

2 Narrative Persuasion

2.1 Narrationen

In diesem ersten Unterkapitel werde ich die Definitionen und Grundlagen für die daran anschließende Darstellung der theoretischen Ansätze zur narrativen Persuasion vorstellen. Hierfür ist es zunächst sinnvoll den Begriff der Narration zu erläutern und mein Verständnis herauszuarbeiten (Kap. 2.1.1). Dies ermöglicht die Einordnung und vor allem die Abgrenzung des anvisierten Gültigkeitsbereichs der theoretischen und empirischen Erkenntnisse dieser Arbeit. Daraufhin werde ich die Grundlagen zur Verarbeitung von Narrationen allgemein (Kap. 2.1.2) sowie zur Wahrnehmung von narrativen Charakteren im Spezifischen (Kap. 2.1.3) darstellen, denn sie besitzen eine nicht zu vernachlässigende Relevanz für persuasive Wirkungen von Narrationen (Wyer & Shrum, 2015).

2.1.1 Definition und Charakterisierung

Für Narrationen gibt es eine Vielfalt an Definitionen. Prince (2003) beschreibt die Breite unterschiedlicher Begriffsverständnisse wie folgt: „Some theorists and researchers believe that everything is narrative; others maintain that everything can be; and still others contend that, in a sense, nothing is“ (S. 1). Ebenso vielfältig sind auch die Forschungskontexte von Narrationen – so untersuchen unter anderen Psychologen, Mediziner, Literatur-, Politik-, Geschichts- und natürlich Kommunikationswissenschaftler Narrationen in der einen oder anderen Form. Im Folgenden werde ich die relevantesten Definitionen des Begriffs Narration zunächst besprechen, um sie darauf aufbauend in einem (zumindest) in dieser Arbeit verwendeten Begriffsverständnis zu integrieren.

Bereits Platon und Aristoteles beschäftigten sich mit dem Konzept der Narration. Im dritten Buch der *Politeia (Der Staat)* differenziert Platon zwischen zwei Arten des Erzählens (*diêgêsis*): Der einfachen Narration

oder Erzählung (*haplê diêgêsis*), bei der der Autor die Geschehnisse als Sprechender wiedergibt, und der imitierenden Narration (*mimêsis*), bei der der Autor unmittelbar die Gestik oder Rede von in der Geschichte handelnden Personen nachahmt. Die nachahmende Erzählung, im Vergleich zur reinen Erzählung, lehnt er dabei aufgrund ihres stärkeren – vor allem negativen – Einflusses auf das sich selbst vergessende, imitierende Publikum ab (Plato & Jowett, o. J.). In Bezug auf einzelne Gattungen kategorisiert Platon das Drama, das heißt Tragödie und Komödie, als pure Mimesis, Epos als Mischform von Diegesis und Mimesis, und lyrische Dichtung als pure Diegesis (Kirby, 1991). Im Gegensatz zu Platon verurteilte Aristoteles die Mimesis nicht, sondern definiert gar jegliche poetischen Gattungen als Nachahmungen der Wirklichkeit, die sich darin unterscheiden, mit welchen Mitteln sie was (Gegenstand) auf welche Weise (Modus) abbilden (Aristoteles & Fuhrmann, 2005). Folglich subsumiert er Diegesis, das Erzählen, als einen der beiden Modi poetischer Imitation unter dem Begriff der Mimesis, nimmt aber die gleiche Kategorisierung der Gattungen innerhalb der Modi der Mimesis vor wie Platon. Für Aristoteles liegt die Nachahmung in der Natur des Menschen und die poetischen Künste, insbesondere die dramatischen wie die Tragödie, können zur emotionalen Reinigung des Publikums (Katharsis) beitragen (Aristoteles & Fuhrmann, 2005; Kirby, 1991). Diese Unterscheidung zwischen einzelnen narrativen Gattungen anhand ihrer Mittelbarkeit, also zwischen dem Drama als unmittelbares ‚Zeigen‘ (Mimesis) und der Epik als distanzierteres ‚Erzählen‘ (Diegesis), wurde von späteren Denkern und Wissenschaftlern immer wieder aufgegriffen (z. B. von Vertretern des diskursorientierten Strukturalismus wie Gérard Genette, Seymour Chatman oder Mieke Bal, bei welchen das Erzählen bzw. der Vermittlungsprozess im Fokus stehen) und zeigt sich beispielsweise auch in den beiden Disziplinen der Literatur- und Theaterwissenschaft beziehungsweise den frühen Diskussionen über die Untersuchung von Filmen im Rahmen diegetischer oder mimetischer Traditionen (vgl. Bordwell, 1985; Branigan, 1992). Tragödien zeichnen sich laut Aristoteles dadurch aus, dass sie einen in sich geschlossenen Ereignisverlauf mit einem Anfang (Exposition), einer Mitte (Peripetie) und

einem Ende (Katastrophe) aufweisen. Zentral ist dabei der Umschlag der Handlung in ihr Gegenteil (Peripetie), vom Glück zum Unglück, und die Wandlung der Unwissenheit in Erkenntnis (Wiedererkennung) (Aristoteles & Fuhrmann, 2005). Aus dieser Dreiaktstruktur entwickelte sich im 19. Jahrhundert das 5-aktige Drama, auch bekannt als Gustav Freytag's Pyramide², als Idealform (Freytag, 1863).

Anfang des 20. Jahrhunderts begann die klassische Beschäftigung mit Narrationen mit den Vertretern des Russischen Formalismus (z. B. Vladimir Propp, Viktor Šklovski oder Jurij N. Tynjanov), die unter anderem Detektivromane oder Märchen untersuchten (Herman, 2009; Martínez & Scheffel, 2009; Neumann & Nünning, 2008). So identifizierte Propp (1972) eine typische, dem aristotelischen Drama recht ähnliche, Struktur russischer Märchen, in welcher ein anfängliches Gleichgewicht durch verschiedene Konflikte gestört, jedoch durch eine Handlung oder Intervention wieder – eventuell in modifizierter Form – hergestellt wird. Dazu gehören auch 31 typische für die Plotentwicklung relevante Handlungen oder Funktionen, wie zum Beispiel der Auszug des Helden oder die Bestrafung des Feindes, sowie sieben grundlegende Figuren, neben dem Helden zum Beispiel der Helfer oder die Prinzessin (Propp, 1972). Aufbauend auf dem Russischen Formalismus entwickelte sich Anfang der 1960er Jahre der Strukturalismus durch Forscher wie Roland Barthes, Claude Brémond, Algirdas Julius Greimas oder Gérard Genette. Todorov prägte in dieser Zeit den Begriff der Narratologie für die literaturwissenschaftliche Erforschung von hauptsächlich fiktionalen, literarischen Narrationen (Neumann & Nünning, 2008; Todorov, 1969). Wissenschaftler wie Mieke Bal, Seymour Chatman, Gerald J. Prince und

² Der Handlungsverlauf beginnt mit der Einführung der handelnden Personen und ihrer Situation in der Exposition (1. Akt). Die Situation verschärft sich in der steigenden Handlung durch erregende Momente (2. Akt) und mündet schließlich im Höhepunkt beziehungsweise Klimax oder Peripetie (3. Akt). Daraufhin fällt die Handlung, verlangsamt durch retardierende Spannungsmomente, ab (4. Akt) und endet schließlich in der Katastrophe oder Lösung aller Konflikte (5. Akt) (Freytag, 1863).

Shlomith Rimmon-Kenan entwickelten in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts den Strukturalismus weiter und systematisierten theoretische Erkenntnisse auf der Grundlage linguistischer Theorien (z. B. Saussures Theorie der Sprache als Zeichensystem) und Merkmalen des Texts (Herman, 2009; Neumann & Nünning, 2008). Das Charakteristische klassischer Ansätze ist die systematische und formalistische Analyse von Narrationen, deren Ziel es ist eine allen Texten zugrundeliegende narrative Grammatik zu erstellen. Dabei werden narrative Merkmale als zeitlose und universelle Formen betrachtet, deren Identifikation als Teil der Struktur eines Textes auch Aufschluss über die Bedeutung eines Textes geben kann. Der Fokus liegt also auf der Analyse formaler, struktureller Merkmale von Narrationen und ihrer Funktion innerhalb eines Textes (Herman, 2009; Neumann & Nünning, 2008). Kennzeichnend ist hier vor allem die Unterscheidung zwischen dem ‚Wie‘ – die Art der Darstellung – und dem ‚Was‘ – die eigentliche Handlung – der Narration. Das ursprünglich im Russischen Formalismus von Tomaševskij (1985) formulierte Begriffspaar ‚sjužet‘ und ‚fabula‘ griffen Strukturalisten wie Todorov (1969) übersetzt als ‚discours‘ und ‚histoire‘ oder Chatman (1978) als ‚discourse‘ und ‚story‘ auf, und identifizierten bzw. analysierten die jeweiligen Elemente und ihre Funktion. Für die Art der Darstellung sind dies unter anderen die Anordnung der Ereignisse, die Erzählperspektive oder das Erzähltempo. Auf der Ebene der Handlung lassen sich zum Beispiel die einzelnen Ereignisse in ihrem chronologischen und kausalen Zusammenhang sowie die Figuren oder das Setting betrachten (Martínez & Scheffel, 2009). Die Unterscheidung zwischen Darstellung und Handlung findet sich – wenn auch in abgewandelter Form – bei allen Vertretern wieder. Zwar differenziert Genette (1983, 2010) beispielsweise die drei Ebenen des manifesten ‚Erzähltexts‘ (récit), des ‚Erzähllakts‘ (narration), sowie des ‚Erzählten‘ (histoire) und hebt somit die Vermittlungsebene einer Narration besonders hervor. Trotzdem lassen sich die Ebene des Erzähltexts als Darstellung im Text zum Beispiel in Form der Chronologie der Ereignisse und die Ebene des Erzähllakts als Darstellung außerhalb des Texts zum Beispiel in der Art und Weise der Präsentation in einem bestimmten Medium oder der spezifischen Erzählsituation unter dem

Bereich der Darstellung im Vergleich zur Geschichte subsummieren (Martínez & Scheffel, 2009). Im Kontext der Rezeption muss die einer Narration zugrundeliegende *Story* immer über die Ebene des *Discourse* (re)konstruiert werden, denn sie existiert nur auf einer abstrakten Ebene. Jegliche Manifestation einer Geschichte beinhaltet bereits ein spezifisches, selektives Arrangement eines in einem spezifischen Medium realisierten Diskurses (Chatman, 1978).

In neueren Jahren gab es einen exponentiellen Zuwachs der Forschung in Disziplinen außerhalb der Literaturwissenschaft, die sich mit Narrationen beschäftigt und auch andere Konzepte und Methoden einbringt, um Interaktionen zwischen Text und Kontext, also zum Beispiel zwischen Text und Kultur, Ideologie, oder Kognition, zu untersuchen. Obwohl sich eine Vielzahl diverser Ansätze unter dem Konglomerat der post-klassischen Studien verbirgt, so ist doch allen gemein, dass sie sich für die Funktionen interessieren, die Narrationen für die Interpretation der Realität erfüllen (Neumann & Nünning, 2008). Zu diesen Ansätzen zählen unter anderen ideologische wie die feministische Narratologie, die Narration als Repräsentation der Normen und Werte einer Zeit betrachtet (z. B., Page, 2007), sowie die rhetorische Narratologie, die Narration als einen spezifischen, absichtsvollen kommunikativen Akt definiert (z. B., Phelan, 2007). Darüber hinaus existieren kognitive und rezeptionsorientierte Ansätze, innerhalb derer der narrative Text erst in der Interaktion mit dem Rezipienten Bedeutung erlangt (z. B., Herman, 2013), genauso wie transmediale Theorien, die Narration als medien-unabhängig sehen, wenn auch beeinflusst durch das Präsentationsformat (z. B., Ryan, 2004).

Diese bereits reduzierte Aufzählung diverser Ansätze, die sich in unterschiedlichen Kontexten mit Narrationen beschäftigen, verdeutlicht noch einmal die Problematik einer Definition des Begriffs. Insofern haben Herman et al. (2012) Recht, wenn sie feststellen, dass es keine einzelne, sozusagen „wahre“ Definition von Narration gibt beziehungsweise geben kann, da jeder Definition implizit immer auch eine spezifische Orientierung zugrundeliegt, die bestimmte Elemente hervorhebt. Im Umkehrschluss bedeutet das allerdings nicht, dass das Vorhaben zu einer

grundlegenden Definition für diese Arbeit aufgegeben werden muss beziehungsweise aufgegeben werden darf. Es wird also nicht die Position derjenigen Autoren übernommen, die die Möglichkeit einer umfassenden Theoretisierung von Narrationen in Frage stellen, weil sie so eng mit der menschlichen Wahrnehmung, dem Bewusstsein und der Wissensstrukturen verknüpft sind (Doloughan, 2011; Halliwell, 2009). Vielmehr ist es notwendig in Abgrenzung von allumfassenden und breiten Definitionen des ‚Narrativen‘ als einem fundamentalen Denkmodus zur Konstruktion der sozialen Realität (J. Bruner, 1991) den Fokus auf manifeste narrative Diskursobjekte, d. h. konkrete, realisierte Geschichten, zu legen und die Elemente zu identifizieren, die sie zu Narrationen machen³. Was sind also die Eigenschaften der Narrationen, deren Wirkung im Kontext dieser Arbeit untersucht werden soll?

Traditionell wird das Ereignis oder die Veränderung eines Zustands als die grundlegendste und kleinste Einheit einer Narration konzipiert (Toolan, 2001). Dementsprechend werden Narrationen in einer Minimaldefinition zunächst meist als eine verbundene Sequenz von Ereignissen begriffen (Herman, 2009; Neumann & Nünning, 2008). Beispielsweise definiert Abbott (2008) eine Geschichte als „the representation of an event or a series of events“ (S. 12). Dabei sind die Ereignisse nicht unabhängig voneinander oder zufällig aneinandergereiht, sondern stehen in einer zeitlichen und kausalen Beziehung zueinander (z. B., Herman, 2009; Toolan, 2001). Darüber hinaus wird diese Ereignisabfolge in der Regel durch einen Konflikt charakterisiert, der das ursprüngliche Gleichgewicht stört, aber am Ende aufgelöst wird und so die Handlung vorantreibt und der Narration ihre Erzählbarkeit verleiht (Neumann & Nünning, 2008). Die Ereignisse einer Geschichte lassen sich auch entsprechend ihrer Relevanz in der Handlung unterscheiden: Als unabdingbare, essenzielle Knotenpunkte der Geschichte treiben *kernels* die Handlung voran. *Satellites* sind weniger wichtige Ereignisse, die eine Geschichte ausfüllen und (ästhetisch) vervollkommen. Während *satellites* ohne große Auswirkungen aus der

³ Jegliche Aspekte des Erzählens bzw. des Erzählers werden dementsprechend im Folgenden vernachlässigt.

Handlung weggelassen werden können, zerstört ein fehlendes *kernel* die Logik der Geschichte (Chatman, 1978). Oder um es mit anderen Worten zu sagen: Das Weglassen oder Hinzufügen eines *kernels* resultiert in einer anderen Geschichte; das Weglassen oder Hinzufügen eines *satellites* resultiert in derselben Geschichte, die auf eine andere Weise erzählt wird (Herman, 2009).

Allerdings greifen Definitionen, die sich nur auf Ereignisabfolgen beschränken, zu kurz, denn sie vernachlässigen die Rolle der in der Welt der Geschichte lebenden Figuren (Bilandzic & Busselle, 2013; Fludernik, 1996). Sie sind es schließlich, die handeln, Ereignisse verursachen oder von ihnen betroffen sind. Diese zentrale Rolle der Figuren greift Fludernik (1996, 2010) auf und definiert eine Narration als „eine Darstellung in einem sprachlichen und/oder visuellen Medium, in deren Zentrum eine oder mehrere Erzählfiguren anthropomorpher Prägung stehen, die in zeitlicher und räumlicher Hinsicht existenziell verankert sind und (zumeist) zielgerichtete Handlungen ausführen“ (2010, S. 15). Im Zusammenhang mit der zentralen Rolle der Charaktere einer Geschichte prägte Fludernik (1996) auch den Begriff der *Experientiality* oder auch Erfahrungshaftigkeit als relevante Eigenschaft von Narrationen, die sie von anderen Diskursformen unterscheidet. Geschichten ermöglichen ihren Rezipienten Zugang zur inneren Welt der Figuren und somit die Empfindung wie es ist oder sein könnte, in der Situation der Figuren zu sein (Fludernik, 1996, 2010). Eine weitere spezifische Eigenschaft von Narrationen ist ihre Partikularität. Im Gegensatz zu allgemeinen und abstrakten Zusammenhängen sind es immer spezifische Ereignisse mit spezifischen Personen in spezifischen Umständen, von denen sie erzählen (Herman, 2009; Neumann & Nünning, 2008). Zusammenfassend definiere ich eine Narration im Kontext dieser Arbeit als:

Repräsentation spezifischer zeitlich und kausal verknüpfter Ereignisse, in deren Mittelpunkt spezifische handelnde Figuren mitsamt ihrer inneren Welt stehen und mit einem spezifischen Konflikt oder einer spezifischen Herausforderung konfrontiert werden.

Dabei sind die in dieser Definition enthaltenen Charakteristika nicht als absolut zu verstehen. Vielmehr weisen spezifische Narrationen unterschiedliche graduelle Ausprägungen dieser Eigenschaften auf, d. h. eine höhere oder niedrigere Narrativität⁴, und unterscheiden sich somit mehr oder weniger von anderen Diskursformen wie der Argumentation oder Beschreibung (Bilandzic & Kinnebrock, 2006; Herman, 2009; Neumann & Nünning, 2008; G. J. Prince, 1988). Weiterhin vernachlässigt die Definition Modalitätsunterschiede in der Repräsentation. Ich betrachte Narrationen ähnlich wie Bordwell (1985) oder Ryan (2004) als unabhängig vom jeweiligen Medium, in welchem sie realisiert werden. Natürlich werden sie geformt vom Präsentationsformat, sei es beispielsweise in Bezug auf die Informationskanäle oder die Rezeptionsdauer (Toolan, 2001). Dennoch liegen die meisten Unterschiede in den Darstellungskonventionen und Stilmitteln der einzelnen Medien (Abbott, 2008; Chatman, 1978). Das Verstehen und die Verarbeitung von Narrationen auf einem höheren semantischen Level, d. h. die Verknüpfung von narrativen Informationen und ihre Interpretation, beruht zunächst einmal grundsätzlich, unabhängig vom Medium, auf ähnlichen kognitiven Prozessen (Baggett, 1979; Busselle & Bilandzic, 2008; Graesser, Olde, & Klettke, 2002; Magliano, Miller, & Zwaan, 2001; Ohler, 1994; Zacks, Speer, & Reynolds, 2009). Diese allgemeinen Verarbeitungsprozesse sind Grundlage des theoretischen Gerüsts meiner Arbeit, in der ich empirisch die Wirkung von audiovisuellen Narrationen untersuche. Insofern gehe ich davon aus, dass meine Ergebnisse zu einem gewissen Maß auch auf Narrationen anderer Modalitäten generalisierbar sein sollten. Dies bedeutet jedoch keineswegs ein totales Absprechen der Relevanz einer Untersuchung von Modalitätsunterschieden. Trotz der zugrundeliegenden Gemeinsamkeiten bei der Verarbeitung von Narrationen existieren sicher idiosynkratische Einflüsse unterschiedlicher Modalitäten auf den

⁴ Eine umfassende Konzeptualisierung und Operationalisierung von Narrativität in der Kommunikationswissenschaft wurde von Bilandzic und Kinnebrock entwickelt (Bilandzic, Dahlstrom, Busselle, & Wagner, 2014; Bilandzic & Kinnebrock, 2006; Kinnebrock & Bilandzic, 2010).

Rezeptionsprozess oder narrative Effekte, jedoch höchstwahrscheinlich vorwiegend über andere Mechanismen (Wyer & Shrum, 2015).

Im Folgenden werde ich nun die bereits angesprochenen grundsätzlichen Verarbeitungsprozesse bei der Rezeption von Narrationen behandeln. Narrationen existieren schließlich nicht nur auf dem Papier, sondern im Kopf des Publikums, das sie entsprechend seines kulturellen Hintergrunds und seines Wissens versteht und interpretiert (Herman, 2009), und (eventuell) durch sie verändert wird.

2.1.2 Verarbeitung von Narrationen

Für das Verständnis, wie Rezipienten aus einem narrativen Text Sinn generieren, reicht es nicht, den manifesten Text zu kennen. Die folgende Aussage von Bordwell (1985) macht es bereits deutlich: „narration is better understood as the organization of a set of cues for the construction of a story“ (S. 62). Der Verstehensprozess gleicht vielmehr einem aktiven Konstruktionsprozess des Publikums, in welchen neben dem narrativen Text auch das Vorwissen, die Erfahrungen und Voreinstellungen des Publikums einfließen und welcher außerdem durch weitere Faktoren, wie zum Beispiel spezifischen Rezeptionszielen oder Verarbeitungsstrategien, beeinflusst wird (Wyer & Shrum, 2015).

