



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Arbeit

Die Anwendung von Kommunikationsregeln in
partnerschaftlichen Alltagssituationen:
Eine empirische Untersuchung

Verfasserin

Andrea Lukman

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Naturwissenschaften (Mag. rer. nat.)

Wien, im Oktober 2010

Studienkennzahl: 298

Studienrichtung: Psychologie

Betreuer: Ao.Univ.Prof. Dr. Rainer Maderthaner

Ich danke...

...meinen Eltern für ihre Liebe und ihr Vertrauen, denn durch ihre finanzielle und emotionale Unterstützung wurde mir dieses Studium erst ermöglicht.

...meinem Partner Stefan dafür, dass er mir stets mit Rat und Tat zur Seite steht und für mich eine unerschöpfliche Kraftquelle darstellt.

...meiner lieben Kollegin Barbara für die angenehme und sehr hilfreiche Zusammenarbeit.

...Elfriede und Robert Paula für die Korrekturen und ihr großes Interesse an meiner Arbeit.

...Bernd für seine Unterstützung in statistischen Fragen.

...Ao.Univ.Prof. Dr. Rainer Maderthaler für seine gute Betreuung und stets freundliche und wertschätzende Art, die mir das Schreiben an dieser Arbeit sehr erleichtert haben.

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| I THEORETISCHER TEIL | 8 |
| 1. Einleitung..... | 8 |
| 2. Kommunikation und Interaktion | 9 |
| 2.1 Definitionen von Kommunikation und Interaktion | 9 |
| 2.2 Modelle der Kommunikation | 10 |
| 2.2.1 Das Sender-Empfänger-Modell | 11 |
| 2.2.2 Das Zwei-Aspekte-Modell | 12 |
| 2.2.3 Das Vier-Seiten-Modell | 13 |
| 2.3 Arten von Kommunikation..... | 15 |
| 2.3.1 Sprachliche Kommunikation..... | 15 |
| 2.3.2 Nonverbale Kommunikation | 16 |
| 2.3.3 Paarkommunikation..... | 18 |
| 3. Der Einfluss der Situation auf zwischenmenschliche Kommunikation | 19 |
| 3.1 Definition von Situation | 19 |
| 3.2 Eigenschaften von Situationen | 20 |
| 3.3 Situation und Zielerreichung | 21 |
| 3.4 Grundregeln sozialer Beziehungen..... | 21 |
| 4. Kommunikationsregeln als Schlüssel effizienter Kommunikation | 22 |
| 4.1 Definition von Kommunikationsregel..... | 23 |
| 4.2 Funktionen von Kommunikationsregeln | 24 |
| 4.3 Eigenschaften von Kommunikationsregeln | 25 |
| 4.4 Kommunikationsregeln für Paare..... | 25 |
| 4.4.1 Regeln nach Schindler, Hahlweg und Revenstorf (1998)..... | 26 |
| 4.4.2 Regeln nach Mandel, Mandel, Stadter und Zimmer (1971)..... | 27 |
| 4.4.3 Regeln nach Wunderer und Schneewind (2008)..... | 27 |
| 4.4.4 Regeln nach Schwäbisch und Siems (2003)..... | 28 |
| 4.5 Kommunikationsregeln für Gruppen und Verhandlungen | 28 |
| 4.5.1 Regeln nach Ruth Cohn (1983)..... | 29 |
| 4.5.2 Regeln nach Günther und Sperber (2000) | 30 |
| 5. Merkmale von Paarbeziehung..... | 31 |
| 5.1 Liebe | 31 |

| | |
|---|----|
| 5.2 Liebesstile | 33 |
| 5.3 Intimität | 34 |
| 5.4 Bindung..... | 36 |
| 5.5 Investment und Commitment | 38 |
| 5.6 Kommunikation und Beziehungserfolg..... | 39 |
| 5.7 Partnerschaftszufriedenheit | 41 |
| 5.8 Extraversion..... | 45 |
| II EMPIRISCHER TEIL..... | 47 |
| 6. Zielsetzung und Fragestellung | 47 |
| 7. Hypothesen | 48 |
| 8. Methode | 49 |
| 8.1 Begriffe aus der Statistik | 50 |
| 8.2 Ausgewählte statistische Auswertungsverfahren..... | 51 |
| 8.2.1 Verfahren zur Überprüfung von Unterschiedshypothesen..... | 51 |
| 8.2.2 Verfahren zur Überprüfung von Zusammenhangshypothesen | 52 |
| 8.3. Durchführung | 53 |
| 8.3.1 Messinstrumente | 53 |
| 8.3.2 Fragebogenkonstruktion..... | 56 |
| 8.3.3 Gütekriterien und Trennschärfe..... | 60 |
| 9. Stichprobenbeschreibung..... | 61 |
| 9.1 Geschlecht, Alter, Schulbildung | 61 |
| 9.2 Familienstand, Dauer der Ehe/Partnerschaft | 64 |
| 9.3 Wohnsituation, Elternschaft | 65 |
| 9.4 Zusammenfassende Beschreibung der Stichprobe | 66 |
| 10. Ergebnisse der statistischen Auswertung..... | 66 |
| 10.1 Faktorenanalyse | 66 |
| 10.1.1 Erste Situation mit Zielerreichungsaspekt | 67 |
| 10.1.2 Zweite Situation mit Zielerreichungsaspekt | 70 |
| 10.1.3 Erste Situation mit Situationsdruck..... | 73 |
| 10.1.4 Zweite Situation mit Situationsdruck..... | 75 |
| 10.2 Bildung der abhängigen Variablen | 78 |
| 10.3 Resultate der Hypothesenprüfung | 79 |
| 10.3.1 Kommunikation und Situation..... | 79 |
| 10.3.2 Kommunikationsregeln und Geschlecht/Alter..... | 86 |

| | |
|---|-----|
| 10.3.3 Kommunikationsregeln und Extraversion | 89 |
| 10.3.4 Kommunikationsregeln und Partnerschaftszufriedenheit | 92 |
| 10.3.5 Kommunikationsregeln und Beziehungsdauer | 94 |
| 10.3.6 Kommunikationsregeln und Bildungsniveau..... | 95 |
| 10.3.7 Kommunikationsregeln und Familienstand..... | 96 |
| 10.3.8 Kommunikationsregeln und Wohnsituation | 97 |
| 10.3.9 Kommunikationsregeln und Kontext..... | 97 |
| 11. Diskussion | 102 |
| 12. Zusammenfassung..... | 108 |
| III VERZEICHNISSE | 110 |
| 13. Literaturverzeichnis: | 110 |
| 14. Abbildungsverzeichnis..... | 115 |
| 15. Tabellenverzeichnis..... | 116 |
| IV ANHANG..... | 117 |
| V ABSTRACT (DEUTSCH) | 143 |
| VI ABSTRACT (ENGLISH)..... | 144 |
| VII FRAGEBOGEN..... | 145 |
| VIII LEBENSLAUF..... | 160 |

I THEORETISCHER TEIL

1. Einleitung

Das Interesse der vorliegenden Arbeit liegt in der Untersuchung der Anwendung von Kommunikationsregeln in partnerschaftlichen Alltagssituationen. Es wird der Frage nachgegangen, ob und in wie weit sprachliche Kompetenzen in alltäglichen Gesprächen zwischen Partnern Eingang finden. Unter partnerschaftlichen Beziehungen sind dabei Paar- bzw. Zweierbeziehungen zu verstehen, die romantischer Natur sind und deren Haupteigenschaften ebenfalls im Rahmen der theoretischen Ausführungen dieser Arbeit genauer charakterisiert werden.

Aus der umfangreichen Literatur, die sich mit Paarbeziehungen beschäftigt, ist immer wieder zu entnehmen, welchen wichtigen Stellenwert kommunikative Fähigkeiten für eine zufriedenstellende Partnerschaft darstellen. Dies mag eine Erklärung für das zunehmende Angebot an Kommunikations-Training für Paare sein. Das darin vermittelte Wissen hat meist seinen Ursprung aus psychologischen Kommunikationstheorien, wie beispielsweise jener von Watzlawick, der ebenfalls Kommunikationsregeln in Form von Axiomen aufgestellt hat. Seine und weitere Kommunikationstheorien bilden den ersten Abschnitt dieser Arbeit und akzentuieren den theoretischen Rahmen, in den die Ausformung von Kommunikationsregeln eingebettet ist.

Weiters werden kontextuelle und soziale Bedingungen, die mit Kommunikationsprozessen einher gehen, beleuchtet, um dann auf die von verschiedenen Autoren formulierten Kommunikationsregeln für Paare und Gruppen einzugehen. Sie bilden die Grundlage für die empirische Analyse, die mittels eines eigens konstruierten Fragebogens erfolgt.

Die empirischen Überlegungen beschäftigen sich mit der Frage, inwieweit die Anwendung von Kommunikationsregeln unter verschiedenen kontextuellen Bedingungen variiert und beziehen u. a. das Persönlichkeitsmerkmal Extraversion sowie den Grad der erlebten Partnerschaftszufriedenheit in die Analyse mit ein.

2. Kommunikation und Interaktion

2.1 Definitionen von Kommunikation und Interaktion

Der Begriff „Kommunikation“ ist im Alltagsleben zwar ständig präsent, doch ist seine Bedeutung nicht sofort greifbar. Ähnliches gilt für die ebenfalls sehr gebräuchliche Bezeichnung „Interaktion“. Aus diesen Gründen scheint es an dieser Stelle sinnvoll zu sein, die Bedeutung der beiden Begriffe genauer zu definieren.

Das Lexikon der Psychologie (2002) liefert folgende Definitionen von Kommunikation und Interaktion:

„Kommunikation, hat als Grundprinzipien das Senden und das Empfangen von Informationen - auf diesen kleinsten gemeinsamen Nenner lassen sich alle Theorien, Modelle und Anwendungen der Kommunikationsforschung bringen. Kommunikation war und ist in der menschlichen Gesellschaft allgegenwärtig...“

„Interaktion (eng. interaction) oder im Deutschen, synonym gebraucht, "Wechselwirkung", bezeichnet - ganz allgemein - das Zusammenspiel von zwei (oder mehr) Merkmalen, Größen, Variablen, Konstrukten, Personen oder Verhaltensweisen...“

Im Begriffswörterbuch Sozialpsychologie nach Bierhoff und Herner (2002, S. 120) wird Kommunikation folgendermaßen beschrieben:

„**Kommunikation** (Communication): Bezeichnet den verbalen oder nonverbalen Bedeutungsaspekt der sozialen Interaktion. In der K. findet eine Informationsübertragung zwischen Sender und Empfänger statt.“

Weiters definieren Bierhoff und Herner (2002, S. 107) Interaktion wie folgt:

„**Interaktion** (Interaction): Bezeichnet eine Form von Wechselseitigkeit (z. B. im Verhalten) zwischen Individuen, Gruppen, Institutionen oder Gesellschaften, wobei I. i.d.R. so koordiniert wird, dass positive Konsequenzen überwiegen.“

Nach Brauner (1994, zit. n. Bierhoff und Herner, 2002, S. 107) ist Interaktion praktisch immer mit Kommunikation verbunden und kann daher „analytisch auch als Teilaspekt der Kommunikation verstanden werden.“

Die Begriffe Kommunikation und Interaktion finden in der Psychologie sehr häufig Anwendung und werden oft synonym verwendet (vgl. Becker, 2008). Maderthaner (1989, S. 488) liefert eine sehr breite und nützliche Definition von Kommunikation:

„Unter *Kommunikation* wird ...eine Interaktion zwischen Menschen oder technischen informationsverarbeitenden Systemen verstanden, bei der eine Kodierung, Übertragung und Dekodierung von Informationen erfolgt.“

In der vorliegenden Arbeit wird aufgrund der begrifflichen Nähe der beiden Termini keine explizite Unterscheidung von Kommunikation und Interaktion vorgenommen.

2.2 Modelle der Kommunikation

Das Lexikon der Psychologie (2002) nennt folgende Komponenten von Kommunikation:

Wenn Kommunikation aus Senden und Empfangen besteht, bedarf es sechs unabdingbarer Bestandteile. Es braucht mindestens 1) je einen Sender und Empfänger, 2) eine Nachricht (Information), 3) ein gemeinsames Zeichensystem, das sowohl Sender als auch Empfänger verschlüsseln (enkodieren) und entschlüsseln (dekodieren) können, 4) auf seiten von Sender und Empfänger die Möglichkeiten und Fähigkeiten der Dekodierung und Enkodierung, 5) einen Kanal, auf dem die Nachricht weitergegeben werden kann, 6) einen Kontext, in dem Kommunikation stattfindet. Die sechs Bestandteile sind in vielerlei Hinsicht variierbar.

2.2.1 Das Sender-Empfänger-Modell

Shannon und Weaver (1964) betrachten Kommunikation aus einer mathematisch-technischen Perspektive und nehmen bei ihrem Kommunikationsmodell die Nachrichtentechnik als Vorbild für ihr Modell, indem sie eine Nachrichtenquelle beschreiben, die die gesendete Information durch einen Sender in ein Signal übersetzt (Kodierung) und diese dann über den Kommunikationsweg dem Empfänger überbringt, der sie dann seinerseits entschlüsselt (dekodiert) und ans Ziel weiterleitet. Die Übermittlung einer Nachricht kann durch verschiedenste Einflüsse gestört werden. Traut-Mattausch und Frey (2006) nennen folgende Bedingungen für gelingende Kommunikation:

- Entsprechung von Sende- und Empfangseinrichtungen
- Kongruente Kodierungen
- Störungsfreie Übermittlung über den Kommunikationsweg

Nicht im Modell enthalten ist die Möglichkeit einer Rückinformation (Feedback) seitens des Empfängers. Diese muss aber nicht zwangsläufig über denselben Kanal erfolgen.

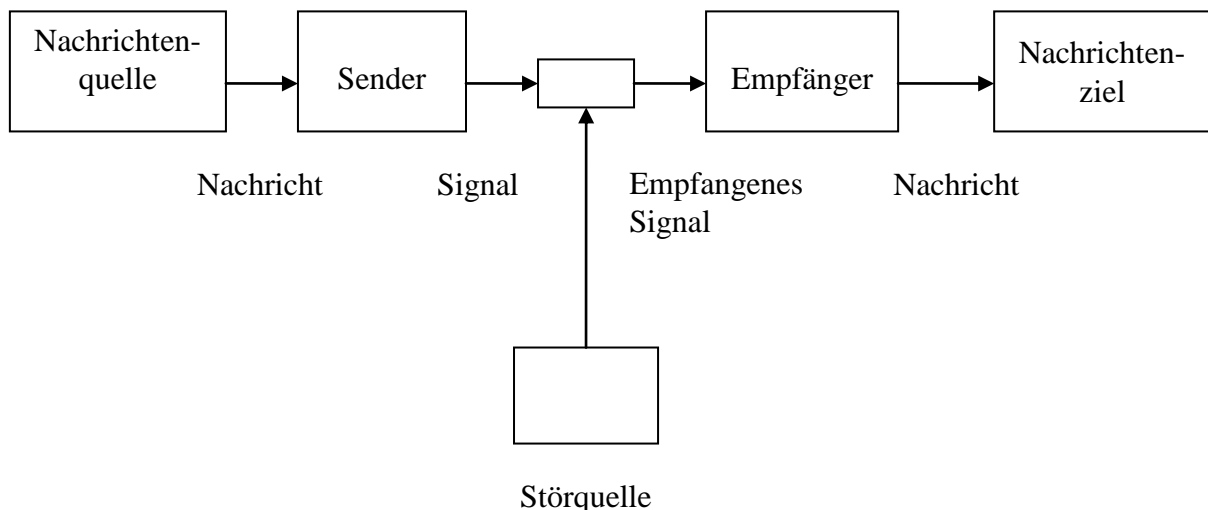


Abb. 1: Das Sender-Empfänger-Modell nach Shannon und Weaver (1964, S. 34)

2.2.2 Das Zwei-Aspekte-Modell

Watzlawick, Beavin und Jackson (2000) verstehen unter (einer einzelnen) *Kommunikation* das Senden von einer Mitteilung (message). Wenn das Senden von Mitteilungen nun zwischen zwei oder mehreren Personen wechselseitig stattfindet, wird von einer *Interaktion* gesprochen. Kommunikation setzt sich weiters aus zwei Aspekten zusammen, dem Inhalts- und dem Beziehungsaspekt.

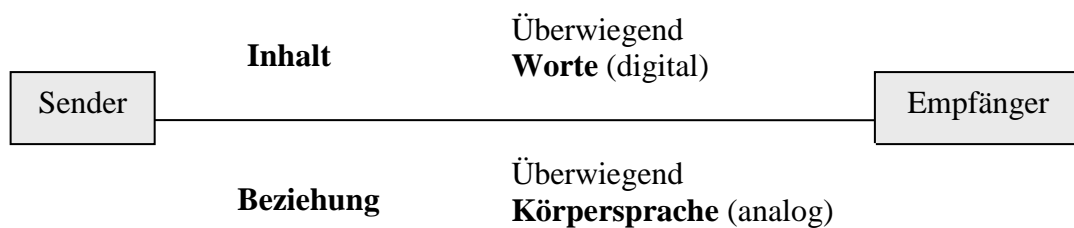


Abb. 2: Kommunikationstheorie nach Watzlawick (2000)

Dies ist eine von insgesamt fünf Grundeigenschaften oder „Axiomen“ von Kommunikation, die von den Autoren formuliert werden, um den Unterschied zwischen erfolgreicher und pathologischer Kommunikation zu verdeutlichen (Watzlawick et al., 2000, S. 44). Unter dem Inhaltsaspekt versteht man die Informationen, die ausgetauscht werden. Er bestimmt also worüber kommuniziert wird. Der Beziehungsaspekt gibt Auskunft darüber, wie die Informationen, die gesendet werden, vom Empfänger verstanden werden sollen. Watzlawick et al. (2000) benutzen in weiterer Folge auch den Begriff „Metakommunikation“ für den Beziehungsaspekt und meinen damit Kommunikation, die über Kommunikation stattfindet. Weiters erläutern sie, dass zur Kommunikation nicht nur Worte gehören, sondern auch „paralinguistische Phänomene“ wie etwa Sprechgeschwindigkeit, Tonfall, Sprechpausen und Körpersprache. Diese Überlegungen führen dazu, dass Kommunikation mit jeglicher Art von Verhalten gleichgesetzt wird. Dementsprechend lautet die zweite Grundeigenschaft (Axiom) von Kommunikation „man kann nicht nicht kommunizieren“ (Watzlawick et al., 2000, S. 51). Die dritte elementare Eigenschaft von Kommunikation ist „die Interpunktion von Ereignisfolgen“ (Watzlawick et al., 2000, S. 57ff). Damit ist gemeint, dass Kommunikation eine

Abfolge von Mitteilungen beinhaltet, die eine bestimmte Form aufweist. So haben beispielsweise verschiedene Interpunktionsgewohnheiten von Ehepartnern hohes Konfliktpotential, wenn keine Metakommunikation, also Kommunikation über die Kommunikation in der Beziehung stattfindet. Das vierte Axiom hat „digitale und analoge Kommunikation“ zum Inhalt. Darunter ist zu verstehen, dass es zwei Arten gibt, wie Objekte Gegenstand von Kommunikation werden können. Zum einen durch eine Analogie (Zeichnung) oder eben digitalisiert, durch einen Namen (Watzlawick et al., 2000, S. 61ff). Das fünfte und letzte Axiom beinhaltet „symmetrische und komplementäre Interaktionen“ und steht für Beziehungen, in denen entweder Gleichheit (symmetrische Interaktion, „Streben nach Gleichheit“) oder Ungleichheit (komplementäre Interaktion, z. B. Schüler – Lehrer, Patient - Arzt) zwischen den Beziehungspartnern herrscht (Watzlawick et al., 2000, S. 68ff).

2.2.3 Das Vier-Seiten-Modell

Das Kommunikationsmodell von Schulz von Thun (2008) schließt viele Erkenntnisse von bereits bestehenden Kommunikationstheorien mit ein, wie beispielsweise jene von Paul Watzlawick, Karl Bühler und Ruth Cohn. Die Schulz von Thun'sche Kommunikationstheorie stellt, ähnlich wie die zwei bisher genannten, ein Instrument für die psychologische Praxis dar, mittels dem zwischenmenschliche Kommunikation und ihre Probleme anschaulicher und somit für die Menschen leichter durchschaubar sein sollen. Schulz von Thun (2008) geht etwa wie Watzlawick et al. (2000), von einem Sender aus, der dem Empfänger eine „Nachricht“ übermittelt, die dieser zu entschlüsseln hat. Der Unterschied zu Watzlawick et al. (2000) besteht jedoch darin, dass diese „Nachricht“ insgesamt vier Aspekte beinhaltet, die er die „vier Seiten einer Nachricht“ nennt (Schulz von Thun, 2008).

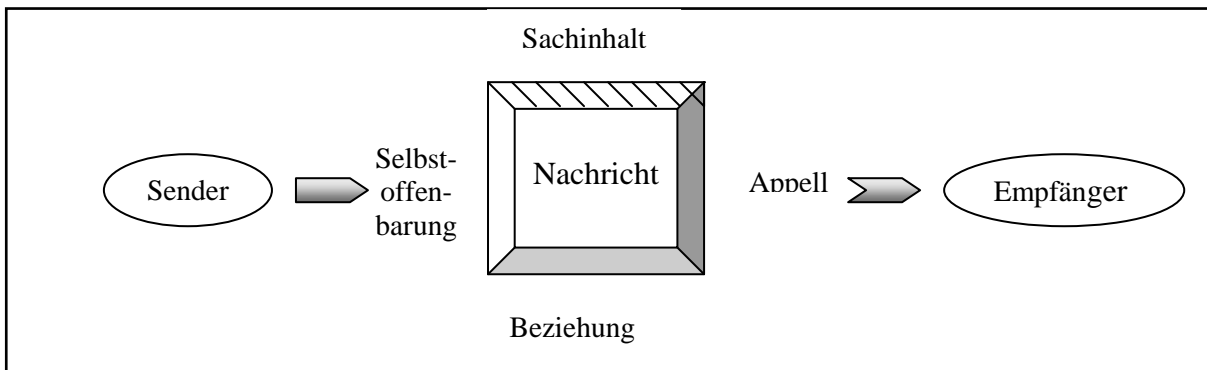


Abb. 3: Die vier Seiten einer Nachricht (Schulz von Thun, 2008, S. 30)

Der „Sachinhalt“ beinhaltet die Information, die der Sender dem Empfänger übermittelt, ähnlich wie die Inhaltsebene bei Watzlawick et al. (2000). Die „Selbstoffenbarung“ umfasst Informationen über den Sender, genauer gesagt, was dieser, freiwillig oder unfreiwillig, von sich preisgibt. Mit „Beziehung“ ist die Art und Weise gemeint, wie die Kommunikationspartner diese gegenseitig wahrnehmen bzw. wie sie sich behandeln. Der „Appell“ bezieht sich schließlich auf die meist vorhandene Absicht des Senders, auf den Empfänger einen gewissen Einfluss geltend zu machen. Der Sender verfolgt dabei ein bestimmtes Ziel, z. B. beim Empfänger gewisse Gefühle auszulösen. Der Appell kann dabei offen oder verdeckt vorgebracht werden, im letzteren Fall würde man von Manipulation sprechen. Selbstoffenbarung, Beziehung und Appell zusammen repräsentieren den Beziehungsaspekt von Watzlawick et al. (2000) und schließen dementsprechend auch die Metakommunikation mit ein. Ein Sender sendet demnach, ob er will oder nicht, auf allen vier Kanälen gleichzeitig und hat als Äquivalent einen Empfänger, der auch auf vier „Ohren“ gleichzeitig hört.

Der Empfänger kann sich folglich aussuchen, mit welchem Ohr er die Nachricht entschlüsseln will, dem Sach-, Beziehungs-, Selbstoffenbarungs- oder Appellohr. Die Analyse von Kommunikationsstörungen aus psychologischer Sicht kann infolge dessen reziprok auf mehreren Ebenen erfolgen (Schulz von Thun, 2008).

2.3 Arten von Kommunikation

2.3.1 Sprachliche Kommunikation

Es ist für zwei Menschen nur schwer möglich zu kommunizieren, wenn sie nicht die gleiche Sprache sprechen. Zumindest einige Worte, die beide verstehen, werden dafür notwendig sein. Im Kommunikationsprozess geht es schließlich darum, Informationen auszutauschen. Die Voraussetzungen für gegenseitiges Verständnis sind daher eine gewisse Grundlagen bzw. Informationen, die beide kennen bzw. von denen angenommen werden kann, dass beide damit vertraut sind. Bei Menschen, die sich gut kennen, wie beispielsweise Arbeitskollegen oder Freunde, ist diese Grundlage entsprechend groß. Der Kontext, in dem die Kommunikation stattfindet, hilft den Beteiligten ebenfalls im unmissverständlicheren Überbringen von Mitteilungen. Daher ist es für Sender und Empfänger von Bedeutung, eine Situation zu analysieren und damit die Rollen der Beteiligten festzulegen, damit eine adäquate Reaktion erfolgen kann. Man wird etwa meist mit dem Vorgesetzten bei einer Besprechung anders kommunizieren als mit Freunden (Argyle, 1992).

Sprache ist ein wichtiger Bestandteil von Kommunikation und hat viele Funktionen, z. B. kann man durch sie Gefühle zum Ausdruck bringen, Wissen weitergeben, Bitten, Erklärungen aussprechen und vieles mehr. Bühler stellte bereits 1934 (zit. n. Fischer & Wiswede, 2009, S. 351) folgende Grundfunktionen von sprachlicher Kommunikation fest.

- Die *Darstellungsfunktion*: Ein Sachverhalt wird vom Sender an den Empfänger vermittelt.
- Die *Ausdrucksfunktion*: Diese Funktion beinhaltet Informationen über den Sender einer Mitteilung.
- Die *Appellfunktion*: Es wird ein Appell vom Sender an den Empfänger gerichtet. Dies kann etwa in Form von Anordnungen geschehen, aber auch mittels Bitten oder Wünschen.

Nach den Ausführungen von Fischer und Wiswede (2009) ist zur Darstellungsfunktion zu sagen, dass sich besonders die Sprachpsychologie

damit beschäftigt hat. So sind Worte immer mit gewissen Vorstellungen verbunden und werden mit diversen Inhalten verknüpft. Je mehr wir mit einem Wort assoziieren können, desto leichter fällt uns die Entschlüsselung oder Verschlüsselung einer Botschaft während wir kommunizieren. Der Kontext, in dem Kommunikation stattfindet, regelt dabei den Bedeutungs- und Sinngehalt.

Aufgrund der Ausdrucksfunktion einer Kommunikation kann der Empfänger sich ein Bild vom Sender machen. Voraussetzung dafür ist, dass er die gesendeten Zeichen auch richtig zu deuten vermag. Der Ausdruck des Senders kann von ihm aber auch willentlich gesteuert werden, beispielsweise wenn der Sender beim Empfänger einen „guten Eindruck“ hinterlassen will.

Die appellative Funktion bietet eine Reihe von Möglichkeiten, den Empfänger einer Mitteilung zu beeinflussen. Die Sozialpsychologie hat sich besonders im Zusammenhang mit dem Phänomen der sozialen Kontrolle damit beschäftigt.

2.3.2 Nonverbale Kommunikation

Argyle (1992) beschäftigt sich mit den nonverbalen Begleiterscheinungen von Gesprächen und nennt folgende wichtige Eigenschaften von nonverbaler Kommunikation:

- Vervollständigt das Verständnis einer Äußerung
- Bietet Feedback vom Zuhörer an den Sprecher
- Hilft bei der Koordination und Synchronisation eines Gesprächs

Argyle (1992) unterscheidet weiters nonverbale Kommunikation des Sprechers und des Zuhörers während einer Konversation. Folgende nonverbale Signale sind charakteristische Begleiterscheinungen der Äußerungen des Sprechers:

1. *Tonfall*: Die Tonlage einer Äußerung bildet deren Rahmen. Bei der Formulierung einer Frage wird die Tonhöhe gegen Ende beispielsweise leicht angehoben.

2. *Pausen*: Sprecher verhalten sich durchschnittlich etwa 30 – 40 % ihrer Zeit still. Es entstehen beispielsweise mehr Pausen, wenn es sich um ein komplexeres Gesprächsthema handelt und Gespräche unter Freunden beinhalten üblicherweise viel weniger Pausen als Gespräche zwischen Fremden.
3. *Gesten*: Aussagen des Sprechers werden von dessen händischen Gesten begleitet. Sie haben den Zweck zu unterstreichen, was gerade gesagt wird. Experimente zeigen, dass Gesten wichtige Informationen liefern, besonders wenn es um die Veranschaulichung von Formen, Objekten oder Beziehungen geht.
4. *Blickkontakt*: Sprecher halten relativ viel Blickkontakt mit dem Zuhörer. Je weiter entfernt dieser sich befindet, desto länger. Auch die Sympathie füreinander spielt dabei eine Rolle. Je näher man sich kennt, desto länger wird der Blickkontakt i. d. R. aufrechterhalten.

Befinden sich Personen in der Rolle des Zuhörers, so senden sie (oft unbewusst) viele nonverbale Signale.

1. *Vokalaussprache*: Damit sind beispielsweise uh-huhs, aahs und Ähnliches gemeint, aber auch Signale, die Feedback von Seiten des Sprechers fordern, wie „wirklich?“. Außerdem beenden Zuhörer oft die Sätze des Sprechers.
2. *Gesten*: Meist handelt es sich dabei um Kopfnicken, das je nach Bedeutung länger und wiederholt, um Zustimmung zu signalisieren oder kürzer, um Aufmerksamkeit zu bekunden, erfolgt.
3. *Gesichtsausdruck*: Der Gesichtsausdruck des Zuhörers bietet wichtige Informationen im Sinne von Feedback für den Sprecher. Mittels Mund und Augenbrauen können etwa Verständnis oder Zustimmung signalisiert werden.
4. *Körperhaltung*: Sie zeigt den Grad an Aufmerksamkeit des Zuhörers. Aufmerksamkeit wird dabei durch ein nach vorne Beugen ausgedrückt, Langeweile durch Abstützen des Kopfes.

5. *Blickkontakt*: Zuhörer halten um ein Vielfaches mehr an Blickkontakt als Sprecher, ca. 70 – 75 % der Zeit. Der Blickkontakt dient der Auffassung nonverbaler Signale des Sprechers bzw. dem Lippenlesen bei Gehörlosen.

Gefühle können sowohl in sprachlicher als auch in nicht-sprachlicher Form kodiert werden. So werden beispielsweise bestimmte Gefühlszustände, die mimisch ausgedrückt werden, sogar weltweit korrekt verstanden. Viele Arten von mimischen Ausdrücken und nonverbalen Gesten sind jedoch stark durch den situativen und kulturellen Kontext bestimmt, in dem sie stattfinden. Die Deutung der nonverbalen Kommunikation ist daher von diesen Bedingungen determiniert (Aronson, Wilson & Akert, 2004).

Sprache kann direkt mit nonverbaler Kommunikation in Zusammenhang stehen (Stimmhöhe, Tonfall, Sprechgeschwindigkeit, Lautstärke). In diesem Fall sprechen Fischer et al. (2009) von „para-verbaler“ Kommunikation. Nonverbale Kommunikation kann aber auch eine Begleiterscheinung von Mitteilungen sein, etwa wenn die Mitteilung mit bestimmten Gesten oder Gesichtsausdrücken verknüpft wird. Sprachliche Kommunikation kann sogar durch nonverbale Signale ersetzt werden wie es etwa bei der Körpersprache oder dem Blickkontakt der Fall ist. Dadurch kann ohne Worte kommuniziert werden. Besonders der Beziehungsaspekt nach Watzlawick et al. (2000, siehe oben) kann durch nicht-sprachliche Signale geäußert werden.

2.3.3 Paarkommunikation

Unter Paarkommunikation ist der wechselseitige Austausch von Mitteilungen zwischen Partnern zu verstehen. Becker (2008, S. 145) fasst folgende Kriterien von Kommunikationsprozessen zusammen, die in Zweierbeziehungen besonders relevant sind:

1. *Kontextgebundenheit*: „Kommunikation ist stets an einen spezifischen situativen Kontext gekoppelt, d. h. sie produziert diesen und wird zugleich durch diesen determiniert (Knoblauch, 1995, zit. n. Becker, 2008, S. 145).

2. *Vielschichtigkeit bzw. Multimodalität*: Damit ist die Vermittlung von Informationen über verschiedene Kanäle gemeint sowie die sprachliche und nonverbale Kommunikation, die beide zu berücksichtigen sind.
3. *Dynamik*: Der Verlauf einer Kommunikation ist meist nur schwer vorherzusagen, gerade zwischen Paaren kann es beispielsweise zu einer Aufschaukelung oder Eskalation des Gesprächs kommen.
4. *Reflexivität*: Kommunikation entsteht nicht einfach so, sondern ist das Resultat von vorangegangener Kommunikation, ein Paar besitzt also sozusagen eine eigene „Kommunikationsgeschichte“.

3. Der Einfluss der Situation auf zwischenmenschliche Kommunikation

3.1 Definition von Situation

Um soziales Verhalten, worunter auch das Kommunikationsverhalten fällt, verstehen zu können, ist es von entscheidender Bedeutung, die verschiedenen Situationen zu berücksichtigen, in denen es stattfindet. Da das Wort „Situation“ in der Alltagssprache sehr gebräuchlich ist, scheint es an dieser Stelle notwendig, den Begriff genauer zu bestimmen. Argyle, Furnham und Graham (1981, S. 3) liefern eine sehr brauchbare und verständliche Klärung, indem sie eine Situation als „die Summe der Eigenschaften eines sozialen Ereignisses betrachten, welche auf eine Person einwirken.“ Diese Definition lässt jedoch den Beitrag des Individuums zur Situation selbst außer acht, was dazu führt, dass die Autoren eine Situation spezifizierter als „die Summe der Eigenschaften des Verhaltenssystems über die Dauer der sozialen Interaktion“ betrachten. Die Situation als „soziales Ereignis“ verfügt ihrerseits also über gewisse Grundzüge bzw. Eigenarten, die sie genauer kennzeichnen. Pervin (1978) versteht unter „Situation“ eine Art von Beeinflussung des Verhaltens, das in drei Komponenten aufgeteilt werden kann: Wer involviert ist, wo die Handlung stattfindet und welche Aktivitäten Teil davon sind.

3.2 Eigenschaften von Situationen

Situationen wohnt demnach eine gewisse Macht inne, denn Verhalten wird nicht nur von Eigenschaften der Person, sondern auch von Umgebungsbedingungen bzw. situativen Gegebenheiten beeinflusst, wie Lewin bereits 1936 feststellte:

In psychology one can begin to describe the whole situation by roughly distinguishing the person (P) and his environment (E). Every psychological event depends upon the state of the person and at the same time on the environment, although their relative importance is different in different cases. Thus we can state our formula $B = f(S)$ for every psychological event as $B = f(PE)$." (Lewin, 1936, S. 12).

Laut Rusbult und Van Lange (2002) ist die sozialpsychologische Analyse von Verhalten noch besser realisierbar, wenn der Fokus auf zwischenmenschliche Beziehungen gelegt wird. Ein weiterer Grund, warum die Analyse von Situationen so bedeutsam ist, besteht darin, dass sie häufig relativ unabhängig von den persönlichen Zielen und Motiven von Gesprächspartnern, großen Einfluss auf ihr Verhalten ausüben. Ein ebenso bekanntes wie prägnantes Beispiel für die „Macht der Situation“ und ihre Auswirkung ist das berühmte geworden „Stanford Prison“ Experiment. Ein Ziel des Experimentes war es zu veranschaulichen, dass die situativen Bedingungen in Gefängnissen das Verhalten von Personen zu einem großen Teil beeinflussen (Haney, Banks & Zimbardo, 1973). Holmes (2002, S. 5) spricht in diesem Zusammenhang von der *affordance* einer Situation, was soviel heißt wie Aufforderungscharakter bzw. „Situationsdruck“. Dieser legt fest, was für die Interaktionspartner im Bereich des Möglichen liegt. Ein Beispiel für eine Situation mit sehr hohem Aufforderungscharakter wäre etwa ein Begräbnis.

3.3 Situation und Zielerreichung

Spezifische Situationen beinhalten demnach sowohl bestimmte zwischenmenschliche Problemstellungen als auch gewisse Möglichkeiten. Dies führt wiederum folgerichtig dazu, dass eine Situation es erst ermöglichen muss, Ziele und Motive zu verwirklichen (Rusbult & Van Lange, 2002). Miller, Cody und McLaughlin (1994, S. 171) verstehen unter Ziel:

...simply, something that an individual wants or desires to attain because it is rewarding in its own right. Goals may be activated and made salient by the situation or the behaviors or appearance of others, or they may be chronically salient for individuals.

Argyle et al. (1981, S. 68 - 69) definieren Ziel als:

...a state of affairs, whether a bodily state, behaviour of self or others, or condition of the physical world, which is consciously desired, or is pursued without awareness, and gives satisfaction when attained and frustration when not attained. We maintain that in every culture a pattern of social situations develops which will satisfy need and other drives by provision of appropriate goals.

3.4 Grundregeln sozialer Beziehungen

Je nach Situation können verschiedene Ziele von Menschen erreicht werden, sofern diese es erlaubt. Argyle et al. (1981) beschäftigten sich in dem Bestreben, das Verhalten von Individuen zu ergründen, mit den Determinanten von Situationen und auch mit der Suche nach bestimmten Regeln, um menschliches Verhalten vorhersagbar zu machen. Sie näherten sich der Thematik mit der Fragestellung, inwiefern das Verhalten von Menschen generalisierbar ist, indem sie einerseits versuchten, Verhaltensregeln für

verschiedene Situationen zu generieren und andererseits Grundregeln zu bestimmen, die universell gültig sind. Sie definieren Regel als „...eine Aussage darüber, was die meisten Menschen, das heißt, die meisten Mitglieder einer Gruppe, Nachbarschaft oder Subkultur als erwünschtes oder unerwünschtes Verhalten ansehen.“ (Argyle & Henderson, 1986, S. 55). Regeln gelten dabei sowohl für bestimmte Situationen als auch für bestimmte Beziehungen. Ferner betonen sie Unterschiede zu Begriffen wie Gesetzes- und Anstandsregeln sowie Sitten. Gesetzesregeln beschäftigen sich gemeinhin nicht mit Verhaltensrichtlinien innerhalb von Beziehungen und Anstandsregeln gelten meist für bestimmte, abgrenzbare Situationen. Bei Regeln handelt es sich weniger um aus der Tradition entstandene, die Moral betreffende Sachverhalte, denn der Bruch einer Regel innerhalb der Beziehung wird unter dem Gesichtspunkt betrachtet, dass er der Beziehung Schaden zufügt. Regeln, die für verschiedene Arten von Beziehungen und Kulturen allgemeine Gültigkeit besitzen und von Argyle et al. (1986, S. 66) generiert wurden, lauten wie folgt:

- Man sollte die Intimsphäre des anderen respektieren.
- Man sollte dem anderen während des Gesprächs in die Augen sehen.
- Man sollte vertrauliche Mitteilungen des anderen nicht diskutieren.
- Man sollte den anderen nicht öffentlich kritisieren.

