

## Zur situativen Determination der Handlungsaufforderung.

### Experimentalpsychologische Analyse eines Dialogsegments

#### 1. Vorbemerkung

Fragt man Psychologen nach ihrer Wissenschaft, so antworten sie weit überwiegend wie folgt: Psychologen erforschen mit den Mitteln empirisch-nomologischer Methodik das menschliche Verhalten und dessen Bedingungen und Konsequenzen. In diesem Zusammenhang entwickeln und prüfen sie auch Theorien, die partiell Annahmen über (z.B. kognitive) Mechanismen und Prozesse enthalten, als deren Resultat menschliches Verhalten aufgefaßt werden kann. Bisweilen privilegieren sie aus der Menge des untersuchten Verhaltens eine Teilmenge, die sie "Handlungen" nennen. Sprachpsychologen befassen sich entsprechend mit bestimmten Teilmengen des Verhaltens und mit dessen spezifischen Bedingungen und Konsequenzen. Sie erforschen zum einen Handlungs- bzw. Verhaltensweisen, die man üblicherweise als "Sprechen", "Schreiben" u. dgl. bezeichnet. Sie untersuchen zum anderen Handlungs- bzw. Verhaltensweisen in ihrer Abhängigkeit von Umweltereignissen, welche als Resultate des Sprechens und ähnlicher Vorgänge beschreibbar sind. Nachdem die deutsche Sprache keine gute Handhabe gibt, zwischen "la langue" und "la parole" zu unterscheiden, bezeichne auch ich hier den erstgenannten sprachpsychologischen Problemkomplex als "Sprachproduktion" und den an zweiter Stelle genannten als "Sprachrezeption" (oder allgemeiner als "Sprachverarbeitung"). Ein weiteres komplexes Forschungsfeld der Sprachpsychologen, in dem die Sprachproduktion und die Sprachrezeption in ihrem dynamischen Wechselspiel thematisiert sind, firmiert üblicherweise als "verbale Kommunikation".

Sprachpsychologen wählen bei ihren Problemsituationen höchst unterschiedliche Analyseniveaus: So mag zum Beispiel das Sprechen als Produktion von Lauten oder als Produktion von Wortketten oder aber als komplexe Sprechhandlung (von der Art des Erzählens, des Bittens um Hilfe o.dgl.) konzeptualisiert sein. Häufig – besonders bei komplexem Analyseniveau – wird das Sprechverhalten in seinem Wechselspiel mit oder auch als Alternative zu nichtsprachlichen Verhaltensweisen untersucht. Für Hörmann (1976) und andere ist das Sprechen so etwas wie eine Fortsetzung des menschlichen Handelns mit anderen Mitteln, um in spezifischen Situationen spezifische Ziele zu erreichen. Sprachpsycho-

logen neigen in steigendem Maße dazu, das Sprechen nicht für sich, sondern als Teil im Ganzen situationsbezogener Verhaltensrepertoires und die Sprachrezeption nicht für sich, sondern als Teil im Ganzen kognitiver Situationsbewältigung zu betrachten. So wird die Sprachpsychologie mehr als in jüngst vergangenen Zeiten wieder ausdrücklicher als integrierter Teilbereich der Allgemeinen Psychologie des menschlichen Verhaltens und seiner Bedingungen und Konsequenzen verstanden.

Eine so betriebene Sprachpsychologie, deren Problem – prononciert gesagt – der (auch) sprachlich handelnde Mensch und nicht die Sprache als “la langue” ist, sieht sich dennoch auf einen intensiven Austausch mit weiten Bereichen der Sprachwissenschaften angewiesen. Um das Sprechverhalten von Menschen oder um durch Sprechen entstandene Umweltgegebenheiten, welche menschliches Verhalten beeinflussen, auch nur angemessen beschreiben zu können, muß häufig auf entsprechende deskriptive Konzeptualisierungen der Linguistik zurückgegriffen werden. Die sprachpsychologischen Beschreibungskonzepte, die für prüfbare Theorien der verbalen Kommunikation, der Sprachproduktion und der Sprachrezeption die erforderliche Basis bilden, sind in erheblichem Ausmaß linguistisch imprägniert. Andere Abhängigkeiten der Sprachpsychologie von der Linguistik mögen hinzukommen. Doch ist ersichtlich die Linguistik nicht die Grundwissenschaft der Sprachpsychologie. So verstanden ist Sprachpsychologie auch keine Psycholinguistik.

Mein Thema gehört zur Psychologie der Sprachproduktion; das Sprechverhalten, dessen Situationsabhängigkeit hier erörtert werden soll, wird auf dem relativ komplexen Analyseniveau dessen konzeptualisiert, was man heute häufig den “semantischen input” für die Erzeugung von Äußerungen nennt. Mein Thema gehört also zu dem allgemeinen Problemtyp: “Was sagen Leute in bestimmten Situationen?” Konkret: “In welcher Weise fordern Leute andere Leute in Abhängigkeit von spezifischen Situationsmerkmalen zu bestimmten Handlungen auf?”

## 2. Einfache Aufforderungen als situationsspezifische Verhaltensalternativen

Der Frage, auf welche Weise Leute andere Leute zum Handeln auffordern, ist – psychologisch betrachtet – die Frage vorgeordnet, unter welchen Bedingungen überhaupt aufgefordert wird. Diesen Problemkomplex kann ich hier nur sehr cursorisch abhandeln. Unter einer Aufforderung soll im folgenden allgemein verstanden werden, daß sich eine

Person (Sprecher) S in einem Situationskontext befindet, zu dem (u.a.) ein Partner P gehört, und daß S den P mittels einer sprachlichen Äußerung dazu verpflichtet, die Handlung A auszuführen. Dabei wird hypothetisch unterstellt, daß diese Äußerung seitens S als Verpflichtung des P zu A gemeint ist und von P in der Regel auch so verstanden wird, daß aber P selbstverständlich dieser Verpflichtung nicht immer nachkommen, d.h. der Aufforderung nicht immer Folge leisten muß. Die so verstandene Aufforderung kann als ein Dialogsegment (eine Episode) verstanden werden, das häufig das Ergebnis des vorherigen Dialogablaufs ist. Die Aufforderung ist dann "dialog-endogen" determiniert. Oder aber die Aufforderung ergibt sich aus Bedingungen, die gewissermaßen außerhalb des Dialogs liegen. So mögen zwei Personen um den Preis eines Teppichs feilschen; Person S merkt plötzlich, daß es zieht, und fordert den Partner P auf, das Fenster zu schließen. Diese Aufforderung ist (bezogen auf den Feilsch-Dialog) "dialog-exogen" determiniert. Vorerst, nicht aber aus grundsätzlichen Erwägungen, beschränken sich unsere Untersuchungen auf solche dialog-exogenen Aufforderungen.

Eine sehr wenig spezifizierte Strukturbeschreibung von Aufforderungen gibt Abb. 1, die auf ein Diagramm von Bruce/Newman (1978, S. 202) zurückgeht. Hier ist die Aufforderung als eine aus der Sicht eines Dritten betrachtete Konfiguration dargestellt, in der der Auffordernde (Sprecher S) und der Aufgeforderte (Partner P) ihre aufeinander bezogenen Rollen einnehmen: S will einen Zustand/ein Ereignis E. S spezifiziert dieses Wollen in der Intention, P möge (ebenfalls) E wollen. S macht dann eine Äußerung, die den Effekt hat, daß nun auch P E will und daß P mittels der Handlung A E bewirkt, was wiederum die auf E bezogene Ausgangsintention des S befriedigt.