Die verschiedenen theoretischen Ansätze und Modelle zum Textverstehen bzw. zum Verstehen von Narrationen stimmen weitgehend darin überein, dass dieser Konstruktionsprozess aus drei Ebenen der Textrepräsentation besteht, dem *Surface Code*, der *Text Base* und dem *Situationsmodell* (z. B., Bower & Morrow, 1990; van Dijk & Kintsch, 1983; Graesser u. a., 2002; Johnson-Laird, 1981; Ohler, 1994; Wyer, 2004; Zwaan, Langston, & Graesser, 1995). Auf der ersten Ebene nehmen Rezipienten zunächst einmal den Text in seiner manifesten Erscheinung wahr, also beispielsweise den exakten Wortlaut und die Syntax. Diese Oberflächenstruktur wird jedoch schnell vergessen und überführt in die Textbase, in welcher die expliziten Propositionen des Texts repräsentiert werden. Aus dieser konstruieren die Rezipienten mit Hilfe ihres textrelevanten Wissens und

unter Berücksichtigung des pragmatischen Kontexts des Texts ein Situationsmodell der Geschichte, also die „mental micro world of what the story is about“ (Graesser u. a., 2002, S. 234). Das Situationsmodell enthält sowohl explizite Informationen aus dem manifesten narrativen Text als auch implizite bzw. zusätzliche Informationen aus Inferenzen auf Basis des Hintergrundwissens. Diese Repräsentationsebene des Situationsmodells ist es auch, welche Rezipierende eher im Gedächtnis behalten, weniger den ursprünglichen Text (van Dijk & Kintsch, 1983; Johnson-Laird, 1983). „The bare text is somewhat like a play script that the reader uses like a theater director to construct in imagination a full stage production“ (Bower & Morrow, 1990, S. 44). Der Verstehensprozess ist davon geprägt, dass die Leser oder Zuschauer die Lücken („narrative gaps“), die der narrative Text enthält, mit ihrem eigenen Wissen und Erfahrungen füllen (Abbott, 2008; Gerrig, 1993; Iser, 1978). Dem Wissen außerhalb des Textes, sei es das generelle Weltwissen, eigene Erfahrungen oder das Wissen über narrative Strukturen und Genres, kommt somit eine besondere Bedeutung zu. Vorstrukturierte Wissensstrukturen wie Schemata (Rumelhart, 1980) allgemein sowie spezifisch zu Handlungsabläufen, also Skripte (Schank & Abelson, 1977), sind größtenteils unentbehrlich für eine sinnvolle Konstruktion der Welt der Geschichte (Gerrig, 1993; Kintsch, 1988; Marmolejo-Ramos, Rosa Elosua de Juan, Gyax, Madden, & Roa, 2009; Ohler, 1994; Ozuru, Dempsey, & McNamara, 2009). Wüssten wir nicht, dass die familiäre Form der Alzheimer-Erkrankung zu einem hohen Grad erblich ist und Träger des verantwortlichen Gens zu hundert Prozent erkranken werden, würde uns die Tatsache selbst, die Intensität und Betroffenheit, mit der die erkrankte Alice und ihre Familie im Film *Still Alice – Mein Leben ohne Gestern* (2014) über diagnostische Gentests ihrer Kinder diskutieren, zumindest verwundern. Ebenso wäre uns die Tragweite des positiven Tests einer ihrer Töchter kaum bewusst. Am deutlichsten lässt sich der Effekt des fehlenden Vorwissens bei der Serienrezeption illustrieren. Steigen wir beispielsweise erst zur Hälfte der ersten Staffel von *Scandal* (2012 -) ein, ohne uns informiert zu haben, werden uns viele Hintergrundinformationen über die Hauptfiguren fehlen, um ihre Handlungen einzuordnen und nachzuvollziehen. Wer ist *Amanda*

Tanner? Welche Geschichte, Verbindung oder Beziehung haben *Olivia Pope* und der Präsident? Eine sinnvolle Konstruktion des Situationsmodells ist, zumindest zu Beginn der Rezeption, erschwert (s. auch Mittell, 2015). Wissensunterschiede können so einen großen Einfluss auf die Bedeutungskonstruktion einer Narration ausüben: In qualitativer Hinsicht verlagern sie den Fokus, andere Informationen werden gesucht und andere Rückschlüsse gezogen. In quantitativer Hinsicht verläuft die Bedeutungskonstruktion flüssiger, leichter, auch intensiver und motivierter, wenn relevantes Wissen vorhanden ist (Gerrig, 1993).

Für das Verstehen einer Narration ist es darüber hinaus notwendig, dass Rezipierende die Geschichte nicht nur aus einer Außenperspektive betrachten, sondern sich auch in ihr selbst verorten (Galbraith, 1995; Segal, Duchan, & Scott, 1991). Dies ist die zentrale Aussage der *Deictic Shift Theory* (Duchan, Bruder, & Hewitt, 1995). Das ‚hier‘ und ‚jetzt‘ des Kinderzimmers am frühen Abend muss dabei zum ‚hier‘ und ‚jetzt‘ des späten Nachmittags in Rotkäppchens Wald werden. Der *deictic center*, also der Referenzrahmen für Wörter wie ‚morgen‘ oder ‚dort,‘ aber auch ‚er‘ oder ‚ihr‘ verlagert sich in die Welt der Geschichte (Rapaport u. a., 1989). Der Rezipient versteht die Geschichte nach dem *deictic shift* von innen heraus und lässt den Referenzrahmen der realen Welt zurück (vgl. auch Busselle & Bilandzic, 2008 bzw. Kap. 2.2.2.4).

Die Konstruktion des Situationsmodells einer Geschichte ist ein dynamischer Prozess, in welchem die Rezipierenden ihr jeweils aktuelles Modell für die Prognose, Interpretation und Evaluation späterer Aussagen im Text nutzen. Sie stellen kontinuierlich Verknüpfungen zwischen Aussagen im Text und Elementen ihres Situationsmodells her und integrieren neue Informationen oder Veränderungen in einem aktualisierten Modell (Bordwell, 1985; van Dijk & Kintsch, 1983; Graesser u. a., 2002; Zwaan, Langston, u. a., 1995). Eine wichtige Rolle in diesem Prozess spielen kausale Verknüpfungen zwischen Ereignissen, insbesondere derer entlang der zentralen Handlungskette der Geschichte (Bower & Morrow, 1990; Graesser u. a., 2002). Ereignisse mit vielen kausalen Verbindungen beziehungsweise Ereignisse, die sich auf der

zentralen Handlungskette befinden, sind wichtiger für das Verstehen einer Geschichte und werden häufiger erinnert und in Zusammenfassungen der Geschichte aufgenommen als weniger kausal eingebettete Ereignisse (van den Broek, 1989; van den Broek, Lorch, & Thurlow, 1996; z. B., O'Brien & Myers, 1987; Trabasso & van den Broek, 1985; Wolfe, 2005). Neben kausalen Verbindungen zwischen Ereignissen stellen Rezipierende während der Konstruktion des Situationsmodells auch Verknüpfungen auf weiteren Dimensionen her. Zwaan und Kollegen (Zwaan, Langston, u. a., 1995; Zwaan, Magliano, & Graesser, 1995; Zwaan & Radvansky, 1998) identifizieren in ihrem Event-Indexing-Model neben der Kausalität die Zeit und den Ort eines Ereignisses sowie die involvierten Figuren und deren Motivation als relevante Dimensionen möglicher Verbindungen zwischen Ereignissen. Während der Verarbeitung einer Narration behalten Rezipierende diese Dimensionen im Auge und integrieren etwaige Veränderungen mit den bereits gebildeten Ereignisrepräsentationen im Arbeitsgedächtnis. Dabei gilt, je mehr Überschneidungen zwei Ereignisse aufweisen, desto einfacher sind sie zu verarbeiten und umso stärker sind sie letztendlich im Langzeitgedächtnis repräsentiert (Zwaan, 2015).

Die Zusammensetzung und Komplexität eines Situationsmodells ist dem Konstruktionsprozess entsprechend abhängig von den Eigenschaften des jeweiligen Texts, dem Vorwissen und persönlichen Erfahrungen sowie den kognitiven Ressourcen und Rezeptionszielen der Rezipierenden (Emmott, 1997; Graesser u. a., 2002; Rinck, 2000). Verschiedene Forscher haben sich der Frage gewidmet, welche Formen von Inferenzen das Publikum in welchem Ausmaß während der Rezeption generiert (van den Broek & Gustafson, 1999; Graesser u. a., 2002). Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Funktionalität einer Inferenz für das Herstellen der lokalen Kohärenz, z. B. zwischen zwei Sätzen oder Szenen, oder der globalen Kohärenz, also für einen größeren Handlungsstrang oder die gesamte Geschichte, in großem Maß ausschlaggebend für das Ziehen einer Inferenz ist (van Dijk & Kintsch, 1983; Graesser & Clark, 1985; Graesser, Singer, & Trabasso, 1994; Rapp & van den Broek, 2005). Zentral sind hier insbesondere kausale Inferenzen. Wie bereits erwähnt, werden Verstehensprozesse

geleitet von der Suche nach kausalen Beziehungen. Rezipienten versuchen Erklärungen zu finden, Motive für Handlungen und Ursachen für Ereignisse – sie stellen vor allem Warum-Fragen (Graesser & Bertus, 1998; Graesser u. a., 2002, 1994; Trabasso & van den Broek, 1985; Trabasso & Magliano, 1996). Von diesen Überbrückungsinferenzen, die für das Verstehen relevant sind, Kohärenz herstellen und Erklärungen liefern sowie zu einem Großteil automatisch gezogen werden, lassen sich elaborative Inferenzen abgrenzen (van Dijk & Kintsch, 1983; Graesser u. a., 2002). Elaborative Inferenzen sind nicht notwendig für das Verstehen, vielmehr reichern wir mit ihnen unser Situationsmodell mit weiteren Informationen oder Erfahrungen an. Durch die stärkere Verknüpfung mit unserem eigenen Wissen kann dies eine positive Auswirkung auf die Erinnerung an die Narration haben, gleichzeitig sind aber auch Verzerrungen des Texts möglich (van Dijk & Kintsch, 1983). Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Wahrscheinlichkeit, in ein Situationsmodell aufgenommen zu werden, für Informationen höher ist, die für das Verstehen einer Narration relevant sind beziehungsweise eine zentrale Rolle im Kausalitätsgefüge der Geschichte spielen (van den Broek & Gustafson, 1999).

Ermöglichen sowohl der Text, das Hintergrundwissen und die persönlichen Erfahrungen, als auch die kognitiven Ressourcen und Rezeptionsziele der Rezipierenden das Ziehen der relevanten Inferenzen, um Verknüpfungen zwischen Ereignissen und Figuren herzustellen und aus der Narration neu eingehende Informationen einzuordnen, steht der erfolgreichen Konstruktion eines kohärenten Situationsmodells, also der erfolgreichen Verarbeitung der Narration, fast nichts entgegen. Es gibt einen Aspekt, den die meisten Ansätze zur Verarbeitung von Narrationen vernachlässigen (für eine Ausnahme s. Busselle & Bilandzic, 2008): die psychologischen Prozesse, die sich auf die Charaktere beziehen. Grundlegend ist hier unsere Fähigkeit, die mentalen Zustände der Charaktere einer Geschichte zu modellieren, ihre Gedanken, Gefühle und Wünsche aus ihrem Verhalten zu schließen. Sie sind natürlich eine Form von Inferenzen, die wir bei der Verarbeitung einer Geschichte generieren.

Allerdings tragen figurenbezogene Inferenzen und darauf aufbauende psychologische Prozesse nicht nur zum Verstehen einer Geschichte bei, sondern sie werden auch als die entscheidenden Faktoren für das emotionale Erleben, das Enjoyment und die Persuasivität von Narrationen betrachtet (Igartua, 2010; Vorderer, Klimmt, & Ritterfeld, 2004; Zillmann, 1994; Zunshine, 2006). Was wäre die Serie *Breaking Bad* (2008-2013) ohne *Walter White*? Wer würde sich schon die Serie *Grey's Anatomy* (2005-) anschauen, wenn ihm sämtliche Hauptfiguren komplett egal wären? Im nächsten Abschnitt werde ich daher auf die Wahrnehmung von narrativen Charakteren und daraus potenziell resultierenden Formen der emotionalen Beteiligung eingehen.

2.1.3 Wahrnehmung von narrativen Charakteren und emotionale Beteiligung

Ein Set an fundamentalen Kompetenzen, das wir Menschen in der frühen Kindheit erwerben, ist die Theory of Mind (ToM), auch Fähigkeit zur Mentalisierung (Förstl, 2012; Premack & Woodruff, 1978). Hierzu gehören das Wissen darüber, dass andere Menschen ein eigenes, von uns unabhängiges Bewusstsein haben, und darauf aufbauend die Zuschreibung von mentalen Zuständen, wie Gefühlen, Gedanken, Absichten, Erwartungen, Überzeugungen u.s.w. Derartige Attributionen sind die Basis für unsere Interpretationen und Vorhersagen von fremdem und eigenem Verhalten bzw. weiteren Attributionen und somit die Grundlage jeglichen sozialen Empfindens und Verhaltens (Förstl, 2012; Walter, 2012). Ebenso notwendig sind Theory-of-Mind-Fähigkeiten für das Verstehen von Narrationen, das von uns für die erfolgreiche Konstruktion eines Situationsmodells verlangt, die Intentionen, Ziele, Emotionen und weitere mentale Zustände der Charaktere zu inferieren und nachzuvollziehen (J. S. Bruner, 1986; Keen, 2007; Mar & Oatley, 2008; Zunshine, 2006). Rezipierende einer Narration verstehen die dargestellten Ereignisse, indem sie sie und die Perspektive der Charaktere mental simulieren (Mar & Oatley, 2008). Diese Tätigkeit der mentalen Simulation wiederum, besitzt das Potenzial affektive Reaktionen bei den Rezipierenden hervorzurufen

(Mar & Oatley, 2008; Keith Oatley, 1999). Eines der für die Rezeption und Wirkung von Narrationen zentralsten Konstrukte ist hier die Empathie.

Empathie ist ein multidimensionales Konzept, welches noch nicht endgültig und widerspruchsfrei konzeptualisiert worden ist. Innerhalb der bestehenden Forschungsliteratur, die sich über verschiedenste Fächer, von der Philosophie oder der Evolutionsbiologie bis hin zur Sozialpsychologie und Neurowissenschaft, erstreckt, wurde Empathie als eine Vielzahl unterschiedlicher emotionaler Reaktionen definiert (Batson, 2009; Gerdes, 2011). Am wohl häufigsten bzw. gebräuchlichsten ist das Verständnis, dass Empathie Prozesse sowohl kognitiver als auch affektiver Perspektivenübernahme beinhaltet. Kognitive Empathie bezieht sich dabei auf das Erkennen und Verstehen der Perspektive einer anderen Person, während affektive Empathie das Teilen der Gefühle der anderen Person beschreibt (Davis, 1980, 1994; Decety, 2011; Niedenthal, Krauth-Gruber, & Ric, 2006; Preston & de Waal, 2002; Walter, 2012). Die Überschneidungen mit Theory of Mind sind unübersehbar, entsprechend wird kognitive Empathie häufig auch gleichgesetzt mit ToM, zumindest mit dem Mentalisieren der Gefühlszustände anderer Personen (Walter, 2012). Doch auch wenn kognitive und affektive Empathie theoretisch voneinander abgegrenzt werden können, so sind sie eng miteinander verflochten und beeinflussen sich wechselseitig (Davis, 1980; Walter, 2012). Insgesamt kann Empathie als eine emotionale Reaktion verstanden werden, die das Verstehen und (Mit-)Empfinden der Emotionen einer anderen Person beinhaltet. Dazu gehört auch das Bewusstsein darüber, dass es sich bei der gefühlten Emotion um die Emotion der jeweiligen anderen Person handelt (Walter, 2012). Auf dieser Basis lässt sich Empathie von ähnlichen Konstrukten abgrenzen. Während emotionale Mimikry (*emotional mimicry/ motor mimicry*), die automatische Imitation emotionalen Verhaltens einer anderen Person (z. B. Mimik oder Körperhaltung), und Gefühlsansteckung (*emotional contagion*), die automatische Übernahme des emotionalen Zustands anderer, beide ebenfalls affektive Reaktionen auf den Gefühlszustand anderer bezeichnen, so erfordern sie im Gegensatz zu Empathie jedoch weder die Perspektivenübernahme bzw.

ToM-Prozesse noch das Bewusstsein über das Teilen der Emotion eines anderen (Ich-Andere-Unterscheidung) (Bischof-Köhler, 1994; Walter, 2012). Darüber hinaus muss Empathie auch von Mitgefühl oder Anteilnahme (*sympathy/ emotional concern/ compassion*) und eigenem Unbehagen (*personal distress*) abgegrenzt werden. Während sowohl Mitgefühl und Personal Distress aus Empathie hervorgehen können (Bischof-Köhler, 1994; Decety, 2011; Eisenberg, 2002), fehlt ihnen das für Empathie relevante Kriterium der Isomorphie zwischen den eigenen und fremden affektiven Zuständen. Zudem verschiebt sich der Fokus beim Personal Distress von der Fremd- zur Selbstorientierung. Dies kann passieren, wenn die Empathieerfahrung als zu aversiv empfunden wird. Der resultierende Personal Distress ist charakterisiert als eine negative, aversive Reaktion, wie zum Beispiel Angst oder Unbehagen, auf die Emotionen einer anderen Person, welche Handlungen motiviert, das eigene Unbehagen zu beseitigen, zum Beispiel durch das Verlassen der Situation (Bischof-Köhler, 1994; Eisenberg, 2002; Hoffman, 2000; Walter, 2012). Das Mitgefühl wiederum ist gekennzeichnet durch eher negative Gefühle der Anteilnahme, welche prosoziales oder altruistisches Verhalten motivieren, und ist dementsprechend auch durch eine größere Distanz zur bzw. Distinktion von der anderen Person als bei der Empathie gekennzeichnet (Bischof-Köhler, 1994; Eisenberg, 2002; Hoffman, 2000; Walter, 2012).

Ähnlich wie Empathie und mit ihr verwandte Konstrukte unser soziales Leben prägen, spielen sie eine wesentliche Rolle für unser Rezeptionserleben von Narrationen (Zillmann, 1994, 2006). Wie bereits angeführt, sind insbesondere ToM-Prozesse und Inferenzen unerlässlich für das Verstehen und die Situationsmodell-Konstruktion, denn es sind schließlich die Figuren mit ihren Motiven und Handlungen, die im Zentrum jeder Narration stehen. Diese eher kognitiv geprägte Perspektivübernahme wiederum ermöglicht das Entstehen auch affektiver Empathie, zum Beispiel teilen wir mit *Billy Elliot* die Freude, wenn er im gleichnamigen Film aus dem Jahr 2000 letztlich in die Royal Ballet School aufgenommen wird, insbesondere vor dem Hintergrund des zuvor starken Widerstands seiner Familie. Ebenso kann beispielsweise die Situation von

Precious, einer misshandelten, von ihrem Vater schwangeren, sechzehnjährigen Analphabetin im Film *Precious – Das Leben ist kostbar* (2009), starkes Mitgefühl (*sympathy*) in uns wecken, sodass wir hoffen, dass sie im Verlauf mit Hilfe ihrer Lehrerin und ihren Mitschülern aus einem Lernprojekt einen Ausweg findet und den Weg in ein besseres Leben einschlagen kann. Gleichzeitig kann es aber auch sein, dass die Szenen der Misshandlungen und Vergewaltigung zu intensiv sind und das empathische Einfühlen ein extremes Unbehagen (*personal distress*) hervorruft, sodass wir den Kinosaal verlassen oder den Film ausschalten müssen. Darüber hinaus können Prozesse der emotionalen Ansteckung beziehungsweise Mimikry, die unter anderem durch Close-Ups oder Verweilen auf expressiven Gesichtsausdrücken gefördert werden, die oben genannten Empfindungen verstärken (Sklar, 2013). Allerdings gibt es auch Faktoren, die empathisches Empfinden unterdrücken oder schwächen können, seien es zum Beispiel eine gewisse Abneigung gegenüber einer Person, oder fehlende Erfahrungen, die das Hineinversetzen und vor allem Mitfühlen erschweren oder gar verhindern (Zillmann, 1994). Eine anschauliche Studie von Sapolsky und Zillmann (1978) illustriert die Rolle der Vorerfahrungen. Sie zeigten ihren Teilnehmern einen medizinischen Film einer Geburt. Die Frauen, die bereits selbst ein Kind geboren hatten, wiesen stärkere physiologische Reaktionen auf und empfanden den Film intensiver als die restlichen Teilnehmer. Weder das Geschlecht der Befragten noch die Erfahrung, bereits eine Geburt beobachtet zu haben, spielten eine Rolle (Sapolsky & Zillmann, 1978). Im Falle einer Abneigung gegenüber einer Figur kann ihr Misserfolg gar zu Schadenfreude führen (s. Ausführungen zur *Affective Disposition Theory* im nächsten Absatz).

Die Zentralität dieser Konstrukte für das Rezeptionserleben spiegelt sich auch in der kommunikationswissenschaftlichen Forschung wider. Sie tragen wesentlich zu unserem Unterhaltungserleben bei, so zum Beispiel auch die empathische Traurigkeit bei einem traurigen Film (z. B., Bartsch, 2012; Tan, 1996; Vorderer u. a., 2004; de Wied, Zillmann, & Ordman, 1994; Zillmann, 2006). Entsprechend haben sie auch Eingang in

theoretische Ansätze gefunden, so am prominentesten in der *Affective Disposition Theory* (Raney, 2004; Zillmann, 1994; Zillmann & Cantor, 1977). Laut dieser bestimmen unsere auf moralischen Evaluationen beruhenden affektiven Dispositionen gegenüber den Figuren unsere empathischen oder counter-empathischen Reaktionen auf ihre Situation. Während wir den Erfolg unserer Heldin erhoffen und uns mit ihr freuen, wenn es für sie gut ausgeht, wünschen wir dem Schurken, dass er scheitert, und verspüren Schadenfreude oder Genugtuung, wenn ihm das Handwerk gelegt wird (Zillmann, 1994).

Im Kontext der Theorie und Forschung zur narrativen Persuasion ist allerdings das Konstrukt der *Identifikation* (Cohen, 2001; Keith Oatley, 1999) am bedeutsamsten. Laut Oatley (1999) ist Identifikation eine Kombination aus Empathie und Verschmelzung mit narrativen Charakteren: “The meeting of identification is a species of empathy, in which we do not merely sympathize with a person, we become that person” (S. 446). Entsprechend konzeptualisiert Cohen (2001) kognitive und affektive Empathie sowie die Internalisierung der Ziele einer Figur mit einhergehender Absorption als die drei zugrundeliegenden Dimensionen von Identifikation. Über die Perspektivübernahme und die Ko-Erfahrung der Emotionen eines Charakters hinaus, ist Identifikation also gekennzeichnet durch einen Distanzverlust, der den Rezipierenden das Gefühl gibt, die Figur zu sein und mit ihren Augen die Geschichte zu erleben (Cohen, 2001). Rezipierende sind im Gegensatz zu den in der *Affective Disposition Theory* konzeptualisierten Rezeptionsprozessen nicht mehr nur Beobachter, sondern vielmehr Teilnehmer der Narration. Sowohl empathische Reaktionen als auch Identifikation wurden bereits als Mechanismen narrativer Persuasion identifiziert (z. B., Chung & Slater, 2013; Igartua, 2010; Moyer-Gusé, Chung, & Jain, 2011). An dieser Stelle bietet es sich deshalb an, zu den theoretischen Ansätzen und der empirischen Forschung zu narrativer Persuasion überzugehen.

2.2 Die Entschlüsselung narrativer Persuasion

Geschichten – seien sie aus Büchern oder Filmen, aus Fernsehserien oder Computerspielen – ziehen ihre Leser, Hörer oder Zuschauer in ihren Bann und lassen sie tief eintauchen in ihre Welt. Es ist kaum verwunderlich, dass diese „Reise“ die Rezipienten auch verändern kann. Das Ziel dieses zentralen Unterkapitels besteht darin, die relevanten theoretischen Ansätze narrativer Persuasion und den empirischen Forschungsstand aufzuarbeiten. Zunächst werde ich auf das generelle Wirkungspotenzial von Narrationen, insbesondere auch im Vergleich zu anderen persuasiven Diskursformen, eingehen (Kap. 2.2.1). Im Anschluss daran folgt die Darstellung und Diskussion der vier wesentlichen Modelle zur Erklärung der eigentlichen Persuasionsprozesse durch Narrationen, die in einer schematischen Zusammenfassung münden (Kap. 2.2.2). Entlang dieser werde ich in Kap. 2.2.3 einen systematischen Überblick über den empirischen Forschungsstand geben. Doch nun geht es erst einmal um die Frage, worin mögliche Vorteile von Narrationen für die Persuasion begründet sind.

