Variablen (siehe Tab. 1) wurden bei den **A-Personen** mittels einer 2 (kongruente vs. inkongruente Partnerhypothese) x 2 (CPI-dominanter vs. CPI-submissiver Partner)-faktoriellen Varianzanalyse mit Meßwiederholung ausgewertet. Neben den beiden Haupteffekten gibt ein möglicher Wechselwirkungseffekt signifikante Unterschiede zwischen den Experimentalgruppen mit dominanter Partnerhypothese („ganz schön selbstbewußter“ Partner) und submissiver Partnerhypothese („ziemlich schüchtern“) wieder. Die Konfundierung des Faktors der Meßwiederholung und der (In)Kongruenz der Partnerhypothese hätte nur durch eine systematische Variation dieser beiden Faktoren vermieden werden können. Dies hätte ein Design doppelter Stichprobengröße erfordert, was aus zeitökonomischen Gründen nicht zu leisten war.

Da die **B-Personen** jeweils nur ein Gespräch führten, wurde ihr Gesprächsverhalten separat durch 2 (CPI-dominant vs. CPI-submissiv) x 2 (kongruentes vs. inkongruentes Labeling)-faktorielle Varianzanalysen ohne Meßwiederholung ausgewertet.

In diesem Bericht werden die Ergebnisse nicht umfassend, sondern selektiv dokumentiert. *Nur diejenigen Resultate, die der Identifikation und Interpretation konfirmatorischer und diskonfirmatorischer Prozesse dienlich sind, werden dargestellt und diskutiert.*

#### 6.1.1 Redezeitverteilung, Sprechrate und Pausen

Wie Tab. 2 zu entnehmen ist, sind die Zweitgespräche mit inkongruenter Partnerhypothese durchgängig **kürzer** als die Erstgespräche mit kongruenter Partnerhypothese ( $F=4.23$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.05$ ). Dies läßt sich als Übungseffekt deuten, da die A-Personen durch ihre Erfahrungen in den Erstgesprächen bereits über Kenntnisse des Verhandlungsablaufes, der strategischen Suche nach geeigneten Terminen im Terminkalender o.ä. verfügen. Diese Routinen beeinflussen auch das sprachliche Verhalten der B-Partner, womit das geringere Maß an Sprechhandlungen bei den B-Personen der Zweitgespräche zu interpretieren

Tabelle 2: Redemenge

Gesprächslänge (in Sek.)		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	<b>total: 263.33</b> A: 54.2% B: 45.4%	<b>total: 259</b> A: 49.3% B: 48.9%
inkongruent	<b>total: 205.41</b> A: 54.5% B: 44.7%	<b>total: 229</b> A: 50.9% B: 48.6%
Anzahl der Sprechhandlungen		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	<b>total: 110.08</b> A: 54.1% B: 45.9%	<b>total: 112.25</b> A: 47.7% B: 52.3%
inkongruent	<b>total: 89.08</b> A: 50.6% B: 49.4%	<b>total: 91.75</b> A: 50.5% B: 49.5%

*Anm.:* Aufgrund von Pausen und Simultanpassagen weicht die Summe der prozentualen Verteilung in manchen Fällen von 100% ab.

ist. Jedoch können nicht nur Übungseffekte für diese kürzeren Verhandlungen verantwortlich sein. Die Diskrepanz zwischen den Erwartungen und den tatsächlichen Verhaltensweisen der B-Personen, resultierend aus den inkongruenten Partnerhypothesen, könnte sich auch in einem Unbehagen und der Motivation, diese Gespräche „schneller zu Ende zu bringen“ äußern. Darauf deuten auch die Analysen der Nachinterviews (siehe 6.2) hin.

Tabelle 3: Sprechrate

Sprechrate		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	A: 3.21 B: 2.83	A: 2.85 B: 2.91
inkongruent	A: 3.03 B: 2.66	A: 2.91 B: 2.93

*Anm.:* Die Sprechrate wurde ermittelt als Quotient aus der Anzahl geäußelter Wörter und der Redezeit der jeweiligen Sprecher.

Die Verteilung der **Redezeit** zwischen den beiden Sprechern, verstanden als prozentualer Anteil an der gesamten Gesprächsmenge, unterschied sich nicht zwischen den ersten und zweiten Konversationen ( $F=0.11$ ,  $df=1,22$ , n.s.). Die „Machtverhältnisse“ haben sich nicht verändert, betrachtet man diese quantitative Größe der in Anspruch genommenen Redezeit als Indikator für interaktive Kontrolle (wie z.B. Hollander, 1985; Mullen, Salas & Driskell, 1989; Sorrentino & Boutillier, 1975). Im Zusammenhang von Redezeitverteilung und Gesprächskontrolle hat sich erwiesen, daß nicht so sehr die quantitative Redezeit oder die Anzahl der geäußerten Worte, sondern die Untersuchungseinheit des Turns als bedeutsames Maß verbaler Kontrolle dient („primacy of turns over words“ vgl. Ng, Brooke & Dunne, 1995, p. 370). In der Auswertung dieses Experimentes wurden deswegen neben quantitativen Variablen bei der Redezeitverteilung auch die Summe produzierter Sprechhandlungen erhoben, die aus der Handlungsmusteranalyse (siehe 6.1.5) resultierte. Auch hinsichtlich dieser Maße läßt sich ein Gleichgewicht zwischen den beiden Verhandelnden feststellen: Sprecher A und Sprecher B können in allen Experimentalgruppen ungefähr die Hälfte der Sprechhandlungen auf sich vereinigen. Bei diesen Variablen traten neben dem Zeiteffekt keinerlei systematische Unterschiede auf. Weder die tatsächliche Partnerpersönlichkeit noch die Partnerhypothese beeinflussten die Redezeit oder die Anzahl der Sprechhandlungen in den Gesprächen.

Die Sprechrate (siehe Tab. 3) erwies sich im Gegensatz zu anderen Studien, die einen Zusammenhang von Redegeschwindigkeit und wahrgenommener Durchsetzung in Gesprächen nachwiesen (Apple, Streeter & Krauss, 1979; Street, Brady & Putnam, 1983), setzten in unserer Untersuchung die Sprechenden schnelleres oder langsames Sprechen nicht als Durchsetzungsstrategie gegenüber vermeintlich „schüchternen“ oder „selbstbewußten“ Gesprächspartnern ein ( $F=0.94$ ,  $df=1,22$ ; n.s.). Die Sprechgeschwindigkeit variierte auch nicht in Abhängigkeit von tatsächlicher Dominanz bzw. Submissivität aufseiten der B-Personen ( $F=1.68$ ,  $df=1,22$ ; n.s.).

Das Tempo eines Sprechers ändert sich innerhalb eines Gesprächs, jedoch wurden Interdependenzen zwischen Sprechgeschwindigkeit und Durchsetzungsin-tention nicht verlaufsorientiert analysiert. Eine solch detaillierte Analyse erforderte zudem aufwendige Auswertungsverfahren, deren Einsatz hier nicht gerechtfertigt erscheint.

### 6.1.2 Gesprächsstrukturierung und Argumentationsverhalten

Neben dem inhaltlichen und argumentativen Wechselspiel gilt es auch, den Dia-log zu strukturieren und organisieren. Dazu gehört die Gliederung des Dialoges auf der Ebene der *Makrostruktur*, die den Beginn der Konversation, seine the-matische und aufgabenbezogene Gliederung und den gemeinsamen Abschluß des Gespräches betreffen sowie die Gliederung auf der *Mikroebene*, die den Wechsel der Turns beider Sprecher betrifft (siehe Tiittula, 1993).

Aus- und Verhandlungsgespräche stellen recht stark strukturierte Gesprächs-situationen dar, in denen die Sprechenden konkrete Interaktionsziele, häufig unter (vor)gegebenen Rahmenbedingungen, zu bewältigen haben. Es gilt, Vor-schläge zu entwickeln, dem Partner anzubieten, bei unterschiedlicher Interes-senslage die eigenen Präferenzen argumentativ zu stützen, Gegenvorschläge und -argumente abzuwehren, um letztlich eine für alle Beteiligten akzeptable Lösung zu erarbeiten.

Bei der Auswertung des Experimentes „Terminabsprache“ wurde erhoben, wie beide Sprecher die Strukturierung des Dialoges vornehmen und wie auf einen Vorschlag von dem jeweiligen Gesprächspartner reagiert wurde. Es wurde für jeden Vorschlag kodiert, in welchem der Felder des vorgegebenen Stundenplans (siehe 5.2) er anzusiedeln ist. Dies gilt als Maßstab, wie günstig oder ungünstig

dieser Terminvorschlag für beide Interagierenden ist und mit welchen Kosten eine Einigung darauf verbunden wäre. Des Weiteren wurden folgende Kategorien möglicher Reaktionen auf Vorschlagsinitiativen erhoben<sup>5</sup>:

- **Zurückweisen des Vorschlags ohne Begründung/Rechtfertigung:**  
z.B. „gAnz schlecht \* geht überhaupt nicht bei mir“
- **Begründete/erläuterte Zurückweisung:**  
z.B. „nee nee das geht unmÖglich da hab ich ne wichtige vorlesung“
- **Akzeptieren des Vorschlags unter Vorbehalten:**  
z.B. „naja könn wer ja mal vOrmerken“, „gInge zur not wenn wer nix besseres fIndn“
- **Vorbehaltloses Akzeptieren:**  
„okay könn wer machn“, „ja geht bei mir“

Neben diesen argumentationsbezogenen Aufgaben müssen die Sprecher aber auch für ein effizientes Verhandeln sorgen, um die Grenzen des Möglichen abzustecken, den Fortgang der Verhandlungen zu beschleunigen oder zu bremsen und im adäquaten zeitlichen Rahmen zu einem Ende zu kommen. Ein Mittel zur Gliederung solcher dialogischen Gespräche sind gesprächsstrukturierende Sprechhandlungen. Folgende vier Kategorien von argumentativen Strategien wurden analysiert:

- **Initiierung der Aushandlung des Zeitpunktes:**  
z.B. „jetzt müssn wer erstmal ne zElt findn“, „am bEstn guckn wer mal wann wer beide zeit ham für unser treffen“
- **Resümieren des Einigungsergebnisses:**  
z.B. „also bleibn wer bei dIEnstag 14 uhr“, „mache mer frEItag von 10 bis 12 okay?“
- **Initiieren der Aushandlung des Treffpunktes:**  
z.B. „und wO soll mer uns treffn?“, „und jEtzt noch die frage wO?“
- **Resümieren des Einigungsergebnisses:**  
z.B. „also dann sEhn ma uns im wAlfisch“

---

<sup>5</sup>Die Transkriptionsschreibweise ist ausführlich dargestellt und erläutert in Neubauer, Hub & Thimm (1994).

Tabelle 4: Gesprächsstrukturierung

Gesprächsstrukturierung		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	Initiierung der Aufgabe: 0.58 Resümieren des Ergebnisses: 0.41	Initiierung der Aufgabe: 0.33 Resümieren des Ergebnisses: 0.75
inkongruent	Initiierung der Aufgabe: 0.83 Resümieren des Ergebnisses: 0.58	Initiierung der Aufgabe: 0.66 Resümieren des Ergebnisses: 0.75

Statistisch bedeutsame Unterschiede zwischen den Experimentalgruppen hinsichtlich dieser beiden Dimensionen sind in Tab. 4 dokumentiert, in der die Mittelwerte für initiierende und resümierende Sprechhandlungen der Sprecher A aufgeführt sind.

Unser Auswertungsverfahren erwies sich bei diesen Variablen als zu fein: Die Sprecher strukturierten die Dialoge überwiegend mittels größerer Einheiten und realisierten häufig nur einen Teil der berücksichtigten gesprächsstrukturierenden Sprechhandlungen. So erwiesen sich die dargestellten Unterschiede zwischen den Gruppen mit kongruenter und inkongruenter Partnerhypothese als statistisch bedeutsam lediglich bei der Initiierung der ersten Teilaufgabe (Aushandeln eines Zeitpunktes) und dem Resümieren des Ergebnisses der zweiten Teilaufgabe (Aushandeln eines Treffpunktes). Häufig war zu beobachten, daß nach der zweiten Verhandlungsphase nicht nur das Ergebnis der Einigung auf einen Treffpunkt, sondern eine Reformulierung des Gesamtergebnisses (zeit und Ort) erfolgte. Ein solches Gesamtresümee des Aushandlungsergebnisses (z.B. „also dann seh mer uns am dIenstag um 5 im mOhren“) diente dazu, Mißverständnissen vorzubeugen und wurde häufig vom Gesprächspartner bestätigt (z.B. „genau am dIenstag um 5“). Gleichzeitig markierte eine solche Sprechhandlung das Ende des eigentlichen Aushandlungsprozesses und leitete die Beendigung des Gespräches ein.

A-Personen übernahmen in den Zweitgesprächen **stärker** die Aufgabe der Ge-

Tabelle 5: Argumentationsstrategien

Akzeptieren mit/ohne Argumentation		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partner- hypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	mit Arg.: 0.16 ohne Arg.: 0.25	mit Arg.: 0.41 ohne Arg.: 0.08
inkongruent	mit Arg.: 0.08 ohne Arg.: 0.0	mit Arg.: 0.33 ohne Arg.: 0.0

sprächsstrukturierung. Sie initiierten den eigentlichen Aushandlungsprozeß in den zweiten Gesprächen signifikant häufiger ( $F=6.49$ ;  $df=1,22$ ;  $p<.01$ ). Weder die Partnerhypothese ( $F=0.13$ ,  $df=1,22$ , ns.) noch die Partnerpersönlichkeit ( $F=1,77$ ;  $df=1,22$ ; n.s.) waren in diesem Kontext von Bedeutung. Letztere beeinflusste jedoch die Initiierung des Gesprächsabschlusses: Bei CPI-dominanten Gesprächspartnern faßten A-Personen häufiger das Ergebnis zusammen, um so das Ende der Verhandlungen „einzuläuten“, als in den Gesprächen mit CPI-submissiven Partnern ( $F=5.5$ ;  $df=1,22$ ;  $p<.02$ ). Hier zeigte wiederum weder die Partnerhypothese ( $F=0$ ;  $df=1,22$ ; n.s.) noch ihre (In)Kongruenz einen Effekt ( $F=2.0$ ,  $df=1,22$ , n.s.) Die Thematisierung von Interaktionszielen und -unterzielen wurde strategisch eingesetzt, um den Dialog zu steuern, wobei Übungseffekte und auch die Persönlichkeit des Gesprächspartners zu unterschiedlich ausgeprägter Strukturierungsaktivität bei den A-Personen führte.

Wie in Tab. 5 dokumentiert, akzeptierten in den Zweitgesprächen die A-Personen niemals einen Vorschlag des Gesprächspartners, ohne Vorbehalte, Bedenken oder Einwände zu äußern, während dies in den Erstgesprächen in einigen Fällen gegeben war. Dieses Argumentationsverhalten wird als eine Form der indirekten Gegenwehr gedeutet: Die A-Personen ließen sich zwar auf den Vorschlag ihres Gegenübers ein, nicht aber ohne zu betonen, welche Einbußen oder Schwierigkeiten damit für sie verbunden sind. Eine solche Markierung der „Kosten“ erleichterte auch die Durchsetzung der eigenen Vorschläge hinsichtlich des Treffpunktes, der in der zweiten Aushandlungsphase folgte. In der

ausführlicheren Analyse des Gleichgewichts bzw. Wechselspiels des Argumentationsverhaltens in beiden Phasen konnte gezeigt werden, daß ein negativer Zusammenhang ( $r=-.37$ ) zwischen der Anzahl der getätigten Vorschläge in der ersten und zweiten Verhandlungsphase besteht (siehe Thimm & Augenstein, 1994). Konnten sich beide Sprecher relativ schnell auf einen gemeinsamen Termin einigen, wurde ausgiebiger um einen geeigneten Treffpunkt gekämpft. Hatten beide Gesprächspartner schon eine intensive Verhandlung des Zeitpunktes hinter sich, war eine zügige Einigung auf einen Treffpunkt zu verzeichnen. Häufig überließen es die „Gewinner der ersten Runde“ ihren Partnern, einen Vorschlag für einen geeigneten Treffpunkt zu machen und akzeptierten diesen bereitwilliger. Insgesamt wird auf diese Weise ein ausgewogenes Kräfteverhältnis bewirkt, gemessen an der Anzahl der Vorschläge und dem Initiator des Einigungsergebnisses.

### 6.1.3 Unterbrechungen, Organisation des Sprecherwechsels

Simultanes Sprechen, Unterbrechung und Unterbrechungsversuche stellen sprachliche Phänomene, die aus der Notwendigkeiten in Konversationen resultieren, den Redewechsel zwischen den beteiligten Sprechern zu regulieren. Nicht immer sprechen Interagierende hintereinander, sondern Überlappungen, Passagen gleichzeitigen Sprechens, Pausen, mehr oder weniger erfolgreiche Versuche, an den Turn zugelangten stellen eher die Regel als die Ausnahme beim Sprecherwechsel dar (s. Dunne & Ng, 1994; Roger, 1989). Gerade im Kontext von Macht und Kontrolle haben sie sich als relevante Indikatoren sprachlicher Durchsetzungsaktivitäten erwiesen (z.B. Ng & Bradac, 1993; Roger, 1989; Roger & Nesshoever, 1987; Übersicht in Thimm & Kruse, 1991)

Um die Organisation und Formen des Sprecherwechsels zu untersuchen, analysierten wir zum einen, wie häufig Sprecher durch Unterbrechungen an den Turn zu gelangen versuchten und wie erfolgreich sie dabei waren, indem sowohl erfolgreiche wie auch versuchte Unterbrechungen erhoben wurden. Als weitere Möglichkeiten, das Rederecht für sich zu gewinnen, wurden Redeergänzungen und Satzvervollständigungen ermittelt. In Tab. 6 ist darüberhinaus das „back channel behavior“ in Form verschiedener Rückmeldungspartikel (z.B. unterstützendes, kritisierendes oder fragendes *hm*) und Einstellungskundgaben erhoben (detailliert dargestellt in Tab. 1).

Tabelle 6: Unterbrechungen und Rückmeldungen

<b>Erfolgreiche Unterbrechungen</b>		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	<b>total: 6.16</b> Phase 2 A: 1.5 Phase 2 B: 2.25 Phase 3 A: 1.17 Phase 3 B: 0.58	<b>total: 5.83</b> Phase 2 A: 1.67 Phase 2 B: 2.17 Phase 3 A: 0.75 Phase 3 B: 1.00
inkongruent	<b>total: 3.83</b> Phase 2 A: 1.16 Phase 2 B: 1.50 Phase 3 A: 0.67 Phase 3 B: 0.42	<b>total: 5.00</b> Phase 2 A: 1.00 Phase 2 B: 1.17 Phase 3 A: 1.58 Phase 3 B: 1.08
<b>Feedback (zweifelnd/zögernd)</b>		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	A: 0 B: 0.25	A: 0.5 B: 0.5
inkongruent	A: 0.16 B: 0.58	A: 0.41 B: 0.42

*Anm.:* Es werden lediglich die Ergebnisse der Verhandlungsphasen 2 (Aushandlung des Zeitpunktes) und 3 (Aushandlung des Treffpunktes) dargestellt. Auf die Dokumentation der Werte von Phase 1 (Eröffnung) und 4 (Verabschiedung) wurde verzichtet.

Tabelle 7: Pausen (Gesamtzahl)

Pausen (Gesamt)		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	≤3 Sek.: 17.83	≤3Sek.: 14.41
	>3 Sek.: 0.91	>3 Sek.: 0.41
inkongruent	≤3 Sek.: 14.08	≤3 Sek.: 13.25
	>3 Sek.: 0.41	>3 Sek.: 0.25

Es zeichnet sich ein Trend zu weniger erfolgreichen Unterbrechungen in den Zweitgesprächen seitens der A-Personen ab ( $F=3.31$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.08$ ). Dies kann wiederum durch die größere Erfahrung der Sprecher bedingt sein, die zu einem flüssigeren Sprechstil führt, was durch das Ergebnis gestützt wird, daß auch die Anzahl der Pausen in den Zweitgesprächen einen geringeren Betrag aufweist als in den Erstgesprächen (siehe Tab. 7 u. 8).

Bei der Analyse der Pausen (siehe Tab. 7) ließ sich nachweisen, daß längere Pausen (über 3 Sek.) in den Zweitgesprächen tendenziell seltener auftraten als in den Erstgesprächen ( $F=3.14$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.10$ ). Die Partnerhypothese übte keinen bedeutsamen Einfluß aus. Die Anzahl kürzerer Pausen (unter 3 Sek.) blieb von den experimentellen Faktoren unbeeinflusst. Wie in Tab. 8 aufgeführt ist, ließen Sprecher (in der zweiten Verhandlungsphase) innerhalb ihres Turns mehr Pausen entstehen, wenn sie glaubten, mit einem „schüchternen“ Partner zu verhandeln ( $F=2.95$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.10$ ). Neben diesem Effekt der Partnerhypothese trat ein tendenzieller Unterschied zwischen den Erst- und Zweitgesprächen auf: Bei den Erstgesprächen traten mehr Pausen zu Beginn des Turns von A-Personen auf ( $F=2.84$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.10$ ). Dies kann als Übungseffekt verstanden werden oder aber als durchsetzungsorientierte Strategie, um dem Partner möglichst wenig Gelegenheit zu geben, an den Turn zu gelangen, die sich in den zweiten Gesprächen der A-Personen etablierte.

Beide Resultate könnten von einem professionelleren Umgang mit dem Telefonieren zeugen, das Sprecherwechsel und -organisation ohne nonverbale Signa-

Tabelle 8: Pausen

<b>Pausen innerhalb und zwischen den Turns (gesamt)</b>		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	im Turn von A: 7.16 im Turn von B: 3.25 A ▷ B: 4.33 B ▷ A: 4.00	im Turn von A: 4.66 im Turn von B: 4.31 A ▷ B: 2.91 B ▷ A: 2.75
inkongruent	im Turn von A: 4.67 im Turn von B: 4.00 A ▷ B: 3.16 B ▷ A: 2.66	im Turn von A: 4.75 im Turn von B: 3.75 A ▷ B: 2.66 B ▷ A: 2.75
<b>Pausen innerhalb und zwischen den Turns (Phase 3)</b>		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partnerhypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	im Turn von A: 2.25 im Turn von B: 0.91 A ▷ B: 1.25 B ▷ A: 1.66	im Turn von A: 0.91 im Turn von B: 1.08 A ▷ B: 0.83 B ▷ A: 0.58
inkongruent	im Turn von A: 0.66 im Turn von B: 0.75 A ▷ B: 1.00 B ▷ A: 0.41	im Turn von A: 1.50 im Turn von B: 0.75 A ▷ B: 0.83 B ▷ A: 0.67

le erfordert. Gerade solche sprachbegleitenden Zeichen wie Kopfnicken oder Blickkontakt haben sich aber im Kontext von „turn-taking behavior“ als relevant erwiesen (s. Stephens & Beattie, 1986; Wilson, Wiemann & Zimmermann, 1984). Fehlt die Möglichkeit dazu, müssen die Sprecher andere Wege für einen „reibunglosen“ und effizienteren Wechsel des Rederechtes entwickeln.

Andererseits wäre zu vermuten, daß die recht direkten und auch mit potentiellen Einbußen hinsichtlich einer kooperativen Gesprächsatmosphäre behafteten Unterbrechungen bei inkongruenter Partnerhypothese weniger stark eingesetzt werden. Die Irritation des anfänglichen Stils, der sich auf eine in diesen Dialogen unzutreffende Partnerhypothese gründet, mag in der Verwendung indirekterer Formen der Turnübernahme resultieren.

#### 6.1.4 Lachen und Ironie

Lachen, Scherzen und ironische Bemerkungen werden als kommunikative Handlungen verstanden, die wie sprachliche Phänomene auch in Interaktionen mit bestimmten Funktionen eingesetzt werden. Wie Thimm & Augenstein (1996) detailliert veranschaulichten, erfolgen Lachen und Ironie in sozialen Interaktionen nicht beliebig, sondern können als Zeichen interaktiver Kontrolle interpretiert werden. Wie beim „style shifting“ (Scotton, 1985) kann die Initiierung von Lachen, und Scherzen als Modalitätswechsel verstanden werden, der ebenso wie die interaktive Kontrolle einer Ratifizierung durch den Gesprächspartner bedarf (s. Kap. 6.1.5). Nur wenn initiatives Lachen vom Partner aufgegriffen und erwidert wird, ist tatsächlich ein Wechsel der Modalität gegeben.