Psychologen werden mit dieser Darstellung schon aus den beiden folgenden Gründen nicht recht zufrieden sein: (1) Zunächst stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen S seine auf E bezogene Intention überhaupt in der Intention spezifiziert, den P (ebenfalls) E wollen zu machen. Nicht immer, wenn S E will, fordert S den P zu A auf. (Warum führt S die Handlung A beispielsweise nicht selbst aus?) Und nicht immer, wenn S E will, fordert S den P in einer so simplen Weise auf, wie das in Abb. 1 dargestellt ist. (2) Auch wenn es zu der in Abb. 1 dargestellten Aufforderung kommt, so bleibt doch unbestimmt, in welcher Weise S dem P etwas sagt, um bei P das Wollen von E und die Handlung A zu bewirken. Die erste Frage betrachten wir im Vorübergehen; die zweite Frage ist das Hauptthema dieses Beitrags.

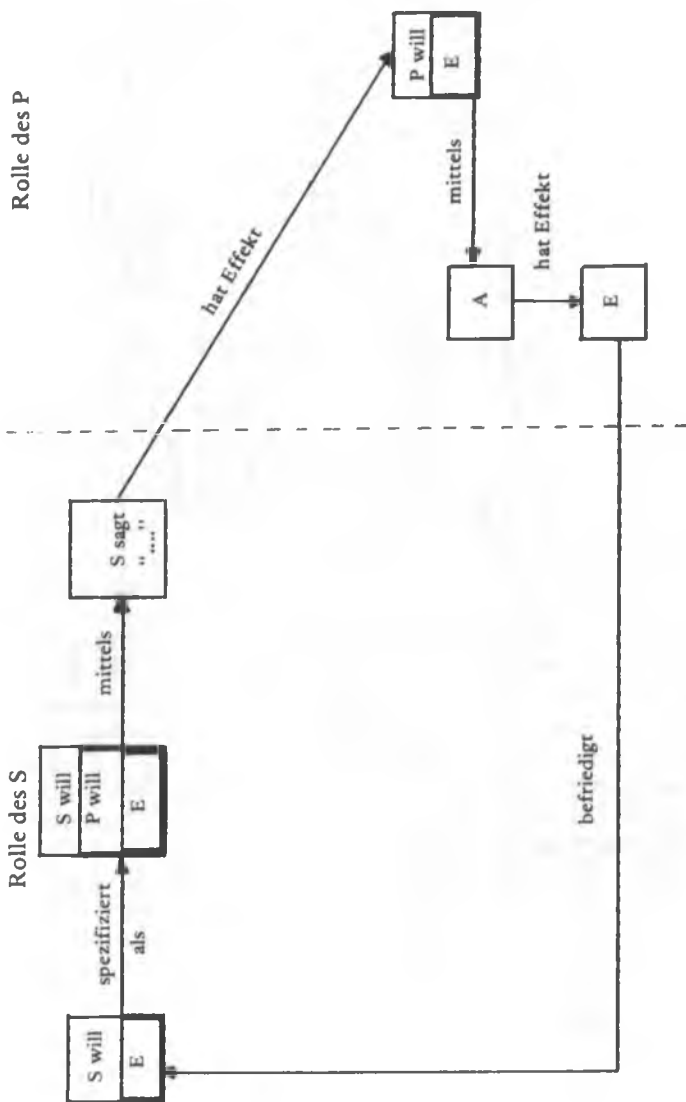


Abb. 1: Aufforderungs-Konfiguration  
(nach: Bruce/Newman 1978)

Abb. 2: Hypothetische Voraussetzungen für Aufforderungshandlungen

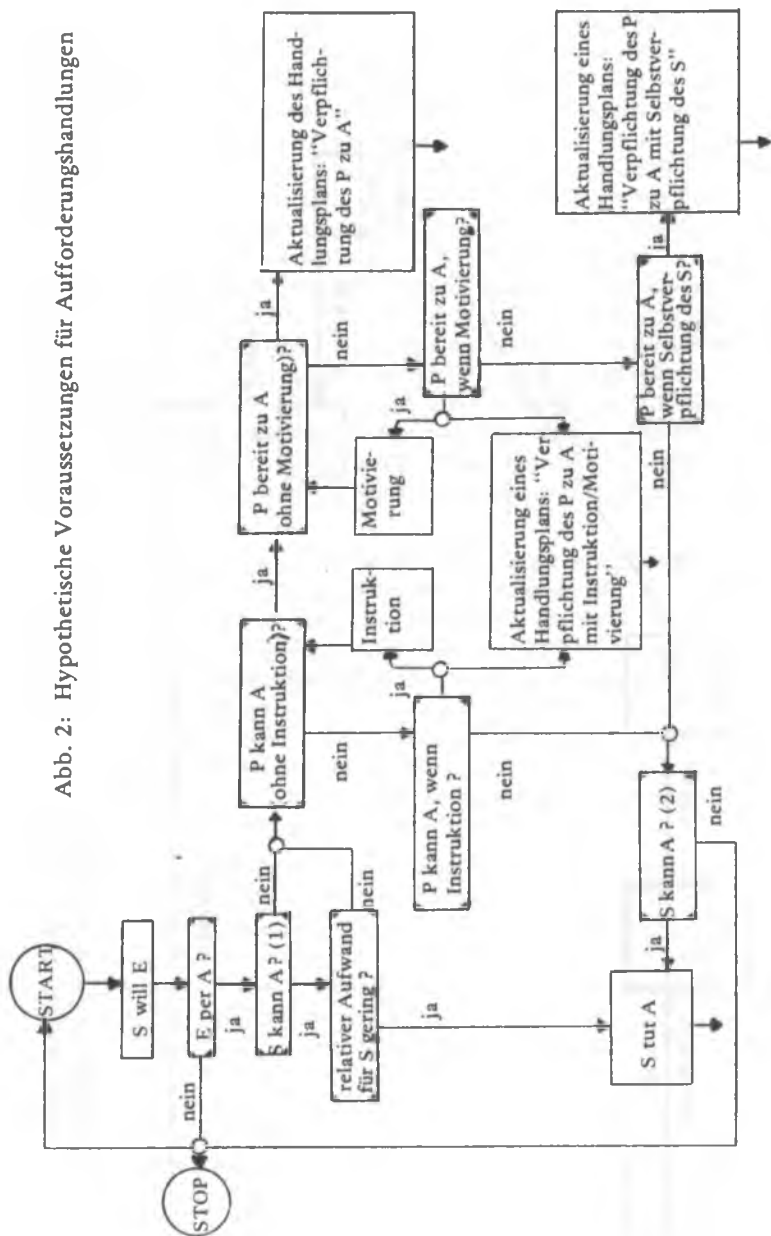


Abb. 2 enthält ein Diagramm, das zweifellos noch sehr vereinfacht ist und das ich hier lediglich präsentiere, um zu zeigen, daß der Sachverhalt der Aufforderung des S an P, A auszuführen, in höchst komplexer Weise determiniert ist. Wenn S den Zustand oder das Ereignis E will und wenn ein Partner P Teil der von S kognizierten Situation ist, so ist eine einfache verbale Aufforderung, wie sie in Abb. 1 dargestellt ist, nur eine unter verschiedenen verbalen und nicht-verbalen Handlungsvarianten des S.