2.2.1 Generelles Wirkungspotenzial

Die überwiegende Mehrheit an Narrationen im empirischen Interesse lässt sich dem Bereich der (fiktionalen) Unterhaltung zuordnen und besitzt somit eine intrinsische Anziehungskraft. Sowohl Spaß als auch Entspannung sind beispielsweise gleichrangig mit Information die Hauptnutzungsmotive für die Fernsehnutzung der 2015 in der ARD/ZDF-Langzeitstudie Massenkommunikation befragten Personen (Breunig & Engel, 2015). Dementsprechend gestaltete sich auch die Spartennutzung in den Jahren 2011 und 2012⁵. Die Sparte Fiction, i.e. Filme und Fernsehserien, erreicht noch vor Information/Infotainment den ersten Rang bei der Nutzung – trotz eines größeren Angebots an Information auf Seiten der Fernsehprogramme. Mit dem Alter steigt zwar die Nutzung von Infor-

⁵ Die Datenbasis bilden hier 15 untersuchte Fernsehprogramme: Das Erste/ARD, das ZDF, alle sieben Dritten Programme, RTL, Sat.1, ProSieben, VOX, RTL II und Kabel eins.

mation/Infotainment, jedoch übersteigt sie erst ab der Gruppe der über 65-Jährigen die Fiction-Nutzung (Gerhards, Klingler, & Blödmann, 2013). Über ihre allgemeine Anziehungskraft hinaus bieten Narrationen das Potenzial, insbesondere Personen mit hoher Präferenz für Unterhaltungsinhalte und/oder Desinteresse an informativen Inhalten zu erreichen. So finden Unterhaltungsinhalte, darunter auch narrative fiktionale Inhalte, zum Beispiel in der politischen Kommunikationsforschung in den letzten Jahren immer stärker auch Beachtung als Quellen für politische Informationen (z. B. Holbert, 2005; Holbert u. a., 2003; Mulligan & Habel, 2013).

Ein weiterer Vorteil von narrativen Medienangeboten als Unterhaltung ist, dass sie per se zumeist nicht als intendierte Persuasion wahrgenommen werden (Dal Cin, Zanna & Fong, 2004; Green & Brock, 2000). Ebenso sind einstellungsdissonante Informationen nicht (sofort) ersichtlich, insbesondere wenn sie eine weniger prominente Rolle im Handlungsverlauf spielen oder sogar nur impliziert werden. Insofern sollten Narrationen weniger *Reaktanz*, also ein Abwehrverhalten aufgrund wahrgenommener Freiheitseinschränkung (Brehm & Brehm, 1981) durch die persuasive Absicht und/oder dissonante Inhalte, bei Zuschauern oder Lesern hervorrufen – zumindest nicht zu Beginn (Green & Brock, 2000; Slater & Rouner, 2002). Folglich argumentiert Strange (2002), dass „stories may partially circumvent defense mechanisms exercised through selective exposure and attention“ (S. 280). Das Phänomen der selektiven Zuwendung (*selective exposure*) erfährt insbesondere im Kontext der Forschung zur *Theorie der kognitiven Dissonanz* (Festinger, 1957) Aufmerksamkeit. Festinger (1957) geht davon aus, dass Menschen versuchen, den unangenehmen Zustand der kognitiven Dissonanz in Form von sich widersprechenden Kognitionen zu verhindern (s. auch Kap. 3.2.2). Eine mögliche Strategie ist dementsprechend die Zuwendung zu Informationen, die mit ihren Einstellungen und Überzeugungen im Einklang stehen, und die Vermeidung inkongruenter Inhalte. In ihrer Meta-Analyse von 91 empirischen Artikeln (mit 300 statistisch unabhängigen Samples) konnten Hart, Albarracín, Eagly, Brechan, Lindberg und Merrill (2009) über verschiedene moderierende Einflussfaktoren hinaus bestätigen,

dass sich Personen mit fast doppelter Wahrscheinlichkeit konsonanten Informationen zuwenden als dissonanten. Ein Vorteil von Narrationen liegt somit darin, dieses selektive Rezeptionsverhalten, also die Vermeidung von dissonanten Inhalten, seitens der Rezipienten zu unterbinden – oder wie Dal Cin et al. (2004) es ausdrücken: einstellungsdissonante Informationen „get under the radar“ (S. 178).

Narrationen erschweren zudem das Counterarguing, also die Generierung von Gegenargumenten gegen persuasive Botschaften (Green & Brock, 2000; Slater & Rouner, 2002). Da diese in Narrationen häufig nur impliziert werden, sind eine bewusste Elaboration und Verteidigung gegenüber möglichen Effekten weniger wahrscheinlich (Wyer & Shrum, 2015). Weiterhin weist Slater (2002a) darauf hin, dass es durchaus schwierig sein kann, Gegenargumente in Bezug auf die gelebten Erfahrungen einer anderen realen oder fiktiven Person zu formulieren. Gerade hier liegt nun eine Stärke von Narrationen gegenüber abstrakteren und allgemeineren rhetorischen Botschaften (Strange, 2002): Sie geben eine qualitativ reichhaltige Einsicht in einzelne, spezifische Fälle, und übersetzen das Abstrakte in fassbare Manifestationen. In der daraus resultierenden Anschaulichkeit (*vividness*) wird wiederum ein persuasiver Vorteil von Narrationen gesehen (z. B., Green & Brock, 2000). Botschaften mit hoher Vividness – klassisch konzeptualisiert als emotional interessant, konkret bzw. die Vorstellung anregend (*imagery-provoking*), und perzeptuell nah (Nisbett & Ross, 1980, S. 45) – wird meist eine höhere Memorabilität, kognitive Zugänglichkeit und Persuasivität zugeschrieben als weniger anschaulichen Botschaften (z. B., Busselle & Shrum, 2003; A. J. Dillard & Main, 2013; Riddle, 2010). Die empirische Beweislage ist allerdings aus Gründen uneinheitlicher Konzeptualisierungen und Operationalisierungen von Vividness von widersprüchlichen Ergebnissen geprägt (O’Keefe, 2003; Taylor & Thompson, 1982).

In einem ähnlichen Argumentationszusammenhang sei zum Schluss die häufig propagierte menschliche Affinität für narrative im Vergleich zu nicht-narrativen Inhalten als ein Grund für das generelle Wirkungspotenzial von Narrationen genannt. Einige Autoren gehen davon aus, dass

Menschen eine universelle und evolutionäre Präferenz für Narrationen bzw. narrative Strukturen haben, die unsere mentale Welt – von unserer Wahrnehmung und unserem Denken bis hin zu unserem Wissen und unseren Erfahrungen – grundlegend prägen (z. B. Abbott, 2000; Graesser u. a., 2002; Mar, 2004; Schank & Abelson, 1995). Dementsprechend seien die Verstehensmechanismen von Narrationen im Vergleich zu anderen Diskusformen wie der Argumentation oder Exposition automatischer bzw. natürlicher und dadurch einfacher, und nähmen folglich einen privilegierten Status im kognitiven System ein. Einige empirische Studien konnten zeigen, dass Narrationen leichter verständlich sind (z. B. Britton, Graesser, Glynn, Hamilton, & Penland, 1983; Costabile & Klein, 2008), schneller gelesen (z. B. Graesser, Hoffman, & Clark, 1980; Tun, 1989) und besser erinnert werden (z. B. Graesser & Ottati, 1995; Kreuter u. a., 2010). Über diese vorteilhaften, aber grundlegenderen, Eigenschaften einer flüssigeren Verarbeitung hinaus lässt sich jedoch keine uneingeschränkte Überlegenheit narrativer Inhalte über nicht-narrative konstatieren. Es gilt vielmehr:

There are two modes of cognitive functioning, two modes of thought, each providing distinctive ways of ordering experience, of constructing reality. ... Efforts to reduce one mode to the other or to ignore one at the expense of the other inevitably fail to capture the rich diversity of thought. ... A good story and a well-formed argument are different natural kinds. (Bruner, 1986, S. 11)

In diesem Sinne widme ich mich nun den Faktoren und Mechanismen, die spezifisch für Narrationen den Persuasionsprozess bestimmen.

2.2.2 Theoretische Ansätze zur Erklärung narrativer Persuasion

Auch wenn es verschiedene theoretische Ansätze und Modelle narrativer Persuasion gibt, die zentrale Erklärung für die Wirkkraft von Geschichten wird vor allem im narrativen Erleben – oder auch *Transportation*, *Absorption* oder *Immersion* – gesehen (Busselle & Bilandzic, 2008; Gerrig, 1993; Green & Brock, 2000; Moyer-Gusé, 2008; Slater & Rouner, 2002).

Die unterschiedlichen Konzeptualisierungen dieses Phänomens und seiner detaillierten Modellierung im Prozess der narrativen Persuasion werde ich nun anhand der vier relevantesten theoretischen Ansätze, dem *Transportation-Imagery-Modell* (Kap. 2.2.2.1), dem *Extended-Elaboration-Likelihood-Modell* (Kap. 2.2.2.2), dem *Entertainment-Overcoming-Resistance-Modell* (Kap. 2.2.2.3) und dem *Modell des Narrativen Verstehens und Erlebens* (Kap. 2.2.2.4), darstellen. In Kapitel 2.2.2.5 werde ich die verschiedenen theoretischen Zusammenhänge systematisch integrieren.

2.2.2.1 Das *Transportation-Imagery-Modell* (Green & Brock, 2000, 2002)

Die Theorieentwicklung zur persuasiven Wirkung von Narrationen begann bereits vor dem bahnbrechenden Aufsatz von Melanie C. Green und Timothy C. Brock im Jahr 2000 zu Transportation als Mechanismus, über den Narrationen Überzeugungen beeinflussen können (Green & Brock, 2000). Bereits Victor Nell (1988) beschrieb in seinem Buch *Lost in a Book* das Gefühl, sich in einer Geschichte zu verlieren, als Zustand der Absorption. Für ihn sind es „the world-creating power of books, and the reader’s effortless absorption that allows the book’s fragile world, all air and thought, to maintain itself for a while” (Nell, 1988, S. 1), die die unterhaltsame, angenehme, faszinierende und reizvolle Erfahrung des Lesens insbesondere fiktionaler – aber nicht notwendigerweise nur – Narrationen ausmachen. Während Nell (1988) sich hauptsächlich mit der phänomenologischen Bewusstseinsveränderung während des Lesens hin zu einem Zustand der mühelosen und vollständigen Absorption oder gar bis zu einem selbstvergessenen Trancezustand befasste, widmete sich Richard J. Gerrig (1993) auch den Auswirkungen dieser intensiven Erfahrung während des Lesens von Narrationen auf die Leser. Er prägte mit seiner Metapher des Lesers⁶ als Reisenden, der verändert von seiner Reise zurückkehrt, den Begriff der Transportation:

⁶ Gerrig (1993) spricht zwar vom Leser, schließt aber damit Rezeptionserfahrung mit Narrationen in jeglicher Modalität mit ein (S. 7).

Someone ('the traveler') is transported, by some means of transportation, as a result of performing certain actions. The traveler goes some distance from his or her world of origin, which makes some aspects of the world of origin inaccessible. The traveler returns to the world of origin, somewhat changed by the journey. (Gerrig, 1993, S. 10-11)

Der Leser kehrt von seiner Reise in die Welt der Narration verändert zurück, weil er jegliche Inhalte zunächst einmal als wahr wahrnimmt. Gerrig (1993) nimmt hier Bezug auf Gilbert und Kollegen (Gilbert, Krull, & Malone, 1990; Gilbert, Tatarodi, & Malone, 1993). Sie konnten die These des Philosophen Spinoza (1677/1982 zitiert nach Gilbert et al., 1993), dass das Verstehen einer Aussage automatisch einhergeht mit ihrer Akzeptanz als wahr und erst in einem zweiten Schritt nach aktiver kritischer Prüfung eventuell ihre Ablehnung stattfindet, empirisch belegen. Beispielsweise gaben Gilbert, Tatarodi und Malone (1993) ihren Studienteilnehmern als falsch gekennzeichnete Informationen über eine Person zu lesen, wobei die eine Hälfte der Teilnehmer dabei unter Zeitdruck oder kognitiver Belastung stand und die andere nicht. Sowohl Zeitdruck als auch kognitive Belastung führten dazu, dass die Teilnehmer die falschen Informationen glaubten, sie eher als wahr erinnerten und auf ihrer Basis folgenreiche Entscheidungen über die Person (z. B. in der Rolle als Richter über die Länge der zu verhängenden Gefängnisstrafe) trafen. Die Manipulationen reduzierten also die für die kritische Auseinandersetzung notwendigen kognitiven Ressourcen und verhinderten so das ‚unbelieving‘ der falschen Informationen, die automatisch im Verstehensprozess geglaubt wurden (Gilbert u. a., 1993). Die Konsequenz der Immersion in eine Geschichte, so Gerrig (1993), ist nun das Fehlen eben dieser Ressourcen für die kritische Auseinandersetzung mit Informationen in der Geschichte, denn die dafür relevanten Informationen im Gedächtnis der Leser sind im Zustand der Absorption nicht zugänglich. Dementsprechend ist für ihn „persuasion by fiction ... the *default* outcome“ (S. 227; Hervorhebung im Original) und nur unter Umständen wie zum Beispiel persönlicher Relevanz, die eine kritische Rezeption auslösen bzw.

motivieren und die Leser kognitive Anstrengungen tatsächlich dafür aufwenden, ist die persuasive Wirkung von Narrationen reduziert (Gerrig, 1993). Aufbauend auf Gerrig's (1993) Konzeptualisierung entwickelten Green und Brock (2000) das Konzept der Transportation für die phänomenologische Erfahrung der Absorption in narrative Welten und definierten es als „an integrative melding of attention, imagery, and feelings“ (S. 701), also einen konvergierenden Prozess, in dem alle mentalen Aktivitäten auf die Ereignisse der Geschichte gerichtet sind. Die zentralen Komponenten in diesem Prozess sind (1) die Fokussierung der Aufmerksamkeit auf die Narration, sodass die Realität in den Hintergrund gerät oder sogar vorübergehend unzugänglich ist, (2) emotionales Mitfühlen mit den Figuren und der Geschichte, zum Beispiel in Form von Spannung, und vor allem (3) die Reichhaltigkeit der mentalen Bilder, die während der Rezeption der Narration ausgelöst und generiert werden (Green & Brock, 2002). Im Transportation-Imagery-Modell (TIM) weisen Green und Brock (2002) nun dem Zustand der Transportation, der aus dem Verschmelzen eben dieser Komponenten in hoher Intensität resultiert, die zentrale Rolle als einen der Hauptmechanismen narrativer Persuasion zu (s. Abbildung 1). Narrationen beeinflussen Einstellungen in dem Ausmaß, in dem die Leser transportiert sind, also in die narrative Welt eintauchen, ihre unmittelbare Realität verlassen und eindringliche mentale Bilder generieren (Green & Brock, 2002). Die Grundlage dafür bilden die Reduktion negativer Kognitionen, die Erzeugung starker Emotionen und die Ähnlichkeit zu realen Erfahrungen (Green & Brock, 2000). Ähnlich wie Gerrig (1993) und aufbauend auf Gilbert (1991) argumentieren Green und Brock (2000, 2002), dass transportierte Rezipienten weniger wahrscheinlich Aussagen einer Geschichte in Frage stellen und Gegenargumente generieren und führen dafür zwei Hauptgründe an. Erstens fehlen den Rezipienten die kognitiven Ressourcen, die für die kritische Analyse und das ‚unbelieving‘ der Propositionen oder Schlussfolgerungen der Geschichte notwendig sind, weil all ihre mentale Aktivität auf die Narration fokussiert ist. Zweitens fehlt ihnen aufgrund der zugehörigen Selbstvergessenheit der Zugang zu ihrem eigenen Wissen und ihren Erfahrungen. Zusätzlich handelt es sich bei Transportation um einen

angenehmen Zustand, der gerade auch das Unterhaltungserlebnis bei der Rezeption von Narrationen ausmacht, sodass Rezipienten die Motivation dazu fehlen sollte, diesen für eine kritische Auseinandersetzung mit der Geschichte zu unterbrechen (Green & Brock, 2000). Darüber hinaus sind Geschichten – egal ob fiktional oder nicht – in der Lage, starke und intensive Gefühle gegenüber den Figuren aber auch in Bezug auf die Handlung insgesamt hervorzurufen. Zudem kommt die narrative Rezeptionserfahrung unserer realen Erfahrung umso näher, je stärker wir in die Geschichte transportiert werden und die Geschehnisse als Akteur oder Teilnehmer statt als Beobachter wahrnehmen. Dementsprechend besitzen Narrationen das Potenzial, ähnlich wie direkte Erfahrungen Einstellungen und Verhalten, zu beeinflussen (Green & Brock, 2000, 2002). Einstellungen, die auf direkter Erfahrung beruhen, besitzen wiederum stärkere Vorhersagekraft für Verhalten (Glasman & Albarracín, 2006). Indirekte Unterstützung erfährt das Argument der Erfahrungshaftigkeit durch eine Studie aus der Psychologie, die zeigt, dass die Imagination von Ereignissen zu autobiographischen Erinnerungen führen kann (Mazzoni & Memon, 2003).

Natürlich führt nicht jede Rezeption oder jede Narration zu einer intensiven Transportationserfahrung mit hoher Vividness und emotionaler Erfahrungshaftigkeit, sondern es existieren inter- und intraindividuelle Unterschiede, die sich durch verschiedene Faktoren erklären lassen. Green und Brock (2002) identifizieren in ihrem Modell drei Gruppen von Einflussfaktoren. Das Ausmaß der Transportation wird beeinflusst von (1) situationsübergreifenden individuellen Unterschieden der Rezipienten wie zum Beispiel ihrer Vorstellungskraft oder Absorptionsfähigkeit, (2) Attributen des narrativen Textes wie zum Beispiel der Narrativität oder Kunstfertigkeit/Qualität, sowie (3) Attributen des Kontexts, also zum Beispiel Eigenschaften des genutzten Mediums oder der Rezeptionssituation (Green & Brock, 2002).

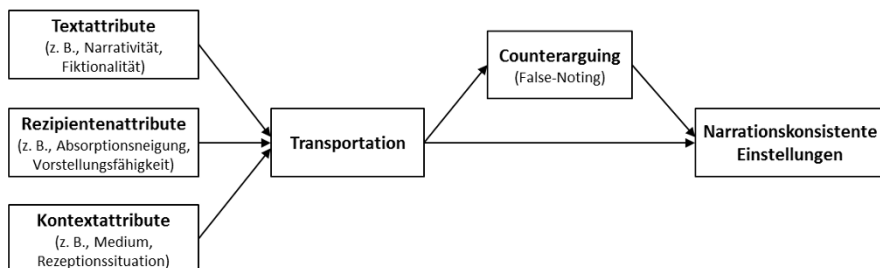


Abbildung 1. Transportation-Imagery-Modell (eigene Darstellung nach Green & Brock, 2000, 2002)

Das Transportation-Imagery-Modell steht in starkem Kontrast zu den theoretischen Ansätzen und Modellen der klassischen Persuasionsforschung (s. auch Kap. 3.2). Während sich das TIM auf die persuasive Wirkung von Geschichten bezieht (Green & Brock, 2000, 2002), stehen in den Zwei-Prozess-Modellen der rhetorischen Persuasionsforschung argumentative Botschaften im Zentrum (Eagly & Chaiken, 1993; Petty & Cacioppo, 1986a). Im Speziellen vergleichen Green und Brock (2002) ihr Modell exemplarisch mit dem *Elaboration-Likelihood-Modell* (ELM; Petty & Cacioppo, 1986b; Petty & Wegener, 1999). Sie postulieren, dass qualitativ unterschiedliche Verarbeitungsprozesse für die jeweiligen Einstellungsänderungen verantwortlich sind. Während im ELM die kognitive Elaboration, d. h. die kritische, rationale, distanzierte, mehr oder weniger tiefe Betrachtung und Evaluation von Argumenten, auch in Form von Hinweisen, eines Texts, den zentralen Mechanismus darstellt, ist es im TIM die immersive Transportationserfahrung, deren fehlende Distanz zum Text und fehlende kritische Evaluation des Textes bei gleichzeitiger Ähnlichkeit zu realen, kognitions- und affektbasierten Erfahrungen zu persuasiven Effekten führen. Oder um es einfacher auszudrücken: Im ELM erfolgen Überzeugungsänderungen über Argumente, während dies im TIM über ‚Bilder‘ geschieht. Es handelt sich also um zwei komplett verschiedene Konzepte, deren Übertragbarkeit auf das jeweilige andere Modell gering oder auch gar nicht gegeben ist (Green & Brock, 2000). Dies unterstützend

sind es unterschiedliche individuelle Dispositionen, die jeweils als Moderatoren der Einstellungsänderungen fungieren, das Kognitionsbedürfnis (*need for cognition*; (Cacioppo & Petty, 1982)) im ELM und der Hang zur Absorption (Tellegen & Atkinson, 1974) im TIM (Green & Brock, 2000).

Des Weiteren argumentieren Green und Brock (2000, 2002), dass Narrationen im Vergleich zu rhetorischen Texten über Transportation zu stärkeren und andauernderen Überzeugungen führen können. Sie führen dafür drei Argumente an: (1) Das erste betrifft die natürliche Affinität des menschlichen Gehirns für narrative Strukturen, die sich auch darin zeigt, dass das Verstehen und Erinnern von Narrationen im Vergleich zu anderen Diskursformen leichter ist (s. auch Kap. 2.2.1). (2) Zweitens ermöglichen Narrationen aufgrund der emotionalen Beteiligung ihrer Rezipienten eher als rhetorische Texte eine Verknüpfung von affektiven und kognitiven Einflüssen auf Einstellungen. (3) Einstellungen wiederum, die auf konsistenten affektiven und kognitiven Grundlagen basieren, seien drittens dauerhafter (Green & Brock, 2000).

Green und Brock (2000, 2002) liefern mit ihrem Transportation-Imagery-Modell eine erste umfassende Explikation und theoretische Modellierung narrativer Persuasion sowie erste empirische Operationalisierungen und Überprüfungen der vermuteten Wirkung von Geschichten. Damit tragen sie nicht nur zu einer Erweiterung und Innovation klassischer Persuasionsforschung bei, sondern liefern die Grundlage für das Entstehen eines neuen, florierenden Forschungsfeldes. Nichtsdestotrotz lassen sich ihre theoretischen Überlegungen und empirischen Umsetzungen auch kritisieren. Neben verschiedenen kleineren Kritikpunkten wie der Wahl des doch eher passiven Begriffs der Transportation für einen eher aktiven Rezeptionsprozess oder begrifflicher Ungenauigkeiten (z. B. die synonyme Verwendung von Überzeugung und Einstellung), stellen für mich zwei größere Bereiche die zukünftigen Herausforderungen in der Weiterentwicklung des TIM dar.

