

# Peter Ohler / Hans J. Wulff

## Sozialpsychologie der Kommunikation

Eine erste Fassung dieses Artikels erschien in: *Kommunikationspolitik. Einführung in die medienbezogene Politik*. Hrsg. v. Gerhard W. Wittkämper u. Anke Kohl. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1996, S. 110-130.  
Bibliographische Angabe der Online-Fassung: <http://www.derwulff.de/2-65>.

1. Begriffsklärung
    - 1.1 Abgrenzung zu anderen Disziplinen
    - 1.2 Wichtige Begriffe
  2. Darstellung des Gegenstandes
    - 2.1 Forschungsfelder und Rahmenansätze
      - 2.1.1 Personenwahrnehmung
      - 2.1.2 Das informationstheoretische Kommunikationsmodell
      - 2.1.3 Die Kategorisierung von Interaktionssequenzen von Jones und Gerard
    - 2.2 Sozialpsychologische Theorien der Kommunikation
      - 2.2.1 Austauschtheorien
      - 2.2.2 Konsistenztheorien der interpersonellen Attraktion
      - 2.2.3 Die Fertigkeitstheorie der Interaktion von Argyle
      - 2.2.4 Die pragmatische Kommunikationsheorie von Watzlawick
  3. Praktische Anwendung in der Interaktionsanalyse
  4. Ausblick
- Literatur

### 1. Begriffsklärung

#### 1.1 Abgrenzung zu anderen Disziplinen

Eine allgemeinste Umschreibung von Psychologie als akademischer Disziplin wird in der Regel durch den Satz ausgedrückt: "Psychologie ist die Wissenschaft vom Verhalten und Erleben des Menschen". Sozialpsychologie ist eine Unterdisziplin des Faches Psychologie und könnte als der Teilbereich umschrieben werden, der sich mit dem sozialen Verhalten und dem sozialen Erleben des Menschen beschäftigt. Im Vergleich zu Nachbardisziplinen wie Soziologie und Sozialanthropologie, die sich mit ähnlichen Fragestellungen befassen, ist die Sozialpsychologie der Kommunikation stärker mit der "Rolle psychologischer Prozesse und Variablen befaßt, die eine Rolle spielen, wenn Menschen auf bestimmte Weise miteinander interagieren" (Forgas 1992, S. 2f).

Die Sozialpsychologie insgesamt läßt sich charakterisieren sowohl durch ihre Zwischenstellung zwischen der *Allgemeinen Psychologie* und der Nach-

bardisziplin *Soziologie* wie durch ihre Verwandtschaft zu den beiden Disziplinen. Sozialpsychologie der Kommunikation wiederum ist einer von mehreren Unterbereichen der Sozialpsychologie.

Die Allgemeine Psychologie untersucht die psychischen Strukturen und Funktionen des Menschen und abstrahiert dabei von interindividuellen Differenzen und von Entwicklungsgesichtspunkten im Verlauf der menschlichen Lebensspanne. Im Blickpunkt steht, was z.B. bei Wahrnehmungs-, Gedächtnis-, Lern-, Denk- und Motivationsprozessen bei allen Menschen strukturell und funktional gleich ist. Die Untersuchung von dispositionalen Unterschieden in diesen Bereichen obliegt der differentiellen Psychologie bzw. der Persönlichkeitspsychologie. Die Erforschung der lebenslangen Veränderung von Individuen ist Thema der Entwicklungspsychologie. Die Sozialpsychologie beschäftigt sich wie die Allgemeine Psychologie nicht mit interindividuellen Differenzen und Entwicklungsvorgängen, sondern mit den generellen psychischen Strukturen und Funktionen, jedoch jeweils in ihrem Bezug zur sozialen Umwelt. Thema ist also nicht z.B. Wahrnehmung und Kognition allgemein, sondern soziale Wahrnehmung und soziale Kognition.

Die Verwandtschaft zur Nachbardisziplin Soziologie liegt darin begründet, daß die Sozialpsychologie das Individuum in seiner Funktion als Mitglied unterschiedlicher Gruppen und Subgruppen untersucht. Im Gegensatz zur Soziologie, die ihren Schwerpunkt auf die sozialen Systeme unterschiedlicher Größenordnung (Familie, Organisation, Gesellschaft etc.) legt und vom einzelnen Individuum abstrahiert, bleibt bei der Sozialpsychologie das Individuum der zentrale Bezugspunkt der Analyse. Bezogen auf Interaktions- und Kommunikationsprozesse liegt der Schwerpunkt der Soziologie auf Interaktions-/Kommunikationsnetzen und -systemen, der Schwerpunkt der Sozialpsychologie auf interagierenden bzw. kommunizierenden Individuen (vgl. Graumann 1972), wenngleich im Symbolischen Interaktionismus eine ganze Reihe von Konzepten entwickelt

wurde, die die psychologische Fragestellung berühren (wie z.B. Identitätsmodelle, Perspektivenübernahme als psychische Prozeßbedingung von Kommunikation, parasoziale Interaktion als Sonderfall medialer Interaktion etc. [1]).

Innerhalb der Sozialpsychologie lassen sich zwei Themenschwerpunkte voneinander abgrenzen, was sich oft auch in getrennten Lehrbüchern niederschlägt, die erst einander ergänzend eine Einführung in die gesamte Sozialpsychologie bieten: soziale Urteilsbildung (Upmeyer 1985) und soziale Interaktion und Gruppenprozesse (Crott 1979). Bei der sozialen Urteilsbildung steht die kognitive Repräsentation sozialer Urteilsobjekte (das Selbst, andere Personen, Gruppen, Institutionen etc.) bei einem einzelnen Individuum, die damit verbundenen Emotionen und der Einfluß auf sein Verhalten im Vordergrund. Hier geht es nicht um die Einbindung des Individuums in ein Interaktionsgefüge, sondern um die individuelle Verarbeitung sozialer Reize. Der andere Teilbereich beschäftigt sich mit der Psychologie der Gruppe und der sozialen Interaktion [2]. Hier ist die Sozialpsychologie der Kommunikation einzuordnen.

## 1.2 Wichtige Begriffe

Eine eindeutige Abgrenzung der Begriffe "soziale Interaktion" und "Kommunikation" findet sich in der sozialpsychologisch orientierten Literatur nicht. Manche klassische Autoren fassen unter "Kommunikation" nur die verbalen Komponenten (z.B. Homans 1960), so daß "soziale Interaktion", die sowohl verbale als auch nonverbale Aspekte zwischenmenschlichen Austauschs umfaßt, der umfassendere Begriff ist [3]. Wenn man, wie heute üblich, sowohl verbale als auch nonverbale Anteile von Kommunikationsprozessen zusammenführt, verliert diese Unterscheidung allerdings ihren Gehalt. Ein anderer Abgrenzungsversuch (vgl. Crott 1979) faßt den Inhalt zwischenmenschlicher Prozesse als "Kommunikation", während die Ebene beobachtbaren Handelns oder Verhaltens der "sozialen Interaktion" zugeschrieben wird. Nach Newcomb et al. (1965) bezieht sich der Begriff "Interaktion" auf beliebige beobachtbare Verhaltensakte von zwei oder mehr Individuen, die mit Bezug aufeinander handeln. Ein Charakteristikum solcher Verhaltensakte als Interaktionen ist die Bildung von Sequenzen [4]. Im Gegensatz dazu befassen sich Kommunikationsanalysen primär mit dem Aspekt der Enkodierung, Übermitt-

lung und Dekodierung von Botschaften zwischen Individuen [5].

Aus forschungslogischen und -praktischen Gründen scheint diese Unterscheidung zwischen "Interaktion" und "Kommunikation" jedoch problematisch, was unmittelbar mit den hermeneutischen Problemen des Fremdverstehens zusammenhängt. Einerseits ist das objektiv beobachtbare Verhalten ohne die subjektive Interpretation der Bedeutung der Interaktionen durch den Forscher inhaltsleer. Andererseits muß der empirisch arbeitende Forscher sich meist auf die Perspektive eines Beobachters (und nicht die eines Teilnehmers) eingeschränken, dem nur das beobachtbare Verhalten in Datenform vorliegt. Die Intentionen und Interpretationen von Interaktanden/Kommunikanden muß er sich erschließen. Er analysiert und interpretiert also unter Zugrundelegung der eigenen kommunikativen Kompetenz die manifesten Interaktionssequenzen und beobachtet Kommunikationsprozesse als außenstehender Beobachter. Wenn man aus diesem Grund auf eine Unterscheidung zwischen "Interaktion" und "Kommunikation" verzichtet und beide als synonym betrachtet, fehlt dennoch eine Definition von "Kommunikation" bzw. "Interaktion". Da in der sozialpsychologischen Literatur, selbst in einschlägigen Lehrbüchern keine präzisen Definitionen, sondern eher Umschreibungen vorgeschlagen werden, mag hier die klassische Fassung von Graumann (1972) als Beispiel dienen:

Wo immer zwei oder mehr Individuen sich zueinander verhalten, sei es im Gespräch, in Verhandlungen, in Spiel oder Streit, in Liebe oder Haß, sei es um einer Sache oder um ihrer selbst willen, sprechen wir von sozialen Interaktionen oder zwischenmenschlicher Kommunikation (Graumann 1972, S. 1109).

## 2. Darstellung des Gegenstandes

Die Sozialpsychologie der Kommunikation beschäftigt sich in ihrem Kern mit Interaktionsprozessen zwischen zwei oder mehr Personen. Jedoch läßt sich dies nicht losgelöst von innerpsychischen Prozessen der dabei involvierten Personen und auch nicht losgelöst von gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, innerhalb derer diese Prozesse erfolgen, betrachten. Insofern ergeben sich für die Sozialpsychologie der Kommunikation Forschungsfelder, die über den engeren Bereich des eigentlichen Kommunikationspro-

zesses hinausreichen. Im folgenden wird exemplarisch ein solches Forschungsfeld etwas genauer betrachtet. Die an theoretischen Ansätzen orientierte weitergehende Darstellung wird jedoch aus Platzgründen auf den Kern des eigentlichen Kommunikationsprozesses und der dabei etablierten Beziehungsstrukturen beschränkt.