Man verfolge das hypothetische Ablaufschema der Abb. 2: Zum Beispiel möge S wollen, daß seine Autoausfahrt nicht mehr durch einen Müllbehälter blockiert ist (= E). S kann unterstellen, daß E nicht durch die Handlung des Forttragens (= A) erreichbar ist, weil es sich zum Beispiel um einen schweren Container handelt. Dann kann S seine Intention aufgeben oder seine Intention beibehalten und warten, daß irgend etwas geschieht.

Oder S unterstellt, daß die freie Ausfahrt E durch die Handlung A des Forttragens realisierbar ist. Ist der Aufwand, den Behälter wegzutragen, für S gering, so mag S ihn selbst forttragen. Vermag er ihn gar nicht fortzutragen oder erachtet er den Aufwand als sehr hoch, so kalkuliert S, ob die Person P in der Lage ist, die Handlung A auszuführen. Vielleicht kann P den Behälter erst nach spezifischen Instruktionen wegzutragen; vielleicht muß S aber auch einen ziemlich komplexen Handlungsplan aktualisieren, um P im Verbund mit speziellen Instruktionen zum Forttragen des Behälters aufzufordern. Und wenn P zwar fähig zu sein scheint, A auszuführen: ist dann P auch dazu bereit? Vielleicht ist P nur nach entsprechenden motivierenden Handlungen seitens S dazu bereit; vielleicht hält es S für angezeigt, einen recht komplexen Handlungsplan zu exekutieren, demzufolge er den P im Verbund mit spezifischen Motivierungen zu A auffordert. Oder S kalkuliert, er könne den P nur dann zum Forttragen des Behälters auffordern, wenn er bestimmte Selbstverpflichtungen eingeht, also beispielsweise dem P droht oder ihm etwas verspricht. Vielleicht entschließt sich S nach allem, falls er das kann, den Behälter doch noch selbst fortzutragen oder aber seine Ausgangsintention aufzugeben und beispielsweise ein Taxi zu rufen. Oder aber die Sachlage wird von S so kogniziert, daß S den P zu A einfach in der Weise auffordert, wie dies in Abb. 1 dargestellt wurde. Diese "einfache Handlungsaufforderung" erweist sich hier als eine Handlungsvariante unter vielen.

Nach Abb. 2 bestehen die folgenden hypothetischen Voraussetzungen dafür, daß S aus der Vielfalt von Handlungsmöglichkeiten die Alternative "einfache Handlungsaufforderung" auswählt, um E zu erreichen:

1. S will den Zustand / das Ereignis E.
2. S. unterstellt:
  - (a) E ist (nur) durch die Handlung A erreichbar.
  - (b) S kann A gar nicht oder nur mit relativ hohem Aufwand ausführen.
  - (c) P kann A (ohne Instruktion durch S) ausführen.
  - (d) P ist (ohne Motivierung durch S und ohne Selbstverpflichtung des S) bereit, A auszuführen.

Sowohl bei den nachfolgenden Erläuterungen als übrigens auch bei den hier berichteten sprachpsychologischen Experimenten gehe ich stets vom Bestehen dieser Voraussetzungen für einfache Handlungsaufforderungen aus. (Von unseren Untersuchungen des Drohens und Versprechens muß ich hier absehen.)

### 3. Der Handlungsplan "einfache Handlungsaufforderung"

Was kann S sagen, um P zu A aufzufordern, wenn die Bedingungen für einfache Handlungsaufforderungen vorliegen? Welche Äußerungsalternativen wählt S in Abhängigkeit von bestimmten Situationsmerkmalen aus? Um die erste Frage beantworten zu können, benötigt man so etwas wie eine "Taxonomie" von Varianten einfacher Handlungsaufforderungen. Diese Taxonomie könnte sich beispielsweise an die übliche Einteilung von direkten und indirekten Aufforderungen anschließen (vgl. u.a. Gordon/Lakoff 1971; Searle 1975; Clark/Lucy 1975). Ich diskutiere die in der Literatur vorliegenden Vorschläge nicht und berichte hier nur über eigene Überlegungen (vgl. auch Herrmann 1979; Herrmann/Laucht 1979; Herrmann 1980).

Menschen verfügen, so nehmen wir an, über erlernte Wissensstrukturen von der Art der "subjektiven Theorien", "Scripts", "Schemata" o.dgl. (vgl. dazu u.a. Laucken 1974; Schank/Abelson 1975; Rumelhart/Norman 1975; Rumelhart/Ortony 1977). Solche Wissensstrukturen kann man als **S t r u k t u r e n v o n P r o p o s i t i o n e n** beschreiben, wobei die Einzelpropositionen partiell **i m p l i k a t i v** (im Sinne einer Wenn-dann-Beziehung) verknüpft sein können. Man kann nun unterstellen, daß Menschen auch ein Wissen über einfache Handlungsaufforderungen und deren Voraussetzungen erlernt haben; auch dieses Wissen kann als implikative Propositionsstruktur beschrieben werden. Eine solche Implikationsstruktur einfacher Handlungsaufforderungen verknüpft die ausdrückliche Verpflichtung des Partners P zur Handlung A mit den Voraussetzungen dieser Verpflichtung, so wie der Sprecher diese Verknüpfung gelernt hat. Wir haben eine solche hypothetische Implikationsstruktur konstruiert, die in Abb. 3 dargestellt ist.