An dieser Stelle soll das interaktive Wechselspiel von Lachen, frotzelnden und ironischen Bemerkungen nicht eingehend behandelt werden, sondern lediglich ein Überblick über diese sprachbegleitenden Phänomene gegeben werden und im Hinblick auf (dis) konfirmatorische Prozesse diskutiert werden.

In Tab. 9 sind die Mittelwerte für initiatives und reaktives Lachen beider Sprecher aufgeführt. Ironische und humorvolle Bemerkungen traten überwiegend in der zweiten Hälfte der Gespräche auf, wenn es darum ging, einen Treffpunkt zu vereinbaren (Phase 3). Die Frage „Wie erkennen wir uns?“ nahmen einige Sprecher zum Anlaß, auf die humorvolle Ebene zu wechseln. Auch bei der Beendigung der Konversation (Phase 4) griffen die Sprechenden desöfteren auf spaßhafte Element zurück, weswegen hier lediglich die Ergebnisse dieser beiden

Tabelle 9: Lachen

Lachen		
	Partnerpersönlichkeit (CPI)	
Partner- hypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	Phase 3 (ges.): 2.91	Phase 3 (ges.): 2.0
	Phase 3 (A): 1.41	Phase 3 (A): 1.25
	Phase 3 (B): 1.50	Phase 3 (B): 0.75
	Phase 4 (ges.): 1.08	Phase 4 (ges.): 0.08
	Phase 4 (A): 0.50	Phase 4 (A): 0.0
	Phase 4 (B): 0.58	Phase 4 (B): 0.0
inkongruent	Phase 3 (ges.): 1.16	Phase 3 (ges.): 3.41
	Phase 3 (A): 0.58	Phase 3 (A): 2.41
	Phase 3 (B): 0.58	Phase 3 (B): 1.0
	Phase 4 (ges.): 0.16	Phase 4 (ges.): 0.08
	Phase 4 (ini.): 0.08	Phase 4 (ini.): 0.08
	Phase 4 (reak.): 0.08	Phase 4 (reak.): 0.0

*Anm.:* Es werden lediglich die Ergebnisse von Phase 3 (Aushandlung des Treffpunktes) und Phase 4 (Verabschiedung) dargestellt.

Gesprächsphasen (Aushandeln des Ortes, Verabschiedung) dargestellt werden.

Bei der Aushandlung des Treffpunktes ermittelten die statistischen Analysen einen Einfluß der Partnerhypothese ( $F=3.04$ ;  $df=1,22$ ;  $p<.10$ ). Wurde von einem „ziemlich schüchternen“ Gesprächspartner ausgegangen, wurde in der zweiten Verhandlungsphase insgesamt tendenziell mehr gelacht als bei der Erwartung eines „ganz schön selbstbewußten“ Partners. Der Unterschied zwischen den Erstgesprächen mit kongruenter und den Zweitgesprächen mit inkongruenter Partnerhypothese war bei dieser Variablen zu vernachlässigen ( $F=0.03$ ;  $df=1,22$ ; ns.). Auch die tatsächliche Partnerpersönlichkeit wirkte sich nicht systematisch auf die Gesamtzahl des Lachens in dieser Gesprächsphase aus ( $F=0.37$ ;  $df=1,22$ ; ns.).

Dies war beim Abschluß der Verhandlungen, in der sich beide Sprecher voneinander verabschiedeten, nicht der Fall. Hier resultierten Einflüsse aller Untersuchungsfaktoren: In den Zweitgesprächen mit inkongruenter Partnerhypothese wurde insgesamt zu Ende der Konversationen tendenziell weniger gelacht als in den Erstgesprächen mit kongruenter Partnerhypothese ( $F=3.84$ ;  $df=1,22$ ;  $p<.10$ ). Auch die Partnerhypothese hatte einen tendenziellen Einfluß auf das Lachen ( $F=3.84$ ;  $df=1,22$ ;  $p<.10$ ). Bei submissiver Partnerhypothese war weniger Lachen zu verzeichnen als bei dominanter Partnerhypothese. Lediglich der Einfluß der tatsächlichen Partnerpersönlichkeit überschritt das Signifikanzniveau ( $F=5.55$ ;  $df=1,22$ ;  $p<.05$ ). In den Gesprächen mit CPI-submissivem Partner wurde insgesamt mehr gelacht als in Gesprächen mit CPI-Dominanten.

Humorvolle Äußerungen und gemeinsames Lachen können zum einen als Zeichen von Unsicherheit und Verlegenheit gedeutet werden. Zum anderen kann Lachen eingesetzt werden, um eine freundschaftlich-kooperative Stimmung des Gespräches den Abschluß bilden zu lassen. Inwieweit dies von den Sprechenden verwirklicht wurde und wie die Ergebnisse der quantitativen Analysen im einzelnen zu interpretieren sind, wird im späteren Teil (s. Kap. 6.3) dargestellt werden.

### 6.1.5 Interaktive Kontrolle

Die Handlungsmusteranalyse basiert auf dem Grundgedanken der Sprechhandlungstheorie, daß sprachliches Verhalten häufig in Mustern auftritt und zu interpretieren ist. Sprechhandlungsmuster setzen sich aus zwei Sprechhandlungen zusammen, die durch eine by-relation (Heringer, 1974) miteinander verbunden sind. Die erste Sprechhandlung  $x$  entspricht der Absicht und dem Zweck einer Äußerung, die durch unterschiedliche sprachliche Realisierungen  $y$  zum Ausdruck gebracht werden kann. So kann man einen Vorschlag machen, indem man eine Frage stellt („kÖnntest du am mOntag um 12?“) oder eine Feststellung trifft („also bei mIr ginge es am besten nAchmittags“). Kritik wiederum kann in Form einer Abwertung („das meinst du doch nicht im Ernst“) oder in Form einer Einstellungskundgabe erfolgen („nee also das gefällt mir jetzt gAr nich“).

Als zweites Prinzip ist die Differenzierung zwischen der Beanspruchung und der tatsächlichen Ausübung von Kontrolle zu nennen. Gemäß der „relational

*communication theory*“ (Ellis, 1978; Millar, Roger-Millar & Courtright, 1979; Rogers & Farace, 1975; Rogers-Millar & Millar, 1979) kann tatsächliche Kontrolle („dominance“) nur erfolgen, wenn die Beanspruchung derselben („domineering“) vom Partner gewährt wird. Kontrolle und Durchsetzung werden nicht als alleiniges Ergebnis eines einzelnen Sprechers konzipiert, wie es bspw. die Klassifikation eines „powerful speech style“ (z.B. Erickson, Lind, Johnson & O’Barr, 1978; Bradac, Hemphill & Tardy, 1981) darstellt, sondern als unabdingbar interaktiv konstituiertes Phänomen begriffen. Diese Art interaktiver Kontrolle wurde als „interactional dominance“ bereits von Gibbons, Busch & Bradac (1991) eingeführt. Auch Ng & Bradac (1993) unterscheiden zwischen sprecher- und interaktionsorientierten Konzepten von „power to and power over“.

Die Handlungsmusteranalyse konnte sich als reliables qualitatives Verfahren in verschiedenen situativen Kontexten erweisen (siehe Thimm, 1995, 1996). In einem ersten Schritt erfolgt bei diesem qualitativ orientierten Verfahren die Sequenzierung der Dialoge, die aufeinanderfolgende Äußerungen beider Sprecher in einzelne Sprechhandlungen gliedert<sup>6</sup>. Jeder dieser Sprechhandlungen wird daraufhin ein Wert auf der Skala der Kontrollintensität zugeordnet entsprechend dem folgenden Schema:

- **Kontrollbeanspruchende Handlungen (kbH):**

Diese Kategorie umfaßt alle Sprechhandlungen, die die folgende(n) Sprechhandlung(en) des Partners beeinflussen sollen. Es sind dies Äußerungen, die etwas vom Partner fordern oder verlangen, sei es die Antwort auf eine Frage, einen Vorschlag oder eine Bewertung. Hier wird der Wert +1 vergeben, bei deutlichem Druck auf den Partner, z.B. durch Drohungen, Ironie, Sarkasmus, Beleidigungen oder Disqualifikationen, wird der Wert +2 zugewiesen. Gemeinsam ist kontrollbeanspruchenden Handlungen, daß der Partner im Gegenzug eine bestimmte (Sprech)handlung äußern muß, eine gewisse Obligation konstituiert wird.

- **Kontrollgewährende Handlungen (kgH):**

Bei diesen Sprechhandlungen wird einer solchen Obligation Folge geleistet, oder der Sprecher gibt eigenständig die Kontrolle über das weitere

---

<sup>6</sup>Ausführlich dokumentiert ist dieses Verfahren in Thimm, Rademacher & Augenstein (1994).

Gespräch an den Gesprächspartner ab. Sie werden mit dem Wert  $-1$  kodiert.

- **Nicht-kontrollbezogene Handlungen (nkH):**

Dies sind alle Sprechhandlungen, die nicht mit der Kontrolle über das Gespräch oder den Partner verbunden sind. Dies können sachliche Fragen oder Informationen sein, die nicht zum Zwecke der Kontrolle eingesetzt werden. Sie erhalten den Wert  $0$  auf der Skala der Kontrollintensität.

Nachdem eine solche Quantifizierung von geforderter und gewährter interaktiver Kontrolle erfolgte, wird notiert, welche Reaktionen auf Sprechhandlungen erfolgen. Dazu werden Sequenzen von direkt aufeinanderfolgenden Sprechhandlungen gebildet. Äußert bspw. Sprecher A einen Vorschlag, der mit einer Kontrollintensität von  $+1$  kodiert wurde, auf den Sprecher B lediglich mit rückmeldendem „hmm“ reagiert (Kontrollintensität  $-1$ ), so wird diese Folge als  $A+1/B-1$  notiert. Diese Vorgehensweise untersucht nicht nur einzelne Sprechhandlungen, sondern Voraussetzungen und Folgen sprachlicher Äußerungen im Zusammenhang von Macht und Durchsetzung. Eine ausführliche Darstellung und Diskussion dieser Sequenzierung ist in Thimm, Rademacher & Kruse (1995) zu finden. In Tab. 10 finden sich lediglich die Ergebnisse der statistischen Analysen der Handlungsmuster.

In Tab. 10 sind nicht die absoluten Zahlen, sondern prozentuale Verhältnisse der verschiedenen Sprechhandlungen verzeichnet. Aufgrund der unterschiedlichen Länge und damit einhergehender unterschiedlicher Gesamtzahl von Sprechhandlungen würde die Interpretation auf der Basis der absoluten Zahlen ein verzerrtes Bild ergeben.

Für die Analyse konfirmatorischer und diskonfirmatorischer Prozesse sind die Ergebnisse der Zweitgespräche von besonderem Interesse, da in diesen die erwartete und tatsächliche Partnerpersönlichkeit nicht übereinstimmten. Wie wirken sich nun diese beiden Faktoren, Partnerpersönlichkeit (CPI) und Partnerhypothese (PH), auf die interaktive Kontrolle aus, die beide Interagierenden im Gespräch ausüben? Bleiben die A-Personen ihrem hypothesengeleiteten Sprechen treu oder passen sie sich der tatsächlichen Persönlichkeit ihres Gegenübers an? Verhandeln die B-Personen wiederum gemäß ihrem CPI-Score oder äußern sie ein „neues Verhalten“ im Sinne Mertons, indem sie sich gemäß der Partnererwartungen eher „selbstbewußt“ oder „schüchtern“ verhalten?

Tabelle 10: Sprechhandlungen (in %)

<b>Kontrollbeanspruchende Handlungen</b>		
	Partnerpersönlichkeit	
Partner- hypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	<b>total: 68.6</b> A: 55.4 B: 44.6	<b>total: 74.0</b> A: 47.6 B: 52.4
inkongruent	<b>total: 72.4</b> A: 53.8 B: 46.2	<b>total: 71.3</b> A: 50.8 B: 49.2
<b>Kontrollgewährende Handlungen</b>		
	Partnerpersönlichkeit	
Partner- hypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	<b>total: 18.8</b> A: 51.9 B: 48.1	<b>total: 15.2</b> A: 48.5 B: 51.5
inkongruent	<b>total: 17.7</b> A: 38.6 B: 61.4	<b>total: 20.4</b> A: 48.1 B: 41.9
<b>Nicht-kontrollbezogene Handlungen</b>		
	Partnerpersönlichkeit	
Partner- hypothese (PH)	submissiv	dominant
kongruent	<b>total: 9.7</b> A: 62.6 B: 37.3	<b>total: 10.6</b> A: 49.3 B: 50.7
inkongruent	<b>total: 10.3</b> A: 47.7 B: 52.3	<b>total: 10.8</b> A: 58.1 B: 41.9

Die Ergebnisse belegen Einfüsse beider Einflußfaktoren. *A-Personen*, die mit einem CPI-submissiven Partner verhandelten, beanspruchten mehr Kontrolle als solche, die sich einem CPI-dominanten gegenüber befanden ( $F=5.95$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.02$ ). Aber auch die Partnerhypothese erwies sich als ein Faktor, der, wenn auch nur in der zweiten Gesprächsphase, einen statistisch bedeutsamen Einfluß ausübt. *A-Personen*, die mit einem vermeintlich „schüchternem“ Gesprächspartner verhandelten, vereinigten in der Aushandlung eines Treffpunktes mehr kontrollbeanspruchende Handlungen auf sich als solche *A-Personen*, die mit einem als „ganz schön selbstbewußt“ etikettierten Partner sprachen ( $F=5.81$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.05$ ). Effekte der Bestätigung der anfänglichen Partnerhypothese sind also ebenso gegeben wie eine Diskonfirmation der anfänglichen Erwartungen. Die Unterschiede zwischen den Erst- und Zweitgesprächen hingegen erwiesen sich als statistisch nicht bedeutsam ( $F=0.18$ ,  $df=1,22$ , n.s.).

Betrachtet man nun den Partner der Aushandlungsgespräche, zeichnete sich ein ähnliches Bild beanspruchter Kontrolle ab. Auch bei den *B-Personen* erwies sich ihr Sprechhandeln von beiden experimentellen Faktoren beeinflusst. Sowohl die tatsächliche Persönlichkeit (CPI) wie auch die Etikettierung als „ziemlich schüchtern“ oder „ganz schön selbstbewußt“ übten nachweislich Einfluß auf die Beanspruchung interaktiver Kontrolle aus. Das Sprachverhalten der *B-Personen* kann somit weder eindeutig als „self verification“ noch als „behavioral confirmation“ identifiziert werden. CPI-dominante *B-Personen* vereinigten signifikant mehr kontrollbeanspruchende Handlungen auf sich als ihre CPI-submissiven Pendanten ( $F=6.91$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.01$ ). Die phasenspezifischen Analysen ergaben ebenfalls einen Effekt der Etikettierung in der zweiten Verhandlungsphase nach. Als „ziemlich schüchtern“ deklarierte *B-Personen* nahmen bei der Diskussion eines geeigneten Treffpunktes weniger interaktive Kontrolle in Anspruch als diejenigen *B-Personen*, die als „ganz schön selbstbewußt“ vorgestellt worden waren ( $F=4.39$ ,  $df=1,22$ ,  $p<.05$ ).

Es zeigte sich, daß sowohl interpersonelle Erwartungen wie auch individuelle Charakteristika des Gesprächspartners bestimmten, in welchem Ausmaß die Sprechenden Kontrolle für sich in Anspruch nahmen. Auf welche Art und Weise die Gesprächspartner ihre Aushandlungen bestritten, wurde in qualitativen Konversationsanalysen genauer untersucht. Diese ermittelten verschiedene Interaktionsstile, die in systematischem Zusammenhang mit den an dieser Stelle präsentierten statistischen Analysen stehen. Neben Antworten auf die Frage,

wie sich im einzelnen interaktive Kontrolle manifestierte und mittels welcher sprachlicher Strategien beide Sprecher agierten, wird auch näher auf die Dynamik der Konversationen eingegangen.

Hier soll zunächst der Frage nachgegangen werden, ob sich die konfirmierenden und diskonfirmierenden Effekte, die sich bei der Handlungsmusteranalyse abzeichneten, auch bei der späteren Einschätzung der Gespräche durch die beiden Sprecher selbst niederschlugen. Fand bei Sprecher A eine kognitive Diskonfirmation statt aufgrund der tatsächlichen Persönlichkeit von Sprecher B oder wurden die gegebenen Partnerhypothesen bestätigt? In welchem Zusammenhang stehen die Analysen des sprachlichen Verhaltens beider Gesprächspartner mit der Wahrnehmung und postexperimentellen Bewertung der Beteiligten?

## 6.2 Analyse der Nachinterviews

Die Nachinterviews wurden mit jedem der beiden Sprecher nach dem Rollenspiel separat von einer VI durchgeführt und beinhalteten sowohl die Bewertung der Interaktion, der eigenen Person und derjenigen des Partners.

### 6.2.1 Methode

In *standardisierten* Fragen wurde die Wahrnehmung der Situation (z.B. erlebte Komplexität, subjektives Wohlbefinden in der Situation, vermittelter Leistungsdruck), des Partners (z.B. erlebte Bevormundung durch den Partner, Sympathie, Selbstbewußtsein) und seiner Stimme (z.B. Vitalität, Klarheit, Bestimmtheit) durch fünfstufige Ratingskalen erhoben (siehe Maier & Kruse, 1994). Zudem wurde gefragt, inwieweit eigenes oder partnerseitiges Nachgeben für die Einigung auf einen gemeinsamen Termin verantwortlich gemacht wurde. Die Daten wurden mittels varianzanalytischer Verfahren entsprechend der Auswertung der Gesprächsdaten (siehe Kap. 5.2) analysiert.

Danach wurde mit offenen Fragen exploriert, wie das Gespräch, das eigene Verhalten und dasjenige des Partners erlebt worden war und wie die vermeintliche Zusammenarbeit mit dem Partner, deretwegen der Termin im Rollenspiel vereinbart werden sollte, eingeschätzt wurde. Analog zu den Kriterien von Dominanz gemäß dem CPI (vgl. Weinert, 1982) wurden die Antworten den folgenden vier Kategorien zugeordnet:

- **Dominanzbezogene Äußerungen** umfassen alle Äußerungen, die eher dominantes Verhalten beschreiben, wie Überredungs- und Überzeugungsversuche, aktive Gestaltung und Kontrolle des Gespräches („wollte es kurz machen“, „viele Vorschläge gemacht“, „hat/hab nicht viel erklärt“) oder das Ausüben von Druck auf den Partner.
- **Neutrale Äußerungen** beziehen sich inhaltlich zwar auf das Verhandlungsverhalten, lassen sich aber weder als dominant noch als submissiv charakterisieren. Häufig werden Kompromißbereitschaft und kooperatives Verhalten des Partners thematisiert („war offen, aber hat nicht auf seiner Meinung bestanden“, „war kompromißbereit“).
- **Submissivitätsbezogene Äußerungen** beinhalten eher submissives Verhalten wie „zurückhaltendes“, zögerliches Machen von Vorschlägen, sofortiges Einwilligen und „schüchterne“ Sprechweise oder Wirkung.
- **Nicht-dominanzbezogene Äußerungen** stehen in keinerlei Zusammenhang mit Dominanz oder Submissivität des eigenen oder partnerseitigen Sprechens. Sie können das Einigungsergebnis kommentieren oder allgemeine Bewertungen beinhalten, die sich nicht auf die konkrete Interaktion beziehen.

Die Selbst- und Fremdbeschreibung wurde mittels  $\chi^2$ -Tests analysiert. In den folgenden Kapiteln werden die Resultate dargestellt, die statistische Analysen der standardisierten und offenen Fragen ergaben. Es werden bei den Ergebnissen der Ratings lediglich diejenigen Dimensionen dargestellt, die sich signifikant zwischen den verschiedenen Experimentalgruppen unterschieden. Größeres Gewicht kommt u.E. den Beschreibungen zu, die die Vpn selbst von sich und ihrem Gesprächspartner gaben. Deswegen wird die inhaltsanalytische Auswertung dieser offenen Fragen umfangreicher dokumentiert.

### 6.2.2 Wahrnehmung der eigenen Person

Hinsichtlich Anspannung und subjektivem Wohlbefinden zeichneten sich in den **standardisierten Fragen** keinerlei systematische Einflüsse der Bedingungsvariationen ab. Ein differenzierteres Bild der Wahrnehmung des eigenen Verhaltens bietet die Auswertung der **offenen Fragen**.

Tabelle 11: Selbstbeschreibung der A-Personen (Erst- und Zweitgespräche)

Selbstbeschreibung in den Nachinterviews (A-Personen)				
	dominanz- bezogene Äußerungen	neutrale Äußerungen	submissivitäts- bezogene Äußerungen	nicht kontroll- bezogene Äußerungen
Erstgespräche	30.9%	8.0%	27.4%	33.7%
Zweitgespräche	17.6%	13.9%	15.1%	53.4%

Die Selbstbeschreibung der CPI-indifferenten A-Personen, die sie nach den Erstgesprächen mit kongruenter Partnerhypothese formuliert hatten, findet sich in Tab. 11.

Die Unterschiede der Thematisierung neutraler, dominanz- und submissivitätsbezogener Äußerungen sowie nicht-kontrollbezogener Äußerungen erwies sich als statistisch bedeutsam in den Erstgesprächen ( $\chi^2=13.75$ ;  $df=7$ ;  $p<.05$ ). In den Zweitgesprächen unterschieden sie sich nur tendenziell ( $\chi^2=13.35$ ;  $df=7$ ;  $p<.06$ ).

Ein etwas anderes Bild zeichnete sich bei den *B-Personen* ab (siehe Tab. 12). CPI-Dominante thematisierten ebenfalls in starkem Maße nicht mit Dominanz verbundene Themen (45.2%). Andererseits charakterisierten sie ihr eigenes Interaktionsverhalten auch häufig mittels submissivitätsbezogener Äußerungen (37.6%). Der Bezug zur Dominanz tauchte, neben neutralen Äußerungen (3.5%), nur recht selten auf (13.7%): Von allen Sprechern vereinigten sie prozentual betrachtet am wenigsten dominanzbezogene Äußerungen auf sich. CPI-Submissive beschrieben sich ebenfalls am häufigsten durch Äußerungen, die als nicht-kontrollbezogen kodiert wurden (46.3%). Submissivitätsbezogene Charakterisierungen erfolgten aber im Vergleich zu ihren CPI-dominanten Partnern nicht häufiger, sondern sogar seltener (29.6%). Auch hier unterschieden sich die Häufigkeiten der einzelnen Äußerungen signifikant voneinander ( $\chi^2=17.59$ ;  $df=7$ ;  $p<.01$ ).

In den *Zweitgesprächen* zeichnete sich folgende Verteilung der selbstbeschreibenden Äußerungen ab (siehe Tab. 13). Im Gegensatz zu den Erstgesprächen beschrieben sich die B-Personen in den Zweitgesprächen, in denen ihre Eti-

Tabelle 12: Selbstbeschreibung der B-Personen (Erstgespräche)

Selbstbeschreibung in den Nachinterviews (B-Personen)				
	dominanz- bezogene Äußerungen	neutrale Äußerungen	submissivitäts- bezogene Äußerungen	nicht kontroll- bezogene Äußerungen
CPI-Dominante	13.7%	3.5%	37.6%	45.2%
CPI-Submissive	14.7%	9.4%	29.6%	46.2%

Tabelle 13: Selbstbeschreibung der B-Personen (Zweitgespräche)

Selbstbeschreibung in den Nachinterviews (B-Personen)				
	dominanz- bezogene Äußerungen	neutrale Äußerungen	submissivitäts- bezogene Äußerungen	nicht kontroll- bezogene Äußerungen
CPI-Dominante	13.3%	8.0%	14.7%	64.0%
CPI-Submissive	6.6%	14.4%	18.7%	60.3%

kettierung nicht mit ihrer tatsächlichen Persönlichkeit übereinstimmte, eher gemäß ihres CPI-Scores. B-Personen, die tatsächlich eher dominant waren, aber als „ziemlich schüchtern“ vorgestellt worden waren, beschrieben sich auch eher durch dominanzbezogene Äußerungen (13.3%) als ihre CPI-submissiven Pendants, die als „ganz schön selbstbewußt“ etikettiert worden waren (6.6%). Ein entsprechendes Bild ließ sich bei den Beschreibungen verzeichnen, die als submissivitätsbezogen kodiert wurden: Hier äußerten die CPI-Submissiven mehr dieser Äußerungen (18.7%) als ihre submissiven Pendants (14.7%). Die Häufigkeiten zwischen den vier Äußerungskategorien unterschieden sich ebenfalls in bedeutsamen Maße ( $\chi^2=22.10$ ;  $df=7$ ;  $p<.002$ ).