Manche Regeln sind in fast jeder Situation anwendbar, also allgemeiner gültig als andere, die in spezifischeren Situationen zum Tragen kommen. (Argyle et al. 1981).

4. Kommunikationsregeln als Schlüssel effizienter Kommunikation

Die besonderen Einblicke, welche die Betrachtung aus der Regelperspektive für den menschlichen Kommunikationsprozess ermöglicht, wurden erstmals von Cushman und Whiting 1972 (zit. n. Cushman & Kovacic, 1994, S. 270) beschrieben, indem sie erörtern:

Communication is an activity which gains meaning and significance from consensually shared rules. What is transmitted in communication is

structure or information, but not all experiences from which we extract information are communication experiences. Communication requires at least two individuals attempt to take one another into account by developing and utilizing communication rules to guide and constitute the significance of their communicative acts... As a discipline, communication should make the explication of such rules a central concern, for they provide communication with its defining characteristic...

Laut Goffman (1986) funktioniert die Aufrechterhaltung eines Gesprächs nicht automatisch, sondern erfordert einen gewissen Aufwand, der der Kommunikationssituation entspricht. Kommt es beispielsweise zu unerwünschten Unterbrechungen, Pausen oder Unaufmerksamkeiten, so kann dies von den Gesprächspartnern als Imagebedrohung wahrgenommen werden, was zum Gesprächsabbruch führen kann. Daher stellen konventionelle Gesprächsstrukturen ein hilfreiches Mittel zur Vermeidung und Ausbesserung von abweichendem Verhalten dar.

4.1 Definition von Kommunikationsregel

Laut Shimanoff (1980) wird eine Regel generell als kontextspezifische Vorschreibung verstanden, welche angibt welches Verhalten erwartet, bevorzugt oder verboten wird. Regeln wirken daher regulierend auf Verhalten und gewährleisten den Austausch von Belohnung. Als Voraussetzung der Einhaltung von Regeln muss notwendigerweise die Möglichkeit zu deren Befolgung gegeben sein.

Argyle et al. (1986) sehen Regeln als geteilte Ansichten die vorgeben welches Verhalten erlaubt, nicht erlaubt oder notwendig ist. Die Existenz einer Regel ist dann gegeben, wenn die meisten Menschen einen Regelbruch als solchen erkennen und diesen missbilligen. Sie werden in sozialen Situationen generiert um Verhalten zu regulieren, sodass Ziele erreicht werden können.

4.2 Funktionen von Kommunikationsregeln

Cushman und Cahn (1985) beschäftigen sich mit der Frage nach den elementaren Funktionen, Strukturen und Prozessen des menschlichen Kommunikationssystems. Ihre Argumentation gründet sich auf der Annahme, dass die Sicherstellung der Kooperation zwischen Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven verflochten ist mit dem Lösungsanspruch gemeinsamer Probleme. Wie Cushman et al. (1972, zit. n Cushman & Cahn, 1985, S. 219) erläutern, wird die Analyse von folgenden drei Aussagen untermauert:

1. Kooperatives Handeln ist notwendig, um häufig auftretende Probleme zu lösen.
2. Kommunikation fördert kooperatives Handeln.
3. Kommunikation benötigt einen Konsens über Kommunikationsregeln.

Um die Struktur eines Kommunikationssystems zu beschreiben, braucht es laut Cushman et al. (1985) Regeln, welche koordinierte kollektive Reaktionen in definierten Situationen (wenn ein Konsens über die Regeln besteht) sicher stellen. Der Prozess menschlicher Kommunikation umfasst die Herstellung, Erhaltung und den Abbruch zwischenmenschlicher Beziehungen. Wenn das Handeln eine Auswahl an Zielen und zugleich Alternativen zu diesen Zielen erfordert, wie kann man menschliches Verhalten dann verstehen, erklären und vorhersagen? Die Antwort liegt nach Cushman et al. (1985) in der Erforschung der Regeln, da diese der Auswahl Grenzen setzen. Regeln leiten Aktionen, Normen, Standards und Regulationen. Sie funktionieren als Kriterien für die Auswahl von Alternativen. Sie repräsentieren konventionelles soziales Verhalten, das jedoch nicht zwingend ist. Regeln können von Individuen oder Gruppen einfach missachtet oder geändert werden. Cushman et al. (1985) weisen jedoch darauf hin, dass Menschen dazu tendieren Regeln zu befolgen, wenn diese ihnen bekannt sind.

4.3 Eigenschaften von Kommunikationsregeln

Höflich (1988) macht auf folgende Vorteile von Kommunikationsregeln aufmerksam:

- Regeln stehen für strukturiertes, organisiertes Handeln.
- Regeln sind Orientierungshilfen und koordinieren Handlungen.
- Regeln sichern den Fortgang der Interaktion.
- Regeln unterbinden bei deren Einhaltung negative Sanktionen.

Eine weitere Eigenschaft von Kommunikationsregeln ist, dass sie sowohl bewusst als auch unbewusst auftreten können (Ganz, 1971, Searle, 1983) bzw. erst bemerkt werden, wenn sie gebrochen werden (Argyle et al., 1981, Garfinkel, 1973). Auf die Schwierigkeiten bei der Verbalisierung von Regeln machen Foppa (1990) und Winch (1974) aufmerksam. Foppa (1990) begründet das Problem etwa damit, dass es Menschen oft schwer fällt, Handlungs- bzw. prozedurales Wissen aus dem Gedächtnis abzurufen.

4.4 Kommunikationsregeln für Paare

Zwei Hauptfunktionen von Regeln in intimen Zweierbeziehungen sind laut Argyle et al. (1986):

1. Verhaltensregulierung und somit Aufrechterhaltung der Beziehung. Sie haben die Funktion, das Konfliktpotential zu minimieren und ermöglichen es, bestimmte Ziele zu erreichen.
2. Festlegung des Austauschs von Belohnungen und dadurch Stabilisierung der Beziehung.

Im Folgenden werden von verschiedenen Autoren entwickelte Kommunikationsregeln vorgestellt, die der Optimierung von Kommunikationsprozessen in Paarbeziehungen dienen.

4.4.1 Regeln nach Schindler, Hahlweg und Revenstorf (1998)

Schindler et al. (1998, S. 193 ff.) führen Ihre Kommunikationsregeln jeweils getrennt für den Sprecher und den Zuhörer auf:

Regeln für den Sprecher:

1. *Ich-Gebrauch*: Äußern Sie Ihre Gedanken und Gefühle mittels „Ich-Gebrauch“. „Du-Äußerungen“ werden meist als Vorwurf verstanden und führen zu Gegenangriffen oder Verteidigung.
2. *Konkrete Situationen ansprechen*: Vermeiden Sie Verallgemeinerung wie „immer“ und „nie“ und sprechen Sie konkrete Ereignisse oder Anlässe an.
3. *Konkretes Verhalten ansprechen*: Sprechen Sie konkretes Verhalten in bestimmten Situationen an, dadurch vermeiden Sie es, dem Partner negative Eigenschaften zuzusprechen.
4. *Beim Thema bleiben*: Sprechen Sie vom Hier und Jetzt.
5. *Sich öffnen*: Gefühle sollen direkt benannt werden.

Regeln für den Zuhörer:

1. *Aufnehmendes Zuhören*: Zeigen Sie durch nonverbale Signale Interesse an Ihrem Zuhörer.
2. *Paraphrasieren*: Melden Sie Äußerungen Ihres Partners in eigenen Worten zurück.
3. *Offene Fragen stellen*: Fragen sie direkt nach den Wünschen und Gefühlen Ihres Partners oder bieten Sie Interpretationen an.
4. *Positive Rückmeldung*: Offene und verständliche Äußerungen sollen positiv verstärkt werden.
5. *Rückmeldung des eigenen Gefühls*: Bei emotionaler Betroffenheit durch Äußerungen des Sprechers sollen solche Gefühle direkt geäußert werden.

Die Kommunikationsregeln von Engl und Thurmaier (2002) sind ähnlich jenen von Schindler et al. (1998).

4.4.2 Regeln nach Mandel, Mandel, Stadter und Zimmer (1971)

Die Kommunikationsregeln von Mandel et al. (1971, S. 263 ff.) lauten folgendermaßen:

- Jeder Partner verhält sich als «offenes System».
- Bereitschaft zur Änderung statt Beharrung auf dem Status quo.
- Vollständige Kommunikation bei wichtigen Themen.
- Spezifität der Aussage.
- Orientierung an Gegenwart und Zukunft.
- Gegenseitigkeit realisieren.
- Das Positive betonen.
- Zukünftiges Verhalten, das der Partner lernen möchte, durch eigene Reaktionen unterstützen.
- Ein Gespräch über ein strittiges Thema sollte bis zu einem Quid pro Quo-Ergebnis geführt werden.
- Offene Kontinuität des Gesprächs über alle wichtigen Themen.

4.4.3 Regeln nach Wunderer und Schneewind (2008)

Im Folgenden werden Kommunikationsregeln nach Wunderer und Schneewind (2008, S. 82) getrennt für Sprecher und Zuhörer vorgestellt:

Regeln für den Sprecher:

- Wer konstruktiv diskutieren will, sollte immer bei sich und in der aktuellen Situation bleiben.
- Der Satz beginnt mit „ich“ statt mit „du“ oder „man“.
- Thema sind konkrete Verhaltensweisen zu genau benannten Situationen in der Gegenwart.
- Der Sprecher zeigt Gefühle und sagt, wie es ihm geht und was das Verhalten des anderen in ihm auslöst.
- Der Sprecher sollte Ausdrücke wie „immer“, „typisch“, „nie“ vermeiden.

Regeln für den Zuhörer:

- Der Zuhörer gibt eine Rückmeldung über seine Gefühle.
- Er signalisiert, dass er bei der Sache ist, indem er z. B. nickt.
- Der Zuhörer fragt nach, wenn er etwas nicht versteht.
- Er fasst zusammen, was bei ihm bis dato angekommen ist.
- Der Zuhörer gibt dem Partner zu erkennen, wenn er dessen konstruktives Gesprächsverhalten schätzt.

4.4.4 Regeln nach Schwäbisch und Siems (2003)

Schwäbisch und Siems (2003, S. 180ff.) nennen folgende Kommunikationsregeln:

1. Äußere deine Interessen.
2. Experimentiere mit dir.
3. Störungen haben Vorrang.
4. Bitte bei defensiver Kommunikation um eine Pause.
5. Eigene Meinungen statt Fragen.
6. <Ich> statt <man> oder <wir>.
7. Keine Vorwürfe.
8. Keine <alten Hüte>.
9. Versuche, partnerzentriert zu agieren, bevor du deine eigene Meinung sagst.
10. Gib Feed-back, wenn du das Bedürfnis hast.
11. Wenn du Feed-back erhältst, hör ruhig zu.

4.5 Kommunikationsregeln für Gruppen und Verhandlungen

Bei den im Folgenden dargestellten Kommunikationsregeln handelt es sich um die im Rahmen der Methode der themenzentrierten Interaktion (Cohn, 1983) entwickelten kommunikativen Richtlinien von Gruppen und die von Günther und Sperber (2000) aufgestellten Verhaltensgrundsätze bei Verhandlungen.

Themenzentrierte Interaktion (TZI) nach Ruth Cohn (1983)

Bei der themenzentrierten Interaktion handelt es sich um eine Methode, die sich um die Beziehungsstruktur von Gruppen dreht. Dabei wird eine Gruppeninteraktion als Zusammensetzung von drei Faktoren betrachtet: Dem *Ich* (Persönlichkeit), dem *Wir* (Gruppe) und dem *Es* (Thema). Diese drei Faktoren können bildlich gesehen als die Eckpunkte eines Dreiecks betrachtet werden. Das Dreieck ist weiters in eine Kugel eingebettet vorzustellen, die die Umgebungsbedingungen repräsentiert. Diese Umgebung setzt sich zusammen aus historischen, sozialen und teleologischen Gesichtspunkten der zeitlichen und örtlichen Perspektiven und deren Gegebenheiten. Gruppenprozesse sollen durch die Bewusstmachung der drei Ebenen optimiert werden. Demnach bringt jedes einzelne Mitglied seine Persönlichkeit (Ich), seine Einstellungen zu den anderen (Wir) und der Aufgabe (Thema) in die Gruppe mit ein, die auch gewissen Umgebungsbedingungen unterworfen ist. Die Methode der themenzentrierten Interaktion kann nun durch das Aufzeigen dieser Strukturen zu Einsichten und mittels kommunikativen Richtlinien zu Klärungen verhelfen. Sie werden im Folgenden vorgestellt (Cohn, 1983, S. 123 ff.):

4.5.1 Regeln nach Ruth Cohn (1983)

1. Vertritt dich selbst in deinen Aussagen; sprich per »Ich« und nicht per »Wir« oder per »Man«.
2. Wenn du eine Frage stellst, sage, warum du fragst und was deine Frage für dich bedeutet. Sage dich selbst aus und vermeide das Interview.
3. Sei authentisch und selektiv in deinen Kommunikationen. Mache dir bewußt, was du denkst und fühlst, und wähle, was du sagst und tust.
4. Halte dich mit Interpretationen von anderen so lange wie möglich zurück. Sprich stattdessen deine persönlichen Reaktionen aus.
5. Sei zurückhaltend mit Verallgemeinerungen.
6. Wenn du etwas über das Benehmen oder die Charakteristik eines anderen Teilnehmers aussagst, sage auch, was es dir bedeutet, daß er so ist, wie er ist (d. h. wie du ihn siehst).

7. Seitengespräche haben Vorrang. Sie stören und sind meist wichtig. Sie würden nicht geschehen, wenn sie nicht wichtig wären (Vielleicht wollt ihr uns erzählen, was ihr miteinander sprecht?).
8. Nur einer zur gleichen Zeit bitte.
9. Wenn mehr als einer gleichzeitig sprechen will, verständigt euch in Stichworten, über was ihr zu sprechen beabsichtigt.

Kommunikationsregeln für Verhandlungen

Unter Verhandlung ist eine Diskussion zu verstehen, bei der es um das Finden einer bestimmten Entscheidung geht, die für beide Beteiligten von Bedeutung ist. Daher ist es wichtig, den Gesprächspartner auch wirklich als „Partner“ und nicht als Gegner zu sehen. Die Vermittlung von Höflichkeit und Wertschätzung liegen in beiderseitigem Interesse und verhindern, dass die Beziehung belastet wird. Dies soll mittels folgender Grundsätze realisiert werden (Günther & Sperber, 2000, S. 197 ff.):

4.5.2 Regeln nach Günther und Sperber (2000)

1. *Stellen Sie eine positive Atmosphäre her.* Beginnen Sie mit angenehmen Themen und präsentieren Sie sich interessiert.
2. *Behandeln Sie Ihren Verhandlungspartner höflich und gleichberechtigt.* Ihre Haltung sollte freundlich und partnerschaftlich sein. Vermitteln Sie einen ruhigen und gelassenen Eindruck.
3. *Halten Sie Blickkontakt und lassen Sie Ihren Gesprächspartner ausreden.* Durch Blickkontakt können Sie die Körpersprache Ihres Partners beobachten und besser einschätzen, wann Sie das Wort ergreifen sollten.
4. *Kommunizieren Sie kontrolliert, sprechen Sie ruhig und klar.* Sprechen Sie klar und deutlich, legen Sie Inhalte unmissverständliche dar und zeigen Sie Offenheit.
5. Vermeiden Sie es, einen Ton anzuschlagen, der die Beziehung belastet: Keine aggressiven Formulierungen, Spott oder Ironie.

6. *Steuern Sie das Gespräch bewusst:* Antworten Sie auf kooperatives Verhalten ebenfalls mit Kooperation. Unerwünschtes Verhalten kann durch entgegengesetztes Verhalten abgeschwächt werden.
7. Eine direkte Form der Steuerung ist das Fragen: Fragen hilft, Klarheit zu schaffen.
8. *Heben Sie die Gemeinsamkeiten hervor:* Steuern Sie die Aufmerksamkeit Ihres Partners auf gemeinsame Interessen und Ziele und betonen Sie schon Erreichtes.
9. *Gehen Sie überlegt mit Spielräumen um:* Fordern Sie weder zuviel noch zu wenig, zeigen Sie zunächst Verständnis für Ihren Partner und gehen Sie dann auf Ihre Möglichkeiten ein.
10. *Vermeiden Sie ein Festfahren:* Versuchen Sie, auftretende Probleme kreativ zu lösen, seien Sie flexibel und zeigen Sie Selbstvertrauen.
11. Halten Sie zwischendurch und am Ende das Erreichte fest und benennen Sie die Ergebnisse konkret: Nennen Sie kurz die wichtigsten Punkte und lassen Sie sich diese vom Partner bestätigen.
12. *Beenden Sie die Verhandlung, wie Sie sie begonnen haben:* Zeigen Sie Freude bei einer Einigung und geben Sie Ihrem Partner das Gefühl, dass Sie beide profitieren.

5. Merkmale von Paarbeziehung

Bei der Paarbeziehung handelt es sich um eine spezielle Art von Beziehung, die sich von anderen Beziehungsarten, etwa von der Freundschafts- oder Arbeitsbeziehung, durch spezifische Inhalte und Kommunikationsprozesse unterscheidet.

5.1 Liebe

Allgemeine Definition von Liebe nach Brockhaus:

[mittelhochdeutsch liebe, althochdeutsch lioba, liubī, zu liob »geliebt«], die mit der menschlichen Existenz gegebene Fähigkeit, eine intensive

gefühlsmäßige, zumindest der Vorstellung nach auf Vertrauen und Dauer angelegte und entsprechend positiv erlebte Beziehung zu einem anderen Menschen zu entwickeln; geistige, körperliche und soziale Bedürfnisse nach der »Nähe« eines anderen geben dabei den Ausschlag, wobei diese Form affektiver Zuwendung zwar mit der *Conditio humana* verbunden ist, zugleich aber in unterschiedlichen Epochen und Kulturen verschieden erlebt, aufgefasst und durch Verhaltensregeln bestimmt wird.

Aronson et al. (2004) unterscheiden zusätzlich zwischen zwei Arten von Liebe, der kameradschaftlichen und der romantischen. Die kameradschaftliche Liebe umfasst „Gefühle von Intimität und Zuneigung, die wir spüren, wenn wir eine Person sehr mögen, aber in ihrer Gegenwart keine Leidenschaft oder Erregung verspüren.“. Romantische Liebe beinhaltet demgegenüber „Gefühle von intensiver Sehnsucht, begleitet von physiologischer Erregung, die wir für einen Menschen empfinden; wenn unsere Liebe erwidert wird, erleben wir große Erfüllung und Ekstase, wenn aber nicht, erleben wir Traurigkeit und Verzweiflung.“ (Aronson et al., 2004, S. 376).

Sternberg (2004) vertritt die Ansicht, dass Liebe aus drei Komponenten besteht.

1. Intimität: Darunter ist die Nähe und Verbundenheit der Partner zu verstehen, auch „warme Komponente“ genannt.
2. Leidenschaft, die in Zusammenhang mit Romantik, physischer Anziehung und Sexualität steht, die „heiße Komponente“.
3. Entscheidung/Bindung. Diese Komponente umfasst eine kurz- und langfristige Sicht der Partnerschaft, auch bezeichnet als „kalte Komponente“.

Die kurzfristige Sicht der dritten Komponente umfasst die Entscheidung zur Liebe zum Partner oder der Partnerin und die langfristige Perspektive enthält die Aufrechterhaltung dieser Liebe und der Beziehung. Die Intimitätskomponente schließt ebenfalls Kommunikation über private und

persönliche Sachverhalte mit ein (Selbstoffenbarung). Bildlich betrachtet kann man diese drei Komponenten als Seiten eines Dreiecks sehen, die sich gegenseitig beeinflussen. Ist das Dreieck groß und alle Seiten gleich lang, so spricht Sternberg von der „erfüllten Liebe“.

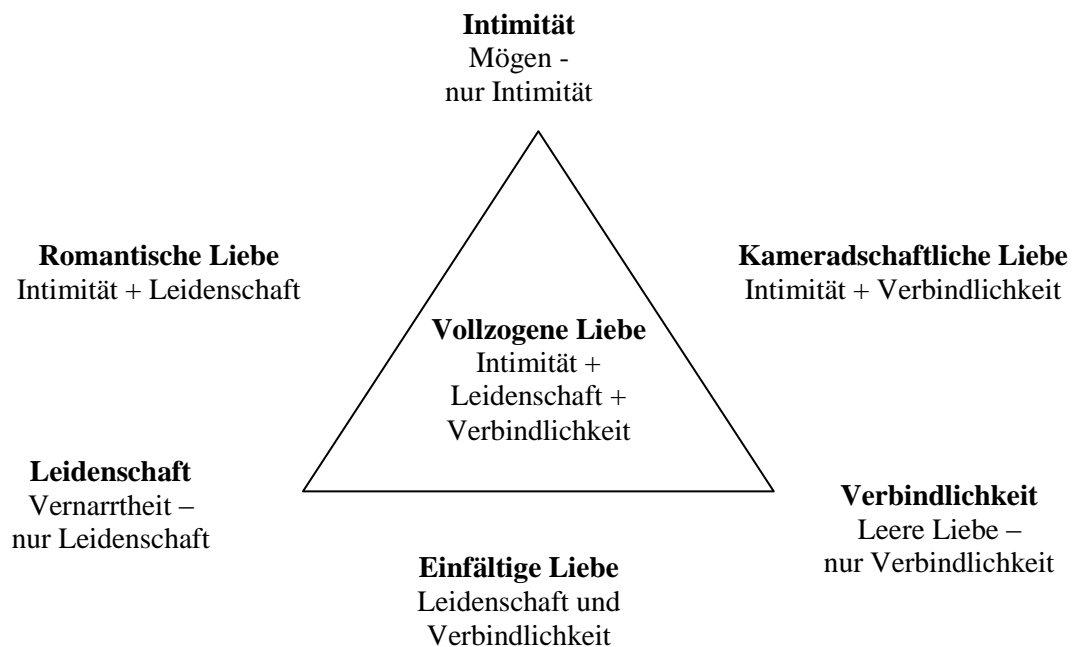


Abb. 4: Das Dreieck der Liebe von Sternberg (2004)¹: „Erfüllte Liebe“

Auf Basis dieser drei Komponenten lassen sich verschiedene Arten von Liebe ableiten. So wäre z. B. eine Liebe in der Intimität herrscht und eine Bindung besteht, aber keine Leidenschaft eine „kameradschaftliche Liebe“ und diese Seite des Dreiecks entsprechend länger. Hätte das Dreieck aber eine geringe Größe, so würde dies für wenig Liebe zwischen Kameraden sprechen.

5.2 Liebesstile

Lee (1973, zit. n. Bierhoff & Grau, 1999) liefert mit seinen „Farben der Liebe“ eine umfassende Beschreibung von Liebesvarianten, die er mittels Interviews erfasste und die folgendermaßen charakterisiert sind:

¹ Nach Aronson, Wilson und Akert (2004, S. 379)

- *Eros*: Starke physische Anziehungskraft, hohe Intensität der Gefühle, hohe Bedeutsamkeit des physischen Erscheinungsbildes und ein starkes Empfinden von Verlangen nach dieser Beziehung.
- *Ludus*: Liebe als Spiel, das mit wechselnden Partnern über die Zeit gespielt wird. Betrug des Partners und ein Mangel an Selbstoffenbarung sind charakteristisch für diesen Stil der Liebe.
- *Sorgende Liebe*: Dieser Stil lässt sich auch als kameradschaftliche Liebe beschreiben (siehe oben). Die Leidenschaft fehlt hier.
- *Pragmatische Liebe*: Diese Liebe ist an verschiedenste Bedingungen geknüpft (z. B. gleicher soziokultureller Hintergrund, Familiengründung, etc.)
- *Manische Liebe*: Entspricht am ehesten der Vorstellung von „romantischer Liebe“. Manische Liebe ist sehr intensiv und schwankt zwischen dem Erleben von Hochgefühl und Qual.
- *Agape*: Ein opfernder Stil, bei dem die Bedürfnisse des Partners über die eigenen gestellt werden. In langjährigen Liebesbeziehungen wird dieser Stil am ehesten durch gegenseitiges Geben und Nehmen verwirklicht, kann sich aber beispielsweise durch eine Erkrankung des Partners stärker in Richtung Agape wenden.

Die Liebesstile wurden im Laufe der Zeit zahlreichen Untersuchungen unterzogen und konnten empirisch belegt werden. So war es beispielsweise Hendrick und Hendrick (2006) möglich, mittels Fragebogenstudien ihre Unabhängigkeit zu prüfen und sie nachzuweisen.

5.3 Intimität

Kommunikation in Beziehungen ist bedeutsam im Zusammenhang mit der Schaffung und Erhaltung von Intimität, Nähe und Bindung. Die Forschung zur Intimität hat spezielles Augenmerk auf die Selbstoffenbarung gelegt. Unter Selbstoffenbarung ist die Art und Weise gemeint, wie private Informationen an das Gegenüber vermittelt werden. Der aktuelle Forschungsstand umfasst drei Schlussfolgerungen.

- (a) Je länger sich die Partner kennen, desto weniger oberflächlich und intimer werden die Gesprächsthemen.
- (b) Partner neigen dazu, den Grad der Selbstoffenbarung wechselseitig zu erwidern.
- (c) Menschen neigen dazu, diejenigen zu mögen, die sich ihnen offenbaren und tendieren wiederum dazu, sich denjenigen zu offenbaren, die sie mögen.

Intimität wird aber nicht nur durch sprachliche Kommunikation vermittelt, sondern besonders auch durch nonverbale Kommunikation, die die Gefühle des Kommunizierenden ausdrückt (Reis & Rusbult, 2004). Typisches Fehlverhalten beinhaltet nach Engl et al. (2002) Rückzugsverhalten mittels Verallgemeinerungen und Vorwürfe, die den Partner zwingen sich zu rechtfertigen. Ein Mittel zur Vermeidung solcher Fehlerquellen bietet die „offene Kommunikation“, die auf Kommunikationstheorien zurückgeht und auch in Kommunikationstherapie-Programmen für Paare eine wesentliche Rolle spielt. Schindler et al. (1998) fassen die zentralen Aspekte offener Kommunikation wie folgt zusammen:

Aversive Äußerungen (z. B. Vorwürfe oder Anklagen) sind der *indirekte* Ausdruck von Gefühlen. Eine solche indirekte Äußerung ruft beim Partner Gefühle von Verletzung und Ärger hervor und provoziert somit einen Gegenangriff. Werden Gefühle und Bedürfnisse hingegen *direkt* benannt, so ist die größte Wahrscheinlichkeit gegeben, daß die Botschaft den Partner erreicht und er seinerseits konstruktiv reagiert. Die konstruktive Reaktion des Zuhörers besteht darin, inhaltlich auf die Gefühle und Bedürfnisse einzugehen, d. h. Empathie zu zeigen, und direkte Rückmeldung über die empfangene Botschaft zu geben. (Schindler et al., 1998, S. 36).

5.4 Bindung

Schindler et al. (1998, S. 16) erklären die Bedeutung von Bindung folgendermaßen:

„...Bindung stellt einen Überlebensmechanismus dar, der zunächst das sichere Aufwachsen des Kindes sowie später wieder den Zusammenhalt eines Paares gewährleisten soll, um die Aufzucht der nächsten Generation zu begünstigen.“

Die Bindungstheorie von Bowlby (1975) beschäftigt sich mit dem Bindungsverhalten von Kleinkindern, von dem er annimmt, dass es angeboren sei. Unter Bindungsverhalten ist dabei jede Form von Annäherung an die primäre Bezugsperson (meist Mutter) zu verstehen. Aufgrund der Angewiesenheit des Kindes nach Fürsorge kommt es laut der Theorie bei Abwesenheit der Bezugsperson zu verschiedensten Reaktionen (z. B. weinen, Suche, etc.) von Seiten des Kindes. Ainsworth und Witting (1969, zit. n. Schindler et al., 1998, S. 21) operationalisierten Bowlbys Theorie und entwickelten ein standardisiertes Beobachtungsverfahren, das sich auf das Interaktionsverhalten zwischen Müttern und ihren Kindern in fremden Situationen konzentriert. Hazan und Shaver (1978) erweiterten das Spektrum der Theorie, indem sie sie auch auf Paarbeziehungen bezogen. Sie bezogen die wichtigsten drei kindlichen Bindungsstile, den sicheren, vermeidenden und den ängstlich/ambivalenten Bindungsstil auf romantische Liebesbeziehungen bei Erwachsenen, ausgehend davon, dass sich aufgrund von mentalen Selbst- und sozialen Lebensmodellen der frühkindliche Bindungsstil bei romantischen Beziehungen im Erwachsenenalter fortführt. Nach Hazan et al. (1987) lassen sich die Merkmale der Personen bezüglich ihrer Bindungsstile wie folgt zusammenfassen:

| | |
|-------------------|---|
| <i>Sicher</i> | <ul style="list-style-type: none">– Gegenseitiges Vertrauen– Kaum Angst vor dem Verlassen-Werden– Kaum Angst vor Nähe |
| <i>Vermeidend</i> | <ul style="list-style-type: none">– Unwohlsein bei Nähe– Schwierigkeiten mit Vertrauen– Schwierigkeiten, intime Beziehungen zu entwickeln |

- Ängstlich/ambivalent*
- Sorge über nicht-Erwidern von Liebe
 - Ängstlichkeit überdurchschnittlich ausgeprägt
 - Wunsch nach Verschmelzung verbunden mit Angst vor Zurückweisung

Die Daten, die mittels zwei Fragebogenstudien erhoben wurden, zeigten, (1) dass die in der frühen Kindheit erlernten Bindungsstile im Erwachsenenalter annähernd gleich gelagert sind, (2) je nach Bindungsstil die Erwachsenen auch romantische Liebe unterschiedlich erleben und (3) Bindungsstile stark im Zusammenhang mit mentalen Selbst- und Beziehungsmodellen sowie den Erfahrungen aus der Elternbeziehung stehen.

Die Resultate aus den Befragungen bezüglich der Bindungsstile setzen sich wie folgt zusammen:

- 56 % gaben an, einen sicheren Bindungsstil zu haben.
- 25 % nannten einen vermeidenden Bindungsstil.
- 19 % klassifizierten sich als ängstlich/ambivalent.

Die Theorie konnte durch die Ergebnisse gestützt werden, da die Befragten je nach angegebenem Bindungsstil auch von dazupassendem Bindungsverhalten berichteten. Es konnten viele Belege aus verschiedensten Forschungen für die Ergebnisse gefunden werden (vgl. Aronson et al., 2004). So konnte beispielsweise festgestellt werden, dass sicher gebundene Personen die längsten und zufriedenstellendsten Beziehungen der drei Stile führten. Der ängstlich/ambivalente Typus ist gekennzeichnet durch die kürzeste Beziehungsdauer und geht schnell intime Beziehungen ein. Vermeidende Personen verhalten sich distanziert und gehen am seltensten Beziehungen ein. Außerdem berichten sie am häufigsten, noch nie verliebt gewesen zu sein. Schindler et al. (1998) nennen einige Studien, die sich mit den aus den Bindungsstilen ableitbaren Verhaltensmustern beschäftigen. So können etwa Zusammenhänge zwischen Kommunikationsmustern und Bindungsstilen festgestellt werden. Ein sicherer Bindungsstil begünstigt konstruktive Konfliktlösung und Kompromissbereitschaft, mehr Bestätigung und Unterstützung für den Partner. Unsicher oder ängstlich gebundene Personen

zeigen im Gegensatz dazu weniger unterstützendes Verhalten und reagieren stärker auf wahrgenommene Bedrohungen.

5.5 Investment und Commitment

Das Investment-Modell von Rusbult (1980) basiert auf der Interdependenz-Theorie von Kelley und Thibaut (1978) und geht davon aus, dass Menschen generell bestrebt sind, Nutzen zu maximieren und Kosten zu minimieren. Weiters hängt die Zufriedenheit mit der Beziehung von Vergleichsprozessen ab, die mit individuellen Bewertungsmaßstäben in Zusammenhang stehen. Je weniger Differenz zwischen dem tatsächlichen Nutzen und der erwarteten Beziehungsqualität im Allgemeinen besteht, desto besser. Das Ziel des Investment-Modells ist es, den Grad des „Commitments“, also die Wahrscheinlichkeit für den Verbleib in einer Beziehung und die Zufriedenheit in dieser vorhersagbar zu machen. Das Investment-Modell von Rusbult (1980) postuliert, dass die Verpflichtung gegenüber einer Beziehung (Commitment) (a) von den Erträgen und Kosten dieser Beziehung und jenen möglicher Alternativen, (b) der Zufriedenheit und (c) von den bisherigen Investitionen in die Beziehung abhängt, wobei die bisherigen Investitionen den Einfluss von möglichen Alternativen verringern. Individuen sollten zufriedener mit der Beziehung sein, wenn die Belohnungen, die mit ihr in Zusammenhang stehen, steigen. Das Modell von Rusbult (1980) war der Inhalt zahlreicher Studien und konnte empirisch gut nachgewiesen werden.

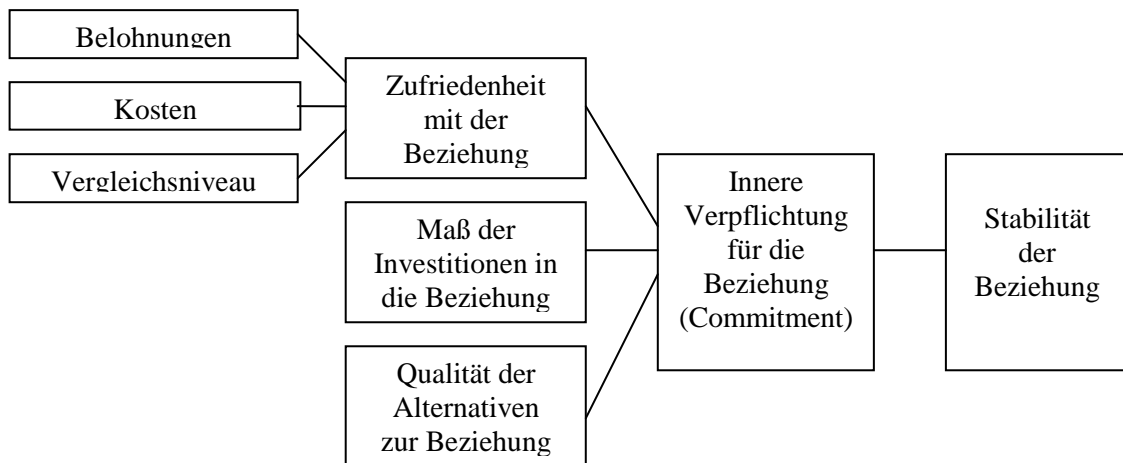


Abb. 5: Das Investitionsmodell der Bindung von Rusbult (2004)²

5.6 Kommunikation und Beziehungserfolg

Laut Gottman (2002) hat die Kommunikation einen hohen Stellenwert in Partnerschaften und entscheidet über deren Gelingen oder Scheitern. Mittels Beobachtung von Paarkommunikation konnte er vier Faktoren ermitteln, die für destruktive Kommunikation stehen und bei regelmäßigem Auftreten zum Ende einer Beziehung führen. Diese Faktoren, die er die „vier apokalyptischen Reiter“ nennt, lauten: (1) Kritik, (2) Verachtung, (3) Rechtfertigung, (4) Mauern. Gottman (1993) geht weiters davon aus, dass die Stabilität einer Partnerschaft von einem 5:1 Verhältnis von positiver zu negativer Kommunikation gekennzeichnet ist. Je mehr sich dieses Verhältnis ins Gegenteil wandelt, desto wahrscheinlicher wird ein Scheitern der Beziehung.

Eine Übersicht über Themen, um die es sich in einer Paarbeziehung charakteristischerweise dreht, liefern Bierhoff und Grau (1999):

| Thematik | Inhalt |
|-----------------|--|
| Intimität | <ul style="list-style-type: none"> – Selbstöffnung – Verlässlichkeit – Vertrauen |
| Gemeinsamkeiten | <ul style="list-style-type: none"> – Gemeinsame Interessen – Gemeinsame Aktivitäten – Gemeinsame Gewohnheiten – Gemeinsame Pläne |

² Nach Aronson, Wilson und Akert (2004, S. 383)

| | |
|--|---|
| Emotionale Abhängigkeit | <ul style="list-style-type: none"> – Liebe – Nähe und Intimität – Gefühl von Leere und Einsamkeit nach Trennung |
| Macht | <ul style="list-style-type: none"> – Auftreten von erwünschten und negativen Erfahrungen – Einfluss auf Gefühle und Glücksempfinden des Partners oder der Partnerin |
| Gegenseitigkeit und sozialer Austausch | <ul style="list-style-type: none"> – Austausch, der beide Partner profitieren lässt – Norm der Reziprozität – Altruismus |
| Fairness und Gerechtigkeit | <ul style="list-style-type: none"> – Gefühl des Ärgers bei Konflikten, häufig verursacht durch Abweichung vom gemeinsamen Konsens (prozedurale Fairness) – Bei besserem Abschneiden eines Partners Fairness auch angesprochen – Hinweise darauf, dass Männer von Partnerschaften mehr profitieren als Frauen |
| Zeitliche Perspektive | <ul style="list-style-type: none"> – Partnerschaften haben eine Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft – In Gegenwart weitere Entwicklung vorweggenommen (Fortsetzung oder Auflösung) – Bindung hat festigende Wirkung |

Eine praktische Anleitung zur Erhaltung einer Partnerschaft geben Schindler et al. (1998, S. 62) mit ihren „Zehn Regeln der Beziehungspflege“. Diese lauten:

1. Gib von Dir aus so oft wie möglich Zeichen der Anerkennung, Wertschätzung und Zuneigung.
2. Pflege Deine Initiative, sammle Ideen und gib Anregungen für Gemeinsamkeit, Unternehmungen und Zärtlichkeit.
3. Sorge dafür, daß Dein Erleben für den Partner transparent wird. Dies betrifft Dein alltägliches Befinden, Dein Lebensgefühl, Deine Lebensgeschichte und –perspektive.