## Teilstrukturen

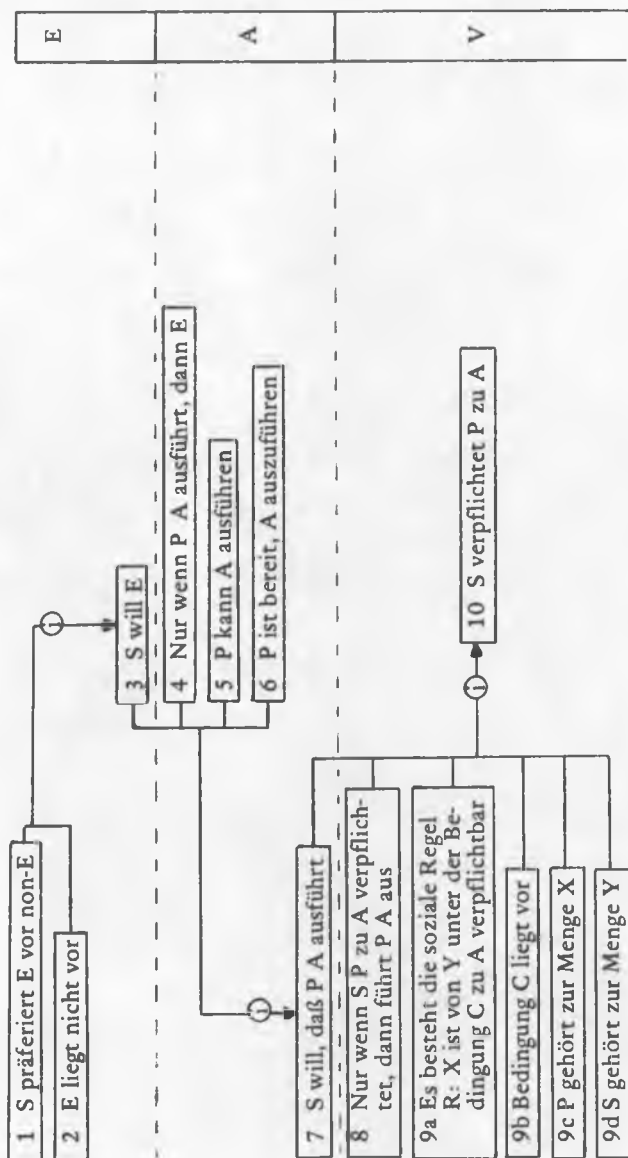


Abb. 3: Implikationsstruktur: einfache Handlungsaufforderung



Diese Propositionsstruktur besteht aus drei Teilstrukturen : Die Teilstruktur E besteht aus den Propositionen 1 bis 3; die Teilstruktur A besteht aus den Propositionen 4 bis 7; die Teilstruktur V besteht aus den Propositionen 8 bis 9d und aus der expliziten Verpflichtung des Partners, die in Proposition 10 formuliert ist.

**Teilstruktur E :** Wenn man seinen Partner zu einer Handlung A auffordert, so muß man zunächst einmal einen Zustand anstreben oder den Eintritt eines Ereignisses wünschen, die durch die Handlung A realisiert werden. Dies gilt zumindest unter den bei uns geltenden Maximen der Kommunikation (vgl. Grice 1975). Bei den Voraussetzungen für das Auffordern lassen sich also zunächst die folgenden propositionalen Komponenten unterscheiden: (1) S präferiert E vor non-E. (2) E liegt nicht vor. (3) S will E. (Dies ist sein primäres Handlungsziel.)

**Teilstruktur A :** Wenn der Sprecher S seinen Partner zu der Handlung A auffordert, so will er nicht nur den Zustand bzw. das Ereignis E. Eine weitere Voraussetzung für das Auffordern besteht darin, daß S unterstellt, daß E entweder überhaupt nur oder aber nur mit dem geringsten Aufwand für S realisiert wird, wenn der Partner P die Handlung ausführt. Außerdem muß P zu A in der Lage und auch zumindest grundsätzlich zu A bereit sein. So ergibt es sich, daß der Sprecher S will, daß P die Handlung A ausführt. Dies ist das sekundäre Handlungsziel von S. Man kann die Teilstruktur A in folgende Einzelpropositionen zerlegen: (4) Nur wenn P A ausführt, dann E (zumindest: mit dem geringsten Aufwand für S). (5) P kann A ausführen. (6) P ist bereit, A auszuführen. (7) S will, daß P A ausführt.

**Teilstruktur V :** Für die Aufforderung des P zu A genügt es nicht, daß S will, daß P A ausführt. S muß zum einen unterstellen, daß P A dann ausführt, wenn S ihn (per Äußerung) zu A verpflichtet. Außerdem muß P von S überhaupt zu A verpflichtbar sein: Es muß so etwas wie soziale Konventionen (Normen, Regeln, Gesetze o.dgl.) geben, denen zufolge eine Klasse von Personen X eine Klasse von Personen Y in einer Klasse von Situationen C zu A verpflichten darf oder muß. (Dabei mag es sich auch um Konventionen handeln, die nur in einzelnen sozialen Subgruppen gelten und die im bestehenden gesellschaftlichen System abgelehnt werden.) S muß außerdem unterstellen, daß die Situation C, auf die sich die genannte Konvention bezieht, tatsächlich vorliegt, daß er selbst zur Klasse X und daß P zur Klasse Y gehört. Erst wenn alle diese Voraussetzungen erfüllt sind, verpflichtet S den P zu A. Die Teilstruktur V besteht danach aus den folgenden Propositionen:

(8) Nur wenn S P zu A verpflichtet, dann führt P A aus. (9a) Es besteht die soziale Regel R: X ist von Y unter der Bedingung C zu A verpflichtbar. (9b) Bedingung C liegt vor. (9c) P gehört zur Klasse X. (9d) S gehört zur Klasse Y. (10) S verpflichtet P zu A.

Nach allem läßt sich das Wissen des S um einfache Aufforderungen und deren Voraussetzungen verkürzt wie folgt zusammenfassen: S verpflichtet den P zu A nur, wenn P zu A verpflichtbar ist, wenn S unterstellt, daß S P verpflichten muß, damit P A ausführt, und wenn S will, daß P A ausführt; S will nur, daß P A ausführt, wenn S den P dazu in der Lage und grundsätzlich dazu bereit beurteilt, wenn S unterstellt, daß E nur erreichbar ist, wenn P A ausführt, und wenn S E will; S will E nur, wenn S E vor non-E präferiert und wenn E nicht vorliegt.

Die Unterstellung dieser hypothetischen Implikationsstruktur kann *p e r s e* nicht als (empirisch) richtig (sozusagen als "psychisch-real") oder als falsch erwiesen werden. Wie ich andernorts ausführlich diskutiert habe (Herrmann 1980), kann sich diese Unterstellung aber als *z w e c k m ä ß i g* erweisen, wenn sie Teil einer prüfbaren Theorie der situationsgesteuerten Produktion von Aufforderungsvarianten wird und wenn sich diese Theorie empirisch erhärten läßt.

Wie soll die in Abb. 3 dargestellte hypothetische Implikationsstruktur genutzt werden, um zu einer Taxonomie von Aufforderungsvarianten bei einfachen Handlungsaufforderungen zu gelangen? Wir postulieren, daß die unter der Voraussetzung für einfache Handlungsaufforderungen (s. oben 2.) tatsächlich beobachtbaren Äußerungen von Sprechern ganz überwiegend als Verbalisierungen der zur vorliegenden Implikationsstruktur gehörenden Propositionen 1 bis 10 *k l a s s i f i z i e r b a r* sind. Anhand eines entsprechenden Zuordnungsmanuals haben wir mehrere tausend Äußerungen daraufhin überprüft, ob sie hinreichend objektiv und reliabel jeweils einer der genannten Propositionen zugeordnet werden können. Dies ist ungefähr in 90% der Fälle möglich. Man kann also beobachtbare Aufforderungsvarianten weit überwiegend als jeweils einer der angegebenen Propositionen eindeutig zuordenbar erweisen. Nachdem man diese Äußerungen als Verbalisationen dieser Propositionen interpretieren kann, ist eine insofern taugliche Taxonomie von (einfachen) Aufforderungsvarianten gewonnen. Diese Taxonomie hat in meiner Sicht den Vorzug, daß sie (1) nicht induktiv-empirisch, sondern – *before the facts* – auf der Basis von theoretischen Systematisierungen entwickelt wurde und daß sie (2) hinreichend objektive und reliable Subsumtionen beobachtbarer Ereignisse zuläßt. Ersichtlich gewinnt man mit der Zuordnung beobachtbarer Äußerungen zu den Einzelpropositionen zugleich

Zuordnungen dieser Äußerungen zu den Teilstrukturen E, A oder V, deren Komponenten diese Propositionen sind. Der Einfachheit halber befaße ich mich im folgenden nur noch mit diesen Teilstrukturen.