## 2.1 Forschungsfelder und Rahmenansätze

Bei der direkten Face-to-Face-Interaktion sind dem Kommunikationsprozeß bereits andere innerpsychische Prozesse und Zustände vorgeordnet, von denen die Voreinstellungen die wichtigsten sind. Diese verändern sich in der Kommunikation u.U. dynamisch, verstärkt in Situationen, in denen wir unsere Kommunikationspartner nicht oder nur oberflächlich kennen. Es laufen wechselseitige Prozesse der Personenwahrnehmung und der Attribution ab. Exemplarisch für innerpsychische Prozesse, die die Kommunikation beeinflussen, werden hier Prozesse der Personenwahrnehmung vorgestellt.

### 2.1.1 Personenwahrnehmung

Bevor wir in eine sinnvolle Kommunikation einzutreten vermögen, ist es unvermeidlich, unser Gegenüber als Person wahrzunehmen und zu interpretieren. Die Strukturen und Prozesse bei diesen Wahrnehmungstätigkeiten sind das Thema des Forschungsfeldes "Personenwahrnehmung".

Im Gegensatz zur Objektwahrnehmung bezieht sich Personenwahrnehmung dominant auf verborgene Aspekte einer anderen Person (ihre vermeintlichen Einstellungen, ihren Charakter, ihr Selbstbewußtsein, ihre Intelligenz etc.). Personenwahrnehmung ist ersichtlich schwieriger als Objektwahrnehmung, sie ist fehleranfälliger und stärker beeinflusst durch unsere Voreinstellungen, unsere momentane Befindlichkeit, unsere Bedürfnisse und Motive etc. So fand Schiffenbauer (1974), daß mehrdeutige Gesichtsausdrücke, wenn sich seine Probanden selbst in positiver Stimmung befanden, eher als Ausdruck positiver Stimmung interpretiert werden als von schlechtgelaunten Versuchspersonen. Ähnlich weisen erregte Menschen eine Tendenz auf, auch andere Personen als erregt wahrzunehmen (vgl. Clark et al. 1984).

Ein früher Befund aus dem Bereich der Personenwahrnehmung besagt, daß die Genauigkeit der Personenwahrnehmung bei Individuen unterschiedlich gut ausgeprägt ist (Cronbach 1955). Dabei gilt es zu unterscheiden zwischen der *stereotypen Genauigkeit*, mit der eine *ganze Gruppe* von Personen hinsichtlich eines bestimmten Merkmals wahrnehmbar ist, und der *differentiellen Genauigkeit*, wenn zwischen den einzelnen Mitgliedern dieser Gruppe Unterscheidungen in bezug auf das Merkmal vorgenommen werden sollen. Es zeigt sich, daß Urteiler, die ein hohes Maß an stereotyper Genauigkeit in der Personenwahrnehmung von Gruppen aufweisen, oft eine vergleichsweise geringere differentielle Genauigkeit an den Tag legen und umgekehrt. "Spezialisten der Personenwahrnehmung" wie z.B. eigens darauf trainierte Psychologen weisen die Tendenz auf, Unterschiede zwischen Personen überzudifferenzieren. Dies korrespondiert in der Regel mit einer geringer ausgeprägten Urteilsgenauigkeit für die einzelne Person.

In Alltagssituationen ist die Beurteilung des momentanen Gefühlsausdrucks eines Gegenübers für die Personenwahrnehmung im Kontext von Interaktionsprozessen oft bereits hinreichend, so daß die mangelnde menschliche Akkuratheit bei der gegenseitigen Einschätzung von Persönlichkeitsmerkmalen nicht so stark ins Gewicht fällt. In verschiedenen auch kulturvergleichend angelegten Studien konnten Ekman und seine Mitarbeiter [6] zeigen, daß Menschen den Gesichtsausdrucks von anderen dann sehr akkurat einschätzen, wenn er eine der Grundemotionen Glück, Furcht, Überraschung, Zorn, Ekel und Trauer zeigt. Die Einschätzung und Bewertung dieses Befundes wird jedoch dadurch erschwert, daß in Alltagssituationen keine reinen Emotionen vorliegen wie auf den von Ekman und Friesen (1971) verwendeten und ohne jede Kontextinformation präsentierten Testbildern [7]. Außerdem sind Erwachsene und auch Kinder ab einem Alter von ca. 10 Jahren dazu in der Lage, ihren emotionalen Ausdruck zu kontrollieren (vgl. Saarni 1982). In Alltagssituationen liegt in der Regel jeweils eine Mischung aus nicht kontrollierbarem expressivem Ausdrucksverhalten und kommunikativ eingesetzten willkürlichen mimischen Reaktionen vor. Die Wahrnehmung des emotionalen Ausdrucks erfolgt im Alltagsleben im Kontext der Situation - so daß sich das Individuum einerseits im Sinnhorizont des Handelns bewegt und es andererseits neben der Mimik noch andere Ausdruckskanäle

wie Gestik, Körperhaltung sowie paralinguistische und prosodische Merkmale zur Verfügung hat [8].

Ein weiterer typischer Effekt, der die Personenwahrnehmung beeinflusst, ist die menschliche Tendenz zur Stereotypenbildung und zu Urteilsverzerrungen (vgl. Upmeyer 1985). Eine typische Versuchsanordnung zu ihrer Erforschung besteht darin, Probanden personenbeschreibende Merkmale vorzugeben und ein einziges Merkmal zu variieren. Snyder & Urano-witz (1978) gaben ihren Probanden die Personenbe-schreibung einer fiktiven weiblichen Person (Kindheit, Schule, Berufswahl, Freundschaften, Bekannte etc.) und variierten anschließend eine Zusatzinfor-mation. Die Person wurde für eine erste Gruppe als lesbisch beschrieben, für eine zweite Gruppe als he-tosexuell; bei der Kontrollgruppe unterblieb diese Zusatzinformation. Nach einer Woche erhielten die Probanden der drei Gruppen die Aufgabe, sich mög-lichst genau an die fiktive Person zu erinnern. Die erste Gruppe wies die Tendenz auf, post hoc den Le-bensweg der Person im Hinblick auf homosexuelle Ereignisse zu akzentuieren. Die Probanden orientier-ten ihre gesamte Personenbeschreibung an dem Ste-reotyp "Homosexualität", ohne daß dafür eine realis-tische Basis in den anderen personenbeschreibenden Daten vorlag. Neben diesem restrukturierenden Aspekt einer nachgeordneten etikettierenden Infor-mation läßt sich empirisch belegen, daß auch vorge-ordnete Kategorienzuschreibungen zu einer selekti-ven, Stereotypen bestätigenden Informationssuche und Hypothesentestung führen (vgl. Snyder & White 1981).

Besonders problematisch erweist sich die menschi-liche Tendenz zur Stereotypenbildung in der Perso-nenwahrnehmung bei der Bildung von Gruppenste-reotypen, die es schwierig machen, die einzelne Per-son in der Wahrnehmung von dem gebildeten Stere-otyp abzuheben. Dies ist eine der psychischen Grundlagen für die Bildung von Vorurteilen gegen-über ganzen Personengruppen, Berufsständen, ethni-schen Gruppen etc.

Die Anbahnung, der Beginn, der dynamische Verlauf und der Abschluß von Kommunikationen werden permanent von innerpsychischen Prozessen der Per-sonenwahrnehmung flankiert und beeinflusst. In eini-gen Dimensionen ist die menschliche Personenwahr-nehmung verhältnismäßig akkurat, in anderer Di-mensionen ist sie eher vage und es kann sogar zu gravierenden Urteilsverzerrungen kommen. Jede

Kommunikation läuft Gefahr, aufgrund solcher Pro- zesse einen Verlauf zu nehmen, der als Ergebnis ein Mißglücken der Kommunikation zur Folge hat.

### **2.1.2 Das informationstheoretische Kommunika-tionsmodell**

Das klassische Modell der sprachlichen Kommuni- kation, das für die Sozialpsychologie der Kommuni- kation und die Sprachpsychologie gleichermaßen einen Ausgangspunkt darstellte, aber längst als über- holt gilt, ist das aus der Nachrichtentechnik stam- mende Modell der Kommunikation von Shannon und Weaver (1949). Bereits zwei Jahre nach seinem Erscheinen von Miller (1951) für die Psychologie adaptiert, sollen Kommunikationsprozesse nach die- sem Modell unter Rekurs auf die fünf folgenden Komponenten gefaßt werden: die Quelle (der Infor- mation), der Kanal (über den die Information über- tragen wird), das Ziel (der Informationsübertragung), der Sender (der die Infor- mation für die Übertragung durch den Kanal trans- formiert) und der Empfänger (der die Information für das Ziel in seine ursprüngliche Form retransfor- miert).

Einsichtigerweise wurde sehr bald erkannt (vgl. Os- good 1963), daß das Individuum in Kommunikati- onsprozessen immer sowohl Quelle und Sender als auch Empfänger und Ziel zugleich ist. Nach Osgood und Seboek (1965) bildet jedes Individuum eine Kommunikationseinheit. Jede Kommunikation setzt notwendig zwei solcher Einheiten voraus. Als Ein- gang (Input) erhält eine Einheit physikalische Ener- gie in Form sprachlich kodierter Reize. Die Empfän- ger-Komponente bearbeitet diese Reize und die Ziel- Komponente interpretiert sie. Kommunikation stellt sich in diesem Modell primär als Signalverarbeitung dar, der Bedeutungsaspekt sowie die Intentionalität kommunikativen Handelns werden in eine physika- lisch-mechanische En- und Dekodierungsrelation umgeformt. Eine Intention wird z.B. als neurophy- siologisches Erregungsmuster dem Sendeorgan (z.B. der Sprachmotorik) zugeführt. Dort findet eine Re- kodierung in physikalische Erregungsmuster statt, welches der Ausgang (Output) der Kommunika-tionseinheit ist und das als Eingang für andere Einheiten dienen kann.

Auch nach der zusätzlichen Erweiterung des Mo- dell für die parallel ablaufenden Prozesse für eine

Gruppe von zwei Interaktanden durch McCroskey (1968), welche der prinzipiellen Interdependenz von Kommunikationsprozessen Rechnung trägt, bleibt ein zentraler Kritikpunkt von Seiten der Psychologie, daß die Mehrdimensionalität und Kanalpluralität menschlicher Kommunikation in den Modellen keine Berücksichtigung findet. Diese fundamentale Kritik an den Kommunikationsmodellen ist nicht ausgeräumt worden, auch wenn bis heute derartige Modelle weite Verbreitung haben.

