

Verbale Aggression als Mittel der Beeinflussung in Gruppendiskussionen

HERMANN BRANDSTÄTTER

BRUNO RÜTTINGER

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlicher Fachbereich der Universität Augsburg

24 Vpn wurde das schriftliche Wortprotokoll einer fingierten Entscheidungsdiskussion zwischen drei Sprechern vorgelegt, zur Hälfte mit, zur Hälfte ohne aggressive Bemerkungen eines Sprechers. Die Vpn hatten nach jedem Argument auf einer Skala ihre Handlungspräferenz anzugeben.

Entgegen der Erwartung beeinträchtigt die Aggressivität der Argumentationsweise nicht den Einfluß des Sprechers (Einfluß = Summe der Präferenzänderungen infolge aller Argumente eines Sprechers), es zeigte sich sogar eine gegenläufige Tendenz zu einem verstärkten Einfluß des aggressiven Sprechers auf Leser mit ähnlicher Einstellung.

24 Ss, reading the written record of an alleged group discussion among 3 persons about a topic of common interest, rated their preferences for the alternative way of action supported by one of the persons, following each argument. One half of the records contained aggressive remarks of that person, the other half did not. Contrary to expectations verbal aggression did not diminish the influence (influence = total number of changes in preference following all arguments posed by one participant in the discussion) of the aggressive speaker. There was even a tendency towards greater influence on the part of the aggressive speaker on those Ss, who held a similar position to him, on account of his verbal aggression.

FRAGESTELLUNG

Die vorliegende Untersuchung zur verbalen Aggression in Entscheidungsgruppen gehört zu einer Reihe von Experimenten, mit denen wir der Frage nachgehen, wie sich der Eindruck, den die Mitglieder einer Entscheidungsgruppe voneinander haben bzw. im Laufe des Gesprächs gewinnen, auf ihre individuellen Entscheidungspräferenzen und auf den Gruppenbeschluß auswirkt (vgl. BRANDSTÄTTER et al. 1971; BRANDSTÄTTER et al. 1972).

Mit einem ersten relativ einfachen Experiment soll erkundet werden, wie Versuchspersonen ihre eigenen Handlungspräferenzen ändern, wenn sie das Protokoll einer aggressiv geführten Diskussion lesen, in der ein Sprecher seinen Gegner durch persönlich verletzendes Bemerkungen herabsetzt. In einer solchen Situation be-

findet sich etwa der Leser eines Wortprotokolls einer Sitzung oder eines als Dialog geführten Presseinterviews.

Die für später geplanten Experimente sollen schrittweise komplexer werden. Es ist zu erwarten, daß sich manche Ergebnisse der ersten, einfacheren Experimente mit dem unbeteiligten Beobachter (Leser bzw. Zuhörer oder Zuschauer) in den folgenden komplexeren Versuchen mit interagierenden Versuchspersonen wiederfinden lassen. Wir versprechen uns in der Analyse der sehr komplexen Interaktionsprozesse einer Gruppenentscheidung größeren Erfolg, wenn es uns vorher gelungen ist, einige Gesetzmäßigkeiten der Aggressionswahrnehmung für einfachere, leichter kontrollierbare Bedingungen zu klären.

THEORETISCHE ÜBERLEGUNGEN UND EMPIRISCHE BEFUNDE DER EINSTELLUNGSFORSCHUNG

Von gewisser Bedeutung für unsere Fragestellung, wenn auch nicht unmittelbar übertragbar, sind Untersuchungen zur Abhängigkeit der Einstellungsänderung von der Distanz in den Einstellungen zwischen Sprecher und Hörer (vgl. McGUIRE 1969, p. 223).

Bedeutsam ist in diesem Zusammenhang vor allem die Hypothese von SHERIF & HOVLAND (1961), nach der es eine optimale Distanz für den Einfluß gibt. Diese Hypothese steht in Beziehung zum Assimilations-Kontrast-Theorem. Danach neigt man dazu, den Abstand zwischen der eigenen Einstellung und der von einem anderen geäußerten Einstellung zu unterschätzen, wenn der Abstand gering ist (Assimilation), zu überschätzen, wenn der Abstand groß ist (Kontrast). Der Einfluß eines Sprechers ist nun nach SHERIF & HOVLAND an der Stelle des Übergangs vom Assimilations- zum Kontrastbereich am größten.