Zuvor gebe ich zur Veranschaulichung der Zuordnung von beobachtbaren Aufforderungsvarianten zu den Propositionen 10 bis 1 – in dieser Reihenfolge – Beispiele, die sich auf die einfache Aufforderung eines Sprechers an einen Partner beziehen, ihm ein Stück Schokolade zu geben:

- 10: *Gib mir ein Stück Schokolade!*
- 9d: *Ich kann von dir ein Stück Schokolade verlangen.*
- 9c: *Du sollst mir ein Stück Schokolade geben.*
- 9b: *Du hast so viel Schokolade und ich habe keine.*
- 9a: *Man soll dem anderen ein Stück abgeben, wenn man so viel hat und der andere hat nichts.*
- 8: *Du gibst mir doch ein Stück Schokolade, wenn ich dich darum bitte.*
- 7: *Ich möchte, daß du mir ein Stück Schokolade gibst.*
- 6: *Es macht dir bestimmt nichts aus, mir ein Stück Schokolade abzugeben.*
- 5: *Du kannst mir doch ein Stück Schokolade geben.*
- 4: *Wenn du mir ein Stück Schokolade gibst, kann auch ich welche essen.*
- 3: *Ich möchte auch Schokolade essen.*
- 2: *Ich habe kein bißchen Schokolade.*
- 1: *Auch ich esse gern Schokolade.*

Alle diese Äußerungen sind Varianten einfacher Handlungsaufforderungen.

Wie schon erwähnt, betrachten wir die erläuterte Implikationsstruktur (Abb. 3) nicht nur als ein bloßes taxonomisches Werkzeug zur Klassifizierung beobachtbarer Äußerungen, sondern auch – psychologisch – als eine dem Sprecher zugeschriebene *erlernte Wissensstruktur*. Wir postulieren den folgenden hypothetischen Vorgang, dessen Ergebnis beobachtbare Aufforderungsvarianten sein sollen: (1) Der Sprecher aktualisiert mnestisch unter den für einfache Handlungsaufforderungen vorliegenden Bedingungen ein Wissen, das als die in Abb. 3 dargestellte Implikationsstruktur beschrieben ist. (2) Er kogniziert weitere spezifische situative Bedingungen, von welchen weiter unten die Rede sein wird. Er hat gelernt, unter eben diesen Bedingungen eine der drei Teilstrukturen E, A oder V zu selektieren, und selektiert eine dieser Teilstrukturen. (3) Er verbalisiert eine zu der selektierten Teilstruktur gehörige Proposition. Die jeweils beobachtbare Äußerungsvariante ist das Ergebnis dieses Verbalisierungsvorgangs.

Es ergibt sich: Als einfache Handlungsaufforderungen interpretierte beobachtbare Äußerungen von Sprechern sind das Ergebnis (1) der **Aktualisierung** einer Implikationsstruktur von Propositionen, (2) der situationsgesteuerten **Selektion** von Komponenten dieser Struktur und (3) der **Verbalisierung** dieser Komponenten. Das bedeutet auch: Sprecher fordern ihren Partner zum Handeln auf, indem sie ihn entweder explizit verbal verpflichten (Proposition 10) oder indem sie Voraussetzungen für diese Verpflichtung thematisieren (Propositionen 1 bis 9d). Welche dieser Möglichkeiten jeweils von S verwendet wird, richtet sich nach spezifischen Situationsmerkmalen.

Falls man bei entsprechenden Experimenten unter spezifizierbaren situativen Bedingungen weit überzufällig häufig Äußerungen beobachtet, die in vorhersagbarer Weise einer der drei Teilstrukturen E, A oder V zugeordnet sind, so erweist sich die zur Beschreibung bzw. Unterscheidung dieser Äußerungen verwendete E-A-V-Taxonomie als zweckmäßig.

#### 4. Postulate zur Situationsabhängigkeit von Aufforderungsvarianten

Von welchen situativen Bedingungen hängen die Selektion der Teilstrukturen E, A oder V und entsprechende Verbalisierungen beobachtbarer Äußerungen ab? Ich berichte hier kurz über zwei Situationsparameter, auf die sich unsere theoretische und empirisch-experimentelle Arbeit bisher zur Hauptsache bezogen hat.

(1) Die vom Sprecher beim Partner unterstellte Bereitschaft zu A (BER): Wenn der Sprecher unterstellt, daß der Partner überhaupt nicht (oder ohne zusätzliche Motivierung bzw. ohne Selbstverpflichtungen des Sprechers nicht) zur Handlung A bereit ist, so fordert er ihn gar nicht im Sinne einfacher Handlungsaufforderung zu A auf. (Dies ergibt sich bereits aus Abb. 2.) Doch kann der Sprecher die Bereitschaft des Partners zu A für **völlig unproblematisch** halten (BER+) oder er kann sie als **zweifelhaft bzw. problematisch** beurteilen (BER?). Im Fall BER+ kann der Sprecher viele unterschiedliche Aufforderungsvarianten verwenden, um beim Partner die gewünschte Handlung A zu bewirken. Doch bestehen hier wichtige Ausnahmen: Wenn der Partner ohne Zweifel zu A bereit ist, so wäre es völlig inadäquat, ihn explizit an seine Verpflichtbarkeit zu erinnern oder ihn in anderer Weise sehr nachdrücklich aufzufordern. Auf solche "überzogenen" Aufforderungen würde der Partner voraussichtlich *aversiv* reagieren. (So wäre es unter Standardbedingungen wenig empfehlenswert, bei einer Kellnerin ein Bier wie folgt zu bestellen: *Sie sind doch bier Kellnerin und ich bin der Gast, also bringen Sie mir gefälligst ein*

*Bier!*) Es folgt: Bei BER+ werden bevorzugt Verbalisierungen der Teilstrukturen A und E, nicht aber der Teilstruktur V realisiert. Erscheint dem Sprecher die Bereitschaft des Partners zur Handlung A hingegen zweifelhaft bzw. problematisch (BER?), so schätzt er ab, wie es mit der Legitimation seiner Aufforderung steht.

(2) Die vom Sprecher unterstellte Legitimation seiner Aufforderung (LEG): Daß Sprecher die normative Begründbarkeit (Legitimation) ihrer Aufforderung verschieden hoch einschätzen können, erscheint einleuchtend. Hält der Sprecher seine Aufforderung für ganz und gar nicht legitimiert, so wird er den Partner nicht auffordern, sondern eventuell die Verpflichtbarkeit des Partners durch geeignete Handlungsstrategien erst herzustellen versuchen. (Dies kann u.U. durch die Aktualisierung eines Handlungsplans "Verpflichtung des P zu A mit Selbstverpflichtung des S" (Abb. 2) geschehen.) Doch kann die Legitimation der Aufforderung ganz unproblematisch bzw. normativ zweifelsfrei begründet sein (LEG+) oder es können in dieser Hinsicht einige Zweifel bzw. Probleme bestehen (LEG?). Den Unterschied von LEG+ und LEG? kann man sich leicht an unterschiedlichen Eigentumsverhältnissen klarmachen: Möchte S, daß P ihm etwas gibt, was dem S gehört, so ist eine entsprechende Aufforderung nach den geltenden Eigentumsnormen hoch legitimiert (LEG+). Möchte S, daß P ihm etwas schenkt oder leiht, was dem P gehört, so ist eine entsprechende Aufforderung zwar nicht illegitim; die Legitimation ist hier jedoch bei weitem weniger gut begründet (LEG?).