4. Äußere unerfüllte Bedürfnisse und Wünsche an die Beziehung, sobald Du sie empfindest.
5. Bemühe Dich um Lösungen, wenn gegensätzliche Wunschvorstellungen deutlich werden.
6. Impfe Dich gedanklich gegen Enttäuschungen. Auch der Traumpartner hat Stärken und Schwächen.
7. Bekämpfe den Satz „Nicht ich schon wieder, jetzt ist erst der andere dran“!
8. Brich dein Gespräch ab, wenn es zum Streit ausartet, denn dann ist das Erarbeiten einer Lösung unwahrscheinlich geworden.
9. Berühre keinesfalls Tabus.
10. Denke daran, eine enge Beziehung ist jederzeit neu formbar, wenn beide bereit sind, den eigenen Anteil zu verändern.

5.7 Partnerschaftszufriedenheit

Der positive Einfluss von sozialen Beziehungen auf die Zufriedenheit konnte bereits in vielen Forschungen nachgewiesen werden. Eine Vielzahl von Studien belegen beispielsweise, dass Vorteile durch eine Beziehung für die Partner entstehen bezüglich der Gesundheit, der geistigen Fitness und der Zufriedenheit (vgl. Argyle, 1992). Darüber hinaus konnte aufgezeigt werden, dass die Zufriedenheit mit verschiedenen Arten von sozialen Beziehungen der stärkste Prädiktor für Lebenszufriedenheit ist. Dies kann auch durch Studien von Argyle (1992) untermauert werden, in denen er Personen beurteilen ließ, welche Ziele sie durch ihre verschiedenen Arten von Beziehungen am ehesten erreichen wollen. Die Ziele, die immer als erstrebenswert angegeben wurden sind:

- Das eigene körperliche Wohlbefinden
- Soziale Akzeptanz und Ähnliches
- Ziele, die in bestimmten Situationen relevant sind

Außerdem konnten Argyle und Furnham (1983) folgende Vorteile von Beziehungen aus Befragungen ermitteln:

- Materielle Hilfe und Beistand
- Soziale und emotionale Unterstützung
- Gemeinsame Interessen

Zudem stellte sich heraus, dass ein Partner die meiste Zufriedenheit auslöste. Aus diesen Gründen stellen die Bedingungen für das Gelingen von Paarbeziehungen für die Psychologie einen wichtigen Forschungsbereich dar.

Bierhoff und Grau (2003) untersuchten Dimensionen des Erlebens in engen Beziehungen mittels Faktorenanalyse, um die systematische Beschreibung einer Beziehung zu erleichtern. Der Vorteil dieser Zusammenfassung vieler verschiedener sozialpsychologischer Theorien ist es, einen schnellen Überblick über die wichtigsten Themenbereiche in einer Beziehung zu erhalten und somit eine solide Grundlage beispielsweise für Paartherapieprogramme in der Praxis zu liefern. Anhand der Dimensionen soll abgeschätzt werden, in welchem Zustand sich die Partnerschaft befindet bzw. welche Ausprägungen eines Merkmales vorhanden sind und was diese bedeuten. Ausgangspunkte der Untersuchung sind sozialpsychologische Theorien zu den Hauptmerkmalen von Partnerschaften. Diese umfassen Stile der Liebe und Bindung, Austausch, Investment, Nähe und Kommunikationsprozesse in Paarbeziehungen.

Auf Grundlage von Fragebögen, die entsprechend der Theorien ausgewählt wurden, konnten von Bierhoff und Grau (2003) folgende Grundfaktoren des Beziehungserlebens generiert werden:

- Konflikt
- Liebe
- Altruismus
- Sicherheit
- Investment

Die Faktoren Liebe, Investment und Konflikt erwiesen sich dabei als die bedeutsamsten Prädiktoren für den Beziehungserfolg.

Untersuchungen von Schindler et al. (1998) bestätigen ebenfalls, dass sich glückliche Paare von Unglücklichen durch ein höheres Ausmaß an positivem Austausch im Alltag unterscheiden. Zufriedene Paare zeigen generell ein positiveres Kommunikationsverhalten als Unzufriedene, was sich besonders in länger dauernden Konfliktgesprächen beobachten lässt. Bei ehelicher Unzufriedenheit kommt es dabei eher zur Eskalation und somit zu negativem Verhalten. Auch die Problemlösefähigkeit scheint bei Paaren mit niedriger Zufriedenheit gering ausgeprägt zu sein, ausgelöst durch einen Mangel an effiziente Lösungsstrategien. Schließlich erreichen Paare mit niedriger Ehequalität auch in anderen Bereichen des gemeinsamen Lebens, wie beispielsweise in der Gestaltung der Freizeit oder der Verwaltung der Finanzen weniger gute Werte als glückliche Paare. Eine Erklärung für diese Phänomene stellen empirische Belege dar, die belegen, dass sich Partner in unglücklichen Beziehungen negativer wahrnehmen und gegenseitig ihre Reaktionen daher negativer bewerten, auch wenn diese ursprünglich positiv oder neutral gemeint waren. Auch Bierhoff und Grau (2003) sowie Gottman (2002) identifizieren das Kommunikationsverhalten von Paaren als äußerst einflussreich bezüglich der Ehezufriedenheit. Eine Beobachtungsstudie von Hahlweg (1986, zit. n. Hahlweg et al, 1998, S. 39f.) von Paaren mit hoher und mittlerer bzw. niedriger Ehequalität schildert folgende Merkmale des jeweiligen Verhaltens innerhalb einer Diskussion:

Zufriedene Paare

Nonverbale Kommunikation

- Häufigerer Blickkontakt
- Mehr Lächeln
- Wärmerer Unterton in der Stimme

Verbale Kommunikation

- Mehr Ausdruck von eigenen Gefühlen und Gedanken
- Vermittlung von mehr Akzeptanz der Äußerungen

Unzufriedene Paare

Nonverbale Kommunikation

- Weniger Blickkontakt
- Weniger Lächeln
- Schärfere, lautere Stimme
- Abgewandte Haltung
- Sie wirken unbeteiligter

Verbale Kommunikation

- Weniger Ausdruck von eigenen Gefühlen und Wünschen
- Weniger Offenbarung eigener Gedanken
- Kritik am Partner
- Abwertend mittels Äußerungen
- Rechtfertigung des eigenen Verhaltens
- Wenig Zustimmung zu Darstellungen des Partners

Wunderer et al. (2008, S. 226) haben folgende Faktoren festgestellt, die für eine glückliche Partnerschaft von Bedeutung sind:

- Toleranz
- An die Wachstumsmöglichkeiten von Beziehungen glauben
- Emotionale Stabilität
- Konstruktive Konfliktlösung
- Offenheit und Vertrauen
- Bei Ursachenzuschreibungen Vorsicht walten lassen
- Den anderen in Stresssituationen unterstützen
- Hohe Ansprüche an Gemeinsamkeit, Gleichberechtigung und Investition in die Beziehung
- Wertschätzung

Bereits 1977 konnten Boyd und Roach feststellen, dass gewisse kommunikative Fähigkeiten einen positiven Einfluss auf die Partnerschaftszufriedenheit ausüben. Sie konnten aus Selbstberichten, die mittels Fragebogen erhoben wurden, Kommunikationsfertigkeiten herausfinden, die in positivem Zusammenhang mit der ehelichen Zufriedenheit stehen. Dies sind unmissverständlich ausgedrückte, direkte Mitteilungen, aktives Zuhören, verbale Respektsbekundung und Achtung des Partners.

5.8 Extraversion

Der positive Einfluss von sozialen Beziehungen auf die Zufriedenheit konnte bereits in vielen Forschungen nachgewiesen werden. Darüber hinaus konnte aufgezeigt werden, dass die Zufriedenheit mit verschiedenen Arten von sozialen Beziehungen der stärkste Prädiktor für Lebenszufriedenheit ist. Ein weiterer großer Einflussfaktor für Zufriedenheit ist die Persönlichkeit, und davon besonders die Extraversion. Sie bildet zusammen mit Neurotizismus zwei Persönlichkeitsfaktoren, welche zunehmend die Aufmerksamkeit der Forschung auf sich ziehen. Nach Diener und Biswas-Diener (2008) suchen Extravertierte nach Belohnung und kontaktfreudigen Menschen, wogegen neurotische Menschen eher zu Sorge, Schuld und Traurigkeit neigen. Neurotische Menschen schneiden grundsätzlich schlechter bei Messungen über das Glücksempfinden ab. Der Psychologie Forscher, Richard Lucas, fand in seinen Studien heraus, dass extravertierte Menschen, in verschiedenen Kulturen auf der ganzen Welt, dazu neigen mehr positive Gefühle zu empfinden, als ob sie biologisch dazu neigen würden. Selbst im kontrollierten und begrenzten Umfeld, welches Laborstudien bieten, neigen Extravertierte dazu mehr positive Reaktionen auf experimentelle Stimuli zu zeigen, aber meist sind sie bereits etwas glücklicher, wenn sie beim Labor ankommen. Das soll nicht heißen, dass Introvertierte unglücklich sind, viele von ihnen sind glücklich, sondern es soll heißen, dass sie im Durchschnitt weniger positive Emotionen verspüren und wenn, dann weniger intensiv als Extravertierte.

Argyle (1992) konnte die stärksten Zusammenhänge zwischen Zufriedenheit und Extraversion feststellen, wobei Extraversion auch als eine Voraussetzung für Beziehungsbildung gesehen werden kann, denn extravertierte, offene Personen suchen eher Gesellschaft und verspüren mehr positive Gefühle während sozialer Interaktionen. Ein Grund für diese positiven Gefühle kann nach Argyle (1992) darin liegen, dass Extraversion zu Selbstbewusstsein führt, was wiederum Zufriedenheit erzeugt. Diener et al. (2008) führten ein Experiment mit extra- und introvertierten Personen durch unter der Annahme, dass Extravertierte sich wohler in Gesellschaft fühlen würden und Introvertierte während des Alleinseins. Tatsächlich offenbarten die Ergebnisse, dass sowohl extra- als auch introvertierte Personen jeweils höhere Werte von Zufriedenheit

angaben, wenn sie in Gesellschaft von Menschen waren. Die Ergebnisse weisen also darauf hin, dass Menschen sich bei sozialem Kontakt wohl zu fühlen scheinen.

Diener et al (2008) haben sich ebenfalls mit genetischen Dispositionen von Zufriedenheit auseinandergesetzt und konnten anhand von Zwillingsstudien belegen, dass Gene eine wichtige Rolle spielen, wenn es darum geht, wie glücklich wir sind. Auch andere Forscher konnten diese Ergebnisse reproduzieren. Beispielsweise benutzte ein dänisches Team Zwillinge um zu analysieren, wie sich die Variable „Glück“ über die Zeit entwickelt. Sie wollten herausfinden, wie sehr, die Stimmung bezogen auf das eigene durchschnittliche Glücksempfinden, schwankt. Das dänische Team schätzte, dass etwa ein Viertel der Variabilität von Glück direkt auf genetische Faktoren zurückzuführen ist.

Zusätzliche Unterstützung für den Zusammenhang zwischen Genen und Glück bieten Persönlichkeitsstudien. Beispielsweise stellte sich heraus, dass Persönlichkeitstypen im Wesentlichen vererbt werden. Manche Leute sind bildlich gesprochen „soziale Schmetterlinge“, während andere „Mauerblümchen“ sind. Manche Leute sind unbeirrbar, andere wiederum sehr hitzköpfig.

II EMPIRISCHER TEIL

6. Zielsetzung und Fragestellung

Die Arbeit beschäftigt sich mit der Frage der Anwendung von Kommunikationsregeln in verschiedenen partnerschaftlichen Alltagssituationen. Kommunikation ist ein zentrales Thema in jeder Paarbeziehung und ist eng mit dem Empfinden von Zufriedenheit in der Partnerschaft verbunden. Diese Erkenntnis führte in den letzten Jahrzehnten zur Entwicklung von „Kommunikations-Trainings“ für Paare, auf der Grundlage von Kommunikationspsychologischen Theorien, beispielsweise jene von Paul Watzlawick oder auch Ruth Cohn. Ein Element, das regelmäßig Teil solch eines Trainings ist sind Kommunikationsregeln. Mit Hilfe dieser einfachen Richtlinien soll das Konfliktpotential zwischen Partnern verringert werden und die Aufrechterhaltung des Gesprächs gewährleistet werden.

In der vorliegenden empirischen Untersuchung wird überprüft, inwiefern Menschen in Paarbeziehungen Kommunikationsregeln anwenden und wie bzw. ob sich diese Anwendung in verschiedenen partnerschaftlichen Alltagssituationen verändert.

Hierbei soll genauer gesagt der Frage nachgegangen werden, ob die Anwendung von Kommunikationsregeln je nach

- Situationsbedingungen
- Geschlecht
- Alter
- Dem Grad der Extraversion
- dem Ausmaß der Partnerschaftszufriedenheit
- Beziehungsdauer
- Bildungsstatus
- Familienstand
- Wohnsituation
- Kontextbedingungen

variiert. Der verwendete Fragebogen besteht aus einer privaten Hauptkomponente, die zusätzlich durch eine berufliche Komponente ergänzt wird. Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln in partnerschaftlichen und beruflichen Alltagssituationen können im Anschluss an die primäre Analyse dadurch ebenfalls überprüft werden.

7. Hypothesen

Da kein Vorwissen zu den Fragestellungen besteht und es sich bei der vorliegenden Untersuchung um eine explorative handelt, werden die Hypothesen ungerichtet formuliert.

Kommunikation und Situation

H1: In Abhängigkeit der vorliegenden Situation können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden

Kommunikationsregeln und Geschlecht/Alter

H2: In Abhängigkeit von Geschlecht und Altersstufe können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Extraversion

H3: Es kann ein Einfluss der Extraversion auf die Verwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Partnerschaftszufriedenheit:

H4: Es kann ein Einfluss der Partnerschaftszufriedenheit auf die Verwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Beziehungsdauer

H5: Es kann ein Zusammenhang zwischen der der Beziehungsdauer und der Verwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Bildungsniveau

H6: In Abhängigkeit vom Bildungsniveau können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Familienstand

H7: Es kann ein Einfluss des Familienstands auf die Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Wohnsituation

H8: Es kann ein Zusammenhang der Wohnsituation mit der Einhaltung von Kommunikationsregeln festgestellt werden.

Kommunikationsregeln und Kontext

H9: Es können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln in beruflichen und privaten Situationen festgestellt werden.

8. Methode

Die Datenerhebung erfolgte mittels Fragebogen, der nach der Konstruktion mittels der Software „LimeSurvey“ online gestellt wurde. Der eigens dazu erstellte Link zum Fragebogen lautet: www.kommunikationsregeln.at.tf. Dadurch konnte auch die Anonymität der Befragung absolut gewährleistet werden, da für die Beantwortung des Fragebogens keine Bekanntgabe von persönlichen Daten der Testpersonen benötigt wurde. Der Fragebogen-Link wurde von uns an möglichst viele Leute gesendet und per Schneeballsystem verbreitet. Einige Fragebögen wurden in Papierversion ausgegeben, da nicht alle Personen unserer Stichprobe über einen Internetzugang bzw. die

notwendigen Kenntnisse verfügten, um ihn online auszufüllen. Dies betraf vor allem die älteren Personen unserer Stichprobe. Der Anteil an schriftlich ausgefüllten Fragebögen beträgt 12,9 %. Der im Vorfeld der Untersuchung mittels G-Power (Faul, Erdfelder, Lang & Buchner, 2007) errechnete optimale Stichprobenumfang bei mittlerer Effektstärke beläuft sich auf $N = 255$. Insgesamt haben 287 Personen an der Befragung teilgenommen.

8.1 Begriffe aus der Statistik

Signifikanzniveau

Das Signifikanzniveau bzw. die „Irrtumswahrscheinlichkeit“, das üblicherweise entweder bei 5 % oder 1 % liegt, drückt die Verlässlichkeit eines Testergebnisses aus. Das Äquivalent dazu bildet die so genannte „Vertrauenswahrscheinlichkeit“, die folglich bei 95 % bzw. 99 % liegt. Das bedeutet konkret, dass der Test mit 95 % Wahrscheinlichkeit die Nullhypothese bestätigen wird, wenn diese korrekt ist. Entsprechend beträgt die Wahrscheinlichkeit für die fälschlicherweise Ablehnung der Nullhypothese $\alpha = 5 \%$ (bzw. 1 %). In der vorliegenden Studie wird von einem Signifikanzniveau in der Höhe von 5 % ausgegangen (Backhaus, Erichson, Plinke & Weiber, 2003).

Effektgröße

Die Effektgröße (Cohens δ) ist ein Beurteilungsmaßstab für die Praxisrelevanz eines Untersuchungsergebnisses und repräsentiert die Größe eines Effektes bzw. einer Parameterdifferenz. Die Festlegung einer Effektgröße ist auch notwendig, um den für die geplante Untersuchung optimalen Stichprobenumfang bestimmen bzw. die Teststärke eines Signifikanztests angeben zu können. Da sich bei großen Stichproben auch sehr kleine Effekte statistisch signifikant erweisen können, sollte ergänzend zur statistischen Signifikanz immer auch die Effektgröße betrachtet werden (Trimmel, 1994).

Skalenniveau

Hinsichtlich des Skalenniveaus der in der vorliegenden Untersuchung vorhandenen Variablen ist zu sagen, dass es sich dabei um eine fünfstufige, so genannten „Likert-Skala“ handelt, die die Relationen der Antwortmöglichkeiten äquidistant abzubilden vermag. Daher ist von einem Intervallskalenniveau der resultierenden Daten auszugehen, was besonders für die entsprechende Bildung von Mittelwerten von Bedeutung ist (Bortz & Döring, 2006).

8.2 Ausgewählte statistische Auswertungsverfahren

Folgende Verfahren werden für die inferenzstatistische Analyse herangezogen:

8.2.1 Verfahren zur Überprüfung von Unterschiedshypothesen

t-Test

Mittels t-Test kann überprüft werden, ob signifikante Mittelwertsunterschiede zwischen zwei Gruppen bestehen. Voraussetzungen für dieses Verfahren sind Intervallskalenniveau der Daten, Homogenität der Varianzen und Normalverteilung der Daten.

Varianzanalytische Methoden

Durch die Anwendung der Varianzanalyse kann ermittelt werden, wie die Unterschiede jeder einzelnen Person zum Gesamtmittelwert zustande kommen.

Sie geht aus einem linearen Modell hervor und beruht auf der Zerlegung der Gesamtvarianz in einzelne Komponenten. Sie untersucht den Einfluss von nominalen Variablen auf metrische, abhängige Variablen.

Die Prüfgröße der Varianzanalyse ist der F-Test. Dieser ist ein Verhältnis (Quotient) zwischen zwei Varianzen, wobei unter der H1 erwartet wird, dass die Variabilität, die aufgrund der Versuchsbedingungen zustande kommt, so groß ist, dass sie signifikant wird. Die Voraussetzungen für die Anwendung des F-

Tests bestehen in der Homogenität der Varianzen der abhängigen Variablen über die Gruppe (mittels Levene Test gemessen), ihrem Intervallskalenniveau und der Normalverteilung der Residuen. Verschiedene Arten von Varianzanalysen können je nach Anzahl der abhängigen bzw. unabhängigen Variablen („Faktoren“) differenziert werden. Im einfachsten Fall wird von einer einfaktoriellen VA, gesprochen, bei zwei unabhängigen Variablen von einer zweifaktoriellen VA, usw. Gibt es mehrere abhängige und unabhängige Variablen, so spricht man von einer multivariaten Varianzanalyse mit entsprechender Faktorenanzahl (Bortz, 2005).

8.2.2 Verfahren zur Überprüfung von Zusammenhangshypothesen

Korrelation

Mittels Korrelationen können in der Statistik die Zusammenhänge zweier Variablen bestimmt werden. Der Wertebereich einer Korrelation liegt immer zwischen -1 und 1, wobei beide Werte für perfekte Vorhersagen stehen. Bei Werten um -1 handelt es sich dabei um negative Tendenzen, bei Werten um 1 um positive. Werte um 0 bedeuten einen schwachen bzw. gar keinen Zusammenhang. Die Höhe des Zusammenhangs wird durch den Korrelationskoeffizienten r ausgedrückt. Dieser sagt jedoch nichts darüber aus, wie sich die Variablen kausal aufeinander beziehen. Die Voraussetzungen für eine Produkt-Moment-Korrelation nach Pearson sind Intervallskalenniveau und Normalverteilung der Daten. Ist dies nicht gegeben, so wird ein parameterfreies Verfahren, hier die Rangkorrelation nach Spearman, verwendet (Bortz, 2005).

Regression

Die lineare Beziehung zwischen zwei Variablen kann durch die Gleichung $y = b \cdot x + a$ vorhergesagt werden. Die Variable y repräsentiert dabei die abhängige Variable, die Variable x die unabhängige- oder Prädiktorvariable. Im Rahmen von Regressionsanalysen repräsentiert die multiple Korrelation der signifikanten Prädiktoren bereits die Effektgröße. Die Voraussetzungen für die lineare Regression sind analog jener der Korrelation (Bortz, 2005).

8.3. Durchführung

Es handelt sich bei der vorliegenden Untersuchung um eine Statuserhebung, die im Zeitraum von Anfang Mai bis Ende Juni 2010 durchgeführt wurde.

Die Voruntersuchung, an der zwanzig Personen teilnahmen, hatte den Zweck, Zumutbarkeit und Verständlichkeit zu erfassen. Vor allem das Kriterium der Zumutbarkeit war dabei wegen des Umfangs des Fragebogens wichtig zu erfassen. Den Erkenntnissen aus dem Pretest nach wurde der Fragebogen schließlich gekürzt, von ursprünglich acht Situationen mit jeweils 25 Items wurden vier Situationen mit jeweils 25 Items beibehalten.

8.3.1 Messinstrumente

Fragebogen zur Erfassung von Kommunikationsregeln

Der Fragebogen setzt sich zusammen aus:

- Fragebogen zur Erfassung der Anwendung von Kommunikationsregeln in partnerschaftlichen und beruflichen Alltagssituationen
- Skala zur Erfassung der Partnerschaftszufriedenheit nach Hassebrauck (1991)
- Skala zur Erfassung der Extraversion in Anlehnung an den NEO-PI-R (Borkenau & Ostendorf, 1993)
- Fragen zur Erfassung soziodemographischer Daten

Der selbst konstruierte, eigens für die vorliegende Untersuchung erstellte Fragebogen wurde im Vorfeld der Studie an 20 Personen getestet, um Verständlichkeit und Zumutbarkeit zu prüfen. Vor allem das Kriterium der Zumutbarkeit war dabei wegen des Umfangs des Fragebogens wichtig zu erfassen. Den Erkenntnissen aus dem Pretest nach konnten von der Verständlichkeit des Fragebogens ausgegangen werden. Aus Gründen der Zumutbarkeit wurde der Fragebogen schließlich gekürzt, von ursprünglich acht Situationen mit jeweils 25 Items wurden vier Situationen mit jeweils 25 Items beibehalten.

Partnerschaftszufriedenheit

In der vorliegenden Untersuchung wird für die Operationalisierung der Variable „Partnerschaftszufriedenheit“ eine modifizierte Form der Skala Partnerschaftszufriedenheit nach Hassebrauck (1991) verwendet. Die vorgegebenen Items waren in einem sechsstufigen Rating (die Spannweite reicht von gar nicht zufrieden (1) bis sehr zufrieden (5)) zu bewerten.

Reliabilitätsanalyse zur Skala Partnerschaftszufriedenheit

Die zu dieser Skala gehörigen sieben Items wurden einer Reliabilitätsanalyse unterzogen, um die untere Schranke der Reliabilität festzustellen. Das Cronbachs Alpha beträgt $\alpha = .89$ ($N = 178$), womit eine befriedigende Konsistenz angezeigt wird. Die korrigierte Trennschärfe der Items reicht von .59 bis .79. Dies spricht für eine ausreichend hohe Messgenauigkeit der Skala Partnerschaftszufriedenheit. Aus den sieben Items kann ein ungewichteter mean score gebildet werden. Die Verteilung kann Abb. 10 entnommen werden.

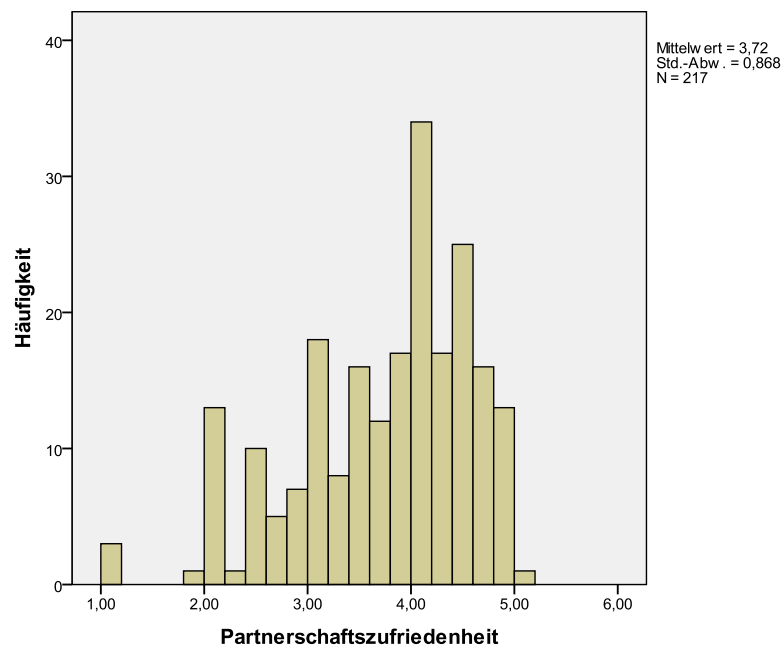


Abb. 6: Verteilung der Partnerschaftszufriedenheit

Wie aus der Grafik ersichtlich wird ist die Zufriedenheit in der Partnerschaft (N = 217) annähernd normalverteilt mit einem Mittelwert von $M = 3,72$; und einer Standardabweichung von $SD = 0,87$.

Extraversion

Zur Operationalisierung der Variable „Extraversion“ wurden insgesamt 14 Items aus der Extraversion-Skala des NEO PI-R (Borkenau & Ostendorf, 1993) herangezogen und für die vorliegende Untersuchung modifiziert. Die vorgegebenen Items waren in einem fünfstufigen Rating (die Spannweite reicht von trifft nicht zu (0) bis trifft zu (4)) zu bewerten.

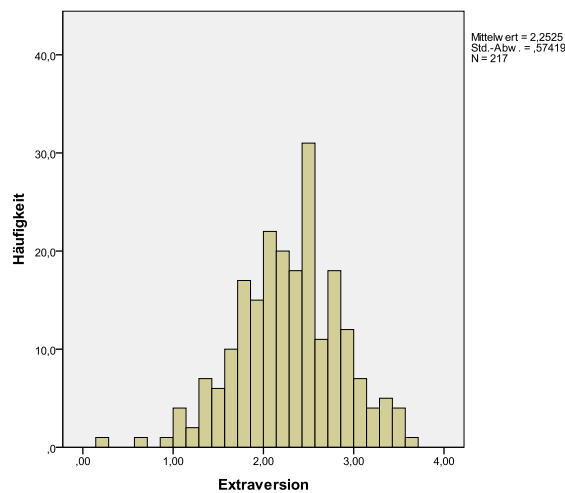


Abb. 7: Verteilung der Extraversion

Reliabilitätsanalyse zur Skala Partnerschaftszufriedenheit

Die zu dieser Skala gehörenden 14 Items wurden einer Reliabilitätsanalyse unterzogen, um die untere Schranke der Reliabilität festzustellen. Das Cronbachs Alpha beträgt $.82$ (N = 217), womit eine befriedigende Konsistenz angezeigt wird. Die korrigierte Trennschärfe der Items reicht von $.26$ bis $.65$. Dies spricht für eine ausreichend hohe Messgenauigkeit der Skala Extraversion. Aus den 14 Items kann ein ungewichteter mean score gebildet werden.

Wie aus Abb. 7 ersichtlich ist, zeigt die Stichprobe eine Normalverteilung mit einem Mittelwert von 2,25 und einer Standardabweichung von 0,57. Die Ausprägung von Extraversion reicht von gar nicht (0) bis sehr (4).

8.3.2 Fragebogenkonstruktion

Der Fragebogen zu „Kommunikationsregeln in partnerschaftlichen Alltagssituationen“ orientiert sich an Kommunikationsregeln verschiedenster Autoren. Diese Auswahl erfolgte nach mehreren Gesichtspunkten. Zunächst wurde verglichen, ob Überschneidungen zwischen den Regeln auftreten. Schlussendlich wurden jene Regelansätze ausgewählt, die die meisten relevanten Punkte in sich vereinen. Nach Sichtung der relevanten Literatur zu Kommunikationsregeln (siehe oben) wurden aus den genannten Gründen für die weiterführende Generierung der Regeln für den Fragebogen folgende Autoren herangezogen: Ruth Cohn (1983), Schindler et al. (1998) und Engl et al. (2002). Die von den Autoren entwickelten Kommunikationsregeln sind meist Teil von Kommunikationstrainings für Paare, im Falle der Regeln nach Ruth Cohn (1983) handelt es sich jedoch um Kommunikationsregeln für Gruppen bzw. Teams. Die weitere Selektion erfolgte nach Kriterien der (a) Alltagstauglichkeit, (b) Generalisierbarkeit und (c) Verständlichkeit, da die Regeln sowohl in partnerschaftlichen als auch in beruflichen Alltagssituationen anwendbar sein mussten. Aus Gründen der Verständlichkeit wurden manche Regeln, die sehr komplexe Formulierungen aufwiesen oder aus mehreren Komponenten bestanden vereinfacht bzw. aufgeteilt, bis schließlich folgende 25 Kommunikationsregeln resultierten:

- Ich sage, wie es mir dabei geht
- Ich bringe eigene Erfahrungen ein
- Ich sage klar, was ich denke
- Ich bin ehrlich
- Ich benenne eigene Bedürfnisse

- Ich bringe es auf den Punkt
- Ich spreche konkret von mir
- Ich bringe Beispiele
- Ich beziehe mich auf die momentane Situation
- Ich lasse irrelevante Informationen weg

- Ich frage nach
- Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin
- Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe
- Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten
- Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen

- Ich schaue meinen Gesprächspartner an
- Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand)
- Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu
- Ich halte respektvollen Abstand
- Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden

- Ich unterbreche nicht
- Ich bin freundlich
- Ich bleibe beim Thema
- Ich respektiere andere Meinungen
- Ich lächle

Da die Regeln je nach ihrer Anwendung in verschiedenen Situationen beurteilt werden sollten, mussten entsprechend der Voraussetzung der Alltagstauglichkeit Situationen ausgewählt werden, die sowohl in partnerschaftlichem als auch in beruflichem Kontext regelmäßig vorkommen. Außerdem mussten sie gemäß der interessierenden Intentionen der

Untersuchung jeweils auch nach Zielerreichung und Situationsdruck divergieren. Die gesammelten Vorschläge wurden weiters mittels Expertenrating ebenfalls auf Alltagstauglichkeit, Generalisierbarkeit und Verständlichkeit geprüft, wodurch zunächst jeweils acht Situationen pro Kontext, das sind insgesamt 16 zu bewertende Situationen pro Fragebogen, jeweils geteilt in vier Situationen mit Zielerreichungsaspekt und vier mit Situationsdruck, entstanden. Nach der Fertigstellung des vorläufigen Fragebogens wurde er einem Pretest unterzogen. Es stellte sich heraus, dass der durch den Umfang des Fragebogens verursachte, benötigte Bearbeitungszeitraum für die Testpersonen zu lang war und dadurch das Kriterium der Zumutbarkeit nicht gegeben war. Schließlich konnte der Fragebogen nach einer Kürzung von insgesamt 16 auf 8 Situationen in seine endgültige Fassung gebracht werden. Die ausgewählten Situationen aus dem partnerschaftlichen Alltag lauten:

Situationen mit Zielerreichungsaspekt:

- Sie diskutieren mit Ihrem Partner über Ihr gemeinsames Urlaubsziel. Sie haben schon eine ganz genaue Vorstellung und wollen diese unbedingt durchsetzen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?
- Ihr Partner hat wenig Zeit für Sie. Sie fühlen sich vernachlässigt und haben den dringenden Wunsch, mehr Zeit allein mit Ihrem Partner zu verbringen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?

Situationen mit Situationsdruck:

- Sie bemerken, dass Sie einen Fehler gemacht haben und entschuldigen sich bei Ihrem Partner. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?
- Ihr Partner wirft Ihnen vor, dass Sie die Hausarbeit nicht erledigen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?

Beispiel einer Situation aus dem Fragebogen der Kommunikationsregeln in partnerschaftlichen Alltagssituationen:

| Ihr Partner wirft Ihnen vor, dass Sie die Hausarbeit nicht erledigen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ich sage, wie es mir dabei geht | | | | | |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | | | | | |
| Ich sage klar, was ich denke | | | | | |
| Ich bin ehrlich | | | | | |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | | | | | |
| Ich bringe es auf den Punkt | | | | | |
| Ich spreche konkret von mir | | | | | |
| Ich bringe Beispiele | | | | | |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | | | | | |
| Ich lasse unwichtige Informationen weg | | | | | |
| Ich frage nach | | | | | |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | | | | | |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | | | | | |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | | | | | |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | | | | | |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | | | | | |
| Ich vermeide räumlich Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | | | | | |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | | | | | |
| Ich halte respektvollen Abstand | | | | | |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | | | | | |
| Ich unterbreche nicht | | | | | |
| Ich bin freundlich | | | | | |
| Ich bleibe beim Thema | | | | | |
| Ich respektiere andere Meinungen | | | | | |
| Ich lächle | | | | | |

8.3.3 Gütekriterien und Trennschärfe

Objektivität

Sie stellt in der psychologischen Forschung eine absolute Grundforderung dar und kann als „das Ausmaß, in dem die Untersuchungsergebnisse unabhängig vom Untersucher sind“ definiert werden (Trimmel, 1994, S. 84).

Die Auswertungsobjektivität wird als gewährleistet betrachtet, da die Beantwortung der Fragen mittels Ratings erfolgte, und daher kein offenes Antwortformat vorliegt. Die Durchführungsobjektivität kann durch die Instruktion und die Programmierung des Fragebogens gewährleistet werden, welche eine vollständige und genaue Abfolge der einzelnen Abschnitte vorschreibt und somit fehlende Werte minimiert.

Reliabilität

Unter Reliabilität ist der Grad der Genauigkeit gemeint, mit dem ein Messinstrument das zu prüfendes Merkmal erfasst (Bortz, 2005). Da es sich bei der vorliegenden Arbeit um eine vorwiegend explorative Untersuchung handelt, wird sie mittels der durch die Reliabilitätsanalyse ermittelten inneren Konsistenz der Items, repräsentiert durch Cronbachs α , der unteren Schranke der Reliabilität, belegt.

Validität

„Die Validität eines Verfahrens (Tests) beschreibt, mit welcher Genauigkeit dasjenige Merkmal (Konstrukt), das vorgegeben wird gemessen zu werden, auch tatsächlich gemessen wird“ (Trimmel, 1994, S. 85). Die Inhaltsvalidität kann durch die Relevanz der Items belegt werden, die in der vorliegenden Untersuchung in Anlehnung an praxisrelevante Kommunikationsregeln entwickelt wurden. Die Validierung erfolgte in dieser Hinsicht über die Benennung der Skalen, resultierend aus der Faktorenanalyse. Für die Anwendung der Faktorenanalyse in dieser Studie spricht, dass sie aufgrund der insgesamt 217 Personen umfassenden Stichprobe eine allgemeine Interpretation der extrahierten Faktoren ermöglicht (siehe unten).

Skalierung

Das Kriterium der Skalierung ist erfüllt, „wenn die laut Verrechnungsvorschriften resultierenden Testwerte die empirischen Verhaltensrelationen adäquat abbilden“ (Kubinger, 2009, S. 82). Wir sehen dies über die Reliabilität. Liegt diese zwischen .70 und .80, dann darf eine Skala über einen Index zusammengefasst werden.

Trennschärfe

Aus der Trennschärfe lässt sich der Grad der Repräsentativität eines Items für den Gesamttest ablesen. Die Trennschärfe umfasst einen Wertebereich -1 bis +1, wobei ein möglichst hoher Wert angestrebt wird. Positive Werte zwischen 0.3 und 0.5 können als durchschnittlich eingestuft werden, Werte über 0.5 als hoch.

9. Stichprobenbeschreibung

9.1 Geschlecht, Alter, Schulbildung

Geschlecht

Die Stichprobe umfasst 217 Personen, wobei sich die Anteilswerte aufgrund des Geschlechts wie folgt darstellen:

Frauen: 132 (60,6 %)

Männer: 85 (39,4 %)

Alter

Der Altersmittelwert der Stichprobe beläuft sich auf $M = 37.02$ ($SD = 15.48$) Jahre. Die Spanne reichte von 15 bis 89 Jahren.

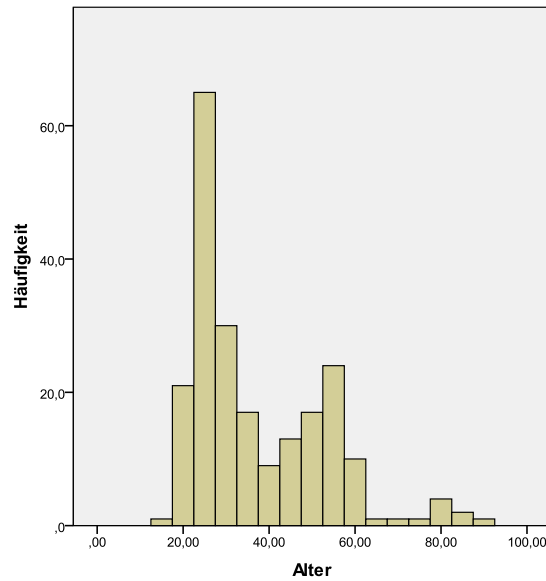


Abb. 8: Altersverteilung in der Gesamtstichprobe

Das durchschnittliche Lebensalter unter Berücksichtigung der Geschlechter beträgt bei Frauen 33.69 (SD = 12.65) und bei Männern 42.21 (SD = 17.95) Jahre. Die Altersverteilung wird grafisch in Abb. 8 veranschaulicht. Des Weiteren zeigt Abb. 9 die Altersverteilung unter Berücksichtigung der Geschlechter.