Der schwächere Einfluß bei geringer Distanz wird zum einen dadurch erklärt, daß der Spielraum für die Annäherung ohnehin kleiner ist, zum anderen dadurch, daß der Hörer die bestehende Distanz infolge des Assimilationsvorgangs unterschätzt und sich erst gar nicht aufgerufen fühlt, seine Einstellung zu ändern.

Bei großer Distanz wird der Sprecher abgelehnt, so daß sein Einfluß schwächer, u. U. sogar gegenläufig wird, dies um so mehr, je weniger glaubwürdig der Sprecher erscheint.

Da ein aggressiver Sprecher vermutlich eher unglaublich wirkt als ein sachlich argumentierender Sprecher, dürfte bei ihm auch die für den Einfluß optimale Distanz geringer sein.

An empirischen Untersuchungen zur Wirkung verbaler Aggression auf die Einstellungsänderung ist uns nur ein Feldexperiment von ABELSON & MILLER (1967) bekannt geworden: Die Vpn, Spaziergänger in einem Stadtpark, wurden von einem Interviewer in ein Gespräch

über berufliche Diskriminierung von Negern verwickelt und dabei mit einem anderen «Spaziergänger» (einem Helfer des Interviewers) konfrontiert, der die Gegenposition der Vp vertrat, und der in der einen Versuchsbedingung beleidigende, in der anderen neutrale Bemerkungen beifügte. Wie von den Autoren vorhergesagt, hatte der aggressive Beeinflussungsversuch die gegensätzliche Wirkung: die Vpn entfernten sich noch mehr von der Position des Sprechers. Auch die Zustimmung zu den einzelnen Argumenten war wesentlich geringer, wenn sie aggressiv vorgebracht wurden.

In Ermangelung weiterer experimenteller Befunde soll das Resümee einer an eigenen Erfahrungen orientierten phänomenologischen Analyse mitgeteilt werden, die speziell auf die Frage zielte, wie man als unbeteiligter Beobachter einer aggressiv geführten Diskussion reagiert:

Welchen Eindruck man von der verbalen Aggression gewinnt und wie sich dieser Eindruck auf die eigene Einstellung zur diskutierten Sache auswirkt, wird vor allem davon abhängen, wieviel Sympathie (bzw. Abneigung) man aus Erfahrung oder Vorurteil dem Aggressor entgegenbringt, wie weit man sich in der Sache mit ihm in Übereinstimmung glaubt, ob man in der verbalen Aggression ein legitimes Mittel der Beeinflussung in Entscheidungsgruppen sieht, wie weit man an verbale Aggressionen gewöhnt ist, ob sie sprachlich elegant oder plump vorgetragen wird, wie weit einem die Aggression im speziellen Fall durch Provokation gerechtfertigt erscheint, schließlich in welchen Rollen man die Diskussionsteilnehmer sieht.

Von diesen verschiedenen Bedingungen der Wirkung verbaler Aggression auf den Beobachter soll hier die Distanz in den Handlungspräferenzen zwischen Sprecher und Beobachter (Leser) berücksichtigt werden.

HYPOTHESEN

Da der von uns untersuchte Verhaltensbereich noch sehr wenig erforscht ist – die Befunde der von uns zitierten Untersuchungen sind nur sehr

begrenzt auf unsere Fragestellung übertragbar –, müssen die Hypothesen eher als unsichere Vermutungen denn als theoretisch begründete Vorhersagen gelten.