Hält der Sprecher die Bereitschaft im dargestellten Sinne für etwas problematisch (BER?) und beurteilt er seine Aufforderung als sehr gut legitimiert (LEG+), so wird er vor allem nachdrückliche Aufforderungen von der Art der Teilstruktur V verwenden. Anders verhält er sich, wenn er seine Aufforderung normativ für nicht allzu gut begründet hält (LEG?). In dieser Situation wird der Sprecher nachdrückliche Aufforderungen strikt vermeiden. Er wird aber auch solche Aufforderungen nur selten verwenden, die dem Partner die Möglichkeit eröffnen, sie kalkuliert mißzuverstehen. Dies gilt für Äußerungen von der Art der Teilstruktur E; denn die Propositionen der Teilstruktur E enthalten keine nicht-logischen Ausdrücke, die sich auf den Partner P oder auf die Handlung A beziehen. So wird der Sprecher unter der Bedingungskonjunktion BER? & LEG? Aufforderungen aus der Teilstruktur A verbalisieren.

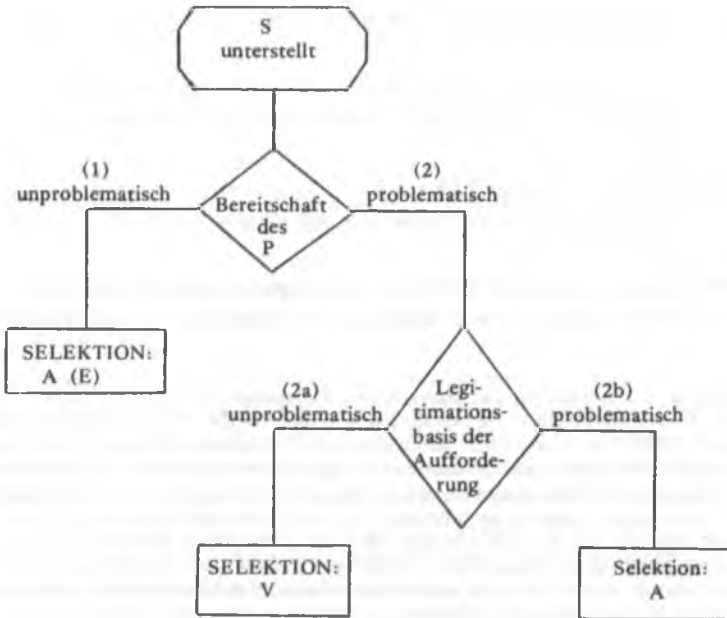


Abb. 4: Einfache Handlungsaufforderung:  
 Hypothetisches Schema der Komponentenselektion (vereinfacht nach: Herrmann/Laucht 1979)

Aus (1) und (2) ergeben sich die folgenden drei **P o s t u l a t e** (vgl. Abb. 4):

- (I) Wenn der Sprecher BER+ kogniziert, so besteht seine Äußerung aus der Verbalisierung von Propositionen der Teilstrukturen A oder E.
- (II) Wenn der Sprecher BER? & LEG+ kogniziert, so besteht seine Äußerung aus der Verbalisierung von Propositionen der Teilstruktur V.
- (III) Wenn der Sprecher BER? & LEG? kogniziert, so besteht seine Äußerung aus der Verbalisierung von Propositionen der Teilstruktur A.

Unter der Voraussetzung, daß beobachtbare Äußerungen den Teilstrukturen E, A oder V hinreichend eindeutig zuordenbar sind und daß die situativen Bedingungen BER+, BER?, LEG+ und LEG? durch geeignete Versuchsanordnungen herstellbar (empirisierbar, operationalisierbar) sind, können die drei genannten Postulate empirisch geprüft werden. Dabei ist zu beachten, daß eine dominante Verbalisierung der Teilstruktur A sowohl nach Postulat I als nach Postulat III erwartet werden kann. Insofern sind die Aufforderungsvarianten A theoretisch überdeterminiert, was ersichtlich einen Mangel unserer bisherigen Konzeptualisierungen bedeutet. Die Postulate I und III bleiben jedoch dann empirisch getrennt prüfbar, wenn die experimentellen Operationalisierungen so gewählt werden, daß es offensichtlich ist, ob (u.a.) entweder die Bedingungen BER+ oder BER? vorliegen.

Zur argumentativen Begründung der vorstehenden Postulate sei der folgende Gesichtspunkt hinzugefügt: Betrachtet man die hypothetische Implikationsstruktur von Propositionen, als die das Wissen von Sprechern um einfache Aufforderungen beschrieben wurde (Abb. 3), und nimmt man unser "Schokoladen-Beispiel" (S. 482) hinzu, so wird es deutlich, daß die Verbalisierungen der Teilstrukturen V, A und E systematische Unterschiede der folgenden Art zeigen: Die Aufforderungsvarianten von V bis E können tendenziell vom Partner immer leichter *m i ß v e r s t a n d e n* werden. (Aufforderungen von der Art: *Auch ich esse gern Schokolade*, können sehr leicht vorgeblich oder tatsächlich nicht als Aufforderungen, sondern zum Beispiel als Mitteilungen aufgefaßt werden.) Andererseits wird es für den Partner von V bis E immer schwerer, auf diese Aufforderungen *a v e r s i v z u r e a g i e r e n*. Die Aufforderungen lassen dem Partner sozusagen immer mehr Handlungsfreiheit. Eine *M i n i m i e r u n g d e s V e r w e n d u n g s r i s i k o s v o n A u f f o r d e r u n g e n* im Sinne des Mißverständens und der aversiven Partnerreaktion ist in Äußerungen von der Art der Teilstruktur A realisiert (vgl. auch Herrmann/Laucht 1977). Wir finden denn auch, daß unsere Versuchspersonen Aufforderungsvarianten

aus der Teilstruktur A, absolut betrachtet, weitaus am häufigsten produzieren.

Unter dem Aspekt, daß Menschen lernen, sich möglichst risikoarm zu verhalten, kann man die A-Varianten des einfachen Aufforderns als *S t a n d a r d - A u f f o r d e r u n g e n* beurteilen. Sprecher handeln nach der Meta-Regel: "Im Zweifelsfall wähle eine A-Variante!" Weiß der Sprecher indes, daß der Partner ohne weitere Instruktion A ausführen kann (d.h. unter anderem, daß auch P die Situation ebenso kogniziert wie der Sprecher selbst), und ist der Sprecher außerdem sicher, daß der Partner zur Handlung A bereit ist (BER+), so kann er neben A-Varianten auch E-Varianten verwenden, ohne befürchten zu müssen, tatsächlich oder vorgeblich mißverstanden zu werden. (Er darf sich nur nicht durch V-Äußerungen aversiven Partnerreaktionen aussetzen.) Anders liegt der Fall, wenn der Partner in der Sicht des Sprechers die vorliegende Situation zwar ebenso wie der Sprecher kogniziert, wenn aber die Bedingungs-konjunktion BER? & LEG+ vorliegt: Hier besteht beim Sprecher die Zuversicht, den nicht ganz auszuschließenden Widerstand des Partners durch eine nachdrückliche V-Äußerung zu verhindern, wobei sich der Sprecher eben durch die hohe Legitimation seiner Aufforderung gegen eine aversive Partnerreaktion geschützt glaubt.