### 2.1.3 Kategorisierung von Interaktionssequenzen nach Jones und Gerard

Jones und Gerard (1967) haben ein Klassifikationsmodell für Interaktionssequenzen entwickelt, das außer in der Sozialpsychologie auch in vielen Anwendungsfeldern der Psychologie als anregend empfunden wurde (v.a. in der Pädagogischen Psychologie zur Beschreibung von Formen der Lehrer-Schüler-Interaktion). Die primäre Analyseeinheit ist die Interaktionsdyade, deren Teilnehmer sich in einer Wechselwirkung von Autonomie und Abhängigkeit aufeinander beziehen. Interaktanden verfolgen mit ihren Interaktionsakten *Pläne*, die sie durchzusetzen versuchen, indem sie sich *wechselseitig verstärken* oder *Bekräftigungen* verweigern. Jede Interaktionshandlung eines der Beteiligten ist sowohl Reaktion auf vorherige Akte des Interaktionspartners als auch Stimulus für dessen mögliche Reaktion. Auf dieser Basis unterscheiden Jones und Gerard (1967) vier Typen von Interaktionssequenzen mit zwei Formen unterschiedlich starker sozialer Beeinflussung: starker Einfluß = starke Kontingenz (hier als  $\implies$  gekennzeichnet); schwacher Einfluß = schwache Kontingenz (hier als  $\dashrightarrow$  gekennzeichnet). Der erste Typ von Interaktionssequenzen wird charakterisiert durch

1) Pseudokontingenz: Hier findet keine echte Interaktion statt. Jeder der beiden Interaktanden verfolgt seinen eigenen Handlungsplan. Für beide Partner (A) und (B) gilt: es besteht eine starke Kontingenz von der Verhaltensweise zum objektiven Zeitpunkt  $t_1$  zur Verhaltensweise zum Zeitpunkt  $t_3$ , während das Verhalten des Partners zum Zeitpunkt  $t_2$  keine oder eine absolut untergeordnete Rolle spielt (für Partner A:  $(A)V_{t1} \implies (A)V_{t3}$ ). Die Akte des jeweiligen Partners sind nur "Stichworte" für den Zeitpunkt der Artikulation des nächsten Interaktionsaktes:  $(A)V_{t1} \dashrightarrow (B)V_{t2} \dashrightarrow (A)V_{t3}$ . Beispiele für Pseudokontingenz sind zwei Schauspieler, die ihre eingeübten Rollen

auf der Bühne spielen, Rituale (z.B. eine kirchliche Trauung), dialogische liturgische Formen oder die scheinbar aufeinander bezogenen Kommentare eines alten Ehepaares, die am Frühstückstisch ihre jeweilige bevorzugte Zeitung lesen.

Der zweite Typ von Interaktionssequenzen ist gekennzeichnet durch

2) Asymmetrische Kontingenz: Diese liegt vor, wenn A primär seinen eigenen Handlungsplan verfolgt, während B primär aufgrund sozialer Stimulation durch A reagiert. Die Interaktionssequenzen sind durch Folgen folgender Kontingenzen charakterisiert:  $A(V_{t1}) \implies A(V_{t3}); A(V_{t1}) \implies B(V_{t2}); B(V_{t2}) \dashrightarrow A(V_{t3})$ . Ein standardisiertes Interview mit B durch den Interviewer A, ein autoritäre Führung von B durch A in einem Betrieb oder in einem schulischen Kontext, eine mündliche Prüfung in der Schule, eine von einem Partner extrem dominierte Beziehung etc. sind Beispiele von Beziehungen, die durch solche Interaktionssequenzen charakterisiert sind. Ein weiterer Typ von Interaktionssequenzen zeichnet sich aus durch

3) Reaktive Kontingenz: Beide Interaktanden verfolgen keinen Handlungsplan, sondern reagieren spontan oder "reflexartig" nur auf das jeweilige Verhalten des anderen. Das folgende Kontingenzmuster ist dominant:  $A(V_{t1}) \implies B(V_{t2}); B(V_{t2}) \implies A(V_{t3}); A(V_{t1}) \dashrightarrow A(V_{t3})$  und  $B(V_{t2}) \dashrightarrow B(V_{t4})$ . Beispiele für diese Form der Interaktionssequenz sind zwei Kinder, die sich miteinander balgen, oder zwei Nachbarn, die sich seit Jahren untereinander "bekriegen" mit Sequenzen der Form: "Äste, die über den eigenen Zaun wachsen, abschneiden", im Gegenzug: "Jauche über den Zaun in den Nachbargarten kippen", im Gegenzug: "die Katze des Nachbarn vergiften" etc. Ehekräche sind ebenso Beispiele für diesen Typ von Interaktionsabfolgen wie auch viele Sequenzen in Small Talks.

Als letzten Typ von Interaktionssequenzen führen Jones und Gerard (1967) an:

4) Wechselseitige Kontingenz: Bei diesem Typ verfolgen sowohl A als auch B ihre Handlungspläne und sind gleichzeitig in ihren Reaktionen auf das Verhalten des jeweils anderen bezogen. Es liegt bei diesem Typ am ehesten eine echte gelingende Interaktion vor, sei es eine kooperative oder eine kompetitive Interaktionsbeziehung. Die Kontingenzstruktur ist wie folgt:  $A(V_{t1}) \implies B(V_{t2}); B(V_{t2}) \implies A(V_{t3}); A(V_{t1}) \implies A(V_{t3})$  und  $B(V_{t2}) \implies B(V_{t4})$ . Sachliche Diskussionen, kooperative Kleingruppenarbeit, ein gutes Alltagsgespräch und gelingende Partnerbezie-

hungen generieren dominant Interaktionssequenzen von diesem Typ.

Die meisten faktischen Interaktionsbeziehungen generieren Mischformen der angesprochenen Interaktionstypen. Jones und Gerard (1967) haben eher ein Analyseinstrument für Interaktionssequenzen und nicht eine Theorie der Interaktion vorgelegt. Interaktionssequenzen zwischen mehr als zwei Personen können mit diesem Instrument in Kombinationen von dyadischen Interaktionen zerlegt werden.

## 2.2 Sozialpsychologische Theorien der zwischenmenschlichen Kommunikation

### 2.2.1 Austauschtheorien

Unter Austauschtheorien lassen sich unterschiedliche Ansätze subsumieren, die Interaktionsprozesse unter dem Aspekt eines *Austausches von Handlungen* einzelner Individuen modellieren (vgl. Mikula 1985). Hierzu gehören vor allem die Ansätze von Homans (1961 1967) und von Thibaut und Kelley (1959). Die Ansätze sind nicht auf eine Beschreibung des konkreten Interaktionsverhaltens ausgerichtet, sondern beschreiben eher die Bedingungen für die Aufnahme, Intensivierung, Aufrechterhaltung und Reduktion bzw. den Abbruch von Interaktionsbeziehungen. Beiden Ansätzen liegt eine *lerntheoretische Orientierung* zugrunde: Interaktionshandlungen erhalten eine höhere Wahrscheinlichkeit, wenn sie mit belohnenden Handlungskonsequenzen verknüpft sind. Außerdem wird der soziale Austausch in Analogie zu *ökonomischen Austauschprinzipien* modelliert.

Homans Theorie ist stark an Skinners Lerntheorie (1953) orientiert. Sozialverhalten kann analog zu individuellem Verhalten in physikalischen Umwelten gesehen werden. Deshalb sind seine Aussagen auch nicht explizit auf interaktives Sozialverhalten bezogen, sondern genereller formuliert. Er postuliert fünf allgemeine Thesen, die eher als Heuristiken denn als Gesetze zu verstehen sind. Die ersten vier sollen hier kurz wiedergegeben werden. Die erste lautet:

1) "Je häufiger die Tätigkeit einer Person belohnt worden ist, desto wahrscheinlicher wird sie diese Tätigkeit ausüben" (Homans 1967, S. 33). Damit ist schlicht die Grundthese des operanten Konditionierens formuliert, daß positive Verstärkung die Auftretenswahrscheinlichkeit eines Verhaltens erhöht.

2) "Wenn in der Vergangenheit das Vorkommen eines oder mehrerer bestimmter Reize Anlaß dafür geworden ist, daß die Tätigkeit einer Person belohnt wurde, dann wird eine Person diese oder eine ähnliche Tätigkeit um so eher ausüben, je ähnlicher die gegenwärtigen Reize jenen vergangenen sind" (Homans 1967, S. 33).

Auch hier wird auf behavioristische Techniken der Konditionierung rekuriert. Über Reize, die ein Verhalten nach sich zogen, das belohnt wurde, wird nach Prinzipien der Reizähnlichkeit generalisiert. Auch ähnliche Reize lösen nach erfolgtem Lernen die entsprechenden Reaktionen aus. Des weiteren wird für die Beschreibung des Interaktionsverhaltens von Menschen auf die Technik des diskriminativen Belohnungstrainings rekuriert. Reize oder Reizmuster, die im Interaktionsgeschehen auftreten, erhalten die Funktion eines diskriminativen Hinweisreizes der ein entsprechendes Verhalten auslöst.

3) "Je wertvoller für jemanden der Lohn für eine Tätigkeit ist, desto eher wird er diese Tätigkeit ausüben" (Homans 1967, S. 35).

Der *Wert* kann dabei laut Homans positive und negative Belegungen haben. Damit ist der lerntheoretische Aspekt, daß es neben Belohnungen Bestrafungen gibt, eingelöst. Es handelt sich um subjektive Werte, die von der jeweiligen Lerngeschichte des Individuums abhängig sind. Hier beginnt die Analogie zu ökonomischer Terminologie: Die mit der Wahl von Handlungsalternativen ausgeschlossenen Belohnungen anderer Alternativen werden als *Kosten* bezeichnet (Homans 1974). Der Profit einer Handlungsalternative ist die damit erzielte Belohnung abzüglich des Bestrafungswertes der Handlung (z.B. die Mühe der Tätigkeitsausführung) und abzüglich der Kosten (vgl. Mikula 1985). -- Das nächste Prinzip verweist auf die Motivationslage des Handelnden und schränkt die Generalität der ersten These ein:

4) "Je öfter jemand in der Vergangenheit eine bestimmte Belohnung erhalten hat, desto weniger wertvoll werden weitere Einheiten dieser Belohnung für ihn sein" (Homans 1967, S. 37).