Der erste Bereich betrifft die zentrale Rolle mentaler Bilder (*imagery*) und den Fokus auf visuelle Eindrücke im Transportationsprozess. Die beiden Autoren argumentieren zwar auf Grundlage des Erfolgs von Harriet Beecher Stowes *Uncle Tom's Cabin* intuitiv nachvollziehbar, allerdings fehlen sowohl der weiteren Argumentation eine ausreichende empirische Grundlage als auch der folgenden Modellierung und empirischen Umsetzung eine ausreichende theoretische Explikation von Imagery und den damit spezifisch verknüpften Wirkungsprozessen. In Anbetracht der berichteten Studien als auch des Anspruchs einer universellen Gültigkeit des Modells für Narrationen ungeachtet ihrer Modalität, scheint es nicht unbedingt notwendig, den zentralen Fokus derart auf Imagery zu legen. Gleichzeitig geben Green und Brock (2000, 2002) hier interessante Impulse, sich doch genauer mit der Eigenschaft von Narrationen, imaginäre Welten unterschiedlicher sensorischer Eindrücke zu schaffen, auseinanderzusetzen und damit verbundene spezifische Wirkungen zu identifizieren.

Der zweite Bereich betrifft die Abgrenzung narrativer Persuasion von rhetorischer Persuasion, die gekennzeichnet ist von noch zu lösenden Widersprüchen. So postulieren die Autoren einerseits unterschiedliche Persuasionsprozesse – hier Argumente, dort Bilder – die nicht miteinander vergleichbar sind. Andererseits widmen sie sich der Darstellung der Vorteile narrativer Persuasion im Vergleich zu klassischer Persuasion durchaus umfassend, und – viel wichtiger – untersuchen letztendlich dieselben kognitiven Prozesse als Wirkungsmechanismen. Zwar stellt sich in ihren Studien das klassische Instrument des Thought Listing als unpassend heraus, doch entwickeln sie mit dem Pinocchio Circling als analoges Instrument ebenfalls ein Maß für negative kognitive Reaktionen⁷.

Abschließend sei trotz aller Kritik noch einmal auf die Bedeutung des Transportation-Imagery-Modells für die Forschung zur narrativen Persuasion verwiesen, die es aufgrund seiner, trotz aller Kritik, umfassen-

⁷ Eine umfassendere Diskussion dieser Operationalisierungen findet sich in Kapitel 2.3.2.

den und schlüssigen Modellierung der Wirkung von Narrationen und ihrer empirischen Überprüfung zurecht genießt.

2.2.2.2 *Extended-Elaboration-Likelihood-Modell (Slater & Rouner, 2002)*

Slater und Rouner (2002) entwickelten das Extended-Elaboration-Likelihood-Modell (E-ELM) mit dem Ziel die Prozesse und Mechanismen des intendierten persuasiven Einflusses fiktionaler Narrationen, die im Rahmen von Entertainment-Education-Interventionen zum Einsatz kommen, zu erklären. Entertainment-Education (EE) ist definiert als eine Strategie der zielgerichteten Einbettung aufklärender bzw. informativer Botschaften in medialen Unterhaltungsinhalten „in order to increase audience members’ knowledge about an educational issue, create favorable attitudes, shift social norms, and change over behavior” (Singhal & Rogers, 2004, S. 5). Ursprünglich vorrangig als Kommunikationsstrategie in der Entwicklungshilfe entwickelt, erfährt Entertainment-Education mittlerweile eine weltweite Verbreitung. Die zu vermittelnden Botschaften bewegen sich häufig im Bereich Gesundheit oder sozialer Themen wie Stigmatisierung oder Intergruppenkonflikte. Ihre Integration erfolgt vorwiegend in die Handlung narrativer Inhalte wie zum Beispiel in Fernsehserien oder Radiohörspielen (Singhal u. a., 2004). Die dominierende theoretische Grundlage für Annahmen der EE-Strategie bildet die *sozialkognitive Theorie* von Bandura (1986, 2009), deren zentrales Konstrukt das Lernen am Modell ist. Bandura (2009) stellt dabei fest, dass „a vast amount of information about human values, styles of thinking, and behavior patterns is gained from the extensive modeling in the symbolic environment of the mass media“ (S. 98). Insbesondere narrative Medieninhalte bieten mit ihren Charakteren zahlreiche potenzielle Rollenmodelle, deren Einstellungen und Verhalten Rezipienten beobachten und übernehmen können. Im Rahmen der Erstellung von EE-Inhalten sind vor allem Eigenschaften der Modelle relevant. Bandura (2004) identifiziert die folgenden Eigenschaften der Rollenmodelle als Faktoren, die den Erfolg des Beobachtungslernens beeinflussen können: (1) ihre Attraktivität bzw. ihr Identifikationspotenzial für die Rezipienten, (2) ihre Rolle als ideales Vorbild, Negativbeispiel, oder transitionales Vorbild, welches sich im Verlauf der

Handlung vom negativen zum positiven Rollenmodell entwickelt, und (3) ihr Erfolg oder Misserfolg, in Form von unmittelbaren Konsequenzen auf Verhalten als auch in Bezug auf den weiteren Handlungsverlauf, als positiver bzw. negativer Verstärker des Verhaltens. Entsprechend der Annahmen der sozialkognitiven Theorie stärken attraktive, als ähnlich wahrgenommene und vor allem transitionale Rollenmodelle, mit denen sich die Rezipienten identifizieren und entwickeln können, ihre Selbstwirksamkeit. Sie sollten sich also stärker in der Lage fühlen das entsprechende Verhalten auszuführen. Zusätzlich bieten die dargebotenen Konsequenzen motivationale Anreize für die Ausführung (Bandura, 2004, 2009).

Die Erkenntnisse der sozialkognitiven Theorie nutzen EE-Interventionen vor allem bei der Erstellung von EE-Inhalten, während die von ihr vorhergesagten Wirkmechanismen häufig eine weniger rigorose Evaluation erfahren (Pajares, Prestin, Chen, & Nabi, 2009). Trotz der unbestreitbaren allgemeinen Wirkungserfolge von EE-Interventionen auf Einstellungen und Verhalten (Singhal u. a., 2004) besteht mehr als genug Untersuchungsbedarf in Bezug auf die von der sozialkognitiven Theorie vorhergesagten spezifischen Effekte spezifischer Inhalte, zum Beispiel eines transitionalen Charakters oder die positive/ negative Verstärkung bestimmter Verhaltensweisen über die Handlung auf Verhalten oder Selbstwirksamkeit (Pajares u. a., 2009). Slater und Rouner (2002) erklären darüber hinaus, dass die sozialkognitive Theorie zwar relevant, aber nicht ausreichend ist, um die Wirkungen von EE-Botschaften zu erklären. Vielmehr ist es notwendig über die Untersuchung des Beobachtungslernens von Verhalten hinauszugehen und vorhandene Einflüsse auf Überzeugungen und Einstellungen der Rezipienten, die ja möglichen Verhaltensänderungen vorausgehen können, zu berücksichtigen. Dabei weisen Slater und Rouner (2002) insbesondere der Untersuchung und Erklärung der die Wirkung beeinflussenden Verarbeitungsprozesse persuasiver Inhalte in Narrationen eine besondere Bedeutung zu. Aus diesem Grund wenden sie sich dem Elaboration-Likelihood-Modell (ELM; Petty & Cacioppo, 1986b; Petty & Wegener, 1999), welches eben genau diese

Verarbeitungsprozesse während der Rezeption nicht-narrativer persuasiver Botschaften modelliert (s. Kap. 3.2), zu und adaptieren es für den Kontext der narrativen Persuasion und Entertainment-Education-Inhalte (Slater & Rouner, 2002). Das von den beiden Autoren zu diesem Zweck entwickelte Extended-Elaboration-Likelihood-Modell (E-ELM) basiert zwar auf dem ursprünglichen ELM, jedoch unterscheidet es sich auch wesentlich von ihm (s. Abbildung 2). Während es im ELM vom jeweiligen Themeninvolvement abhängt, ob sich ein Rezipient der Botschaft zuwendet und wie er sie verarbeitet, haben Narrationen unabhängig vom Inhalt schon von sich aus aufgrund ihres Unterhaltungspotenzials und ihrer eher nicht-salienten persuasiven Intention ein höheres Selektionspotenzial. Darüber hinaus entsteht das Involvement beziehungsweise die Motivation zur Verarbeitung für den Rezipienten auch im Prozess der Rezeption über das Ausmaß seines Engagements mit der Geschichte. Exogene Faktoren, die zudem die Zuwendung und vor allem die Tiefe der Absorption beeinflussen, sind im E-ELM der Reiz der Storyline, welcher zum Beispiel am Genre liegen kann, die Qualität der Narration, sei es die Leistung der Schauspieler oder der Schreibstil des Autoren, die Unaufdringlichkeit des persuasiven Inhalts bzw. der Intention, sowie die Ähnlichkeit der Rezipienten zu den Charakteren der Geschichte oder auch Homophilie. Dementsprechend verliert das Themeninvolvement als zentrale Variable im ELM seine Relevanz im Kontext der narrativen Persuasion, und wird im E-ELM durch die Absorption in die Geschichte und die Identifikation mit den Charakteren ersetzt (Slater & Rouner, 2002). Das Ausmaß der Persuasion durch eine Narration ist dann eine Funktion des Ausmaßes der Absorption, definiert als „the degree to which a message recipient is cognitively and affectively invested in a narrative“ (Slater & Rouner, 2002, S. 179). Dabei sind die Begriffe Absorption, Transportation und Engagement für die Autoren synonym, da alle drei dasselbe Phänomen beschreiben: die Intensität des kognitiven und affektiven Erlebens einer Narration. Da das Ausmaß der persuasiven Wirkung allein von der Tiefe der Absorption abhängt, verzichten Slater und Rouner (2002) im E-ELM auf die hinfällige Unterscheidung zwischen zentraler und peripherer Verarbeitung. Genau wie Green und Brock (2000, 2002) argumentieren

auch Slater und Rouner (2002), dass die intensive Rezeption und Verarbeitung von Narrationen kognitiven Widerstand gegenüber persuasiven Inhalten oder auch das ‚unbelieving‘ (Gilbert, 1991) verhindert und dieser Mechanismus für Einstellungsänderungen verantwortlich ist. Absorption und Counterarguing sind grundsätzlich unvereinbar. Sogar wenn der persuasive Subtext der Narration gegensätzlich zu den Voreinstellungen eines Rezipienten ist, wird seine Transportationserfahrung während der Rezeption Counterarguing unterbinden (Slater & Rouner, 2002). Darin liegt laut der Autoren dann auch das besondere Potenzial von Narrationen für Entertainment-Education-Interventionen: Sie ermöglichen die Erreichbarkeit und potenzielle Persuasion resistenter Individuen. Neben Absorption spielt im E-ELM auch die Identifikation mit den Charakteren einer Geschichte eine potenzielle Rolle im Persuasionsprozess. Im Gegensatz zu Cohen⁸ (2001) definieren Slater und Rouner (2002) Identifikation als eine zusätzliche Dimension zur empathischen Übernahme (*vicarious experience*) der Emotionen und Persönlichkeit einer Figur, welche sie bereits der Absorptionserfahrung zuordnen, und zwar als eine Erfahrung, „in which an individual perceives another person as similar or at least as a person with whom they might have a social relationship“ (S. 178). Identifikation in diesem Sinne, oder sogar bis hin zur parasozialen Beziehung mit den Charakteren, ist abhängig von Absorption und insofern nicht notwendig für Einstellungsänderungen durch Narrationen. Allerdings konzeptualisieren die Autoren Identifikation als partiellen Mediator der Effekte durch Absorption, der insbesondere dann zum Tragen kommt, wenn die Bedürfnisse und Rezeptionsziele der Rezipienten das Erleben von indirekten sozialen Beziehungen und Erfahrungen beinhalten, und erleichtert wird durch bestehende Homophilie mit den Charakteren. Darüber hinaus, und mit dem Verweis auf die sozialkognitive Theorie, weisen sie Identifikation vor allem auch Wirkungspotenzial auf die Selbstwirksamkeit und das Verhalten der Rezipienten zu (Slater & Rouner, 2002).

⁸ Für Cohen's (2001) Verständnis siehe Kapitel 2.1.3.

Die Form der stärkeren kognitiven Elaboration der Botschaftsargumente in der zentralen Route des ELM stellt für die Autoren, ähnlich wie für Green und Brock (2000), eine qualitativ andere Verarbeitung dar als die tiefe Verarbeitung bei Absorption, die viel stärker emotionaler Natur ist, auch wenn die Ereignisse und der Plot kognitiv verarbeitet werden. Die Einstellungsänderung findet laut Slater und Rouner (2002) somit möglicherweise weniger als direkte Akzeptanz der Argumente nach positiver Elaboration denn als Internalisierung der Werte und Erfahrungen, die in der Geschichte verkörpert sind, statt. Die Messung der kognitiven Reaktionen im Anschluss erfasst so vielleicht Gedanken, die Teil der Erfahrung in der Geschichte waren, nicht aber die der evaluativen Verarbeitung der Narration und ihres persuasiven Inhalts.

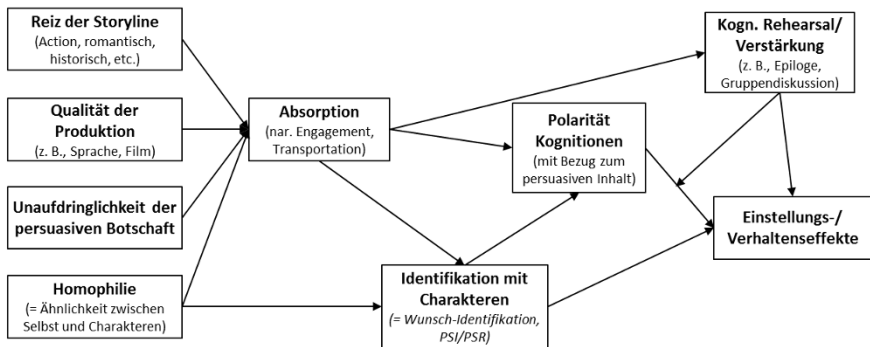


Abbildung 2. Extended-Elaboration-Likelihood-Modell (adaptiert von Slater & Rouner, 2002, S. 178)

Im ELM führen Verarbeitungsprozesse der zentralen Route zu langfristigeren und stabileren Einstellungsänderungen. Diese Nachhaltigkeit erfahren die persuasiven Wirkungen von EE-Botschaften, indem sie häufig in serieller Form produziert werden und die Wiederholung bzw. das „Rehearsal“ der Botschaften ermöglichen. Häufig finden im Anschluss an die Rezeption von EE-Inhalten auch Diskussionen statt und ermöglichen ebenfalls die Wiederholung sowie darüber hinaus die soziale Verstärkung

der narrativen Botschaften. Diese Verstärkungsmöglichkeiten spielen im E-ELM eine wichtige Moderatorrolle bei der Stärkung und Stabilisierung von Einstellungs- und Verhaltensänderungen.

Slater und Rouner (2002) adaptieren in ihrem Extended-Elaboration-Likelihood-Modell systematisch die im Elaboration-Likelihood-Modell postulierten Zusammenhänge für die Persuasion durch Entertainment-Education-Inhalte und integrieren bestehende theoretische Überlegungen zu EE auf Basis der sozialkognitiven Theorie. Über die im TIM ebenfalls modellierten Wirkungszusammenhänge über Transportation und reduzierte negative Kognitionen hinaus, weisen die Autoren im E-ELM auch der Wahrnehmung oder Beziehung mit den Charakteren und der sozialen Verstärkung durch Diskussionen außerhalb der Rezeption wirkungsrelevante Einflüsse zu.

Problematisch ist vor allem die Verwendung des Begriffs Identifikation für die eigentlich gemeinten Konzepte Wunsch-Identifikation, parasoziale Interaktion oder Homophilie. Dazu gehört auch die relativ unscharfe Verwendung dieser Konzepte. Die Autoren sehen hier bereits selbst weiteren Klärungsbedarf, insbesondere auch in Bezug auf die relative Relevanz der wahrgenommenen Ähnlichkeit im Vergleich zur Empathie. Ebenfalls kritisch betrachten Slater und Rouner (2002) die kognitive Verarbeitung. Einerseits sehen sie hier, wie bereits Green und Brock (2000), den Bedarf nach methodologischer Innovation, um kognitive Reaktionen im Kontext narrativer Persuasion sinnvoll zu erfassen. Andererseits werfen sie auch die Frage auf, inwiefern Rezipierende Narrationen nicht doch eher emotional als analytisch verarbeiten und etwaige Effekte nicht eher aus Internalisierungsprozessen bzw. erfahrungsbasiertem Lernen resultieren. Die Beantwortung dieser eigentlich doch so grundlegenden, zentralen Frage versuchen Slater und Rouner (2002) leider nicht. Wie auch bei Green und Brock (2000) wird in der Ähnlichkeit der Rezeptions- zu realen Erfahrungen ein besonderes Potenzial der Rezeption von Narrationen verortet, jedoch letztendlich nicht im Persuasionsprozess berücksichtigt.

Insgesamt bietet das E-ELM theoretisch fundierte Annahmen zur Erklärung der Wirkung von EE-Inhalten, die sich aber auch allgemein auf narrative Persuasion übertragen lassen und die über das TIM hinausgehen.

2.2.2.3 Entertainment-Overcoming-Resistance-Model (Moyer-Gusé, 2008)

Im Entertainment-Overcoming-Resistance-Model integriert Moyer-Gusé (2008) nicht nur Annahmen der sozialkognitiven Theorie (Bandura, 1986, 2009) und des Extended-Elaboration-Likelihood-Modells (Slater & Rouner, 2002). Sie differenziert auch zwischen verschiedenen verwandten Konstrukten der Beziehung mit den Charakteren einer Geschichte und deren spezifischen Potenzialen für die narrative Persuasion. Zudem modelliert sie neben der Reduktion des Counterarguing die Reduktion bzw. Verhinderung weiterer Formen des kognitiven Widerstands gegenüber Persuasionseinflüssen. Ihr Ziel ist es ebenfalls die persuasive Wirkung von Entertainment-Education-Narrationen auf Einstellungen und Verhalten der Rezipienten zu erklären. Dabei verwendet sie ein weites Verständnis des Begriffs Entertainment-Education und subsumiert darunter jegliche Narrationen mit einer eingebetteten prosozialen Botschaft im Unterhaltungskontext, unabhängig von der Intentionalität eine persuasive Wirkung zu erzielen (S. 408-409). Diese Aufweichung des EE-Begriffs ist für die vorliegende Arbeit zwar nicht relevant, da sie sich ganz allgemein mit der narrativen Persuasion beschäftigt, jedoch generell durchaus problematisch, weil die Intentionalität der Vermittlung edukativer Botschaften ein zentraler, definierender Teil der Entertainment-Education-Strategie ist (Singhal & Rogers, 1999). Darüber hinaus ist diese Aufweichung des EE-Begriffs auch nicht notwendig, um sich ganz allgemein mit narrativer Persuasion, unter welcher intendierte Wirkungen von EE-Botschaften als eine Form gefasst werden können, auseinanderzusetzen.

Das zentrale Wirkungspotenzial von prosozialen Geschichten verortet auch Moyer-Gusé (2008) in der immersiven Erfahrung, die sie ihren Rezipienten bieten, genauer in den verschiedenen Formen des Erlebens der Geschichte und ihren Charakteren. In Bezug auf das Eintauchen in die Geschichte, also die überwiegende bis vollständige Verschiebung des

mentalens Fokus‘ von der unmittelbaren Umgebung bzw. Realität auf die Ereignisse der Geschichte, vermerkt die Autorin ebenfalls die Existenz verschiedener Termini für dasselbe Phänomen, darunter Absorption, Immersion, Engagement oder Versunkenheit, und entscheidet sich aufgrund der weiten Verbreitung – zumindest im Kontext der narrativen Persuasion – für die Verwendung des Begriffs Transportation (Green & Brock, 2000, 2002). Im Kontext der Beziehung zu den Charakteren führt Moyer-Gusé (2008) fünf verschiedene, aber verwandte Konzepte der Interaktionsmöglichkeiten der Zuschauer mit den Charakteren auf und grenzt sie voneinander ab, um potenzielle spezifische Effekte bei der Reduktion des kognitiven Widerstands zu identifizieren. Die erste Form der Charakterbeziehung ist die *Identifikation* mit den Figuren einer Geschichte. Der Konzeptualisierung Cohen’s (2001) entsprechend, definiert sie Identifikation als die temporäre vollständige Übernahme der Perspektive eines Charakters, inklusive seiner Ziele und Gefühle, sodass der Zuschauer sich seiner eigenen Person nicht mehr gewahr ist. In diesem letzten Punkt sind die beiden Konstrukte Transportation und Identifikation isomorph und unterscheiden sich folglich nur im Hinblick auf den Fokus, der entweder stärker auf der Handlung oder auf den Figuren liegt. Die Implikationen, die dies für die Verarbeitung einer Narration und ihre persuasiven Effekte hat, sind laut der Autorin eine wichtige zu lösende empirische Forschungsfrage (Moyer-Gusé, 2008). Ein mit der Identifikation eng verwandtes und oft verwechseltes bzw. synonym verwendetes Konstrukt ist *Wishful Identification* (Wunsch-Identifikation). Wie bereits im Zusatz *Wishful* angedeutet, geht es hier nicht um das Einswerden mit der Figur auf Kosten des Selbst, sondern um den Wunsch selbst so zu sein, wie eine Figur in der Geschichte (Hoffner, 1996). Genau dieses motivationale Bedürfnis der *Wishful Identification* ist ja auch einer der Motoren des Beobachtungslernens in der sozialkognitiven Theorie (Bandura, 2009) und das Ziel bei der Erschaffung attraktiver Rollenmodelle. Die *wahrgenommene Ähnlichkeit* mit einem Charakter oder auch *Homophilie* wiederum ist ein Urteil der Zuschauer darüber, wie viel sie mit einer Figur gemeinsam haben. Diese Einschätzung kann sich sowohl auf physische Merkmale beziehen, wie zum Beispiel das Geschlecht oder Aussehen, als

auch auf die Persönlichkeit, Einstellungen oder Werthaltungen sowie sogar auf die Lebenssituation und Erfahrungen (Hoffner & Cantor, 1991). Die Wahrnehmung einer Ähnlichkeit zu einer Figur kann Identifikationsprozesse anstoßen oder auch erleichtern (Cohen, 2001). Im Kontext der sozialkognitiven Theorie wird zudem davon ausgegangen, dass die wahrgenommene Homophilie die psychische Distanz des Zuschauers zum relevanten Geschehen verringert und folglich die Selbstwirksamkeit und Motivation eines Zuschauers erhöht, ein bestimmtes Verhalten zu lernen und auszuführen (Bandura, 2009). Eine vierte Form der Beziehung zu Charakteren einer Narration ist die *parasoziale Interaktion* (PSI) bzw. über die einzelne Rezeptionssituation hinaus die *parasoziale Beziehung* (PSB) (Horton & Wohl, 1956). Rezipienten nehmen Medienfiguren trotz ihrer Fiktionalität und Medialität ähnlich wahr wie reale Personen, interagieren entsprechend mit ihnen in unterschiedlicher Intensität auf unterschiedliche Weise (perzeptiv-kognitiv, emotional, konativ) und entwickeln potenziell über längere Zeit emotionale Bindungen zu ihnen, wobei die Reziprozität interpersonaler Interaktionen und Beziehungen natürlicherweise nicht gegeben ist (Hartmann, 2010; Hartmann, Schramm, & Klimmt, 2004). Schließlich behandelt Moyer-Gusé (2008) das *Mögen* (*liking*, *affinity* oder auch *social attraction*), also ganz einfach die positive Evaluation einer Figur, die man sich zum Beispiel auch als Freund oder Freundin vorstellen kann (Hoffner & Cantor, 1991), als eine Form der Beziehung zu Charakteren. Zusammenfassend lassen sich die verschiedenen Konstrukte entsprechend der Perspektive, die der Zuschauer bei der Rezeption einnimmt, kategorisieren. Während er seine Einschätzungen über die *Ähnlichkeit* und das *Mögen* einer Figur aus seiner eigenen Perspektive heraus trifft, diese auch bei Interaktionen mit dieser Figur (PSI/PSB) beibehält, und er sich mit dem Wunsch dieser Figur ähnlicher zu werden (*Wishful Identification*) zwar bereits ein wenig von seinem Selbst entfernt, so erlebt er die Geschehnisse der Geschichte gänzlich aus der Perspektive der Figur, wenn er sich mit ihr *identifiziert* und sein eigenes Selbst zurücklässt (Moyer-Gusé, 2008).