Es läßt sich festhalten, daß in den *Erstgesprächen*, in denen die A-Personen eine kongruente Partnerhypothese erhalten hatten, die CPI-indifferenten A-Personen ihr eigenes Verhalten am seltensten mit Äußerungen beschrieben, die als neutral kodiert wurden. Auch bei den B-Personen erfolgte die Charak-

terisierung des eigenen Verhaltens in den Nachinterviews nicht analog ihrer CPI-Scores. CPI-Dominante und CPI-Submissive beschrieben sich stattdessen gleichermaßen stärker mittels Äußerungen, die sich auf submissivitätsbezogene Verhaltensweisen in der Interaktion bezogen.

In den *Zweitgesprächen* hingegen stimmten der CPI-Score der Sprecher und die Kodierung ihrer Selbstcharakterisierungen stärker überein. Die Beschreibungen der CPI-indifferenten A-Personen beinhalteten am häufigsten Aspekte, die nicht mit Kontrolle in Zusammenhang standen (53.4%). Die anderen Kategorien waren ungefähr gleich stark besetzt. Die B-Personen unterschieden sich bei den Kategorien der submissivitäts- und dominanzbezogenen Äußerungen entsprechend ihres CPI-Scores.

Wie wurden aber die Sprecher von ihren jeweiligen Gesprächspartnern wahrgenommen? Entsprachen sich Selbst- und Fremdbeschreibungen oder traten Diskrepanzen auf? Ließen sich Prozesse der kognitiven Konfirmation oder Diskonfirmation beobachten? Wurden die B-Personen in den Zweitgesprächen, in denen die A-Personen eine inkongruente Partnerhypothese erhalten hatten, von ihren Gesprächspartnern gemäß dieser initialen Partnerhypothese oder eher gemäß ihres CPI-Scores beschrieben?

### 6.2.3 Wahrnehmung des Gesprächspartners

In den **standardisierten Fragen** wurde der Partner in den Zweitgesprächen mit inkongruenter Partnerhypothese als stärker bevormundend bewertet ( $F=5.11$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.03$ ). Dies könnte ein Sensibilisierungseffekt sein, da die A-Personen zum zweiten Male ein solches Verhandlungsgespräch inklusive nachfolgendem Interview durchgeführt hatten. Andererseits könnte die *Inkongruenz* von erwarteter und tatsächlicher Persönlichkeit in diesen Zweitgesprächen ein stärkeres Gefühl der Bevormundung evoziert haben. Die Partner der Zweitgespräche wirkten tendenziell weniger sympathisch ( $F=3.28$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.08$ ).

Es zeichnete sich weiterhin ein Trend der *Partnerhypothese* ab ( $F=3.55$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.08$ ). Dem Etikett entsprechend wurden vermeintlich „schüchterne“ Gesprächspartner als weniger bevormundend von ihren Gesprächspartnern eingeschätzt. Als dominant bezeichnete Personen wirkten stimmlich tendenziell bestimmter ( $F=3.37$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.08$ ).

Tabelle 14: Fremdbeschreibung der B-Personen (Zweitgespräche)

Fremdbeschreibung in den Nachinterviews (B-Personen)				
	dominanz- bezogene Äußerungen	neutrale Äußerungen	submissivitäts- bezogene Äußerungen	nicht kontroll- bezogene Äußerungen
CPI-Dominante	16.8%	11.5%	23.5%	48.2%
CPI-Submissive	23.0%	9.8%	17.8%	49.4%

Die *tatsächliche Persönlichkeit* gemäß dem CPI-Score übte keinen bedeutenden Einfluß aus, stand jedoch in Zusammenhang mit anderen Dimensionen. CPI-Dominante wurden als signifikant fröhlicher ( $F=5.70$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.02$ ), tendenziell aufgeschlossener ( $F=3.04$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.09$ ), deutlich sympathischer ( $F=10.53$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.003$ ) und auch kollegialer ( $F=6.34$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.02$ ) bewertet. Ihre Stimme erschien vitaler ( $F=4.09$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.05$ ) und, wie die gesamte Person, sympathischer ( $F=4.74$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.01$ ).

Bei den dominanzrelevanten Dimensionen zeichnete sich ein Einfluß der Partnerhypothese ab: Als „selbstbewußt“ etikettierte B-Personen wurden im Nachinterview von ihren Partnern dementsprechen eingeschätzt ( $F=29.76$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.00001$ ). Auf der Dimension der Dominanz spiegelte sich dieses Ergebnis jedoch nicht wieder ( $F=0.11$ ,  $df=1,22$ ; n.s.). Dies läßt auf unterschiedliche semantische Bedeutungen schließen. Obwohl sich in einem Vortest der Begriff „selbstbewußt“ als alltagssprachliche Entsprechung von dominant erwiesen hatte, wurden diese beiden Begriffe in den Nachinterviews nicht synonym verwendet.

Um unabhängig von solchen sprachlich-begrifflichen Problemen eine Einschätzung des Partners zu erhalten, wurden neben Ratingskalen auch **offene Fragen** bzgl. des Partners gestellt. Um die Frage nach (dis)konfirmatorischen Prozessen auf der kognitiven bzw. perzeptuellen Ebene beantworten zu können, muß man betrachten, wie die A-Personen ihre B-Partner in den Zweitgesprächen beschrieben (siehe Tab. 14). Charakterisierten sie ihre Partner gemäß der gegebenen, unzutreffenden Partnerinformation (kognitive Konfirmation) oder änderten sie diese initialen Erwartungen im Verlauf der Interaktion (kognitive Diskonfirmation)?

Die Unterschiede zwischen den Häufigkeiten verfehlten knapp das Signifikanzniveau ( $\chi^2=13.35$ ;  $df=7$ ;  $p<.06$ ). B-Personen wurden in den Zweitgesprächen von ihren Partnern eher gemäß der vorgegebenen Partnerhypothese beschrieben: A-Personen mit submissiver Partnerhypothese charakterisierten ihre Partner stärker mittels Beschreibungen, die als submissivitätsbezogen kodiert wurden (23.5%) als diejenigen A-Personen, die eine dominante Partnerhypothese erhalten hatten (17.8%). Eine dominante Partnerhypothese wiederum führte zu mehr dominanzbezogenen Äußerungen (23%) als eine submissive Partnerhypothese (16.8%). Die Ergebnisse der Nachinterviews bei den Beschreibungen der eigenen Person und des Partners mittels offener Fragen belegen Prozesse der kognitiven Konfirmation. Obwohl die B-Personen sich nicht unbedingt gemäß der vorgegebenen Partnerhypothese verhalten hatten (siehe vor allem Kap. 6.1.5), wurden sie nach den Interaktionen von ihren Partnern gemäß ihrer initialen Erwartungen beschrieben.

#### 6.2.4 Beurteilung der Interaktion

Unabhängig von Partnerhypothese und-persönlichkeit wurden die Gespräche mit CPI-dominanten Partnern in den **standardisierten Fragen** tendenziell als unfreundlicher eingeschätzt ( $F=3.79$ ,  $df=1,22$ ;  $p<.06$ ). Hinsichtlich zugeschriebener Komplexität und Natürlichkeit der Situationen ergaben sich keine bedeutsamen Einflüsse. Weder die Persönlichkeit des Partners noch die Partnerhypothese übten einen statistisch bedeutsamen Einfluß aus. Auch die Erst- und Zweitgespräche wurden hinsichtlich dieser Dimensionen ähnlich bewertet, was bedeutet, daß eventuelle Übungeffekte zumindest von den Vpn selbst nicht erlebt wurden.

### 6.3 Konfirmatorische und disconfirmatorische Strategien: Qualitativen Analysen und ihre Ergebnisse

#### 6.3.1 Vorbemerkungen zur interpretativ-qualitativen Methode der Gesprächsanalysen

Die folgenden qualitativ-gesprächsanalytisch ausgerichteten Analysen sollen die Ergebnisse der statistischen Analysen aufgreifen und in einen interpretativ

erschlossenen Zusammenhang stellen. Die Kombination quantitativer und qualitativer Verfahren hat sich bereits im Kontext der „Scherzkommunikation“ als geeignet erwiesen, um interaktive Phänomene in dialogischen Konversationen aufzeigen zu können (s. Thimm & Augenstein, 1996). Für die Analyse der Konfirmations- und Diskonfirmationsprozesse wurde das in Thimm & Augenstein begründete Verfahren beibehalten, *konversationelle Aktivitäten im Rahmen der Machtaushandlung bei Terminabsprachen zu begreifen*. Es sei hier zudem auf die Studien von Scotton (1980,1985) verwiesen sowie auf die von Gumperz (1982) entwickelte Kontextualisierungstheorie (ausführlich in Thimm & Augenstein 1996: 224ff.).

Bevor wir die Ergebnisse der qualitativen Analysen vorstellen, gilt es, auf das Selbstverständnis dieser qualitativ-interpretativen Vorgehensweise der Analysen einzugehen, zumal diese in eine psychologische Forschungsarbeit eingebettet wurden, deren methodische Ausrichtung sich deutlich unterscheidet. U.E. zeigt gerade der interdisziplinäre Ansatz unseres Forschungsprojektes Möglichkeiten der Offenheit gegenüber der jeweils anderen Disziplin, die Erkenntnisse erweitern und neue Perspektiven eröffnen.

Die Besonderheit des gesprächsanalytischen Zugangs liegt darin, daß er *sprachliches Handeln als ein Produkt intentionaler Akte sprechender Personen* begreift, deren Sinn und Bedeutung nur im Sinne von „Deuten“ oder „Auslegen“ erfaßt werden können. Sprachliche Phänomene sind immer interpretationsabhängig, da sie nicht einfach vorgegeben sind, sie sind nicht „empirisch“ oder „natürlich“ (vgl. zur Methodik der Dialoganalyse Holly, 1992; zur Methodik interpretativen Arbeitens ausführlich Augenstein, 1996). Was Interagierende in gemeinsamem Aushandeln herstellen, kann mit Lenk (1978) als „Interpretationskonstrukt“ gefaßt werden, dessen Bedeutung es im Akt des Auslegens zu rekonstruieren gilt. Wir wollen dabei dem von Peirce (1965-67) entwickelten Verfahren der *Abduktion* folgen, das induktive sowie deduktive Elemente miteinander verbindet und dadurch „Verstehen“ als Ziel und zugleich als Voraussetzung sprachlicher Analysen begründet.

Abduktion involviert, so die Darstellung durch Biere (1994: 164), „ein nicht durch Regeln determiniertes ‘kreatives’ Moment, das entscheidend für die Hervorbringung von Wissen ist, und mithin als integrativer Bestandteil der Forschungslogik zu behandeln ist“. Eco (1985) sieht unter Berufung auf Peirces Schlußverfahren das zentrale Problem – und dadurch auch die zentrale Lei-

stung – interpretativer Analysen nicht darin, „ob man zuerst den Fall oder zuerst das Gesetz findet, sondern darin, Gesetz und Fall *zugleich* zu erkennen“ (S. 295; Hervorhebungen durch die Autoren).

Unsere interpretativen Analysen sind darauf gerichtet, Muster des Sprachgebrauchs aususpüren, diese als Strategien bzw. Interaktionsstile zu beschreiben und zu überprüfen, ob die Gruppen, die diese sprachlichen Muster verwenden, den vier Experimentalgruppen entsprechen. Dabei wird in den einzelnen Analyseschritten auf die Ergebnisse der quantitativen Analysen zurückgegriffen, indem die hier ermittelten bedeutsamen Unterschiede bei der Kategorisierung der Interaktionsstile herangezogen werden. Die sprachlichen Variablen, die von den Experimentalfaktoren beeinflusst wurden, werden zudem als Kontextualisierungshinweise auf sprachliche Strategien und Stile angesehen und zur Bestimmung (dis)konfirmatorischen sprachlichen Verhaltens verwendet. Zudem werden die Ergebnisse der offenen Fragen der Nachinterviews einbezogen, um behaviorale und kognitive Prozesse der Bestätigung und Widerlegung von Partnerhypothesen eruieren zu können.

Die qualitativen Analysen vollziehen sich in folgenden vier Schritten:

1. Zunächst werden die statistisch ermittelten Unterschiede zwischen den Experimentalgruppen, die auf der Basis *einzelner* sprachlicher Variablen erfolgte, als *sprachliche Strategien* gedeutet. Unter „Strategie“ verstehen wir mit Schank (1987) größere interaktive Zusammenhänge, die als komplexe Handlungsmuster oder -sequenzen realisiert werden. Diese werden von den Interagierenden eingesetzt, um ein spezifisches Ziel oder Teilziel im Rahmen ihres Handlungsplans zu verwirklichen. Als Strategien lassen sich etwa sprachliche Handlungen wie „den Gesprächspartner überumpeln“ oder „Initiative zur Problemlösung an den Gesprächspartner abgeben“ beschreiben.
2. In einem zweiten Schritt werden Gruppen gebildet, die jeweils spezifische Strategien in ihren Aushandlungsgesprächen aufzeigen. Die statistischen Analysen haben sowohl Unterschiede in Abhängigkeit von der Partnerhypothese („ganz schön selbstbewußt“ vs. „ziemlich schüchtern“) als auch von der tatsächlichen Partnerpersönlichkeit (eher dominant vs. eher submissiv) nachgewiesen. Hier ist nun zu prüfen, ob diese beiden experimentellen Faktoren auch in systematischem Zusammenhang mit den sprachlichen Strategien in den Aushandlungsgesprächen stehen.

3. In einem dritten Schritt fassen wir die Strategien zu noch größeren Einheiten zusammen, die wir als *Interaktionsstile* kennzeichnen. Hier werden sechs unterschiedliche Interaktionsstile (S1 bis S6) voneinander unterschieden, die zusammengenommen das *Interaktionsparadigma* der Aushandlungsgespräche bilden. Die Bestimmung der unterschiedlichen Interaktionsstile erfolgt anhand von drei Kategorien, die die Ergebnisse der quantitativen Analysen aufgreifen und das jeweils Spezifische eines Stils kennzeichnen.
4. In einem letzten Schritt wird dann der zentralen Frage nach *konfirmatorischen und diskonfirmatorischen Prozessen* nachgegangen. Hier wird sich zeigen, daß in den jeweiligen Interaktionsstilen Konfirmations- und Diskonfirmationsprozesse in einer spezifischen Weise wirksam werden.

Als eine wichtige Dimension gilt die Gewichtung von aufgaben- und interaktionsbezogenen Aspekten der Interaktion. Mit dieser Dichotomie nehmen wir das zweite pragmatische Axiom von Watzlawick, Beavin & Jackson (1969/1990) auf, wobei zugleich wichtige Ergänzungen hinzugefügt werden sollen. Watzlawick et al. (1969/1990) betonen v.a. die gegenseitige Bezugnahme des nicht-sozialen, informationsvermittelnden Aspekts von Kommunikation auf der Inhaltsebene und des sozialen Aspekts auf der Beziehungsebene: Zum einen machen Sprechende immer Aussagen über etwas, wenn sie miteinander kommunizieren, und zum anderen stellen sie sich immer in eine ganz spezifische Interaktionsbeziehung zu ihren GesprächspartnerInnen (vgl. Müller, 1979 zur Partnerarbeit in Dialogen). Auch Quasthoff (1983) unterscheidet eine kommunikative und interaktionale Funktion von Sprache, die sich einerseits stärker auf die Mitteilung, das Was, andererseits stärker auf die Beziehung der Sprechenden und das Wie der Kommunikation bezieht. Tannen (1994) wiederum hat im Kontext alltagsprachlicher Probleme, v.a. in Paarbeziehungen, diese Unterscheidung aufgegriffen und erklärt Kommunikationsschwierigkeiten zwischen den Geschlechtern als eine unterschiedliche *Gewichtung* dieser beiden Ebenen von Männern und Frauen.

Für unsere Analysen ist ebenfalls von Interesse, *welche Dimension der Kommunikation für die Beteiligten relevant wird*, ob sie sich überwiegend an der sachlich-informativen oder der interaktionalen Ebene der Interaktion orientieren, ob und in welcher Weise sie „Beziehungsarbeit“ leisten. Somit wird herausgearbeitet, ob sich neben der aufgabenorientierten Bewältigung der Inter-

aktionsaufgabe „einen Termin vereinbaren“ auch auch unterschiedliche Strategien auf interaktionaler Ebene finden lassen. Es ist anzunehmen, daß die Erwartung eines „ganz schön selbstbewußten“ oder „ziemlich schüchternen“ Gesprächspartners sich auch auf dieser interpersonalen Ebene manifestiert.

### 6.3.2 Das Auswertungsmodell: Sechs Interaktionsstile in den Aushandlungsgesprächen

Anhand ausgewählter Beispielen werden die sprachlichen Interaktionsmuster der vorgestellten sechs Aushandlungsstile dargestellt. Diese qualitativen Analysen zeigen deutlicher als die statistisch beobachtbaren Effekte, daß neben Konfirmations- auch Diskonfirmationsprozesse in den Zweitgesprächen stattfinden, da nicht nur einzelne Variablen, sondern systematische Veränderungen komplexer sprachlicher Muster beschrieben und interpretiert werden. Zudem werden die Ergebnisse aus den offenen Fragen der Nachinterviews einbezogen, die neben den sprachlichen Effekten der Partnerhypothesen Hinweise auf kognitive Konfirmations- wie auf Diskonfirmationsprozesse geben. Nicht nur wie die Beteiligten sprachlich agierten, sondern welche Konsequenzen auf kognitiver Ebene (in)kongruente Partnerhypothesen nach sich zogen, kann somit untersucht werden.

Bevor auf die einzelnen Interaktionsstile eingegangen wird, sollen sie zunächst überblickshaft dargestellt werden. Um die unterschiedlichen Interaktionsstile klassifizieren zu können, wurden vier Kriterien entwickelt. Als Grundlage dienten die Ergebnisse der quantitativen Analysen, die in den unterschiedlichen Experimentalgruppen („schüchterner“ vs. „selbstbewußter“ Partner/kongruente vs. inkongruente Partnerhypothese) verschiedene Strategien der Aushandlungspartner aufzeigten. Da die statistischen Analysen keine weiteren Anhaltspunkte über komplexe sprachliche Muster geben konnten, wollen wir mittels qualitativer Analysen die Systematik hypothesenbestätigenden oder -widerlegenden sprachlichen Verhaltens untersuchen. Die Klassifikation unterschiedlicher Interaktionsstile greift die durch quantitative Analysen gewonnen Erkenntnisse auf und berücksichtigt folgende Dimensionen:

- *Länge der Aushandlung:*  
Erfolgte die Einigung schnell oder erst nach längeren Aushandlungspassagen?

- *Anteile der Gesprächspartner an der Aushandlung bzw. an der Einigung:*  
Waren beide Sprecher gleichermaßen beteiligt oder dominierte ein Partner den anderen?
- *Aufgaben- und Interaktionsorientierung der Gesprächspartner:*  
Wurde nur das vorgegebene Interaktionsziel „Termin- und Treffpunktfindung“ thematisiert oder waren die Gesprächspartner darüberhinaus auch an der Etablierung einer kooperativ-freundlichen Beziehung interessiert? War dies der Fall, so ist weiterhin von Interesse, in welcher Phase des Gesprächs dies eine Rolle spielte. Die statistischen Analysen ermittelten, daß die inkongruente Partnerhypothese in den Zweitgesprächen vor allem die zweite Aushandlungsphase beeinflusste (siehe Kap. 6.1.5). Entwickelten sich sprachliche Strategien im Verlaufe des Gespräches unterschiedlich?
- Schließlich wird bei der Analyse der Zweitgespräche nach Anzeichen von Unsicherheit und nach *Widersprüchlichkeiten im Interaktionsstil* der Gesprächspartner gesucht, die direkte Hinweise auf eine behaviorale Diskonfirmation der PH geben könnten. Zudem wird der Frage nachgegangen, wie sich die konfirmatorischen Effekte sprachlich-interaktional manifestierten.

Die auf der Basis dieser Kriterien ermittelten Interaktionsstile S1 bis S6 können dem in Tab. 15 dargestellten Interaktionsparadigma zusammengefaßt werden:

Wie Tab. 15 zu entnehmen ist, verweisen die drei Kriterien „Länge der Aushandlung“, „Anteil der Gesprächspartner“ und „Orientierung an Sach- oder Beziehungsebene“ auf folgende Charakteristika dieser Stile:

- Der rein sachorientierte **Stil S1** zeichnet sich dadurch aus, daß die Aushandlung in kürzester Zeit abgeschlossen ist. Diese schnelle Einigung konnte aufgrund des passiven Verhaltens der B-Personen erzielt werden: Sie hatten kaum Anteile am Gespräch und überließen Initiative wie Entscheidungen den A-Personen. Die Gespräche waren rein sachorientiert, da Persönliches nicht verhandelt wurde. Die Einigung bestand zumeist in der Akzeptanz eines vom Partner gemachten Vorschlags.
- Der kooperativ-beziehungsfördernde **Stil S2** hingegen resultierte in Aushandlungsgesprächen, die sich durch eine längere Redezeit und eine größere Anzahl von Sprechhandlungen beider Sprecher kennzeichnen lassen.

Tabelle 15: Interaktionsstile

Interaktionsstil	Länge der Aushandlung	Redeanteile der Sprecher A und B	Gewichtung von sachorientierter und interaktionaler Ebene
S1: sachorientiert mit Dominanz von Sprecher A	schnelle Einigung	klare Dominanz von Sprecher A	reine Sachorientierung
S2: kooperativ-beziehungsfördernd	längere Verhandlung	kooperativ-ausgewogen	von Beginn an „Beziehungsarbeit“; kooperative, freundschaftliche Atmosphäre; Einigung durch Gegenseitigkeit
S3: kompetitiv-beziehungssichernd	längere Verhandlung	kompetitiv-ausgewogen	zunächst sachorientiert; „Beziehungsarbeit“, in zweiter Verh. phase versöhnliches, freundschaftliches Ende
S4: kompetitiv-beziehungsgefährdend	längere Verhandlung	kompetitiv-ausgewogen	sach- und beziehungsorientiert „Face work“ zur Machtsteigerung und Diffamierung des Gesprächspartners
S5: sachorientiert und kompetitiv-ausgewogen	längere Verhandlung	kompetitiv-ausgewogen	überwiegend sachorientiert
S6: sachorientiert mit Dominanz von Sprecher B	längere Verhandlung	klare Dominanz von Sprecher B	überwiegend sachorientiert

Die Redezeitverteilung war zwischen den Interagierenden ausgewogen. Durchgängig wurde auch interpersonalen Aspekten Rechnung getragen, was in einer freundschaftlich-kooperativen Gesprächsatmosphäre resultierte. Bei der Einigung gab es keine Gewinner und Verlierer, sondern sie wird als gemeinsam errungene Lösung verstanden.