Die Anlehnung an Modelle ökonomischen Verhaltens wird insbesondere deutlich an Homans umstrittener fünften These, die zu einer Weiterentwicklung der Austauschtheorie geführt hat, der sogenannten Equity-Theorie [9]. Danach suchen Individuen in Interaktionsbeziehungen nach Ergebnissen ("Outcome" anstelle des Profits), die ihren eigenen Beiträgen (Investitionen) zur Beziehung proportio-

nal sind. In Interaktionsbeziehungen ist also eine Form der *Gerechtigkeitsmotivation* involviert. Bringt ein Individuum seine Beiträge in die Beziehung in einer Form ein, die zu einer Maximierung des allseitigen Nutzens führt, so wird er dafür belohnt. Im anderen Fall erfolgen Bestrafungen. Die Maximierung des gemeinsamen Nutzens führt dadurch auch zu einer individuellen Nutzenmaximierung. Die Equity-Regeln werden im Verlauf der Sozialisation internalisiert, weshalb die Wahrnehmung von "Inequity" bei Interaktanden auch zu unangenehm erlebten Spannungszuständen führt, die wiederum eine Veränderung der Interaktionsbeziehung oder kognitive Uminterpretationen nach sich ziehen können.

In dem Ansatz von Thibaut und Kelley (1959) bzw. in der Weiterentwicklung von Kelley und Thibaut (1978) steht der Aspekt der Aufrechterhaltung von Interaktionsbeziehungen im Vordergrund. Individuen generieren auf dem Vergleichsniveau (Comparison Level: CL) vergangener Interaktionsbeziehungen Erwartungen an die Ergebnisse (Outcomes) aktueller Interaktionsbeziehungen. Das Vergleichsniveau wird ständig aktualisiert, so daß analog zu dem Adaptationsniveau von Helson (1964), Erfahrungen der unmittelbaren Vergangenheit und die aktuelle Situation am stärksten im CL gewichtet sind. Interaktionsbeziehungen, deren Ergebnisse über dem CL liegen, werden als attraktiv und befriedigend erlebt, solche, die das CL unterschreiten, als unattraktiv. Liegt letzteres Ergebnis vor, so führt dies jedoch nicht notwendigerweise zu einem Aufgeben der Interaktionsbeziehung. Dazu ist es notwendig, daß das Vergleichsniveau für Alternativen (Comparison Level for Alternatives:  $CL_{alt}$ ), der erwartete durchschnittliche Profit der besten verfügbaren alternativen Interaktionsbeziehung, über dem Wert von CL liegt. Ist dies nicht der Fall, wird auch eine unbefriedigendere Interaktionsbeziehung aufrecht erhalten. Sowohl CL als auch  $CL_{alt}$  müssen nicht nach Equity-Prinzipien adjustiert sein. Sie richten sich für das Individuum danach, was in aktuellen und alternativen Beziehungen an positiven Ergebnissen möglich erscheint. Dies kann von einer gerechten Verteilung der Ergebnisse für die einzelnen Gruppenmitglieder sehr wohl abweichen.

Nach Thibaut und Kelley (1959) hängt die Bildung einer Interaktionsbeziehung von drei Faktoren ab:

- 1) der Wertebelegung der Matrix möglicher Interaktionsergebnisse,

- 2) der Erkundung des möglichen Handlungsrepertoires,

- 3) der Über- bzw. Unterschreitung von  $CL_{alt}$  beider Interaktanden durch die erfahrenen Ergebnisse (vgl. Thibaut & Kelley 1959, S. 23).

Zur Beschreibung konkreter Interaktionsbeziehungen, den zu einem bestimmten Zeitpunkt gültigen Interaktionsausschnitt, haben die Autoren vor allem für dyadische Interaktionsbeziehungen Ergebnismatrizen (Payoff Matrices) benutzt, wie sie in der mathematischen Spieltheorie geläufig sind. Die Zeilen und Spalten der Matrix enthalten die verfügbaren Handlungsalternativen der beiden Interaktanden. In den Zellen der Matrix (Handlungskombinationen der beiden Interaktanden) sind die resultierenden *Gewinne* (Rewards) und *Verluste* (Costs) der Interaktionsfolgen für beide Interaktanden eingetragen. Das Ergebnis der einzelnen Handlungsfolgen variiert je nach der alternativen Tätigkeit, die der jeweils andere Interaktand ausführt. Manche Handlungen sind nur gemeinsam auszuführen. Eine Belohnung resultiert nur, wenn beide Interaktanden die Handlungsalternative wählen. Das Repertoire von Handlungsalternativen variiert über die Zeit ebenso wie die Zellenbelegung der Matrix. So sind z.B. Sättigung und Ermüdung zwei wichtige Faktoren, die den Belohnungswert von Handlungsalternativenkombinationen reduzieren.

Austauschtheoretische Ansätze unterstellen, zumindest implizit durch ihre Orientierung an Modellen der Ökonomie, eine Vorstellung des interagierenden Menschen, der rational kalkulierend seinen Nutzen zu maximieren sucht. Dies ist zumindest eine einseitige Beschreibung der Sachlage, warum Menschen Interaktionsbeziehungen aufnehmen und aufrecht erhalten. Daneben wird von Seiten der Psychologie vor allem kritisiert, daß die Messung und Verrechnung u.U. auch qualitativ unterschiedlicher Kosten und Profite nicht adäquat gelöst ist [10].

## 2.2.2 Konsistenztheorien der interpersonellen Attraktion

Eine weitere Voraussetzung von Interaktion ist, daß Menschen überhaupt in Interaktionsbeziehungen eintreten und diese sogar suchen. Unter Motivationspsychologen ist es üblich, ein generelles Geselligkeitsmotiv zu den Grundmotiven des Menschen zu rechnen. Dadurch wird jedoch nicht erklärt, warum Menschen bei der Auswahl möglicher Interaktionspartner

selektiv vorgehen und warum manche Interaktionspartner attraktiver erscheinen als andere. Diesem Thema widmen sich Ansätze zur interpersonellen Attraktion. "Attraktion" wird dabei als "die Tendenz verstanden, gegenüber einer anderen Person gefühlsmäßig (affektiv), erkenntnismäßig (kognitiv) und verhaltensmäßig (konativ) zu reagieren" (Crott 1979, S. 35).

Die sogenannten Konsistenz- oder Balancetheorien [11] beschäftigen sich mit dem individuellen Zustand der Unausgeglichenheit, den unvereinbare soziale Kognitionen, z.B. unvereinbare Kognitionen über soziale Beziehungen, hervorrufen. Allen Ansätzen liegt die Annahme zugrunde, daß Menschen ausgeglichene Zustände anstreben und insofern Anstrengungen unternehmen bzw. Kräfte freisetzen, um unausgeglichene Zustände in *balancierte Zustände* zu überführen und diese nach Erreichung dann aufrecht zu erhalten. In dieser Hinsicht können die Balance-Theorien als "Theorien der kognitiven Vorbedingungen sozialer Interaktionen angesehen werden" (Crott 1979, S. 37).

Heider (1958) unterscheidet balancierte und unbalancierte Gefühlsbeziehungen (sentiment relations) zwischen einer Person P, dem Zentrum eines sozial-kognitiven Wahrnehmungssystems, das es zu analysieren gilt, einer anderen Person O (O = Other) und einem beliebigen Objekt X (Gegenstände, Sachverhalte und Ereignisse, eine weitere Person bzw. einzelne Merkmale von ihr oder auch eine Gruppe von Personen). Ein P-O-X-System besteht neben den drei genannten Entitäten aus den drei möglichen gerichteten Relationen zwischen den Entitäten: P -> O; P -> X und O -> X. Da die Relationen mit positiven Werten (für Zuneigung: mögen, lieben, schätzen, verehren etc.) und mit negativen Werten (für Abneigung: mißachten, hassen, verabscheuen etc.) belegt werden können, ergeben sich acht mögliche Belegungen des P-O-X-Systems. Vier dieser Belegungsmuster sind für die Person P balanciert, vier Belegungsmuster sind unbalanciert. Ein Beispiel für eine balanciertes System liegt vor, wenn P die Person O mag und beide Personen eine andere Person X oder eine Eigenschaft von ihr (z.B. ihren Geiz) oder eine Institution X (z.B. die Schule) etc. nicht mögen. Ein unbalanciertes System liegt z.B. vor, wenn die Person P die Person O mag, jedoch nicht das Objekt X (was es auch sei), während Person O Objekt X sehr mag. Nach Heider (1958) gilt, daß alle Systeme deren Multiplikation der Wertevorzeichen positiv ist (in

der Reihenfolge P->O, P->X, O->X: +++, +--, --+, -+-) balanciert sind, während alle Systeme mit negativen Multiplikationswert (+-+, ++-, -+-, ---) unbalanciert sind. Der Leser kann sich leicht Beispiele für die Kombinationen ausdenken und kann den Ansatz phänomenal auf Plausibilität überprüfen. Empirisch zeigt sich (Price, Harburg & Newcomb 1966), daß nur die theoretisch als unangenehm postulierte Wertebelugung "---" von Beurteilern, entgegen der Annahmen Heiders, als verhältnismäßig angenehm für P eingeschätzt wird (daß jemand, den man nicht mag, ein Objekt, das man selbst nicht mag, auch nicht mag, führt empirisch zu keiner Inkonsistenz).

Aufgrund der Balanciertheit/Unbalanciertheit von Beziehungssystemen läßt sich vorhersagen, ob der Eintritt in Interaktionen attraktiv erscheint und ob bestehende Interaktionszusammenhänge aufrecht erhalten werden. Bestehende balancierte Beziehungen zwischen Personen bzw. zwischen Personen und Objekten weisen die Tendenz auf, neue Personen- und Objektbeziehungen aufzunehmen, die die Balance erhalten und weiter stabilisieren.

Heiders Ansatz ist sehr individualpsychologisch ausgerichtet, der Bezugspunkt ist das sozial-kognitive System einer einzelnen Person. Die Attraktivität möglicher und die Stabilität bestehender Interaktionsbeziehungen hängt jedoch sehr stark von der Einschätzung auch der anderen potentiellen Interaktanden ab. Auf andere vergleichbare, aber stärker ausgearbeitete Ansätze, z.B. die Theorie der kognitiven Dissonanz von Festinger (1957) und entsprechende Weiterentwicklungen [12], soll hier nicht näher eingegangen werden, da sie stärker dem Bereich der individuellen Einstellungen und weniger dem Bereich der Kommunikation zuzurechnen sind. Der interessierte Leser kann sich in entsprechenden sozialpsychologischen Lehrbüchern orientieren [13].