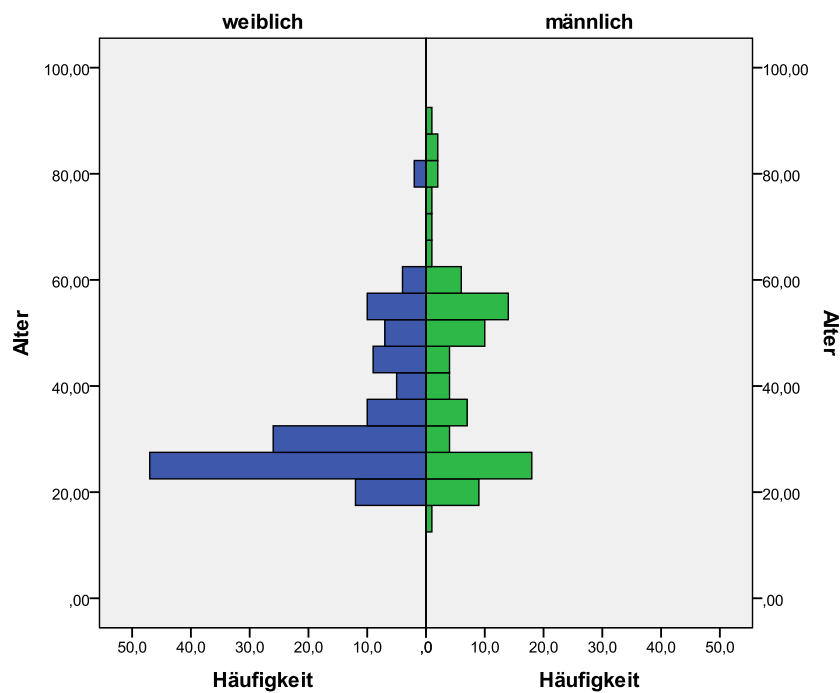


Abb. 9: Verteilung des Lebensalters unter Berücksichtigung der Geschlechter (nw=132, nm=85)

Schulbildung

Die Stichprobe weist folgende Verteilung in der höchst abgeschlossenen Schulbildung auf (siehe Tab.1):

Tab. 1: Verteilung der höchsten abgeschlossenen Schulbildung in der Gesamtstichprobe (196 gültige Fälle)

| | | Häufigkeit | Gültige Prozente |
|---------|--|------------|------------------|
| Gültig | mit der letzten Hauptschulklasse abgeschlossen | 4 | 2,0 |
| | Gymnasium (Höhere Schule) ohne Matura | 10 | 5,1 |
| | Gymnasium (Höhere Schule) mit Matura | 43 | 21,9 |
| | Handelsschule ohne Abschlussprüfung | 1 | ,5 |
| | Handelsschule mit Abschlussprüfung | 3 | 1,5 |
| | Matura ohne anschließendes Studium | 11 | 5,6 |
| | Matura mit nicht abgeschlossenem Studium | 49 | 25,0 |
| | Matura mit abgeschlossenem Studium | 75 | 38,3 |
| | Gesamt | 196 | 100,0 |
| Fehlend | System | 91 | |
| Gesamt | | 287 | |

Es wurden acht Möglichkeiten vorgegeben. Die höchste abgeschlossene Schulbildung konnte somit in einem achtkategoriellen Schema beantwortet werden. Erkennbar ist, dass die Stichprobe ein überdurchschnittlich hohes Bildungsniveau aufweist. Die Verteilung wird in Abb. 10 grafisch veranschaulicht.

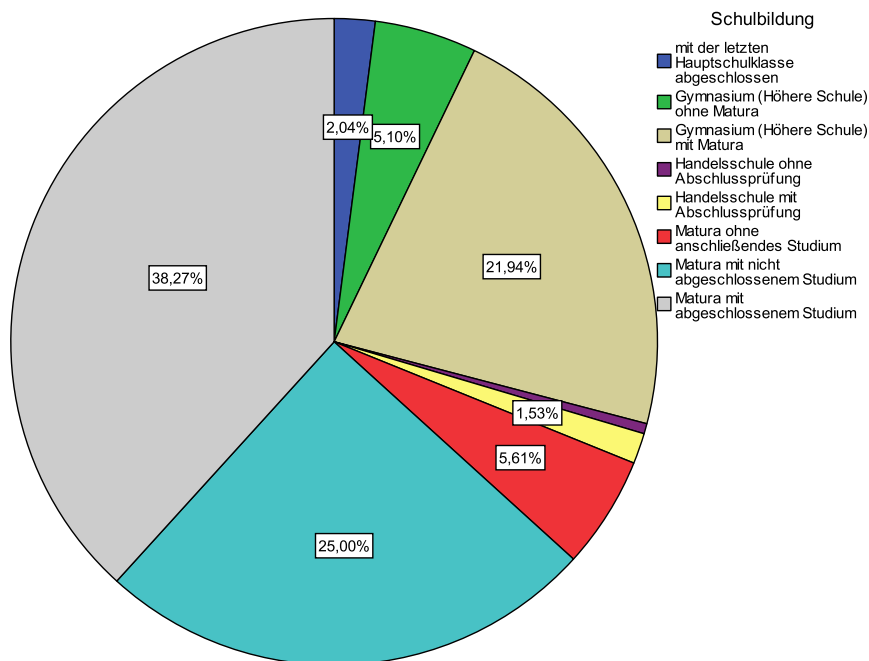


Abb. 10: Kreisdiagramm zu den Anteilswerten der höchsten abgeschlossenen Schulbildung

9.2 Familienstand, Dauer der Ehe/Partnerschaft

Tab. 2: Verteilung des Familienstandes

| Familienstand | Häufigkeiten | Prozent |
|------------------|--------------|---------|
| in Partnerschaft | 81 | 37,3 |
| verheiratet | 70 | 32,3 |
| Single | 55 | 25,3 |
| geschieden | 8 | 3,7 |
| verwitwet | 3 | 1,4 |
| Gesamt | 217 | 100 |

Wie aus Tabelle 2 ersichtlich wird, leben beinahe 70 % der Stichprobe in einem partnerschaftlichen Verhältnis.

Häufigkeitsverteilung Beziehungsdauer

Für jene Personen, die zum Zeitpunkt der Erhebung in einer Partnerschaft lebten kann folgende Statistik zur Beziehungsdauer angegeben werden (siehe Tabelle 3)

Tab. 3: Statistik zur Beziehungsdauer in Jahren (Personen in aufrechter Partnerschaft)

| | | |
|--------------------|---------|-------|
| N | Gültig | 147 |
| | Fehlend | 4 |
| Mittelwert | | 14.55 |
| Median | | 9.00 |
| Standardabweichung | | 13.88 |
| Minimum | | 0 |
| Maximum | | 57,0 |

Die Verteilung der Partnerschaftsdauer (siehe Abb. 11) ist schief; 50 % der Personen weisen Werte unter bzw. über neun Jahre auf.

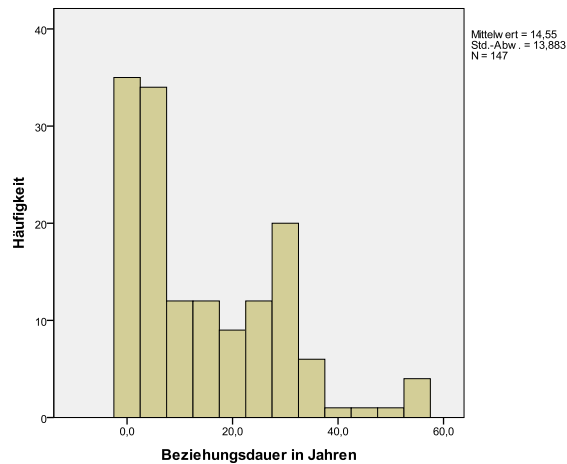


Abb. 11: Verteilung der Partnerschaftsdauer

9.3 Wohnsituation, Elternschaft

53,9 % der befragten Personen leben mit einem Partner im gemeinsamen Haushalt.

79 (36,3 %) der Personen haben Kinder (siehe Tabelle 4) und davon haben 37,7 % ein Kind, 40,3 % zwei Kinder und 14,3 % drei Kinder. Die restlichen 7,7 % verteilen sich auf Personen mit maximal sechs Kindern.

Tab. 4: Anteilswerte zur Elternschaft

| | Häufigkeit | Prozent |
|--------|------------|---------|
| Ja | 79 | 36,6 |
| Nein | 137 | 63,4 |
| Gesamt | 216 | 100 |

9.4 Zusammenfassende Beschreibung der Stichprobe

Bei der vorliegenden Stichprobe mit einem Umfang von $N = 217$ handelt es sich um eine „anfallende Stichprobe“. Aus Gründen der Praktikabilität konnten nur solche Personen in die Untersuchung aufgenommen werden, die entweder persönlich oder per Internet erreichbar waren. Diese rekrutierten sich überwiegend aus dem weiteren Bekanntenkreis der Autorin. Die Rücklaufquote im Rahmen der Erhebung beläuft sich auf 75,6 %. Von 287 insgesamt erreichten Personen konnten schließlich 217 Fragebögen vollständig in die Untersuchung aufgenommen werden. Wie aus der Verteilung zur höchsten abgeschlossenen Schulbildung entnommen werden kann, ist diese Stichprobe nicht repräsentativ für die gesamte österreichische Bevölkerung, sondern bildet einen Ausschnitt aus bereits höher Gebildeten ab.

Die Konsequenzen der Stichprobenzusammensetzung bezüglich der Verallgemeinerbarkeit finden in der Interpretation der Ergebnisse ihren Niederschlag.

10. Ergebnisse der statistischen Auswertung

Die Berechnungen der vorliegenden Untersuchung wurden mit SPSS für Windows Version 18 durchgeführt.

10.1 Faktorenanalyse

Da der Fragebogen zu den Kommunikationsregeln in partnerschaftlichen Alltagssituationen insgesamt vier Situationen mit jeweils 25 Items umfasst, wurde für jede Situation eine separate Faktorenanalyse berechnet.

Die Faktorenanalyse wurde für diese Untersuchung herangezogen, da sie Erklärungen für die wechselseitigen Beziehungen zwischen vielen Variablen bietet, indem sie einen strukturierten Variablensatz liefert. Die Faktorenanalyse ordnet die Variablen je nach ihren korrelativen Bedingungen und klassifiziert die nun reduzierten Variablen in voneinander unabhängige Gruppen (Bortz, 2005). Hinsichtlich des Skalenniveaus der in der vorliegenden Untersuchung vorhandenen Variablen ist zu sagen, dass es sich dabei um eine fünfstufige, so genannten „Likert-Skala“ handelt, die die Relationen der Antwortmöglichkeiten äquidistant abzubilden vermag. Daher ist von einem Intervallskalenniveau der resultierenden Daten auszugehen (Bortz & Döring, 2006). Für die Anwendung der Faktorenanalyse in dieser Studie spricht weiters, dass sie aufgrund der insgesamt 217 Personen umfassenden Stichprobe eine allgemeine Interpretation der extrahierten Faktoren ermöglicht. Unter Faktoren versteht man hinter den Daten liegende, nicht direkt beobachtbare theoretische Konstrukte, die den Zusammenhang zwischen den Fragen eines Fragebogens aufklären. Als Methode der Faktorenanalyse wurde in allen vier Situationen die Hauptkomponentenanalyse (Principal Components Analysis) angewendet, da diese dafür sorgt, dass voneinander unabhängige Faktoren entstehen, die fortschreitend die maximale Varianz erklären. Dabei wurden nur Faktoren mit einem Eigenwert über 1 („Kaiser-Guttman-Kriterium“) herangezogen, da diese als bedeutsam einzustufen sind. Als Rotationsmethode wurde Varimax gewählt, da durch sie die Korrelationen bzw. Ladungen extremisiert werden, und dadurch die Interpretation der Items erleichtert wird. Zur Interpretation wurden weiters ausschließlich jene Variablen herangezogen, deren Faktorladung, das ist die Korrelation zwischen einer Variable und einem Faktor, 0,5 oder mehr betrug.

10.1.1 Erste Situation mit Zielerreichungsaspekt

Im Fragebogen waren zu dieser Situation insgesamt 25 Items vorgegeben. Die Instruktion dazu lautet: „Sie diskutieren mit Ihrem Partner über Ihr gemeinsames Urlaubsziel. Sie haben schon eine ganz genaue Vorstellung und wollen diese unbedingt durchsetzen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?“

Durch die Faktorenanalyse konnten insgesamt sechs Faktoren (siehe Tab. 5), darunter versteht man ein Konstrukt, das den wechselseitigen Zusammenhängen der Variablen zugrunde liegt und diese möglichst gut erklären kann, bestimmt werden, die gemeinsam 59,54 % der Gesamtvarianz erklären können. Die zwei ersten Faktoren erklären davon bereits beinahe die Hälfte, der Erste erklärt 15,78 %, der zweite 10,31 %, der dritte 9,03 %, der vierte 8,72 %, der fünfte 8,44 % und der sechste 7,27 % davon. Die Darstellung zeigt die rotierte Komponentenmatrix, aus der die sechs sortierten extrahierten Faktoren ersichtlich sind:

Tab. 5: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 1. Situation mit Zielerreichung

| Rotierte Komponentenmatrix | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------------------|---|------|------|------|------|------|------|
| 1. | Ich sage klar, was ich denke | ,821 | | | | | |
| 2. | Ich bin ehrlich | ,764 | | | | | |
| 3. | Ich benenne eigene Bedürfnisse | ,747 | | | | | |
| 4. | Ich bringe es auf den Punkt | ,619 | | | | | |
| 5. | Ich sage, wie es mir dabei geht | ,583 | | | | | |
| 6. | Ich bringe eigene Erfahrungen ein | ,580 | | | | | |
| 7. | Ich beziehe mich auf die momentane Situation | | | | | | |
| 8. | Ich bin freundlich | | ,768 | | | | |
| 9. | Ich lächle | | ,764 | | | | |
| 10. | Ich respektiere andere Meinungen | | ,514 | | | | |
| 11. | Ich unterbreche nicht | | ,501 | | | | |
| 12. | Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | | | ,816 | | | |
| 13. | Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | | | ,710 | | | |
| 14. | Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | | | ,557 | | | |
| 15. | Ich frage nach | | | | | | |
| 16. | Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | | | | ,764 | | |
| 17. | Ich schaue meinen Gesprächspartner an | | | | ,714 | | |
| 18. | Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | | | | ,670 | | |
| 19. | Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | | | | | | |
| 20. | Ich lasse irrelevante Informationen weg | | | | | ,756 | |
| 21. | Ich bleibe beim Thema | | | | | ,592 | |
| 22. | Ich halte respektvollen Abstand | | | | | ,500 | |
| 23. | Ich spreche konkret von mir | | | | | | ,684 |
| 24. | Ich bringe Beispiele | | | | | | ,651 |
| 25. | Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | | | | | | ,601 |

Reliabilitäsanalyse und Skalenbenennung

Die Elimination eines Items hätte keine nennenswerte Erhöhung der Reliabilität zur Folge, aus diesem Grunde wurde die Itemanzahl beibehalten. Es werden jeweils die Benennung der Faktoren, der Reliabilitätskoeffizient, Cronbachs α , und die Trennschärfe (jeweils Unter- und Obergrenze) der Items angegeben. Unter Trennschärfe versteht man die Qualität eines Items bezüglich seiner Repräsentativität für den Gesamttest. Der Reliabilitätskoeffizient gibt das Verhältnis zwischen wahrer Varianz und Fehlervarianz wider. Er kann einen Wert zwischen 0 (nur Messfehler) und 1 (Äquivalent zum wahren Wert) annehmen (Bortz & Döring, 2006).

Es wurden ausschließlich Faktoren für die vorliegende Studie verwendet, die ein Cronbach- $\alpha > 0.60$ aufweisen, da dies auf eine ausreichende Konsistenz der Items für die vorliegende explorative Studie hinweist. Dieses Kriterium erfüllen die folgenden fünf Skalen:

Selbstoffenbarung

| | |
|--------------------------------------|--|
| 1. Ich sage klar, was ich denke | Cronbachs $\alpha = .83$ Trennschärfe = .56 - .71 |
| 2. Ich bin ehrlich | |
| 3. Ich benenne eigene Bedürfnisse | |
| 4. Ich bringe es auf den Punkt | |
| 5. Ich sage, wie es mir dabei geht | |
| 6. Ich bringe eigene Erfahrungen ein | |

Freundlichkeit

| | |
|--------------------------------------|--|
| 8. Ich bin freundlich | Cronbachs $\alpha = .72$ Trennschärfe = .46 - .65 |
| 9. Ich lächle | |
| 10. Ich respektiere andere Meinungen | |
| 11. Ich unterbreche nicht | |

Verbale Interessensbekundung

| | |
|---|--|
| 12. Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | Cronbachs α = .63 Trennschärfe = .38 - .50 |
| 13. Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | |
| 14. Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | |

Nonverbale Respektsbekundung

| | |
|---|--|
| 16. Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | Cronbachs α = .64 Trennschärfe = .34 - .61 |
| 17. Ich schaue meinen Gesprächspartner an | |
| 18. Ich vermeide räumliche Distanz | |

Themenfokussierung

| | |
|--|--|
| 23. Ich spreche konkret von mir | Cronbachs α = .64 Trennschärfe = .40 - .55 |
| 24. Ich bringe Beispiele | |
| 25. Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | |

10.1.2 Zweite Situation mit Zielerreichungsaspekt

Die Instruktion der zweiten Situation mit ebenfalls 25 Items lautet wie folgt: „Ihr Partner hat wenig Zeit für Sie. Sie fühlen sich vernachlässigt und haben den dringenden Wunsch mehr Zeit allein mit Ihrem Partner zu verbringen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?“

Die Anwendung der Faktorenanalyse in dieser Situation brachte wie in Tabelle 6 veranschaulicht, fünf Faktoren hervor, die insgesamt 60,46 % der Gesamtvarianz aufklären können. Der erste Faktor erklärt 20,08 %, der zweite 13,12 %, der dritte 11,26 %, der vierte 9,87 % und der fünfte 6,13 %. Die Tabelle stellt die rotierte Komponentenmatrix dar, aus der die sechs sortierten extrahierten Faktoren ersichtlich sind:

Tab. 6: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 2. Situation mit Zielerreichung

| Rotierte Komponentenmatrix | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------|---|------|------|------|------|------|
| 1. | Ich sage klar, was ich denke | ,833 | | | | |
| 2. | Ich benenne eigene Bedürfnisse | ,814 | | | | |
| 3. | Ich sage, wie es mir dabei geht | ,773 | | | | |
| 4. | Ich bringe es auf den Punkt | ,743 | | | | |
| 5. | Ich spreche konkret von mir | ,723 | | | | |
| 6. | Ich bin ehrlich | ,678 | | | | |
| 7. | Ich beziehe mich auf die momentane Situation | ,644 | | | | |
| 8. | Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | | ,725 | | | |
| 9. | Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | | ,703 | | | |
| 10. | Ich frage nach | | ,639 | | | |
| 11. | Ich lasse irrelevante Informationen weg | | ,560 | | | |
| 12. | Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | | ,525 | | | |
| 13. | Ich unterbreche nicht | | ,507 | | | |
| 14. | Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | | | | | |
| 15. | Ich bin freundlich | | | ,855 | | |
| 16. | Ich lächle | | | ,799 | | |
| 17. | Ich respektiere andere Meinungen | | | ,683 | | |
| 18. | Ich bleibe beim Thema | | | ,551 | | |
| 19. | Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | | | | ,760 | |
| 20. | Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | | | | ,698 | |
| 21. | Ich schaue meinen Gesprächspartner an | | | | ,681 | |
| 22. | Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | | | | ,525 | |
| 23. | Ich bringe Beispiele | | | | | ,621 |
| 24. | Ich bringe eigene Erfahrungen ein | | | | | ,572 |
| 25. | Ich halte respektvollen Abstand | | | | | |

Reliabilitätsanalyse und Skalenbenennung

Die Elimination eines Items hätte keine nennenswerte Erhöhung der Reliabilität zur Folge, aus diesem Grunde wurde die Itemanzahl beibehalten. Es werden jeweils die Benennung der Faktoren, der Reliabilitätskoeffizient, Cronbachs α , und die Trennschärfe (jeweils Unter- und Obergrenze) der Items angegeben.

Es wurden ausschließlich Faktoren verwendet, die ein Cronbachs α über 0,6 aufwiesen, da dies auf eine gute Konsistenz der Items hinweist. Dieses Kriterium erfüllen alle fünf der folgenden Skalen:

Selbstoffenbarung

| | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Ich sage klar, was ich denke2. Ich benenne eigene Bedürfnisse3. Ich sage, wie es mir dabei geht4. Ich bringe es auf den Punkt5. Ich spreche konkret von mir6. Ich bin ehrlich7. Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <p>Cronbachs $\alpha = .91$ Trennschärfe = .65 - .81</p> |
|---|---|

Verbale Interessensbekundung

| | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">8. Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe9. Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin10. Ich frage nach11. Ich lasse irrelevante Informationen weg12. Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten13. Ich unterbreche nicht | <p>Cronbachs $\alpha = .76$ Trennschärfe = .43 - .62</p> |
|---|---|

Freundlichkeit

| | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">15. Ich bin freundlich16. Ich lächle17. Ich respektiere andere Meinungen18. Ich bleibe beim Thema | <p>Cronbachs $\alpha = .79$ Trennschärfe = .52 - .73</p> |
|--|---|

Nonverbale Respektsbekundung

| | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none">19. Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu20. Ich vermeide räumliche Distanz21. Ich schaue meinen Gesprächspartner an22. Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <p>Cronbachs $\alpha = .75$ Trennschärfe = .48 - .69</p> |
|--|---|

Themenfokussierung

| | |
|---------------------------------------|--|
| 23. Ich bringe Beispiele | Cronbachs α = .62 Trennschärfe = .45 |
| 24. Ich bringe eigene Erfahrungen ein | |

10.1.3 Erste Situation mit Situationsdruck

Instruktion der Situation:

„Sie bemerken, dass Sie einen Fehler gemacht haben und entschuldigen sich bei Ihrem Partner. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?“

Die Anwendung der Faktorenanalyse in dieser Situation brachte wie in Tabelle 7 veranschaulicht, sechs Faktoren hervor, die insgesamt 60,38 % der Gesamtvarianz aufklären können. Der erste Faktor erklärt 16,41 %, der zweite 13,31 %, der dritte 9,98 %, der vierte 8,25 %, der fünfte 7,09 % und der sechste 5,35 %. Tabelle 7 stellt die rotierte Komponentenmatrix dar, aus der die sechs sortierten extrahierten Faktoren ersichtlich sind:

Tab. 7: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 1. Situation mit Situationsdruck

| Rotierte Komponentenmatrix | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------------------|--|------|------|------|---|---|---|
| 1. | Ich sage klar, was ich denke] | ,742 | | | | | |
| 2. | Ich bringe es auf den Punkt] | ,738 | | | | | |
| 3. | Ich beziehe mich auf die momentane Situation] | ,698 | | | | | |
| 4. | Ich bin ehrlich] | ,679 | | | | | |
| 5. | Ich spreche konkret von mir] | ,633 | | | | | |
| 6. | Ich bleibe beim Thema] | ,583 | | | | | |
| 7. | Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand)] | | ,725 | | | | |
| 8. | Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu] | | ,707 | | | | |
| 9. | Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden] | | ,704 | | | | |
| 10. | Ich schaue meinen Gesprächspartner an] | | ,702 | | | | |
| 11. | Ich bin freundlich] | | ,613 | | | | |
| 12. | Ich lächle] | | ,549 | | | | |
| 13. | Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe] | | | ,721 | | | |
| 14. | Ich frage nach] | | | ,708 | | | |
| 15. | Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin] | | | ,585 | | | |
| 16. | Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen] | | | ,566 | | | |
| 17. | Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten] | | | | | | |

| | | | | | | | |
|-----|--|--|--|--|------|--|-----------|
| 18. | Ich bringe Beispiele] | | | | ,726 | | |
| 19. | Ich benenne eigene Bedürfnisse] | | | | ,696 | | |
| 20. | Ich bringe eigene Erfahrungen ein] | | | | ,507 | | |
| 21. | Ich halte respektvollen Abstand] | | | | ,737 | | |
| 22. | Ich unterbreche nicht] | | | | ,568 | | |
| 23. | Ich respektiere andere Meinungen] | | | | ,565 | | |
| 24. | Ich lasse irrelevante Informationen weg] | | | | | | ,607 |
| 25. | Ich sage, wie es mir dabei geht] | | | | | | - ,504 |

Reliabilitätsanalyse und Skalenbenennung

Die Faktoren fünf und sechs wurden aufgrund zu niedriger Reliabilitäten ausgeschlossen. Die vier verbliebenen Faktoren und ihre Reliabilitäten sowie Trennschärfen lauten:

Selbstoffenbarung

| | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Ich sage klar, was ich denke 2. Ich bringe es auf den Punkt 3. Ich beziehe mich auf die momentane Situation 4. Ich bin ehrlich 5. Ich spreche konkret von mir 6. Ich bleibe beim Thema | <p>Cronbachs $\alpha = .85$</p> <p>Trennschärfe = .56 - .70</p> |
|--|--|

Nonverbale Respektsbekundung

| | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 7. Ich vermeide räumliche Distanz 8. Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu 9. Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden 10. Ich schaue meinen Gesprächspartner an 11. Ich bin freundlich 12. Ich lächle | <p>Cronbachs $\alpha = .79$</p> <p>Trennschärfe = .38 - .69</p> |
|--|--|

Verbale Interessensbekundung

| | |
|---|--|
| 13. Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | Cronbachs α = .66 Trennschärfe = .38 - .49 |
| 14. Ich frage nach | |
| 15. Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | |
| 16. Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | |

Themenfokussierung

| | |
|---------------------------------------|--|
| 18. Ich bringe Beispiele | Cronbachs α = .68 Trennschärfe = .45 - .56 |
| 19. Ich benenne eigene Bedürfnisse | |
| 20. Ich bringe eigene Erfahrungen ein | |

10.1.4 Zweite Situation mit Situationsdruck

Instruktion der Situation:

„Ihr Partner wirft Ihnen vor, dass Sie die Hausarbeit nicht erledigen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten?“

Die Anwendung der Faktorenanalyse in dieser Situation brachte wie in Tabelle 8 veranschaulicht, fünf Faktoren hervor, die insgesamt 64,75 % der Gesamtvarianz aufklären können. Der erste Faktor erklärt 20,64 %, der zweite 17,02 %, der dritte 11,05 %, der vierte 10,91 % und der fünfte 5,13 %. Tabelle 8 stellt die rotierte Komponentenmatrix dar, aus der die fünf sortierten extrahierten Faktoren ersichtlich sind:

Tab. 8: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 2. Situation mit Situationsdruck

| Rotierte Komponentenmatrix | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------|--|------|---|---|---|---|
| 1. | Ich bin freundlich] | ,780 | | | | |
| 2. | Ich lächle] | ,720 | | | | |
| 3. | Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu] | ,687 | | | | |
| 4. | Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden] | ,680 | | | | |
| 5. | Ich bleibe beim Thema] | ,679 | | | | |

| | | | | | | |
|-----|--|------|------|------|------|------|
| 6. | Ich schaue meinen Gesprächspartner an] | ,671 | | | | |
| 7. | Ich respektiere andere Meinungen] | ,658 | | | | |
| 8. | Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand)] | ,647 | | | | |
| 9. | Ich unterbreche nicht] | ,620 | | | | |
| 10. | Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen] | ,503 | | | | |
| 11. | Ich sage, wie es mir dabei geht] | | ,754 | | | |
| 12. | Ich sage klar, was ich denke] | | ,753 | | | |
| 13. | Ich benenne eigene Bedürfnisse] | | ,752 | | | |
| 14. | Ich bringe Beispiele] | | ,699 | | | |
| 15. | Ich bringe eigene Erfahrungen ein] | | ,672 | | | |
| 16. | Ich bin ehrlich] | | ,576 | | | |
| 17. | Ich spreche konkret von mir] | | | ,717 | | |
| 18. | Ich bringe es auf den Punkt] | | | ,637 | | |
| 19. | Ich beziehe mich auf die momentane Situation] | | | ,605 | | |
| 20. | Ich lasse irrelevante Informationen weg] | | | ,595 | | |
| 21. | Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe] | | | | ,784 | |
| 22. | Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin] | | | | ,768 | |
| 23. | Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten] | | | | ,595 | |
| 24. | Ich frage nach] | | | | ,566 | |
| 25. | Ich halte respektvollen Abstand] | | | | | ,675 |

Reliabilitätsanalyse und Skalenbenennung

Faktor fünf wurde aufgrund zu niedriger Reliabilität ausgeschlossen. Die verbliebenen vier Faktoren inklusive Reliabilitäten und Trennschärfen lauten:

Nonverbale Respektsbekundung

| | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Ich bin freundlich 2. Ich lächle 3. Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu 4. Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden 5. Ich bleibe beim Thema 6. Ich schaue meinen Gesprächspartner an 7. Ich respektiere andere Meinungen 8. Ich vermeide räumliche Distanz | <p>Cronbachs $\alpha = .90$</p> <p>Trennschärfe = .58 - .72</p> |
|--|--|

| | |
|--|--|
| 9. Ich unterbreche nicht | |
| 10. Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | |

Selbstoffenbarung

| | |
|---------------------------------------|--|
| 11. Ich sage, wie es mir dabei geht | Cronbachs α = .88 Trennschärfe = .61 - .78 |
| 12. Ich sage klar, was ich denke | |
| 13. Ich benenne eigene Bedürfnisse | |
| 14. Ich bringe Beispiele | |
| 15. Ich bringe eigene Erfahrungen ein | |
| 16. Ich bin ehrlich | |

Themenfokussierung

| | |
|--|--|
| 17. Ich spreche konkret von mir | Cronbachs α = .81 Trennschärfe = .50 - .72 |
| 18. Ich bringe es auf den Punkt | |
| 19. Ich beziehe mich auf die momentane Situation | |
| 20. Ich lasse unwichtige Informationen weg | |

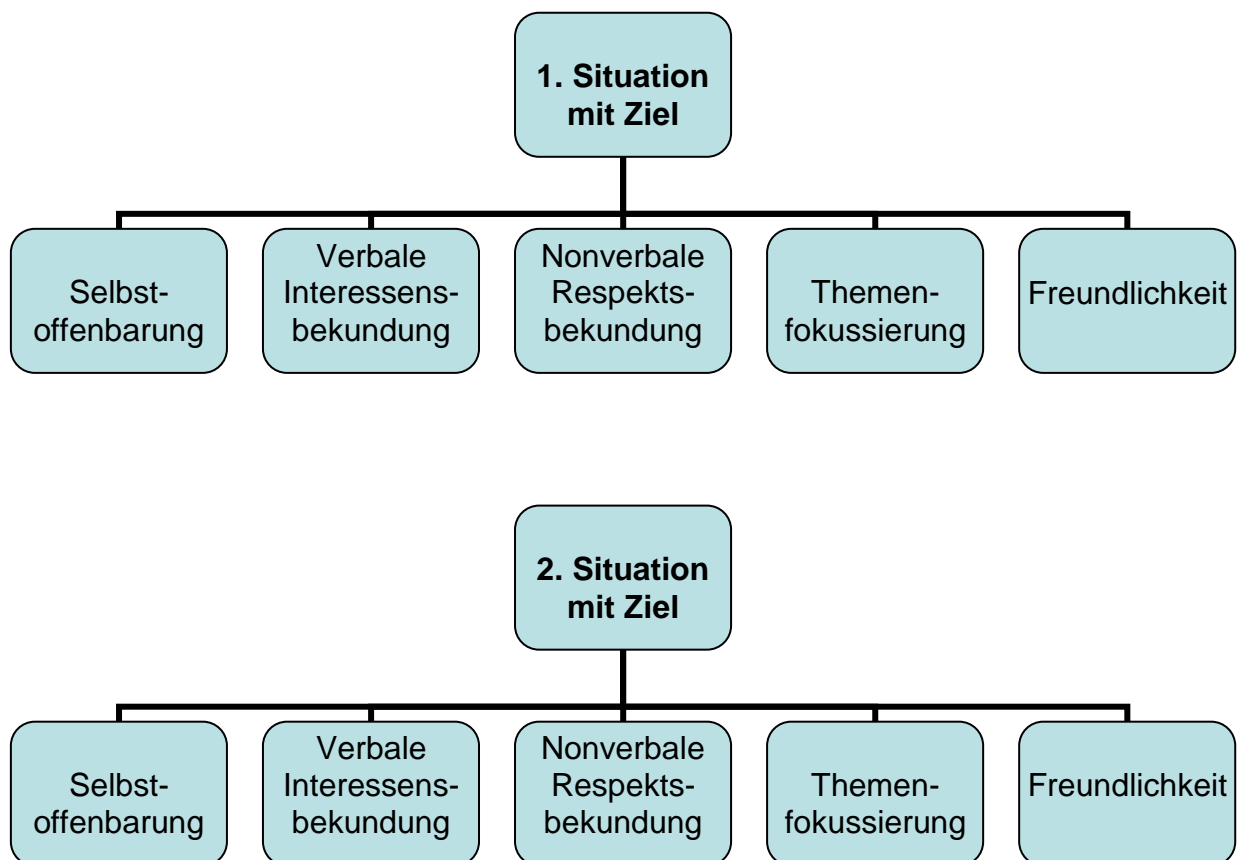
Verbale Interessensbekundung

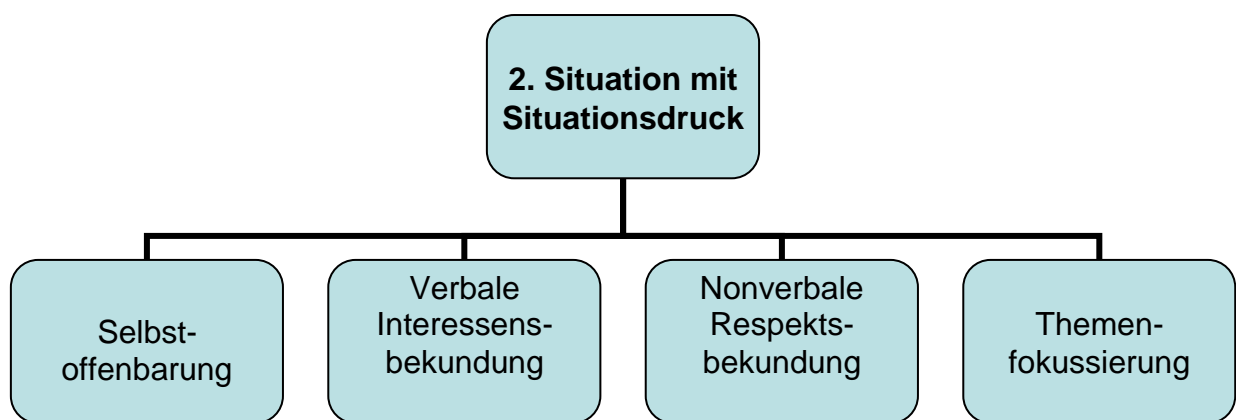
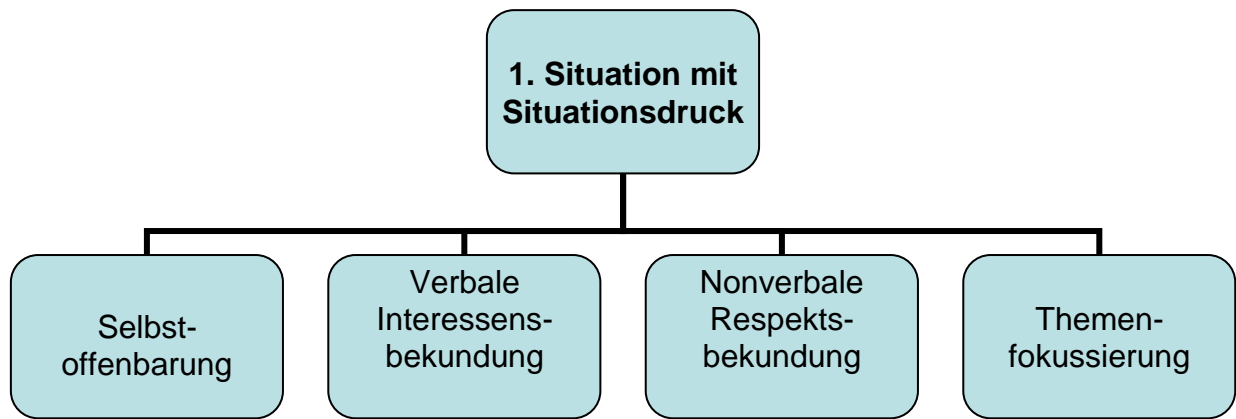
| | |
|---|--|
| 21. Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | Cronbachs α = .75 Trennschärfe = .50 - .60 |
| 22. Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | |
| 23. Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | |
| 24. Ich frage nach | |

10.2 Bildung der abhängigen Variablen

Da die Reliabilitäten der Skalen über die vier Situationen zwischen .63 und .91 liegen und die Trennschärfen der Items ebenfalls durchwegs Werte zwischen .34 und .81 aufweisen, kann von konsistenten und homogenen Items pro Skala ausgegangen werden. Daher wird die Bildung ungewichteter Indizes (mean scores) je Skala, die in der folgenden inferenzstatistischen Untersuchung die abhängigen Variablen repräsentieren, als zulässig erachtet. Die Kommunikationsregeln repräsentieren die einzelnen Skalen nach inhaltlich stimmigen Gesichtspunkten, daher ist auch bei nicht durchwegs identischen Items eine Zusammenfassung der Skalen möglich.

Zusammenfassend resultieren aus der Indexbildung folgende 18 abhängigen Variablen, wobei die ersten zwei Situationen mit Zielerreichungsaspekt jeweils fünf abhängige Variablen aufweisen, und jene mit Situationsdruck jeweils vier:





10.3 Resultate der Hypothesenprüfung

Die abhängigen (AVs) und unabhängigen Variablen (UVs) wurden jeweils nach den Erfordernissen der hypothesenprüfenden Verfahren bestimmt. Aus Gründen der Lesbarkeit werden die Verfahrensvoraussetzungen nicht mehr explizit erwähnt, außer es tritt eine Verletzung auf. Weiters werden jeweils die Nullhypothese H_0 und die Alternativhypothese H_1 getrennt formuliert.