Dies alles sind auf der Basis entsprechenden Hintergrundwissens entwickelte Spekulationen, die uns zur Aufstellung der genannten Postulate führten und die diese Postulate argumentativ begründen sollen. Trotz aller möglichen Plausibilität solcher Überlegungen können sich diese Postulate dennoch als falsch erweisen, wenn man sie empirisch überprüft. Unter der Voraussetzung einer empirisch-nomologischen Forschungsstrategie kann die Stringenz von Argumenten den empirischen Test prüfbarer Postulate nicht ersetzen. Unsere bisherigen sprachpsychologischen Experimente zeigen, daß wir nicht gut daran getan hätten, es beim Argumentieren bewenden zu lassen.

## 5. Empirische Überprüfung

Unter Hinweis auf andernorts berichtete Ergebnisse (Laucht/Herrmann 1978; Laucht 1979; Herrmann 1979) beschränke ich mich auf einen (1) nicht vollständigen und (2) von allen technischen Details befreiten Bericht über einige Untersuchungen zur Überprüfung der unter 4. behandelten Postulate I, II und III. (Ich muß hier leider darauf verzichten, die Mitarbeiter und Studenten einzeln zu nennen, die sich an unseren einschlägigen Forschungsarbeiten beteiligt haben.)



Wie schon angemerkt, besteht eine wesentliche Voraussetzung für die empirische Prüfung unserer Postulate darin, daß beobachtbares Aufforderungsverhalten hinreichend objektiv und reliabel denjenigen Propositionen zugeordnet werden kann, die die Komponenten der von uns hypothetisch unterstellten Propositionsstruktur der einfachen Handlungsaufforderung darstellen (Abb. 3). Zu diesem Zweck wurde ein bisher unveröffentlichtes Zuordnungsmニュアル entwickelt, das laufend überprüft und verbessert wird. Unsere bisherigen Befunde zur Zuordnungsobjektivität sind zufriedenstellend. Die Objektivitätskoeffizienten variieren im Bereich von .75 bis .95. Im übrigen sollte beachtet werden, daß sich eventuelle Zuordnungsmängel stets gegen die empirische Bestätigung unserer aus den Postulaten I bis III deduzierten Befunderwartungen auswirken.

Die Methodik der Zuordnung von beobachteten Äußerungen zu den einzelnen Propositionen (Strukturkomponenten) beruht darauf, daß wir jede dieser Äußerungen auf das Format von Prädikat-Argument-Strukturen bringen (vgl. Fillmore 1968; Kintsch 1974 u.a.O.; Engelkamp 1976). Da unsere Strukturkomponenten im gleichen propositionalen Format vorliegen, können explizite Regeln für die Zuordnung von Äußerungen zu diesen Komponenten der Implikationsstruktur entwickelt werden (vgl. auch Herrmann 1980, S. 374 ff.).

An unserem "Detektiv-Experiment" nahmen jeweils eine Versuchsperson und ein Konfident des Versuchsleiters als Spielpartner (sowie der Versuchsleiter als Spielleiter) teil. Es handelte sich um ein experimentelles Zwei-Personen-Spiel von der Art des bekannten Monopoly-Spiels. Die Spielpartner befanden sich in der Rolle von Detektiven, die Aufträge auszuführen hatten. Durch eine von der Versuchsperson nicht bemerkte Manipulation kam diese in die Lage, ihren Partner, den Konfidenten des Versuchsleiters, zur Hergabe eines Gegenstands (Pistole) auffordern zu müssen. Diese Situation war so organisiert, daß der Sprecher unterstellen konnte, daß der Partner die Situation ebenso kogniziert wie er selbst. Außerdem benötigte der Partner die Pistole selbst, so daß der Sprecher davon ausgehen mußte, daß der Partner nicht zweifelsfrei bereit war, die Pistole herzugeben (BER?). Die unabhängige Variable des Experiments betraf LEG und war über variable Eigentumsverhältnisse empirisiert: Unter der Bedingung LEG+ gehört die Pistole dem Sprecher, der sie vom Partner zurückfordert, unter der Bedingung LEG? gehört die Pistole dem Partner, von dem sie der Sprecher haben möchte. Nach den Postulaten II und III ist zu erwarten, daß bei LEG+ Äußerungen aus der Kategorie V und daß bei LEG? Äußerungen aus der Kategorie A dominieren. Unsere Datenbasis ergab sich aus den freien Äußerungen der Versuchspersonen während des Detektivspiels.

144 männliche Jugendliche nahmen in Einzelversuchen am Detektivspiel teil. Unsere Erwartungen wurden voll bestätigt: Wenn dem Sprecher das gewünschte Objekt gehörte, so dominierten nachdrückliche Aufforderungen aus der Teilstruktur V; wenn das Objekt dem Partner gehörte, so waren seine Äußerungen weit überwiegend der Teilstruktur A zuzuordnen.

Wir wiederholten das Detektivspiel mit der Modifikation, daß die Versuchspersonen nun unterstellen konnten, daß der Partner ohne weiteres zur Hergabe der Pistole bereit war (BER+). Nach Postulat I war diesmal zu erwarten, daß die Versuchspersonen unter *b e i d e n* Legitimationsbedingungen (LEG+, LEG?) weit überwiegend Benennungen aus den Kategorien E und A, nicht aber aus der Kategorie V, produzieren. Diese Erwartung wurde ebenfalls bestätigt.

Unser "Film-Experiment" unterscheidet sich vom Detektiv-Experiment dadurch, daß die Versuchsperson keine Aufforderungen produzieren, um eigene Handlungsziele zu erreichen, sondern daß sie aussagen, welche Aufforderungen andere Personen nach ihrer Meinung in spezifischen Situationen äußern. Wir überprüften also das kommunikative Wissen von Versuchspersonen über situationsspezifische Aufforderungsvarianten. Die Versuchspersonen sollten angeblich helfen, ein Filmdrehbuch zu schreiben. Es ging dabei um einen Film über eine Geburtstagsfeier, die ein Kind veranstaltet. Spezifische Filmepisoden wurden in Form eines Drehbuchentwurfs vorgegeben. Die Versuchspersonen formulierten "passende" Dialog-Teile, welche Aufforderungen enthielten. Die Episoden waren sowohl in Hinsicht auf BER+ vs. BER? als auch auf LEG+ vs. LEG? variiert.

In weiteren Untersuchungen verzichteten wir auf solche, das eigentliche Experiment einbindende "Deckgeschichten" und fragten die Versuchspersonen in unseren "Wie-wahrscheinlich-würdest-du-es-sagen-Experimenten" ganz unverstellt, was sie bei einer schriftlich vorgegebenen Situationsbeschreibung sagen würden oder welche von mehreren ebenfalls vorgegebenen Aufforderungsalternativen sie (mit welcher subjektiven Sicherheit) verwenden würden.