Newcomb (1953 u. 1968) hat Heiders Ansatz modifiziert und unter Beibehaltung von dessen prinzipieller Perspektive stärker interpersonale Prozesse miteinbezogen. Die Tendenz, balancierte Beziehungen anzustreben, besteht danach nicht nur für intrapsychische, sondern auch für interpersonelle Systeme. Das Grundsystem der Analyse besteht aus den Einheiten Interaktand A, Interaktand B und dem Kommunikationsinhalt X (Sachverhalte, Ereignisse, Personen etc.). A tritt durch Übermittlung einer Botschaft über X an B in einen Zustand der *Ko-Orientierung* ein [14]. Diese umfaßt für jeden der beiden



Interaktanden eine Orientierung zur jeweils anderen Person (Attraktion; positiv bzw. negativ) und eine Orientierung gegenüber X (Einstellung; positiv bzw. negativ). Jede Interaktion, sei sie auch noch so privat, enthält Orientierungen zu Objekten der gemeinsam geteilten Umwelt und jeder Objektbezug einer Person orientiert sich an den kommunizierten Objektbezügen anderer Personen, sofern diese anwesend sind. Ein A-B-X-System enthält die folgenden Komponenten:

Einstellung von A zu X, Einstellungen von B zu X, die Attraktion von B für A und die Attraktion von A für B.

Die Ko-Orientierung zweier Interaktanden wird durch symmetrische Orientierungen erleichtert, z.B. wenn die Orientierung von A und B gegenüber X gleiches Vorzeichen und vergleichbare Intensität aufweist. Unter dieser balancierten Bedingung werden Kommunikationsakte, die eine weitere Steigerung der Symmetrie nach sich ziehen, als verstärkend erlebt. *Symmetrie* als solche ist ein sekundärer Verstärker. Dagegen werden Situationen mit unausgeglichene Orientierungen als unangenehm erlebt. A-B-X-Kommunikationssysteme sind durch einen *Druck in Richtung auf Symmetrie* gekennzeichnet. Dieser Druck ist um so größer, je intensiver die positive Attraktion zwischen A und B ist, je höher die wahrgenommene Diskrepanz in den beiderseitigen Einstellungen zu X ist, je sicherer sich A und B ihrer Einstellungen sind und je wichtiger das Objekt X für die gemeinsame Umwelt von A und B ist. Die Kommunikationsakte in dem A-B-X-System sind unter diesen Bedingungen auf die Herstellung einer stärker symmetrischen Orientierung ausgerichtet. Da nicht alle Kommunikationen auf Erhöhung der Symmetrie ausgerichtet sind, muß Newcomb (1953) weitere Bedingungen einführen: situative Variablen und die multiplen Gruppenzugehörigkeiten von A und B. So schreiben z.B. Normen Verhaltensmuster vor, die einer Symmetriemaximierung entgegengesetzt sein können; auch die Tendenz von A, mit B<sub>1</sub> einen höheren Symmetriewert zu erreichen, kann mit seiner Symmetrietendenz zu B<sub>2</sub> konfliktieren.

Neben der mangelnden Elaboriertheit (vgl. Crott 1979) ist ein weit verbreiteter Kritikpunkt an Newcombs Ansatz, daß die kommunikative Tendenz hin zu symmetrischen Situationen, wenn der angestrebte Zustand erreicht ist, schließlich in langweilige selbstverstärkende Kommunikationen mündet, die jeglicher Spannung entbehren. Spätestens seit Berlyne (1974; orig. 1960) ist jedoch bekannt, daß Men-

schen in ihrer Auseinandersetzung mit der Umwelt, also auch in der Kommunikation, eher Situationen aufsuchen, die zumindest ein mittleres Maß an Spannung garantieren. In diesem Sinne hat Taylor (1970) der Tendenz zur Balance eine Tendenz zu spanneren unbalancierten Zuständen entgegengestellt.

### 2.2.3 Die Fertigkeitstheorie von Argyle

Während die Austauschtheorie und die Konsistenztheorie stark auf Motivationsprozesse der Aufnahme und Aufrechterhaltung sozialer Beziehungen ausgerichtet sind und es sich insofern auch um soziale Motivationstheorien handelt, ist Argyles (1967 u. 1969) Theorie *sozialer Fertigkeiten* (social skills) stark an allgemeinpsychologischen sensomotorischen Fertigkeiten orientiert. Eine "Fertigkeit" läßt sich "als eine organisierte, koordinierte Handlung in Richtung auf ein Objekt oder eine Situation definieren, die eine ganze Kette sensorischer, zentraler und motorischer Mechanismen involviert" (Argyle 1969, S. 177).

Alle Komponenten, die eine Rolle spielen, wenn jemand eine kontinuierliche oder repetitive sensomotorische Tätigkeit ausführt (z.B. Klavierspielen; Autofahren; Arbeit am Fließband etc.) sind, mit anderer inhaltlicher Belegung, auch bei sozialen Interaktionen involviert: Motivation und Ziele, Wahrnehmung, zentrale Übersetzungsprozesse, motorische Reaktionen und Rückmeldungen über Veränderungen in der Außenwelt. Ziele und Teilziele sozialer Interaktionen sind sehr unterschiedlich. Sie reichen von Wissensvermittlung, Gefühlsänderung bei anderen Interaktanden bis hin zur Selbstdarstellung. Das Wahrnehmungssystem nimmt selektiv interaktionsrelevante Schlüsselreize bei anderen Interaktanden auf. Neben sprachlichen Komponenten spielen hier nonverbale Komponenten, der Emotionsausdruck und andere körperliche Signale eine bedeutende Rolle. Die zentralnervösen Übersetzungsprozesse sind in Argyles Ansatz (1969) das kognitive Zentrum. Hier findet die Koordination der Wahrnehmungen mit motorischen Prozessen statt. Die Hierarchie der Handlungsziele leitet unter Interpretation der Wahrnehmungen die Planung der motorischen Reaktionen. *Soziale Techniken* (Argyle 1969, S. 394ff), die wie motorische Programme im Verlauf der Sozialisation automatisiert werden, dienen der Steuerung der Reaktionen der anderen Interaktanden. Die motorischen Reaktionen sind unter permanenter Kontrolle

der wahrgenommenen Reaktionen bei den anderen Interaktanden und können gegebenenfalls in ihrem Vollzug noch korrigiert werden. Dazu nimmt Argyle eine permanente Rückkoppelungsschleife zwischen Motorik, Veränderungen in der Außenwelt (hier konstituiert durch die anderen Interaktanden) und dem Wahrnehmungssystem an. Im Interaktionsgeschehen sind die Veränderungen der Außenwelt für eine Person A durch die sozialen Techniken einer Person B (ihre Ziele, Pläne, Wahrnehmungsmechanismen etc.) und vice versa bestimmt. So wird aus einem monadischen Informationsverarbeitungsmodell sozialer Interaktionsakte ein Kommunikationsmodell. Wenn zwei Interaktanden A und B des öfteren in wechselseitiger Interaktion stehen, etablieren sich sukzessive feste Interaktionsmuster. Nach Argyle (1967) kommen diese Muster durch Ausbildung eines Gleichgewichtssystems zwischen den sozialen Techniken der beiden Interaktanden zustande.

#### 2.2.4 Pragmatische Theorien

Bekannt geworden als pragmatisches Kommunikationsmodell, das in Deutschland vor allem in den siebziger Jahren einen starken Einfluß auf verschiedene Sozial- und Geisteswissenschaften ausübte, ist der Ansatz von Watzlawick, Beavin und Jackson (1969). Kommunikation wird in dem Ansatz unter Übertragung kybernetischer bzw. systemischer Prinzipien auf zwischenmenschliche Beziehungen extrem weit gefaßt und kann weitgehend mit dem Begriff "Verhalten in zwischenmenschlichen Situationen" gleichgesetzt werden. Jegliches menschliches Verhalten, das in Wechselwirkung mit anderen Menschen auftritt, ist Kommunikation. Kommunikation beeinflusst das Verhalten aller Teilnehmer, dies ist der *pragmatische Aspekt* von Kommunikation. Die Analyseinheit von Watzlawick et al. (1969) ist nicht das einzelne Individuum, sondern sind zwischenmenschliche Systeme, die in ihrer Funktion als *Rückkopplungskreise* betrachtet werden.

Der Kern des Ansatzes wird in Form von fünf sogenannten *pragmatischen Axiomen* dargestellt:

1) "Die Unmöglichkeit, nicht zu kommunizieren" (Watzlawick et al. 1969, S. 50-53).

Da Verhalten, sofern es in zwischenmenschlichen Situationen auftritt, einen prinzipiellen Mitteilungsscharakter hat, besteht keine Möglichkeit, keinen informativen Gehalt zu kommunizieren. Jedes Verhalten ist interpretierbar und wird in seiner kommunikativen

Funktion auch interpretiert. Schweigen, Ignorieren, Wegsehen sind ebenso kommunikative Akte wie Reden, Zuwenden und Blickkontakt-Aufnehmen.

Eine bewußte Intention zu kommunizieren oder auch nur die wechselseitige Aufmerksamkeit der Interaktanden ist also kein Bestimmungsstück des Watzlawickschen Kommunikationsansatzes (1969). Darum ist sein Kommunikationsbegriff weiter gefaßt, als es in der Sozialpsychologie üblich ist.

2) "Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, derart, daß letzterer den ersten bestimmt und daher eine Metakommunikation ist" (Watzlawick et al. 1969, S. 56).

Neben dem informationellen Gehalt, dem Inhaltsaspekt, enthält jeder Kommunikationsakt nach diesem Axiom ein Bündel von Hinweisen darauf, wie der Kommunikationsakt vom Empfänger der Botschaft verstanden werden soll, den Beziehungsaspekt. Mit dem Beziehungsaspekt des Kommunikationsaktes werden die Einstellungen des Senders zum Empfänger kommuniziert. Unabhängig von den konkreten Inhalten der Kommunikation definieren die Interaktanden ihre wechselseitige Beziehung. Sowohl die paralinguistischen und prosodischen Merkmale einer Äußerung als auch der situative und der soziale Kontext, in der die Äußerung vollzogen wird, sind für den Beziehungsaspekt konstitutiv. Die Verwendung des Begriffs "Metakommunikation" für den Beziehungsaspekt ist sicher nicht unproblematisch (in der Regel bedeutet Metakommunikation Kommunikation über Kommunikationsakte). Watzlawick et al. (1969) wollen damit ausdrücken, daß es sich bei dem Beziehungsaspekt um eine der Inhaltsebene übergeordnete Kommunikationsebene handelt, in Analogie zu der zeitgenössischen Unterscheidung zwischen Daten (Objektebene) und Instruktionen (Metaebene) in der Informatik.