Wir greifen dabei auf das Konzept der kognitiven Konsistenz zurück (OSGOOD & TANNENBAUM 1962), das sich in einer vorausgehenden Untersuchung zur Beziehung von Sympathie und Einfluß bei Gruppenentscheidungen als nützlich erwiesen hat (BRANDSTÄTTER et al. 1971). Danach machte die glaubwürdig erscheinende Mitteilung an jeden der drei Diskussionsteilnehmer, der eine von seinen beiden Gesprächspartnern empfinde ihn als besonders sympathisch, bei großem Unterschied in den Ausgangspräferenzen zwischen Hörer und Sprecher stärker geneigt, den Argumenten dieses Partners zu folgen, als bei geringer Präferenzdistanz. Anstelle der Sympathie auslösenden Mitteilung führen wir in dieser Versuchsreihe die aggressive Argumentationsweise eines Diskussionsteilnehmers ein und erwarten, daß sie Abneigung gegen den aggressiven Sprecher auslöst und seinen Einfluß um so mehr mindert, je größer die Differenz in der Ausgangsposition zwischen aggressivem Sprecher und Zuhörer ist.

Wie eingangs bereits erwähnt, untersuchen wir fürs erste nur, wie das Protokoll einer zum Teil aggressiv geführten Entscheidungsdiskussion auf Leser wirkt, die selbst unterschiedliche Präferenzen in dieser Frage haben. Die Diskussion findet zwischen drei Gesprächspartnern A, B, C statt. Während A gegen den Entscheidungsantrag, C für diesen Antrag argumentiert, nimmt B eine Mittelposition ein. (Genauer wird die Versuchsanordnung weiter unten geschildert.)

HYPOTHESE 1 a

Aggressivität in der Argumentation mindert den Einfluß eines Sprechers auf die Entscheidungspräferenz eines Lesers. Begründung: Eine Annäherung an einen negativ bewerteten Sprecher würde die Widersprüchlichkeit (Inkonsistenz) der kognitiven Ordnung erhöhen und wird daher vermieden.

HYPOTHESE 1 b

Aggressivität in der Argumentation mindert den Einfluß des aggressiven Sprechers vor allem bei jenen Lesern, die eine stark gegensätzliche Position zu ihm einnehmen. Begründung: Eine aggressive Diskussionsweise verstärkt die Abneigung, die einem Gegner in der Sache ohnehin schon entgegengebracht wird. Er verliert an Glaubwürdigkeit und damit auch an Einfluß.

VERSUCHSPERSONEN UND VERSUCHSPLAN

Versuchsteilnehmer waren 21 Offiziersanwärter, die sich freiwillig auf Zeit bei der Bundeswehr verpflichtet hatten, und 7 Studenten der Wirtschaftswissenschaften, alle zwischen 19 und 23 Jahren. Sie hatten sich freiwillig und ohne Bezahlung für das Experiment zur Verfügung gestellt.

Den Vpn wurde in einem Vorversuch eine Reihe von Entscheidungsfragen vorgelegt. Jede Vp hatte jeweils global das Gewicht der ihr für und gegen die Annahme des Entscheidungsantrags einfallenden Argumente abzuschätzen, und zwar in einem Verhältnis von Zahlen, deren Summe stets 100 ergeben mußte (vgl. BRANDSTÄTTER et al. 1971). Die «Anträge» bezogen sich auf aktuelle Probleme, die in der Öffentlichkeit diskutiert wurden, z. B. Konsum leichter Rauschmittel, Umweltschutz, Verkehrsplanung.

Als Thema für den Hauptversuch, der eine Woche später stattfand, wurde der Antrag: «Die Strafen für den Besitz leichter Rauschmittel, wie Haschisch und Marihuana sollten erhöht werden» ausgewählt, weil hier bei den Vpn die größte Positionsdifferenzierung (Befürworter [C], Unentschiedene [B], Gegner [A]) bestand.

Der Versuchsleiter erklärte den Versuchsteilnehmern, daß ihnen eine schriftlich niedergelegte Diskussion zwischen drei Sprechern vorgelegt würde. Der eine Sprecher (C) argumentiere für eine stärkere Bestrafung, der zweite dagegen (A), während der dritte eine unentschiedene Stellung einnehme (B).

Für die schriftliche Darbietungsform hatten wir uns entschieden, weil bei Tonband- oder Filmaufnahmen schwer kontrollierbare, uns zunächst weniger interessierende Variablen, wie Anmutung der Sprechstimme und der äußeren Erscheinung des Sprechers, ins Spiel gekommen wären.