- **Stil S3** beinhaltet ein Element des Wechsels: Zunächst wurde ein recht kompetitiver Stil verwendet, der nach einiger Zeit jedoch in eine zunehmend beziehungsichernde Strategie „umschlug“. In der zweiten Phase der Aushandlung („Ortsphase“) wurde von beiden Gesprächspartnern Beziehungsarbeit geleistet, was zu einem versöhnlich-freundschaftlichen Ende der Interaktion führte.
- Solche kooperativen Elemente waren im **Stil S4** nicht anzutreffen. Zwar erfolgte die Aushandlung nicht rein sachlich, wie S1, S5 und S6, jedoch beinhalteten die Sprechhandlungen auf der interaktionalen Ebene eher eine Gesichtsbedrohung (s. Goffman, 1972; Brown & Levinson, 1978/1987; Penman, 1990; Wood & Kroger, 1994) für den Gesprächspartner. Dies erwies sich als durchgängiges Muster durch den gesamten Interaktionsverlauf.
- Wie die Stile S1 und S6 ließ sich der **Stil S5** als sachorientiert-ausgewogen kennzeichnen, wobei weder eine stärkere Kontrollintensität von Sprecher A (wie bei S1) noch von Sprecher B (wie bei S6) zu beobachten war.
- Als Pendant zum Stil S1 läßt sich der **Stil S6** als sachorientiert mit Dominanz von Sprecher B beschreiben. Im Gegensatz zu S1 kamen die Interagierenden hier jedoch nicht ganz so schnell zum Ziel.

Wie verteilten sich nun diese Interaktionsstile auf die einzelnen Gespräche? Welche Folgen hatten die tatsächliche und die erwartete Partnerpersönlichkeit auf die sprachlichen Muster der Aushandlungsverläufe? Wie sich die Interaktionen mit dem real submissiven bzw. mit dem real dominanten Partner im einzelnen gestalteten, wird eingehend in den nächsten beiden Kapiteln dargestellt werden. Im Anschluß daran werden die Ergebnisse der quantitativen und qualitativen Analysen zusammengefaßt und im Hinblick auf den theoretischen Rahmen interpretiert.

### 6.3.3 Interaktionen mit real submissiven Partnern

Tab. 16 gibt eine Übersicht über die Interaktionsstile der Gespräche mit CPI-submissivem Partner. Sprecher A hatte dabei in den Erstgesprächen die kongruente Hypothese „ziemlich schüchtern“ erhalten, in den Zweitgesprächen hingegen die inkongruente Partnerhypothese „ganz schön selbstbewußt“.

In den Erst- und Zweitgesprächen mit real submissivem Partner sind v.a. die Interaktionsstile **S1** („sachorientiert mit Dominanz von A“) und **Stil S2** („kooperativ-freundschaftlich“) zu finden. Die schnelle Einigung beim Stil S1 konnte aufgrund des passiven Verhaltens der B-Personen erzielt werden: Sie hatten kaum Anteile am Gespräch und überließen Initiative wie Entscheidungen den A-Personen. Die Gespräche waren zudem rein sachorientiert, da Persönliches nicht verhandelt wurde. Seltener lassen sich die sprachlichen Interaktionen dem zunächst kompetitiven, dann aber beziehungsichernde Stil S3 zu finden. Die übrigen Stile (S4-S6) sind in den Gesprächen mit CPI-submissivem Gesprächspartner nicht vertreten. Im Folgenden werden die einzelnen Stile beschrieben, die in den Erstgesprächen mit kongruenter und den Zweitgesprächen mit inkongruenter Partnerhypothese realisiert wurden. Die sprachlichen Muster werden mittels Textbeispielen illustriert und anschließend im Kontext von (Dis)Konfirmation der Partnerhypothese diskutiert.

Von den 12 *Zweitgesprächen* mit CPI-submissivem Partner, der als „ganz schön selbstbewußt“ gelabelt wurde, entfallen vier auf den **Interaktionsstil S1**, während in den Erstgesprächen nur zwei Gespräche diesem Stil zugeordnet werden können. Der rein sachorientierte, auf schnelle Einigung angelegte Stil tritt somit in den Zweitgesprächen weitaus häufiger auf als in den Erstgesprächen. Dies spricht u.E. für einen Übungseffekt, der nun für die A-Personen in den Zweitgesprächen greift. Dieses Ergebnis korrespondiert mit den quantitativen Analysen, die aufzeigen konnten, daß in den Zweitgesprächen generell kürzere Gespräche als in den Erstgesprächen stattfanden. Zudem ist zu beobachten, daß die beiden A-Personen, die bereits im Erstgespräch in diesem Gesprächsstil interagierten, diesen auch in den Zweitgesprächen beibehielten (A27 und A57). Es kann somit von einer, auch in anderen Kontexten beobachtbaren, *Beibehaltung der Interaktionsstile in Erst- und Zweitgesprächen* gesprochen werden.

Bei den *Erstgesprächen* erwies sich die Klassifikation als schwieriger als in den

Tabelle 16: Interaktionsstile mit CPI-submissivem Partner

Interaktionsstil	Erstgespräche	Zweitgespräche
S1: sachorientiert mit Dominanz von Sprecher A	A27 / B142 A57 / B55	A27 / B108 A57 / B33 A75 / B52 A104 / B136
S2:  kooperativ- beziehungs- fördernd	A21 / B63 A22 / B85 A36 / B01 A75 / B30 A234 / B 220	A21 / B100 A22 / B96 A36 / B32 A60 / B11 A83 / B90 A123 / B239 A234 / B193
S3: kompetitiv- beziehungs- sichernd	A03 / B17 A60 / B29 A83 / B87 A 123 / B130	A03 / B80
S4: kompetitiv- beziehungs- gefährdend	A104 / B81	—
S5: sachorientiert und kompetitiv- ausgewogen	—	—
S6: sachorientiert mit Dominanz von Sprecher B	—	—

*Anm.:* Die Gespräche sind durch die Nummern der jeweiligen Vpn gekennzeichnet, d.h.. A22/B85 bezeichnet die Konversation von Sprecher A (22) mit Sprecher B (85). Diese Schreibweise wird auch bei den Ausschnitten aus den Transkripten verwendet.

Zweitgesprächen. Während einige Gespräche den Stil S1 in Reinform repräsentieren (z.B. A57/B55), findet sich in anderen (z.B. A27/B142) die gleiche Systematik, jedoch „mit vertauschten Rollen“: A-Personen verhielten sich dann relativ zurückhaltend und passiv, während der B-Partner die Initiative an sich riss. Dies hinderte die A-Person jedoch nicht daran, im Zweitgespräch nun ihrerseits die initiale Rolle zu übernehmen.

Neben diesem klar von A dominierten Gesprächsstil S1 läßt sich mit den submissiven Partnern noch ein weiterer **Stil S2** unterscheiden. Auch er tritt in den Erst- wie in den Zweitgesprächen auf und ist ebenfalls für die in den quantitativen Analysen aufgezeigten Ergebnisse, v.a. für die entspanntere Atmosphäre der Gespräche mit submissivem Partner, ausschlaggebend.

Am häufigsten erfolgten die Aushandlungen mit einem submissiven Partner im kooperativ-beziehungsfördernden Gesprächsstil S2. Die überwiegende Zahl der Zweitgespräche (n=7) und auch ein großer Anteil der Erstgespräche (n=5) setzten auf Kooperation, betonten Gemeinsamkeiten und gingen empathisch auf die Situation ihres Gegenübers ein. Zum Teil versuchten sie auch, das Gespräch durch Modalitätswechsel auf die spaßig-spielerische Ebene aufzulockern. Für die Beteiligten war somit „Beziehungsarbeit“ wichtig und auch effektiv: Die Gespräche wiesen von allen Aushandlungen die ausgeglichene und heiterste Atmosphäre auf.

Wie unterschiedlich die Interaktionsstile S1 und S2 verliefen, sollen anhand eines Vergleichs der Eröffnungs- und Schlußphasen zweier Zweitgespräche mit real submissivem Partner verdeutlicht werden. Da es den Rahmen dieses Berichts sprengen würde, auf alle Textbeispiele der vorliegenden Aushandlungsgespräche einzugehen, wollen wir uns darauf beschränken, Textbeispiele aus Gesprächen anzuführen, die exemplarisch für ähnlich verlaufende Interaktionsmuster angesehen werden können.

Das Gespräch A55/B33 zeigt das Interaktionsverhalten des S1-Stils am deutlichsten. Wie schon in seinem ersten Gespräch, riß Sprecher A gleich zu Gesprächsbeginn die Initiative an sich und lenkte das Gespräch umgehend auf den zentralen Punkt der „Terminfindung“. Mit höflichem Sich-Vorstellen hielt er sich nicht lange auf. Der submissive Partner forderte dies nicht ein, sondern fügte sich in die von A gewählte Modalität:

Textbeispiel 1: Eröffnungsphase A57/B33, Z. 1-13

1 A: ja hallo hier ist der tom- und- zwar meld ich mich bei dir weil mir  
2 da en termin- zusamme ausmache müsse des sin zwei stund wo mer uns

3 [A: da mal treffe könne ja. #wie# heischt denn dU überhaupt?  
4 B: hmhm #(-)#//

5 [A: ah #so# hm. (dun) jetzt sag mal wie sieht s n bei  
6 B: kurt. #alles klar#

7 A: dir am montag aus- hascht du da irgendwann mal zeit- so zwische

8 [A: elf und \* zwo. \*  
9 B: nee (SCHNAUFT) also am montag- da könnt ich

10 [A: \* ah des  
11 B: vielleicht am ehesten- so am späten nachmittag

12 [A: is nix ne ne ne da hab ich uni und so  
13 B: des nix

Ähnlich verfuhr Sprecher A auch zu Ende des Gesprächs. Der Treffpunkt wurde nicht ausgehandelt, sondern von ihm alleine bestimmt. Auch hier reagierte der B-Partner komplementär:

Textbeispiel 2: Schlußphase A57/B33, Z. 33-Ende

33 [A: mhm \*\* äh is okay \* ähm wie siehts aus komm ich zu dir oder  
34 B: ja hm

35 [A: du zu mir mir is des eigndlich #gleich kommscht# du zu mir  
36 B: #(LACHT)#

37 [A: oder ja alles #klar# des is dann-  
38 B: ja kann ich machn #alles klar#

39 [A: im neuenheimer feld ja ja richtig \*\*  
40 B: m neuenheimer feld? hm

41 [A: sechs dreierachzig elf drei  
42 B: is recht \* sechs dreiundachzig elf

43 [A: ja kommscht zum kaffee? \* al|#les klar#  
44 B: drei? okay \* #jo dann bis denn#

45 [A: ja bis denn okay #(LACHT)#  
 46 [B: # ha tschüs# (LACHEND)

Ganz anders verlief hingegen das Gespräch A35/B32, das exemplarisch für die Gespräche des Typus' S2 interpretiert werden soll. Schon zu Beginn bemühten sich die Beteiligten, freundschaftlich aufeinander zuzugehen und markierten durch Lachen ihre gegenseitige Zugänglichkeit.

Textbeispiel 3: Eröffnungsphase A36/B32, Z. 1-12

47 [A: ring ring \* ja hier hallo \*  
 48 [B: genau- wer ruft wen an? ja hallo hier

49 [A: #hier klaus mago#  
 50 [B: ferdinand #ähm-# äh ich ruf an weil ich wollte wegen dir

51 B: mit dir einen termIn ausmachen \* (SCHNAUFT) ä:hm wir müssen uns ja  
 52 mal treffen in nächster zeit und die sache mit dem projekt besprEchen  
 53 da wollt ich fragen wann du zEit hättest vielleicht- dacht ich mir  
 54 daß wir erst mal n kaffee trinken und- ohne \* (SCHNIEFT) arbeit oder

55 [A: #hmhm# #hm#  
 56 [B: so uns mal locker trEffen #ne# und darüber- sprechen \* #was# hältst

57 [A: ja gute idee (LACHT) guter rahmen ja  
 58 [B: du n davon (LACHT) ja? ja?

Diesen kooperativen Gesprächsstil behielten beide bis zum Gesprächsende bei. So versuchte Sprecher B, Zeit- und Treffpunkt miteinander zu verquicken, nahm daraufhin seinen Ortsvorschlag aber selbst wieder zurück (Z. 47). Sprecher A griff ihn jedoch auf und stellte es Sprecher B frei, zwischen verschiedenen Möglichkeiten zu wählen (Z. 56). Zudem wurde durch emphatisches, hyperbolisches Sprechen („ja wunderbar hervorragend, hej, des is ja riesig“) durch A die Einigung in besonderer Weise positiv bewertet. Auch sein Abschied „ich freu' mich“ in Z. 64 spricht dafür, daß die Aushandlungssituation positiv erlebt wurde, indem beide Interaktionspartner Nähe zueinander herstellen konnten.

Textbeispiel 4: Endphase A36/B32, Z. 45-65

45 [A: #hm-#  
 46 [B: um sechs oder so ### diensttag also da

47 [A: ja das is schwierig da hab ich ä:h  
48 [B: gehts bei mir eigentlich immer

49 [A: ne ganz wichtige sportliche veranstaltung#en# da kann ich  
50 [B: #ah doch#

51 [A: leider nicht fehle weil ohne mich nein diensttag  
52 [B: na jeden tag oder?

53 [A: und donnerstag  
54 [B: aja dann könn wer ja mittwoch mal ausmachn \* wir wär

55 [A: mittwochs  
56 [B: s denn damit- treffn wir uns mittwochs um sechs im hardrock

57 [A: um sechs wie wie wärs mit  
58 [B: ah ne nich hardrock da is irgendwie blöd

59 [A: mittwochs mittwoch mittag so gegen zwölf geht des nicht bei dir  
60 [B:

61 [A: und so?  
62 [B: gegen zwölf ja doch von zwölf bis vierzehn uhr gings bei mir

63 [A: #ja wunderbar hervorragend# hej des is ja riesig wir treffen  
64 [B: auch #mittags ja#

65 [A: uns äh (RÄUSPERN) um zwölf im- caf villa  
66 [B: im villa okay von mir

67 [A: #aber # wenn wenn s dir im hardrock caf besser gefällt  
68 [B: #aus ja#

69 [A: #könn wer uns auch dort treffn# ne des lenkt  
70 [B: #ne da läuft immer viedo# des is net so doll

71 [A: mich zu ab #echt# ab \* okay dann mach mer mittwoch zwöl| zwölf  
72 [B: #hm#

73 [A: bis vierzehn uhr im- caf villa #also# bis dann  
74 [B: okay alles #klar#

75 [A: freu #mich# tschüss  
76 [B: #ja# ciau

Besonders auffallend sind in den S2-Gesprächen die Bemühungen der Beteiligten, auch während der Terminaushandlung Verständnis für die Argumente des Gegenübers aufzubringen. Diese Besonderheit wollen wir anhand der

Gesprächen A123/B239 und A234/B193 verdeutlichen. So akzeptierten die Sprecher in A123/B239 wechselseitig, daß Termine zu früher Stunde oder am Wochenende für ein „dienstliches“ Treffen tabu sind. Die A-Person zeigte Verständnis für ihren Partner und dessen Zögern, einen Freitagstermin anzunehmen. Zusätzlich wurde durch simultanes Lachen die Einigkeit in diesem Punkt bekräftigt, so daß es beiden leicht fiel, den Dienstagstermin als Ergebnis ihrer Aushandlung festzuhalten:

Textbeispiel 5: A123/B239, Z. 66-76

- 66 [A: \*\* bis drEI dann oder?  
 67 [B: machen schon um EIIns anfangen?
- 68 [A: \* mm \* dann wär mir der frEItag lieber.  
 69 [B: \* ja- \* hm-
- 70 [A: freitag abend  
 71 [B: obwohl also es würd bei mir auch| \* auch
- 72 B: dIEnstags gehen also dienstags muß ich sagen wär mir| \*  
 73 also um zwEI wär mir eigentlich IIEber als #frEItags#(KLOPFT)
- 74 [A: \* freitag aben will man rUhe haben #(LACHT)#  
 75 [B: ja genau #(LACHT)#
- 76 A: \* ja okay- hm dIEnstag um zwEI \* zwei bis um \* vIEr
- 77 [A: \* iss ok#ay?# \* (SCHNALZT) mm. pfm pfm. \*  
 78 [B: #hmhm# \* und wO?

In beiden Gesprächen bestätigten sich die Beteiligten zudem, daß Volleyballspielen bzw. Fußballspielen gewichtige Gründe sind, einen Termin zu diesen Zeiten nicht zu akzeptieren. Dieses Verfahren wird von uns als „beziehungsfördernd“ interpretiert, da die Interaktionspartner die Argumente des Gegenübers wichtig nehmen und sie durch eigene, ähnlich gelagerte Erfahrungen stützen. Auch Brown u. Levinson (1978/1987) erachteten das Abstecken von Gemeinsamkeiten und Ähnlichkeiten („claim common ground“) als „positive politeness strategy“, wodurch Kooperation und Nähe zum Gesprächspartner signalisiert und hergestellt wird.

Textbeispiel 6: A234/B193, Z. 84-90.

84 [A: hmhm  
 85 B: sechs# ne da kann ich nich dienstag da spiel ich volleyball

86 [A: #des kann i verstehn# i hab (LACHT) also ich  
 87 B: also da (will ich #unbedingt hingehn)#

88 A: hab ich hab halt grad also- wenn i fußball spiel des laß i mir

89 [A: eigentlich au net gern (LACHT ETWAS) äh- \*2,5\*  
 90 B: hm tja- dienstag

Diese beziehungsfördernden Handlungsmuster in S2 können auch mit Formulierungsweisen verglichen werden, die bislang im Kontext von Ingroup-Kommunikation beschrieben worden sind und die hier realisiert wurden, um Gemeinsamkeit interaktiv herzustellen (vgl. etwa Augenstein, 1996; Kallmeyer & Keim, 1989, Kallmeyer & Keim, 1994, Thimm & Augenstein, 1996) Hier wäre auch mit Schwitalla (1993) das fugale Sprechen als eine gemeinschaftliche Formulierungsweise zu nennen. Die sprachliche Konstituierung von Gemeinsamkeit erfolgt u.a. durch *Weiterführungsschemata*, „wenn zwei oder mehr Sprecher kurz nacheinander thematisch kohärente, inhaltlich wie beziehungsmaßig übereinstimmende sprachliche Aktivitäten hervorbringen und dabei thematische Teile wiederholen, weiterführen oder variieren“ (Schwitalla, 1993:83). Diese Aktivitäten können auch durch kooperative redebegleitende Sprachhandlungen gestützt werden.

Da die S2-Gespräche mit submissivem Partner in den Zweitgesprächen die größte Gruppe innerhalb des Interaktionsparadigmas darstellen, soll dieser redebegleitend oder „fugal“ erfolgte kooperative Stil genauer dokumentiert werden, zumal er in den meisten S2-Gesprächen durchgängig angelegt ist. Dazu sollen drei Textausschnitte aus dem Gespräch A22/B96 wiedergegeben werden, die der späten Zeit- sowie der Ortsphase entnommen wurden. In allen Ausschnitten findet sich das Verfahren, redebegleitend, -reformulierend oder -ergänzend an „neuralgischen Punkten“ des Gesprächs Aktivitäten des Gesprächspartners zu stützen und dadurch ein kooperatives Gesprächsklima zu kontextualisieren.

Im ersten Textausschnitt wurde zum ersten Mal von den Beteiligten ein mögliches Einigungsergebnis ins Auge gefaßt. Dazu wurden von beiden Sprechern verschiedene Formulierungsweisen („könnte man einrichten“, „könnten wir vormerken“, „das wäre eine Sache“) durchgespielt, die diese Möglichkeit der Ei-

nigung ansprachen:

Textbeispiel 7: Kooperatives Sprechen (I), A22/B96, Zeile (72-77)

72 A: #also ich mein da| da geh ich#(SCHNELL) sonst normal wEg. \*  
73 #aber das|#(SCHNELL) \* das tu ich| v| sonst vier abende die woche  
74 Auch noch #das könnte man dann schon so#(SCHNELL) einrichten  
75 #daß ich (eben) den freitag abend#(SCHNELL) frEhalte \*

76 [A: das wär| das wär eine  
77 [B: ja das können wir (so mal) vOrmerken

78 [A: sache ja mm#mm# \*  
79 [B: #(das wir das habn)#(SCHNELL) #(und)#

Auch die Ablehnung eines weiteren Terminvorschlags durch Sprecher B96 in der darauf folgenden Handlungssequenz wurde durch reformulierende Verfahren abgemildert:

Textbeispiel 8: Kooperatives Sprechen (II), A22/B96, Zeile (98-106)

98 [A: \* so \* ziemlich frÜh morgens? \*  
99 [B: nja ist bei mir nicht so gut \*

100 [A: ist bei dir nicht so gut?  
101 [B: ne ne \* wenn (-) dann lIEber Abends \*

102 [A: #ja dann mach me freitag Abend.#(SCHNELL) \* oder? \*  
103 [B: jo jo \*

104 [A: #(also)#// ab siebz| z| sage me siebzehn uhr  
105 [B: #ab# siebzehn uhr? \*

Das gleiche Verfahren wird von den beiden auch bei der Einigung über den Treffpunkt angewendet:

Textbeispiel 9: Kooperatives Sprechen (III), A22/B96, Zeile (130-137)

130 [A: na? ja? ist  
131 [B: ja- neuenheimer feld ist ehe bEsser für mich \*

132 [A: bEsser für #dich?# \* aja gut dann mache me s im  
133 [B: #hm#

- 134 [A: neuenheimer #fEld# irgendwo- \* so #ks#  
 135 [B: #hm# ja in der men#sa?#
- 136 [A: mm- \*\* ja mache me s doch mEnsa- \* #da# \* ja gut? \*  
 137 [B: #hmhm# jo \*

## Konfirmatorische und disconfirmatorische Prozesse

Im Hinblick auf Konfirmations- und Diskonfirmationsprozesse ist es von Bedeutung, wie die Interaktionsstile auf die Erst- und Zweitgespräche verteilt sind und welche Hinweise die Aussagen der A-Personen zu ihren Gesprächspartnern in den Nachinterviews lieferten. Gibt es bestimmte Interaktionsstile, die konfirmatorische und/oder disconfirmatorische Prozesse beinhalten? Existiert ein Zusammenhang mit der Partnerhypothese? Stützen die Aussagen der Vpn in den Nachinterviews die Textanalysen oder schildern die Sprecher selbst den Verlauf der Aushandlungen anders? Bei den folgenden Ausführungen stehen die Zweitgespräche im Mittelpunkt, da in ihnen tatsächlicher CPI-Wert des Partners und Partnerhypothese nicht übereinstimmten.

In den Gesprächen des Typs S1 dominierte u.E. die tatsächliche, eher submissive Persönlichkeit der B-Person, obwohl diese dominant etikettiert wurden. Dennoch kam es in den Zweitgesprächen nicht zur Diskonfirmation der Partnerhypothese. Die Gespräche schienen hingegen so zu verlaufen, daß von den A-Personen aufgrund des zurückhaltenden, kontrollgewährenden Verhaltens ihrer Partner die zuvor induzierte PH gar nicht (mehr) wahrgenommen wurde. Somit kann in diesen S1-Gesprächen u.E. nicht von einer Diskonfirmation der PH, sondern vielmehr von einem *Nichtbeachten der Partnerhypothese* gesprochen werden. Dafür spräche auch, daß in den Nachinterviews der hier betroffenen Zweitgespräche des Typus' S1 keine Aussagen zum eigenen wie zum Partnerverhalten in bezug auf Dominanz oder Submissivität von den A-Personen getätigt werden, stattdessen werden nicht-kontrollbezogene Aspekte der Interaktion thematisiert. Insgesamt kann dies als kontrollunabhängige Perspektive beschrieben werden, die sich sowohl in dem sprachlichen Verhalten wie auch dem Erleben der sprachlichen Interaktion manifestierte.

Den **Interaktionsstil S2** verwendeten drei A-Personen in beiden Gesprächen gleichermaßen, sie behielten folglich ihre kooperativ-beziehungsfördernde Strategie trotz wechselnder Partnerhypothese bei. Diese Kongruenz der Interakti-

onsstile verweist aber auch auf eine Diskonfirmation der Partnerhypothese, da derselbe sprachliche Stil in beiden Gesprächen mit unterschiedlicher Partnerhypothese, aber gleicher tatsächlicher Persönlichkeit des Partners beibehalten wurde. Bei den Gesprächen des Typs S2 ist zudem von einem Einfluß der inkongruenten Partnerhypothese auszugehen. Wir können hier folglich von einem *Nebeneinander konfirmatorischer und diskonfirmatorischer Prozesse* sprechen. Wie kommt dies zustande? In diesem Punkt können sowohl das konkrete Gesprächsverhalten der Beteiligten als auch Aussagen aus den Nachinterviews herangezogen werden.