3) "Die Natur einer Beziehung ist durch die Interpunktion der Kommunikationsabläufe seitens der Partner bedingt" (Watzlawick et al. 1969, S. 61). Probleme in dyadischen Beziehungen, sei es zwischen Ehepartnern oder zwischen Nationen, lassen sich nach Watzlawick et al. (1969) oft auf eine unterschiedliche Wahrnehmung der Gliederung von Interaktionsabläufen zurückführen. Die Autoren führen das Beispiel einer Beziehung an, in der eine Frau ihrem Mann vorwirft, daß er sich zurückziehe, während er ihr vorwirft, daß sie zu übertriebenem Nörgeln neige (Watzlawick et al. 1969, S. 58f). Die Ehepartner weisen eine diametral entgegengesetzte Kausalattribution auf: Er behauptet, sich zurückzuziehen, weil sie nörgelt; sie behauptet zu nörgeln, weil er

sich zurückziehe. In der unendlich oszillierenden Reihe (Watzlawick et al. 1969, S. 60) zwischen "Sich-Zurückziehen" (Z) und "Nörgeln" (N), die keinen definitiven Anfang und keine Ende besitzt (beschreibbar als Kreisstruktur) interpunktieren die Ehepartner die Interaktionsfolgen unterschiedlich: der Mann N-Z, N-Z usw., die Frau dagegen Z-N, Z-N usw. Die nicht gelingende Beziehung zwischen den Partnern ist durch eine Folge unterschiedlicher Interpunktionen des Interaktionsgeschehens bestimmt.

4) "Menschliche Kommunikation bedient sich digitaler und analoger Modalitäten" (Watzlawick et al. 1969, S. 68).

Die Fassung des Axioms ist hier gekürzt. Bezugnehmend auf semiotische Zeichenmodelle [15] ergänzen die Autoren, daß digitale Kommunikationsmodalitäten zwar eine komplexe und vielschichtige logische Syntax besäßen, aber bezogen auf den Beziehungsaspekt eine nur unzureichende Semantik. Umgekehrt dagegen wiesen analoge Modalitäten ein großes semantisches Potential auf, hätten jedoch keine logische Syntax, die eine eindeutige Kommunikation ermögliche. Mit dieser nicht unumstrittenen Formulierung soll ausgedrückt werden, daß die verbalsprachlichen Anteile der Kommunikation nach einem Alles-oder-Nichts-Prinzip (wie ein digitaler Computer) funktionieren, während der Emotionsausdruck, non-verbale Expressionen, darstellende Gesten etc. kontinuierlichen Variationen unterliegen (wie die Zustände in analogen Rechnern). Der Inhaltsaspekt von Kommunikation wird dominant über die digitale Modalität, der Beziehungsaspekt über die analoge Modalität übermittelt. Die Dichotomie zwischen digital und analog hat in vielen, vor allem populärwissenschaftlichen Darstellungen der menschlichen Kommunikation zu erheblichen Mißverständnissen geführt. Die Kurzformel "Inhalt ist gleich digital" und "Beziehung ist gleich analog" sollte insofern mit aller Vorsicht betrachtet werden. Auch analoge Modalitäten der Kommunikation lassen sich als Kombinationen binärer Zustände beschreiben. Die Syntax und Semantik natürlicher Sprachen, wie sie von Sprachbenutzern in ihrer Funktion Inhalte mitzuteilen verwendet wird, führen in der Regel nicht zu einer eindeutigen Kommunikation etc.

5) "Zwischenmenschliche Kommunikationsabläufe sind entweder symmetrisch oder komplementär, je nachdem ob die Beziehung zwischen den Partnern auf Gleichheit oder Unterschiedlichkeit beruht" (Watzlawick et al. 1969, S. 70).

Symmetrische Beziehungen zeichnen sich nach Watzlawick et al. (1969, S. 69) "durch Streben nach Gleichheit und Verminderung von Unterschieden zwischen den Partnern aus", wohingegen "komplementäre Interaktionen auf sich gegenseitig ergänzenden Unterschiedlichkeiten basieren". Hier wird der gleiche Aspekt von Interaktionssequenzen thematisiert, der in dem Ansatz von Jones und Gerard [16] mit der Unterscheidung zwischen wechselseitiger Kontingenz und asymmetrischer Kontingenz als strukturelle Merkmale angesprochen wurde.

Watzlawicks Bedeutung liegt in der Ausarbeitung eines Beschreibungsmodells für Kommunikationsstörungen auf der Grundlage der Axiome. Die wohl wichtigste Anwendung der pragmatischen Theorie der Kommunikation ist die *Theorie des Double Bind* (Bateson et al. 1956; vgl. Watzlawick et al. 1969, S. 194ff): Wenn zwei oder mehrere Personen eine physisch und/oder psychisch lebenswichtige Interaktionsbeziehung zueinander unterhalten, dann führen Kommunikationsakte einer bestimmten Form zu einer Doppelbindung: Dabei handelt es sich um Mitteilungen, die etwas aussagen und die - meist in ihrem Beziehungsaspekt - etwas über diese Aussage aussagen, das die Mitteilung negiert bzw. mit ihr unvereinbar ist. Logisch sind solche Aussagen sinnlos, sie sind paradox, aber sie besitzen für den Adressaten pragmatische Realität. Er kann nicht verhindern, mit seinem Verhalten in irgendeiner Form darauf reagieren zu müssen (vgl. Axiom 1). Wenn jemand dominant in einer Beziehungsstruktur lebt, die chronisch zu Doppelbindungen neigt, und er das schwächste Glied in dieser Kommunikationskette ist, wird er individualpsychologisch betrachtet auf Dauer ein gestörtes Verhalten an den Tag legen. Watzlawick et al. (1969) versuchen auf dieser Basis eine kommunikationspsychologische Erklärung der Genese von Schizophrenie zu entwickeln - hier beeinflusste ein Ansatz, der der Sozialpsychologie der Kommunikation zuzurechnen ist und dabei Modelle und Ansätze aus Semiotik und Soziologie zu integrieren versuchte, die klinische Psychologie [17].

### 3. Praktische Anwendung in der Interaktionsanalyse

Eine Auflistung und Charakterisierung von praktischen Anwendungen von Methoden, Theorien und Techniken aus dem Bereich der Sozialpsychologie der Kommunikation kann in der hier gebotenen Kür-

ze nicht gelingen. Deshalb soll exemplarisch das im Moment wohl vollständigste *System zur Interaktionsanalyse*, das der Sozialpsychologie entstammt, das System SYMLOG (Bales & Cohen 1982), etwas näher charakterisiert werden, um dem Leser einen Einblick in die Verfahrensweise bei Interaktionsanalysen zu geben.

SYMLOG steht für "Systematic Multiple Level Observation of Groups" und stellt eine Erweiterung des Schemas zur Interaktions-Prozeß-Analyse (IPA) von Bales (1970) dar. SYMLOG ist sowohl eine komplexe Analysemethode von Kleingruppen, die auf den Interaktionen ihrer Mitglieder und ihren gegenseitigen Personenwahrnehmungen basiert, als auch "der Entwurf einer integrativen Rahmentheorie der Gruppendynamik" [18].

Die wohl wichtigste Methode bei SYMLOG ist die *Interaktionssignierung* des Verhaltens in Kleingruppen. Geschulte Signierer beurteilen on-line oder anhand von Videoprotokollen hinreichend viele Interakte der Gruppenmitglieder (aus Zeitgründen können zumindest on-line nicht alle Interakte signiert werden) nach folgendem Schema auf einem Signierungsbogen:

- Laufende Nr. des Interaktes;
- Wer;
- zu Wem;
- ACT/NON;
- Richtung ACT/NON;
- Geäußertes Vorstellungsbild (oder Kommentierung des Verhaltens);
- PRO/CON;
- Richtung des Elements;
- Vorstellungsbild Stufe (Bales & Cohen 1982, S. 603).

Jeder erfaßte Interakt erhält einen Eintrag in allen Kategorien, die zusammen jeweils eine Zeile des Signierungsbogens ausmachen. Nach einer Laufnummer wird die Zeit der Äußerung festgehalten. Die Gruppenmitglieder der zu beobachtenden Gruppe erhalten intern für die Signierer Namenskürzel. Wer wen adressiert, kann mittels dieser Kürzel aufgezeichnet werden. Adressat können auch mehrere Personen oder die ganze Gruppe (GRP) sein. In der Spalte ACT vs. NON(ACT) wird signiert, ob es sich um einen offen wahrnehmbaren verbalen Verhaltensakt inklusive seiner nonverbalen Anteile (ACT) handelt oder um ein nonverbales Verhalten, das eher unbeabsichtigte Gefühle und Einstellungen des Interaktanden zu Ausdruck bringt (NON). Sodann wird die

"Richtung" des Interaktes signiert. Die Richtung von ACT/NON läßt sich als Kombination von drei Dimensionen bestimmen: U-D (für Upward-Downward), P-N (für Positiv-Negativ) und F-B (für Forward-Backward). U steht für einflußnehmend/initiativ/dominierend, der Gegenpol D für sich-unterordnend/einordnungsbereit/auf-Einfluß-verzichtend. P steht für positiv/freundlich/partnerschaftlich, der Gegenpol N entsprechend für negativ/unfreundlich/ich-bezogen. F steht für

zielgerichtet/aufgabenorientiert/kontrolliert, der Gegenpol B für gefühlsbestimmt/ausdrucksvoll/spontan. Da alle Dimensionen beliebig miteinander kombiniert werden können (UPF, UPB, UP, ... PF, PB, ... DN, DNF, DNB), hat der Signierer die Aufgabe, zwischen 26 Möglichkeiten [19] der Richtungskodierung von ACT/NON auszuwählen, was deutlich macht, daß ein ausgiebiges Training der Signierer notwendig ist [20]. In der nächsten Spalte wird das "inhaltliche Vorstellungsbild" kurz verbal gekennzeichnet. Gibt es mehrere Signierer für eine Interaktionssitzung, was die Regel darstellt, kann auf diese Weise abgeglichen werden, auf welche Kommunikationsakte sich die jeweiligen Kodierungen beziehen. Die letzten drei Spalten dienen der Kodierung dieses Inhalts in der SYMLOG-Sprache. In der Spalte PRO/CON wird kodiert, ob der Interaktand mit seiner Äußerung dem Vorstellungsbild zustimmend (PRO) oder ablehnend (CON) gegenübersteht. Auch das Vorstellungsbild erhält wieder eine Richtungskodierung als Kombination der 3 Dimensionen U-D, P-N und F-B, wobei hier der Kommunikationsinhalt und nicht der Akt mit einer der 26 möglichen Kombinationen kodiert wird. Die letzte Spalte klassifiziert die geäußerten Vorstellungsbilder in ihrer Nähe bzw. Distanz zum psychischen Selbstbild des sich äuernden Interaktanden: Selbst (SEL), Andere Gruppenmitglieder (AND+Namenskürzel), die Gruppe der Interaktanden als Ganzes (GRP), Situationen der unmittelbar umgebenden Umwelt (SIT), Gesellschaft bzw. Institutionen, soziale Klassen etc. (GES) und Bilder in der Phantasie des Akteurs (FAN).