Die Versuchspersonen wurden angewiesen, ihren Standpunkt vor der Diskussion und darauf nach jedem der insgesamt 15 Diskussionsbeiträge zu skalieren, und zwar auf der gleichen Skala, auf der die Anfangseinstellung angegeben wurde. Dadurch sollte für die Auswertung sichtbar werden, auf wessen Diskussionsbeitrag hin eine Positionsänderung erfolgte. Um der Situation möglichst Realitätscharakter zu geben, wurden die Versuchspersonen gebeten, sich vorzustellen, daß ihre Standpunkte am Ende der Diskussion als Grundlage für eine Petition an den Bundestag dienen.

Die Diskussion bestand aus 15 Beiträgen: Je 5 für jeden Sprecher, für jede Vp in der gleichen Reihenfolge von Argumenten und Sprechern (A 1, B 1, C 1, A 2, B 2, C 2 ...). Die Vpn wurden nach Zufall je zur Hälfte der Versuchsgruppe und der Kontrollgruppe zugeteilt. Der Versuchsgruppe wurde eine Diskussion vorgelegt, in der die beiden Sprecher A und B nicht aggressiv argumentierten, Sprecher C dagegen Aggressionen gegenüber A vorbrachte. Eine typische Aggression war z. B.: «Herr A, wenn Sie das übersehen, sind Sie für mich ein unqualifizierter Schwätzer». Die Kontrollgruppe erhielt eine Diskussion mit denselben Argumenten, jedoch ohne die aggressiven Beifügungen von C. Um einen möglichen Einfluß der Redezeit zu verhindern, waren alle Diskussionsbeiträge gleich lang. In der Kontrollgruppe wurden in die Beiträge des Sprechers C statt der aggressiven neutralen Bemerkungen eingeschoben.

Nach Abschluß des Diskussionsversuchs stufen die Versuchsteilnehmer die Argumentationsweise jedes Sprechers auf einer siebenstufigen Skala unter den Aspekten «überzeugend – nicht überzeugend», «angenehm – unangenehm», «aggressiv – nicht aggressiv», «sachlich – unsachlich» ein.

ERGEBNISSE DER HYPOTHESENPRÜFUNG

Die Hypothesen 1 a und 1 b wurden mit einer 2×3-faktoriellen Varianzanalyse (2 Versuchsbedingungen, 3 Leserpositionen) geprüft (WINER 1971, p. 431). Als abhängige Variable fungierte die Summe der Präferenzänderungen des Lesers auf die jeweils 5 Argumente eines Sprechers, wobei der Intention des Sprechers zuwiderlaufende Änderungen mit negativem Vorzeichen versehen wurden. Um in allen Zellen die gleiche Anzahl von Beobachtungen, nämlich je 4, zu erreichen, wurden die Daten von 4 der 28 Vpn nach Zufall eliminiert. Die Analyse bezieht sich also auf 72 Meßwerte (3 pro Vp).

Tabelle 1

Durchschnittliche Summe der Präferenzänderungen Leser A', B', C' auf den Sprecher C in der Kontrollgruppe (KG; Sprecher C nicht aggressiv) und in der Versuchsgruppe (VG; Sprecher C aggressiv)

		Versuchsbedingung		
		KG	VG	A. M.
Leserposition	A'	15,0	10,0	12,50
	B'	5,0	22,5	13,75
	C'	5,0	12,5	8,75
A. M.		8,33	15,00	11,67

Weder die Hauptwirkung des Faktors Sprecheraggressivität noch die Wechselwirkung Sprecheraggressivität × Leserposition erwies sich als signifikant (vgl. Tab. 1 und 2). Die Hypothese von der allgemein einflußmindernden Wirkung einer aggressiven Argumentationsweise (Hypothese 1 a) läßt sich daher nach diesem Befund nicht aufrechterhalten. Die Ergebnisse sprechen eher für das Gegenteil. Bevor die Nullhypothese («kein Unterschied im Einfluß zwischen aggressiver und sachlicher Argumentationsweise») zugunsten der Annahme, verbale Aggressionen seien einflußfördernd, zurückgewiesen werden kann, bedarf es jedoch weiterer Untersuchungen. Von besonderem Interesse wird in künftigen Versuchen die je nach Position des Lesers unterschiedliche Wirkung der Ag-