10.3.1 Kommunikation und Situation

Zur Prüfung der Hypothese H_1 „Es können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln in Abhängigkeit der vorliegenden Situation festgestellt werden“ wird eine Varianzanalyse mit Messwiederholung berechnet. Die Innersubjektfaktoren entstehen durch die unterschiedlichen Situationen, die durch die Instruktion im Fragebogen (Ziel oder Situationsdruck) begründet sind. Die Hypothesenprüfung erfolgt über vier Stufen (Selbstoffenbarung, nonverbale Respektsbekundung, verbale Interessensbekundung, Themenfokussierung), da

die Faktorenanalyse so viele durchgängige Stufen für jede der Situationen ergeben hat. Es soll untersucht werden, ob sich die Anwendung der Kommunikationsregeln in Abhängigkeit der situativen Aspekte (Zielerreichung bzw. Situationsdruck) unterscheiden. Dies wird insgesamt viermal (für jede der vier Stufen pro Situation) wiederholt. Die Voraussetzung für die Annahme der Sphärizität ist verletzt, wenn die in den Kontrasten ausgedrückten Unterschiede zwischen den Stufen des Messwiederholungsfaktors über die Person korreliert. Ist dies der Fall, so wird dem mittels einer Korrektur nach Huynh-Feldt (bzw. in H1.2 nach Greenhouse-Geisser) begegnet, was eine konservativere Testung bedeutet. Das Konfidenzintervall kennzeichnet denjenigen Bereich eines Merkmals, in dem sich entsprechend des Niveaus der Konfidenz (5 %) mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % (d. h. mit 95 % Wahrscheinlichkeit liegt der wahre Wert in diesem Bereich) bestimmte Populationsparameter befinden, die den empirisch ermittelten Stichprobenkennwert erzeugt haben können.

H₀ 1.1: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Selbstoffenbarung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.
H₁ 1.1: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Selbstoffenbarung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.

Tab. 9: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der Selbstoffenbarung (N = 225)

| | Mittelwert | Standardabweichung | 95%-Konfidenzintervall | |
|--------------------|------------|--------------------|------------------------|------------|
| | | | Untergrenze | Obergrenze |
| Selbstoffenbarung1 | 3,4556 | ,55501 | 3,383 | 3,528 |
| Selbstoffenbarung2 | 3,2178 | ,73268 | 3,122 | 3,314 |
| Selbstoffenbarung3 | 3,1622 | ,66814 | 3,074 | 3,250 |
| Selbstoffenbarung4 | 3,0274 | ,91429 | 2,907 | 3,148 |

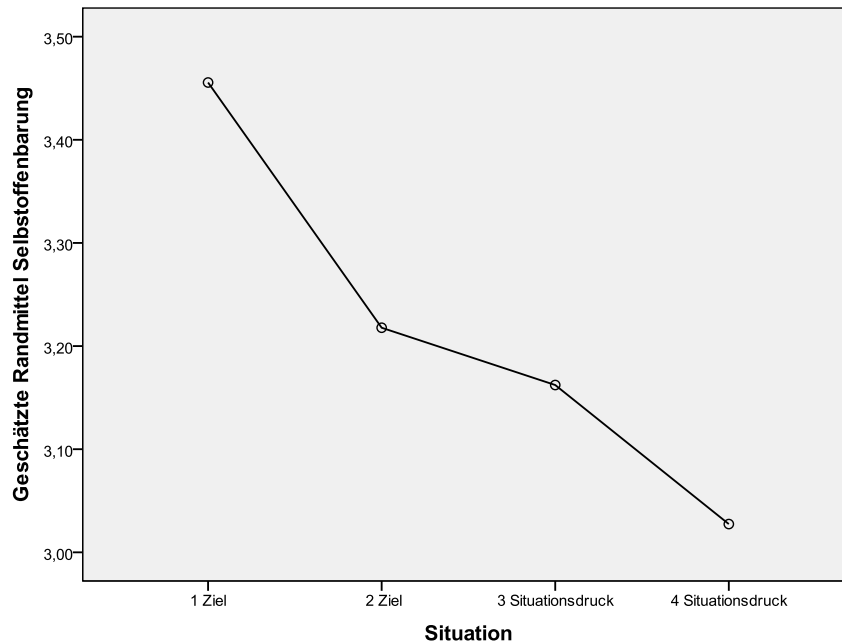


Abb. 12: Profildiagramm der Selbstoffenbarung

Aufgrund der Signifikanz des Mauchly-Tests auf Sphärizität in dieser Bedingung wird auf Basis von Huynh-Feldt vorgegangen (wenn $\hat{\epsilon} > .75$).

Es zeigt sich ein signifikanter Unterschied bezüglich der Selbstoffenbarung in Abhängigkeit von der Situation, die vorliegt ($F(2.37, 529.88) = 23.34; p < .001$). Durch die in Tabelle 9 abgebildeten Konfidenzintervalle ist weiters abzulesen, wo sich diese Unterschiede genau befinden. Es zeigt sich, dass Situation eins sich am deutlichsten von den anderen in Hinblick auf die Selbstoffenbarung unterscheidet. Auch Situation vier zeigt ein signifikantes Ergebnis, sie unterscheidet sich von allen anderen durch das geringste Ausmaß an Selbstoffenbarung. Situation zwei und drei zeigen keine signifikanten Unterschiede. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Anwendung von Kommunikationsregeln, die die Selbstoffenbarung betreffen, in Situationen mit Zielerreichungsaspekt vermehrt erfolgt. Die vier Situationen ergeben in Summe einen mittleren Effekt, $\delta = 0.32$.

H_0 1.2: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von nonverbaler Respektsbekundung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.

H_1 1.2: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von nonverbaler Respektsbekundung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.

Tab. 10: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der nonverbalen Respektsbekundung (N = 225)

| | Mittelwert | Standardabweichung | 95%-Konfidenzintervall | |
|-------------------------------|------------|--------------------|------------------------|------------|
| | | | Untergrenze | Obergrenze |
| nonverbale_Respektsbekundung1 | 3,5319 | ,62369 | 3,450 | 3,614 |
| nonverbale_Respektsbekundung2 | 3,3111 | ,71643 | 3,217 | 3,405 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | 3,1889 | ,65446 | 3,103 | 3,275 |
| nonverbale_Respektsbekundung4 | 2,6064 | ,86072 | 2,493 | 2,719 |

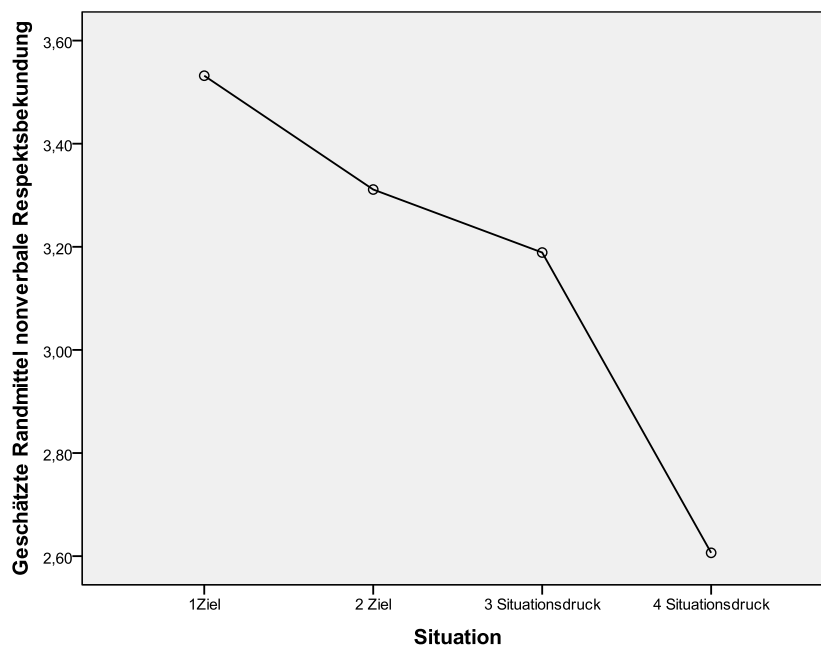


Abb. 13: Profildiagramm nonverbale Respektsbekundung

Aufgrund der Verletzung der Sphärizität wird der Innersubjektfaktor mit der Korrektur nach Greenhouse-Geisser interpretiert.

Die signifikanten Unterschiede zwischen den Situationen ($F(2.24, 500.56) = 123.41; p < .001$) ist unter Betrachtung des Profildiagrammes aus Abbildung 13 und der Konfidenzintervalle (Tab. 10) zwischen folgenden Situationen erkennbar: Situation eins ist von der Situation zwei signifikant unterschiedlich, Situation vier hebt sich von den übrigen durch die niedrigsten beobachtbaren Werte in nonverbaler Respektsbekundung ab. Zwischen den Situationen zwei und drei können erneut keine Unterschiede festgestellt werden. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Anwendung von

Kommunikationsregeln, die die nonverbale Respektsbekundung betreffen, in Situationen mit Zielerreichungsaspekt vermehrt angewendet werden. Es gibt einen großen Effekt im Bereich nonverbale Respektsbekundung in Abhängigkeit von der Situation, $\delta = 0.74$.

H₀ 1.3: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von verbaler Interessensbekundung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.
H₁ 1.3: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von verbaler Interessensbekundung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.

Tab. 11: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der verbalen Interessensbekundung (N = 225)

| | Mittelwert | Standardabweichung | 95%-Konfidenzintervall | |
|-------------------------------|------------|--------------------|------------------------|------------|
| | | | Untergrenze | Obergrenze |
| verbale_Interessensbekundung1 | 2,4104 | 1,01183 | 2,277 | 2,543 |
| verbale_Interessensbekundung2 | 2,2393 | ,86109 | 2,126 | 2,352 |
| verbale_Interessensbekundung3 | 2,3044 | ,90730 | 2,185 | 2,424 |
| verbale_Interessensbekundung4 | 1,9244 | 1,03287 | 1,789 | 2,060 |

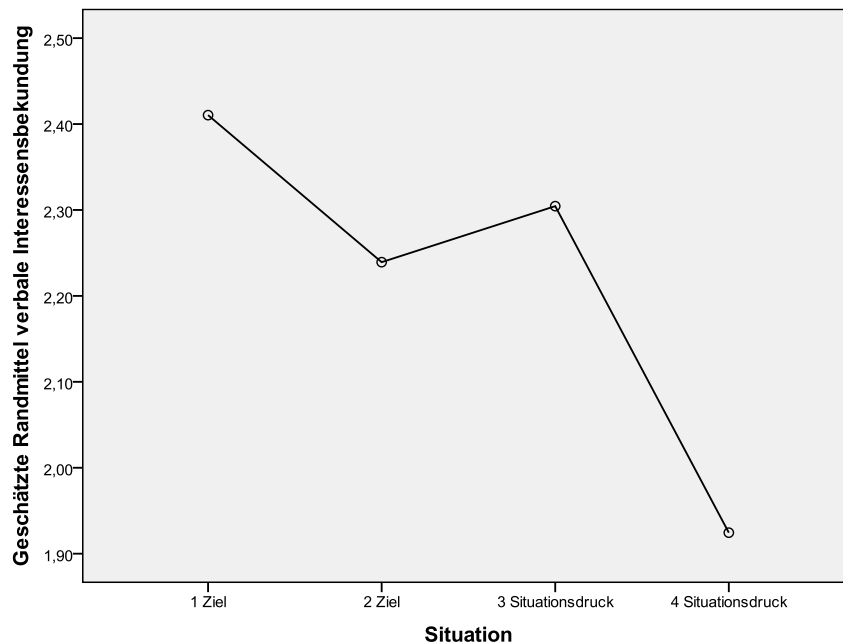


Abb. 14: Profildiagramm verbale Interessensbekundung

Da eine Verletzung der Sphärizität gegeben ist, wird diese mittels Huynh-Feldt korrigiert.

Die signifikanten Unterschiede zwischen den Situationen ($F(2.72, 609.15) = 26.45$; $p < .001$) ist unter Betrachtung des in Abb. 14 ersichtlichen Profildigramms und aus der Tabelle 11 der Konfidenzintervalle am deutlichsten anhand der Situation vier erkennbar, da sie im Vergleich zu den anderen durch eine signifikant niedrigere Anwendung von verbaler Interessensbekundung gekennzeichnet ist. Keine weiteren Unterschiede zeigen sich hingegen zwischen den Situationen eins und drei. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Anwendung von Kommunikationsregeln, die die verbale Interessensbekundung betreffen, in Situationen mit Zielerreichungsaspekt vermehrt angewendet werden. In Abhängigkeit der vier Situationen lässt sich bei der verbalen Interessensbekundung eine mittlere Effektgröße von $\eta^2 = .106$; $\delta = 0.34$ berechnen.

H₀ 1.4: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Themenfokussierung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.
H₁ 1.4: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Themenfokussierung in Abhängigkeit von situativen Aspekten.

Tab. 12: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der Themenfokussierung (N = 225)

| | Mittelwert | Standardabweichung | 95%-Konfidenzintervall | |
|---------------------|------------|--------------------|------------------------|------------|
| | | | Untergrenze | Obergrenze |
| Themenfokussierung1 | 2,6889 | ,85275 | 2,577 | 2,801 |
| Themenfokussierung2 | 2,7222 | 1,06253 | 2,583 | 2,862 |
| Themenfokussierung3 | 2,4474 | ,99069 | 2,317 | 2,578 |
| Themenfokussierung4 | 2,8400 | ,91030 | 2,720 | 2,960 |

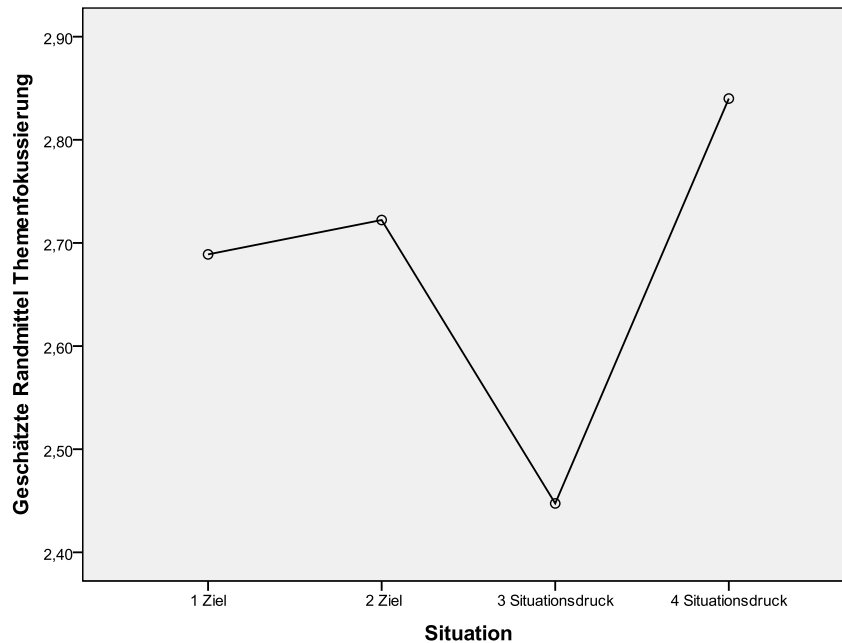


Abb. 15: Profildiagramm Themenfokussierung

Wegen der Verletzung der Sphärizität wird nach Huynh-Feldt korrigiert.

Das Profildiagramm Themenfokussierung (Abb. 15) über die vier Stufen der Situationen zeigt einen signifikanten Unterschied ($F(2,88, 646,00) = 9,96; p < .000$). Unter Betrachtung der Konfidenzintervalle (Tab. 12) ist erkennbar, dass sich die zwei Situationen mit Situationsdruck voneinander unterscheiden. Auch unterscheidet sich die zweite Situation von der dritten. Die Stufen zwei und vier unterscheiden sich ebenfalls von Stufe drei. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Themenfokussierung in Situationen mit Situationsdruck und Zielerreichungsaspekt eine Rolle spielen dürfte. In Abhängigkeit der vier Situationen lässt sich bei der Themenfokussierung eine kleine bis mittlere Effektgröße von $\delta = 0,21$ berechnen.

Zusammenfassend kann betont werden, dass die Alternativhypothese in allen vier Bedingungen bestätigt werden konnte. Weiters kann aus den Ergebnissen geschlossen werden, dass in Situationen mit Zielerreichungsaspekt die Kommunikationsregeln betreffend der Selbstoffenbarung, nonverbalen Respektsbekundung und verbalen Interessensbekundung vermehrt angewendet werden. Bezüglich der Kommunikationsregeln, die sich auf Themenfokussierung beziehen ist zu sagen, dass die Ergebnisse sich

differenzierter präsentieren, da ebenfalls Hinweise auf eine vermehrte Anwendung von diesen in Situationen mit Situationsdruck bestehen.

10.3.2 Kommunikationsregeln und Geschlecht/Alter

Die folgende Analyse bezieht sich darauf, ob sich Personen je nach Geschlecht und Altersstufe bezüglich der Anwendung von Kommunikationsregeln unterscheiden. Die entsprechende H2 lautet: „Es können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln in Abhängigkeit von Geschlecht und Alter festgestellt werden“. Sie wird mittels einer multivariaten zweifaktoriellen Varianzanalyse geprüft, um mögliche auftretende Wechselwirkungen identifizieren zu können. Als unabhängige Variablen fungieren die Geschlechter und das Alter in zwei Stufen. Um eine annähernd gleichmäßige Verteilung von Personen in zwei Altersgruppen zu erreichen, werden zur ersten Gruppe jene Personen gezählt, die bis 35 Jahre alt sind und zur zweiten Gruppe alle Personen, die über 35 Jahre alt sind. Als abhängige Variablen treten erneut die insgesamt 18 Regelindizes der vier Situationen auf.

Die Homogenität der Varianzen als Voraussetzung für das Verfahren wurde mittels Levene Test überprüft und kann für die einzelnen Variablen als gegeben angenommen werden.

H₀ 2: Es gibt keine Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich Alter und Geschlecht

H₁ 2: Es gibt Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich Alter und Geschlecht

Als Ergebnis zeigt sich, dass sowohl signifikante Haupteffekte als auch Interaktionseffekte, jeweils in der Bekundung von Selbstoffenbarung, in zwei Fällen auftreten.

Ein signifikanter Haupteffekt zeigt sich zwischen den Geschlechtern in der Kommunikationsregel Selbstoffenbarung nur in der zweiten Situation mit $F(3, 213) = 4.28$; $p = .040$. Frauen zeigen eine signifikant geringere Selbstoffenbarung in der Situation zwei unabhängig von der Altersstufe. Der

signifikante Mittelwertsunterschied wird in Abb. 16 grafisch veranschaulicht. Jedoch fällt die Effektgröße mit $\delta = 0.14$ relativ gering aus.

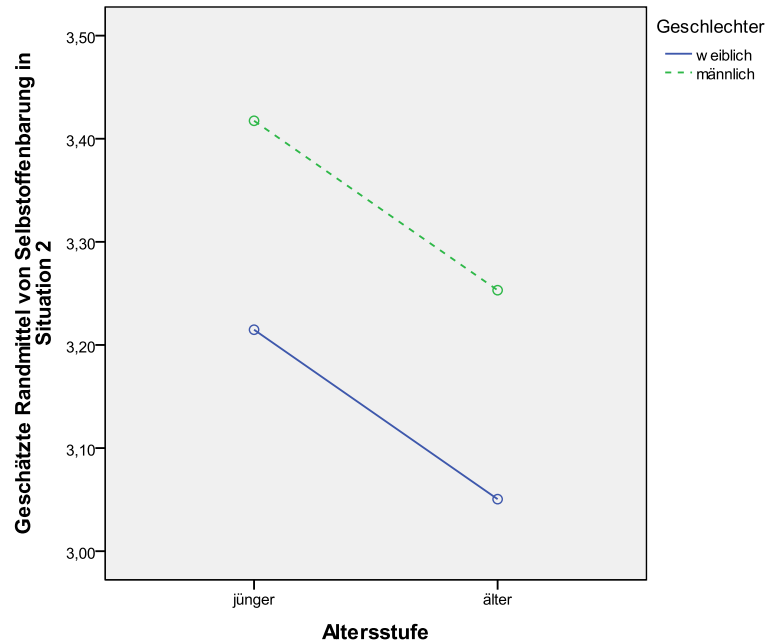


Abb. 16: Interaktionsdiagramm Selbstoffenbarung Situation 2

Eine Wechselwirkung zeigt sich zwischen den Altersstufen und den Geschlechtern in Situation zwei in der Bekundung der Kommunikationsregel Selbstoffenbarung mit $F(3,213) = 4.32$; $p = .039$). Auch hier fällt die Effektgröße mit $\delta = 0.14$ relativ gering aus.

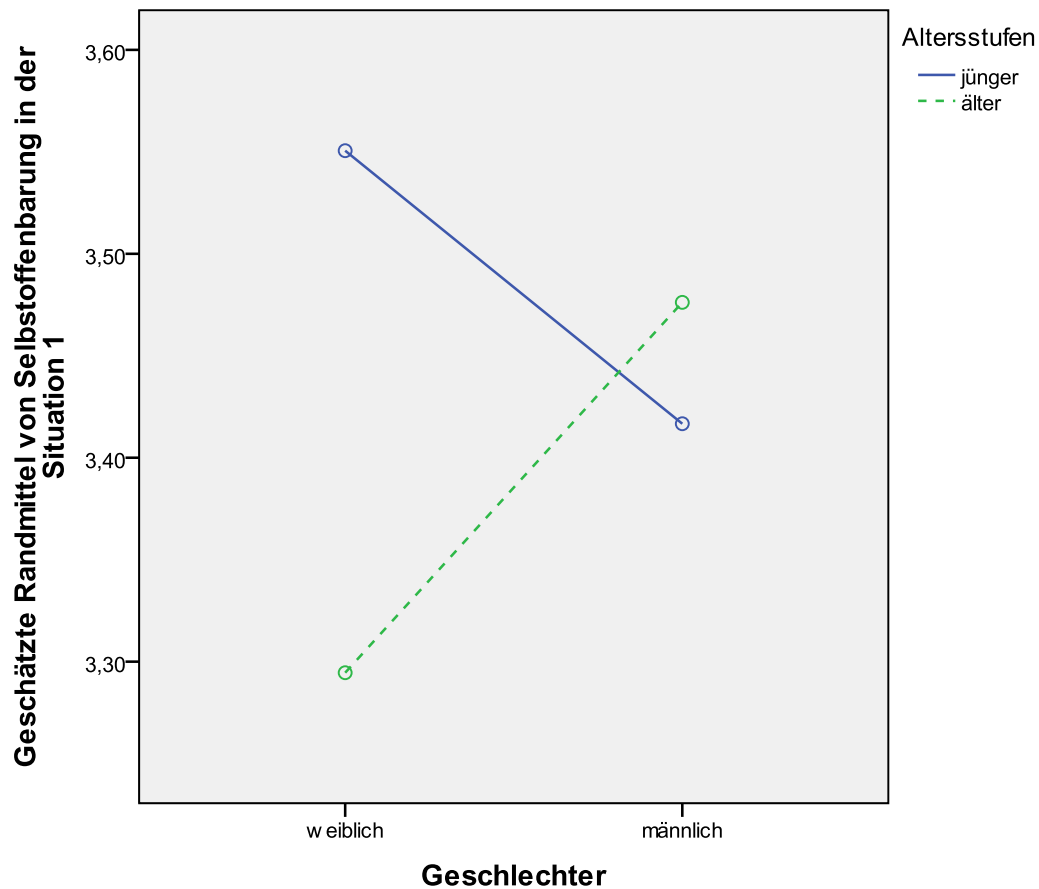


Abb. 17: Interaktionsdiagramm Selbstoffenbarung Situation 1

Die signifikante Wechselwirkung (siehe Abb. 17) veranschaulicht die überadditiven Effekte in der Selbstoffenbarung. Geschlecht und Altersstufen interagieren folgendermaßen: Jüngere Männer zeigen signifikant weniger Selbstoffenbarung als die Frauen ihrer Altersgruppe und ältere Männer zeigen signifikant mehr Selbstoffenbarung als die Frauen ihrer Altersgruppe.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Alternativhypothese für die Regelkonformität bezüglich der Selbstoffenbarung für Situation eins und zwei angenommen werden kann, jedoch ist in beiden Fällen für die beschriebenen Wechselwirkungen nur ein geringer Effekt zu beobachten.

10.3.3 Kommunikationsregeln und Extraversion

Für die Überprüfung der H3 „Es kann ein Einfluss der Extraversion auf die Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden“ wurde für jede der insgesamt vier Bedingungen eine multiple lineare Regressionsanalyse unter schrittweiser Einbeziehung der jeweiligen Prädiktoren gerechnet. Als abhängige Variable fungiert jeweils das Ausmaß der Extraversion, die unabhängigen Variablen stellen die Regelindizes pro Situation dar. Es wird also das Ausmaß des Einflusses der Prädiktorvariablen auf das Kriterium Extraversion überprüft.

H₀ 3.1: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation eins auf die Extraversion
 H₁ 3.1: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation eins auf die Extraversion

Die Berechnung der Regressionsanalyse ergibt zusammengefasst folgendes Ergebnis:

Tab. 13: Modellzusammenfassung Situation 1

| | <i>R</i> | <i>R</i> ² | <i>R</i> ² _{korr} | <i>SE</i> Schätzer | <i>DW</i> -Statistik |
|---------------------|----------|-----------------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| 1 Selbstoffenbarung | .253 | .064 | .060 | .56 | |
| 2 Freundlichkeit | .311 | .097 | .088 | ,55 | 1.63 |

Die Kommunikationsregeln Selbstoffenbarung ($F(1, 215) = 14.71$; $p < .001$) und Freundlichkeit ($F(2, 214) = 11.46$; $p < .001$) liefern gemeinsam einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 9,7\%$ (siehe Tab. 13). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.31$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

H₀ 3.2: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation zwei auf die Extraversion
 H₁ 3.2: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation zwei auf die Extraversion

Zusammenfassend ergibt sich aus der Regressionsanalyse folgendes Ergebnis:

Tab. 14: Modellzusammenfassung Situation 2

| | <i>R</i> | <i>R</i> ² | <i>R</i> ² _{korr} | <i>SE</i> Schätzer | <i>DW</i> -Statistik |
|------------------|----------|-----------------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| 1 Freundlichkeit | ,258 | ,067 | ,062 | ,55605 | 2,006 |

Die Kommunikationsregel Freundlichkeit ($F(1, 215) = 15.33; p < .001$) liefert einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 6,7 \%$ (siehe Tab. 14). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.26$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

H₀ 3.3: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation drei auf die Extraversion
H₁ 3.3: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation drei auf die Extraversion

Die Regressionsanalytische Berechnung ergibt folgende Resultate:

Tab. 15: Modellzusammenfassung Situation 3

| | <i>R</i> | <i>R</i> ² | <i>R</i> ² _{korr} | <i>SE</i> Schätzer | <i>DW</i> -Statistik |
|---------------------------|----------|-----------------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| 1 Themenfokussierung | ,330 | ,109 | ,104 | ,54338 | |
| 2 Nonv. Respektsbekundung | ,362 | ,131 | ,123 | ,53775 | 2,052 |

Die Kommunikationsregeln Themenfokussierung ($F(1, 215) = 26.19; p < .001$) und nonverbale Respektsbekundung ($F(2, 214) = 16.13; p < .001$) liefern einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 13 \%$ (siehe Tab. 15). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.36$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

H₀ 3.4: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation vier auf die Extraversion

H₁ 3.4: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation vier auf die Extraversion

Die Berechnung der Regressionsanalyse liefert folgende Resultate:

Tab. 16: Modellzusammenfassung Situation 4

| | <i>R</i> | <i>R</i> ² | <i>R</i> ² _{korr} | <i>SE</i> Schätzer | <i>DW</i> -Statistik |
|---------------------|----------|-----------------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| 1 Selbstoffenbarung | ,179 | ,032 | ,028 | ,56623 | 1,917 |

Die Kommunikationsregeln Selbstoffenbarung ($F(1, 215) = 7.12; p = .008$) liefert einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 3,2\%$ (siehe Tabelle 16). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.18$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass ein Einfluss der Extraversion auf die Anwendung von Kommunikationsregeln erfassbar ist. In der ersten Situation mit Zielaspekt stellt die Anwendung der Kommunikationsregeln Freundlichkeit und Selbstoffenbarung einen Prädiktor für Extraversion dar. Anders ausgedrückt könnte man sagen, dass in dieser Hinsicht der Ausdruck von Freundlichkeit auf Extraversion hinweist. Beide, Selbstoffenbarung und Freundlichkeit, zeigen sich jeweils in zwei Situationen. Selbstoffenbarung zeigt sowohl in einer Zielerreichungssituation als auch in einer Situation mit Situationsdruck einen Erklärungswert hinsichtlich Extraversion, während Freundlichkeit ausschließlich in Situationen mit Zielerreichungsaspekt eine Rolle spielt. Dies könnte so erklärt werden, dass Menschen die Selbstoffenbarung zeigen und freundlich sind, auch eher extravertiert sind. Schließlich liefern die Kommunikationsregeln Themenfokussierung und nonverbale Respektsbekundung, in einer Situation mit Situationsdruck, einen Erklärungswert für Extraversion.

10.3.4 Kommunikationsregeln und Partnerschaftszufriedenheit

Analog zur H3 wird für die Überprüfung der H4 „Es kann ein Einfluss der Partnerschaftszufriedenheit auf die Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden“ für jede der insgesamt vier Situationen eine multiple lineare Regressionsanalyse unter schrittweise Einbeziehung der Prädiktoren durchgeführt. Als abhängige Variable fungiert jeweils das Ausmaß der Partnerschaftszufriedenheit, die unabhängigen Variablen stellen die Regelindizes pro Situation dar. Zur Überprüfung möglicher Autokorrelationen wird mittels Anwendung der Durbin-Watson-Statistik Rechnung getragen, die jeweils einen Wert um zwei erreicht. Die Normalverteilung der standardisierten Residuen kann ebenfalls als gegeben angenommen werden, wodurch das Verfahren angewendet werden kann.

H₀ 4.1: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation eins auf die Partnerschaftszufriedenheit

H₁ 4.1: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation eins auf die Partnerschaftszufriedenheit

Die Berechnung der Regressionsanalyse liefert folgende Resultate:

Tab. 17: Modellzusammenfassung Situation 1

| | <i>R</i> | <i>R</i> ² | <i>R</i> ² _{korr} | <i>SE</i> Schätzer | <i>DW</i> -Statistik |
|----------------------|----------|-----------------------|---------------------------------------|--------------------|----------------------|
| 1 Nonv. Respektsbek. | ,158 | ,025 | ,020 | ,85863 | 2,197 |

Die Kommunikationsregel nonverbale Respektsbekundung ($F(1, 215) = 5.51$; $p = .020$) liefert einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 2,5 \%$ (siehe Tab. 17). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.16$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

H₀ 4.2: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation zwei auf die Partnerschaftszufriedenheit
H₁ 4.2: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation zwei auf die Partnerschaftszufriedenheit

Folgende Ergebnisse können durch die Regressionsanalyse zusammengefasst werden:

Tab. 18: Modellzusammenfassung Situation 2

| | R | R² | R²_{korr} | SE Schätzer | DW-Statistik |
|------------------|----------|----------------------|-------------------------------------|--------------------|---------------------|
| 1 Freundlichkeit | ,177 | ,031 | ,027 | ,85577 | 2,112 |

Die Kommunikationsregel Freundlichkeit ($F(1, 215) = 6.98$; $p = .009$) liefert einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 2,5 \%$ (siehe Tab. 18). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.18$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

H₀ 4.3: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation drei auf die Partnerschaftszufriedenheit
H₁ 4.3: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation drei auf die Partnerschaftszufriedenheit

Die Regressionsanalyse liefert zusammengefasst folgende Ergebnisse:

Tab. 19: Modellzusammenfassung Situation 3

| | R | R² | R²_{korr} | SE Schätzer | DW-Statistik |
|----------------------|----------|----------------------|-------------------------------------|--------------------|---------------------|
| 1 Nonv. Respektsbek. | ,247 | ,061 | ,057 | ,84266 | 2,127 |

Die Kommunikationsregel nonverbale Respektsbekundung ($F(1, 215) = 13.94$; $< .001$) liefert einen Erklärungswert für die abhängige Variable Extraversion von $R^2 = 6,1 \%$ (siehe Tabelle 19). Dieser erklärte Varianzanteil entspricht $\delta = 0.25$, was einem mittleren Effekt auf das Kriterium entspricht. Die anderen

potenziellen Prädiktoren (Regressoren) weisen keinen signifikanten Erklärungswert auf und werden aus diesem Modell ausgeschlossen.

H₀ 4.4: Es gibt keinen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation vier auf die Partnerschaftszufriedenheit

H₁ 4.4: Es gibt einen Einfluss der Anwendung von Kommunikationsregeln der Situation vier auf die Partnerschaftszufriedenheit

Bei der Berechnung der Regressionsanalyse zur vierten Situation (Situationsdruck) unter Einbeziehung der entsprechenden Kommunikationsregelindizes als Prädiktoren stellt sich heraus, dass keine der unabhängigen Variablen signifikant ausfällt. Dies bedeutet, dass diese Prädiktoren (Regressoren) keinen Erklärungswert für die Ausprägung der Partnerschaftszufriedenheit aufweisen. Somit wird die Nullhypothese beibehalten.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass ein Einfluss der Partnerschaftszufriedenheit auf die Anwendung von Kommunikationsregeln erfassbar ist. In den ersten zwei Situationen mit Zielaspekt stellen die Anwendung der Kommunikationsregeln nonverbale Respektsbekundung und Freundlichkeit Prädiktoren für die Partnerschaftszufriedenheit dar. Anders ausgedrückt könnte man sagen, dass in partnerschaftlichen Situationen mit Zielerreichungsaspekt, der Ausdruck von nonverbaler Respektsbekundung und Freundlichkeit, auf Zufriedenheit in der Partnerschaft hinweist. Nonverbale Respektsbekundung zeigt sowohl in einer Zielerreichungssituation als auch in einer Situation mit Situationsdruck einen Erklärungswert hinsichtlich der Partnerschaftszufriedenheit, während Freundlichkeit ausschließlich in einer Situation mit Zielerreichungsaspekt eine Rolle spielt.

10.3.5 Kommunikationsregeln und Beziehungsdauer

Für die Überprüfung der H₅ „Es tritt ein Zusammenhang zwischen der Verwendung von Kommunikationsregeln und der Beziehungsdauer auf“ wird eine parameterfreie Rangkorrelation nach Spearman durchgeführt, da die unabhängige Variable „Beziehungsdauer“ keine Normalverteilung aufweist. Als

abhängige Variablen fungieren die insgesamt 18 Regelindizes der vier Situationen.

H₀ 5: Es gibt keinen Zusammenhang zwischen Kommunikationsregeln und Beziehungsdauer

H₁ 5: Es gibt einen Zusammenhang zwischen Kommunikationsregeln und Beziehungsdauer

Die Ergebnisse der Signifikanztests zeigen keine signifikanten Zusammenhänge zwischen Beziehungsdauer und der Anwendung von Kommunikationsregeln. Der höchste beobachtete Zusammenhang beträgt $R = - .12$. Die Geltung der Nullhypothese kann für diese untersuchten Zusammenhänge angenommen werden.

10.3.6 Kommunikationsregeln und Bildungsniveau

Für die Testung der H₆ „In Abhängigkeit vom Bildungsniveau können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden“ wurde ein *t*-Test für unabhängige Stichproben gerechnet. Die insgesamt 18 Regelindizes der vier Situationen stellen die abhängigen Variablen dar, die unabhängige Variable „Bildungsniveau“ wird in zwei Kategorien geteilt. Um eine, die Hypothesenprüfung betreffende, aussagekräftige Verteilung von Personen in den zwei Gruppen zu erreichen, werden zu Gruppe eins Personen ohne Matura gezählt und zur Gruppe zwei jene mit höherem Bildungsniveau.. Dies führt zwar zu relativ ungleichen Umfängen der Teilstichproben, jedoch ist die Berechnung der Hypothesenprüfung mittel *t*-Test zulässig.

H₀ 6: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich des Bildungsniveaus

H₁ 6: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich des Bildungsniveaus

Der Signifikanztest zeigt in Situation zwei die Prüfgröße $t(194) = 2.16$, $p = .032$ und in Situation drei $t(194) = 2.07$, $p = .040$ signifikante Unterschiede in verbaler

Interessensbekundung, wobei Personen ohne Matura mehr verbale Interessensbekundung äußern und zwar sowohl in Situationen mit Ziel, als auch unter Situationsdruck. Wie aus Tabelle 20 ersichtlich wird, fallen die Effekte in beiden Fällen mittelgroß aus. Somit kann die Alternativhypothese für diese zwei Skalen übernommen werden.

Tab. 20: Deskriptivstatistik und Effektgrößen der signifikanten t-Tests

| | <i>N</i> | <i>M</i> | <i>SD</i> | <i>t</i> (194) | <i>p</i> | <i>δ</i> |
|--------------------------------|----------|----------|-----------|----------------|----------|----------|
| Verbale Interessensbekundung 2 | 18 | 2.63 | 0.98 | 2.16 | .032 | 0.53 |
| | 178 | 2.18 | 0.83 | | | |
| Verbale Interessensbekundung 3 | 18 | 2.69 | 0.91 | 2.07 | .040 | 0.51 |
| | 178 | 2.25 | 0.87 | | | |

10.3.7 Kommunikationsregeln und Familienstand

Für die Analyse der H7 „In Abhängigkeit des Familienstands können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden“ wird ein t-Test für unabhängige Stichproben gerechnet. Die insgesamt 18 Regelindizes der vier Situationen stellen die abhängigen Variablen dar, die unabhängige Variable „Familienstand“ wird in zwei Kategorien geteilt. Um eine, die Hypothesenprüfung betreffende, aussagekräftige Aufteilung von Personen in die zwei Gruppen zu erreichen, werden zu einer Gruppe jene Personen gezählt, die in einer Partnerschaft leben und zur anderen Personen, die zum betreffenden Zeitpunkt keine Partnerschaft führen.

H₀ 7: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich des Familienstands
H₁ 7: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich des Familienstands

Der durchgeführte Signifikanztest zeigt keine signifikanten Unterschiede bezüglich Regelkonformität und dem Familienstand. Somit kann die Nullhypothese in diesem Fall beibehalten werden.