Im Entertainment-Overcoming-Resistance-Modell fusioniert Moyer-Gusé (2008) Wirkungsannahmen der sozialkognitiven Theorie (Bandura, 1986, 2009) und des Extended-Elaboration-Likelihood-Modells (Slater & Rouner, 2002) und ergänzt eigene Propositionen zur Modellierung der Reduktion unterschiedlicher Formen des Widerstands gegenüber Einstellungs- und Verhaltensänderungen durch jeweils spezifische Einflüsse der unterschiedlichen Formen des Erlebens von Narrationen (siehe Abbildung 3). Dabei ergänzt sie das bereits im Transportation-Imagery-Modell (Green & Brock, 2002) und E-ELM (Slater & Rouner, 2002) integrierte Counterarguing um sechs weitere Formen des Widerstands gegenüber Persuasionsversuchen bzw. an psychologischen Barrieren für Einstellungs- und Verhaltensänderungen. In Anlehnung an Knowles und Linn (2004a) definiert sie Resistenz als eine ablehnende Reaktion gegenüber einer Veränderung als Reaktion auf einen wahrgenommenen Druck, diese Veränderung anzunehmen oder zu machen. Eine der prominentesten Formen derartigen Widerstands ist die Reaktanz (J. W. Brehm, 1966; S. S. Brehm & Brehm, 1981). Menschen haben ein individuelles Bedürfnis nach Freiheit. Wird diese Freiheit bedroht oder eingeschränkt, egal ob tatsächlich oder nur in ihrer Wahrnehmung, egal ob zu ihrem Vor- oder Nachteil, ist psychologische Reaktanz eine wahrscheinliche Reaktion. Als motivationaler Zustand hohen negativen Arousal führt Reaktanz dazu, dass Individuen versuchen ihre Autonomie wiederherzustellen, indem sie sich zum Beispiel der Bedrohung entziehen, die Botschaft ablehnen oder sogar genau entgegen des Gewünschten reagieren (S. S. Brehm & Brehm, 1981). Psychologische Reaktanz wird häufig als Grund bzw. als Erklärung dafür gesehen, warum eine bestimmte persuasive Botschaft oder Kampagne nicht erfolgreich war oder sogar unerwünschte, entgegengesetzte Wirkungen, sogenannte Boomerang-Effekte, ausgelöst hat (J. P. Dillard & Shen, 2005; Quick, Shen, & Dillard, 2013). Ein Auslöser für Reaktanz ist die wahrgenommene persuasive Absicht oder Manipulation (Quick u. a., 2013). Während diese bei Werbebotschaften oder Gesundheitskampagnen offensichtlich oder sogar aufdringlich ist, und somit schnell Reaktanz in der Zielgruppe auslösen kann, wird sie bei Narrationen zumeist von vornherein nicht erwartet und auch

im Rezeptionsprozess, in welchem die Zuschauer in die Geschichte eintauchen, ist es viel unwahrscheinlicher, dass eine persuasive Absicht wahrgenommen wird⁹ (Green & Brock, 2000; Slater & Rouner, 2002). Darüber hinaus argumentiert Moyer-Gusé (2008), dass auch parasoziale Interaktionen bzw. Beziehungen mit und das Mögen von Figuren das Auslösen von Reaktanz reduzieren können. Analog zur Strategie in der Persuasionsforschung, Mitglieder der Peergruppe Botschaftssender oder -quelle einzusetzen, weil sie als weniger autoritär und Reaktanz auslösend wahrgenommen werden (Burgoon, Alvaro, Grandpre, & Voulodakis, 2002), sollten Charaktere in einer Narration weniger Reaktanz auslösen, wenn die Zuschauer mit ihnen parasozial interagieren bzw. parasoziale Beziehungen pflegen, ihnen also vertrauen oder sich auch an ihnen orientieren. Die Autorin nimmt weiterhin an, dass dies in ähnlicher Weise, nur weniger ausgeprägt, auch für das Mögen von Figuren gilt (Moyer-Gusé, 2008). In Bezug auf das Generieren von Gegenargumenten, der nächsten Form des Widerstands gegenüber persuasiven Botschaften, integriert Moyer-Gusé (2008) die bereits im TIM (Green & Brock, 2002) und E-ELM (Slater & Rouner, 2002) enthaltenen Annahmen, dass Transportation und Identifikation das Counterarguing reduzieren und fügt PSI/PSR als potenzielle weitere beeinflussende Variable hinzu. Ähnlich wie bei der Reduktion von Reaktanz sollten PSI/PSR weniger Counterarguing auslösen, weil Rezipienten den jeweiligen Figuren vertrauen und ihre Aussagen als glaubwürdiger wahrnehmen (Moyer-Gusé, 2008).

Doch bereits vor der Rezeption können Zuschauer sich gegen persuasive Botschaften wehren, indem sie sich ihnen gar nicht erst zuwenden. Dieses Phänomen der selektiven Zuwendung bzw. Vermeidung (‘selective exposure’) erfährt insbesondere im Kontext der Forschung zur Theorie der kognitiven Dissonanz (Festinger, 1957) Aufmerksamkeit. Festinger (1957) geht davon aus, dass Menschen versuchen, den unangenehmen Zustand der kognitiven Dissonanz in Form von sich widersprechenden Kognitionen zu verhindern. Eine mögliche Strategie ist dementsprechend die Zuwendung

⁹ Siehe auch Kapitel 2.2.1.

zu Informationen, die mit ihren Einstellungen und Überzeugungen im Einklang stehen, und die Vermeidung inkongruenter Inhalte. Dies bestätigte die bereits erwähnte Meta-Analyse von Hart, Albarracín, Eagly, Brechan, Lindberg und Merrill (2009). Narrationen bieten hier gegenüber rhetorischen, argumentativen Texten den Vorteil, dass dissonante Informationen bzw. Botschaften nicht unbedingt sofort ersichtlich sind¹⁰ (Dal Cin u. a., 2004; Slater, 2002a). Einen weiteren Mechanismus, diese sich in selektiver Vermeidung ausdrückende Einstellungsträgheit („inertia“) zu überwinden, sieht Moyer-Gusé (2008) in Identifikationsprozessen mit den Charakteren einer Geschichte. In den Schuhen einer anderen Person, so die Autorin, ist ein Zuschauer eher bereit inkongruente Perspektiven einzunehmen oder zu beachten, weil er dies ja nur stellvertretend tut. Ein weiterer Grund für die selektive Vermeidung von persuasiven Inhalten kann die Angst vor bestimmten Themen sein. Die Forschung zur Wirkung von Furchtappellen geht etwa davon aus, dass zu stark angsterregende Botschaften zu defensiven Verarbeitungsprozessen und Vermeidung führen können (Mongeau, 2013; Witte, 1994). Im Kontext von Informationssuche-Verhalten zeigten Nelissen, Beullens, Lemal und van den Bulck (2015), dass die selektive Vermeidung relevanter Inhalte eine Form ist, wie Menschen mit der Angst vor Krebs umgehen. Narrationen haben nun laut Moyer-Gusé (2008) das Potenzial, das Vermeidungsverhalten von angstbesetzten Inhalten zu unterbinden, weil sie diese in einem Kontext beinhalten, der primär der Unterhaltung dient, und somit weniger bedrohlich erscheinen lassen. Die Ergebnisse der Forschung zu Enjoyment (z. B., Bartsch, Vorderer, Mangold, & Viehoff, 2008; Hoffner & Levine, 2005; Oliver, 1993; Shafer & Raney, 2012) als auch Appreciation (Oliver & Bartsch, 2010; z. B., Oliver & Raney, 2011; Wirth, Hofer, & Schramm, 2012) unterstützen diese Argumentation, denn sie zeigen, dass Rezipienten durchaus bereit sind, sich für eine insgesamt positive Rezeptionserfahrung auch intensiven negativen Emotionen auszusetzen. Somit postuliert Moyer-Gusé (2008), dass das mit der Rezeption von Narrationen verbun-

¹⁰ Siehe auch Kapitel 2.2.1.

dene Unterhaltungspotenzial die selektive Vermeidung von angstauss lösenden Inhalten überwinden kann.

Nach den Thesen zu den drei Formen des Widerstands gegenüber persuasiven Inhalten, also der Reaktanz, des Counterarguings und der selektiven Vermeidung, folgen im Entertainment-Overcoming-Resistance-Modell (Moyer-Gusé, 2008) Annahmen darüber, wie Narrationen bzw. die Beziehungen zu den Charakteren insbesondere Barrieren für Verhaltensänderungen reduzieren können. Die bereits in der sozialkognitiven Theorie (Bandura, 2009) postulierten positiven Einflüsse der wahrgenommenen Ähnlichkeit auf die Selbstwirksamkeit, als auch der Ähnlichkeit und Wunschildentifikation auf die motivationale Wirkung verstärkender und hemmender Konsequenzen von Verhalten, erweitert Moyer-Gusé (2008) um Annahmen zu zwei weiteren häufigen Barrieren, der wahrgenommenen Unverwundbarkeit und den wahrgenommenen Normen. Menschen neigen dazu, die negativen Konsequenzen, die ein Risiko bzw. riskantes Verhalten für sie selbst haben kann, zu unterschätzen, unterliegen also einem sogenannten optimistischen Fehlschluss („optimistic bias“) im Hinblick auf ihre eigene Verwundbarkeit („perceived vulnerability“ oder auch „perceived susceptibility“) (Weinstein, 2003; Weinstein & Klein, 1996). Ein häufiges Beispiel sind Raucher, die sich im Vergleich zu anderen Rauchern als weniger gefährdet einschätzen, an Lungenkrebs zu erkranken (z. B., A. J. Dillard, McCaul, & Klein, 2006). Aber auch im Bereich des Online-Datenschutzes etwa denken einige Internetnutzer, dass es unwahrscheinlicher ist, dass sie selbst jemals zum Opfer von Datendiebstahl oder anderen Verletzungen der Privatsphäre wie Spyware-Angriffen werden (z. B., Hichang Cho, Lee, & Chung, 2010). In der Unterschätzung der wahrgenommenen Verwundbarkeit sehen verschiedene Modelle zum Gesundheitsverhalten eine relevante Ursache, dass Menschen sich nicht zu präventiven Verhaltensänderungen oder auch nur zur Auseinandersetzung mit dem Risiko motivieren lassen (Armitage & Conner, 2000; Brewer, Weinstein, Cuite, & Jr, 2004). An dieser Stelle können nun laut Moyer-Gusé (2008) Entertainment-Education-Narrationen ansetzen, weil sie über die wahrgenommene Ähnlichkeit zu sowie die Identifikation mit

Charakteren, die als gefährdet dargestellt werden, die wahrgenommene Verwundbarkeit erhöhen können. Die Ähnlichkeit zu einer Figur, die Angst davor hat sich mit einer sexuell übertragbaren Krankheit angesteckt zu haben, kann einem Rezipienten verdeutlichen, dass auch er diesem Risiko ausgesetzt ist. Ein Zuschauer, der die Perspektive, Gedanken und Gefühle eines Charakters übernimmt, der die negativen Konsequenzen eines aufgrund Alkoholeinfluss selbstverschuldeten Autounfalls bewältigen muss, wird das Risiko des Fahrens trotz Alkoholkonsum wahrscheinlich stärker bewusst, als wenn er einen argumentativen Text zu den Auswirkungen von Alkohol auf die Fahrtüchtigkeit liest.

Ein weiterer Hinderungsgrund für Einstellungs- und Verhaltensänderungen kann in der Wahrnehmung der damit verbundenen sozialen Normen liegen, genauer in der Legitimierung von Vorurteilen oder risikoreichem Verhalten durch (Fehl-) Annahmen über deren Verbreitung und Akzeptanz allgemein oder in der Peergruppe (Lapinski & Rimal, 2005; Rimal & Real, 2003). Soziale Normen sind bestimmende Einflussfaktoren auf Verhalten (Icek Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 2010). Schwierig wird es, insbesondere im Bereich von problematischen Einstellungen und Verhaltensweisen, wenn die Wahrnehmung dieser Normen verzerrt ist, also beispielsweise Drogen konsumierende Elitesportler glauben, dass dies unter Athleten weit verbreitet ist (Dunn, Thomas, Swift, & Burns, 2012), oder Klimawandel-Skeptiker die Verbreitung dieser Einstellung in der Bevölkerung überschätzen (Leviston, Walker, & Morwinski, 2013). Wiederum bietet hier die Beziehung zu den Charakteren einer Narration das Potenzial, diese auch als Konsensusüberschätzung („false consensus effect“; G. Marks & Miller, 1987) bekannte Fehlwahrnehmung zu korrigieren. So können Figuren, mit denen die Rezipienten parasozial interagieren bzw. eine parasoziale Beziehung pflegen, die sie also respektieren und denen sie vertrauen, ebenfalls eine Referenz für soziale Normen darstellen (Moyer-Gusé, 2008).

Weiterhin merkt Moyer-Gusé (2008) an, dass es eine wichtige Voraussetzung für das Eintauchen in und die Wirkung von Narrationen ist, dass sie nicht als persuasiv wahrgenommen werden. Ebenso ist es

wahrscheinlich, dass verschiedene Formen der Resistenz auch andere Wirkmechanismen verhindern können, sie also interagieren. Neben der empirischen Überprüfung des Modells sollte ein weiterer Schritt darin liegen, den Einfluss verschiedener Kontextvariablen (Rezeption in der Gruppe) auf die postulierten Wirkzusammenhänge zu berücksichtigen (Moyer-Gusé, 2008).

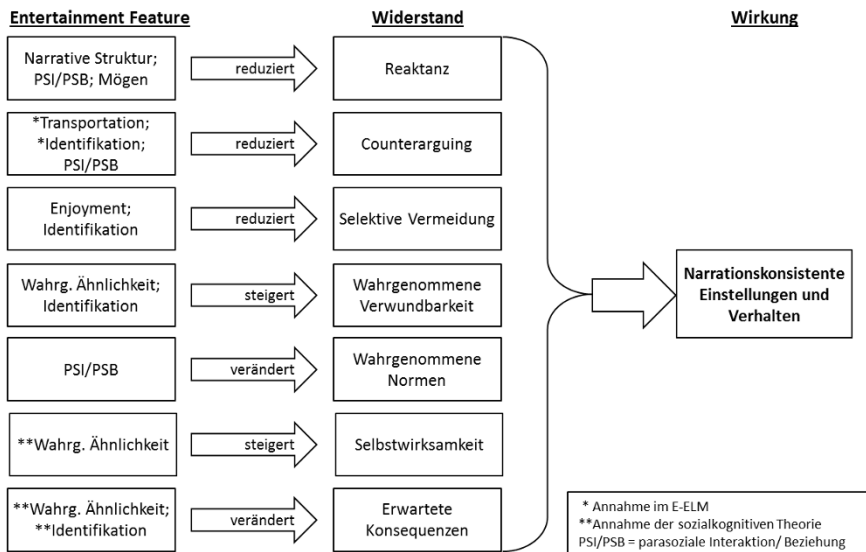


Abbildung 3. Entertainment-Overcoming-Resistance-Modell (adaptiert von Moyer-Gusé, 2008, S. 415)

Das Verdienst Moyer-Gusé's (2008) Entertainment-Overcoming-Resistance-Modells liegt in der Systematisierung verschiedener Typen des Erlebens von Narrationen und der Modellierung der Reduktion verschiedener Typen relevanten Widerstands gegenüber narrativen Wirkungen durch eben diese Formen. Trotz der hervorragenden Systematisierung der in der existierenden Forschung häufig widersprüchlich konzeptualisierten Beziehungen zu den Charakteren bleiben auch in diesem Modell kleinere

Unschärfen, beispielsweise bei der fehlenden Differenzierung zwischen PSI und PSR. Im Modell selbst ist die Zuordnung teilweise nicht ganz nachvollziehbar. So ist es durchaus plausibel anzunehmen, dass auch die wahrgenommene Ähnlichkeit Reaktanz reduzieren kann. Im Hinblick auf die selektive Vermeidung wäre es sinnvoll gewesen, zwischen Vermeidung vor und während der Rezeption zu differenzieren. Während Identifikation während der Rezeption ein mögliches Vermeidungsverhalten verhindern sollte, sollte dies zum Beispiel für PSB bei der Rezeptionsentscheidung gelten.

Das Modell selbst ist hauptsächlich eine parallele Auflistung relevanter Variablen, die ebenso parallele Formen des Widerstands potenziell reduzieren, und somit zu narrationskonsistenten Einstellungen und Verhalten beitragen. Die Aufgabe der zukünftigen Forschung liegt darin, zu identifizieren, welche Variablen und welche Pfade letztendlich unter welchen Bedingungen relevant für narrative Effekte sind, sowie insbesondere auch in der gemeinsamen Betrachtung paralleler Pfade und ihrer Interaktionen. Insgesamt ist der Vorteil des Modells vor allem, dass es die Perspektive erweitert, indem neben dem Counterarguing auch weitere Formen des Widerstands in den Blick rücken.

2.2.2.4 Modell des Narrativen Verstehens und Erlebens (Busselle & Bilandzic, 2008)

Busselle und Bilandzic (2008) entwickeln das Modell des Narrativen Verstehens und Erlebens („Model of Narrative Comprehension and Engagement“) als theoretischen Rahmen für die Verknüpfung theoretischer Modelle der Verarbeitung von Geschichten mit Ansätzen der Forschung zu narrativer Persuasion. Ihr Ziel ist es, die Entstehung des immersiven Erlebens während der Rezeption von Narrationen unter spezifischer Berücksichtigung der Rolle verschiedener Formen des wahrgenommenen Realismus zu erklären (s. Abbildung 4).

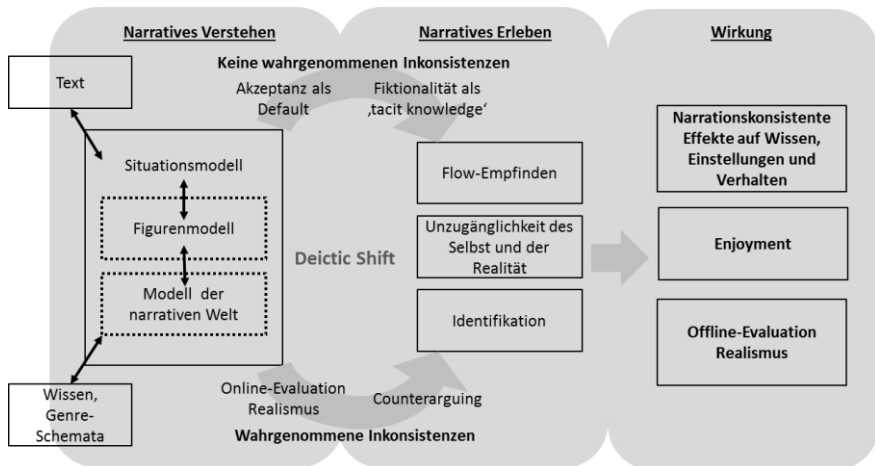


Abbildung 4. Modell des Narrativen Verstehens und Erlebens (adaptiert von Busselle & Bilandzic, 2008, S. 272)

Ihrem Modell liegt eine Rezipient zugrunde, der aktiv im Rezeptionsverlauf die Bedeutung einer Narration kontinuierlich konstruiert und dadurch die Geschichte selbst erst zum Leben erweckt (Busselle & Bilandzic, 2008). Die entsprechende Aktivität der Bedeutungsgeneration wiederum besteht in der Konstruktion mentaler Modelle (Johnson-Laird, 1981) aus den eingehenden Informationen des manifesten Textes (s. auch Kap. 2.1.2). Sie stellen die kognitive Repräsentation der Geschichte dar. Busselle und Bilandzic (2008) treffen hier eine Unterscheidung zwischen drei verschiedenen für das Verstehen von Narration relevanten Arten an mentalen Modellen: dem Situationsmodell („situation model“), dem Modell der narrativen Welt („story world model“) und dem Figurenmodell („character model“). Diese Unterscheidung ist dabei eher analytischer Natur, denn die drei Modelle greifen im Prozess der Geschichtenverarbeitung natürlich ineinander. Das wichtigste der drei Modelle ist das Situationsmodell (van Dijk & Kintsch, 1983). Es enthält die Handlung der Geschichte, inklusive Chronologie und Kausalität, und wird während der Rezeption kontinuierlich aktualisiert, indem eingehende Informationen mit

dem bestehenden Situationsmodell abgeglichen und integriert werden (Zwaan, Langston, u. a., 1995). Dabei greift der Zuschauer auf eigene Schemata und Skripte, also bestehende Wissensstrukturen sowohl zur realen Welt als auch zu Narrationen bzw. Genrekonventionen, zurück, um Entwicklungen in einer Geschichte zu verstehen und einzuordnen, aber auch um Erwartungen oder Vorhersagen über ihren Fortgang zu formulieren (Graesser u. a., 2002). Das Modell der narrativen Welt hingegen ist eine eher statische Repräsentation des Settings einer Geschichte und ihrer Logik (Busselle & Bilandzic, 2008). Die ‚storyworld logic‘ (Segal, 1995) beinhaltet die Regeln und Einschränkungen, denen die Figuren und Ereignisse einer Geschichte unterworfen sind. Dabei gehen wir standardmäßig zunächst einmal von den Gegebenheiten der realen Welt aus, es sei denn ihre Gesetzmäßigkeiten sind bereits außer Kraft gesetzt, beispielsweise in Genrekonventionen. Das Modell der narrativen Welt ist zwar relevant für das Verstehen einer Geschichte, tritt jedoch während der Verarbeitung häufig in den Hintergrund und wird einem Zuschauer erst wieder bewusst, wenn eine der Regeln (ohne Erklärung) gebrochen wird (Busselle & Bilandzic, 2008). Es wäre zumindest erst einmal seltsam, wenn plötzlich ein Zombie aus *The Walking Dead* Kevin Spacey in *House of Cards* das Leben schwer macht. Die Informationen über die Charaktere einer Geschichte werden im Figurenmodell repräsentiert. Dazu gehören ihre Identitäten, Eigenschaften, Motivationen und Ziele sowie ihre Verhältnisse zu anderen Charakteren (Schneider, 2001). Die Konstruktion von Figurenmodellen wird ebenfalls geleitet von bereits vorhandenen Schemata bzw. Stereotypen sowie von Prozessen der Personenwahrnehmung, wie zum Beispiel die Ableitung von Persönlichkeitseigenschaften einer Figur aus ihrem Verhalten in der Geschichte (Rapp, Gerrig, & Prentice, 2001). Während der Rezeption sind die Zuschauer folglich kontinuierlich damit beschäftigt, aus dem Konglomerat ihres eigenen Wissens, den bereits konstruierten mentalen Modellen und den neu eingehenden Informationen aus dem narrativen Text eine kohärente und konsistente Repräsentation der Geschichte zu erstellen.