Tabelle 2

Ergebnisse der Varianzanalyse zu den Hypothesen 1 a und 1 b

Varianzquelle	SS	df	Varianz	F
Aggressivität	266	1	266	2,58 n. s.
Leserposition	108	2	54	0,52 n. s.
Wechselwirkung	509	2	255	2,48 n. s.
Versuchsfehler	1850	18	103	
Gesamt	2733	23		

gression sein. Die hier sich andeutende Wechselwirkung spricht dafür, die Hypothese, daß man mit einer aggressiven Argumentationsweise am wenigsten den Gegner, eher noch den Unentschiedenen oder Gleichgesinnten gewinnen bzw. in seiner Einstellung festigen könne, weiteren experimentellen Prüfungen zu unterziehen¹.

Die Summe der Präferenzänderungen, die beim Beobachter (Leser) durch die Argumente eines Sprechers unmittelbar ausgelöst werden, erfaßt nur den aktuellen, direkten Einfluß. Unberücksichtigt bleibt, wie nachhaltig dieser Einfluß ist, wie leicht es dem Gegner in der Diskussion gelingt, den Einfluß zu neutralisieren. Der Endeffekt der Pro- und Contra-Argumente, auf den es in der Praxis von Gruppendiskussionen vor allem ankommt, bleibt außer Betracht.

Die Differenz zwischen Anfangs- und Endpräferenz, d. h. zwischen der Einstellung des Lesers vor der Darbietung des ersten Arguments und seiner Einstellung nach der Darbietung des letzten Arguments, zeigt nun gerade diesen Endeffekt (vgl. Tab. 3).

Tabelle 3

Durchschnittliche Differenz zwischen Anfangs- und Endpräferenz der Leser A', B', C' in Kontroll- und Versuchsgruppe

		Versuchsbedingung		A. M.
		KG	VG	
Leserposition	A'	2,25	0	1,12
	B'	12,25	0	6,12
	C'	5,00	0	2,50
A. M.		6,50	0	3,25

Während sich in der Kontrollgruppe die Vpn der Position des Sprechers A annähern, die B'-Leser z. B. um durchschnittlich 12,25 Punkte, haben die Leser der Versuchsgruppe (Sprecher C argumentiert aggressiv) am Ende im Durchschnitt die gleichen Präferenzen wie am Anfang.

Tabelle 4

Ergebnisse der Varianzanalyse: Differenzen zwischen Anfangs- und Endpräferenz

Varianzquelle	SS	df	Varianz	F
Aggressivität	267	1	267	1,96 n. s.
Leserposition	108	2	54	
Wechselwirkung	108	2	54	
Versuchsfehler	2450	18	136	
Gesamt	2933	23		

Man könnte dies so deuten, daß der Sprecher C durch seine aggressive Argumentationsweise in der Versuchsgruppe mit größerem Erfolg dem Einfluß des Sprechers A entgegengewirkt hat als in der Kontrollgruppe ohne verbale Aggressionen.

Es bleibt abzuwarten, ob sich dieser statistisch noch nicht signifikante Effekt (vgl. Tab. 4) einer aggressiven Argumentationsweise in weiteren Untersuchungen erhärten läßt².

ERGÄNZENDER BEFUND

DIE BEWERTUNG DER ARGUMENTATIONSWEISE DES SPRECHERS C

Ein Diskussionssprecher löst beim Beobachter nicht nur Präferenzänderungen, sondern auch eine Bewertung seiner Argumentationsweise aus. Diese Bewertung kann in unserem Fall als um so positiver gelten, je höher die Argumentationsweise in den Aspekten «überzeugend», «angenehm», «sachlich» und je niedriger im Aspekt «aggressiv» eingestuft wurde. Als Globalmaß für die Bewertung verwenden wir die Summe der Einstufungen in diesen fünf Aspekten, wobei das Urteil im Aspekt «aggressiv» mit negativem Vorzeichen eingeht.