10.3.8 Kommunikationsregeln und Wohnsituation

Für die Analyse der H8 „In Abhängigkeit der Wohnsituation können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln festgestellt werden“ wurden *t*-Tests für unabhängige Stichproben berechnet. Die insgesamt 18 Regelindizes der vier Situationen stellen die abhängigen Variablen dar, die unabhängige Variable „Wohnsituation“ wird in zwei Kategorien geteilt. Um eine, die Hypothesenprüfung betreffende, aussagekräftige Aufteilung von Personen in den zwei Gruppen zu erreichen, werden zu Gruppe eins jene Personen gezählt, die in mit ihrem Partner im gemeinsamen Haushalt leben und zur Gruppe zwei Personen, die zum betreffenden Zeitpunkt nicht gemeinsam mit ihrem Partner in einem Haushalt leben.

H₀ 8: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich der Wohnsituation

H₁ 8: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Kommunikationsregeln bezüglich der Wohnsituation

Die durchgeführten Signifikanztests weisen auf keine signifikanten Unterschiede bezüglich Regelkonformität und der Wohnsituation hin. Somit kann die Nullhypothese jeweils beibehalten werden.

10.3.9 Kommunikationsregeln und Kontext

Zur Prüfung der kontextübergreifenden Hypothese H9 „Es können Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln in beruflichen und privaten Situationen festgestellt werden“ wird eine multivariate Varianzanalyse mit Messwiederholung, unter Einbeziehung der Daten von Werteker (In Druck), berechnet. Die zwei Innersubjektfaktoren entstehen unter Berücksichtigung des privaten und beruflichen Kontexts und der Situationen in vier Stufen. Die Hypothesenprüfung erfolgt über die drei übergreifenden Kommunikationsregelindizes Selbstoffenbarung, Themenfokussierung und nonverbale Respektsbekundung, da so viele vergleichbare Bedingungen je Kontext gegeben sind. Es soll untersucht werden, ob sich die Anwendung der Kommunikationsregeln in Abhängigkeit von privaten und beruflichen Situationen

unterscheiden. Dies wird insgesamt dreimal wiederholt. Die Voraussetzung für die Annahme der Sphärizität ist verletzt, wenn die in den Kontrasten ausgedrückten Unterschiede zwischen den Stufen des Messwiederholungsfaktors über die Person korreliert. Ist dies der Fall, so wird dem mittels einer Korrektur nach Huynh-Feldt begegnet, was eine konservativere Testung bedeutet.

H₀ 9.1: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Selbstoffenbarung in Abhängigkeit vom Kontext

H₁ 9.1: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Selbstoffenbarung in Abhängigkeit vom Kontext

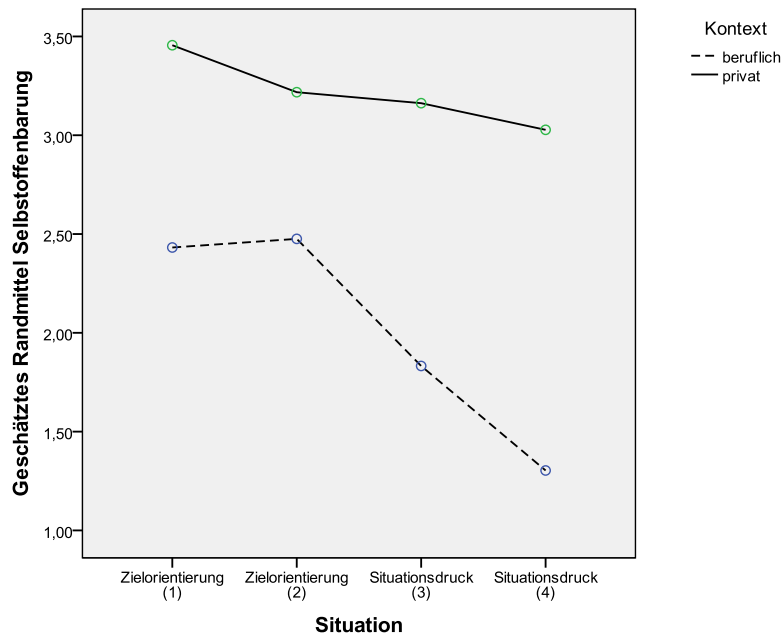


Abb. 18: Interaktionsdiagramm Selbstoffenbarung

Der Signifikanztest zeigt sowohl signifikante Haupteffekte, betreffend der Situationen ($F(2.61, 584.72) = 139.14, p < .001$) und dem Kontext ($F(1, 224) = 900.76, p < .001$) als auch signifikante Wechselwirkungseffekte ($F(2.49, 558.74) = 59.31, p < .001$) zwischen diesen an. Die in Abb. 18 veranschaulichten Unterschiede weisen auf eine signifikant höhere Selbstoffenbarungsbekundung in privaten Situationen hin. Außerdem ist in privaten und beruflichen Situationen mit Situationsdruck eine geringere Anwendung von Kommunikationsregeln, die die Selbstoffenbarung betreffen, ersichtlich, was sich besonders in Situation vier

niederschlägt. Die signifikante Wechselwirkung zeigt sich deutlich beim Zusammentreffen des beruflichen Kontextes mit Situationen, in denen der Situationsdruck vorherrschend ist. In diesem Fall kann die Alternativhypothese übernommen werden, es können Interaktionen zwischen den Hauptbedingungen angenommen werden. Beide Faktoren zusammen erzeugen einen mittelgroßen Effekt, der mit $\delta = 0.51$ angegeben werden kann. (vgl. Bortz & Döring, 2006, S. 615).

H₀ 9.2: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von Themenfokussierung in Abhängigkeit vom Kontext

H₁ 9.2: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von Themenfokussierung in Abhängigkeit vom Kontext

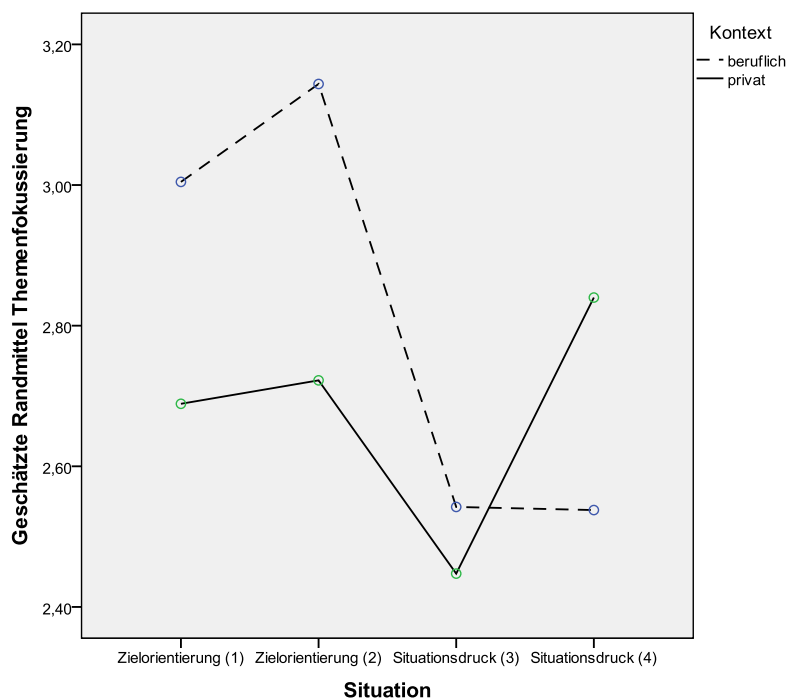


Abb. 19: Interaktionsdiagramm Themenfokussierung

Der Signifikanztest zeigt hier ebenfalls sowohl signifikante Haupteffekte, betreffend der Situationen ($F(2.89, 647.37) = 32.08, p < .001$) und dem Kontext ($F(1, 224) = 10.34, p = .001$) als auch signifikante Wechselwirkungseffekte ($F(2.79, 625.00) = 22.56, p < .001$) zwischen diesen an. Die in Abb. 19

veranschaulichten Unterschiede zeigen eine signifikant höhere Regelkonformität in der Themenfokussierung in beruflichen Situationen, außer in der vierten Situation mit Situationsdruck, wo die Themenfokussierung im privaten Kontext höher ausgeprägt ist. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in beruflichen Situationen, in denen die Zielerreichung im Vordergrund steht, die Themenfokussierung ihren höchsten Grad erreicht. In privaten Situationen stellen sich die Ergebnisse differenzierter dar, da das Ausmaß der Themenfokussierung je nach Situation variiert. Somit kann die Alternativhypothese bestätigt werden. Beide Faktoren zusammen erzeugen einen kleinen Effekt, der mit $\delta = 0.31$ angegeben werden kann. (vgl. Bortz & Döring, 2006, S. 615).

H₀ 9.3: Es gibt keinen Unterschied in der Anwendung von nonverbaler Respektsbekundung in Abhängigkeit vom Kontext
 H₁ 9.3: Es gibt einen Unterschied in der Anwendung von nonverbaler Respektsbekundung in Abhängigkeit vom Kontext

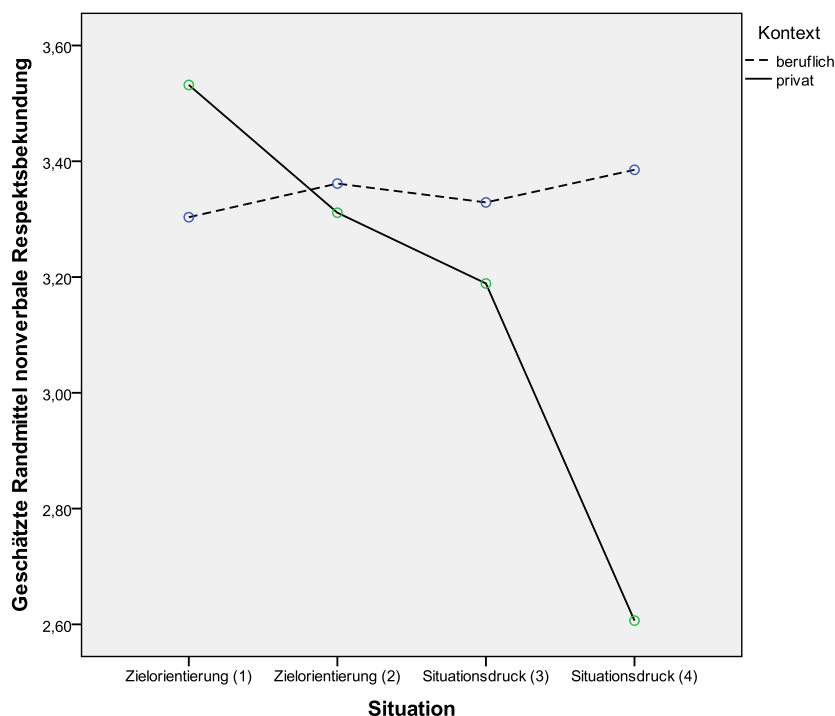


Abb. 20: Interaktionsdiagramm nonverbale Respektsbekundung

Der Signifikanztest zeigt bei der letzten Hypothese ebenfalls sowohl signifikante Haupteffekte, betreffend der Situationen ($F(2.83, 632.90) = 64.80, p < .001$) und dem Kontext ($F(1, 224) = 38.90, p < .001$) als auch signifikante Wechselwirkungseffekte ($F(2.73, 611.06) = 90.07, p < .001$) zwischen diesen an. Die in Abb. 20 veranschaulichten Unterschiede zeichnen ein differenziertes Bild hinsichtlich der nonverbalen Respektsbekundung in privaten Situationen. So ist ihre Anwendung größer in Situationen mit Zielerreichungsaspekt, während sie in Situationen mit Situationsdruck absinkt. Im beruflichen Kontext zeigt sich die nonverbale Respektsbekundung, in relativ gleichmäßiger Ausprägung, über alle Situationen hinweg.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass in privaten Situationen, in denen die Zielerreichung im Vordergrund steht, die nonverbale Respektsbekundung ihren höchsten Grad erreicht. In privaten Situationen, in denen der Situationsdruck vorherrscht, sinkt deren Anwendung jedoch ab. In beruflichen Situationen stellen sich die Ergebnisse über die Situationen homogener dar. Somit kann die Alternativhypothese auch hier bestätigt werden. Es gibt Interaktionen zwischen Situation und Kontext. Beide Faktoren zusammen erzeugen einen mittelgroßen Effekt, der mit $\delta = 0.64$ angegeben werden kann. (vgl. Bortz & Döring, 2006, S. 615).

11. Diskussion

Den Inhalt der vorliegenden Arbeit bilden Kommunikationsregeln und ihre Anwendung in verschiedenen partnerschaftlichen Alltagssituationen. Da eine empirische Untersuchung solcher Kommunikationsregeln bis dato noch nie durchgeführt wurde, musste der Fragebogen für diese Studie, unter Zusammenarbeit mit Werteker (In Druck), eigens konstruiert werden. Der Fragebogen orientiert sich an Kommunikationsregeln verschiedenster Autoren. Die Auswahl erfolgte nach mehreren Gesichtspunkten. Zunächst wurde verglichen, ob Überschneidungen zwischen den Regeln auftreten. Schlussendlich wurden jene Regelansätze ausgewählt, welche die meisten relevanten Punkte in sich vereinen. Die weitere Selektion erfolgte nach Kriterien der (a) Alltagstauglichkeit, (b) Generalisierbarkeit und (c) Verständlichkeit, da die Regeln sowohl in partnerschaftlichen als auch in beruflichen Alltagssituationen anwendbar sein mussten. Nach der Fertigstellung wurde der Fragebogen mittels der Software „LimeSurvey“ online gestellt. Der Fragebogen-Link wurde von uns an möglichst viele Leute ausgesendet und per Schneeballsystem verbreitet. Einige Fragebögen wurden in Papierversion ausgegeben, da nicht alle Personen unserer Stichprobe über einen Internetzugang bzw. die notwendigen Kenntnisse verfügten, um ihn online auszufüllen. Die Problematik sozial erwünschter Antworten muss an dieser Stelle erwähnt werden, jedoch bietet das Medium Internet den Vorteil absoluter Anonymität und kann dem möglicherweise positiv entgegenwirken. Die Qualität des Fragebogens wurde mittels Faktoren- und Reliabilitätsanalysen geprüft und für gut befunden. Kritisch muss erwähnt werden, dass es sich bei diesen Verfahren um stichprobenabhängige handelt. Dies bedeutet, dass bei einer anderen Stichprobenzusammensetzung möglicherweise unterschiedliche Ergebnisse entstehen. Außerdem muss bezüglich der Ergebnisse berücksichtigt werden, dass die Stichprobe der vorliegenden Untersuchung nicht repräsentativ für die österreichische Bevölkerung ist, da sie eher einen Ausschnitt aus der Bevölkerung mit höherer Bildung darstellt. Weiters ist die Stichprobe hinsichtlich des Alters und der Geschlechter nicht ausgeglichen, da junge Menschen im Vergleich zu anderen Gruppen überrepräsentiert sind. Positiv ist anzumerken, dass die Größe der Stichprobe ein Qualitätsmerkmal hinsichtlich statistischer Auswertungen darstellt.

Ergebnisdarstellung und Interpretation

Zunächst werden die Resultate der empirischen Untersuchung zusammengefasst dargestellt und mit den theoretischen Gesichtspunkten der Thematik verbunden, um schließlich mögliche Erklärungsansätze für die gefundenen Ergebnisse zu erläutern.

Die erste Hypothese, in der es um die Überprüfung der Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln in verschiedenen partnerschaftlichen Alltagssituationen geht, konnte für die Kommunikationsregeln bezüglich Selbstoffenbarung, nonverbaler Respektsbekundung, verbaler Interessensbekundung und Themenfokussierung bestätigt werden.

Die Ergebnisse zeigen, dass in Situationen mit Zielerreichungsaspekt die Kommunikationsregeln betreffend der Selbstoffenbarung, nonverbalen Respektsbekundung und verbalen Interessensbekundung vermehrt angewendet werden. Eine mögliche Interpretation dieser Ergebnisse wäre, dass man sich um ein angestrebtes Ziel zu erreichen, dem Partner gegenüber wohlwollend gibt und gleichzeitig eigene Standpunkte darlegt. Die Kommunikationsregeln, die sich auf Themenfokussierung beziehen, finden ihre Berechtigung sowohl in Situationen in denen die Zielerreichung im Vordergrund steht als auch in Situationen mit Situationsdruck. Die Ergebnisse stehen im Einklang mit theoretischen Gesichtspunkten, wonach bestimmte Regeln eher in spezifischeren Situationen ihre Anwendung finden, während andere als allgemeingültiger gelten (vgl. Argyle et al. 1981).

Weiters kann die Annahme über Unterschiede in der Anwendung von Kommunikationsregeln zwischen den Geschlechtern und zwei Altersgruppen, die einerseits jüngere Personen bis 35 Jahren und andererseits ältere Personen ab 36 Jahren aufwärts beinhalten, für die Kommunikationsregeln betreffend der Selbstoffenbarung, bestätigt werden. Die Unterschiede zwischen den Geschlechtern und den Altersgruppen zeigen sich ausschließlich in der Bekundung von Selbstoffenbarung in Situationen mit Zielerreichungsaspekt.

So zeigen jüngere Männer weniger Selbstoffenbarung als die Frauen ihrer Altersgruppe in der ersten Situation mit Zielerreichungsaspekt, wo hingegen

ältere Männer mehr Selbstoffenbarung als die Frauen ihrer Altersgruppe bekunden. In der zweiten Situation mit Zielerreichungsaspekt zeigen Frauen jedoch im Allgemeinen einen geringeren Ausdruck an Selbstoffenbarung als Männer.

Die Ergebnisse der ersten Situation könnten so verstanden werden, dass sich Männer, wenn sie jung sind, noch eher davor scheuen, ihre wahren Gefühle bekannt zu geben und Frauen sich mehr verschließen, je älter sie werden. In der zweiten Situation, in der es konkret um den Wunsch geht, mehr Zeit mit dem Partner zu verbringen, offenbaren Frauen ihre wahren Gefühle ebenfalls weniger, möglicherweise um weniger Verletzbarkeit zu zeigen.

Zu dem in der Hypothese drei postulierten Einfluss der Extraversion auf Anwendung von Kommunikationsregeln kann gesagt werden, dass ein solcher erfassbar ist. So zeigen die Ergebnisse, dass die Bekundung von Freundlichkeit mit Extraversion zusammenhängt, dies allerdings ausschließlich in Situationen mit Zielaspekt. In einer Situation mit Zielaspekt weisen sowohl die Bekundung von Freundlichkeit als auch von Selbstoffenbarung auf Extraversion hin. Selbstoffenbarung zeigt sowohl in einer Zielerreichungssituation als auch in einer Situation mit Situationsdruck einen Zusammenhang mit Extraversion. Dies könnte so interpretiert werden, dass Menschen die Selbstoffenbarung zeigen und freundlich sind auch eher extravertiert sind. Schließlich weist Extraversion eine Verknüpfung mit der Bekundung der Kommunikationsregeln bezüglich Themenfokussierung und nonverbaler Respektsbekundung, in einer Situation mit Situationsdruck, auf. Theoretische Absicherung erlangen diese Resultate jedenfalls beispielsweise durch Diener et. al (2008) die herausfanden, dass extravertierte Personen mehr positive Gefühle bei sozialem Kontakt empfinden und dies auch zeigen.

Bezüglich der Hypothese vier, welche sich mit dem Einfluss von Partnerschaftszufriedenheit und der Anwendung von Kommunikationsregeln beschäftigt, kann aufgrund der Resultate gesagt werden, dass ein Einfluss der Partnerschaftszufriedenheit auf die Anwendung von Kommunikationsregeln besteht. In den ersten zwei Situationen mit Zielaspekt weisen die Verwendung von den Kommunikationsregeln, betreffend nonverbale Respektsbekundung

und Freundlichkeit, auf Partnerschaftszufriedenheit hin. Anders ausgedrückt könnte man sagen, dass in partnerschaftlichen Situationen mit Zielerreichungsaspekt der Ausdruck von nonverbaler Respektsbekundung und Freundlichkeit, auf Zufriedenheit in der Partnerschaft hindeutet. Nonverbale Respektsbekundung zeigt sowohl in einer Zielerreichungssituation als auch in einer Situation mit Situationsdruck einen Erklärungswert hinsichtlich der Partnerschaftszufriedenheit, während Freundlichkeit ausschließlich in einer Situation mit Zielerreichungsaspekt eine Rolle spielt. Dies könnte darauf hinweisen, dass Menschen die ihren Partner von etwas überzeugen wollen, generell freundlich zu diesem sind, um ihr Ziel leichter durchzusetzen. Schindler et al. schildern jedoch diesbezüglich Ergebnisse aus Untersuchungen die zeigen, dass zufriedene Paare mehr positive Interaktionen zeigen, wie beispielsweise mehr Lächeln und Vermittlung von Akzeptanz. Diesbezüglich decken sich die empirischen Ergebnisse mit den theoretischen, da nonverbale Respektsbekundung zu den Faktoren zählt, die wichtig für eine glückliche Partnerschaft sind (vgl. Wunderer et al., 2008).

Zu Hypothese fünf, die sich mit dem Zusammenhang zwischen der Dauer einer Partnerschaft und der Anwendung von Kommunikationsregeln befasst, ist zu sagen, dass diese durch die vorliegenden Untersuchungsergebnisse nicht bestätigt werden konnte. Eine Verbesserung des Ergebnisses könnte unter Umständen durch eine weitere Untersuchung, unter Einbeziehung einer repräsentativeren Stichprobe, erreicht werden.

Weiters kann die Vermutung eines Unterschieds in der Verwendung von Kommunikationsregeln bezüglich dem Bildungsniveau, in der Bekundung von verbaler Interessensbekundung, bestätigt werden. Den Ergebnissen zufolge zeigen Personen ohne Matura mehr verbale Interessensbekundung und zwar sowohl in Situationen mit Ziel als auch unter Situationsdruck.

Die mutmaßlichen Unterschiede zwischen der Anwendung von Kommunikationsregeln von Personen, die zum Zeitpunkt der Untersuchung eine Partnerschaft führten, zu Personen ohne partnerschaftliches Verhältnis zu dieser Zeit, konnten durch die Resultate nicht bestätigt werden. Ebenso nicht bestätigt werden konnte Die Vermutung eines Unterschiedes zwischen der

Anwendung von Kommunikationsregeln und der Wohnsituation, deren Merkmal das Leben in einem gemeinsamen Haushalt mit dem Partner oder das Leben in getrennten Haushalten, zu diesem Zeitpunkt war. Eine Verbesserung des Ergebnisses könnte unter Umständen durch eine differenziertere Fragestellung in einer weiteren Untersuchung, ebenfalls unter Einbeziehung einer repräsentativeren Stichprobe, erreicht werden.

Die letzte Hypothese, die zusätzlich zu den Kommunikationsregeln im privaten Bereich die Unterschiede zum beruflichen Kontext durch die Zusammenarbeit mit Werteker (In Druck) in die Analyse mit einbezieht, kann aufgrund der Ergebnisse in der Anwendung der Kommunikationsregeln bezüglich Selbstoffenbarung, Themenfokussierung und nonverbaler Respektsbekundung, bestätigt werden.

Die Resultate weisen auf eine signifikant höhere Selbstoffenbarungsbekundung in privaten Situationen hin. Außerdem ist in privaten und beruflichen Situationen mit Situationsdruck eine geringere Anwendung von Kommunikationsregeln, die die Selbstoffenbarung betreffen, ersichtlich. Besonders niedrig ausgeprägt ist die Selbstoffenbarung beim Zusammentreffen des beruflichen Kontextes mit Situationen, in denen der Situationsdruck vorherrschend ist. Diese Ergebnisse stimmen mit den vor der Durchführung der empirischen Untersuchung erwarteten überein, da vermutet werden kann, dass Personen sich in privaten Situationen eher selbst offenbaren als in beruflichen.

Laut den Ergebnissen ist Regelkonformität in Bezug auf die Themenfokussierung in beruflichen Situationen größer, außer in der vierten Situation mit Situationsdruck, wo die Themenfokussierung im privaten Kontext höher ausgeprägt ist. Es lässt sich sagen, dass in beruflichen Situationen, in denen die Zielerreichung im Vordergrund steht, die Themenfokussierung ihren höchsten Grad erreicht. Dies ist auch nachvollziehbar, da im Berufsleben beispielsweise eine möglichst rasche Lösung eines Problems gefordert ist. In privaten Situationen stellen sich die Ergebnisse differenzierter dar, da das Ausmaß der Themenfokussierung je nach Situation variiert.

Die Anwendung der nonverbalen Respektsbekundung ist, gemäß den Ergebnissen im privaten Bereich, größer in Situationen mit Zielerreichungsaspekt, während sie in Situationen mit Situationsdruck absinkt. Im beruflichen Kontext zeigt sich die nonverbale Respektsbekundung in relativ hoher und gleichmäßiger Ausprägung über alle Situationen hinweg.

12. Zusammenfassung

Kommunikation nimmt eine wichtige Stellung in Paarbeziehungen ein und ist eng mit dem Zufriedenheitsempfinden verwoben. Solche Erkenntnisse führten in den letzten Jahrzehnten unter anderem zur Entwicklung von „Kommunikations-Trainings“ für Paare, auf der Grundlage von Kommunikationspsychologischen Theorien (vgl. Watzlawick, 2000). Ein Teil solcher Theorien bilden ebenfalls Kommunikationsregeln die den Zweck haben, Kommunikation möglichst unmissverständlich und somit konfliktfreier zu gestalten. Kommunikationsregeln basieren jedoch nicht ausschließlich auf Theorien, sondern werden eher in der Praxis generiert, wo sie wichtige Elemente der Arbeit darstellen (vgl. Schindler et al., 1998). Für die vorliegende Studie, deren Intention es ist die Anwendung von Kommunikationsregeln in Alltagssituationen zu erfassen, wurde nach der primären Auswahl aus Regelansätzen verschiedener Autoren eine weitere Selektion von Regeln und Situationen nach Kriterien der (a) Alltagstauglichkeit, (b) Generalisierbarkeit und (c) Verständlichkeit durchgeführt, da die Regeln sowohl in partnerschaftlichen als auch in beruflichen Alltagssituationen mit Zielerreichungsaspekt und Situationsdruck anwendbar sein mussten. Die Validierung des Erhebungsinstrumentes erfolgte mittels Faktorenanalysen und Reliabilitätsanalysen, auf deren Grundlage die resultierenden Skalen konstruiert und benannt werden konnten. Diese bildeten die Grundlage für die Bildung ungewichteter Indizes (mean scores) je Skala, die in der inferenzstatistischen Untersuchung die abhängigen Variablen repräsentieren. Die Kommunikationsregeln bilden die einzelnen Skalen nach inhaltlich stimmigen Gesichtspunkten, daher ist eine Zusammenfassung auch dann möglich, wenn nicht jeweils dieselben Items pro Situation eine Skala bilden. Zusammenfassend resultieren aus der Indexbildung fünf Skalen: Selbstoffenbarung, nonverbale Respektsbekundung, verbale Interessensbekundung, Themenfokussierung und Freundlichkeit. Die interessierenden Fragestellungen hinsichtlich der Anwendung dieser Regeln und deren unterschiedliche Anwendung, in verschiedenen partnerschaftlichen und kontextübergreifenden beruflichen Situationen, wurden überprüft und es konnten folgende Erkenntnisse diesbezüglich gewonnen werden:

- Die Anwendung von Kommunikationsregeln variiert je nachdem, ob Situationen mit Zielerreichungsaspekt oder Situationsdruck gegeben sind.
- Der Grad der Selbstoffenbarung differiert zwischen den Geschlechtern und Altersgruppen.
- Die Anwendung von Kommunikationsregeln hängt sowohl mit dem Persönlichkeitsmerkmal Extraversion zusammen als auch mit der Partnerschaftszufriedenheit.
- Es gibt eine differenzierte Anwendung von Kommunikationsregeln im privaten und beruflichen Kontext.
- Selbstoffenbarung tritt vermehrt im privaten Kontext auf, während Themenfokussierung im beruflichen Kontext verbreiteter ist.
- Nonverbale Respektsbekundung ist üblich in beruflichen Situationen.
- Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Skalen der Kommunikationsregeln durch die inferenzstatistische Untersuchung weitgehende Bestätigung erfahren haben und die Ergebnisse durch theoretische, aus der Literatur stammende, Hintergründe gestützt werden können.

III VERZEICHNISSE

13. Literaturverzeichnis:

Ainsworth, M. D. S., Witting, B. A. (1969). Attachment and the exploratory behaviors of one-year-olds in a strange situation. In B. M. Foss (Ed.), *Determinants of infant behaviour* (Bd. 4, S. 113 – 136). London: Methuen.

Argyle, M., Furnham, A. & Graham, J.A. (1981). *Social Situations*. Cambridge: University Press.

Argyle, M., Furnham, A. (1983). Sources of satisfaction and conflict in long-term relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 45, pp. 481 – 493.

Argyle, M. & Henderson, M. (1986). *Die Anatomie menschlicher Beziehungen*. Paderborn: Jungfermann.

Argyle, M. (1992). *The social psychology of everyday life*. New York: Routledge.

Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M. (2004). *Sozialpsychologie*. (4. akt. Aufl.). München: Pearson Studium.

Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., Weiber, R. (2003): *Multivariate Analysemethoden*. (10. Aufl.). Berlin (u. a.): Springer

Becker, O. A. (2008). *Was hält Partnerschaften zusammen?* (1. Aufl.). Wiesbaden: VS.

Brockhaus, F. A. AG, Bibliographisches Institut (2005 – 2010): *Brockhaus Enzyklopädie online* [WWW Dokument]. Verfügbar unter: https://univpn.univie.ac.at/+CSCO+d0756767633A2F2F6A6A6A2E6F65627078756E68662D72616D6C787962636E727176722E7172++/be21_article.php [Datum des Zugriffs: 01.09.2010]

Bierhoff, H. W., Grau, I. (1999). *Romantische Beziehungen. Bindung, Liebe, Partnerschaft* (1. Aufl.). Bern: Hans Huber.

Bierhoff, H. W., Herner, M. J. (2002). *Begriffswörterbuch Sozialpsychologie* (1. Aufl.). Stuttgart: Kohlhammer.

Bierhoff, H. W., Grau, I. (2003). *Sozialpsychologie der Partnerschaft*. Berlin Heidelberg: Springer.

Bortz, J, Döring, N. (2006): *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. (3. Aufl.). Berlin: Springer.

Bortz, J. (2005): *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*. Heidelberg: Springer.

Borkenau, P. & Ostendorf, F. (1993). *NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) nach Costa und McCrae*. Göttingen: Hogrefe.

Bowlby, J. (1975). *Bindung: Eine Analyse der Mutter-Kind Beziehung*. München: Kindler.

Boyd, L. A., Roach, A. J. (1977). Interpersonal communication skills differentiating more satisfied from less satisfied marital relationships. *Journal of Counseling Psychology* (24), S. 540 – 542.

Brauner, E. (1994). *Soziale Interaktion und mentale Modelle*. Münster: Waxmann.

Bühler, K. (1934). *Sprachtheorie*. Stuttgart.

Cushman, D. P., Whiting, G. C. (1972). An Approach to Communication Theory: Toward Consensus on Rules. *Journal of Communication* (22), S. 217 – 238.

Cushman, D. P., Cahn, D. D. (1985). *Communication in interpersonal relationships*. Albany: State University of New York Press.

Cohn, R. C. (1983): *Von der Psychoanalyse zur themenzentrierten Interaktion* (6. Aufl.). Stuttgart: Clett-Kotta.

Cushman, D. P., Kovacic, B. (1994). Human Communication: A Rules Perspektive. In Casimir, F. L. (Ed.), *Building communication theories: a socio/cultural approach* (pp. 269 – 297). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Diener, E., Biswas-Diener, R. (2008). *Happiness: Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth*. Malden: Blackwell

Engl, J. & Thurmaier, F. (2002). Kommunikationskompetenz in Partnerschaft und Familie. In Rollett, B., Werneck, H. (Hrsg.), *Klinische Entwicklungspsychologie der Familie*. Göttingen: Hogrefe.

Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A.-G., & Buchner, A. (2007). G*Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods*, 39, 175-191.

Fischer, L., Wiswede, G. (2009). *Grundlagen der Sozialpsychologie*. (3. Aufl.). Oldenbourg: Wissenschaftsverl.

Foppa, K. (1990): Ueber Regeln der sprachlichen Kommunikation und die Schwierigkeiten, nichtberichtbares Wissen zu erfassen. *Bulletin der Schweizer Psychologen*. 11(4), S. 3 – 12.

Ganz, J.S. (1971). *Rules. A Systematic Study*. Paris: The Hague

Garfinkel, H. (1973). Studie über Routinegrundlagen von Alltagshandlungen. In: Steinert, H. (Hrsg.). *Symbolische Interaktion. Arbeiten zu einer reflexiven Soziologie*. (S. 280-293). Stuttgart.

Goffman, E. (1986). *Interaktionsrituale*. Über Verhalten in direkter Kommunikation. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.

Gottman, J. M. (1993). A Theory of Marital Dissolution and Stability. *Journal of Family Psychology*. 7 (1), (57 – 75).

Gottman, J. M. (2002). *Die 7 Geheimnisse der glücklichen Ehe*. (2. Aufl.) München: Ullstein.

Günther, U., Sperber, W. (2000). *Handbuch für Kommunikations- und Verhaltenstrainer*. (3. Aufl.), München; Basel: Reinhardt

Hahlweg, K. (1986). *Partnerschaftliche Interaktion. Empirische Untersuchungen zur Analyse und Modifikation von Beziehungsstörungen*. München: Gerhard Röttger.

Haney, C., Banks, C., Zimbardo, Ph. (1973): Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, S. 69 – 97.

Hassebrauck, M. (1991). ZIP - Ein Instrumentarium zur Erfassung der Zufriedenheit in Paarbeziehungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 22, 256-259.

Hazan, C., Shaver, P. R. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 511 – 524.

Hendrick, C., Hendrick, S. S. (2006). Styles of Romantic Love. In Sternberg, R. J. & Weis, K. (Eds.), *The new psychology of love* (pp. 149 – 170). Binghamton, New York: Vail-Ballou.

Höflich, J. (1988). Kommunikationsregeln und interpersonale Kommunikation. *Communications: The european Journal of Communication*, Heft 2, 61-85.

Holmes, J. G. (2002): Interpersonal expectations as the building blocks of social cognition: an interdependence theory perspective. *Pers. Relat.* 9, 1 – 26.

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

Knoblauch, H. (1995). *Kommunikationskultur. Die kommunikative Konstruktion kultureller Kontexte*. Berlin, New York: de Gruyter.