An dieser Stelle stellen Busselle und Bilandzic (2008) nun elegant eine Verknüpfung zum phänomenologischen Erleben der Immersion in eine narrative Welt her, indem sie Transportation (Green & Brock, 2000) als eine *Flow*-Erfahrung (Csikszentmihalyi, 1990) konzeptualisieren, die im Prozess der Konstruktion mentaler Modelle einer Geschichte entsteht. Das von Csikszentmihalyi (1990, 1997) entwickelte Konzept des Flows beschreibt den angenehmen, optimalen Zustand hoher Konzentration und des völligen Aufgehens in einer dann mühelos erscheinenden Tätigkeit, die weder unter- noch überfordert, sondern genau die Balance zwischen den Anforderungen und den Fähigkeiten des Ausführenden erreicht. Bereits Green und Brock (2002) hatten auf Gemeinsamkeiten zwischen den Konzepten Transportation und Flow hingewiesen. Beides sind angenehme Erfahrungen totaler Absorption, die gekennzeichnet sind durch Selbstvergessenheit und den Verlust des Zeitgefühls. Jedoch verfolgten sie die Implikationen nicht weiter, sondern merkten an, dass es später einmal relevant sein könnte sich den Einfluss der Komplexität oder Schwierigkeit eines Textes auf Transportation anzuschauen (S. 326). Die Anwendbarkeit des Flow-Konzepts für das Unterhaltungserleben bei der Medienrezeption zeigte Sherry (2004) am intuitiv einleuchtenden Beispiel der Computerspielnutzung. Doch auch über Computerspiele hinaus, argumentiert er, lassen sich Eigenschaften des Mediums, in Form bestimmter Konventionen beispielsweise, ausmachen, die dem Rezipienten unterschiedliche Fähigkeiten abverlangen und so unterschiedliches Flow- bzw. Unterhaltungspotenzial erzeugen (Sherry, 2004). Dementsprechend sollte es wohl nur dem geschulten Cineasten vorbehalten bleiben, Flow bei der Rezeption eines David Lynch Films zu erreichen. Diesen Gedanken greifen Busselle und Bilandzic (2008) auf und modellieren Transportation als Flow-Aktivität während der Rezeption von Narrationen, die in der Konstruktion und Elaboration der mentalen Modelle einer Geschichte liegt. Ist es einem Zuschauer nicht möglich, aus dem unzuverlässigen Erzählen, den surrealistischen Szenen, und den versteckten Hinweisen im Film eine kohärente Version der Geschichte in *Mulholland Drive* zu konstruieren, wird es ihm nicht gelingen in die Geschichte einzutauchen, sich selbst zu

vergessen und Flow zu erleben¹¹. Jedes Mal, wenn eine neue Entwicklung, eine neue Aussage einer Figur sich nicht mit dem aktuellen Situationsmodell vereinbaren lässt, gerät die Konstruktion der Welt der Geschichte ins Stocken und der Rezipient weiß ganz genau, dass ihm die Bedeutungskonstruktion, zumindest im Moment, nicht gelingt. Doch Busselle und Bilandzic (2008) identifizieren auch eine spezifische Besonderheit des Flow-Erlebens mit Narrationen, in der es sich von anderen Flow-Aktivitäten unterscheidet: die notwendige psychologische Verlagerung des Referenzrahmens der eigenen Erfahrung in die Welt der Geschichte hinein. Zur Erklärung dieses Übergangs ziehen die beiden Autoren die *Deictic-Shift-Theory* (Duchan u. a., 1995) heran (s. auch Kap. 2.1.2). Durch die psychologische Verlagerung der Wahrnehmungsperspektive in die Geschichte hinein erlangt das Erleben der Rezipierenden eine Nähe und Direktheit, die, je stärker sie die kognitiven Ressourcen der Rezipierenden beansprucht und sie veranlasst sich selbst und ihre ursprüngliche Realität zurückzulassen, zur intensiven Erfahrungshaftigkeit des Transportations-zustands führt. Findet diese Verlagerung in die Perspektive einer Figur statt, mit deren Augen ich die Geschehnisse wahrnehme, so ist dies bereits die grundlegende Voraussetzung für Identifikation (Busselle & Bilandzic, 2008). Somit lassen sich, so Busselle und Bilandzic (2008), mit der Deictic-Shift-Theory auch Teile der phänomenologischen Erfahrung von Transportation und Identifikation erklären.

Eine relevante Einflussgröße für das Entstehen aber vor allem auch Stören bzw. Unterbrechen des immersiven narrativen Erlebens verorten Busselle und Bilandzic (2008) im *wahrgenommenen Realismus*. Dabei unterscheiden sie zunächst zwischen drei verschiedenen Arten der Wirklichkeitsnähe, die Narrationen aufweisen und von Rezipienten empfunden werden können: (1) Fiktionalität – als Werkkategorie der Wirklichkeitsentsprechung (Nickel-Bacon, Groeben, & Schreier, 2000; Rothmund,

¹¹ Allerdings ist hier anzumerken, dass ein Film wie Mulholland Drive wahrscheinlich nicht unbedingt dafür gedreht wurde, um seinen Zuschauern eine Transportationserfahrung zu ermöglichen.

Schreier, & Groeben, 2001), (2) externer Realismus – als Nähe zur Realität unter Berücksichtigung von Genrekonventionen, sowie (3) narrativer Realismus – als interne Konsistenz einer Geschichte (Busselle & Bilandzic, 2008). Die Fiktionalität einer Narration ist, so argumentieren die Autoren, jedoch keineswegs ausschlaggebend für das Rezeptionserleben und Zuschauer nehmen Figuren und Ereignisse einer Geschichte genauso wahr wie Personen und Geschehnisse im Alltag. Dieses scheinbare ‚fiktionale Paradoxon‘ real erlebter Emotionen in Reaktion auf die Erlebnisse nicht-existenter Figuren (Radford & Weston, 1975) lässt sich allerdings nicht dadurch lösen, Emotionen auf fiktionale Ereignisse zu ‚Quasi-Emotionen‘ (Walton, 1978) zu erklären, die sich qualitativ von realen Emotionen unterscheiden. Schließlich sind es die gleichen physiologischen und psychologischen Prozesse, die beiden zugrundeliegen (Decety & Grèzes, 2006; LeDoux, 1996). Die Angst, die bei der Vorstellung an Krebs zu erkranken entsteht (obwohl man vollkommen gesund ist), unterscheidet sich nicht wesentlich von der Angst vor einer positiven HIV-Diagnose, die man mit dem Protagonist einer Arztserie empfindet (Gendler & Kovakovich, 2005; Mellmann, 2002; Tullman, 2012).

Genauso wenig hat sich die Auffassung einer notwendigen willentlichen Unterdrückung des Wissens um die Fiktionalität einer Narration, bekannt als *Willing Suspension of Disbelief* (Coleridge, 1956 [1817]), als Lösung des Paradoxons erwiesen. Der von Coleridge, einem Dichter und Philosophen des 19. Jahrhunderts, geprägte Begriff sagt aus, dass Rezipienten einen gegebenen fiktionalen, literarischen Text nur genießen können, wenn sie sich zwingen, ihn als real wahrzunehmen. Doch ließe sich so schwer erklären warum das Publikum eines Horrorfilms dann nicht panisch die Flucht ergreift, sondern – mehr oder weniger furchtsam – im Kinosessel die weitere Handlung verfolgt (Tullmann & Buckwalter, 2013). Vielmehr hat die Forschung sowohl allgemein (z. B., Gilbert u. a., 1990, 1993; s. auch 2.2.2.1) als auch spezifisch zu fiktionalen Narrationen (z. B., Gerrig & Rapp, 2004; Prentice, Gerrig, & Bailis, 1997) gezeigt, dass es sich, wenn, dann eher umgekehrt verhält und das Publikum Energie und Ressourcen aufwenden muss, sich die Fiktionalität der Geschichte vor Augen zu rufen.

Diese ‚Willing Construction of Disbelief‘ (Gerrig, 1993, S. 230) ist während der Rezeption daher eher unwahrscheinlich, denn wer möchte sich schon den eigenen Rezeptionsgenuss verderben (Green, Brock, & Kaufman, 2004; Slater, 2002a) – außer natürlich um zum Beispiel die eigene Angst zu reduzieren und nicht schreiend aus dem Kinosaal zu laufen. Dementsprechend konzeptualisieren Busselle und Bilandzic (2008) Fiktionalität ähnlich wie Shapiro und Lang (1991) oder Shrum (2009) als eine Kontextinformation zur Narration und damit als Teil des mentalen Modells der Geschichte. Sie dient als externer Hinweis für eine potenziell fehlende Wirklichkeitsentsprechung und steigert beispielsweise dem Genre entsprechende Erwartungen an den Plot. Das Wissen um die Fiktionalität einer Narration ist statisch und muss daher im Verlauf der Rezeption nicht aktualisiert werden (Busselle & Bilandzic, 2008). Es tritt vielmehr in den Hintergrund, potenziell sogar so sehr, dass es vergessen werden kann und Informationen aus der Geschichte fälschlicherweise als Informationen über die Realität erinnert werden können, also eine Fehlattribution der Quelle stattfindet (Shrum, 2001, 2009). Gleichzeitig ist das Wissen um die Fiktionalität jedoch verfügbar und kann aktiviert werden, wenn es gebraucht wird, zum Beispiel zur Beruhigung, dass der Horrorfilm doch nur ein Film ist (Gendler & Kovakovich, 2005). Fiktionalität als Werkkategorie der Wirklichkeitsentsprechung ist somit nur wenig relevant für das Rezeptionserleben, jedoch funktional, weil sie die Grenzen des Möglichen für die Welt der Geschichte lockert (Busselle & Bilandzic, 2008).

Im Gegensatz zur Fiktionalität sehen die beiden Autoren in den beiden Formen des wahrgenommenen Realismus, externer und narrativer Realismus, relevante Einflussgrößen auf die Qualität des Rezeptionserlebens. Auch wenn das Label Fiktionalität Auskunft über den Grad der Wirklichkeitsentsprechung gibt, so ist es dennoch möglich, dass eine fiktionale Narration in den Augen ihres Publikums „twice as true as fact“ ist (Oatley, 1999, S. 103). Trotz der fehlenden Faktizität können Rezipienten fiktionale Geschichten, ihre Ereignisse und Figuren entsprechend ihrer Ähnlichkeit mit der externen Realität und den eigenen

Erfahrungen als mehr oder weniger real beurteilen (W. J. Potter, 1988), wobei in der Regel davon ausgegangen wird, dass ein Medieninhalt umso persuasiver ist, je mehr er als real wahrgenommen wird (Busselle & Greenberg, 2000). Dabei fließen unter anderem Einschätzungen über die Typizität, die Möglichkeit und die Wahrscheinlichkeit der Existenz der Medieninhalte in der Realität in das somit multidimensionale Realismusurteil ein (Busselle & Greenberg, 2000; Hyunyi Cho, Shen, & Wilson, 2014; A. Hall, 2003). Neben der externen Wirklichkeit kann jedoch auch die Narration selbst zum Referenzrahmen für Realismusurteile werden. Für den narrativen Realismus ist es relevant wie plausibel, dass die Ereignisse, das Setting oder die Figuren im Kontext der Welt der Geschichte und des Genres sind (auch als relativer Realismus z. B. bei: M. A. Shapiro & Chock, 2003), wie kohärent und konsistent sich die Geschehnisse zusammenfügen, und wie erklärbar sie für den Rezipienten sind (Busselle & Bilandzic, 2008). So sind Vampire in einem Horrorfilm im Sinne der Plausibilität durchaus realistisch. Allerdings ist es nicht mehr unbedingt realistisch, wenn sich die Vampire als absolut wehrlos herausstellen – ohne jegliche Erklärung im Film. Sowohl für den externen als auch den narrativen Realismus sind es eher die Verletzungen der Vorstellungen bzw. Erwartungen, die die Wahrnehmung und das Urteil bestimmen. Busselle und Bilandzic (2008) erklären dies im Rahmen ihres Modells. Sie verorten Realismusurteile ebenfalls im Kontext der Konstruktion mentaler Modelle einer Geschichte. Erst wenn Widersprüche zwischen dem Modell der Narration und dem Wissen bzw. der Erfahrung des Rezipienten (externer Realismus) oder aber Widersprüche zwischen neu eingehenden Informationen der Geschichte und dem bereits konstruierten mentalen Modell (narrativer Realismus) bemerkt werden, wird die flüssige Verarbeitung der Geschichte gestört und der (fehlende) Realismus salient. Ob diese Widersprüche den Rezeptionsprozess stören hängt dabei auch davon ab, wie zentral sie für die Geschichte sind, welches Ausmaß sie haben und vor allem, ob sie innerhalb der Geschichte erklärt werden. Störende Verletzungen beider Formen des wahrgenommenen Realismus reißen einen Rezipienten aus der Welt der Geschichte heraus, führen zu negativen Kognitionen, die laut der Autoren auch eine Form des Counterarguing

darstellen, und reduzieren letztendlich, zumindest temporär, auch ihr immersives narratives Erleben und ihre Identifikation mit den Figuren (Busselle & Bilandzic, 2008). Neben diesen oft spezifischen Urteilen während der Rezeption, können Rezipienten auch nach der Rezeption, also offline, ein erinnerungsgestütztes Urteil über den Realismus der gesamten Narration bilden, in welches die Online-Urteile natürlich auch einfließen (Busselle & Greenberg, 2000). Dieses weist wiederum analoge Zusammenhänge mit dem narrativen Erleben und Identifikation auf (Bilandzic & Busselle, 2011). Weist eine Geschichte nun keinerlei (relevante) Inkonsistenzen auf, ermöglichen der Text und das Wissen bzw. die Erfahrung der Rezipienten eine reibungslose – jedoch nicht zu einfache – Konstruktion der mentalen Modelle der Geschichte, so ist es wahrscheinlich, dass der Rezipient den Bezug zu sich selbst und seiner Welt vergisst, sich intensiv mit den Charakteren der Geschichte identifiziert und/oder den Flow-Zustand der Transportation erreicht. Diese Formen des intensiven narrativen Erlebens führen entsprechend des Modells zu größeren Wirkungen auf das Wissen, die Einstellungen oder auch das Verhalten des Rezipienten, zu höheren Einschätzungen des Realismus sowie zu stärkerem Enjoyment. Die Autoren merken zusätzlich an, dass sich sowohl individuelle Unterschiede, Stimmungen, Situationskontexte als auch Unterschiede in Bezug auf verschiedene narrative Inhalte auf die Zusammenhänge im Modell auswirken können. Nicht jedem fallen Inkonsistenzen im gleichen Ausmaß auf (Busselle & Bilandzic, 2008).

Busselle und Bilandzic (2008) füllen mit ihrem Modell des Narrativen Verstehens und Erlebens eine essenzielle theoretische Lücke, die alle anderen Modelle aufweisen. Indem sie Transportation als Flowerfahrung konzeptualisieren, die während des Verarbeitungsprozesses des narrativen Verstehens entstehen kann, geben sie dem Konzept eine theoretische Grundlage, die über die operationalisierte hinausgeht. Diese ermöglicht nun eine systematischere theoretische Weiterentwicklung und empirische Überprüfung narrativer Persuasionsprozesse sowie der mit dem intensiven narrativen Erleben verknüpften Annahmen.

Ein in meinen Augen kritischerer Punkt ist die faktische Gleichsetzung von negativen Kognitionen als Counterarguing mit negativen Kognitionen als Reaktion auf Realismusverletzungen. Es ist zum Beispiel denkbar, dass Realismusverletzungen vom eigentlichen Counterarguing gegen den persuasiven Inhalt einer Narration ablenken und so zu stärkeren persuasiven Wirkungen beitragen. Natürlich kann es auch sein, dass Realismusverletzungen so nachhaltig sind, dass die negativen Reaktionen darauf jegliche weitere Auseinandersetzung mit der Narration und insbesondere Transportation unterbinden. In diesem Fall würden fehlende narrative Effekte auf ‚Realismus-Counterarguing‘ zurückzuführen sein. Aber die Subsumierung unter klassischem Counterarguing erscheint mir zu vorschnell. Eine differenziertere Konzeptualisierung als unterschiedliche Prozesse, die jeweils einer persuasiven Wirkung entgegenwirken können, wäre basierend auf meiner Argumentation sinnvoller.

Insgesamt ist das Modell des narrativen Verstehens und Erlebens trotz allem ein gutes Beispiel der Theorieentwicklung aus bestehenden theoretischen Grundlagen zu sehen. Es ergänzt die anderen Modelle nicht nur sinnvoll, sondern verleiht ihnen gleichzeitig ein stabileres theoretisches Fundament.

2.2.2.5 Schematische Zusammenfassung

Die vorgestellten theoretischen Modelle ergänzen sich sehr gut, weisen aber auch viele Gemeinsamkeiten auf. Daher werde ich sie für den folgenden systematischen Überblick über den Forschungsstand zur narrativen Persuasion zu einem schematischen Modell integrieren, anhand dessen ich den aktuellen Forschungsstand darstelle (s. Abbildung 5). Hierbei beschränke ich mich auf die zentralen Variablen des narrativen Persuasionsprozesses und vernachlässige zum Beispiel die im EE-Kontext relevanten Konstrukte der wahrgenommenen Vulnerabilität oder Selbstwirksamkeit.

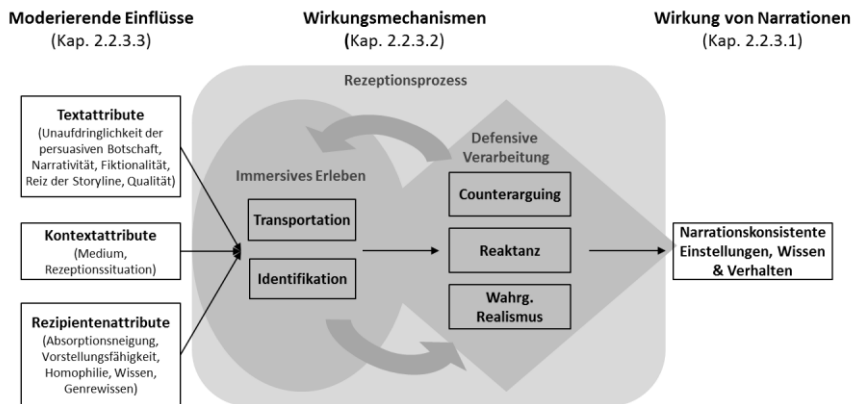


Abbildung 5. Schematische Darstellung der im Forschungsüberblick behandelten Konstrukte

Die Darstellung des Forschungsstands werde ich zunächst mit der Frage nach der generellen Persuasivität von Narrationen beginnen und die empirische Evidenz jeweils spezifisch für die klassischen Wirkungsvariablen Wissen, Überzeugungen, Einstellungen, Intentionen und Verhalten der Rezipierenden darlegen (s. Kap. 2.2.3.1). Nach der Bestätigung der Persuasivität von Narrationen widme ich mich der zentralen Frage nach den erklärenden Mechanismen (s. Kap. 2.2.3.2). Zentrale Aufmerksamkeit widme ich hier der Forschung zu den beiden Konstrukten des immersiven Erlebens während der Rezeption von Narrationen, Transportation und Identifikation, und ihrem Potenzial defensive Verarbeitungsprozesse zu reduzieren bzw. zu unterbinden. Unter defensiven Verarbeitungsprozessen betrachte ich spezifisch die drei Konstrukte Counterarguing, Reaktanz und wahrgenommenen Realismus, weil sie alle, aber Counterarguing im Besonderen, eine zentrale Stellung in der Theorie und Empirie einnehmen. In Kapitel 2.2.3.3 werde ich schließlich die Forschung zu verschiedenen Einflussfaktoren darstellen, die den Persuasionsprozess beeinflussen oder gar moderieren. Dabei unterscheide ich in Anlehnung wie Green und Brock (2000) zwischen Text-, Kontext-, und Rezipientenattributen.

2.2.3 Systematischer Überblick über den Forschungsstand

2.2.3.1 *Die persuasive Wirkung von Narrationen*

Neben Studien, die sich vorrangig der Untersuchung der Mechanismen narrativer Persuasion widmen (z. B. Cohen u. a., 2015; Green & Donahue, 2011; Moyer-Gusé & Nabi, 2010), wurde die Wirkung von Narrationen auch in einer Vielzahl an Studien in unterschiedlichen themenbezogenen Forschungskontexten wie beispielsweise der Gesundheitskommunikation (z. B. Banerjee & Greene, 2012a; Dunlop, Wakefield, & Kashima, 2010; Kreuter u. a., 2010), der politischen Kommunikation (z. B. Landreville & LaMarre, 2011; Mulligan & Habel, 2013; F. Shen, Ahern, & Baker, 2014), oder der Werbekommunikation (z. B. Chang, 2013; Escalas, 2004; Zheng, 2014) untersucht. Ebenso vielfältig sind die betrachteten Typen von Effekten: So wurden Einflüsse von Narrationen auf das Wissen (z. B. L. K. Fazio, Dolan, & Marsh, 2015), die Überzeugungen (z. B. Niederdeppe, Heley, & Barry, 2015), die Einstellungen (z. B. D. R. Johnson, 2013), auf die Intentionen (Barraza, Alexander, Beavin, Terris, & Zak, 2015) und das Verhalten (Strick, de Bruin, de Ruiter, & Jonkers, 2015) der Rezipienten erforscht.