² In den späteren Untersuchungen mit 67 Vpn bestätigte sich dieser Effekt nicht. Die Instabilität der Aggressionswirkung auf die Differenz zwischen Anfangs- und Endpräferenz könnte auch auf eine geringe Reliabilität des Differenzmaßes zurückzuführen sein.

Wie Tabelle 5 zeigt, wird eine aggressive Argumentationsweise nur vom Gegner, nicht vom Anhänger negativ bewertet. Während die A'-Leser den aggressiven Sprecher C durchschnittlich mit 1,5, den friedlichen mit 5,7 bewerten, geben die C'-Leser dem aggressiven Sprecher C eine Bewertung von 13, dem friedlichen C eine Bewertung von 10 Punkten. Die Extrempunkte dieser Skala liegen bei -4 und +20.

Tabelle 5

Durchschnittliche Bewertung der Argumentationsweise des Sprechers C durch die Leser A', B', C' in der Kontrollgruppe (KG) und in der Versuchsgruppe (VG)

		Versuchsbedingung		A. M.
		KG	VG	
Leserposition	A'	5,7	1,5	3,6
	B'	3,7	3,0	3,4
	C'	10,0	13,0	11,5
A. M.		6,5	5,8	6,1

Eine 2×3-faktorielle Varianzanalyse (Tab. 6) weist die Hauptwirkung «Leserposition» als signifikant aus ($p < 0,01$). Dies steht in Übereinstimmung mit den Ergebnissen vieler Untersuchungen, die zeigten, daß ähnliche Einstellungen sympathiefördernd sind (vgl. BYRNE & GRIFFITT 1973).

Die Wechselwirkung zwischen Versuchsbedingung und Leserposition bedarf zur statistischen Absicherung weiterer Untersuchungen. Sollte sie sich bestätigen, so wäre dies ein Hinweis darauf, daß verbale Aggression von einem

Tabelle 6

Ergebnis der Varianzanalyse: Bewertung des Sprechers C durch die Leser A', B', C'

Varianzquelle	SS	df	Varianz	F
Aggressivität	2,66	1	2,66	0,18 n. s.
Leserposition	328,96	2	164,48	11,11 s. s.
Wechselwirkung	65,21	2	32,60	2,20 n. s.
Versuchsfehler	266,50	18	14,80	
Gesamt	633,33	23		

Beobachter, der den gleichen Standpunkt vertritt wie der aggressive Sprecher, nicht als unangenehm, sondern eher als befriedigend erlebt wird, und zwar möglicherweise deshalb, weil der Sprecher stellvertretend die aggressiven Impulse realisiert, die der Beobachter selbst empfindet.

Dies könnte auch ein Grund dafür sein, daß sich die aggressive Argumentationsweise des Sprechers C nur beim gegnerischen Leser A einflußschädigend auswirkte.

LITERATUR

- ABELSON, R. P. & MILLER, C. J. 1967. Negative persuasion via personal insult. *J. Exp. Soc. Psychol.* 3, 321–333.
- ANDERSON, N. H. & HOVLAND, C. J. 1957. The representation of order effects in communication research (Appendix A). In: Hovland, C. J. (Ed.). *The order of presentation in persuasion*. New Haven, 158–169.
- BRANDSTÄTTER, H. 1972. Grundplan für Experimente zur Gruppenentscheidung. Vortrag, gehalten bei der 14. Tagung experimentell arbeitender Psychologen. Regensburg.
- BRANDSTÄTTER, H., MOLT, W., ROSENSTIEL, L. v., RÜTTINGER, B., SCHULER, H. & STOCKER-KREICHGAUER, G. 1971. Der Einfluß in Entscheidungsgruppen als Funktion der Sympathie und des Unterschieds in den Handlungspräferenzen. *Problem und Entscheidung* 6, 1–71.
- BRANDSTÄTTER, H., MOLT, W., ROSENSTIEL, L. v., RÜTTINGER, B., SCHULER, H. & STOCKER-KREICHGAUER, G. 1972. Verbale Aggression im Wortprotokoll einer Entscheidungsdiskussion und Einstellungsänderung des Lesers. *Problem und Entscheidung* 8, 1–32.
- BYRNE, D. & GRIFFITT, W. 1973. Interpersonal attraction. *Ann. Rev. Psychol.* 24, 317–336.
- MCGUIRE, W. J. 1969. The nature of attitudes and attitude change. In: Lindzey, G. & Aronson, E.: *The Handbook of Social Psychology*, Vol. III. Reading, Mass.
- OSGOOD, L. E. & TANNENBAUM, P. H. 1962. The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychol. Rev.* 62, 42–55.
- SHERIF, M. & HOVLAND, C. J. 1961. Social judgment. Assimilation and contrast effects in communication and attitude change. New Haven and London.
- WALY, P. & COOK, S. W. 1965. Effect of attitude on judgments of plausibility. *J. Pers. Soc. Psychol.* 2, 745–749.
- WINER, B. J. 1971. *Statistical principles in experimental design*. New York.