- Kubinger, K. D. (2009). *Psychologische Diagnostik* (2. überarb. Aufl.). Göttingen; Wien [u. a.]: Hogrefe.
- Lee, J. A. (1973). *The colors of love*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Lewin, K. (1936): *Principles of Topological Psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Lexikon der Psychologie* – [CD-ROM]. Ver. 5 (2002) A bis Z. 2002. Heidelberg: Spektrum [Datum des Zugriffs: 02.09.2010]
- Maderthaner, R. (1989). Kommunikationsprozesse. In E. Roth (Ed.), *Organisationspsychologie – Enzyklopädie der Psychologie* (S. 487 – 504). Göttingen: Hogrefe.
- Mandel, A., Mandel, K.H. Stadler, E. & Zimmer, D. (1971). *Einübung in Partnerschaft durch Kommunikationstherapie und Verhaltenstherapie*. München: J. Pfeiffer.
- Miller, L. C., Cody, M. J., McLaughlin M. L. (1994). Situations and Goals as Fundamental Constructs in Interpersonal Communication Research. In Knapp, M. L., Miller, G. R. (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication* (pp. 162 – 198). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Pervin, L. A. (1978): Definitions, measurements and classifications of stimuli, situations and environments. *Human Ecology*, 6, 71 – 105.
- Reis, H. T., Rusbult, C. E. (2004). Relationship Science: A Casual and Somewhat Selective Review. In Reis, H. T. & Rusbult, C. E. (Eds.), *Close relationships: key readings in social psychology* (pp, 1 – 20). Washington, DC: Taylor & Francis.
- Rusbult, C. E. (1980). Commitment and Satisfaction in Romantic Associations: A Test of the Investment Model. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 172 – 186.
- Rusbult, C. E. & Van Lange, P.A.M. (2002). Interdependence, Interaction, and Relationships. *Annual Review of Psychology*, 54, 351 – 375.
- Schindler, L., Hahlweg, K. & Reventstorf, D. (1998). *Partnerschaftsprobleme: Diagnose und Therapie* (2. Aufl.). Berlin: Springer.
- Schulz von Thun, F. (2008). *Miteinander reden: Störungen und Klärungen*. Reinbeck b. Hamburg: Rowohlt.
- Schwäbisch, L. & Siems, M. (2003). *Anleitung zum sozialen Lernen für Paare, Gruppen und Erzieher*. Reinbeck b. Hamburg: Rowohlt.
- Searle, J. (1983). *Sprechakte*. Ein sprachenphilosophischer Essay. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

- Shannon, C. E., Weaver, W. (1964). *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: The University of Illinois Press.
- Shimanoff, S. (1980) *Communication rules*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Sternberg, R. J. (2004). A Triangular Theory of Love. In Reis, H. T. & Rusbult, C. E. (Eds.), *Close relationships: key readings in social psychology* (pp. 213 – 228). New York: Psychology Press.
- Traut-Mattausch, E., Frey, D. (2006). Kommunikationsmodelle. In Bierhoff, H. W. & Frey, D. (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 536 – 544). Göttingen: Hogrefe.
- Trimmel, M. (1994): *Wissenschaftliches Arbeiten in der Psychologie*. Wien: WUV.
- Watzlawick, P., Beavin, J. H. & Jackson, D. D. (2000): *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*. (10. unveränderte Aufl.) Bern: Hans Huber.
- Werteker, B. R. (In Druck): *Die Anwendung von Kommunikationsregeln im beruflichen Kontext: Eine empirische Untersuchung*. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Universität Wien.
- Winch, P. (1974). *Die Idee der Sozialwissenschaft und ihr Verhältnis zur Philosophie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Wunderer, E., Schneewind, A. (2008). *Liebe – ein Leben lang? Was Paare zusammenhält*. München: Dt. Taschenbuchverlag

14. Abbildungsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Abb. 1: Das Sender-Empfänger-Modell nach Shannon und Weaver (1964) | 11 |
| Abb. 2: Kommunikationstheorie nach Watzlawick (2000)..... | 12 |
| Abb. 3: Die vier Seiten einer Nachricht (Schulz von Thun, 2008)..... | 14 |
| Abb. 4: Das Dreieck der Liebe von Sternberg (2004): „Erfüllte Liebe“..... | 33 |
| Abb. 5: Das Investitionsmodell der Bindung von Rusbult (2004)..... | 39 |
| Abb. 6: Verteilung der Partnerschaftszufriedenheit | 54 |
| Abb. 7: Verteilung der Extraversion..... | 55 |
| Abb. 8: Altersverteilung in der Gesamtstichprobe | 62 |
| Abb. 9: Verteilung des Lebensalters unter Berücksichtigung der Geschlechter (nw=132, nm=85) | 62 |
| Abb. 10: Kreisdiagramm zu den Anteilswerten der höchsten abgeschlossenen Schulbildung..... | 64 |
| Abb. 11: Verteilung der Partnerschaftsdauer..... | 65 |
| Abb. 12: Profildiagramm der Selbstoffenbarung..... | 81 |
| Abb. 13: Profildiagramm nonverbale Respektsbekundung..... | 82 |
| Abb. 14: Profildiagramm verbale Interessensbekundung | 83 |
| Abb. 15: Profildiagramm Themenfokussierung..... | 85 |
| Abb. 16: Interaktionsdiagramm Selbstoffenbarung Situation 2..... | 87 |
| Abb. 17: Interaktionsdiagramm Selbstoffenbarung Situation 1 | 88 |
| Abb. 18: Interaktionsdiagramm Selbstoffenbarung..... | 98 |
| Abb. 19: Interaktionsdiagramm Themenfokussierung | 99 |
| Abb. 20: Interaktionsdiagramm nonverbale Respektsbekundung | 100 |

15. Tabellenverzeichnis

| | |
|---|----|
| Tab. 1: Verteilung der höchsten abgeschlossenen Schulbildung in der Gesamtstichprobe (196 gültige Fälle)..... | 63 |
| Tab. 2: Verteilung des Familienstandes | 64 |
| Tab. 3: Statistik zur Beziehungsdauer in Jahren (Personen in aufrechter Partnerschaft)..... | 65 |
| Tab. 4: Anteilswerte zur Elternschaft..... | 66 |
| Tab. 5: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 1. Situation mit Zielerreichung..... | 68 |
| Tab. 6: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 2. Situation mit Zielerreichung..... | 71 |
| Tab. 7: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 1. Situation mit Situationsdruck..... | 73 |
| Tab. 8: Rotierte Komponentenmatrix der Items der 2. Situation mit Situationsdruck..... | 75 |
| Tab. 9: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der Selbstoffenbarung (N = 225) | 80 |
| Tab. 10: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der nonverbalen Respektsbekundung (N = 225)..... | 82 |
| Tab. 11: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der verbalen Interessensbekundung (N = 225) | 83 |
| Tab. 12: Deskriptive Statistik und Konfidenzintervalle der Themenfokussierung (N = 225) | 84 |
| Tab. 13: Modellzusammenfassung Situation 1 | 89 |
| Tab. 14: Modellzusammenfassung Situation 2..... | 90 |
| Tab. 15: Modellzusammenfassung Situation 3..... | 90 |
| Tab. 16: Modellzusammenfassung Situation 4..... | 91 |
| Tab. 17: Modellzusammenfassung Situation 1 | 92 |
| Tab. 18: Modellzusammenfassung Situation 2..... | 93 |
| Tab. 19: Modellzusammenfassung Situation 3..... | 93 |
| Tab. 20: Deskriptivstatistik und Effektgrößen der signifikanten t-Tests | 96 |

IV ANHANG

Hypothese 1

H1₁

| Quelle | | Mittel der Quadrate | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
|---------------------------|------------------------|---------------------|--------|------|------------------------|
| Selbstoffenbarung | Sphärizität angenommen | 7,189 | 23,342 | ,000 | ,094 |
| | Greenhouse-Geisser | 9,219 | 23,342 | ,000 | ,094 |
| | Huynh-Feldt | 9,117 | 23,342 | ,000 | ,094 |
| | Untergrenze | 21,566 | 23,342 | ,000 | ,094 |
| Fehler(Selbstoffenbarung) | Sphärizität angenommen | ,308 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | ,395 | | | |
| | Huynh-Feldt | ,391 | | | |
| | Untergrenze | ,924 | | | |

H1₂

| Quelle | | Mittel der Quadrate | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
|--------------------------|------------------------|---------------------|---------|------|------------------------|
| nonv_respektsbek | Sphärizität angenommen | 35,129 | 123,408 | ,000 | ,355 |
| | Greenhouse-Geisser | 47,161 | 123,408 | ,000 | ,355 |
| | Huynh-Feldt | 46,669 | 123,408 | ,000 | ,355 |
| | Untergrenze | 105,388 | 123,408 | ,000 | ,355 |
| Fehler(nonv_respektsbek) | Sphärizität angenommen | ,285 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | ,382 | | | |
| | Huynh-Feldt | ,378 | | | |
| | Untergrenze | ,854 | | | |

H1₃

| Quelle | | Mittel der Quadrate | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
|-----------------------------------|------------------------|---------------------|--------|------|------------------------|
| verbale_Interessensbek. | Sphärizität angenommen | 9,832 | 26,449 | ,000 | ,106 |
| | Greenhouse-Geisser | 10,991 | 26,449 | ,000 | ,106 |
| | Huynh-Feldt | 10,847 | 26,449 | ,000 | ,106 |
| | Untergrenze | 29,496 | 26,449 | ,000 | ,106 |
| Fehler verbale_Interessensbek. | Sphärizität angenommen | ,372 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | ,416 | | | |
| | Huynh-Feldt | ,410 | | | |
| | Untergrenze | 1,115 | | | |

H1₄

| Quelle | | Mittel der Quadrate | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
|------------------------------|------------------------|---------------------|-------|------|------------------------|
| Themenfokussierung | Sphärizität angenommen | 6,108 | 9,955 | ,000 | ,043 |
| | Greenhouse-Geisser | 6,444 | 9,955 | ,000 | ,043 |
| | Huynh-Feldt | 6,354 | 9,955 | ,000 | ,043 |
| | Untergrenze | 18,325 | 9,955 | ,002 | ,043 |
| Fehler Themenfokussierung | Sphärizität angenommen | ,614 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | ,647 | | | |
| | Huynh-Feldt | ,638 | | | |
| | Untergrenze | 1,841 | | | |

Hypothese 2

| Quelle | Abhängige Variable | Mittel der Quadrate | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
|----------------|--------------------------------|---------------------|-------|-------------|------------------------|
| Altersgruppe35 | Selbstoffenbarung1 | ,467 | 1,673 | ,197 | ,008 |
| | Freundlichkeit1 | ,193 | ,452 | ,502 | ,002 |
| | verbale_Interessensbekundung1 | ,531 | ,520 | ,472 | ,002 |
| | nonverbale_Respektbekundung1 | ,455 | 1,285 | ,258 | ,006 |
| | Themenfokussierung1 | ,102 | ,140 | ,708 | ,001 |
| | Selbstoffenbarung2 | ,971 | 1,941 | ,165 | ,009 |
| | verbale_Interessensbekundung2 | ,212 | ,307 | ,580 | ,001 |
| | Freundlichkeit2 | ,039 | ,064 | ,801 | ,000 |
| | Nonverbale_Respektsbekundung 2 | 1,187 | 2,389 | ,124 | ,011 |
| | Themenfokussierung2 | ,430 | ,378 | ,539 | ,002 |
| | Selbstoffenbarung3 | ,073 | ,177 | ,675 | ,001 |
| | nonverbale_Respektsbekundung3 | ,194 | ,496 | ,482 | ,002 |
| | verbale_Interessensbekundung3 | 2,408 | 3,003 | ,085 | ,014 |
| | Themenfokussierung3 | ,004 | ,004 | ,947 | ,000 |
| | nonverbale_Respektsbekundung4 | ,075 | ,103 | ,748 | ,000 |
| | Selbstoffenbarung4 | ,744 | ,905 | ,343 | ,004 |
| | Themenfokussierung4 | 1,385 | 1,671 | ,198 | ,008 |
| | verbale_Interessensbekundung4 | 1,488 | 1,445 | ,231 | ,007 |
| Sex | Selbstoffenbarung1 | ,028 | ,099 | ,754 | ,000 |
| | Freundlichkeit1 | ,053 | ,124 | ,725 | ,001 |
| | verbale_Interessensbekundung1 | ,149 | ,146 | ,703 | ,001 |
| | nonverbale_Respektbekundung1 | ,149 | ,421 | ,517 | ,002 |
| | Themenfokussierung1 | 1,927E-5 | ,000 | ,996 | ,000 |
| | Selbstoffenbarung2 | 2,140 | 4,280 | ,040 | ,020 |
| | verbale_Interessensbekundung2 | 2,251 | 3,249 | ,073 | ,015 |
| | Freundlichkeit2 | ,074 | ,122 | ,727 | ,001 |
| | Nonverbale_Respektsbekundung 2 | 1,080 | 2,174 | ,142 | ,010 |
| | Themenfokussierung2 | ,207 | ,182 | ,670 | ,001 |
| | Selbstoffenbarung3 | ,065 | ,159 | ,690 | ,001 |
| | nonverbale_Respektsbekundung3 | ,197 | ,504 | ,479 | ,002 |
| | verbale_Interessensbekundung3 | ,043 | ,054 | ,816 | ,000 |
| | Themenfokussierung3 | 3,555 | 3,678 | ,056 | ,017 |
| | nonverbale_Respektsbekundung4 | ,286 | ,394 | ,531 | ,002 |
| | Selbstoffenbarung4 | 1,428 | 1,737 | ,189 | ,008 |
| | Themenfokussierung4 | ,027 | ,033 | ,857 | ,000 |

| | | | | | |
|-------------------------|-----------------------------------|----------|-------|------|------|
| | verbale_Interessensbekundung4 | 2,413 | 2,344 | ,127 | ,011 |
| Altersgruppe35 * Sex | Selbstoffenbarung1 | 1,204 | 4,315 | ,039 | ,020 |
| | Freundlichkeit1 | ,158 | ,371 | ,543 | ,002 |
| | verbale_Interessensbekundung1 | 1,772 | 1,738 | ,189 | ,008 |
| | nonverbale_Respektbekundung1 | ,476 | 1,346 | ,247 | ,006 |
| | Themenfokussierung1 | ,007 | ,009 | ,923 | ,000 |
| | Selbstoffenbarung2 | ,907 | 1,815 | ,179 | ,008 |
| | verbale_Interessensbekundung2 | 2,338 | 3,376 | ,068 | ,016 |
| | Freundlichkeit2 | 1,972 | 3,255 | ,073 | ,015 |
| | Nonverbale_Respektsbekundung 2 | ,034 | ,069 | ,793 | ,000 |
| | Themenfokussierung2 | 1,665 | 1,465 | ,227 | ,007 |
| | Selbstoffenbarung3 | ,722 | 1,759 | ,186 | ,008 |
| | nonverbale_Respektsbekundung3 | ,185 | ,473 | ,492 | ,002 |
| | verbale_Interessensbekundung3 | ,080 | ,100 | ,753 | ,000 |
| | Themenfokussierung3 | ,131 | ,135 | ,714 | ,001 |
| | nonverbale_Respektsbekundung4 | ,862 | 1,188 | ,277 | ,006 |
| | Selbstoffenbarung4 | ,219 | ,267 | ,606 | ,001 |
| | Themenfokussierung4 | 1,592E-6 | ,000 | ,999 | ,000 |
| | verbale_Interessensbekundung4 | ,149 | ,145 | ,704 | ,001 |

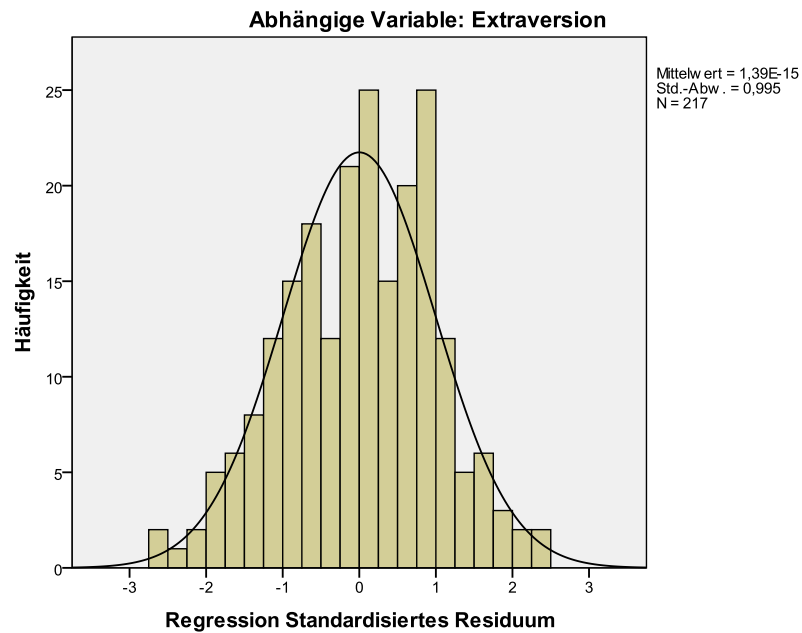
| 2. Geschlecht | | | | | |
|-----------------------------------|------------|------------|----------------|------------------------|------------|
| Abhängige Variable | Geschlecht | Mittelwert | Standardfehler | 95%-Konfidenzintervall | |
| | | | | Untergrenze | Obergrenze |
| Selbstoffenbarung1 | weiblich | 3,423 | ,049 | 3,326 | 3,519 |
| | männlich | 3,446 | ,058 | 3,332 | 3,561 |
| Freundlichkeit1 | weiblich | 2,928 | ,061 | 2,809 | 3,048 |
| | männlich | 2,961 | ,072 | 2,820 | 3,103 |
| verbale_Interessensbeku ndung1 | weiblich | 2,361 | ,094 | 2,176 | 2,546 |
| | männlich | 2,417 | ,111 | 2,198 | 2,635 |
| nonverbale_Respektbek undung1 | weiblich | 3,501 | ,055 | 3,392 | 3,610 |
| | männlich | 3,557 | ,065 | 3,428 | 3,685 |
| Themenfokussierung1 | weiblich | 2,684 | ,079 | 2,528 | 2,840 |
| | männlich | 2,684 | ,094 | 2,499 | 2,868 |
| Selbstoffenbarung2 | weiblich | 3,113 | ,066 | 2,983 | 3,242 |
| | männlich | 3,323 | ,078 | 3,170 | 3,476 |
| verbale_Interessensbeku ndung2 | weiblich | 2,131 | ,077 | 1,979 | 2,283 |
| | männlich | 2,347 | ,091 | 2,167 | 2,527 |
| Freundlichkeit2 | weiblich | 2,798 | ,072 | 2,655 | 2,940 |
| | männlich | 2,837 | ,085 | 2,668 | 3,005 |

| | | | | | |
|-----------------------------------|----------|-------|------|-------|-------|
| Nonverbale_Respektsbe kundung2 | weiblich | 3,237 | ,065 | 3,108 | 3,366 |
| | männlich | 3,386 | ,077 | 3,234 | 3,539 |
| Themenfokussierung2 | weiblich | 2,675 | ,099 | 2,480 | 2,870 |
| | männlich | 2,740 | ,117 | 2,509 | 2,971 |
| Selbstoffenbarung3 | weiblich | 3,177 | ,060 | 3,060 | 3,295 |
| | männlich | 3,141 | ,070 | 3,002 | 3,279 |
| nonverbale_Respektsbek undung3 | weiblich | 3,179 | ,058 | 3,064 | 3,294 |
| | männlich | 3,243 | ,069 | 3,107 | 3,378 |
| verbale_Interessensbeku ndung3 | weiblich | 2,322 | ,083 | 2,158 | 2,485 |
| | männlich | 2,292 | ,098 | 2,098 | 2,485 |
| Themenfokussierung3 | weiblich | 2,542 | ,091 | 2,362 | 2,722 |
| | männlich | 2,271 | ,108 | 2,059 | 2,484 |
| nonverbale_Respektsbek undung4 | weiblich | 2,598 | ,079 | 2,442 | 2,754 |
| | männlich | 2,675 | ,093 | 2,491 | 2,859 |
| Selbstoffenbarung4 | weiblich | 3,088 | ,084 | 2,922 | 3,254 |
| | männlich | 2,916 | ,100 | 2,720 | 3,112 |
| Themenfokussierung4 | weiblich | 2,846 | ,085 | 2,679 | 3,012 |
| | männlich | 2,869 | ,100 | 2,672 | 3,066 |
| verbale_Interessensbeku ndung4 | weiblich | 1,830 | ,094 | 1,644 | 2,015 |
| | männlich | 2,053 | ,111 | 1,833 | 2,272 |

| 1. Wie alt sind Sie (in Jahren)?(Klassiert) | | | | | |
|---|---|------------|---------------------|------------------------|------------|
| Abhängige Variable | Wie alt sind Sie (in Jahren)? (Klassiert) | Mittelwert | Standard- fehler | 95%-Konfidenzintervall | |
| | | | | Untergrenze | Obergrenze |
| Selbstoffenbarung1 | 1 | 3,484 | ,052 | 3,381 | 3,586 |
| | 2 | 3,385 | ,055 | 3,277 | 3,494 |
| Freundlichkeit1 | 1 | 2,913 | ,065 | 2,786 | 3,040 |
| | 2 | 2,976 | ,068 | 2,842 | 3,111 |
| verbale_Interessensbekundung1 | 1 | 2,337 | ,100 | 2,140 | 2,533 |
| | 2 | 2,441 | ,106 | 2,233 | 2,649 |
| nonverbale_Respektbekundung1 | 1 | 3,577 | ,059 | 3,462 | 3,693 |
| | 2 | 3,480 | ,062 | 3,358 | 3,603 |
| Themenfokussierung1 | 1 | 2,661 | ,084 | 2,495 | 2,827 |
| | 2 | 2,707 | ,089 | 2,531 | 2,882 |
| Selbstoffenbarung2 | 1 | 3,289 | ,070 | 3,151 | 3,426 |
| | 2 | 3,147 | ,074 | 3,001 | 3,293 |
| verbale_Interessensbekundung2 | 1 | 2,206 | ,082 | 2,044 | 2,368 |
| | 2 | 2,272 | ,087 | 2,101 | 2,443 |
| Freundlichkeit2 | 1 | 2,803 | ,077 | 2,652 | 2,955 |
| | 2 | 2,831 | ,081 | 2,671 | 2,992 |
| Nonverbale_Respektsbekundung2 | 1 | 3,390 | ,070 | 3,253 | 3,527 |
| | 2 | 3,233 | ,074 | 3,088 | 3,379 |
| Themenfokussierung2 | 1 | 2,755 | ,105 | 2,547 | 2,962 |
| | 2 | 2,660 | ,111 | 2,441 | 2,880 |
| Selbstoffenbarung3 | 1 | 3,140 | ,063 | 3,015 | 3,264 |
| | 2 | 3,178 | ,067 | 3,046 | 3,310 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | 1 | 3,243 | ,062 | 3,121 | 3,365 |
| | 2 | 3,179 | ,065 | 3,050 | 3,308 |
| verbale_Interessensbekundung3 | 1 | 2,195 | ,088 | 2,021 | 2,369 |
| | 2 | 2,418 | ,094 | 2,234 | 2,603 |
| Themenfokussierung3 | 1 | 2,412 | ,097 | 2,220 | 2,603 |
| | 2 | 2,402 | ,103 | 2,200 | 2,605 |
| nonverbale_Respektsbekundung4 | 1 | 2,617 | ,084 | 2,451 | 2,783 |
| | 2 | 2,656 | ,089 | 2,481 | 2,832 |
| Selbstoffenbarung4 | 1 | 3,064 | ,090 | 2,887 | 3,240 |
| | 2 | 2,940 | ,095 | 2,753 | 3,127 |
| Themenfokussierung4 | 1 | 2,773 | ,090 | 2,596 | 2,950 |
| | 2 | 2,942 | ,095 | 2,755 | 3,130 |
| verbale_Interessensbekundung4 | 1 | 1,854 | ,100 | 1,656 | 2,051 |
| | 2 | 2,029 | ,106 | 1,820 | 2,238 |

Hypothese 3

H3₁



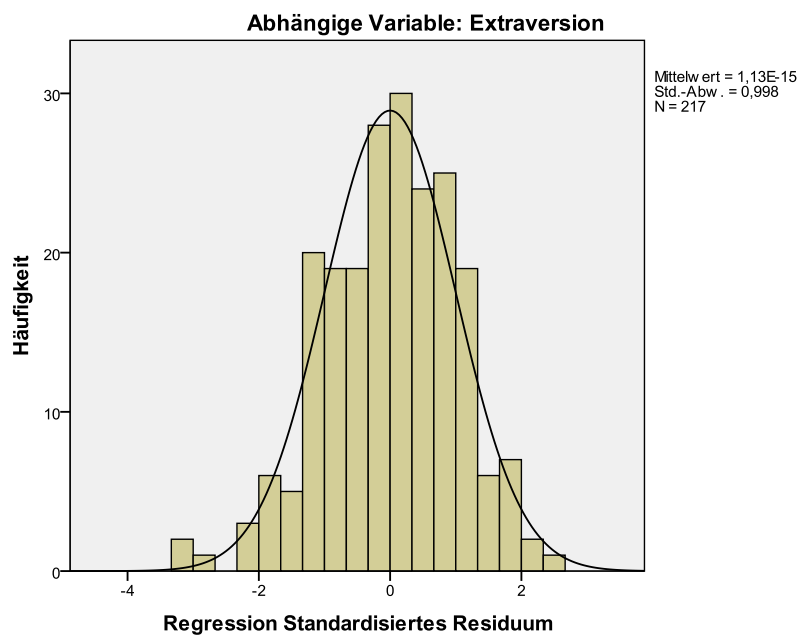
Deskriptive Statistik des Kriteriums und der Prädiktoren der 1. Situation (N = 217)

| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Extraversion | 2,2525 | ,57419 |
| Selbstoffenbarung1 | 3,4470 | ,55753 |
| Freundlichkeit1 | 2,9217 | ,66334 |
| Themenfokussierung1 | 2,6667 | ,85165 |
| nonverbale_Respektbekundung1 | 3,5330 | ,61952 |
| verbale_Interessensbekundung1 | 2,3886 | 1,00871 |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|--------------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|-------|------|
| | | Regressionskoeffizient B | Standardfehler | Beta | | |
| 2 | (Konstante) | 1,058 | ,257 | | 4,119 | ,000 |
| | Selbstoffenbarung1 | ,209 | ,069 | ,203 | 3,010 | ,003 |
| | Freundlichkeit1 | ,162 | ,058 | ,188 | 2,783 | ,006 |

| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
|--------|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 4,561 | 1 | 4,561 | 14,711 | ,000 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 66,654 | 215 | ,310 | | |
| | Gesamt | 71,214 | 216 | | | |
| 2 | Regression | 6,889 | 2 | 3,445 | 11,459 | ,000 ^b |
| | Nicht standardisierte Residuen | 64,325 | 214 | ,301 | | |
| | Gesamt | 71,214 | 216 | | | |

H3₂



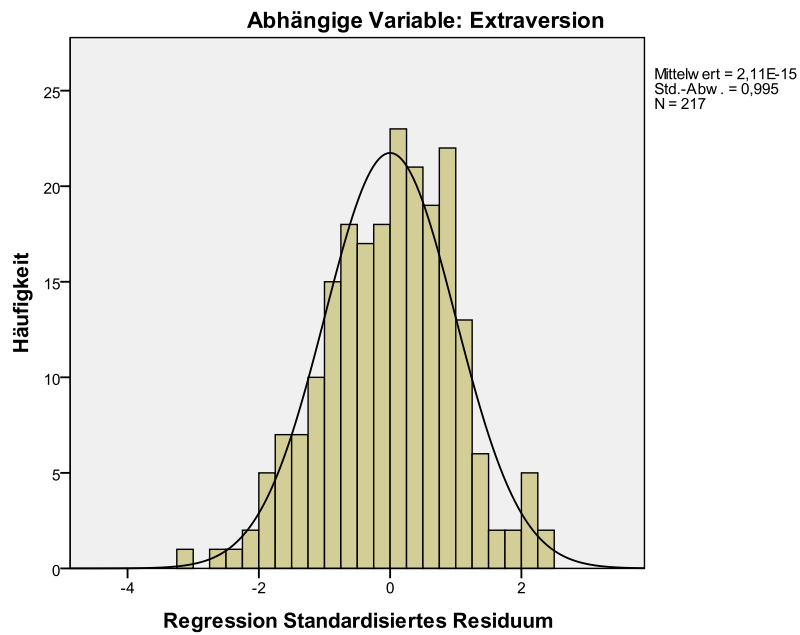
Deskriptive Statistik der 2. Situation (N = 217)

| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Extraversion | 2,2525 | ,57419 |
| Selbstoffenbarung2 | 3,2107 | ,72779 |
| Verbale Interessensbekundung2 | 2,2296 | ,84033 |
| Freundlichkeit2 | 2,7707 | ,78663 |
| Nonverbale Respektsbekundung2 | 3,2984 | ,72286 |
| Themenfokussierung2 | 2,7189 | 1,06687 |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|-----------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|--------|------|
| | | Regressionskoeffizient B | Standardfehler | Beta | | |
| 1 | (Konstante) | 1,731 | ,139 | | 12,496 | ,000 |
| | Freundlichkeit2 | ,188 | ,048 | ,258 | 3,915 | ,000 |

| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
|--------|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 4,739 | 1 | 4,739 | 15,327 | ,000 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 66,475 | 215 | ,309 | | |
| | Gesamt | 71,214 | 216 | | | |

H3₃



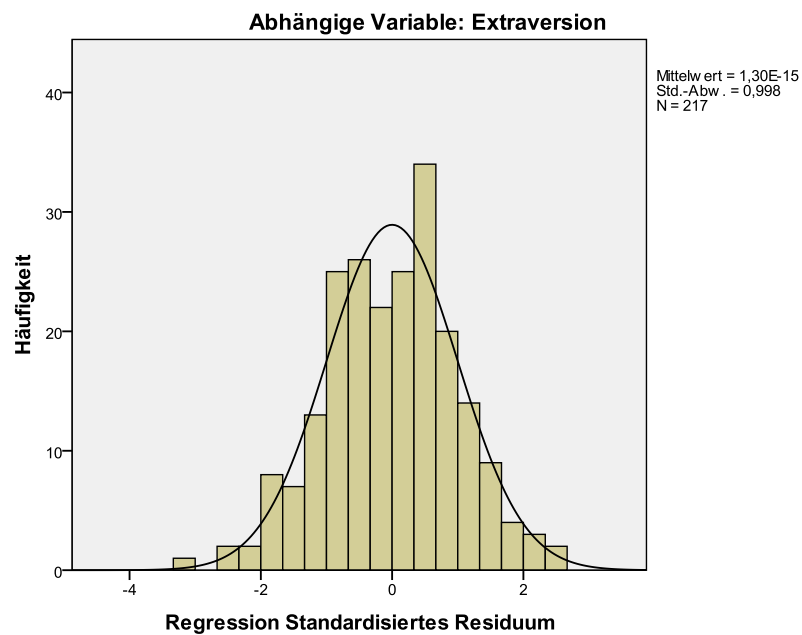
Deskriptive Statistik der 3. Situation (N = 217)

| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Extraversion | 2,2525 | ,57419 |
| Selbstoffenbarung3 | 3,1705 | ,66308 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | 3,1851 | ,66021 |
| verbale_Interessensbekundung3 | 2,2892 | ,90885 |
| Themenfokussierung3 | 2,4332 | ,99988 |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|-------------------------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|--------|------|
| | | Regressionskoeffizient B | Standardfehler | Beta | | |
| 1 | (Konstante) | 1,792 | ,097 | | 18,429 | ,000 |
| | Themenfokussierung3 | ,189 | ,037 | ,330 | 5,117 | ,000 |
| 2 | (Konstante) | 1,413 | ,188 | | 7,527 | ,000 |
| | Themenfokussierung3 | ,170 | ,037 | ,297 | 4,547 | ,000 |
| | nonverbale_Respektsbekundung3 | ,133 | ,057 | ,153 | 2,351 | ,020 |

| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
|--------|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 7,732 | 1 | 7,732 | 26,188 | ,000 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 63,482 | 215 | ,295 | | |
| | Gesamt | 71,214 | 216 | | | |
| 2 | Regression | 9,331 | 2 | 4,666 | 16,134 | ,000 ^b |
| | Nicht standardisierte Residuen | 61,883 | 214 | ,289 | | |
| | Gesamt | 71,214 | 216 | | | |

H3₄



Deskriptive Statistik der 4. Situation (N = 217)

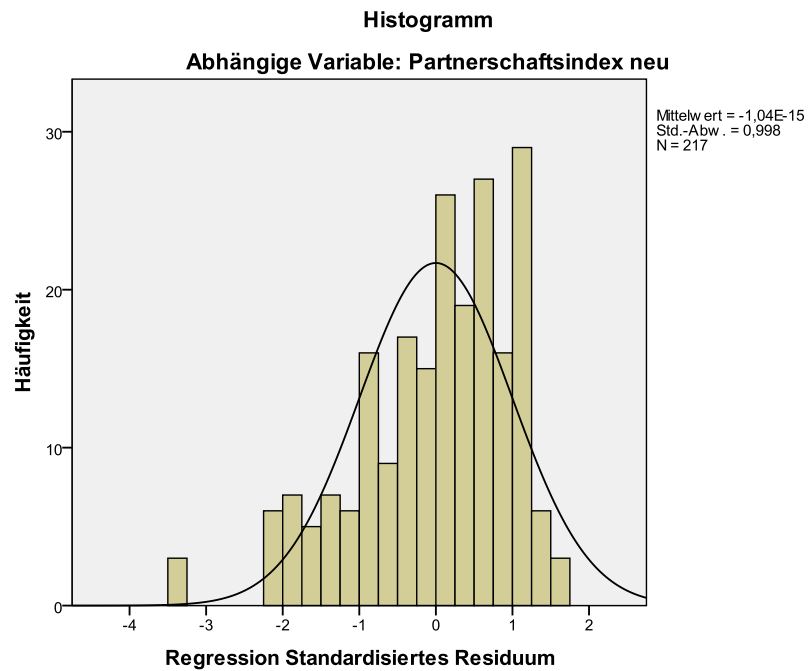
| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Extraversion | 2,2525 | ,57419 |
| Nonverbale Respektsbekundung4 | 2,6006 | ,85701 |
| Selbstoffenbarung4 | 3,0284 | ,91924 |
| Themenfokussierung4 | 2,8329 | ,91668 |
| Verbale Interessensbekundung4 | 1,9044 | 1,02023 |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|--------------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|--------|------|
| | | Regressionskoeffizient B | Standardfehler | Beta | | |
| 1 | (Konstante) | 1,914 | ,133 | | 14,431 | ,000 |
| | Selbstoffenbarung4 | ,112 | ,042 | ,179 | 2,668 | ,008 |

| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
|--------|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|-------|-------------------|
| 1 | Regression | 2,282 | 1 | 2,282 | 7,117 | ,008 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 68,932 | 215 | ,321 | | |
| | Gesamt | 71,214 | 216 | | | |

Hypothese 4

H4₁



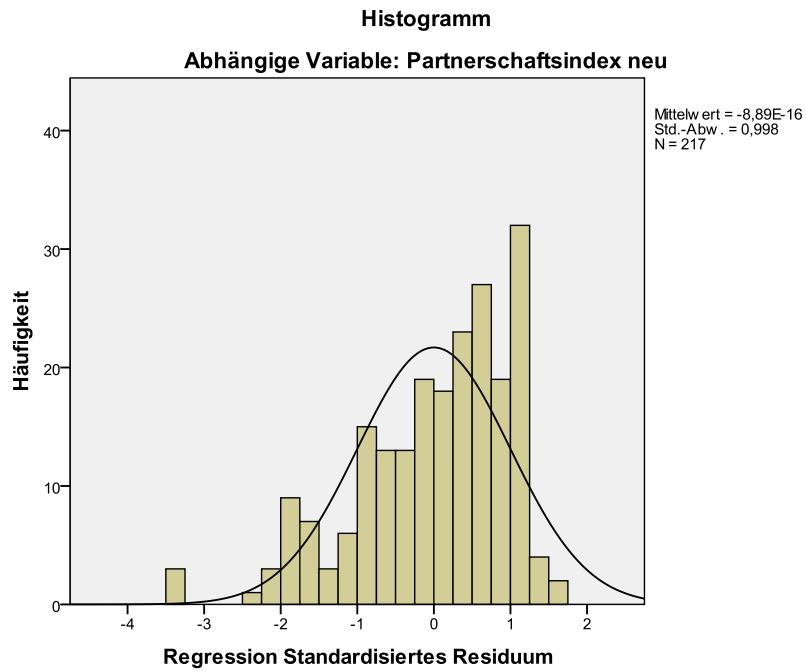
Deskriptive Statistik der 1. Situation (N = 217)

| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Partnerschaftszufriedh. | 3,7169 | ,86754 |
| Selbstoffenbarung1 | 3,4516 | ,55887 |
| Freundlichkeit1 | 2,9251 | ,66743 |
| Verbale Interessensbekundung1 | 2,3948 | 1,00938 |
| Nonverbale Respektbekundung1 | 3,5392 | ,61833 |
| Themenfokussierung1 | 2,6774 | ,85610 |

| ANOVA ^b | | | | | | |
|---|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|-------|-------------------|
| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
| | | e | | | | |
| 1 | Regression | 4,059 | 1 | 4,059 | 5,506 | ,020 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 158,507 | 215 | ,737 | | |
| | Gesamt | 162,566 | 216 | | | |
| | | | | | | |
| a. Einflußvariablen : (Konstante), nonverbale_Respektbekundung1 | | | | | | |
| b. Abhängige Variable: Partnerschaftsindex neu | | | | | | |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|------------------------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|-------|------|
| | | Regressionskoeffizient | Standardfehler | Beta | | |
| 1 | (Konstante) | 2,932 | ,339 | | 8,639 | ,000 |
| | nonverbale_Respektbekundung1 | ,222 | ,094 | ,158 | 2,346 | ,020 |

H4₂



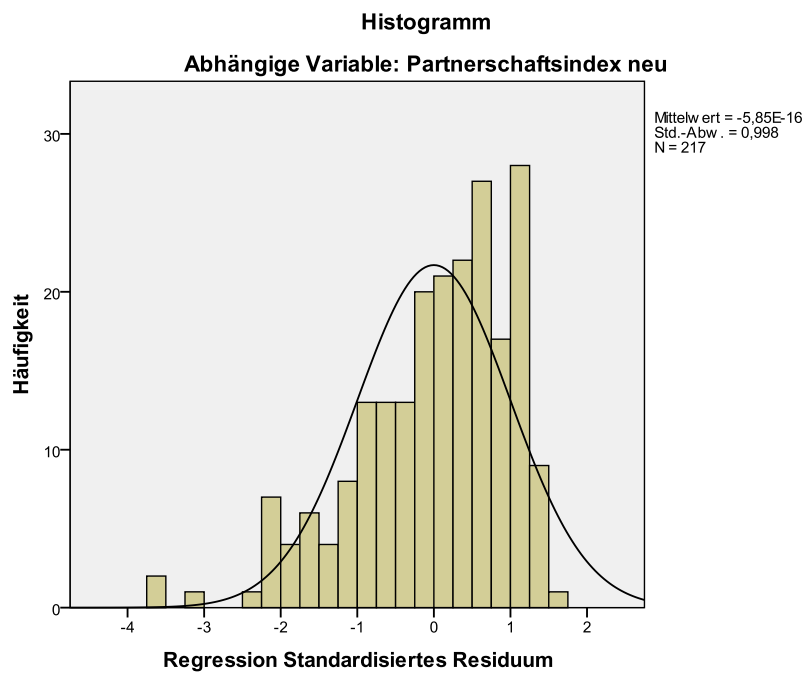
Deskriptive Statistik der 2. Situation (N = 217)

| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Partnerschaftszufriedh. | 3,7169 | ,86754 |
| Selbstoffenbarung2 | 3,2087 | ,73540 |
| Verbale Interessensbekundung2 | 2,2358 | ,84898 |
| Freundlichkeit2 | 2,7800 | ,79183 |
| Nonverbale Respektsbekundung2 | 3,3007 | ,72271 |
| Themenfokussierung2 | 2,7304 | 1,07363 |

| ANOVA^b | | | | | | |
|--|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|-------|-------------------|
| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
| 1 | Regression | 5,112 | 1 | 5,112 | 6,980 | ,009 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 157,454 | 215 | ,732 | | |
| | Gesamt | 162,566 | 216 | | | |
| | | | | | | |
| a. Einflußvariablen : (Konstante), Freundlichkeit2 | | | | | | |
| b. Abhängige Variable: Partnerschaftsindex | | | | | | |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|-----------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|--------|------|
| | | Regressionskoeffizient B | Standardfehler | Beta | | |
| 1 | (Konstante) | 3,177 | ,213 | | 14,948 | ,000 |
| | Freundlichkeit2 | ,194 | ,074 | ,177 | 2,642 | ,009 |

H4₃



Deskriptive Statistik der 3. Situation (N = 217)

| | <i>M</i> | <i>SD</i> |
|-------------------------------|----------|-----------|
| Partnerschaftszufriedh. | 3,7169 | ,86754 |
| Selbstoffenbarung3 | 3,1582 | ,67190 |
| Nonverbale Respektsbekundung3 | 3,1897 | ,66239 |
| Verbale Interessensbekundung3 | 2,2915 | ,90747 |
| Themenfokussierung3 | 2,4347 | 1,00050 |

| ANOVA ^b | | | | | | |
|--|--------------------------------|--------------|-----|---------------------|--------|-------------------|
| Modell | | Quadratsumme | df | Mittel der Quadrate | F | Sig. |
| | | e | | | | |
| 1 | Regression | 9,900 | 1 | 9,900 | 13,942 | ,000 ^a |
| | Nicht standardisierte Residuen | 152,666 | 215 | ,710 | | |
| | Gesamt | 162,566 | 216 | | | |
| | | | | | | |
| a. Einflußvariablen : (Konstante), nonverbale_Respektsbekundung3 | | | | | | |
| b. Abhängige Variable: Partnerschaftsindex | | | | | | |

| Modell | | Nicht standardisierte Koeffizienten | | Standardisierte Koeffizienten | T | Sig. |
|--------|-------------------------------|-------------------------------------|----------------|-------------------------------|-------|------|
| | | Regressionskoeffizient | Standardfehler | Beta | | |
| 1 | (Konstante) | 2,686 | ,282 | | 9,526 | ,000 |
| | nonverbale_Respektsbekundung3 | ,323 | ,087 | ,247 | 3,734 | ,000 |