Für einen *Einfluß der Partnerhypothese* sprechen zunächst die hohen Sprechanteile, die den B-Personen in diesen Gesprächstypen zukamen. Wie die quantitativen Ergebnisse gezeigt haben, gewährten die A-Personen aufgrund der dominanten Partnerhypothese ihren B-Partnern mehr Kontrolle und hatten weniger Sprechanteile als die A-Personen, die die inkongruente, submissive Partnerhypothese erhalten hatten. Komplementär dazu zeigten auch die B-Personen in diesen Zweitgesprächen mehr Initiative und hatten größeren Anteil am Gespräch. Daraus folgt, daß die Gespräche länger waren als die des S1-Typus' und sich die Gesprächspartner gleichermaßen an der Einigung beteiligten. Für die Zweitgespräche ergibt sich die Folgerung, daß in S2 die Partnerhypothese zu Konfirmationsprozessen im Sinne einer „self-fulfilling prophecy“ führte. Da selbstbewußte Partner erwartet wurden, wurden ihnen von Beginn an mehr Spielraum angeboten, den die B-Personen dann auch nutzten. Durch diese Bestätigung der Partnerhypothese wurde die Unsicherheit der, im zweiten Gespräch sowieso routinierteren A-Personen weiter reduziert, was sich offenbar auch auf die B-Partner übertrug. Damit wurde die Basis für ein entspannteres und beziehungsorientierteres Aushandeln geschaffen.

Auch die Aussagen der A-Personen in den Nachinterviews wiesen auf solche konfirmatorischen Prozesse hin. Es kann jedoch beobachtet werden, daß durch die Vpn auch diskonfirmatorische Effekte, zum Teil innerhalb eines Gesprächs, wahrgenommen werden. Hinweise auf Konfirmation der Partnerhypothese wurden, allerdings neben Hinweisen auf Diskonfirmation, in zwei von sechs Gesprächen des Typus S2 gemacht. Der dominant gelabelte, aber real submissive Partner wurde hier als „nicht unsicher und schüchtern“ (Sprecher A83), beschrieben oder es wurde bemerkt, er habe aufgrund eines eventuell absolvierten Kurses „schön rhetorisch gesprochen“ (Sprecher A60). Interessanterweise stellten die Vpn hier auch Mutmaßungen über das Studienfach ihres Gegenübers

(Jura oder VWL) an, die mit bestimmten Sprechweisen somit auch Stereotypen bezüglich der Fachrichtungen verbunden waren.

Andererseits gab es im konkreten Gesprächsverhalten wie auch in den Selbstaussagen der A-Personen Hinweise auf *Diskonfirmation der Partnerhypothese*. In den Nachinterviews wird die PH sogar häufiger diskonfirmiert als konfirmiert: für die Vpn steht somit der tatsächliche Persönlichkeitswert ihres submissiven Partners eher im Vordergrund und weniger die vorgegebene Partnerhypothese.

Diskonfirmatorische Effekte lassen sich „in Reinform“ (so im Gespräch A22/B96), aber auch in Kombination mit konfirmatorischen Effekten vorfinden. Die B-Person wurde dann als „wortkarg“ charakterisiert (so Sprecher A22), oder es wird ihr ein unbestimmtes Auftreten zugesprochen („er hat nicht gesagt da und da kann ich nicht“; so Sprecher A83). Sprecher A60 nimmt einen Unterschied in seinem eigenen Verhalten wahr: Im Gespräch mit dem zweiten Partner betrachtet er sich selbst als souveräner, bescheinigt sich aber auch selbst unsicheres Auftreten.

Dieses Nebeneinander von dominanten und submissiven Verhaltensweisen des Partners ergibt offenbar für die A-Personen keinen Widerspruch, zumindest wird dies nie von den Sprechenden problematisiert. Die von uns a priori vorgenommene Unterscheidung von dominantem und submissivem Verhalten stimmt somit nicht immer mit der Wahrnehmung der Sprechenden überein, so daß beim Interaktionspartner submissives und dominantes Gesprächsverhalten nebeneinander auftreten kann, ohne daß dies als inkongruentes oder ambivalentes Verhalten geschildert wird.

Dieses Nebeneinander erfolgt allerdings nicht beliebig. Es ist hingegen ein *Wechsel in der Schilderung von konfirmatorischen und diskonfirmatorischen Wahrnehmungen durch die A-Person* zu beobachten, dies sowohl im Interaktionsverlauf selbst als auch bei der Schilderung des Partners bzw. der Interaktion im Nachinterview.

Im Gespräch A83/B90 fand zunächst die Konfirmation der Partnerhypothese statt, indem Sprecher A abwartend agierte und seinem Partner Raum für Kontrolle einräumte. Im Laufe des Gesprächs änderte A seine Strategie, indem er sich zunehmend dominierender dem submissiven Gesprächspartner gegenüber verhielt. So übernahm A in der Eingangsphase die Initiative, war jedoch vorsichtig und abwartend. Er lenkte durch verschiedene Nebenthemen vom eigent-

lichen Gesprächskern, der Terminfindung, ab, als ob er zunächst das Verhalten seines Gegenübers *testen* wollte.

Textbeispiel 10: Hypothesentesten (1) A83/B90, Z. 3-44

- 3 A: (LACHT) gut. \* ja. (HOLT LUFT) hallo du hier ist Uwe \*
- 4 [A: (HOLT LUFT) \* m#m-# diEter gut ja  
5 B: #du?# ich heiß diEter (LACHT)
- 6 A: wir habn \* die \*\* mm \* gleiche projektgruppe da and der uni  
7 hab ich gehört \* und wir sollten uns mal trEffen \* wegen
- 8 [A: dem \* vOrgespräch. \* und deswegen ruf ich dich A#n \*#  
9 B: #ja.#
- 10 [A: um en termIn auszumachen. \*  
11 B: ja ich da auch schon was so was
- 12 [A: ja ich w#eiß# nicht kEnn ich dich  
13 B: gehört. \* hmhm \* mm \* ja \* mm #(-)#
- 14 A: irgendwoher? (i mein) wir sind am gleichen seminAr aber? \*
- 15 [A: dieter wie heißt dn du noch? \* dieter  
16 B: mm \* körner \*
- 17 [A: körner \* ne \* (HOLT LUFT) wüßt ich nich \*  
18 B: ne ich wüßte AUch
- 19 [A: a(ber) v| vo| vom sEhen kennen wir uns (ja) wahrschienlich  
20 B: nicht
- 21 [A: sIcherlich oder? ja? \* (HOLT LUFT)  
22 B: beSCHtImmt. (LACHT)
- 23 A: ja dann bin ich mal gespannt \* (-) was wir da zu tun haben
- 24 [A: mm \* #willst du mal gucken wann wir# uns (mal) treffen?  
25 B: hmhmm \* #(noch eine arbeit) doch#
- 26 [A: \*  
27 B: ja \* mm \* mm da hab ich natürlich EIInige

28 [A: ja ich glaub #so# geht s \* (LACHT) \* so  
29 [B: termi(LACHT)ne #mm#

30 [A: ziemlich jEdem von uns so \* #(HOLT LUFT)# und mm \*  
31 [B: #mm \*\* ich

32 B: glaub das müßte ja mindestens \* so zwei stUnden oder so am stÜck  
33 dann \* dann sein die wir uns so zusammen hocken, na?

34 A: ja ich glaub schon ich mein einmal rEIcht ja wohl (HOLT LUFT)

35 [A: aber dann schon \* sag me schon zwei stUnden  
36 [B: ja (LACHT) \*

37 [A: hat man glaub ich. \* das me \* wenn irgendwie was  
38 [B: hmhm

39 A: wichtiges \* zum sprechen ist \* das ma s auch gut machen kann

40 [A: (HOLT LUFT) ja soll me sagen \* nächste wOche \*  
41 [B: hm hm

42 [A: irgendwann? \*  
43 [B: #mmja#(GEDEHNT) \* also da \* würd s mir

44 B: im grUnde \* am dOnnerstag zum beispiel gut passen \* abends

Die Zeitphase des Gesprächs wurde ebenfalls stark durch die A-Person geprägt. Da sein Gegenüber nur vage Vorschläge machte und Sprecher A die Initiative zur Einigung überließ, gewann A in dieser Aushandlungssituation zunehmend an Boden. Er besaß zum Ende der Zeitphase sogar soviel Souveränität, daß er sie mit einem Witz beendete. Sprecher B verhielt sich hingegen komplementär, indem er A gewähren ließ und auch dessen souveräne Position als Witzeerzähler durch Lachen ratifizierte.

Textbeispiel 11: Hypothesentesten (2) A83/B90, Z. 81-90

81 [A: ja versu#chen wir# dann hat man am freitag Abend noch ein  
82 [B: ja #das geht schon#

83 A: bißchen mehr zEIt ich mein dann \*\* wenn das dann länger  
84 geht dann kö mer immer noch länger| \*\* länger rEden und

- 85 [A: mm \* #oder was Anderes ma#chen  
 86 [B: oder was anders machen. #(LACHT)#
- 87 A: (kö mer ge|) noch in eine knEIpe obwOhl freitag Abends sind  
 88 die ganzen Odenwalder auf der hAUptstraße ich mein
- 89 [A: (HOLT LANGSAM LUFT) a kö me mal schAUen es wär noch|  
 90 [B: (LACHT)

Zum Ende hatte A dann so viel Souveränität erlangt, daß er die Ortsphase fast allein bestritt. Bei der Verabschiedung wurde Sprecher B richtiggehend das Wort abgeschnitten. A war offenbar bemüht, das Gespräch schnell zuendzubringen.

Textbeispiel 12: Hypothesentesten (3) A83/B90, Z. 144-153

- 144 [A: #(HOLT LUFT)# und mm \* si me auch gleich in der Altstadt  
 145 [B: #hmhm#
- 146 [A: wenn me danach noch wEggehen wollen \* #ja#  
 147 [B: ja das gut \* #(LACHT)# \*
- 148 [A: (HOLT LUFT) alles #klAr dann# frEU ich mich drauf dich  
 149 [B: ja? \* #müss me noch irg?#//
- 150 [A: kennenzulernen ich mein| #freu mi auf die Arbeit# \*\*  
 151 [B: ja \* #gut \* ich auch#
- 152 [A: gut \* #frEitag Abend# \* bis dann tshüß  
 153 [B: ja #bis dann na?# tshüß \*\* ahah

Durch den Wechsel konfirmatorischen und disconfirmatorischen Verhaltens ist das Gespräch auch in den Interaktionsmustern zweigeteilt: Während der erste Teil beziehungsorientiert bzw. -fördernd ausgerichtet ist, ähnelt es im zweiten Teil zunehmend dem Gesprächsstil S1. Dieser Prozeß kann als sukzessives „Hypothesentesten“ (siehe Wagner & Kruse, 1995) gedeutet werden und wird auch im Nachinterview abgebildet, in dem Sprecher A seinen Partner zunächst als „nicht unsicher und schüchtern“ beschrieb, so daß er ihm „nicht alles aus der Nase ziehen mußte“. Im Laufe des Interviews beschrieb er ihn jedoch alles andere als einen harten Verhandlungsführer, sondern charakterisierte das Argumentationsverhalten von B als entgegenkommend („er hat nicht gesagt, da und da kann ich nicht“) und betont das kooperative Miteinander des Gespräches. Interessanterweise schildert Sprecher A überwiegend, wie sein Part-

ner und die Interaktion *nicht* war, was als Hinweis auf die Falsifikation der initialen Partnerhypothese gelten kann. Gerade durch die Betonung, sein Gegenüber sei „nicht schüchtern“ wird die beobachtete Diskrepanz zur erwarteten Schüchternheit hervorgehoben.

Daß kooperatives Verhalten dem submissiven B-Partner gegenüber mit disconfirmatorischen Effekten einhergehen kann, verdeutlicht auch das Gespräch A22/B96. Hier wurde der Partner im Nachinterview entgegen der Partnerhypothese als „wortkarg“ und sogar als „nicht sympathisch“ geschildert. Im Gespräch selbst baute Sprecher A dem unterlegenen Sprecher B viele Brücken und bemühte sich um einen kooperativen Stil, etwa durch rücksichtsvolles Nachfragen und durch Eingehen auf die Position von Sprecher B. Die gleiche Konstellation ist auch im Gespräch A60/B11 anzutreffen.

Textbeispiel 13: Hypothesentesten A22/B96, Z. 117-144

117 A: also ich bin da- \* wenn me das freitag Abends machen bin

118 [A: ich vorher im neuenheimer feld- \* und #hab# da  
119 [B: hmhm \* #(mm)#

120 [A: ein seminar praktikum und so was \*  
121 [B: das überleg ja das könnt

122 [A: treffen mir uns  
123 [B: me uns (auch) im neuenheimer feld treffen. \*

124 [A: im neuenheimer feld? \* direkt? \* #ja das|#(SCHNELL) \*  
125 [B: hmhm

126 A: oder ist dir lieber oben in der stadt? also das ist|

127 [A: das #ist# für mich sowieso| ich fahr| #ich#  
128 [B: #hm# #ja-#//

129 A: #fahr sowieso durch die stadt|(LAUTER) (hinein) nach neckargemünd

130 [A: na? ja? ist  
131 [B: ja- neuenheimer feld ist ehe besser für mich \*

132 [A: besser für #dich?# \* aja gut dann mache me s im  
133 [B: #hm#

- 134 [A: neuenheimer #fEld# irgendwo- \* so #ks#  
135 [B: #hm# ja in der men#sa?#
- 136 [A: mm- \*\* ja mache me s doch mEnsa- \* #da# \* ja gut? \*  
137 [B: #hmhm# jo \*
- 138 [A: treff me uns da \* da in der hAUptmensa na?  
139 [B: hmhm
- 140 [A: hmhm \* (HOLT LUFT) gut- #also#  
141 [B: # \* sIEbzehn# uhr dreißig \* #(-)#  
142 [V: #(HUSTET)#
- 143 A: #siebzehn uhr#(SCHNELL) drEIßig \* #also kann sein#(SCHNELL)  
144 #daß ich da so#(SCHNELL) zehn minuten später komme oder so-

Insgesamt betrachtet fallen beim Vergleich von Erst- und Zweitgesprächen *Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Verteilung der Gesprächsstile* auf. In beiden Bedingungen mit submissivem Partner wurde nur ein Ausschnitt des Interaktionsparadigmas der Aushandlungsgespräche, nämlich die Stile S1, S2 und in den Erstgesprächen auch S3, realisiert. Unterschiede ergaben sich jedoch in der Verteilung der Stile. Die Zweitgespräche verliefen nur auf zweierlei Weise: Entweder wurde der Partner in kurzen sachlichen Gesprächen überrollt, oder es fanden lange Aushandlungen statt, die auf Kooperation angelegt waren und sich um eine freundschaftliche Atmosphäre bemühten. In den Erstgesprächen läßt sich hingegen ein breiteres Spektrum finden. Hier konnten die A-Personen seltener ihre klare Dominanz über den Partner zeigen, die Aushandlungen waren länger und z.T. erst in der Ortsphase beziehungsorientiert. Als Ursachen für diese Phänomene wurden schließlich die größere Routine der A-Personen in den Zweitgesprächen, aber auch Konfirmations- und v.a. auch Diskonfirmationsprozesse, die durch die inkongruente Partnerhypothese zustande kamen, beschrieben.

## 6.4 Interaktionen mit real dominanten Partnern

Tab. 17 dokumentiert die Interaktionsstile der Gespräche mit CPI-dominantem Partner. Sprecher A hatte wiederum in den Erstgesprächen die kongruente Hypothese „ganz schön selbstbewußt“ erhalten, in den Zweitgesprächen hingegen die inkongruente Partnerhypothese „ziemlich schüchtern“.

In den Erst- und Zweitgesprächen mit real dominantem Partner findet sich

Tabelle 17: Interaktionsstile mit CPI-dominantem Partner

Interaktionsstil	Erstgespräche	Zweitgespräche
S1: sachorientiert mit Dominanz von Sprecher A	—	—
S2: kooperativ- beziehungs- fördernd	A15 / B103 A20 / B72 A109 / B153	A20 / B49 A132 / B05
S3: kompetitiv- beziehungs- sichernd	A46 / B95 A99 / B165 A132 / B107	A16 / B163 A99 / B180 A143 / B102
S4: kompetitiv- beziehungs- gefährdend	A143 / B151	A46 / B79 A48 / B26 A135 / B25
S5: sachorientiert und kompetitiv- ausgewogen	A117 / B152 A135 / B144	A15 / B115 A109 / B158 A117 / B92 A150 / B158
S6: sachorientiert mit Dominanz von Sprecher B	A16 / B54 A48 / B22 A150 / B133	—

*Anm.:* Die Gespräche sind durch die Nummern der jeweiligen Vpn gekennzeichnet, d.h.. A22/B85 bezeichnet die Konversation von Sprecher A (22) mit Sprecher B (85). Diese Schreibweise wird auch bei den Ausschnitten aus den Transkripten verwendet.

eine breitere stilistische Palette wieder als in den Interaktionen mit real submissivem Partner. Der sachorientierte, dominierende **Stil S1** wird von den A-Personen, die mit einem CPI-dominanten Partner verhandelten, vermieden. Stattdessen wurden häufiger Stile angewendet, die auch beziehungsfördernde und -sichernde Elemente beinhalten (S2–S4). Lag das größere Gewicht auf der Aufgabenorientierung, so erfolgte dies jedoch in kompetitiv-ausgewogener Weise (**Stil S5**). Eine klare Dominanz von Sprecher B (**Stil S6**), die das Pendant zum Stil S1 darstellen würde, ist nur bei den Erstgesprächen vorzufinden, in denen die A-Personen auch von einem „ganz schön selbstbewußten“ Partner ausgingen. Verhielten sie sich jedoch in den Zweitgesprächen gemäß ihrer Erwartung eines „ziemlich schüchternen“ Partners kontrollbeanspruchender, so (re)agierten die B-Personen mit einem weniger kontrollierenden Aushandlungsstil.

Auch hier sollen zunächst die Zweitgespräche dargestellt werden. Der **Stil S2** ist am wenigsten vertreten. Er wird in einem Gespräch etabliert, in dem der Sprecher A diesen kooperativ-beziehungsfördernden Stil bereits im Erstgespräch verwendet hatte (A20/B49). Ein weiteres Gespräch, das diesem Stil zugeordnet wurde (A132/B05), wird von einem Sprecher A bestritten, der im Erstgespräch zunächst kompetitiv und dann zunehmend beziehungsichernd agiert hatte (Stil S2). Dies könnte als stärkere Gewichtung einer beziehungsfördernden Aushandlungsweise verstanden werden, die im zweiten Gespräch nicht erst in der späteren Verhandlungsphase, sondern von Anfang an konstituiert wird.

Bei den Aushandlungen des **Stils S3** sind die Interaktionen expandierter, beide Partner beteiligten sich gleichermaßen an Aushandlung und Einigung. Die Beziehungsaushandlung wird erst zu Ende des Gesprächs, meist in der Ortsphase, relevant. Hier sind überwiegend Beispiele einer „joking relationship“ zu finden, wie sie in Thimm & Augenstein (1996) beschrieben wurden: Blödelsequenzen im Kontext des „Wie erkennen wir uns gegenseitig?“, die der Bewältigung der heiklen Situation des Sich-beschreiben-müssens dienen und die sehr kompetitiven und sachlichen Gespräche in einer heiteren und versöhnlichen Stimmung beenden. Deshalb wird dieser Stil als der „zunächst sachorientierte, dann beziehungsichernde Stil“ etikettiert.

Da bereits in Thimm & Augenstein (1996) eingehend auf den Stil S3 eingegangen wurde, soll an dieser Stelle nur kurz auf das immer wiederkehrende

Muster des „Wie erkennen wir uns?“ eingegangen werden. Es sei ein Beispiel aufgeführt, die spielerisch das Motiv der Rose als Erkennungszeichen aufgriffen.

Textbeispiel 14: Erkennungszeichen Rose A99/B180, Z. 65-69

- 65 [A: #marstall# um vier ähm- ähm- \*\*  
66 [B: drau#ßen#? wie wie erkenn ich dich?  
67 [A: #(LACHT)# (LACHT) genau  
68 [B: #du bist der mit der rose im knopfloch? (LACHT)  
69 [A: #(LACHT) ne nich unbedingt# ähm- \*1,5\* ich sitz auf der treppe  
70 [B: #(LACHT)#

In drei der vier Nachinterviews der dem Stil S3 entsprechenden Aushandlungsgespräche finden sich Hinweise auf Konfirmation, aber auch auf Diskonfirmation der Partnerhypothese durch Sprecher A. So konnte bspw. im Gespräch zwischen Sprecher A16 und Sprecher B163 das Verfahren des Hypothesentestens rekonstruiert werden, das sich zunächst in einer Konfirmation der Partnerhypothese durch Sprecher A äußerte („am Anfang war er eher zurückhaltend“), dann aber in Diskonfirmation umschlug („nachher hat er dann genau gesagt, wann er gerne den Termin haben wollte“).

Deutlich sind auch konfirmatorische Prozesse zu beobachten: Wie die quantitativen Analysen zeigen, wurde der *Einfluß der Partnerhypothese besonders in der Ortsphase* deutlich. Offenbar bestätigten sich mit dem dominanten Partner erst jetzt, nach der erfolgten Aushandlung, die Erwartungen dem Partner gegenüber. Für die Zweitgespräche mit inkongruenter Partnerhypothese bedeutet dies: Mit dem real dominanten Partner wurde dann die Hypothese eines „ziemlich schüchternen“ Partners relevant. Dies könnte eine Ursache für den freundschaftlich-kooperativen Ton in der Endphase dieser Gespräche darstellen, die Raum für beziehungsorientierte Sprechhandlungen schafft. Dieser Raum war jedoch mit real dominantem Partner erst zum Ende des Gesprächs hin und nicht von Anfang an gegeben, wie in S2. Zudem zeichnet sich im Vergleich mit den Gesprächen, die die A-Personen mit einem real submissivem Partner geführt hatten ab, daß in den Zweitgesprächen wesentlich häufiger ein anderer Interaktionsstil entwickelt wurde als in den Erstgesprächen. Auch dies wird als konfirmatorischer Prozeß gewertet, da eine Anpassung des Interaktionsstils an die Partnerhypothese stattfindet.

Überwiegend in den Zweitgesprächen findet sich der Interaktionsstil **S4**, der nur mit dem CPI-dominanten Partner verwendet wurde und auf den nun genauer eingegangen wird. Hier gestaltete sich die Aushandlung am schwierigsten, da beide Partner darum bemüht waren, um jeden Preis einen für sie günstigen Termin durchzusetzen und sich dies aufgrund des komplementären Stundenplans als äußerst schwierig erwies. In diesem Gesprächstypus führte auch die Einigung auf einen für beide Sprecher akzeptablen Treffpunkt zu Auseinandersetzungen und wurde nicht, wie in den übrigen Gesprächen, als eher nebensächliche Aufgabe abgehandelt.

Am auffälligsten an Stil S4 ist jedoch die „Beziehungsarbeit“ beider Sprecher im Laufe der Aushandlungen. Die Auseinandersetzungen gestalteten sich äußerst hart, waren z.T. bewußt auf Gesichtsbedrohung und -verletzung des Partners ausgerichtet. Spaßsequenzen und Ironie in S4 dienten nicht wie in den Stilen S2 und S3 dazu, Gemeinsamkeit in einer „joking relationship“ herzustellen. Sie sind stattdessen als Macht- und Durchsetzungsstrategie zu interpretieren, wie sie von Thimm & Augenstein (1996) am Beispiel der „runnig gags“ beschrieben worden sind. Die Textbeispiele dieser Studie zur Scherzkommunikation konnten durchgängig dem Stil S4 zugeordnet werden.