Eine Meta-Analyse von Studien zur persuasiven Wirkung von Entertainment-Education-Inhalten (F. Shen & Han, 2014) im Kontext der Gesundheitskommunikation ergab einen kleinen, aber signifikanten persuasiven Effekt von EE-Narrationen auf Wissen, Einstellungen, Intentionen und tatsächliches Verhalten. Vier weitere Meta-Analysen (Allen & Preiss, 1997; A. Reinhart & Feeley, 2007; F. Shen, Sheer, & Li, 2015; Zebregs, van den Putte, Neijens, & de Graaf, 2015), die sich spezifisch der persuasiven Wirkung von Narrationen im Vergleich zu statistischen Botschaften widmen, zeichnen ein etwas uneinheitlicheres Bild. Während Allen und Preiss (1997) einen persuasiven Vorteil für statistische Botschaften finden, sich bei Reinhart und Feeley (2007) kein signifikanter Unterschied zeigt, weisen narrative Botschaften in der Meta-Analyse im Kontext der Gesundheitskommunikation von Shen, Sheer und Lee (2015) stärkere persuasive Wirkungen auf als statistische. Bei einzelner Betrachtung unterschiedlicher abhängiger Variablen zeigt sich in der

Meta-Analyse von Reinhart und Feeley (2007) eine signifikant stärkere persuasive Wirkung von Narrationen auf Einstellungen, in der Meta-Analyse von Zebregs und anderen (2015) eine stärkere Wirkung von statistischen Botschaften auf Überzeugungen und Einstellungen und von Narrationen auf Intentionen. Im Kontext der Gesundheitskommunikation finden Shen und andere (2015) für Einstellungen, Intention und Verhalten narrative Botschaften persuasiver als statistische. Insgesamt lassen diese Meta-Analysen trotz der fehlenden Eindeutigkeit darauf schließen, dass Narrationen persuasive Wirkungen haben (können), manchmal sogar stärker als statistische oder nicht-narrative Botschaften. Die Diskrepanzen zwischen den verschiedenen Meta-Analysen, die sich u. a. auf unterschiedliche Themengebiete, unterschiedliche Definitionen von narrativen oder nicht-narrativen Botschaften und unterschiedlich betrachtete Wirkungen zurückführen lassen, deuten aber an: Die wichtigeren Fragen sind nicht die nach der höheren Persuasivität von narrativen im Vergleich zu nicht-narrativen Inhalten, sondern vielmehr die, über welche Verarbeitungsprozesse bzw. kognitive und emotionale Reaktionen, in welchen Formen und Kontexten, bei welchen Personen jeweilige Inhalte persuasive Wirkungen aufweisen oder eben auch nicht.

Die Persuasivität von Narrationen beschränkt sich nicht nur auf kurzfristige Effekte. Die Wirkung von Narrationen kann auch längerfristig bestehen. Zunächst sind hier verschiedene Entertainment-Education-Studien zu nennen, die den Erfolg narrativer Botschaften, häufig in Form von Testimonials, in Interventionen evaluiert haben (z. B. Frank, Murphy, Chatterjee, Moran, & Baezconde-Garbanati, 2015; Kreuter u. a., 2010; McQueen, Kreuter, Kalesan, & Alcaraz, 2011; Williams, Green, Kohler, Allison, & Houston, 2011). Ihre Ergebnisse zeigen unter anderem, dass die Identifikation mit bestimmten Charakteren die wahrgenommene Bedrohung des Krebsrisikos sowie Gespräche darüber nach sechs Monaten vorhersagt (Frank u. a., 2015). Kreuter und andere (2010) finden zwar allgemein nach sechs Monaten keinen Unterschied zwischen den Bedingungen Information und Narration, allerdings erweisen sich Narrationen in bestimmten Untergruppen, zum Beispiel den weniger

Gebildeten, als persuasiver als Informationen. Die Teilnehmer der narrativen Bedingung bei Lemal und Van den Bulck (2010) gaben nach vier Wochen viel häufiger an, gesundheitsrelevantes Verhalten bezogen auf Hautkrebs durchgeführt zu haben, als die Teilnehmer der nicht-narrativen Bedingung. Eine weitere Gruppe von Studien befasst sich mit der Stabilität von Informationen, die Personen während der Rezeption von Narrationen lernen (z. B. Appel & Richter, 2007; Dahlstrom, 2012; Jensen, Bernat, Wilson, & Goonewardene, 2011; Marsh, Meade, & Roediger III, 2003). Diese Studien zeigen insgesamt, dass in Narrationen enthaltene Informationen oder Behauptungen auch nach ein oder zwei Wochen noch in den Wissensstrukturen der Studienteilnehmer vorhanden sind (Marsh u. a., 2003), insbesondere wenn sie in die Handlung an Stellen mit hoher Kausalität, d. h. Knotenpunkten, die die Handlung in die eine oder andere Richtung vorantreiben, integriert sind (Dahlstrom, 2012). Für falsche Informationen können diese Effekte nach zwei Wochen sogar größer sein als direkt nach der Rezeption (Appel & Richter, 2007; Jensen u. a., 2011). Nicht zuletzt sprechen auch Forschungsergebnisse von Studien, die sich den Mechanismen der narrativen Persuasion widmen, für potenziell andauernde persuasive Wirkungen von Narrationen unter bestimmten Bedingungen (z. B. Appel & Mara, 2013; Long, Rouner, & Slater, 2006; Moyer-Gusé & Nabi, 2010; Stitt & Nabi, 2005). So berichteten Autobesitzer in der Studie von Appel und Mara (2013), die hohe Präsenz in der Version einer Geschichte mit einem unglaublichen Charakter empfanden, von einem umweltfreundlicheren Fahrverhalten in den drei Wochen nach der Rezeption. Bei Long und anderen (2006) erwies sich das Eintauchen in die Narration als Prädiktor für die Zustimmung zu Politikthemen wie der Todesstrafe eine Woche nach der Rezeption. Personen, die sich in der Studie von Moyer-Gusé und Nabi (2010) mit den Hauptfiguren der Geschichte identifizierten, empfanden zwei Wochen nach der Rezeption, nicht jedoch direkt im Anschluss, eine höhere Vulnerabilität für Konsequenzen des Geschlechtsverkehrs ohne Empfängnisverhütung. Insgesamt ermöglichen die referierten Forschungsergebnisse die Schlussfolgerung, dass Narrationen auch über den direkten Rezeptionskontext hinaus zu langfristigeren Veränderungen im Wissen, den

Einstellungen, Intentionen und dem Verhalten der Rezipienten führen können, wobei hier meist nur ein Zeitraum von ein bis zwei Wochen untersucht wurde. Um die Persistenz der persuasiven Einflüsse von Geschichten verstehen zu können, ist es jedoch vor allem notwendig, zunächst die Einflussfaktoren und Verarbeitungsprozesse zu identifizieren, die Narrationen ihre Persuasivität verleihen.

2.2.3.2 Wirkungsmechanismen

In ihrer Meta-Analyse untersuchten Tukachinsky und Tokunaga (2013) die Beziehung zwischen verschiedenen Konstrukten des Erlebens von Narrationen, i.e. wahrgenommene Homophilie, parasoziale Interaktion bzw. Beziehungen (PSI/PSB), Identifikation und Transportation, und verschiedenen Typen persuasiver Wirkungen, i.e. Wissen, Einstellungen und Verhalten. Über alle Konstrukte hinweg zeigt sich ein moderater Zusammenhang, der allerdings nicht homogen für alle untersuchten Studien ist, sondern eine signifikante statistische Variabilität aufweist und auf fehlende moderierende Variablen hinweist. In Bezug auf die Outcome-Variablen sind die Effekte des Erlebens auf das Verhalten mit Abstand am stärksten, darauf folgen die vergleichbaren Effekte auf Einstellungen und Wissen. Unter den verschiedenen Typen des Erlebens von Narrationen weisen Transportation und Identifikation die stärksten persuasiven Effekte auf, während der Effekt der wahrgenommenen Homophilie signifikant schwächer ist, und der Effekt der PSI/PSB noch einmal signifikant kleiner und somit am schwächsten ist. Im Folgenden werde ich zunächst genauer auf die Forschung zu den beiden zentralen Wirkungsmechanismen narrativer Persuasion, Transportation und Identifikation, eingehen, um darauf die Ergebnisse zu den der Persuasion entgegenwirkenden defensiven Verarbeitungsprozessen bzw. Reaktionen, Counterarguing, Reaktanz und wahrgenommener Realismus, darzustellen.

Narratives Erleben und Transportation

Neben der eben genannten Meta-Analyse von Tukachinsky und Tokunaga (2013), ergab auch eine spezifisch zur Transportation durchgeführte Meta-Analyse (Van Laer u. a., 2014) einen mittleren persuasiven Effekt von

Transportation auf Überzeugungen, Einstellungen und Intentionen insgesamt, aber auch jeweils einzeln für die verschiedenen abhängigen Variablen. Trotz dieses stabilen Zusammenhangs zwischen narrativem Erleben und persuasiven Effekten, der sich in der überwiegenden Mehrheit der Studien zeigt, gibt es vereinzelte Studien, in denen kein Zusammenhang nachgewiesen werden konnte. Dazu gehören vor allem Studien zum Effekt von Narrationen auf das Wissen der Rezipienten, der in diesen nicht vom Ausmaß an Transportation beeinflusst wurde (z. B. Barriga, Shapiro, & Fernandez, 2010; Dahlstrom, 2010, 2012; Jensen, 2011). In anderen Studien waren es nur bestimmte Subdimensionen der Transportationsskala (Green & Brock, 2000) oder der Skala des narrativen Erlebens (Busselle & Bilandzic, 2009), die narrative Wirkungen erklären konnten. Hierbei lassen sich zwei Aspekte unterscheiden: Einerseits weisen Dimensionen des immersiven und emotionalen Erlebens häufig die stärksten Zusammenhänge auf, so narrative Präsenz (z. B. Appel & Mara, 2013) und vor allem emotionales Erleben (z. B. Busselle & Bilandzic, 2009), Subdimensionen des narrativen Erlebens, sowie zum Beispiel der „Story Involvement“ Faktor von Transportation, der sich in der Studie von Oliver, Dillard, Bae und Tamul (2012) ergeben hat. Andererseits sind es auch die Verknüpfungen, die Rezipienten zwischen sich und der Geschichte herstellen (können), die narrative Wirkungen erklären können, so zum Beispiel „Story Relevance“ als Faktor von Transportation (Caputo & Rouner, 2011) oder „Story-Cued Reminders“ (Strange & Leung, 1999). Am interessantesten, weil Fragen aufwerfend, sind jedoch die Studien, die gemischte Ergebnisse aufweisen, beispielsweise einen positiven Zusammenhang zwischen Transportation und abhängigen Variablen nur für eine von zwei Geschichten mit unterschiedlichen Themen (Slater, Rouner, & Long, 2006) oder nur für Studienteilnehmer mit niedriger persönlicher Relevanz des Themas¹² beziehungsweise niedrigem Need for Cognition (Braverman, 2008). Auch wenn ich später noch Ergebnisse zu diesen und anderen Variablen als potenzielle Moderatoren der Beziehung zwischen

¹² Hier ist zu beachten, dass Braverman (2008) die Relevanz erst nach der Rezeption gemessen hat.

narrativem Erleben und Wirkungen referieren werde (siehe Abschnitt 2.2.3.3), so möchte ich an dieser Stelle doch kurz näher auf die Studie von Slater und anderen (2006) eingehen. Sie zeigten ihren Teilnehmern entweder eine Geschichte zum Thema Rechte von Homosexuellen oder zur Todesstrafe. Die positive Korrelation zwischen Transportation und Einstellungen, die sich nur für die erstgenannte Narration ergab, verlor jedoch stark an Bedeutung vor dem Hintergrund, dass erstens die politische Voreinstellung einen relevanten Einfluss auf Transportation ausübte und ebenfalls einen starken Zusammenhang mit den Einstellungen aufwies, und vor allem dass zweitens sich die Einstellungen zu Rechten von Homosexuellen der Teilnehmer, die diesen Ausschnitt sahen, sich nicht von den entsprechenden Einstellungen derer, die den Ausschnitt zur Todesstrafe sahen, unterschieden. Die Narration hatte also gar keinen Effekt. Nur die Teilnehmer, die sowieso schon positiv eingestellt waren, tauchten tiefer in die Geschichte ein, sodass die Einstellungen letztlich die Voreinstellungen abbildeten. Ein ganz anderes Bild zeichnten die Ergebnisse zur Geschichte der Todesstrafe. Die Rezipienten dieser Geschichte befürworteten die Todesstrafe nach dem Sehen stärker als die Teilnehmer der anderen Geschichte. Die ursprüngliche Beziehung zwischen der politischen Ideologie und den Einstellungen zur Todesstrafe bestand nach dem Sehen nicht mehr so stark, auch liberaler eingestellte Teilnehmer waren nun stärker für die Todesstrafe. Allerdings fanden die Autoren hier keinen Zusammenhang zum narrativen Erleben, weder beeinflussten die politische Voreinstellungen das Erleben noch das Erleben die Einstellungen. Aufgrund der hohen Qualität des Stimulusmaterials aus Fernsehserien und insgesamt sehr hoher Werte für Transportation argumentieren Slater und andere (2006) hier, dass es eventuell einen Schwellenwert geben könnte, ab dem Transportation zu hoch ist, um weiter steigenden Einfluss zu haben. Variabilität in der Transportationserfahrung ab diesem Punkt würde für die Wirkung keine Rolle mehr spielen.

Insgesamt lässt sich ein grundsätzlich stabiler, moderater Zusammenhang zwischen Transportation, insbesondere den Dimensionen der Präsenz bzw. der Absorption und der emotionalen Beteiligung an der Geschichte, und

den Wirkungsvariablen festhalten. Gleichzeitig weisen die Ergebnisse auf die Existenz verschiedener Moderatorvariablen, wie zum Beispiel den Voreinstellungen, hin. Der Forschungsstand zu diesen wird im Abschnitt 2.2.3.3 genauer dargestellt.

Identifikation

Neben Transportation als intensives Eintauchen in die Geschichte gilt Identifikation als intensives Mitfühlen mit den Charakteren einer Geschichte als Wirkmechanismus der narrativen Persuasion. Die Meta-Analyse von Tukachinsky und Tokunaga (2013) hat bereits gezeigt, dass Identifikation ebenfalls einen moderaten Effekt auf das Wissen, die Einstellungen und das Verhalten der Rezipienten hat. Problematisch sind im Zusammenhang mit Studien zu Identifikation die unterschiedlichen Konzeptualisierungen und Operationalisierungen zwischen dem Mögen der Charaktere, der Ähnlichkeit mit ihnen bzw. dem Wunsch so zu sein (Liking, Similarity, Wishful Identification) oder sogar parasozialer Interaktion einerseits (z. B. Caputo & Rouner, 2011; Murphy, Frank, Chatterjee, & Baezconde-Garbanati, 2013; Slater u. a., 2006) und, entsprechend der Definition Cohens (2001), der immersiven, kognitiven und emotionalen Perspektivenübernahme einer Figur andererseits (z. B. Cohen u. a., 2015; Igartua & Barrios, 2012; Moyer-Gusé & Nabi, 2010). Gemäß dem Verständnis in dieser Arbeit (s. Kap. 2.1.3) und zur konzeptuellen Klarheit werden im Folgenden nur Ergebnisse zu letzterem dargestellt. Ähnlich wie zu Transportation gibt es auch nur vereinzelte Studien, die keinen Zusammenhang zwischen Identifikation und Wissen (z. B. Jensen u. a., 2011) oder keinen Mediationszusammenhang auf Einstellungen durch Identifikation (z. B. Hoeken & Sinkeldam, 2014) nachweisen können. Ebenfalls zeigen verschiedene Studien mögliche Grenzen der persuasiven Wirkung von Identifikation beziehungsweise moderierende Einflüsse auf. So hatte in der Studie von Chung und Slater (2013) die Übernahme der Perspektive einer stärker stigmatisierten Figur (eine Drogenabhängige) einen geringeren positiven Einfluss auf die soziale Akzeptanz der entsprechenden Personengruppe als eine weniger stigmatisierte (eine Alleinerziehende). Voreinstellungen der Rezipienten spielen

beispielsweise auch bei Themen wie der Akzeptanz politischer Demonstrationen auf dem Universitätsgelände oder Studiengebühren eine Rolle. Rezipienten identifizieren sich zum einen stärker mit Charakteren, die mit ihrer Einstellung übereinstimmen, als mit denen mit gegensätzlicher Einstellung und zum anderen weist die Identifikation mit Charakteren dissonanter Einstellung geringere Effekte auf als die mit konsonanter Einstellung (z. B. Cohen u. a., 2015; Hoeken & Fikkers, 2014). Eine sehr interessante und stringent aufeinander aufbauende Reihe an Experimenten von Kaufman und Libby (2012) konnte neben der Relevanz von Voreinstellungen auch nachweisen, dass eine geringere Zugänglichkeit des Selbstkonzepts, im Vergleich zu einer höheren, mit höherer Identifikation und einer anschließend stärkeren Übernahme von Charaktereigenschaften der Figur in das eigene Selbstkonzept einhergeht. Darüber hinaus reduzierte eine verzögerte Enthüllung der Outgroup-Zugehörigkeit im späteren Verlauf der Geschichte den negativen Einfluss der Outgroup-Zugehörigkeit auf Identifikation und Effekte und führte auch zu einer geringeren Anwendung von Stereotypen in der Figurenevaluation. Insgesamt lässt sich analog zu Transportation für Identifikation ebenfalls ein stabiler Zusammenhang mit Wirkungsvariablen festhalten, gleichwohl auch dieser von verschiedenen Variablen, insbesondere den Voreinstellungen, moderiert wird.

Transportation versus Identifikation

Die beiden Konstrukte Transportation und Identifikation weisen viele Überschneidungen auf, sowohl in der theoretischen Konzeption als auch in Bezug auf empirische Ergebnisse. Beiden gemein ist zunächst einmal die Dimension des absoluten Eintauchens in die Narration charakterisiert durch den Verlust der Wahrnehmung der Realität außerhalb der Geschichte und des eigenen Selbst (Cohen, 2001; Green & Brock, 2000). „Both involve a loss of awareness of the viewing situation and a shift in identity“ (Tal-Or & Cohen, 2010: S. 404). Auch spielen für beide Emotionen im Zusammenhang mit der Narration eine Rolle. Allerdings liegt der Fokus bei Transportation auf der gesamten Geschichte, ihrer Figuren und Ereignisse bzw. wird nicht näher spezifiziert. Bei Identi-

fikation liegt der Fokus dagegen spezifisch auf einer Figur. Beide Konstrukte weisen eine hohe gemeinsame Varianz auf, die sich in hohen Korrelationen und ähnlichen empirischen Zusammenhängen widerspiegelt (Busselle & Bilandzic, 2009). Dies wirft schnell die Frage auf, ob es sich hier wirklich um zwei distinkte Konzepte handelt, die jeweils ihren eigenen Mehrwert für die Forschung leisten. Der Beantwortung dieser Frage widmeten sich Tal-Or und Cohen (2010) und ihre Ergebnisse legen nahe, dass es sich um zwei distinkte Konstrukte handelt. Erstens wiesen die Items zur Messung beider Konstrukte in einer Faktoranalyse eine klare Trennung entsprechend ihrer Zugehörigkeit zu Transportation oder Identifikation auf¹³. Zweitens konnten die Autoren zeigen, dass sich Transportation und Identifikation unabhängig voneinander manipulieren lassen: Während die Valenz einer Handlung des Protagonisten einer Geschichte, die ein Rezipient vor dem Sehen erhält, sich auf die Identifikation mit dem Protagonisten auswirkt, aber nicht auf Transportation, verhält es sich bei der Manipulation des Zeitpunkts dieser Handlung, also, ob sie bereits in der Vergangenheit liegt oder noch in der Zukunft liegt, genau entgegengesetzt. Die Studienteilnehmer waren stärker in die Geschichte transportiert, wenn sie Informationen über eine zukünftige Handlung erhielten als über eine vergangene. Das Ausmaß ihrer Identifikation mit dem Protagonisten unterschied sich dagegen nicht. Diese unabhängige Manipulation von Transportation und Identifikation konnten sie auch in anderen Studien replizieren (z. B. Cohen u. a., 2015). Darüber hinaus lassen sich Identifikation und Transportation auch im Hinblick auf Unterschiede in ihrer Wirksamkeit voneinander abgrenzen. Diese Unterschiede zeigen sich vor allem in Narrationen, die einen klaren Fokus auf einen Charakter und seinen Erfahrungen aufweisen, und damit häufig einhergehend in Bezug auf Outcome-Variablen, die stärker personenbezogen sind – in Bezug auf andere Personen oder die eigene Person. So weist Identifikation oft die größeren, wenn nicht gar alleinigen, signifikan-

¹³ Hier ist allerdings kritisch anzumerken, dass Tal-Or und Cohen (2010) nicht die kompletten Skalen verwendeten, sondern jeweils die Items, die das jeweilige Konzept „with greater clarity and precision“ messen (S. 413).

ten Zusammenhänge mit Konstrukten auf, für die die Reduktion der sozialen Distanz, im Sinne der (erwünschten) Entfernung zu einer Person, relevant ist (So & Nabi, 2013). Dazu gehören im Bereich der Forschung zur Stigmatisierung vor allem Outgroup-Einstellungen (Chung & Slater, 2013; Jain & Slater, 2012). Im Kontext von Gesundheits- bzw. Risikoverhalten sind es beispielsweise die wahrgenommene Vulnerabilität (Moyer-Gusé & Nabi, 2010) und die Selbstwirksamkeit (Moyer-Gusé u. a., 2011), die über die gefühlte Nähe zu einem in irgendeiner Form betroffenen Charakter Gesundheitsrisiken auch für den Rezipienten real werden lassen. Aber auch für narrative Wirkungen auf das Selbstkonzept der Rezipienten ist Identifikation der stärkere Prädiktor als Transportation (Sestir & Green, 2010). Andersherum gibt es auch Studien, in denen die Wirkung einer Geschichte auf das Ausmaß der Transportation zurückzuführen ist und nicht auf Identifikation (z. B. Asbeek Brusse, Fransen, & Smit, 2015). Einen besonders eindrücklichen Beweis für die Abgrenzbarkeit der beiden Formen des narrativen Erlebens liefern die Studienergebnisse von McKinley (2013), denn Transportation und Identifikation weisen entgegengesetzte signifikante Wirkungszusammenhänge auf: Transportation führt zu höherer wahrgenommener Vulnerabilität für die Folgen übermäßigen Alkoholkonsums und entsprechend stärkerer Erwartungen negativer Konsequenzen. Dagegen hat die Identifikation mit dem Protagonisten die unerwartete negative Wirkung geringerer Vulnerabilität und negativer Konsequenzerwartung. Diese den ursprünglich von McKinley (2013) aufgestellten Hypothesen widersprechenden Ergebnisse lassen sich höchstwahrscheinlich auf den Protagonisten zurückführen. Im Gegensatz zu den meisten Studien handelte es sich hier um ein negatives Rollenmodell, das jedoch keine Charakterentwicklung durchmacht, das heißt der Protagonist leidet zwar unter den negativen Folgen des übermäßigen Alkoholkonsums, empfindet jedoch weder Reue für sein Verhalten noch äußert er Absichten sein Verhalten zu ändern. Somit ist es denkbar, dass eine höhere Identifikation mit diesem negativen Rollenmodell zu den negativen Effekten führt. Diese Ergebnisse sollten jedoch noch systematisch repliziert werden.