Sind Verzögerungsphänomene beim spontanen Sprechen Indikatoren persönlichkeitspezifischer Angstverarbeitung?

HEDE HELFRICH

GISELA DAHME

Psychologisches Institut der Universität Hamburg
Abteilung für Sozialpsychologie

Zur Erklärung der Relation zwischen Verzögerungsphänomenen beim Sprechen und Angst wird das Represser-Sensitizer-Modell von BYRNE, wonach sich Individuen in der Art der für sie typischen Angstverarbeitung unterscheiden, herangezogen. Drei als Represser, Mittelgruppe und Sensitizer klassifizierte Gruppen von Vpn wurden drei Stufen situativer Angst unterworfen. Das Represser-Sensitizer-Modell konnte für lange stille Pausen ab 1.2 Sek. Dauer bestätigt werden. Die Befunde wurden dahingehend interpretiert, daß ein Verzögerungsphänomen einen gewissen Grad sowohl an sozialer Auffälligkeit als auch an Steuerbarkeit besitzen muß, um dem Represser-Sensitizer-Mechanismus zugänglich zu sein. Die Häufigkeit der kaum steuerbaren kurzen stillen Pausen stieg – persönlichkeitsunspezifisch – mit der Bedrohlichkeit der Situation an.

In order to explain the relation between hesitation phenomena in speech on the one hand and anxiety on the other hand, BYRNE's represser-sensitizer-model was used. According to this model individuals differ with respect to the characteristic way, in which they respond to threatening situations. Three groups of Ss, classified as repressers, neutrals and sensitizers, were exposed to three levels of anxiety. The represser-sensitizer-model applied in the case of long silent pauses exceeding 1.2 sec. It was suggested, that a hesitation phenomenon must have a certain degree of social conspicuity as well as of directability in order to be affected by the represser-sensitizer-mechanism. For the scarcely purposive brief silent pauses an increase was found in the most threatening situation for all groups of Ss.

EINFÜHRUNG

Im Verlauf spontanen Sprechens treten Phänomene auf, die «keine unmittelbare, den Regeln der Sprache (langue) unterworfenen Funktion haben» (GRAUMANN 1972, p. 1216), die aber vom Sprachvollzug abhängig sind und die das Sprechen stets begleiten. TRAGER (1958) bezeichnet solche Phänomene, sofern sie sprachlicher oder zumindest lautlicher Natur sind, als «paralinguistisch». OSGOOD subsumiert sie unter die nicht-linguistischen Aspekte einer Nachricht und weist sie als genuine psycholinguistische Forschungsobjekte aus, wenn er schreibt: "As will be seen, motivational states

can influence discrete, linguistic aspects of messages as well as continuously variable, non-linguistic aspects, although the latter are more susceptible to such effects. These are distinctly psycholinguistic problems, concerning relations between states of communicators and states of messages" (OSGOOD & SEBEOK 1965, p. 164).

In der vorliegenden Arbeit werden solche paralinguistische Phänomene untersucht, die die Kontinuität des Redeflusses unterbrechen, das sind Pausen, Verlegenheitslaute und Sprechstörungen. Sie werden unter dem Begriff «Verzögerungsphänomene» zusammengefaßt.

Im alltagspsychologischen Verständnis scheint ihre Relevanz wenig Probleme aufzuwerfen.