Hypothese 5

| Regelindex pro Situation | | | Dauer Ihrer Beziehung bzw. Ihrer letzten Beziehung[Jahre] |
|--------------------------|-------------------------------|-------------------------|---|
| | Selbstoffenbarung1 | Korrelationskoeffizient | ,004 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,958 |
| | | N | 212 |
| | Freundlichkeit1 | Korrelationskoeffizient | ,001 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,991 |
| | | N | 212 |
| | verbale_Interessensbekundung1 | Korrelationskoeffizient | -,046 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,502 |
| | | N | 212 |
| | nonverbale_Respektbekundung1 | Korrelationskoeffizient | -,061 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,379 |
| | | N | 212 |
| Themenfokussierung1 | Korrelationskoeffizient | ,072 | |
| | Sig. (2-seitig) | ,298 | |

| | | | |
|-------------------------------|--|-------------------------|-------|
| | | N | 212 |
| Selbstoffenbarung2 | | Korrelationskoeffizient | -,062 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,369 |
| | | N | 212 |
| verbale_Interessensbekundung2 | | Korrelationskoeffizient | -,022 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,754 |
| | | N | 212 |
| Freundlichkeit2 | | Korrelationskoeffizient | ,003 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,964 |
| | | N | 212 |
| Nonverbale_Respektsbekundung2 | | Korrelationskoeffizient | -,120 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,082 |
| | | N | 212 |
| Themenfokussierung2 | | Korrelationskoeffizient | -,108 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,116 |
| | | N | 212 |
| Selbstoffenbarung3 | | Korrelationskoeffizient | -,046 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,509 |
| | | N | 212 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | | Korrelationskoeffizient | -,118 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,088 |
| | | N | 212 |
| verbale_Interessensbekundung3 | | Korrelationskoeffizient | ,008 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,911 |
| | | N | 212 |
| Themenfokussierung3 | | Korrelationskoeffizient | -,098 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,153 |
| | | N | 212 |
| nonverbale_Respektsbekundung4 | | Korrelationskoeffizient | ,027 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,698 |
| | | N | 212 |
| Selbstoffenbarung4 | | Korrelationskoeffizient | -,055 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,428 |
| | | N | 212 |
| Themenfokussierung4 | | Korrelationskoeffizient | ,096 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,163 |
| | | N | 212 |
| verbale_Interessensbekundung4 | | Korrelationskoeffizient | ,063 |
| | | Sig. (2-seitig) | ,360 |
| | | N | 212 |

Hypothese 6

| | | Häufigkeit | Prozent | Gültige Prozente | Kumulierte Prozente |
|---------|--------|------------|---------|------------------|---------------------|
| Gültig | 1 | 18 | 6,3 | 9,2 | 9,2 |
| | 2 | 178 | 62,0 | 90,8 | 100,0 |
| | Gesamt | 196 | 68,3 | 100,0 | |
| Fehlend | System | 91 | 31,7 | | |
| Gesamt | | 287 | 100,0 | | |

| | | Levene-Test der Varianzgleichheit | | | | |
|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------|-------|--------|-----------------|
| | | F | Signifikanz | T | df | Sig. (2-seitig) |
| Selbstoffenbarung1 | Varianzen sind gleich | ,836 | ,362 | ,615 | 194 | ,539 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,568 | 19,934 | ,576 |
| Freundlichkeit1 | Varianzen sind gleich | ,486 | ,487 | 1,114 | 194 | ,267 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,058 | 20,150 | ,303 |
| verbale_Interessensbekundung1 | Varianzen sind gleich | ,768 | ,382 | 1,786 | 194 | ,076 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,951 | 21,501 | ,064 |
| nonverbale_Respektbekundung1 | Varianzen sind gleich | ,027 | ,870 | ,468 | 194 | ,641 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,445 | 20,163 | ,661 |
| Themenfokussierung1 | Varianzen sind gleich | ,902 | ,343 | ,747 | 194 | ,456 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,627 | 19,305 | ,538 |
| Selbstoffenbarung2 | Varianzen sind gleich | ,105 | ,747 | 1,462 | 194 | ,145 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,509 | 20,892 | ,146 |
| verbale_Interessensbekundung2 | Varianzen sind gleich | ,135 | ,714 | 2,163 | 194 | ,032 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,889 | 19,548 | ,074 |
| Freundlichkeit2 | Varianzen sind gleich | 1,313 | ,253 | ,286 | 194 | ,775 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,256 | 19,710 | ,801 |

| | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------------|-------|------|-------|--------|-------------|
| Nonverbale_Respektsbekundung2 | Varianzen sind gleich | ,003 | ,956 | -,052 | 194 | ,959 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,052 | 20,569 | ,959 |
| Themenfokussierung2 | Varianzen sind gleich | ,198 | ,657 | 1,173 | 194 | ,242 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,255 | 21,270 | ,223 |
| Selbstoffenbarung3 | Varianzen sind gleich | 2,699 | ,102 | 1,066 | 194 | ,288 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,836 | 18,943 | ,413 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | Varianzen sind gleich | ,169 | ,681 | -,265 | 194 | ,791 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,264 | 20,555 | ,794 |
| verbale_Interessensbekundung3 | Varianzen sind gleich | ,000 | ,985 | 2,069 | 194 | ,040 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 2,001 | 20,301 | ,059 |
| Themenfokussierung3 | Varianzen sind gleich | ,646 | ,422 | 1,507 | 194 | ,134 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,608 | 21,242 | ,123 |
| nonverbale_Respektsbekundung4 | Varianzen sind gleich | ,002 | ,964 | -,865 | 194 | ,388 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,797 | 19,921 | ,435 |
| Selbstoffenbarung4 | Varianzen sind gleich | 2,315 | ,130 | ,220 | 194 | ,826 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,179 | 19,123 | ,860 |
| Themenfokussierung4 | Varianzen sind gleich | 2,454 | ,119 | ,218 | 194 | ,828 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,177 | 19,128 | ,861 |
| verbale_Interessensbekundung4 | Varianzen sind gleich | ,027 | ,869 | 1,835 | 194 | ,068 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,779 | 20,320 | ,090 |

Hypothese 7

| | | Häufigkeit | Prozent | Gültige Prozente | Kumulierte Prozente |
|---------|------------------------|------------|---------|------------------|---------------------|
| Gültig | derzeit ohne Beziehung | 66 | 23,0 | 30,4 | 30,4 |
| | In Partnerschaft | 151 | 52,6 | 69,6 | 100,0 |
| | Gesamt | 217 | 75,6 | 100,0 | |
| Fehlend | System | 70 | 24,4 | | |
| Gesamt | | 287 | 100,0 | | |

| | | Levene-Test der Varianzgleichheit | | T | df | Sig. (2-seitig) |
|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------|--------|---------|-----------------|
| | | F | Signifikanz | | | |
| Selbstoffenbarung1 | Varianzen sind gleich | ,000 | ,998 | -1,503 | 215 | ,134 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,513 | 126,025 | ,133 |
| Freundlichkeit1 | Varianzen sind gleich | ,283 | ,595 | -1,028 | 215 | ,305 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,011 | 119,137 | ,314 |
| verbale_Interessensbekundung1 | Varianzen sind gleich | 2,764 | ,098 | ,274 | 215 | ,785 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,290 | 142,839 | ,772 |
| nonverbale_Respektbekundung1 | Varianzen sind gleich | 2,193 | ,140 | -1,297 | 215 | ,196 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,258 | 115,668 | ,211 |
| Themenfokussierung1 | Varianzen sind gleich | 3,611 | ,059 | -1,895 | 215 | ,059 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,791 | 109,449 | ,076 |
| Selbstoffenbarung2 | Varianzen sind gleich | ,621 | ,432 | -,877 | 215 | ,382 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,860 | 118,538 | ,392 |
| verbale_Interessensbekundung2 | Varianzen sind gleich | ,407 | ,524 | ,638 | 215 | ,524 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,621 | 116,732 | ,536 |
| Freundlichkeit2 | Varianzen sind gleich | ,008 | ,929 | -,700 | 215 | ,485 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,690 | 119,934 | ,492 |
| Nonverbale_Respektsbekundung2 | Varianzen sind gleich | 1,654 | ,200 | -,946 | 215 | ,345 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,889 | 108,060 | ,376 |
| Themenfokussierung2 | Varianzen sind gleich | 1,589 | ,209 | ,504 | 215 | ,615 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,526 | 137,396 | ,600 |
| Selbstoffenbarung3 | Varianzen sind gleich | ,011 | ,915 | -,344 | 215 | ,731 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,343 | 123,448 | ,732 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | Varianzen sind gleich | ,757 | ,385 | -1,200 | 215 | ,232 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,158 | 114,449 | ,249 |
| verbale_Interessensbeku | Varianzen sind gleich | ,426 | ,515 | ,091 | 215 | ,927 |

| | | | | | | |
|--------------------------------|-----------------------------|-------|------|-------|---------|------|
| ndung3 | Varianzen sind nicht gleich | | | ,096 | 137,867 | ,924 |
| Themenfokussierung3 | Varianzen sind gleich | ,751 | ,387 | 1,003 | 215 | ,317 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,047 | 137,449 | ,297 |
| nonverbale_Respektsbe kundung4 | Varianzen sind gleich | ,004 | ,952 | -,226 | 215 | ,822 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,235 | 137,372 | ,814 |
| Selbstoffenbarung4 | Varianzen sind gleich | 4,716 | ,031 | ,283 | 215 | ,777 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,318 | 165,157 | ,751 |
| Themenfokussierung4 | Varianzen sind gleich | 2,014 | ,157 | ,961 | 215 | ,338 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,076 | 163,561 | ,284 |
| verbale_Interessensbeku ndung4 | Varianzen sind gleich | 3,043 | ,083 | ,521 | 215 | ,603 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,553 | 143,358 | ,581 |

Hypothese 8

| | | Häufigkeit | Prozent | Gültige Prozente | Kumulierte Prozente |
|---------|--------|------------|---------|------------------|---------------------|
| Gültig | Ja | 117 | 40,8 | 53,9 | 53,9 |
| | Nein | 100 | 34,8 | 46,1 | 100,0 |
| | Gesamt | 217 | 75,6 | 100,0 | |
| Fehlend | System | 70 | 24,4 | | |
| Gesamt | | 287 | 100,0 | | |

| | | Levene-Test der Varianzgleichheit | | | | |
|------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------|--------|---------|----------------|
| | | F | Signifikanz | T | df. | Sig (2-seitig) |
| Selbstoffenbarung1 | Varianzen sind gleich | 2,332 | ,128 | ,149 | 215 | ,882 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,150 | 214,808 | ,881 |
| Freundlichkeit1 | Varianzen sind gleich | 1,416 | ,235 | -,971 | 215 | ,333 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,963 | 201,347 | ,337 |
| verbale_Interessensbek | Varianzen sind gleich | 3,853 | ,051 | -1,523 | 215 | ,129 |

| | | | | | | |
|------------------------------------|-----------------------------|-------|------|--------|---------|------|
| undung1 | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,544 | 214,958 | ,124 |
| nonverbale_Respektbe- kundung1 | Varianzen sind gleich | ,597 | ,440 | ,010 | 215 | ,992 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,010 | 208,530 | ,992 |
| Themenfokussierung1 | Varianzen sind gleich | 1,680 | ,196 | 1,218 | 215 | ,225 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | 1,206 | 199,922 | ,229 |
| Selbstoffenbarung2 | Varianzen sind gleich | 2,085 | ,150 | -,214 | 215 | ,831 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,214 | 212,587 | ,830 |
| verbale_Interessensbe- kundung2 | Varianzen sind gleich | ,127 | ,722 | -1,594 | 215 | ,112 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,587 | 205,261 | ,114 |
| Freundlichkeit2 | Varianzen sind gleich | ,641 | ,424 | -1,076 | 215 | ,283 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,069 | 203,666 | ,286 |
| Nonverbale_Respektsbe- kundung2 | Varianzen sind gleich | 4,590 | ,033 | ,068 | 215 | ,945 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,067 | 183,465 | ,947 |
| Themenfokussierung2 | Varianzen sind gleich | ,220 | ,639 | -1,054 | 215 | ,293 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,054 | 209,864 | ,293 |
| Selbstoffenbarung3 | Varianzen sind gleich | ,855 | ,356 | -,781 | 215 | ,436 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,785 | 213,442 | ,433 |
| nonverbale_Respektsbe- kundung3 | Varianzen sind gleich | 1,300 | ,255 | ,155 | 215 | ,877 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | ,154 | 199,631 | ,878 |
| verbale_Interessensbe- kundung3 | Varianzen sind gleich | ,130 | ,719 | -,746 | 215 | ,456 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,746 | 209,735 | ,456 |
| Themenfokussierung3 | Varianzen sind gleich | ,382 | ,537 | -,866 | 215 | ,387 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,862 | 205,539 | ,390 |
| nonverbale_Respektsbe- kundung4 | Varianzen sind gleich | ,015 | ,901 | -,648 | 215 | ,518 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,650 | 212,121 | ,516 |
| Selbstoffenbarung4 | Varianzen sind gleich | 4,068 | ,045 | -1,187 | 215 | ,236 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -1,204 | 214,902 | ,230 |
| Themenfokussierung4 | Varianzen sind gleich | ,113 | ,737 | -,379 | 215 | ,705 |

| | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------------|------|------|-------|---------|------|
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,381 | 212,789 | ,704 |
| verbale_Interessensbekundung4 | Varianzen sind gleich | ,179 | ,673 | -,851 | 215 | ,396 |
| | Varianzen sind nicht gleich | | | -,852 | 210,885 | ,395 |

Hypothese 9

H9₁

| Deskriptive Statistiken | | | |
|-------------------------|------------|--------------------|-----|
| | Mittelwert | Standardabweichung | N |
| Sit1Selbstoffenbarung | 2,4319 | ,64419 | 225 |
| Selbstoffenbarung1 | 3,4556 | ,55501 | 225 |
| Sit2Selbstoffenbarung | 2,4756 | ,92717 | 225 |
| Selbstoffenbarung2 | 3,2178 | ,73268 | 225 |
| Sit3Selbstoffenbarung | 1,8322 | ,70615 | 225 |
| Selbstoffenbarung3 | 3,1622 | ,66814 | 225 |
| Sit4Selbstoffenbarung | 1,3033 | ,96163 | 225 |
| Selbstoffenbarung4 | 3,0274 | ,91429 | 225 |

| Tests der Innersubjekteffekte | | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---------|---------|------|------------------------|
| Maß: MASS_1 | | | | | |
| Quelle | | df | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
| Situation | Sphärizität angenommen | 3 | 139,143 | ,000 | ,383 |
| | Greenhouse-Geisser | 2,578 | 139,143 | ,000 | ,383 |
| | Huynh-Feldt | 2,610 | 139,143 | ,000 | ,383 |
| | Untergrenze | 1,000 | 139,143 | ,000 | ,383 |
| Fehler(Situation) | Sphärizität angenommen | 672 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 577,413 | | | |
| | Huynh-Feldt | 584,719 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |
| Kontext | Sphärizität angenommen | 1 | 900,758 | ,000 | ,801 |
| | Greenhouse-Geisser | 1,000 | 900,758 | ,000 | ,801 |
| | Huynh-Feldt | 1,000 | 900,758 | ,000 | ,801 |
| | Untergrenze | 1,000 | 900,758 | ,000 | ,801 |
| Fehler(Kontext) | Sphärizität angenommen | 224 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 224,000 | | | |

| | | | | | |
|---------------------------|------------------------|---------|--------|------|------|
| | Huynh-Feldt | 224,000 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |
| Situation * Kontext | Sphärizität angenommen | 3 | 59,313 | ,000 | ,209 |
| | Greenhouse-Geisser | 2,465 | 59,313 | ,000 | ,209 |
| | Huynh-Feldt | 2,494 | 59,313 | ,000 | ,209 |
| | Untergrenze | 1,000 | 59,313 | ,000 | ,209 |
| Fehler(Situation*Kontext) | Sphärizität angenommen | 672 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 552,139 | | | |
| | Huynh-Feldt | 558,753 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |

H9₂

| Deskriptive Statistiken | | | |
|-------------------------|------------|--------------------|-----|
| | Mittelwert | Standardabweichung | N |
| Sit1Themenfokussierung | 3,0044 | ,54842 | 225 |
| Themenfokussierung1 | 2,6889 | ,85275 | 225 |
| Sit2Themenfokussierung | 3,1437 | ,72141 | 225 |
| Themenfokussierung2 | 2,7222 | 1,06253 | 225 |
| Sit3Themenfokussierung | 2,5422 | ,84640 | 225 |
| Themenfokussierung3 | 2,4474 | ,99069 | 225 |
| Sit4Themenfokussierung | 2,5378 | ,95298 | 225 |
| Themenfokussierung4 | 2,8400 | ,91030 | 225 |

| Tests der Innersubjekteffekte | | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---------|--------|------|------------------------|
| Maß: MASS_1 | | | | | |
| Quelle | | df | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
| Situation | Sphärizität angenommen | 3 | 32,083 | ,000 | ,125 |
| | Greenhouse-Geisser | 2,849 | 32,083 | ,000 | ,125 |
| | Huynh-Feldt | 2,890 | 32,083 | ,000 | ,125 |
| | Untergrenze | 1,000 | 32,083 | ,000 | ,125 |
| Fehler(Situation) | Sphärizität angenommen | 672 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 638,286 | | | |
| | Huynh-Feldt | 647,371 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |
| Kontext | Sphärizität angenommen | 1 | 10,337 | ,001 | ,044 |
| | Greenhouse-Geisser | 1,000 | 10,337 | ,001 | ,044 |
| | Huynh-Feldt | 1,000 | 10,337 | ,001 | ,044 |
| | Untergrenze | 1,000 | 10,337 | ,001 | ,044 |

| | | | | | |
|---------------------------|------------------------|---------|--------|------|------|
| Fehler(Kontext) | Sphärizität angenommen | 224 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 224,000 | | | |
| | Huynh-Feldt | 224,000 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |
| Situation * Kontext | Sphärizität angenommen | 3 | 22,562 | ,000 | ,092 |
| | Greenhouse-Geisser | 2,753 | 22,562 | ,000 | ,092 |
| | Huynh-Feldt | 2,790 | 22,562 | ,000 | ,092 |
| | Untergrenze | 1,000 | 22,562 | ,000 | ,092 |
| Fehler(Situation*Kontext) | Sphärizität angenommen | 672 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 616,567 | | | |
| | Huynh-Feldt | 624,999 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |

H9₃

| Deskriptive Statistiken | | | |
|---------------------------------|------------|--------------------|-----|
| | Mittelwert | Standardabweichung | N |
| Sit1nonverbaleRespektsbekundung | 3,3033 | ,54787 | 225 |
| nonverbale_Respektbekundung1 | 3,5319 | ,62369 | 225 |
| Sit2nonverbaleRespektsbekundung | 3,3615 | ,56464 | 225 |
| Nonverbale_Respektsbekundung2 | 3,3111 | ,71643 | 225 |
| Sit3nonverbaleRespektsbekundung | 3,3289 | ,60217 | 225 |
| nonverbale_Respektsbekundung3 | 3,1889 | ,65446 | 225 |
| Sit4nonverbaleRespektsbakundung | 3,3852 | ,53617 | 225 |
| nonverbale_Respektsbekundung4 | 2,6064 | ,86072 | 225 |

| Tests der Innersubjekteffekte | | | | | |
|-------------------------------|------------------------|---------|--------|------|------------------------|
| Maß: MASS_1 | | | | | |
| Quelle | | df | F | Sig. | Partielles Eta-Quadrat |
| Situation | Sphärizität angenommen | 3 | 64,801 | ,000 | ,224 |
| | Greenhouse-Geisser | 2,787 | 64,801 | ,000 | ,224 |
| | Huynh-Feldt | 2,825 | 64,801 | ,000 | ,224 |
| | Untergrenze | 1,000 | 64,801 | ,000 | ,224 |
| Fehler(Situation) | Sphärizität angenommen | 672 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 624,240 | | | |
| | Huynh-Feldt | 632,901 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |
| Kontext | Sphärizität angenommen | 1 | 38,898 | ,000 | ,148 |
| | Greenhouse-Geisser | 1,000 | 38,898 | ,000 | ,148 |
| | Huynh-Feldt | 1,000 | 38,898 | ,000 | ,148 |

| | | | | | |
|---------------------------|------------------------|---------|--------|------|------|
| | Untergrenze | 1,000 | 38,898 | ,000 | ,148 |
| Fehler(Kontext) | Sphärizität angenommen | 224 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 224,000 | | | |
| | Huynh-Feldt | 224,000 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |
| Situation * Kontext | Sphärizität angenommen | 3 | 90,702 | ,000 | ,288 |
| | Greenhouse-Geisser | 2,692 | 90,702 | ,000 | ,288 |
| | Huynh-Feldt | 2,728 | 90,702 | ,000 | ,288 |
| | Untergrenze | 1,000 | 90,702 | ,000 | ,288 |
| Fehler(Situation*Kontext) | Sphärizität angenommen | 672 | | | |
| | Greenhouse-Geisser | 603,027 | | | |
| | Huynh-Feldt | 611,063 | | | |
| | Untergrenze | 224,000 | | | |

V ABSTRACT (DEUTSCH)

Kommunikation nimmt eine wichtige Stellung in Paarbeziehungen ein und wird in engem Zusammenhang mit Wohlbefinden im Allgemeinen und Zufriedenheit in der Partnerschaft gesehen. Die Anerkennung der Bedeutung von Kommunikationsprozessen führte in den letzten Jahrzehnten vermehrt zur wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Kommunikationsregeln, die jedoch einer empirischen Untersuchung bislang entbehrte. Die vorliegende Arbeit dient daher dazu, die theoretischen Annahmen bezüglich der Optimierung des Informationsaustausches mittels Kommunikationsregeln zu untersuchen um festzustellen, ob und in wie weit sprachliche Kompetenzen in alltäglichen Gesprächen zwischen Partnern Anwendung finden. Dabei konnten die gefundenen Ergebnisse zum Teil auch durch die theoretischen Hintergründe gestützt werden. Die varianzanalytischen Ergebnisse der Studie belegen, dass Kommunikationsregeln betreffend der Selbstoffenbarung, nonverbalen Respektsbekundung und verbalen Interessensbekundung in Situationen, in denen ein konkretes Ziel verfolgt wird, vermehrt angewendet werden. Regressionsanalytisch konnte die erhöhte Anwendung von Kommunikationsregeln bei Personen mit einer höheren Ausprägung des Persönlichkeitsmerkmals Extraversion nachgewiesen werden. Auch die Partnerschaftszufriedenheit konnte als Prädiktor für die vermehrte Anwendung von Kommunikationsregeln identifiziert werden. Die Studie befasst sich ebenfalls, themenübergreifend, mit unterschiedlichen Schwerpunkten in der Anwendung von Kommunikationsregeln im privaten und beruflichen Kontext. Es zeigt sich ein differenzierter Gebrauch von Selbstoffenbarung und Themenfokussierung. Erstere tritt vermehrt im privaten Kontext auf, während zweite im Beruf verbreiteter ist.

VI ABSTRACT (ENGLISH)

Communication takes an important part in relationships and is closely related to wellbeing in general and satisfaction in partnerships. The acceptance, of the relevance of communicational processes, lead to raising scientific interest in communication rules during the last decades. Nevertheless there was an absence of empirical studies. Therefore, the present study's intention is to analyse the theoretical assumptions concerning the optimisation of the exchange of information via communication rules, to assess if and how far verbal competences are applied in every day communication between partners. The obtained results largely support the theoretical background. The variance analysis study accounts, that there is an increased appliance of communication rules concerning self-revelation, nonverbal respectfulness and verbal expression of interest in situations, in which one strives for a certain goal. With regard to regression analysis, the increased appliance of communication rules was detected in individuals with a higher development of extraversion. Furthermore, the satisfaction in a relationship was identified as predictor for increased appliance of communication rules. The study interdisciplinary covers different key aspects of the appliance of communication rules in private and job-related context. A differentiate utilisation of self-revelation and theme focus shows up. The former tends to appear more often in private context, whereas the other is more common in job-related context.

VII FRAGEBOGEN

Kommunikationsregeln

Fragebogen zum Kommunikationsverhalten

Bei dieser Befragung geht es um Alltagssituationen des Privat- und Berufslebens.

Jede Situation ist mit jeweils 25 kurzen Aussagen verknüpft. Diese Aussagen gilt es zu beurteilen. Um dies entsprechend beantworten zu können, bitte ich Sie, sich an solch eine ähnliche Situation in Ihrer Vergangenheit zu erinnern.

Falls Sie sich an keine ähnliche Situation erinnern können, so bitte ich Sie anzukreuzen, wie Sie glauben, dass Sie reagieren würden.

Wichtig: Für die Beantwortung des gesamten Fragebogens ist es unerheblich, ob Sie zu diesem Zeitpunkt in einer Partnerschaft oder berufstätig sind. Sollte dies nicht der Fall sein, denken Sie bitte einfach an Ihre letzte Beziehung bzw. Ihre letzte Arbeitsstelle zurück.

Für diese Untersuchung ist es von entscheidender Bedeutung, dass Sie die Fragen vollständig und ohne die Hilfe Ihres Partners oder anderer Personen ausfüllen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Sollten Sie Fragen haben schreiben Sie bitte an: kommunikationsregeln@gmail.com

Achtung: Es gibt einige Aussagen, die nicht zur der jeweiligen Situation passen könnten. Wenn Sie das so empfinden geben Sie einfach "unpassend" an.

Hinweis: Aus formalen Gründen wird das generische Maskulinum verwendet. Selbstverständlich sind weibliche und männliche Personen gleichermaßen gemeint.

Bitte jede Zeile bearbeiten!

Diese Umfrage enthält 31 Fragen.

Beruflich

1. Sie haben ein fachliches Problem und wenden sich damit an einen Arbeitskollegen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer | unpassend |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich sage, wie es mir dabei geht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage klar, was ich denke | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin ehrlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe es auf den Punkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich spreche konkret von mir | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe Beispiele | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lasse irrelevante Informationen weg | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich frage nach | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich halte respektvollen Abstand | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich unterbreche nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin freundlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bleibe beim Thema | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich respektiere andere Meinungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lächle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

2 Sie bitten Ihren Vorgesetzten aufgrund eines wichtigen Termins früher von der Arbeit gehen zu dürfen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer | unpassend |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich sage, wie es mir dabei geht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage klar, was ich denke | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin ehrlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe es auf den Punkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich spreche konkret von mir | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe Beispiele | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lasse irrelevante Informationen weg | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich frage nach | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich halte respektvollen Abstand | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich unterbreche nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin freundlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bleibe beim Thema | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich respektiere andere Meinungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lächle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

4 Ein Arbeitskollege hat Geburtstag, Sie gratulieren ihm und unterhalten sich kurz. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer | unpassend |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich sage, wie es mir dabei geht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage klar, was ich denke | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin ehrlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe es auf den Punkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich spreche konkret von mir | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe Beispiele | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lasse irrelevante Informationen weg | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich frage nach | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich halte respektvollen Abstand | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich unterbreche nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin freundlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bleibe beim Thema | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich respektiere andere Meinungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lächle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

5 Sie diskutieren mit Ihrem Partner über Ihr gemeinsames Urlaubsziel. Sie haben schon eine ganz genaue Vorstellung und wollen diese unbedingt durchsetzen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer | unpassend |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich sage, wie es mir dabei geht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage klar, was ich denke | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin ehrlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe es auf den Punkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich spreche konkret von mir | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe Beispiele | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lasse irrelevante Informationen weg | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich frage nach | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich halte respektvollen Abstand | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich unterbreche nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin freundlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bleibe beim Thema | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich respektiere andere Meinungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lächle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

6 Ihr Partner hat wenig Zeit für Sie. Sie fühlen sich vernachlässigt und haben den dringenden Wunsch mehr Zeit mit Ihrem Partner zu verbringen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer | unpassend |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich sage, wie es mir dabei geht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage klar, was ich denke | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin ehrlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe es auf den Punkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich spreche konkret von mir | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe Beispiele | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lasse irrelevante Informationen weg | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich frage nach | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich halte respektvollen Abstand | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich unterbreche nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin freundlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bleibe beim Thema | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich respektiere andere Meinungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lächle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

8 Ihr Partner wirft Ihnen vor, dass Sie die Hausarbeit nicht erledigen. Wie oft zeigen Sie folgendes Verhalten? *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer | unpassend |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich sage, wie es mir dabei geht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe eigene Erfahrungen ein | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage klar, was ich denke | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin ehrlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich benenne eigene Bedürfnisse | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe es auf den Punkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich spreche konkret von mir | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bringe Beispiele | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich beziehe mich auf die momentane Situation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lasse irrelevante Informationen weg | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich frage nach | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich sage, wenn ich unkonzentriert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gebe zu, wenn ich etwas nicht verstanden habe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wiederhole das Gesagte in eigenen Worten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich ermuntere mein Gegenüber, weiter zu sprechen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich schaue meinen Gesprächspartner an | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich vermeide räumliche Distanz (z.B. Trennung durch Wand) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich wende mich meinem Gesprächspartner zu | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich halte respektvollen Abstand | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich unterbreche nicht | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich versuche, den Blick nicht zu oft abzuwenden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin freundlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bleibe beim Thema | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich respektiere andere Meinungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich lächle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Fragen zum Arbeitsklima

9 Bitte beurteilen Sie nun folgende Aussagen zu Ihrem Arbeitsklima. *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | nie | selten | manchmal | häufig | immer |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Für gewöhnlich geben wir Informationen an alle Mitglieder des Teams weiter, anstatt sie für uns zu behalten. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wir halten uns meistens über arbeitsrelevante Themen auf dem Laufenden. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Das Team bemüht sich, Informationen innerhalb der ganzen Arbeitsgruppe zu teilen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Die KollegInnen fühlen sich gegenseitig akzeptiert und verstanden. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Das Team hat eine "wir sitzen in einem Boot" Einstellung. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Die Teammitglieder beeinflussen einander. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Jede Ansicht wird angehört, auch wenn nur eine Minderheit diese Ansicht vertritt. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Bei uns herrscht ein Geben und Nehmen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wir stehen in regelmäßigem Kontakt zueinander. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Es gibt bei uns häufig gegenseitigen Austausch. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wir halten zusammen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wir treffen uns oft, um sowohl informelle als auch formelle Gespräche zu führen. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

10 Wie hoch würden Sie Ihre Arbeitszufriedenheit einschätzen? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- sehr niedrig
- eher niedrig
- mittelmäßig
- eher hoch
- hoch

Fragen zur Beziehungszufriedenheit

11 Wie gut geht Ihr Partner auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse ein? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- gar nicht gut
- weniger gut
- mittelmäßig
- ziemlich gut
- sehr gut
- keine Antwort

12 Wie gut würden Sie Ihre Beziehung im Vergleich zu anderen Ihnen bekannten Beziehungen einschätzen? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- gar nicht gut
- weniger gut
- mittelmäßig
- ziemlich gut
- sehr gut
- keine Antwort

13 Wie gut erfüllt Ihre Beziehung die Erwartungen, die Sie am Anfang hatten? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- gar nicht gut
- weniger gut
- mittelmäßig
- ziemlich gut
- sehr gut
- keine Antwort

14 Wie hoch ist Ihre Zufriedenheit mit der Beziehung im Großen und Ganzen? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- sehr niedrig
- eher niedrig
- mittelmäßig
- eher hoch
- hoch

15 Wie oft hegen Sie den Wunsch, lieber nicht in dieser Beziehung zu sein? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- gar nicht
- selten
- manchmal
- ziemlich oft
- sehr oft
- keine Antwort

16 Wie sehr sind Sie in Ihren Partner verliebt? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- gar nicht
- weniger
- mittelmäßig
- ziemlich
- sehr
- keine Antwort

17 Wieviele Schwierigkeiten gibt es in Ihrer Beziehung? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- gar keine
- wenige
- mittelmäßig
- ziemlich viele
- sehr viele
- keine Antwort

Fragen zur Geselligkeit

18 Bitte beantworten Sie folgende Fragen zu Ihrer Geselligkeit *

Bitte wählen Sie die zutreffende Antwort für jeden Punkt aus:

| | trifft nicht zu | trifft eher nicht zu | trifft manchmal zu | trifft eher zu | trifft zu |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ich halte mich für selbstsicher, durchsetzungsfähig und dominant | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich habe oft den Wunsch, mehr Aufregendes zu erleben | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin gerne umgeben von vielen Leuten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich gehe mit viel Elan an die Dinge heran | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wenige Menschen glauben, dass ich kühl und distanziert bin | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich könnte übersprudeln vor Glück | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich stehe gern im Mittelpunkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich komme gut mit Fremden aus und lächle gerne | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ein Urlaub an einem belebten Strand wäre mir lieber als in einer einsamen Waldhütte | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin meistens gut gelaunt und fröhlich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich habe eine starke gefühlsmäßige Bindung zu meinen Freunden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich rede gerne und viel | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich bin sehr unternehmungslustig | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ich neige dazu, etwas nur aufgrund des Nervenzitels zu tun | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Fragen zur Person

19 Geschlecht *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- weiblich
- männlich

20 Wie alt sind Sie (in Jahren)? *

Bitte schreiben Sie Ihre Antwort hier

21 Dauer Ihrer Beziehung bzw. Ihrer letzten Beziehung *

Bitte Ihre Antwort(en) hierher schreiben

- Jahre
- Monate

22 Familienstand *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

alleinstehend

- in Partnerschaft lebend
- verheiratet
- verwitwet
- geschieden

23 Schulabschluss *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- vor der letzten Hauptschulklasse abgeschlossen
- mit der letzten Hauptschulklasse abgeschlossen
- Gymnasium (Höhere Schule) ohne Matura
- Gymnasium (Höhere Schule) mit Matura
- Handelsschule ohne Abschlussprüfung
- Handelsschule mit Abschlussprüfung
- Matura ohne anschließendes Studium
- Matura mit nicht abgeschlossenem Studium
- Matura mit abgeschlossenem Studium
- Sonstiges

24 Wieviel Kontakt haben Sie in Ihrem Beruf zu Menschen (im Vergleich zu anderen Berufen)? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- sehr wenig
- eher wenig
- mittelmäßig
- eher viel
- sehr viel

25 Sie sind zurzeit... *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- ...in Berufsausbildung
- ...SchülerIn
- ...StudentIn
- ...berufstätig
- ...derzeit ohne Beschäftigung
- ...im Haushalt tätig
- ...in Karenz
- ...PensionistIn
- ...Wehr-/Zivildienstleistender
- ...ohne Beruf

26 Leben Sie mit Ihrem Partner in einem Haushalt? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Ja
- Nein

27 Wie lange?

Bitte Ihre Antwort(en) hierher schreiben

- Jahre
- Monate

28 Haben Sie Kinder? *

Bitte wählen Sie nur eine der folgenden Antworten aus:

- Ja
- Nein

29 Wie viele?

Bitte schreiben Sie Ihre Antwort hier

30 Anzahl der weiblichen Kinder *

Bitte schreiben Sie Ihre Antwort hier

31 Anzahl der männlichen Kinder *

Bitte schreiben Sie Ihre Antwort hier

*Übermittlung Ihres ausgefüllten Fragebogens:
Vielen Dank für die Beantwortung des Fragebogens.*

VIII LEBENS LAUF

Persönliche Daten:

| | |
|----------|---------------------------------------|
| Name: | Andrea Lukman |
| Geboren: | 18.02.1981 in Bludenz (Vorarlberg) |
| E-Mail: | andrea.lukman@gmx.at |

Bildung:

| | |
|-------------|---|
| 2000- heute | Studium der Psychologie an der Universität Wien (Schwerpunkte: Wirtschaftspsychologie) |
| 2003 - 2007 | Studium der Kunstgeschichte an der Universität Wien |
| 1995 – 2000 | Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe in Rankweil mit Maturaabschluss |
| 1991 - 1995 | Hauptschule Frastanz (Vorarlberg) |
| 1987 - 1991 | Volksschule Frastanz (Vorarlberg) |

Erfahrungen:

| | |
|-------------------------|--|
| November 2008 bis jetzt | Beschäftigung im Alumniverband der Universität Wien im Bereich Office Management und Öffentlichkeitsarbeit |
| Oktober 2007 bis jetzt | Museumsaufsicht im Kunsthistorischen Museum in Wien |
| Jänner 2006 | Tätigkeit bei der Messe für Bauen und Wohnen in Wiener Neustadt im Bereich Kundenakquisition und Beratung |

| | |
|--------------------------|---|
| November - Dezember 2004 | Ausstellungsaufsicht in der Designzone Looshaus der Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien, Ausstellung: „Objects from Hungary“ |
| September 2004 | Mitarbeit bei der Dornbirner Messe im Bereich Verkauf und Kundenakquisition |
| Juli 2002 - Juli 2008 | Produktionsmitarbeiterin der Firma Rondo Ganahl AG jährlich jeweils im Juli oder August für die Dauer von vier Wochen |
| Juli 2001 | Tätigkeit als Kinderbetreuerin im Ferienheim „Amerlügen“ in Frastanz |

Praktika und Auslandsaufenthalte

| | |
|-----------------------|--|
| April – Juni 2009 | Praktikum im Rahmen des Psychologiestudiums bei der Bildungsberatung des WIFI-Wien |
| Juni - September 1998 | Praktikum im Rahmen der HLW in Gastronomie und Gastgewerbe im Gasthof „Johanniterhof“ in Feldkirch (Service und Küche) |
| Februar – Juli 2004 | Erasmus - Auslandssemester in Italien (Arezzo) |

Sprachen:

| | |
|-------------|---------------------------------------|
| Kroatisch | Gut (Sprache und Schrift) |
| Englisch | Gut (Sprache und Schrift) |
| Italienisch | Gut (Sprache und Schrift) |
| Französisch | Grundkenntnisse (Sprache und Schrift) |

Besondere Kenntnisse:

Teilnahme an einem SPSS – Kurs der Universität Wien

Gute Kenntnisse der Software Microsoft Word und PowerPoint

Führerschein B

Hobbies / Interessen:

Fitness, Schwimmen, Kunst, Bücher, Reisen, Filme, Ausstellungen