Durch das folgende Beispiel eines Zweitgespräches mit CPI-dominantem Partner soll verdeutlicht werden, in welcher Weise sich die Interaktionen gerade in der zweiten Gesprächsphase von den übrigen Aushandlungsgesprächen unterscheiden und dadurch die spezifische, beziehungsfeindliche Atmosphäre der S4-Gespräche konstituierten. Im Gespräch A46/B79 erfolgte die Einigung auf einen Zeitpunkt relativ schnell, wobei die Beteiligten die Opfer betonten, die sie für diesen Termin bringen mußten. Beim Übergang zur Einigung auf einen Treffpunkt wurden die Weichen für einen beziehungsorientierteren Stil gestellt. Was die beiden Sprecher in den folgenden Sequenzen produzierten, diente allerdings nicht dazu, Nähe und Gemeinsamkeit zu kontextualisieren, wie es dem Stil S3 entspräche. Durch die Sprechhandlungen „Vorwurf machen“, „Insistieren bzw. Nachhaken“ und schließlich gar „Bedrohen“ wurde stattdessen eine feindliche Atmosphäre aufgebaut, der beide Sprecher nur durch eine schnelle Beendigung des Gesprächs entgingen.

Die Ortsphase enthielt gleich eine Reihe „kritischer Momente“, deren „Spiritus rector“ zunächst die B-Person war. In diesen kritischen Momenten fanden Modalitätswechsel statt, die sich auch als „running gags“ beschreiben lassen. Die

kritische Phase begann, als Sprecher B seinen Partner zu Beginn der zweiten Aushandlungsphase beim falschen Namen nannte, was eine gewisse Irritation bei Sprecher A erzeugte. Ein nächster kritischer Moment in diesem Gespräch wurde erreicht, als Sprecher B nach der Einigung auf einen Treffpunkt seinen Partner implizit beschuldigte, er würde nicht zum vereinbarten Termin erscheinen. Durch seine Forderung an Sprecher A, anzurufen und Bescheid zu geben, falls ihm etwas dazwischen käme, versetzte er seinen Partner implizit in die Position des mutmaßlich (notorisch) Unzuverlässigen. Sprecher A konnte hierauf nur mit Beteuerungen reagieren („außer ich werd krank dann komm ich sicher“, Z. 54).

Textbeispiel 16: Beziehungsgefährdung, Erste Runde (A46/B79), Zeile 51-54

51           genau also am dienstag dann vierzehn bis sechzehn rufst an wennd

52   [A:                               ne klar kein problem– okay also für mich ist  
53   [B: wenn nich kannst ne

54   A: dienstag fest also außer ich werd krank dann komm ich sicher (SCHNAUFT)

B ignorierte jedoch diese Beteuerungen und ging in die nächste Runde seines Sticheleien-Spiels, indem er eine neue Gesprächsschleife an die bereits abgeschlossene Aushandlung anhing. Erneut formulierte er den Vorwurf, Sprecher A könne zum vereinbarten Termin nicht erscheinen, und drohte nun sogar („weh du kommst nicht“), worauf Sprecher A nicht mehr in der Modalität der ernstesten Normallage des Gesprächs reagierte. Stattdessen holte er zum Gegenschlag aus, indem er Sprecher B beschuldigte, seinerseits unzuverlässig zu sein. Er imaginierte sogar eine Szene, die er aus der Argumentation von Sprecher B aus der vorrangegangenen Aushandlung entnahm. Da Sprecher B seinen Stammtisch für den Termin opferte, müßte ihn Sprecher A vom Stammtisch zum Arbeitstreffen holen. Daraufhin blockte Sprecher B den Modalitätswechsel des „running gag“ ab, indem er, ganz im Stil der zuvor erfolgten Aushandlung, den Termin noch einmal wiederholte, während Sprecher A seine Szene weiter ausführte (Zeile 62-64).

Textbeispiel 17: Beziehungsgefährdung, 2. und 3. Runde (A46/B79), Zeile 55-69

- 55 [A: okay ich hab mers auch  
56 [B: gut ich trag des jetz hier rot ein
- 57 [A: auf// #geschrieben# in meim terminkalender \*  
58 [B: #(-)# weh du kommst nich
- 59 A: ne ich hoff das du s nicht vergißt und wieder am stammtisch
- 60 [A: hogscht und ich disch aus der kneip ziehn muß (IRONISCH)  
61 [B: na also
- 62 [A: #haja wer weiß-# ää frust weil d'  
63 [B: vierzehn sechzehn uhr #fürchte fürchte nicht#
- 64 [A: irgend ne vorlesung ghabt hascht ? (IRONISCH)  
65 [B: na des könn mer ja dann danach
- 66 [A: #genau# könnt mer uns noch-  
67 [B: machen am abend könn mer dann #vielleicht#
- 68 [A: danach noch was machn je nach dem des (-) OkAy bis dann  
69 [B: bis dann

Wie beim Stil S3 finden auch bei den Gesprächen des **Stils S4** Modalitätswechsel in der zweiten Aushandlungsphase statt. Bei S4 wird der Modalitätswechsel jedoch nicht genutzt, um ironisch-spielerisch Gemeinsamkeiten zu kontextualisieren, sondern um beziehungsgefährdende Komponenten der ironischen „running gags“ zu etablieren und so das Image ihres Aushandlungspartners durch Unterstellungen anzugreifen. Eine Verteidigung gegenüber solchen gesichtsbedrohenden Äußerungen war in diesen Situationen kaum mehr möglich, was zu einer schnellen Beendigung dieser Interaktionen führte.

Der beziehungsgefährdende Stil von S4 ist nicht immer in dieser Schärfe im vorliegenden Textmaterial zu finden. Im Gespräch A135/B25 herrschte, wieder durch die B-Personen verursacht, zu Gesprächsbeginn eine recht angespannte Atmosphäre, ohne daß hier die Imageverletzungen des obigen Gesprächs erreicht wurden. Das Nachgeben von Sprecher B bei der Terminfindung führte zu einem fast versöhnlichen Ende, wobei die Herstellung von Gemeinsamkeit im Sinne von Stil S3 nicht mehr gelingen konnte. Sprecher B baute in diesem Gespräch gleich zu Beginn einige kritische Momente ein. Ungewöhnlich ist das Angebot von Sprecher B, sich gegenseitig zu Duzen. Damit spielte er auf eine, im studentischen Alltag eigentlich selbstverständliche Gesprächsnorm der Informalität an. Statt durch das lockere „Du“ Nähe und Gemeinsamkeit an-

zubieten, baute er mit diesem Angebot vielmehr Distanz zu seinem Partner auf.

Textbeispiel 18: Aufbau von Distanz in der Eröffnungsphase (I) A135/B25, Zeile 7-14

Diese Distanz wurde verstärkt durch sein insistierendes Nachfragen, das sich zunächst auf den Wohnort (Z. 15-17) und dann auf die Studienfächer seines Gegenübers (Z. 34-42) bezog. Die Reaktion der A-Person war zunächst abwartend-passiv, doch brachte er sich zunehmend in das Gespräch ein, dies sowohl mittels Unterbrechungen (Z. 27) als auch durch insistierendes Beharren auf seinen Gesprächsbeiträgen (Z. 24 u. 27). Um den interaktiven Zusammenhang zu verdeutlichen, geben wir die gesamte Interaktionssequenz bis zum ersten Terminvorschlag wieder:

Textbeispiel 19: Aufbau von Distanz in der Eröffnungsphase (II) A135/B25, Zeile 15-45

15 B: (HOLT LANGASM LUFT) mm- (SCHNAUFT) wir sollen für zwei stunden  
16 eine arbeitsbesprechung \* AUsmachen- \* ich weiß jetzt  
17 allerdings nicht wo du wohnst. s wär schon mal ganz interessant.

18 [A: also ich wohn- mm \* #Altstadt-#(KLOPFT ZWEIMAL) kann man  
19 [B: \*

20 [A: sagen- \* ja hier in hEI#delberg.#(KLOPFT)  
21 [B: also in heidelberg.

22 [A: a#ltstadt.# #also-# \* recht zentral-  
23 [B: #gut.# schon sehr g#ut.#

24 A: (HOLT LUFT) mm- \*\* ja ich glaub daß \* sollten wir uns

25 [A: erstmal auf ein termin vereinbaren ja? \*  
26 [B: (SCHNALZT)

27 [A: #dasss#// #ich hab nämlich# \* (KLOPFT) viele| \*  
28 [B: #ja so würd# mir #das#//

29 [A: (SCHNAUFT) mm mm oft nicht zeit- \* muß ja  
30 [B: hmhm  
31 [V: (HUSTET)

- 32 [A: mal gucken- \*  
33 [B:                               jaja ist klar. \* (HOLT LUFT) \* also- \*
- 34 B: (SCHNAUFT) \* gut. mm also zu| zu welchem| das ist ja ein  
35 interdisziplinÄres projekt wie ich gehört hab zu welchem \*
- 36 [A:   i| ich studiere jura.  
37 [B: fAchkreis gehörst du denn? \*                               jura.
- 38 [A: ja.               was machst dU? \*  
39 [B:       aha.                               (SCHNAUFT) politikwissenschaft.
- 40 [A: #politikwissenschaft# hm \*  
41 [B: #und soziologie.#                               (HOLT SCHNELL LUFT)naja
- 42 B: sehr schön \* (SCHNAUFT) also dann denk ich mir daß bei
- 43 [A:   #ja#  
44 [B: dir auch ziemlich verplAnt ist. \* al#so so mach#//
- 45 [A: dOch kann man sagen.   also paß  
46 [B:   mach dann mal en vorschlag. \*

Wie auch im oben besprochenen Textbeispiel, vollzog sich die Interaktion in einer *Gesprächsschleife*, die eigentlich nicht mehr, bzw. hier: noch nicht, zum Aushandlungsgeschehen gehörte. Die zweite Aushandlungsphase, in der beide Sprecher um einen geeigneten Treffpunkt in der Mittagszeit rangen, fiel wesentlich länger aus als in den anderen Gesprächen. Da Sprecher B ein Restaurant vorschwebte, Sprecher A jedoch nur in einer Kneipe „ein Bierchen trinken“ wollte, schienen die Gegensätze zunächst unüberbrückbar. Erst als Sprecher B ein Lokal nannte, das beider Vorstellungen entsprach, konnte eine Einigung erzielt werden. Um diesen kritischen Moment zu entschärfen, versuchten beide Interagierenden, Nähe zum Partner zu signalisieren. Sprecher A tat dies über einen Wechsel in eine regionalsprachliche Sprechweise („wat essen“, „mir is dat recht“); Sprecher B signalisierte komplementär seine nun größere Offenheit durch Lachen:

Textbeispiel 20: Abbau von Distanz in der Schlußphase (A135/B25), Zeile 193-216.

- 193 [A: ist- \* ich kenn nur die ganzen nAmen nicht ja?  
194 [B:   aha- \*\*

195 [A: äh- \* a ja ein restaurant  
196 [B: ja was denn \* ein restaurAnt oder?

197 [A: glaub ich (müß me gleich) was essen \* äh \*  
198 [B: (LACHT) hmhm \*

199 A: eine knEIpe ich weiß nicht kennst du das schnookeloch? \*

200 [A: #(SEUFZT) ooh# \* äh \*\*  
201 [B: ne. das kenn ich #nicht.# a je jetzt

202 [A: ach du kennst dich  
203 [B: wird das ein problEm (HOLT LUFT) also-

204 [A: hier nicht so AUs oder? ja| \* äh  
205 [B: naja doch schon aber- \*

206 A: in der Unteren straße gibt s da auch so ein paar die nicht  
207 immer \* so voll sind in der hauptstraße (ist immer gleich)

208 [A: alles \* #so# vOll. (über) die mittagszeit. \*  
209 [B: hm#hm# hmhm \*

210 B: (HOLT LUFT) naja gut also um die uhrzeit würd ich schon  
211 doch schon gerne (noch) irgenwas Essen wir könnten|

212 [A: jaja klar. \*  
213 [B: (HOLT SCHNELL LUFT)also kennst du den (fEta)? \*

214 B: mm das wär nicht schlEcht. weil da könn| da könntest dU was

215 [A: (HOLT LUFT) gut- \* wär s halt  
216 [B: trinknen Ich könnte was essen.

217 [A: recht. \*  
218 [B: okay. \* (HOLT SCHNELL LUFT) denn vereinbaren wir s für

Während der beziehungsgefährdende Modalitätswechsel bzw. das Aufbauen kritischer Momente in beiden Gesprächsbeispielen von den B-Personen ausgingen, dann aber auch von den A-Partnern respondierr wurden, fand im Gespräch A48/B26 das Gegenteil statt. Hier wurde das Beziehungsangebot des B-Partners „Zusammen Fußball gucken“, das offenbar gemeinschaftsstiftend intendiert war, gleich zu Beginn des Gesprächs von A nicht ratifiziert und damit von seiten der A-Person eine kritische Stelle im Gespräch eingebaut. In diesem Kontext wird der Unterschied zu den, ebenfalls „sportorientierten“

Beziehungstiftungen, die unter S2 vorgestellt wurden, besonders deutlich.

Textbeispiel 21: Ausschlagen von Beziehungsangeboten (A48/B26), Zeile 13-25

- 13 [A: gehts bei mir auf keinen fall da kuck ich mir n fußballspiel  
14 [B: hmhm
- 15 [A: an (NUSCHELIG UND LEISE) \* also diensttag is  
16 [B: diensttag mittwoch?
- 17 [A: mir auch nich so recht dann dann schon lieber mittwoch \*
- 18 B: ja- (ich kuck) mittwoch mittwochs eigentlich auch immer fußball aber  
19 ich (ATMET) (da) da wir ja (n) zwei jahre dann (achn) du bist auch
- 20 [A: ja  
21 [B: n fußballfan scheints dann oder? haja gut dann mittwoch wär s  
22 vielleicht doch nich oder wir kuckn uns das zusamm an und setzn uns
- 23 [A: #(LACHT LEISE)# äh des- #(mer)#  
24 [B: hinter #her zusamm und machn (dann weiter)# #(-)#
- 25 A: wir könn ja mal kuckn ob wer noch was andres findn so äh mehr  
26 tachsüber- weil abends bin ich auch nich mehr so sehr für arbeitn  
27 (SPRICHT ZUNÄCHST SO SCHNELL WIE B ZUVOR, WIRD DANN LANGSAMER)

Obwohl sich beide als Fußballfans herausstellten, brachte sie diese Gemeinsamkeit einander nicht näher, da Sprecher A auf Bs Einladung nicht einging. Das Ausschlagen dieses Angebots in Z. 23ff. hinterließ zumindest einen unhöflichen Eindruck, der sich durch das nachfolgende Verhalten von Sprecher A noch verstärkte. Er wirkte abwartend und eher passiv, ohne Persönliches über sich oder seinen Partner zu äußern.

Wie kann dieses Verhalten interpretiert werden? U.E. könnten hier sowohl diskonfirmatorische Prozesse verantwortlich sein als auch das Bemühen der A-Person, das Gespräch auf der sachlichen Ebene zu halten. In den Erstgesprächen wurde häufig der Stil S6 etabliert, der durch ein sachorientiertes Aushandeln mit dominierendem Sprecher B gekennzeichnet werden kann. Die A-Personen könnten im Zweitgespräch dieses aufgabenbezogene Sprechen beibehalten und gleichzeitig versuchen, eine stärkere Geegenwehr gegen den Kontrollanspruch ihres Gegenübers aufzubauen. Dies mag in in den aufgezeigten Gesprächspassagen dazu geführt haben, daß die Atmosphäre der Interaktio-

nen darunter litt und zuweilen beziehungsgefährdenden Charakter annahm. Für das Ziel, Privates aus der Aushandlung auszublenden, würde sprechen, daß Sprecher A auch im restlichen Gespräch die Sachebene nicht verließ. Sein Verhalten zeigte aber auch, daß er sich dem vermeintlich schüchternen Partner, der sich nun dominant verhält, einerseits abwartend gegenüberstellte, ihm andererseits aber auch – zumindest auf der Beziehungsebene – nicht zu viel Raum zugestehen wollte. Die Verteidigung des persönlichen Raumes kann mit Brown & Levinson (1978/1987) als „politeness strategy“ interpretiert werden, mittels derer die Handlungs- und Entscheidungsfreiheit als Elemente des „negative face“ aufrechterhalten wird. Dies würde für eine Diskonfirmation der Partnerhypothese sprechen, auf die A allerdings im Nachinterview, in dem er keine dominanzbezogenen Aussagen macht, nicht verweist.

Für die Gespräche mit dominantem Partner sind noch zwei weitere Stile von Bedeutung (**S5 und S6**). In ihnen steht die Sachebene im Vordergrund, wobei der Anteil der Beteiligten unterschiedlich ausfällt: Während beim Stil S5 beide Partner in etwa mit gleichen Anteilen an der Aushandlung beteiligt waren, dominierte beim Stil S6 die B-Person, jedoch weniger deutlich als der A-Partner beim Stil S1. Beim Stil S5 fand häufig ein Wechsel der Redevertelung statt, so daß die meisten A-Personen in der ersten Aushandlungsphase kompetitiv agierten und gegen den dominanten Partner Stand hielten, während der dominante Sprecher B in der zweiten Verhandlungsphase zunehmend die Initiative ergriff und die A-Personen eher zurückhaltend agierten.

In diesen beiden überwiegend sachorientierten Interaktionsstilen S5 und S6 werden ebenfalls Unterschiede zwischen Erst- und Zweitgespräch deutlich, wobei der Stil S6 in den Zweitgesprächen nicht vorzufinden ist. Auch hier spricht u.E. die Routine der A-Personen in den Zweitgesprächen dafür, daß Sprecher B nicht mehr so klar dominieren kann, wie es für diesen Stil typisch ist, während in den Erstgesprächen drei Gespräche diesem Interaktionsmuster zugeordnet wurden. Der Stil S5 ist mit vier Gesprächen bei den Zweitgesprächen am stärksten vertreten. Den A-Personen gelang es in den Zweitgesprächen offenbar besser, sich gegenüber ihrem dominanten Gesprächspartnern – wenn evtl. auch nur in einer Phase des Gesprächs – durchzusetzen. Vergleicht man jedoch die Gesprächsnummern in den beiden Bedingungen, fällt ein *Wechsel der Interaktionsstile von Erst- zu Zweitgesprächen* auf. In keiner der Gruppen gibt es mehr als eine A-Person, die in Erst- und Zweitgespräch denselben Interaktionsstil verwendete, während die A-Personen mit submissivem Partner

beim Stil S1 in zwei und beim Stil S2 sogar in vier Fällen eine Übereinstimmung ihrer Interaktionsstile in beiden Gesprächen aufwiesen. Dies verweist u.E. in den Gesprächen mit dominantem Partner auf eine Diskonfirmation der submissiven Partnerhypothese.

Wie zeigen sich nun **Konfirmations-** und **Diskonfirmationsprozesse** mit dem dominanten Partner, und welche Aussagen machen hier die A-Personen in den Nachinterviews?

In den Ausführungen zu den beiden kooperativen Stilen (S2 u. S3) wurde herausgearbeitet, daß sowohl mit submissivem als auch mit dominantem Partner ein sukzessives Hypothesentesten stattfand. Zunächst wurden Verhaltensweisen thematisiert, die mit der jeweiligen Partnerhypothese übereinstimmten, dann wurden davon abweichende Verhaltensweisen des Partners beschrieben. An etlichen Gesprächsbeispielen wurde deutlich, daß der Gesprächsverlauf dieser Schilderung entsprach. Die Interaktion mit dem dominanten Partner im sachlich orientierten Gesprächsstil S5 zeigt nun, daß das Hypothesentesten auch zu einem anderen Ergebnis führen kann: Hier wurden in zwei Nachinterviews die Partnerhypothese konfirmierende Beschreibungen gegeben, wobei Diskrepanzen zum Gesprächsverlauf auftraten, v.a. in der Endphase des Gesprächs.

Das Gespräch A109/B153 läßt sich als kooperativ-freundschaftlich charakterisieren. In dem Zweitgespräch mit Sprecher B158 überwog hingegen ein ernster und sachlicher Ton. Dies bemerkte Sprecher A auch im Nachinterview und machte sich selbst dafür verantwortlich, daß „wenig Privates“ zur Sprache kam. Eine Parallele zum Erstgespräch sah er nur darin, daß beide Partner dasselbe Studienfach hatten. Ansonsten betonte er die freundschaftliche und kooperative Haltung seines Gegenübers. Er beschrieb ihn als „kompromißbereit“, „flexibel“ und fühlte sich durch ihn „nicht irgendwie unter Druck gesetzt“.

Wie sah nun die Aushandlung der beiden aus? Die Aussagen von Sprecher A konnten nur in einem Punkt in den Gesprächen bestätigt werden: Obwohl er durch eine Nachfrage nach den Studienfächern des Partners offenbar eine beziehungsorientierte Gesprächsschleife initiieren wollte, gelang dies nicht, sondern stellte innerhalb dieser sachorientierten Interaktion eine eher peinliche Situation dar:

Textbeispiel 22: Ausschlagen von Beziehungsangeboten (A109/B158), Zeile 47-

52.

- 47 [A: morgens hmhm  
48 [B: \* frEItag morgens? hab ich ein seminar \* hm das kann
- 49 [A: #hm# \* (SCHNALZT) was studierst du denn?  
50 [B: ich auch gar nicht verschieb#en-#
- 51 [A: aja. medizin  
52 [B: mm geschichte und deutsch und du? medizin.

Im Laufe des Gesprächs übernahm Sprecher B jedoch zunehmend die Initiative, wobei Sprecher A kompetitiv „dagegenhält“. Eine kooperative Handlungslösung war allerdings nicht zu finden.

Ein ähnliches Bild zeigte sich auch im Gespräch A15/B115. Im Nachinterview wurde hier ebenfalls die Partnerhypothese konfirmiert, wobei die B-Person noch submissiver geschildert wurde als im vorangegangenen Fall. Sprecher B agierte in den Augen seines A-Partners „unsicher“ und „unselbständig“. Deshalb wurde er von Sprecher A sogar als „unsympathisch“ eingeschätzt. Auch hier bot der Gesprächsverlauf das gegenteilige Bild.

Welche Gründe könnten für diese Form des Hypothesentestens vorliegen, die in der Konfirmation der Partnerhypothese resultieren? Möglicherweise wird die Endphase des Gesprächs von den A-Personen ausgeblendet, da die Findung eines Zeitpunktes in der Regel als die zentrale Aufgabenstellung des Experiments angesehen wurde. Es wäre aber auch eine Möglichkeit anzuführen, die gerade die Konstellation der Zweitgespräche mit *dominantem* Partner aufgreift. Negative Beschreibungen des Partners bzw. die Betonung seiner Unsicherheit implizieren immer auch, daß der eigene Anteil bei der Aushandlung als ein wichtiger und tonangebender dargestellt wird. Die A-Personen setzten sich somit selbst in ein besseres Licht, wenn sie ihren B-Partner in einem ungünstigeren erscheinen ließen. Daß dies gerade im Anschluß an eine Aushandlung erfolgte, bei der die A-Personen zunehmend in die Enge gedrängt wurden, mag evtl. auch nicht verwundern.

In der Gruppe der Gespräche des Stils S5 fällt noch das Gespräch A117/B92 auf, da argumentative Widersprüche des Sprechers A auf Diskonfirmationsprozesse hinwiesen. Hier wurde durch die A-Person große Unsicherheit dokumentiert, die auf eine Irritation und damit evtl. auf diskonfirmatorische Ef-

fekte schließen lassen könnte. In keinem der anderen Gespräche wird durch einen Gesprächspartner so viel Widersprüchliches angehäuft: Zunächst stellte er die Behauptung auf, einen Treffpunkt in der Stadt ohne Mühe ausmachen zu können, da er sich auskenne (Z. 108). Durch einen konkreten Vorschlag von Sprecher B wurde er sofort verunsichert und beteuerte, sich in der Stadt gar nicht auszukennen, was er durch seine Studienfächer, die in Instituten im abgelegenen Neuenheimer Feld stattfinden, stützte (Z.115-117). U.E. könnte diese Unsicherheit dafür sprechen, daß Partnererwartung und tatsächliches Partnerverhalten als nicht kongruent wahrgenommen wurden. In den offenen Fragen des Nachinterviews wurden diesbezüglich allerdings keine Hinweise durch die Vpn gegeben.