Bales und Cohen (1982) geben viele Beispiele für adäquate Kodierungen. Der Kommunikationsakt eines Interaktanden mit dem Namenskürzel TOM, der in einer 1. Gruppensitzung nach ca. 10 Minuten, um das Eis zu brechen, mit entsprechender Mimik und Gestik sagen würde: "Das ist aber eine wirklich freundliche Gruppe, die sich hier zusammengefunden hat", könnte nach Bales und Cohen (1982, S.

263) in der SYMLOG-Sprache wie folgt kodiert werden:

10 TOM GRP ACT UP eine wirklich freundliche Gruppe PRO UP (in) GRP

Interaktionssignierungen ganzer Gruppensitzungen können mithilfe verschiedener Verfahren der Datenaggregation und -transformation, auf deren Darstellung hier verzichtet wird [21], als graphische *Felddiagramme* dargestellt werden. Es handelt sich um 2-dimensionale quadratische Darstellungen mit 16 gleichgroßen Quadranten. Die (Achsen-)Dimension F-B und P-N spannen eine Fläche auf. Alle Interaktanden einer Gruppe sind in diesem Feld in Relation zu den anderen Gruppenmitgliedern lokalisiert. Ihre jeweilige Ausprägung in der U-D Dimension ist durch die Größe von Kreisen um ihren jeweiligen Lokalisationsort gekennzeichnet (je höher ihre U-Ausprägung ist, desto größer ist der Kreis). Mittels weiterer graphischer Darstellungsmittel [22] läßt sich eine anschauliche Momentaufnahme der Gruppendynamik erstellen, die in der Interaktionssitzung zum Ausdruck kam. Die Konstellation des gruppendynamischen Feldes einer jeweiligen Sitzung kann den Beteiligten zurückgemeldet werden, so daß auf dieser Basis Maßnahmen eingeleitet werden können, die möglicherweise zur Verbesserung der Beziehungen und interaktiven Prozesse in der Gruppe führen.

Wir beenden unsere Ausführungen mit einer kurzen Liste von heuristischen Hypothesen von Bales und Cohen (1982). Es handelt sich um kritische Aspekte im Gruppengeschehen, deren spezifische Ausprägung sich durch die Felddiagramme vorhersagen lassen, und um strategische Möglichkeiten zur Gruppenveränderung auf der Basis der Felddiagramme.

1) Vor allem für die Anfangsphase einer Gruppe gilt: Dominierende Mitglieder haben eine hohe Wahrscheinlichkeit aneinanderzugeraten (Bales & Cohen 1988, S. 111ff). Hohe Werte in der U Dimension reichen dazu hin, große Unterschiede in der P-N und F-B Dimension zwischen den Personen sind nicht notwendig.

2) Nach der Anfangsphase einer Gruppe gilt: Randständige Gruppenmitglieder im Felddiagramm werden mit hoher Wahrscheinlichkeit "früher oder später" aneinandergraten (Bales & Cohen 1982, S.121ff).

3) Es gilt: "Einflußarme Gruppenmitglieder kommen erst spät zur Geltung" (Bales & Cohen 1982, S. 134ff).

4) "Auffallende Vorstellungsinhalte können die Gruppe polarisieren oder zusammenschließen" (Bales & Cohen 1982, S. 139ff). Vorstellungsinhalte der Typen SIT, GES und FAN sind stärker als gruppenbezogene Inhalte dazu in der Lage, die Gruppe näher zusammenzuführen (z.B.: Alle Gruppenmitglieder interagieren mit "CON Vorstellungsinhalt"; z.B. eine politisch polarisierte Studentengruppe *gegen* (CON) das Vorstellungsbild "Zustände an der Universität") oder sie in zwei oder sogar mehrere Lager zu polarisieren (z.B.: eine PRO und eine CON Fraktion).

5) eine Polarisation der Gruppe begünstigt sowohl die Herausbildung von Führern als auch von Untergruppen (Bales & Cohen 1982, S. 162ff).

6) "Polarisationen sind neutralisierbar durch Vermittlung, Schaffung eines Sündenbocks oder Machtausübung" (Bales & Cohen 1982, S. 169ff). Die Polarisation einer Gruppe wird im Felddiagramm graphisch durch zwei umschließende Kreise dargestellt, die jeweils eine der beiden polarisierten Teilmengen von Gruppenmitgliedern enthalten. Ein Gruppenmitglied mit einer deutlichen P-Ausprägung und hinreichender U-Ausprägung in der Nähe der Balancelinie zwischen den beiden Polarisationskreisen kann als Mediator (Vermittler) tätig werden und die polarisierte Gruppe einigen. Eine Person, die auf der Balancelinie, aber auf der anderen Seite der Polarisationskreise im Felddiagramm notiert ist, läuft Gefahr, in die Sündenbockrolle zu geraten: Konflikte zwischen den beiden Untergruppen lassen sich beseitigen, indem der Sündenbock zur Ersatzzielscheibe der Konflikte zwischen den Untergruppen wird.

7) Obwohl die Felddiagramme oft eine Mittelwertsdarstellung (gemittelt über Interaktionssignierer oder das Rating der Gruppenmitglieder) der Dynamik einer Gruppe darstellen, gilt für jeden individuellen Gruppenteilnehmer aufgrund seiner jeweils einmaligen Perspektive: "Jedes individuelle Feld ist einmalig" (Bales & Cohen 1982, S. 182ff).

Von der Personenwahrnehmung als Ausgangspunkt für Interaktionsprozesse kehren wir damit, über die Analyse von Beziehungsstrukturen, Interaktionsprozessen und gruppendynamischen Prozessen, wieder zum Individuum zurück, das sich auch in der Interaktion als einmalig und individuell auszeichnet.

#### 4. Ausblick

Dem Leser wird aufgefallen sein, daß wir vornehmlich ältere Literatur berichtet haben. Dies liegt u.a.

daran, daß sich die modernere Sozialpsychologie mehr den kognitiven Prozessen des Individuums bei der Repräsentation sozialer Reize zugewendet hat und Kommunikationsprozesse weitgehend ignoriert. Diese lassen sich in ihrer Dynamik nicht einfach operationalisieren, so daß Laborstudien, die in der experimentell arbeitenden Psychologie bevorzugt werden, nur unter schwierigen methodischen Umständen durchführbar sind. Bales hat sich insofern auch immer in der akademischen Sozialpsychologie als Außenseiter verstanden. Von allen neueren sozialpsychologischen Lehrbüchern für das gesamte Fach ist nur das Buch des australischen Psychologen Forgas (1992) konsequent aus einer kommunikationsorientierten Perspektive verfaßt.

Die Grundannahme kognitiver Ansätze der zwischenmenschlichen Kommunikation besteht darin, daß Wahrnehmungs-, Gedächtnis- und Informationsverarbeitungsprozesse von Interaktanten ihr soziales Handeln bestimmen. In der Sprachpsychologie wird mittlererweile die Situation und der soziale Kontext von Äußerungsakten stärker berücksichtigt. Jedoch wird dort meist wieder immer nur ein monadisches Subjekt thematisiert, das sich in Situationen und Kontexten befindet. Um die Sozialpsychologie der Kommunikation zu befördern, wäre es notwendig, die Erkenntnisse der Sprachpsychologie zu nutzen und sie für dynamische soziale Kontexte von zumindest interagierenden Dyaden auszuarbeiten. Die Sprachpsychologie könnte hier Hilfestellung gewähren, indem sie selbst Prozesse der Kommunikation zwischen Subjekten wieder stärker zum Thema macht und nicht nur die Sprachproduktion und das Sprachverstehen einzelner Subjekte. Doch dieses bleibt ein Projekt zukünftiger Forschung.

### Anmerkungen

[1] Vgl. neben den klassischen Texten von Mead, Goffman usw. exemplarisch Geulen 1982.

[2] Die Psychologie der Gruppe ist wissenschaftsgeschichtlich der ältere Gegenstand der Sozialpsychologie (z.B. Hofstätter 1957). Die Untersuchung der sozialen Interaktion ist jünger und entstand als Thema der Sozialpsychologie erst in Auseinandersetzung mit den Konzepten der Mikrosoziologie.

[3] Die Erforschung der nonverbalen Formen der Kommunikation steht auf der Grenzlinie zwischen Sozialpsychologie und Semiotik; als Überblicksdarstellung vgl. den ausgezeichneten Artikel "Nonverbal Communication" von Adam Kendon in Sebeok 1986.

[4] Zu diesem Komplex liegt eine umfangreiche soziologische Literatur vor, die oft weite Verbreitung hat; dabei werden vielfach Modelle des Spielens als Metaphern für interaktive Prozesse eingesetzt; vgl. z.B. Berne 1967.

[5] Die Sozialpsychologie steht darum auch in der Nachbarschaft solcher Disziplinen wie Linguistik, Semiotik, Texttheorie, soweit diese sich mit der En-/Dekodierung von Inhalten und deren Bedingungen befassen.

[6] Vgl. Ekman & Friesen 1971; Ekman, Sorenson & Friesen 1969.

[7] Vgl. hierzu auch die Diskussionen, die um die These geführt wurden, daß in medialer Berichterstattung die Kameraperspektive die Attribuierung der abgebildeten Personen beeinflusst; vgl. Kepplinger 1979; Merten 1982; neuerdings dazu: Merdian 1986.

[8] Neuere Diskursanalysen linguistischer Prägung untersuchen nichtverbales Verhalten im Abgleich mit den Kommunikationsstrategien der Akteure; vgl. z.B. Weinrich 1992.

[9] Vgl. Walster et al. 1978; Hatfield et al. 1979.