Im Film-Experiment und in den zuletzt genannten Untersuchungen erbrachten bis heute insgesamt mehr als tausende Versuchspersonen die folgende Befundkonstellation: (1) Unter allen experimentellen Bedingungen erhalten wir den vorhergesagten *L e g i t i m a t i o n s e f f e k t*: Je höher die Legitimation der Aufforderung, umso eher kann man nachdrückliche Aufforderungen aus der Teilstruktur V erwarten. (2) Die vorhergesagten *E f f e k t e d e r B e r e i t s c h a f t d e s P a r t n e r s*

wiederholen sich unter einigen bisher verwendeten experimentellen Anordnungen, doch lassen sich unter anderen Versuchsanordnungen spezifische Befundanomalien nicht übersehen. So finden wir auch unter der Bedingung *zweifelstrieber* Bereitschaft des Partners (BER+), daß hier ebenfalls die Neigung entweder A- oder V-Äußerungen zu verwenden, mit der Legitimation kovariert. Demgegenüber hatten wir zufolge Postulat I angenommen, daß unter der Bedingung BER+ Aufforderungen aus der Teilstruktur *Vimmer* vermieden werden. Zum anderen ergaben varianzanalytische Versuchsauswertungen, daß es neben dem durchgängigen Legitimationseffekt auch einen Haupteffekt der Bereitschaft des Partners (BER) gibt: Unabhängig von der Legitimationshöhe der Aufforderung neigen Versuchspersonen dazu, mit steigendem Zweifel an der Bereitschaft des Partners immer häufiger nachdrücklich (im Sinne von V-Äußerungen) aufzufordern.

Ohne auf weitere Einzelheiten unserer experimentellen Ergebnisse einzugehen, fasse ich die heute vorliegende Befundsituation wie folgt zusammen: (1) Mit der von uns verwendeten Methodik lassen sich ohne Zweifel spezifische Wirkungen von Situationsparametern auf (im Sinne der dargestellten implikativen Propositionsstruktur unterschiedene) Varianten einfacher Aufforderungen nachweisen. Insoweit erweist sich unser theoretisches Konzept zur Beschreibung von Aufforderungsvarianten als zweckmäßig, wie sich auch unsere experimentelle Methodik als tauglich beurteilen läßt. (2) Den stärksten und durchgängigsten Einfluß auf die Aufforderungsvariation übt die Variable "Legitimation der Aufforderung" aus. (3) Auch der Einfluß der Bereitschaft des Partners auf die Selektion von Aufforderungsvarianten läßt sich unter den verschiedensten experimentellen Bedingungen so häufig sichern, daß diese Einflußgröße weiterhin Objekt empirischer Untersuchungen und theoretischer Überlegungen bleiben sollte. (4) Der Einfluß der Bereitschaft des Partners ist gleichwohl im einzelnen noch unzureichend geklärt, wie auch das Wechselspiel beider Einflußgrößen, der Bereitschaft und der Legitimation, von uns zur Zeit noch nicht zureichend durchschaut wird. (5) Unsere in Abb. 4 und in den Postulaten I, II und III zusammengefaßten Zusammenhangsannahmen sind revisionsbedürftig.

In meiner Sicht können unsere hier aus Raumgründen nur cursorisch dargestellten Forschungsbemühungen zur Begründung einer recht folgenreichen Problematisierung herangezogen werden: Mein Thema betraf nur ein relativ eng umschriebenes Dialogsegment: die einfache Handlungsaufforderung, soweit diese dialog-exogen determiniert ist. Doch drängt sich schon hier die Vermutung auf, daß das auf Kompetenz gegründete Raisonement durch die Aufstellung empirisch prüfba-

rer Theoriepostulate und durch deren strikte empirische Prüfung ergänzt werden sollte, um nicht in die Irre zu gehen. Zumindest wissen wir nach unseren sprachpsychologischen Experimenten mehr als zuvor. Es stellt sich dann aber die Frage, wie es um die angemessene Methodologie der Erforschung viel komplexerer Phänomene, zu denen ganze Dialoge bzw. Diskurse gehören, bestellt ist.

## Literatur

- Bruce, B./D. Newman (1978): Interacting plans, in: *Cognitive Science*, 2, 1978, S. 195-233.
- Clark, H.H./P. Lucy (1975): Understanding what is meant from what is said. A study in conversationally conveyed requests, in: *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 14, 1975, S. 56-72.
- Engelkamp, J. (1976): *Satz und Bedeutung*. Stuttgart 1976.
- Fillmore, C.J. (1968): The case for case. In: Bach, E./R.T. Harms (eds.): *Universals in linguistic theory*. New York 1968, S. 1-90.
- Gordon, D./D. Lakoff (1971): Conversational postulates. In: *Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago 1971.
- Grice, H.P. (1975): Logic and conversation. In: Cole, P./J.L. Morgan (eds.): *Syntax and Semantics*. Vol.3: *Speech Acts*. New York 1975.
- Herrmann, Th. (1979): Die Situationsabhängigkeit des Sprechens und das Pars-pro-  
-proto-Prinzip. Eine Zwischenbilanz (= Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 10). 1979.
- — (1980): Sprechhandlungspläne als handlungstheoretische Konstrukte. In: Lenk, H. (Hrsg.): *Handlungstheorien — interdisziplinär*. Bd. 1, München 1980, S. 361-379.
- Herrmann, Th./M. Laucht (1977): Pars pro toto. Überlegungen zur situationspezifischen Variation des Sprechens, in: *Psychologische Rundschau*, 28, 1977, S. 247-265.
- — (1979): Planung von Äußerungen als Selektion von Komponenten implikativer Propositionsstrukturen. In: Ueckert, H./D. Rhenius (eds.): *Komplexe menschliche Informationsverarbeitung*. Bern 1979, S. 378-386.
- Hörmann, H. (1976): *Meinen und Verstehen*. Frankfurt 1976.
- Laucht, M. (1979): Untersuchungen zur sprachlichen Form des Aufforderns. In: Tack, W. (ed.): *Bericht über den 31. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie*. Göttingen 1979, S. 89-91.
- Laucht, M./Th. Herrmann (1978): Zur Direktheit von Direktiva (= Arbeiten der Forschungsgruppe Sprache und Kognition am Lehrstuhl Psychologie III der Universität Mannheim, Bericht Nr. 1). 1978.
- Laucken, U. (1974): *Naive Verhaltenstheorie*. Stuttgart 1974.

- Kintsch, W. (1974): The representation of meaning in memory. Hillsdale, N.J. 1974.
- Rumelhart, D.E./D.A. Norman (1975): The active structural network. In: Norman, D.A./D.E. Rumelhart (eds.): Explorations in cognition. San Francisco 1975, S. 35-64.
- Rumelhart, D.E./A. Ortony (1977): The representation of knowledge in memory. In: Anderson, R.C./R.J. Spiro/W.E. Montague (eds.): Schooling and the acquisition of knowledge. Hillsdale, N.J. 1977, S. 99-135.
- Schank, R.C./R.P. Abelson (1977): Scripts, plans, goals, and understanding. Hillsdale, N.J. 1977.
- Searle, J.R. (1975): Indirect speech acts. In: Cole, P./J.L. Morgan (eds.): Syntax and semantics. Vol.3: Speech Acts. New York 1975, S. 59-82.