## 6.5 Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

**Zentrale Fragestellung** der hier umfangreich dokumentierten Studie war, ob und auf welche Weise sich zutreffende, d.H. mit einem Persönlichkeitsmerkmal kongruente Partnerhypothesen und unzutreffende, inkongruente Partnerannahmen sprachlich niederschlagen. Neben statistischen Analysen einer Vielzahl sprachlicher und paralinguistischer Variablen wurden in qualitativen Analysen charakteristische Interaktionsstile der Verhandlungsgespräche ermittelt (siehe Tab. 15). Das sprachliche Verhalten beider Interagierender, d.h. sowohl des Sprechers A, der vor dem Gespräch beiläufig die Partnerinformation erhalten hatte, wie auch der betroffenen Zielperson B wurden mithilfe quantitativer und qualitativer Verfahren ausgewertet. Neben der Ermittlung und Interpretation dieser *behavioralen* (Dis)Konfirmationsprozesse wurden *kognitive* Prozesse der Bestätigung oder Widerlegung der anfänglichen Partnervorstellungen untersucht, indem die Beschreibungen der Interaktion analysiert und im Zusammenhang mit dem Gesprächsverhalten interpretiert wurde.

Als erstes Ergebnis kann festgehalten werden, daß **sowohl** konfirmatorische **als auch** diskonfirmatorische Effekte in den Zweitgesprächen auftraten, in denen experimentell die unzutreffenden Partnerhypothesen induziert worden waren. Dies trat nicht nur im Vergleich verschiedener Gespräche zutage, sondern teilweise innerhalb eines Gespräches selbst. Die Sprecher orientierten sich sowohl an der vorgegebenen Partnerhypothese wie auch an der tatsächlichen Persönlichkeit des Partners. Die Analyse der Kontrollintensität, die beide Sprecher in ihren Sprechhandlungen ausübten oder auszuüben versuchten, wies

sowohl Effekte der Partnerhypothese „ziemlich schüchtern“ bzw. „ganz schön selbstbewußt“ nach wie auch der tatsächlichen eher CPI-dominanten bzw. CPI-submissiven Persönlichkeit der Sprecher B. Die anschließenden qualitativen Feinanalysen der einzelnen Gespräche konnten erhellen, wie diese Kontrollintensität in komplexen sprachlichen Mustern umgesetzt wurde. Die direkte oder indirekte Kontrolle, die bereits im Anschluß an die statistischen Ergebnisse als übergreifendes Charakteristikum beschrieben wurde (siehe 6.1.5), wurden durch die detaillierten Analysen der einzelnen Gesprächsverläufe gestützt.

Als besonders bedeutsam hat sich dabei die Unterscheidung zweier Funktionen von Sprache erwiesen, die bereits von anderen sprachwissenschaftlichen Ansätzen postuliert, aber bislang nur wenig empirisch untersucht worden sind (z.B. Quasthoff, 1983; Watzlawick et al, 1969/1990): eine informierende, sachliche, *aufgabenbezogene Ebene* und eine interaktionale, *beziehungsorientierte Ebene*. Die Erwartung eines „ziemlich schüchternen“ oder „ganz schön selbstbewußten“ Partners bewirkte nicht nur, daß die A-Personen mehr oder weniger stark das Gespräch zu kontrollieren versuchten, unterschiedliche Anteile an Redezeit und –beiträgen auf sich vereinen konnten oder mehr oder weniger direkt ihre Vorschläge argumentativ stützten bzw. unvorteilhafte Vorschläge des Partners abwehrten. Auch die Art und Intensität, mit der neben der Bewältigung der Aufgabe, einen gemeinsamen Termin zu vereinbaren, etwas Persönliches über den Partner in Erfahrung gebracht wurde, Gemeinsamkeiten und somit „common ground“ im Sinne von Brown u. Levinson (1978/1987) entdeckt und letztlich auch eine kooperative, beziehungsfördernde oder angespannte, beziehungsgefährdende Atmosphäre entwickelt wurde, erwies sich als abhängig von der erwarteten und tatsächlichen Partnerpersönlichkeit. Das Spiel wechselseitiger Selbstoffenbarung und die Akzeptanz bzw. Ignoranz von *Beziehungsangeboten* erwies sich hier als roter Faden, der die interpersonale Ebene und die „Imagearbeit“ (Holly, 1992) beider Sprecher leitete. Nur äußerst selten wurden Offenheit und freundschaftliche Angebote an Kompromißbereitschaft seitens des Partners schroff oder direkt zurückgewiesen. Solche stark gesichtsbedrohenden Sprechhandlungen wurden überwiegend vermieden. Stattdessen wurde die gewünschte Distanz zum Partner durch Ignoranz und Übergehen solcher Angebote hergestellt. Als weitere „negative politeness strategy“, mittels derer die eigene Entscheidungsfreiheit und Entfernung vom Partner gestützt wurde, ist der *Modalitätswechsel auf die ironisch-scherzhafte Ebene* zu nennen. Gemeinsam entwickelte und somit „ungefährlichere“ Witze und Spötteleien ziehen sich neben beziehungsgefährdenden „running gags“ durch die verschie-

denen Phasen der Aushandlungsgespräche (siehe auch Thimm & Augenstein, 1996). Lachen und Ironie werden somit nicht nur als spannungsreduzierendes Element in Momenten der Unsicherheit eingesetzt, sondern auch in den Dienst von Macht- und Durchsetzungsstrategien gestellt.

Auch der Wechsel auf *regional gefärbtes Sprechen oder Dialekte* wurde vereinzelt von Sprechern eingesetzt, um Nähe oder Distanz zum Gesprächspartner zu markieren oder initiieren. Dies stimmt mit Studien von Giles und MitarbeiterInnen überein, die in ihrer „Kommunikations-Akkomodationstheorie“ verschiedene Formen der sprachlichen Anpassung (Konvergenz) oder Distanzierung (Divergenz) vom Gesprächspartner beschrieben haben (z.B. Giles, 1984; Coupland, Coupland & Giles, 1991).

Die Gewichtung der **kommunikativen Funktion** der Sprache, die zu einem sachorientierten Stil der Aushandlung führt, und der **interaktionalen Funktion** sprachlichen Verhaltens, die beziehungsfördernde, -verschlechternde oder gar -gefährdende Qualität besitzen kann, zeichnete sich in den unterschiedlichsten Spielarten ab. *Sachorientierte Interaktionsstile* stellen S1 und S2 dar, die sich durch die Länge der Gespräche und vor allem durch die dominierende Person voneinander unterscheiden. Bei den **Stilen S1, S5 und S6** ist eine klare Dominanz des Sprechers A gegeben. Dieses Aushandlungsmuster ist nur in Gesprächen mit *CPI-submissivem* Gesprächspartner zu beobachten, dies häufiger in den Zweitgesprächen. Dies wird zum einen als Übungseffekt gedeutet, da sich die A-Personen, die selbst einen Score im neutralen Bereich des CPI besitzen, im Erstgespräch eine Strategie aneignen konnten, mit ihrem „ziemlich schüchternen“ Partner zu verhandeln. Sie behielten diesen Interaktionsstil dann auch in den Zweitgesprächen bei, obwohl sie es hier mit einem vermeintlich dominanten, tatsächlich aber CPI-submissiven Partner zu tun hatten, der ihnen beiläufig als „ganz schön selbstbewußt“ vorgestellt worden war. Durch die Routiniertheit und Initiative dieser A-Personen, die sich u.a. in einem höheren Maß kontrollbeanspruchender Sprechhandlungen niederschlug, wurden die B-Personen wiederum dazu veranlaßt, ihren Partnern die beanspruchte Kontrolle in stärkerem Maße zuzugestehen. Im Gegensatz zu den Gesprächen mit kongruenter Etikettierung äußerten sie hier signifikant weniger kontrollbeanspruchende Handlungen und gestanden ihrem Gegenüber mehr Raum ein. Gegenüber *CPI-dominanten Partnern* wurde dieser Interaktionsstil in keinem einzigen der Gespräche entwickelt, was als diskonfirmatorischer Effekt gedeutet wird. Nicht die Erwartung, sondern die tatsächliche Persönlichkeit markiert hier die Grenzlinie zwischen qualitativ definierten In-

teraktionsstilen. In den Gesprächen mit CPI-dominantem Partner finden sich zwar ebenfalls überwiegend sachlich gehaltene Aushandlungsgespräche, bei denen jedoch die gemäß ihres CPI-Scores eher dominanten Sprechenden stärkere interaktive Kontrolle ausübten.

In den Zweitgesprächen konnten die A-Personen dann mit sprachlichen Verhaltensweisen agieren, die eine effektivere Gegenwehr gegenüber dem Kontrollanspruch des CPI-dominanten B beinhaltete. Dies kann sich in einem Wechsel von kompetitiver Interaktionsgestaltung zu beziehungsicherndem Verhalten in der zweiten Aushandlungsphase manifestieren (Stil S3: Gespräch A16/B163). Das Einlenken auf Kompromißbereitschaft und Gemeinsamkeiten mit dem Partner konnte aber auch verpaßt oder bewußt vernachlässigt werden, was in einer eher angespannten und feindlichen Atmosphäre endete (Stil S4: Gespräch A48/B26). Gesprächsstrukturierende Aktivitäten des Sprechers A führten zu einer rascheren Beendigung der Konversationen. Schließlich kann es beiden Sprechern auch gelingen, ein Gleichgewicht zwischen kompetitiven Sprechhandlungen zu entwickeln, was als sachorientierter-ausgewogener Interaktionsstil beschrieben wurde (Stil S5: Gespräch A150/B158).

Die unterschiedlichen Formen und Folgen von sachorientierten und interaktionalen Aspekten, aufgrund derer verschiedene Interaktionsstile ermittelt werden konnten, legen nahe, bei diesen Faktoren bei der Untersuchung sozialer Interaktionen zukünftig stärkere Beachtung zu schenken. Nicht nur kognitive Einflußgrößen bestimmen, welche Folgen Schemata und Stereotype auf die Personenwahrnehmung nach sich ziehen. So konnten bspw. Jussim, Manis, Nelson & Soffin (1995) nachweisen, daß sowohl affektive („perceivers' liking“) als auch kognitive Faktoren („perceivers' beliefs“) die Wirkung von Vorurteilen und Stereotypen beeinflussen.

Die **unterschiedlichen Stile in den Erst- und Zweitgesprächen** belegen, daß sowohl Effekte behavioraler Konfirmation auftraten, die zu verschiedenen sprachlichen Mustern in den Erstgesprächen mit kongruenter und den Zweitgesprächen mit inkongruenter Partnerhypothese führten. Die Partnerhypothese resultierte in diesen Fällen in unterschiedlichen Maßen an sachorientierten und/oder interaktionsbezogenen, interpersonalen sprachlichen Aktivitäten, auch wenn die tatsächliche Persönlichkeit beider Partner sich nicht unterschied. Diejenigen Gespräche, in denen der Interaktionsstil der Erstgespräche auch in den zweiten Konversationen mit inkongruenter Partnerhypothese beibehalten

wurde, weisen neben Übungseffekten auch auf Prozesse kognitiver Diskonfirmation hin. In diesen Gesprächskonstellationen wird die Partnerhypothese, auch in den Schilderungen der Nachinterviews, entweder übergangen oder wenn nicht vollständig widerlegt, so doch stark in Zweifel gezogen.

Dies trat überwiegend in den Gesprächen mit CPI-submissiven Partnern auf, weswegen die tatsächlich Partnerpersönlichkeit selbst als moderierende Variable von Diskonfirmationsprozessen betrachtet werden kann: CPI-dominanten Personen gelang es in stärkerem Masse, die Partner von ihrem initialen, hypothesengeleiteten Sprechen abzubringen und von ihrem Kontrollanspruch etwas abzurücken. Es ist jedoch zu bemerken, daß auch die CPI-dominanten Sprecher nicht „ohne Rücksicht auf Verluste“ ihre Terminvorschläge durchboxten. Eher selten wird eine kooperative, freundschaftliche Atmosphäre des Gespräches aufs Spiel gesetzt, zumal die Sprecher in dem Rollenspiel davon ausgingen, sich auf einen Termin für ein gemeinsames Arbeitstreffen zu einigen, das den Anfang für eine spätere Projektzusammenarbeit bildete.

Weiterhin von Bedeutung ist das Ergebnis, daß **behaviorale** und **kognitive** Bestätigung oder Diskonfirmation der partnerseitigen Annahmen **nicht immer übereinstimmen**. Wie quantitative und qualitative Analysen der Nachinterviews (siehe 6.2) und der Vergleich mit dem sprachlichen Verhalten der A-Personen zeigten, stimmen die Beschreibungen auf der Analyseebene nicht immer mit denjenigen der Sprecher selbst überein. Soziale Erwünschtheit, eingeschränkte introspektive Zugänglichkeit, soziale Vergleichsprozesse mit unterschiedlichen Vergleichsmaßstäben und -richtungen, all dies sind Einflußgrößen, die diese Diskrepanz zwischen sprachlichem Verhalten und Repräsentation sowie Rekonstruktion desselben beeinflussen können. Es bleibt weiteren Untersuchungen überlassen, solche moderierenden Einflüsse (dis)konfirmierender Prozesse zu untersuchen.

Eine **Übersicht** über den Zusammenhang der unterschiedlichen Interaktionsstile sowie konfirmatorische und diskonfirmatorische Prozesse, die entweder in den Nachinterviews (kognitive (Dis)Konfirmation) und/oder den eigentlichen Gesprächen (behaviorale (Dis)Konfirmation) ermittelt wurden, geben Tab. 18 u. 19. Sie greifen die Konsequenzen der inkongruenten Partnerhypothesen in den Zweitgesprächen und deren Nachinterviews auf, die bereits ausführlich in Kap. 6.3 beschrieben und interpretiert wurden. Um ein übersichtliches Bild der komplexen Einflüsse von tatsächlicher und erwarteter Partnerhypothese

Tabelle 18: (Dis)Konfirmatorische Effekte bei CPI-submissivem Partner

Interaktionsstil	Behaviorale (Dis)Konfirmation	Kognitive (Dis)Konfirmation
<b>S1:</b> sachorientiert mit Dominanz von Sprecher A	tendenziell Nichtbeachtung oder Diskonfirmation der inkongruenten Partnerhypothese	keine Hinweise in den Nachinterviews
<b>S2:</b> kooperativ- beziehungsfördernd	teilweise Konfirmation (Redeanteile, Kontrolle); teilweise Diskonfirmation (kooperative Atmosphäre)	Prozeß des Hypothesen- testens (erst Konf., dann Diskonfirmation); oder reine Diskonfirmation

*Anm.:* Zu Zwecken der Vereinfachung werden nur diejenigen Stile dargestellt, die bei CPI-submissiven Partnern am häufigsten realisiert wurden.

und daraus resultierender behavioraler (Gespräche) und kognitiver (Nachinterviews) Konfirmation oder Diskonfirmation der Partnerhypothese aufzeigen zu können, wurden jeweils nur diejenigen Stile aufgeführt, die am stärksten vertreten waren. Vereinfachend wurden für die Gespräche mit CPI-submissivem Partner nur (dis)konfirmatorische Effekte der Stile **S1** u. **S2** aufgezeigt, obwohl auch einige Gespräche den Stilen S3 und S4 zugeordnet wurden. Bei den Gesprächen mit CPI-dominantem Partner hingegen wurden nur die am stärksten vertretenen **Stile S3 bis S5** aufgeführt, obwohl auch Gespräche dem Stil S2 zugeordnet worden waren.

Als Besonderheit des **Stils S1** ist anzuführen, daß hier diskonfirmatorische Prozesse und das Nichtbeachten der gegebenen Partnerhypothese auftreten. Sprechenden, die diesen sehr sachorientierten Stil mit ihrem *CPI-submissiven Partner* verwirklichten, schienen sprachlich hauptsächlich aufgabenorientiert zu verhandeln. Spezifischen Charakteristika ihres Gegenübers wurde kaum Rechnung getragen. Die A-Personen versuchten, so schnell und effizient wie möglich zu einem Einigungsergebnis zu gelangen, gleichgültig ob sie sich einem als „selbstbewußt“ oder „schüchteren“ etikettiertem Partner gegenüber wähnten. Dieser Stil wird ausschließlich in Gesprächen mit CPI-submissivem Partner eingesetzt, sie orientieren sich stärker an der tatsächlichen als an der erwarteten Persönlichkeit. Diese Strategie scheint von den A-Personen auch als

erfolgreich gewertet zu werden, da sie in den Zweitgesprächen erneut eingesetzt wird.

Beim **Stil S2** hingegen sind konfirmatorische und diskonfirmatorische Prozesse in den Gesprächen zu finden. Einerseits wird gegenüber vermeintlich dominanten Partnern weniger interaktive Kontrolle und Gesprächsanteile beansprucht, was ein deutlicher Effekt der Partnerhypothese ist, die in der zweiten Aushandlungsphase zum Tragen kommt. Andererseits spricht die kooperativ-freundschaftliche Atmosphäre des Gespräches auch für diskonfirmatorische Prozesse, da diese den anderen Gesprächen mit kongruenter Partnerhypothese entspricht. Zudem verwenden die A-Personen fast ausschließlich in allen Zweitgesprächen denselben Interaktionsstil wie in ihren ersten Konversationen.

Dies ist bei den Stilen, die die A-Personen mit einem *CPI-dominanten Partner* überwiegend etablierten, wesentlich seltener der Fall. Hier ist ein stärkerer Wechsel der Interaktionsstile zu beobachten (vgl. Tab. 16). Wie in Tab. 18 aufgeschlüsselt, sind bei diesen Gesprächen sowohl Effekte behavioraler Konfirmation als auch solche behavioraler Diskonfirmation der inkongruenten Partnerhypothese zu verzeichnen. Dies spiegelt sich teilweise in den Nachinterviews wider, in welchen dann zunächst Partnerbeschreibungen erfolgten, die mit der gegebenen Partnerhypothese übereinstimmten (kognitive Konfirmation). Anschließend wurden des öfteren dann aber auch Verhaltensweisen thematisiert, die den Partner als gar „nicht so schüchtern“ beschrieben, wie er von der VI vorgestellt worden war (kognitive Diskonfirmation). Teilweise (S5) finden sich in den Nachinterviews jedoch auch hypothesenkongruente Beschreibungen der Gesprächspartner, obwohl quantitative und qualitative Analysen der sprachlichen Aushandlungen (auch) Prozesse behavioraler Diskonfirmation nachwiesen.

Der Einfluß von interpersonalen Erwartungen auf das sprachliche Verhalten stellt somit ein **komplexes Wechselwirkungsgefüge** dar. Behaviorale und kognitive Prozesse zeigen sich mehr oder weniger stark von den vorgegeben zutreffenden oder unzutreffenden Partnerinformationen beeinflusst. Hier ist ein Nebeneinander bestätigender und widerlegender Effket zu verzeichnen, der den Sprechenden selbst aber gar nicht als Widerspruch oder Ambivalenz auffiel. Diskonfirmatorische Prozesse schienen erst nach einer gewissen Zeit des Hypothesentestens einzusetzen. Es scheint, als würden die Sprecher zunächst hypothesenkonform agieren und ihre Annahmen zu bestätigen versuchen. Ist

Tabelle 19: (Dis)Konfirmatorische Effekte bei CPI-dominantem Partner

Interaktionsstil	Behaviorale (Dis)Konfirmation	Kognitive (Dis)Konfirmation
<b>S3:</b> kompetitiv- beziehungs- sichernd	phasenabhängige konfir- matorische und diskon- firmatorische Prozesse	Prozeß des Hypothesen- testens (erst Konf., dann Diskonfirmation)
<b>S4:</b> kompetitiv- beziehungs- gefährdend	Tendenz zur Diskon- firmation (Ausschlagen von Beziehungsangeboten)	keine Hinweise in den Nachinterviews
<b>S5:</b> sachorientiert und kompetitiv- ausgewogen	phasenabhängige konfir- matorische und diskon- firmatorische Prozesse	Prozeß des Hypothesen- testens (erst Konf., dann Diskonfirmation) oder reine Konfirmation

*Anm.:* Zu Zwecken der Vereinfachung werden nur diejenigen Stile dargestellt, die bei CPI-dominanten Partnern am häufigsten realisiert wurden.

genügend irritierendes oder von den Erwartungen abweichendes Verhalten als Beurteilungsgrundlage gegeben, so änderte sich das sprachliche Verhalten der A-Personen in Richtung der tatsächlichen Persönlichkeit ihrer Gesprächspartner. Untersuchungen zu Prozessen von „self verification“ haben u.W. die Länge der Interaktion und somit die augenscheinliche Zuverlässigkeit der sprecherseitigen Beobachtungen und daraus abgeleiteter Sicherheit des Urteils noch nicht als Einflußgröße berücksichtigt. Das hier dargestellte Experiment untersuchte reale Interaktionen, deren Länge von den Sprechenden selbst abhing. Somit war ihnen auch die Möglichkeit gegeben, Unsicherheiten und Zweifel hinsichtlich der Persönlichkeit ihres Gesprächspartners dadurch auszuräumen, daß sie längere Konversationen führten und so zu einem „sichereren“ Urteil gelangen konnten.

Damit verweisen diese Ergebnisse auf das von Fiske & Neuberg (1989,1990) postulierte „Kontinuum-Modell“, das die Bedingungen für eine „individuiierende“ Personenwahrnehmung und-beurteilung im Gegensatz zu einer —anfänglich— rein „kategorialen“ Wahrnehmung spezifiziert, die auch durch Partnerhypothe-

sen nahegelegt werden kann. Diese Modellannahmen gilt es in weiteren Untersuchungen zu überprüfen.

## 7 Literaturverzeichnis

- Andersen, S. M. & Bem, S. L. (1981). Sex typing and androgyny in dyadic interaction: Individual differences in responsiveness to physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 74–86.
- Anderson, J. R. & Bower, G. H. (1973). *Human associative memory*. Washington, D.C.: Winston.
- Apple, W., Streeter, L. A., & Krauss, R. M. (1979). Effects of pitch and speech rate on personal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 715–727.
- Augenstein, S. (1996). *Funktionen von Jugendsprache. Studien zum Funktionsprofil einer Gruppensprache in verschiedenen Gesprächstypen des Dialoges Jugendlicher mit Erwachsenen*. Heidelberg: Dissmasch.
- Becker, H.S. (1963). *Outsiders*. New York: Free Press.
- Beckmann, J. & Gollwitzer, P.M. (1987). Deliberative versus implemental states of mind: The issue of impartiality in pre- and postdecisional information processing. *Social Cognition*,
- Bellezza, F. S. & Bower, G. H. (1981). Person stereotypes and memory for people. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 856–865.
- Berger, C. (1985). Social power and interpersonal communication. In M. L. Knapp & G. M. Miller (eds.), *Handbook of interpersonal communication*, 439–500.
- Biere, U. (1994). Verstehen und Beschreiben von Dialogen. In F. Gerd & F. Hundsnurscher (eds.), *Handbuch der Dialoganalyse*, (pp. 155–175). Tübingen: Niemeyer.
- Blanck, P. D. (1993). *Interpersonal expectations. Theory, research, and applications*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bradac, J. J., Hemphill, M. R. & Tardy, C. H. (1981). Language style on trial: Effects of 'powerful' and 'powerless' speech upon judgments of victims and villains. *Western Journal of Speech Communication*, 45, 327–341.
- Brinker, K. & Sager, S. F. (1989). *Linguistische Gesprächsanalyse*. Berlin.