[10] Vgl. z.B. Chadwick-Jones 1976.

[11] Vgl. Heider 1958; Newcomb 1956; Festinger 1957; Osgood & Tannenbaum 1955.

[12] Vgl. z.B. Irle 1975 u. 1991.

[13] Vgl. z.B. Upmeyer 1985; Frey & Irle 1993.

[14] Nach Newcomb 1953.

[15] Vgl. z.B. Morris 1938.

[16] 1967; vgl. oben, Kap. 2.1.3.

[17] Schon der 1969er-Text von Watzlawick et al. deutete darauf hin, daß Modelle der phänomenologischen Soziologie (insbesondere die Entwürfe von Mead, Schütz und Goffman sowie die Arbeiten aus der Ethnomethodologie) zunehmend in die Sozialpsychologie der Kommunikation einbezogen werden: Der einzelne setzt sich mittels und vermittelt durch Symbolsysteme, Konstrukte aus Werten, Normen und Traditionen, zu anderen und zur Objektwelt in Beziehung. Das wichtigste Instrument zur Orientierung in einer Gruppe sind gegenseitige Erwartungen. Als einen neueren Entwurf in diese Richtung vgl. Delhees 1994.

[18] So die deutschen Übersetzer (Schneider und Orlik) in: Bales & Cohen 1982, S. 24.

[19] Kombinatorisch gibt es 27 Möglichkeiten; ein in allen Dimensionen neutraler Akt ist jedoch nicht vorgesehen.

[20] Vgl. Bales & Cohen 1982, Anhang A: SYMLOG-Definitionen der Richtungskodierungen, S. 519-574.

[21] Vgl. dazu die einschlägigen Kapitel in Bales und Cohen 1982; Teil V: Anhänge zur Verfahrenstechnik.

[22] Dominanzdreieck, Umkreis, Polarisations- Unifikations-Schablone mit Referenzrichtung, Oppositionsrichtung sowie Sündenbock- und Mediatorrichtung etc.

## Literatur

Argyle, M. (1969) Social interaction. London: Methuen.

Argyle, M. (1967) The psychology of interpersonal behavior. Harmondsworth: Penguin.

Bales, R. F. (1970) Personality and interpersonal behavior. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Bales, R. F. & Cohen St. P. (1982) SYMLOG. Ein System für die mehrstufige Beobachtung von Gruppen. Stuttgart: Klett-Cotta.

Bateson, G.; Jackson, D. D.; Haley, J. & Weakland, J. (1956) Toward a theory of schizophrenia. In: Behavioral Science 1, S. 251-264.

Berlyne, D. E. (1974) Konflikt, Erregung, Neugier. Zur Psychologie der kognitiven Motivation. Stuttgart: Klett (Original 1960 bei McGraw-Hill).

Berne, E. (1967) Spiele der Erwachsenen. Psychologie der menschlichen Beziehungen. Reinbek: Rowohlt.

Chadwick-Jones, J. K. (1976) Social exchange theory: Its structure and influence in social psychology. New York: Academic Press.

Clark, M.; Milberg, S. & Erber, R. (1984) Effects of arousal on judgements of others' emotions. In: Journal of Personality and Social Psychology, 46, S. 551-560.

Crott, H. (1979) Soziale Interaktion und Gruppenprozesse. Stuttgart: Kohlhammer.

Cronbach, L. J. (1955) Processes affecting scores on "understanding others" and "assumed similarity". In: Psychological Bulletin, 52, S. 177-193.

Delhees, K. H. (1994) Soziale Kommunikation: Psychologische Grundlagen für das Miteinander in der modernen Gesellschaft. Opladen: Westdeutscher Vlg.

Ekman, P. & Friesen, W. V. (1971) Constants across cultures in the face and emotion. In: Journal of Personality and Social Psychology, 17, S. 124-129.

Ekman, P.; Sorenson, E. R. & Friesen, W. V. (1969) Pan-cultural elements in facial displays of emotion. In: Science, 164, S. 86-88.

Festinger, L. (1957) A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press.

Forgas, J. P. (1992) Soziale Interaktion und Kommunikation. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

Frey, D. & Irle, M. (1993) Theorien der Sozialpsychologie. Bd. I: Kognitive Theorien. Bern: Huber.

Geulen, D. (1982) Perspektivenübernahme und soziales Handeln. Texte zur sozial-kognitiven Entwicklung. Frankfurt: Suhrkamp.

Graumann, C. F. (1972) Interaktion und Kommunikation. In: C. F. Graumann, Ed. Handbuch der Psychologie, Bd. 7, Sozialpsychologie, Kap. 24. Göttingen: Hogrefe. S. 1109-1262.

Hatfield, E.; Utne, M. K. & Traupmann, J. (1979) Equity theory and intimate relationships. In: R. L. Burgess & T. L. Huston, Eds. Exchange theory in developing relationships. New York: Academic Press.

Heider, F. (1958) The psychology of interpersonal relations. New York: Wiley.

Helson, H. (1964) Adaptation-level theory. New York: Harper & Row.

Hofstätter, P. R. (1957) Gruppendynamik. Hamburg: Rowohlt.

Homans, G. C. (1974) Social behavior: Its elementary forms. (Rev. ed.). New York: Harcourt, Brace & Jovanovich.

Homans, G. C. (1967) Fundamental social processes. In: N.J. Smelser, Ed. Sociology: An introduction. New York: Wiley.

Homans, G. C. (1961) Social behavior: Its elementary forms. New York: Harcourt, Brace & World.

Homans, G. C. (1960) Theorie der sozialen Gruppe. Köln: Westdeutscher Verlag.

Irle, M. (1991) Die Theorie der Laienepistemologie und die revidierte Theorie der kognitiven Dissonanz. In: Bericht über den 37. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Kiel 1990. Göttingen: Hogrefe. S. 84-91.

Irle, M. (1975) Lehrbuch der Sozialpsychologie. Göttingen: Hogrefe.

Jones, E. E. & Gerard, H. B. (1967) Foundations of social psychology. New York: Wiley.

Kelley H. H. & Thibaut J. W. (1978) Interpersonal relations: A theory of interdependence. New York: Wiley.

Kepplinger, H. M. (1979) Ausgewogen bis zur Selbstaufgabe? Die Fernsehberichterstattung über die Bundesratswahl 1976 als Fallstudie eines kommunikationspolitischen

- schen Problems. In: *Media Perspektiven*, 11, 1979, pp. 750-755.
- McCroskey, J. C. (1968) *An introduction to rhetorical communication*. Englewood Cliffs, N.J.: Rentice-Hall.
- Merdian, Franz (1986) Zur Konnotation der Einstellungsperspektive. In: *Communications* 13,2, 1986, pp. 7-25.
- Merten, K. (1982) Der wahlentscheidende Einfluß des Fernsehens auf die Bundestagswahl 1976 - oder Alchimie in der empirischen Sozialforschung. In: *Massenkommunikation und Politik. Aktuelle Probleme und Entwicklungen im Massenkommunikationssystem der Bundesrepublik Deutschland*. Hrsg. v. Heribert Schatz & Klaus Lange. Frankfurt: Haag & Herchen 1982, pp. 121-139.
- Mikula, G. (1985) Psychologische Theorien des sozialen Austauschs. In: D. Frey & M. Irle, Eds. *Theorien der Sozialpsychologie*. Bd. II: Gruppen- und Lerntheorien. Bern: Huber. S. 273-305.
- Miller, G. A. (1951) *Language and communication*. New York.
- Morris, Ch. W. (1938) Foundations of the theory of signs. In: O. Neurath, R. Carnap & Ch. W. Morris, Eds. *International encyclopedia of unified science*. Bd. 1, Nr. 2. Chicago: University of Chicago Press. S. 77-137.
- Newcomb, T. M. (1968) Interpersonal balance. In: R. P. Abelson et al. Eds. *Theories of cognitive consistency*. Chicago: Rand McNally. S. 28-51.
- Newcomb, T. M. (1956) The prediction of interpersonal attraction. In: *American Psychologist*, 11, S. 575-586.
- Newcomb, T. M. (1953) An approach to the study of communicative acts. In: *Psychological Review*, 60, S. 393-404.
- Newcomb, T. M.; Turner, R. H. & Converse, P. E. (1965) *Sozial psychologie: The study of human interaction*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Osgood, C. E. (1963) Psycholinguistics. In: S. Koch, Ed. *Psychology: A study of science*, Vol. VI. New York: McGraw-Hill. S. 244-316.
- Osgood, C. E. & Seboek, T. A. Eds. (1965) *Psycholinguistics*. Bloomington, Ind.: Indiana University Press.
- Osgood, C. E. & Tannenbaum, P. H. (1955) The principle of congruity in the prediction of attitude change. In: *Psychological Review*, 62, S. 42-55.
- Price, K. O. ; Harburg, E. & Newcomb, T. M. (1966) Psychological balance in situations of negative interpersonal attitudes. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, S. 267-270.
- Saarni, C. (1982) Social and affective functions of non-verbal behavior: Developmental concerns. In: R. S. Feldman, Ed. *Development of nonverbal behavior in children*. New York: Springer. S. 123-147.
- Schiffenbauer, A. (1974) Effect of observers emotional state on judgements of the emotional state of others. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, S. 31-35.
- Seboek, T. A. (1986) *Encyclopedic dictionary of semiotics*. 1-3. Berlin [...]: Mouton de Gruyter.
- Shannon, C. E. & Weaver, W. (1949) *The mathematical theory of communication*. Urbana Ill.: University of Illinois Press.
- Skinner, B. F. (1953) *Science and human behavior*. New York: Free Press.
- Snyder, M. & Uranowitz, S. (1978) Reconstructing the past: some cognitive consequences of person perception. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, S. 941-950.
- Snyder, M. & White, P. (1981) Testing hypotheses about other people: strategies of verification and falsification. In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, S. 39-43.
- Taylor, H. F. (1970) *Balance in small groups*. New York: van Nostrand & Reinhold.
- Thibaut J. W. & Kelley H. H. (1959) *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Upmeyer, A. (1985) *Soziale Urteilsbildung*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Walster, E.; Walster, G. W. & Berscheid, E. (1978) *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.
- Watzlawick, P.; Beavin, J. H. & Jackson, D.D. (1969) *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern: Huber.
- Weinrich, L. (1992) *Verbale und nonverbale Strategien in Fernsehgesprächen. Eine explorative Studie*. Tübingen: Niemeyer.