- Brown, P. & Levinson, S. (1978). Universals in language use: Politeness phenomena. In E. Goody (ed.), *Questions and politeness. Strategies in social interaction*, (pp. 56-289). Cambridge: Cambridge University Press. Neu-aufgelegt (1987). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bruner, J. S. & Postman, L. (1951). An approach to social perception. In W. Dennis & R. Lippitt (eds.), *Current trends in social psychology*, (pp. 71-118). Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Buck, R. (1993). The spontaneous communication of nonverbal behavior: Questions of theory and research design. In P. D. Blanck (ed.), *Interpersonal expectations. Theory, research, and applications*, (pp. 227-242). Cambridge: Cambridge University Press.
- Cissna, K. N. L. & Sieburg, E. (1981). Patterns of interactional confirmation and disconfirmation. In C. Wilder-Mott & J. H. Weakland (eds.), *Rigor and imagination. Essays from the legacy of Gregory Bateson*. (pp. 253-279). New York: Praeger Publishers CBS Educational and Professional Publishing
- Cooper, H. (1993). In search of a social fact: A commentary on the study of interpersonal expectations. In P. D. Blanck (ed.), *Interpersonal expectations. Theory, research, and applications*, (pp. 218-226). Cambridge: Cambridge University Press.
- Coupland, N., Coupland, J. & Giles H. (1991). *Language, society and the elderly. Discourse, identity and ageing*. Cambridge, Mass.: Basil Blackwell.
- Darley, J. M. & Oleson, K. C. (1993). Introduction to research on interpersonal expectations. In P. D. Blanck (ed.), *Interpersonal expectations. Theory, research, and applications*, (pp. 45-63). Cambridge: Cambridge University Press.
- Deaux, K., & Major, B. (1987). Putting gender into context: An interactive model of gender-related behavior. *Psychological Review*, 94(3) 369-389.
- Dunne, M. & Ng, S. H. (1994). Simultaneous speech in small group conversations: All-Together-Now and One-at-a-Time? *Journal of Language and Social Psychology*, 13(1), 45-71.

- Eco, U. (1985). *Semiotik and Philosophie der Sprache*. München.
- Ellis, D. (1978). Trait predictors of relational control. *Communication Yearbook*, 51(2), 185–191.
- Erickson, B., Lind, E. A., Johnson, B. C. & O'Barr, W. M. (1978). Speech style and impression formation in a court setting: The effects of 'powerful' and 'powerless' speech. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 266–279.
- Fazio, R. H., Effrein, E. A. & Falender, V. J. (1981). Self-perceptions following social interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 232–242.
- Fiedler, K. (1983). Beruhen Bestätigungsfehler nur auf einem Bestätigungsfehler? *Psychologische Beiträge*, 25, 280–286.
- Fiske, S. & Neuberg, S. (1989): Category-based und individuating processes as a function of information and motivation: Evidence from our laboratory. In D. Bar-Tal, C.-F. Graumann, A. W. Kruglanski & W. Stroebe (eds.), *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions*. (pp. 83-103) New York/Heidelberg: Springer.
- Fiske, S. & Neuberg, S. (1990). A continuum model of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. Zanna (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol.23, (pp. 1-74). New York: Random House.
- Gergen, K. & Davis, K. E. (1985). *The social construction of the person*. New York: Springer.
- Gibbons, P., Busch, J. & Bradac, J. (1991). Powerful versus powerless language: consequences for persuasion, impression formation, and cognitive response. *Journal of Language and Social Psychology* (10), 2, 115–133
- Gilbert, D. T. & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 269–280.
- Giles, H. (1984). The dynamics of speech accommodation. *International Journal of the Sociology of Language*, 46, 1–155.

- Goffman, E. (1972). On face-work: An analysis of ritual elements in social interaction. In J. Laver & S. Hutchinson (eds.), *Communication in face to face interaction*, (pp. 319–346). Harmondsworth.
- Gumperz, John (1982). *Language and social identity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harris, M. J. (1993). Issues in studying the mediation of expectancy effects: A taxonomy of expectancy situations. In P. D. Blanck (ed.), *Interpersonal expectations. Theory, research, and applications*, (pp. 350–378). Cambridge: Cambridge University Press.
- Harris, M.J. & Rosenthal, R. (1985). Mediation of interpersonal expectancy effects: 31 meta-analyses. *Psychological Bulletin*, *97*, 363–386.
- Hastie, R. (1981). Schematic principles in human memory. In E.T. Higgins, C.P. Herman & M.P. Zanna (eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium, Vol.1*, (pp. 39–88). Hillsdale NJ: Erlbaum.
- Hastie, R. & Kumar, P. A. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 25–38.
- Heringer, H.-J. (1974). *Praktische Semantik*. Stuttgart.
- Higgins, E. T. & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, *38*, 369–425.
- Hilton, J. L. & Darley, J. M. (1985). Constructing other persons: A limit to the effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, *21*, 1–18.
- Hollander, E. P. (1985). Leadership and power. In G. Lindzey & E. Aronson (eds.), *Handbook of Social Psychology, Vol.2*, (pp. 485–537). New York: Random House.
- Holly, W. (1992). Holistische Dialoganalyse. Anmerkungen zur „Methode“ pragmatischer Textanalyse. In S. Sörin & E. Weigand (eds.), *Methodologie der Dialoganalyse*. (pp. 15–33). Tübingen: Niemeyer.
- Jones, E.E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologists*, *34*, 107–117.
- Jones, E.E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: Freeman.

- Jussim, L. (1986). Self-fulfilling prophecies: A theoretical and integrative review. *Psychological Review*, 93, 429-445.
- Jussim, L. (1991). Social perception and social reality: A reflection-construction model. *Psychological Review*, 98(1), 54-73.
- Jussim, L., Manis, M., Nelson, Th. E. & Soffin, S. (1995). Prejudice, stereotypes, and labeling effects: Sources of bias in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(2), 228-246.
- Kallmeyer, W. (1994). Das Projekt „Kommunikation in der Stadt,,. In W. Kallmeyer (ed.), *Kommunikation in der Stadt. Teil 1: Exemplarische Analysen des Sprachverhaltens in Mannheim*. (pp. 1-39). Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Kallmeyer, W. & Keim, I. (1989). Formulierungsweise, Kontextualisierung und soziale Identität. Dargestellt am Beispiel des formelhaften Sprechens. *LiLi*, 64, 98-126.
- Kallmeyer, W. & Keim, I. (1994). Formelhaftes Sprechen in der Filmschicht. In W. Kallmeyer (ed.), *Kommunikation in der Stadt. Teil 1: Exemplarische Analysen des Sprachverhaltens in Mannheim*. (pp. 250-318). Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Klein, R. (1990). *Fragestrategien in sozialen Interaktionen*. Heidelberg: Asanger.
- Kruse, L. & Wagner, A. (1995). Partnerhypothesen und Sprache in sozialen Interaktionen: Zur Entwicklung eines Forschungsprogramms. In K. Pawlik (ed.), *Bericht über den 39. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Hamburg 1994*. (pp.651-156. Göttingen: Hogrefe.
- Lenk, H. (1978). Handlung als Interpretationskonstrukt. Entwurf einer konstituenten- und beschreibungstheoretischen Handlungsphilosophie. In H. Lenk (ed.), *Handlungstheorien – interdisziplinär: Bd. 2,1: Handlungserklärungen und philosophische Handlungsinterpretation*, (pp. 279-350). München: Fink.
- Lord, C. G., Lepper, M. R. & Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1231-1243.

- Maier, S. & Kruse, L. (1994). Ein Design zur Erfassung einer dialogischen Kommunikationssituation: Das Experiment „Terminabsprache.“. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 79. Universität Heidelberg: Heidelberg.
- Meertens, R. W., Koomen, W., Delpeut, A. P. & Hager, G. A. (1984). Effects of hypothesis and assigned task on question selection strategies. *European Journal of Social Psychology*, 14, 369–378.
- Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193-210.
- Millar, F., Rogers-Millar, E. & Courtright, I. (1979). Relational control and dyadic understanding: An exploratory predictive regression model. *Communication Yearbook*, 3, 213–224.
- Miller, D. T. & Turnbull, W. (1986). Expectancies and interpersonal processes. *Annual Review of Psychology*, 37, 233-256.
- Mullen, B., Salas, E. & Driskell, J. E. (1989). Salience, motivation, and artifact as contributions to the relation between participation rate and leadership. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 545–559.
- Müller, K. (1979). Partnerarbeit im Dialog. *Grazer Linguistische Studien*, Bd.10, 183–216.
- Neubauer, M., Hub, I. & Thimm, C. (1994): *Transkribieren mit L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X: Transkriptionsregeln, Eingabeverfahren und Auswertungsmöglichkeiten*. (Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Nr. 76). Heidelberg: Psychologisches Institut der Universität
- Ng, S. H. & Bradac, J. J. (1993). *Power in language. Verbal communication and social influence*. Newbury Park: Sage.
- Ng, S. H., Brooke, M. & Dunne, M. (1995). Interruption and influence in discussion groups. *Journal of Language and Social Psychology*, 14(4), 369–381.
- Peirce, C. F. (1965-67). Collected papers. In Ch. Hardshore, P. Weiss & A. W. Borks (eds.), *Collected papers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pelham, B. W. & Swann, W. B. Jr. (1989). From self-conceptions to self-worth: On the sources and structure of global self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(4), 672–680.

- Pelham, B. W. & Swann, W. B. Jr. (1994). The juncture of intrapersonal and interpersonal knowledge: Self-certainty and interpersonal congruence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20(4), 349-357.
- Penman, R. (1990). Facework & politeness: Multiple goals in courtroom discourse. *Journal of Language and Social Psychology*, 9, 15-38.
- Quasthoff, U. (1983). Formelhafte Wendungen im Deutschen: Zu ihrer Funktion in dialogischer Kommunikation. In B. Sandig (ed.), *Stilistik. Bd.1.* (5-24). Hildesheim: Georg Olms Verlag.
- Roger, D. (1989). Experimental studies of dyadic turn-taking behavior. In R. Derek & P. Bull (eds.), *Conversation: An interdisciplinary perspective.* (pp. 75-95). Clevedon: Multilingual Matters.
- Roger, D. & Nesshoever, W. (1987). Individual differences in dyadic conversational strategies: A further study. *British Journal of Social Psychology*, 26, 247-255.
- Rogers, L.E., & Farace, R.B. (1975). Relational communication analysis: New measurement procedures. *Human Communication Research*, 1, 222-239.
- Rosenthal, R. (1956). *An attempt at the experimental induction of the defense mechanism of projection.* Doctoral dissertation, UCLA.
- Rosenthal, R. (1963). On the social psychology of the psychosocial experiment: The experimenter's hypothesis as unintended determinant of experimental results. *American Scientist*, 51, 268-283.
- Rosenthal, R. (1966). *Experimenter effects in behavioral research.* New York: Appleton-Century-Crofts.
- Rosenthal, R. (1969). Interpersonal expectations. In R. Rosenthal & R.L. Rosnow (eds.), *Artifact in behavioral research*, (pp. 181-277). New York: Academic Press.
- Rosenthal, R. (1974). *On the social psychology of the self-fulfilling prophecy: Further evidence for Pygmalion effects and their mediating mechanisms*, (Module 53, pp.1-28). New York: MSS Modular Publications.
- Rosenthal, R. (1976). *Experimenter effects in behavioral research.* New York: Irvington.

- Rosenthal, R. (1989). *Experimenter expectancy, covert communication, and metaanalytic methods*. Invited address at the annual meeting of the American Psychological Association, New Orleans.
- Rosenthal, R. & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Rosenthal, R. & Rubin, D.B. (1978). Interpersonal expectancy effects: The first 345 studies. *The Behavioral and Brain Sciences*, 3, 377-386.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol.10, (pp. 174-221). New York: Academic Press.
- Rothbart, M., Evans, M. & Fulero, S. (1979). Recall for confirming events: Memory process and the maintenance of social stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 343-355.
- Schank, G. (1987). Linguistische Konfliktanalyse. Ein Beitrag der Gesprächsanalyse. In G. Schank & J. Schwitalla (eds.), *Konflikte in Gesprächen*. (pp. 18-98). Tübingen: Niemeyer.
- Schwitalla, J. (1993). Über einige Weisen des gemeinsamen Sprechens. Ein Beitrag zur Theorie der Beteiligungsrollen. *Zeitschrift für Sprachwissenschaft*, 11(1), 68-98.
- Scotton, C. M. (1980). Explaining linguistic choices as identity negotiations. In H. Giles, P. Robinson & P. M. Smith (eds.), *Language: Social psychological perspectives*. Oxford: Pergamon Press.
- Scotton, C. M. (1985). What the heck, sir: Style shifting and lexical coloring as features of powerful language. In R. L. Street & J. N. Capella (eds.), *Sequence and patterns in communicative behavior*. (pp. 103-119). London: Arnold.
- Semin, G. R. & Strack, F. (1980). The plausibility of the implausible: A critique of Snyder & Swann (1978). *European Journal of Social Psychology*, 10, 379-388.
- Shrauger, J.S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin*, 82, 581-596.

- Sluzki, C., & Beavin, J. (1980). Symmetrie und Komplementarität. Eine operationelle Definition und eine Typologie von Zweierbeziehungen. In P. Watzlawick & J. Weakland (eds.), *Interaktion*. (pp. 117–154). Stuttgart.
- Snyder, M. (1984). When belief creates reality. *Advances of Experimental Social Psychology*, 18, 62–113.
- Snyder, M. & Campbell, B. (1980). Testing hypotheses about others: The role of the hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 6, 421–426.
- Snyder, M. & Haugen, L. A. (1995). Why does behavioral confirmation occur? A functional approach on the role of the target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol.21, 963–974.
- Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 148–162.
- Snyder, M. & Uranowitz, S.W. (1978). Reconstructing the past: Some cognitive consequences of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 941–950.
- Snyder, M. & White, P. (1981). Testing hypotheses about other people: Strategies of verification and falsification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 39–43.
- Snyder, M., Tanke, E. D. & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(9), 656–666.
- Sorrentino, R. M. & Boutillier, R. G. (1975). The effects of quantity and quality of verbal interaction on ratings of leadership ability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 403–411.
- Stephens, J. & Beattie, G. (1986). Turn-taking on the telephone: Textual features which distinguish turn-final and turn-medial utterances. *Journal of Language and Social Psychology*, 5(3), 211–222.
- Street, R. L., Brady, R. M. & Putnam, W. B. (1983). The influence of speech rate and rate similarity on listeners' evaluations on speakers. *Journal of Language and Social Psychology*, 2, 37–56.

- Swann, W. B. (1983). Self-verification: Bringing social reality in harmony with the self. In J. Suls & A. Greenwald (eds.), *Psychological perspectives on the self*, Vol. 2, (pp. 33–66). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Swann, W. B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53 (6), 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, 1287–1302.
- Swann, W. B. & Hill, C. A. (1982). When our identities are mistaken: Reaffirming self-conceptions through social interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 59–66.
- Swann, W. B., & Read, S. J. (1981). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 351–372.
- Swann, W. B., Pelham, B. W. & Chidester, S. (1988). Change through paradox: Using self-verification to alter beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 268–273.
- Swann, W. B., Pelham, B. W. & Krull, D. S. (1989). Agreeable fancy or disagreeable truth? Reconciling self-enhancement and self-verification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 782–791.
- Tannen, D. (1994). *Du kannst mich einfach nicht verstehen. Warum Männer und Frauen aneinander vorbeireden*. Hamburg: Ernst Kabel.
- Taylor, S. E. & Crocker, J. (1981). Schematic bases of social information processing. In E.T. Higgins et al. (eds.), *Social Cognition*, Vol.1, 89–134.
- Thimm, Caja (1995a): Verständigungsprobleme in Gesprächen zwischen Alt und Jung. In: B. Spiller (Hg): *Sprache: Verstehen und Verständlichkeit. Kongreßbeiträge zur 25. Jahrestagung der Gesellschaft für Angewandte Linguistik (GAL)*, (S. 89-95). Frankfurt/New York: Peter Lang
- Thimm, Caja (1995b): Intergruppenkommunikation, soziales Vorurteil und konversationale Implikaturen: Alt und Jung im Dialog. In: F. Liedtke, (Hg): *Implikaturen: Grammatische und pragmatische Analysen. Linguistische Arbeiten, Bd. 343*. (S. 187-208). Tübingen: Niemeyer

- Thimm, Caja (1996). Sprache und Kommunikation im Alter: Plädoyer für eine Gerontologische Linguistik. *Der Sprachreport 1*, S. 4-5
- Thimm, C. & Augenstein, S. (1994). Sprachliche Effekte in hypothesengeleiteter Interaktion: Durchsetzungsstrategien in Aushandlungsgesprächen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 77. Universität Heidelberg: Heidelberg.
- Thimm, C. & Augenstein, S. (1996). Lachen und Scherzen in einer Aushandlungssituation oder: Zwei Männer vereinbaren einen Termin. In H. Kotthoff (ed.), *Scherzkommunikation. Beiträge der Gesprächsforschung*. (pp.221-254). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Thimm, C. & Kruse, L. (1991). *Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion*. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 „Sprache und Situation“, Heidelberg/Mannheim, Bericht Nr. 39. Universität Heidelberg: 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. Universität Heidelberg: Heidelberg.
- Thimm, C, Rademacher, U. & Augenstein, S. (1994). *Power-related talk (PRT). Ein Auswertungsmodell*. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich „Sprache und Situation“, Bericht Nr. 69, Heidelberg.
- Thimm, C., Rademacher, U. & Kruse, L. (1995). „Power-related talk“: Control in verbal interaction. *Journal of Language and Social Psychology, Vol.14(4)*, 382-407.
- Thomas, W. & Thomas, D. (1982). *The child in America*. New York: Knopf.
- Tice, D. M. (1987). *Similarity of others and dispositional versus situational attributions*. Unpublished doctoral dissertation, Princeton University. .
- Tiittula, L. (1993). *Metadiskurs. Explizite Strukturierungsmittel im mündlichen Diskurs*. Papiere zur Textlinguistik, Bd. 68. Hamburg: Helmut Buske.

- Trope, Y. & Bassok, M. (1982). Confirmatory and diagnostic strategies in social information gathering. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 22-34.
- Watzlawick, P., Beavin, J. H. & Jackson, D. D. (1969/1990). *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern: Huber.
- Weinert, A. B. (1982). *Deutscher CPI (California Psychological Inventory)*. Bern: Hber.
- Weinert, A. B. (1991). Möglichkeiten der Früherkennung von Führungstalent im außerfachlichen Bereich: Arbeiten zum „Deutschen CPI“. *Zeitschrift für Personalforschung*, 5(1), 53-62.
- Wilson, Th. P., Wiemann, J. M. & Zimmerman, D. H. (1984). Models of turn-taking in conversational interaction. *Journal of Language and Social Psychology*, 3(3), 159-183.
- Wood, L. A. & Kroger, R. O. (1994). The analysis of facework in discourse: Review and proposal *Journal of Language and Social Psychology*, 13(3), 248-277.
- Word, C. O., Zanna, M. P. & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in inter-racial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 109-120.

## 8 Anhang: Transkriptionsregeln

Die nachfolgende aufgelisteten Transkriptionsregeln umfassen alle Vereinbarungen, die für die unterschiedlichen Experimente verwendet wurden.

Ausgangsbasis sind die *Transkriptionsvereinbarungen für den SFB 245*.<sup>7</sup> Einzelne Parameter wurden jedoch nach Maßgabe des Untersuchungsziels modifiziert.

---

<sup>7</sup>Gutfleisch-Rieck, E., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th.: Transkriptionsvereinbarungen für den Sonderforschungsbereich 245 „Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext“, Nr. 15, Dezember 1989.

## Lesen des Notats

Als Eingangsinformation werden das **aktuelle Datum** und die **Initialen der Transkribentin** vorangestellt.

Zur Benennung „A“ und „B“:

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

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

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

- „V“ steht für die „Versuchsleiterin“.

- **Unverständliche Passagen:** Vermuteter Wortlaut steht in runden Klammern. Bestehen 2 Möglichkeiten des Wortlauts, werden diese durch einen Schrägstrich getrennt.

Beispiel: (gesehn/geschehn).

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

Beispiel: (---).

— Bei längeren unverständlichen Passagen wird die Sekundenzahl in Klammern gesetzt.

Beispiel: (3sek).

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

Beispiel: ja #bei mir is-#  
#jetzt schlag mir# mal einfach was vor

- **Pausen** wurden ab eine Länge von 0,5 Sekunden transkribiert:

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

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

Beispiel: (HUSTET)

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

Beispiel: das #dAchte ich (LACHEND)#

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

Beispiel: das is ja gAnz gut

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

Beispiel: ja: das könnt sein

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

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

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

Beispiel: A: ich will m#al sagen#//  
B: #ich überleg# grad mm

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

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

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

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

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

↗ lauter  
↘ leiser

Beispiel: ↗Ich rede jetzt mit Ihnen.↘

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

Beispiel: ich-habe-das-noch-nie-gehört

Häufiger Fall: Dezidiertes Sprechen mit gleichzeitigem lautem Sprechen.

Beispiel: ↗ich-rEde-jetzt-LAUter-und-dEUtlicher↘



Verzeichnis der Arbeiten  
aus dem Sonderforschungsbereich 245  
Heidelberg/Mannheim

- Nr. 1 Schwarz, S., Wagner, F. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Wissensbestände und ihre Wirkung bei der sprachlichen Konstruktion und Rekonstruktion geschlechtstypischer Episoden. Februar 1989.
- Nr. 2 Wintermantel, M., Laux, H. & Fehr, U.: Anweisung zum Handeln: Bilder oder Wörter. März 1989.
- Nr. 3 Herrmann, Th., Dittrich, S., Hornung-Linkenheil, A., Graf, R. & Egel, H.: Sprecherziele und Lokalisationssequenzen: Über die antizipatorische Aktivierung von Wie-Schemata. April 1989.
- Nr. 4 Schwarz, S., Weniger, G. & Kruse, L. (unter Mitarbeit von R. Kohl): Soziale Repräsentation und Sprache: Männertypen: Überindividuelle Wissensbestände und individuelle Kognitionen. Juni 1989.
- Nr. 5 Wagner, F., Theobald, H., Heß, K., Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation zum Mann: Gruppenspezifische Salienz und Strukturierung von Männertypen. Juni 1989.
- Nr. 6 Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Unterschiede bei der sprachlichen Realisierung geschlechtstypischer Episoden. Juni 1989.
- Nr. 7 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil I: Theoretische Grundlagen. Juni 1989.
- Nr. 8 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil II: Eine experimentelle Untersuchung. Dezember 1989.
- Nr. 9 Sommer, C. M. & Graumann, C. F.: Perspektivität und Sprache: Zur Rolle von habituellen Perspektiven. August 1989.
- Nr. 10 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.: Schreiben ist Silber, Reden ist Gold. August 1989.
- Nr. 11 Graf, R. & Herrmann, Th.: Zur sekundären Raumreferenz: Gegenüberobjekte bei nicht-kanonischer Betrachterposition. Dezember 1989.
- Nr. 12 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Objektbenennung in Serie: Zur partnerorientierten Ausführlichkeit von Erst- und 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-Shepardische Rotationen. April 1991.
- Nr. 38 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Mündlichkeit, Schriftlichkeit und die nicht-terminalen Prozeßstufen der Sprachproduktion. Februar 1992.
- Nr. 39 Thimm, C. & Kruse, L.: Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Mai 1991.
- Nr. 40 Thimm, C. & Kruse, L.: Sprachliche Effekte von Partnerhypothesen in dyadischen Situationen. September 1993.
- Nr. 41 Thimm, C., 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. & 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 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 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 L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X: 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.
- 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. Oktober 1996.
- Nr. 94 Porzel, R.: Changing the Point of View and Linearization Strategy within Spatial Descriptions: Modeling Linearization Processes with Granular Representations. Oktober 1996.
- 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). Juli 1996.
- 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.
- Nr. 102 Thimm, C., Cordes, C., Hub, I., Jakob, R. & Kruse, L.: Intragruppen- und Intergruppenkommunikation: Akkomodationsstrategien zwischen Alt und Jung. September 1996.
- Nr. 103 Höer, R., Galliker, R., Huerkamp, M., Wagner, F., Weimer, D. & Graumann, C.F.: Implizite sprachliche Diskriminierung: Eine facetzentheoretische Modellvalidierung. Oktober 1996.
- Nr. 104 Glatz, D. & Speck, A. (eds.): The Addressee in Language Production: What Speakers Think. November 1996.
- Nr. 105 Groeben, N., Christmann, U. & Mischo, C.: Argumentationsintegrität (XXII): Die Entwicklung eines Trainings zum Umgang mit unintegrem Argumentieren. Oktober 1996.
- Nr. 106 Rademacher, U., Augenstein, S. & Kruse, L.: Interpersonale Erwartungen in Konversationen: Partnerhypothesen und ihre sprachliche (Dis)Konfirmation. November 1996.