Zusammenfassend unterstützen die referierten Studien die Konzeptualisierung von Transportation und Identifikation als zwei distinkten Formen des immersiven Erlebens von Narrationen, die zwar gemeinsame Schnittstellen und in vielen Kontexten gemeinsame Varianz aufweisen, die aber auch in spezifischen Kontexten, so in Bezug auf Inhalte, strukturelle Merkmale (z. B., Fokus auf Plot vs. Charaktere) und Kontexte, in ihren persuasiven Wirkungen divergieren.

Kritische Kognitionen: Counterarguing

Das persuasive Potenzial von Transportation aber auch Identifikation wird in den verschiedenen theoretischen Ansätzen zur narrativen Persuasion vor allem in der mit diesen Rezeptionsprozessen einhergehenden Reduktion des Gegenargumentierens verortet. Als bezeichnend könnten hier zunächst insbesondere die Studien betrachtet werden, in denen die Anzahl der negativen beziehungsweise der auf das persuasive Thema bezogenen Gedanken, die die Studienteilnehmer im Rahmen eines Thought Listings nach der Rezeption generierten, zu gering ist, um ihren Zusammenhang mit den durchschnittlich hohen Werten für Transportation zu analysieren (z. B. Green & Brock, 2000: Experimente 1 & 2; Slater u. a., 2006; Stitt & Nabi, 2005). In ihrer Meta-Analyse finden Van Laer und andere (2014) zudem einen signifikanten negativen Zusammenhang zwischen kritischen Kognitionen und Transportation, sowie einen positiven zwischen narrativen Kognitionen, definiert als Gedanken zur narrativen Struktur, und Transportation. In einigen Studien konnte gezeigt werden, dass transportierte Leser weniger wahrscheinlich Fehler und den Tatsachen widersprechende Details in einer Geschichte bemerken, selbst wenn sie explizit dazu aufgefordert waren (Green & Brock, 2000: Experiment 2; Marsh & Fazio, 2006). Auch zwischen Identifikation und Counterarguing ließ sich eine negative Beziehung finden (z. B. Moyer-Gusé u. a., 2011). Der statistische Nachweis der (partiellen) Mediation, also dass reduziertes Gegenargumentieren die persuasive Wirkung von Transportation oder Identifikation auf Einstellungen und Intentionen vermittelt, wurde ebenso erbracht – wenn auch nur in sehr wenigen Studien (Banerjee & Greene, 2012a, 2013; Escalas, 2004; Moyer-Gusé u. a., 2011). Diese empirischen

Belege unterstützen den im Wissenschaftsdiskurs vorherrschenden Konsens (meist mit Bezug auf Green & Brock, 2000, 2002; Slater & Rouner, 2002) über fehlendes beziehungsweise reduziertes Counterarguing als mediiender Mechanismus zwischen Transportation und Wirkungen. Doch die Forschungslage ist weitaus komplexer. So fanden beispielsweise Dunlop und andere (2010) zwar einen negativen Zusammenhang zwischen Transportation und negativen Kognitionen; diese wiederum hatten jedoch keinen Einfluss auf Einstellungen und Handlungsabsichten – sie mediierten also nicht den persuasiven Effekt von Transportation. Vielmehr wurde dieser über das Ausmaß an Selbstbezügen (*self-referencing*) vermittelt (Dunlop u. a., 2010). In einer Studie von Igartua (2010) geht Identifikation zwar mit mehr Elaboration insgesamt einher, allerdings unabhängig von der Polarität der Gedanken. Darüber hinaus wirken Transportation und Counterarguing in einigen Studien unabhängig voneinander. Während bei Mazzocco und anderen (2010) Transportation und die Valenz der Gedanken keinen Zusammenhang aufweisen, aber beide parallel signifikante Prädiktoren von Einstellungen sind, sind es bei Shen und anderen (2014) nur kognitive Reaktionen und Empathie, nicht jedoch Transportation, die die persuasive Wirkung einer Geschichte vermitteln.

Fragen werfen insbesondere die Ergebnisse auf, die einen positiven Zusammenhang zwischen Transportation und Counterarguing finden (z. B. McKinley, 2013; Moyer-Gusé & Nabi, 2010). Moyer-Gusé und Nabi (2010) sehen die möglichen Ursachen für dieses Ergebnis sowohl in der Operationalisierung als auch der theoretischen Modellierung. Einerseits ist die Abfrage mit geschlossenen Skalenitems zu unspezifisch, um den inhaltlichen Bezug des Counterarguing zu erfassen, d. h. ob zum Beispiel persuasiver Inhalt, Realismus oder Handlungen der Charaktere kritisiert wurde. Andererseits stellt sich auf Seite der Theorie die Frage, ob die Unterdrückung von kritischen Kognitionen tatsächlich so relevant für die persuasive Wirkung von Transportation ist, und sie nicht durch andere Mechanismen vermittelt wird, wie beispielsweise das Self-Referencing. Moyer-Gusé & Nabi (2010) schließen mit der Aussage: „This issue

warrants further empirical work to distinguish problems with theory from problems with measurement” (S. 45). In Kapitel 2.3.2 werde ich mich dieser Thematik noch einmal detaillierter widmen.

Wahrgenommener Realismus

Eine weitere zur Erklärung der persuasiven Wirkung herangezogene Variable ist der wahrgenommene Realismus. Dabei wird im Allgemeinen davon ausgegangen, dass höherer Realismus förderlich für die Effekte einer Narration ist (Busselle & Bilandzic, 2008; Busselle & Greenberg, 2000; Cho et al., 2014). Dementsprechend konnte in vielen Studien ein positiver Zusammenhang zwischen Realismus und Transportation (z. B. Bilandzic & Busselle, 2011; Busselle, Johnson, M, Yang, & Bilandzic, 2012; Busselle, Ryabovolova, & Wilson, 2004; Caputo & Rouner, 2011) gezeigt werden. Eine negative Korrelation ergab sich mit negativen Gedanken (Busselle u. a., 2004; Wilson & Busselle, 2004). Inwiefern sich nun aber Realismuswahrnehmungen und die beiden Formen des immersiven Erlebens gegenseitig bedingen, ist nicht ganz eindeutig zu beantworten. Während beispielsweise McKinley (2013) den wahrgenommenen Realismus als Mediator der Effekte von Transportation identifizierte, es sich in der Studie von Green (2004) vorher jedoch nicht hatte bestätigen lassen, zeigten wiederum andere Studien, dass höherer Realismus zuträglich für Transportation und Identifikation ist und indirekt über diese die Einstellungen der Rezipienten beeinflusst (z. B. Bilandzic, Hastall, & Busselle, 2012; Cho u. a., 2014; M. Shapiro, Niederdeppe, & Porticella, 2010). Hierbei konnten Cho und andere (2014) differenzielle Effekte unterschiedlicher Realismustypen identifizieren. Die wahrgenommene Typizität der Ereignisse und Figuren, d. h. inwiefern sie auch in der Realität existieren könnten, ist der stärkste Prädiktor der Realismusdimensionen für Identifikation, besitzt aber keinen Einfluss auf die emotionale Beteiligung an der Geschichte. Auf der anderen Seite wirken sich die Plausibilität einer Narration, also inwiefern die Handlung innerhalb der Welt der Geschichte glaubwürdig ist, und ihre perzeptive Qualität am stärksten auf die emotionale Beteiligung aus, wobei die beiden Dimensionen Plausibilität und narrative Konsistenz, also inwiefern die Ereignisse

und Handlungen der Figuren kohärent sind, ausschließlich die emotionale Beteiligung fördern (Cho u. a., 2014). Bei Bilandzic und Busselle (2011) wiederum war es der narrative Realismus, also die Plausibilität und Konsistenz der Narration, der konsistent über drei Genres (Krimi/Thriller, Romantische Komödie, Science Fiction) Transportation verstärkte, während externer Realismus, also die Ähnlichkeit zur realen Welt, dies nur im Fall des Thrillers tat. In Bezug auf Identifikation war der narrative Realismus beim Sehen der romantischen Komödie und des Science Fiction Films zuträglich, der externe Realismus nur beim letzterem Film (Bilandzic & Busselle, 2011). In zwei Studien von Hoeken und Sinkeldam (2014) hatte der über eine Sympathiemaniplulation der Hauptfigur gesteigerte wahrgenommene Realismus unabhängig von Identifikation und Transportation einen positiven Effekt auf Einstellungen. Insgesamt legen die berichteten Forschungsergebnisse bereits nahe, dass narrativer Realismus einen stärkeren Zusammenhang mit Transportation und externer Realismus einen stärkeren Zusammenhang mit Identifikation aufweist. Dabei ist es wohl schlüssig, davon auszugehen, dass sich Transportation beziehungsweise Identifikation und Realismuswahrnehmungen während der Rezeption gegenseitig bedingen können, wobei einerseits hoher Realismus das immersive Erleben sowohl begünstigen kann und andererseits durch immersiveres Erleben eine höhere Realismuswahrnehmung entstehen kann. Inwiefern nun welche kausale Richtung in welchem Kontext überwiegt und wie sich dies auf die persuasiven Effekte einer Narration auswirkt, wird von verschiedenen Faktoren der Narration, der involvierten Realismus- bzw. der Erlebensdimensionen, der Rezipienten sowie der betrachteten Wirkungen abhängen. Diese gilt es in zukünftigen Forschungsarbeiten zu identifizieren.

Reaktanz

Entsprechend theoretischer Modelle in 2.2.2 sollten hohe Identifikation und Transportation das Entstehen von Reaktanz verhindern oder zumindest reduzieren (v. a. Moyer-Gusé, 2008). Mehrere Studien konnten diesen negativen Zusammenhang für Transportation bestätigen (z. B. Keer, van den Putte, de Wit, & Neijens, 2013; K. Kim, Moon, & Feeley, 2011; A. M.

Reinhart & Anker, 2012; Stitt & Nabi, 2005; Sukalla & Wagner, 2015). Shen (2010) zeigte dies für Identifikation¹⁴. Indem Transportation und Identifikation Reaktanz reduzieren, üben sie einen positiven Einfluss auf Einstellungen, Intentionen und Botschaftsevaluationen aus (A. M. Reinhart & Anker, 2012; L. Shen, 2010; Sukalla, Rackow & Wagner, 2015). Reaktanz korreliert darüber hinaus erwartungsgemäß positiv mit Counterarguing (Moyer-Gusé, Jain, & Chung, 2012; Moyer-Gusé & Nabi, 2010). Insbesondere eine explizite persuasive Absicht einer Narration kann Reaktanz hervorrufen und sich negativ auf die Handlungsintentionen der Studienteilnehmer auswirken (Moyer-Gusé & Nabi, 2010). Insgesamt lässt sich mit Hinblick auf die Reaktanzreduktion durch Transportation und Identifikation eine die theoretischen Annahmen bestätigende Tendenz erkennen.

2.2.3.3 Moderierende Einflüsse

Die Forschung hat verschiedene Einflussfaktoren identifiziert, die den Persuasionsprozess beeinflussen oder gar moderieren. Sie lassen sich unterteilen in Text-, Kontext- und Rezipientenattribute. Im Folgenden werde ich jeweils die Forschungsergebnisse zu den einzelnen Attributen darstellen. Die Auswahl der Konstrukte erfolgte entsprechend ihrer Rolle in den theoretischen Ansätzen zu narrativer Persuasion und dem Ausmaß vorliegender Forschungsergebnisse und ist somit nicht unbedingt als vollständige Auflistung aller moderierenden Variablen zu verstehen. Dennoch sollten die bisher in der Forschung zentralsten Konstrukte enthalten sein.

Texteigenschaften

Am häufigsten ist wohl der Einfluss der Werkkategorie einer Narration, d.h. der *Fiktionalitätszuschreibung* im Paratext bzw. Genre Label, untersucht worden. Im Großen und Ganzen zeigen die Ergebnisse verschiedener Studien, dass die Fiktionalität einer Narration weder für

¹⁴ Shen (2010) nutzt zwar den Begriff Empathie, aber seine Konzeptualisierung aus affektiver, kognitiver und assoziativer – im Sinne des Verschmelzens mit einem Charakter – Empathie kann mit Cohens (2001) Konstrukt der Identifikation gleichgesetzt werden.

Transportation, noch die Figurenbewertung oder Einstellungseffekte eine Rolle spielt (Appel & Malečkar, 2012; Caputo & Rouner, 2011; Green & Brock, 2000; Green & Donahue, 2011; Green, Garst, Brock, & Chung, 2006; Strange & Leung, 1999). Ein möglicher Moderationseffekt durch den Need for Cognition (NfC) deutete sich dabei bei Appel und Malečkar (2012) an: Für Teilnehmer mit hohem NfC war die als ‚fake‘ gekennzeichnete Narration weniger persuasiv als die fiktionale. Bei niedrigem NfC ergab sich kein persuasiver Unterschied zwischen den beiden Gruppen. In einer neueren Studie konnte Cao (2015) zudem bestätigen, dass der Effekt des Genre Labels (hier: Dokumentation vs. Spielfilm) für identische Videos vom Need for Cognition moderiert wird. Während Teilnehmer mit niedrigem NfC stärker durch den ‚Film‘ im Vergleich zur ‚Dokumentation‘ zu sozialer Unterstützung von versehrten Veteranen oder misshandelten Ehefrauen motiviert wurden, hatte das Genre Label bei Teilnehmern mit hohem NfC keinen Effekt. Diese Interaktion wird mediiert durch das Ausmaß an Counterarguing: Teilnehmer mit niedrigem NfC generierten während der Rezeption des ‚Films‘ weniger Gegenargumente. Eine neurowissenschaftliche Studie ergab neben gemeinsamer Aktivierung von Gehirnregionen, die beim Verstehensprozessen relevant sind, auch unterschiedliche Muster der Gehirnaktivierung für das Lesen fiktionaler im Vergleich zu nicht-fiktionalen Narrationen. Lasen die Teilnehmer fiktionale Texte, reflektierte die Aktivierung eine kreative Simulation hypothetischer Ereignisse. Bei nicht-fiktionalen Texten entsprach die Aktivierung eher einer handlungsbasierten Rekonstruktion vergangener Ereignisse (Altmann, Bohrn, Lubrich, Menninghaus, & Jacobs, 2014). Eine mögliche Interpretation der Ergebnisse der beiden letzteren Studien könnte zum Beispiel in unterschiedlichen Rezeptionserwartungen aufgrund der Label liegen, die erfüllt oder eben nicht erfüllt werden. Somit besteht weiterhin Untersuchungsbedarf zur Rolle der Fiktionalität.

Als einer der Gründe für die Persuasivität von Narrationen wird meist auch die *Unaufdringlichkeit der persuasiven Botschaft* bzw. die *wahrgenommene persuasive Absicht* genannt (Green & Brock, 2000;

Moyer-Gusé, 2008; Slater & Rouner, 2002). In der Tat zeigte sich in einer Studie von Moyer-Gusé und Nabi (2010), dass eine Episode einer narrativen Dramaserie im Vergleich zu einer nicht-narrativen Sendung zum selben Thema als weniger intentional persuasiv wahrgenommen wurde und deshalb auch weniger Reaktanz bei den Studienteilnehmern erzeugte. Besonders relevant ist die erwartete Unaufdringlichkeit der persuasiven Botschaft bei Narrationen jedoch im Werbekontext. Hier zeigt sich in der Tat, dass narrative Werbebotschaften als weniger persuasiv intendiert wahrgenommen werden als expositorische und zudem zu mehr Transportation und konsistenten Einstellungen führen (Brechman & Purvis, 2015; Escalas, 2004; Lien & Chien, 2013; Phillips & McQuarrie, 2010). Wird die persuasive Absicht jedoch explizit oder salient gemacht, führt dies zu einem Boomerang-Effekt, d. h. einer höheren wahrgenommenen persuasiven Intention, niedrigeren Transportation und entsprechenden Einstellungen im Vergleich zu expositorischen Werbebotschaften, die durch die Salienz der persuasiven Absicht nicht in ihrer Wirkung beeinflusst werden (Strick u. a., 2015; Wentzel, Tomczak, & Herrmann, 2010). Wentzel und andere (2010) konnten zudem zeigen, dass der negative Effekt einer hohen Salienz der persuasiven Absicht abgeschwächt wird, wenn die Rezipienten die narrativen Werbebotschaften unter hohem kognitiven Aufwand lesen. Somit scheinen Narrationen in der Tendenz als weniger manipulativ wahrgenommen zu werden. Wird eine persuasive Absicht jedoch explizit, hat dies starke negative Effekte auf die Evaluation und persuasive Wirkung einer Narration.

Die Wirkung von Geschichten wurde in vielen *Themenkontexten* untersucht. Verschiedene Metaanalysen ergaben, dass das Thema von Stimulusbotschaften eine Rolle spielt (F. Shen u. a., 2015; Tukachinsky & Tokunaga, 2013). So wiesen Studien im Gesundheitskontext bei Tukachinsky und Tokunaga (2013) signifikant höhere Effektgrößen auf als Studien zu sozialen/gesellschaftlichen oder politischen Themen. Auch innerhalb des Gesundheitskontexts zeigten sich Unterschiede in Bezug auf die untersuchten Typen des Gesundheitsverhaltens. Während Narrationen für Präventions- und Detektionsverhalten signifikante Effekte aufwiesen,

hatten sie keinen Einfluss auf Entwöhnungs-/Risikoverhalten (F. Shen u. a., 2015). Keine Themeneffekte ergaben sich in der älteren Meta-Analyse von Reinhart und Feeley (2007). Hier stellt sich für die zukünftige Forschung vor allem die Frage nach der Ursache der unterschiedlichen Themeneffekte: Liegen diese an spezifischen Charakteristika der Themen selbst oder lassen sie sich doch auf andere Faktoren der Studien wie beispielsweise die untersuchten abhängigen Variablen (Wissen, Einstellungen, etc.) oder Samples (Studenten vs. allgemeine Bevölkerung oder Nationalität) zurückführen?

Im Gegensatz zu rhetorischen Texten spielt die *Argumentstärke* für narrative Texte generell und vor allem bei höherer Transportation eher keine Rolle (Escalas, 2004, 2007; Gnambs, Appel, Schreiner, Richter, & Isberner, 2014; Lien & Chen, 2013). In Übereinstimmung mit der Studie von Cao (2015) zur Fiktionalität, fanden Green und andere (2006) eine Dreifach-Interaktion zwischen der Argumentstärke, der Fiktionalität und dem Need for Cognition. Bei niedrigem NfC spielte die Stärke der Argumente bei der Rezeption einer fiktiven Rede keine Rolle, jedoch waren starke Argumente persuasiver, wenn die Rede als faktual dargestellt wurde. Bei hohem NfC waren die starken Botschaften unabhängig vom Label immer persuasiver. Interessanterweise zeigte sich dieser Vorteil von starken Argumenten auch für Teilnehmer mit niedrigem NfC, wenn die Relevanz der Narration verstärkt wurde. Der persuasive Vorteil starker Argumente scheint also bei der Rezeption von fiktionalen Narrationen, insbesondere für Teilnehmer mit niedrigem NfC und geringer Relevanz des Inhalts der Narration, nicht zu bestehen, d. h. der fiktionale Kontext gilt als Kontextreiz für eine weniger kritische Verarbeitung.

Die Rolle der *Erzählperspektive* einer Narration für den Rezeptionsprozess und die persuasive Wirkung wurde im Kontext von Identifikation erforscht (z. B. de Graaf u. a., 2012; Hoeken, Kolthoff & Sanders, 2016). In Übereinstimmung mit den meisten Studien konnten Kaufman und Libby (2012) in einer Reihe von Experimenten zeigen, dass eine Narration in der ersten Person im Vergleich zur dritten Person zu höherer Identifikation bzw. Perspektivenübernahme führt. Allerdings zeigten sie auch, dass dies

nur für Charaktere der In- und nicht der Outgroup galt, es sei denn die Gruppenzugehörigkeit wurde erst im späteren Verlauf der Geschichte aufgedeckt. Dann führte die erste Person auch für Charaktere der Outgroup zu mehr Identifikation. In anderen Studien zeigten sich jedoch keine Effekte der Erzählperspektive (Banerjee & Greene, 2012a; Volkman & Parrott, 2012) oder aber sogar negative (Cao & Decker, 2015). In der Studie von Cao und Decker (2015) führte die erste Person bei hoher Zugänglichkeit der inneren Welt einer misshandelten Ehefrau zu einer stärkeren Schuldzuweisung an das Opfer. Dabei handelt es sich laut der Autorinnen um distanzierende Reaktionen, um mit der dargestellten Bedrohung umzugehen und ihre eigene Vulnerabilität zu reduzieren.

Die *Position des persuasiven Inhalts im Kontext der kausalen Handlungskette* einer Narration ist eine relevante Variable. Bisher wurde sie jedoch nur für Informationen untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass Informationen an kausalen Punkten der Handlung, die zentral für die Entwicklung der Handlung sind, deutlich besser erinnert und als glaubwürdiger eingeschätzt werden als Informationen an nicht kausal relevanten Stellen. Dieser Effekt ist dabei unabhängig vom Ausmaß der Transportation (Dahlstrom, 2010, 2012; Glaser, Garsoffky, & Schwan, 2012).

Letztendlich gehen verschiedene Autoren der Modelle zu narrativer Persuasion auch davon aus, dass die *literarische Qualität* bzw. der Reiz der Storyline das Eintauchen in die Welt der Geschichte und somit auch ihre Wirkung verstärkt (Green & Brock, 2000; Slater & Rouner, 2002). Die Meta-Analyse von Tukachinsky (2014) zeigt hier, dass die literarische Qualität, insbesondere in Form von Metaphern oder Bildhaftigkeit sowie Perspektive, eher keinen Effekt auf Transportation hat, wohl aber auf Identifikation. Einschränkend muss gesagt werden, dass diesem Effekt nur wenige Studien zugrundeliegen. Einzelne, vor allem grundlegende, narrative Elemente haben in verschiedenen Studien einen positiven Einfluss auf Transportation ausgeübt. Hierzu gehören die Chronologie des Handlungsverlaufs und die Emotionalität einer Narration (Gnambs u. a., 2014; Sukalla, Bilandzic, Bolls, & Busselle, 2015; J. Wang & Calder, 2006)

sowie Musik, insbesondere, wenn sie emotional zur Handlung passt (Costabile & Terman, 2013; Strick u. a., 2015).

Rezipienteneigenschaften

Persönlichkeitseigenschaften. Sich in einer Geschichte zu verlieren, ist nicht nur abhängig von Eigenschaften der Geschichte. So unterscheiden sich Rezipienten auch in ihrer individuellen Disposition zur Transportation in eine Geschichte (Gnambs u. a., 2014), auch *Transportabilität* (Dal Cin u. a., 2004) oder *Narrative Engageability* (Sukalla, Bilandzic, Hastall, Busselle, & Schlögl, 2012). Verschiedene Studien konnten zeigen, dass diese Persönlichkeitsdisposition das Ausmaß des intensiven narrativen Erlebens in einer konkreten Rezeptionssituation beeinflusst (Bilandzic & Busselle, 2008, 2011; Mazzocco u. a., 2010; Thompson & Haddock, 2012; Zheng, 2014). Van Laer und Kollegen bestätigten diesen starken positiven Zusammenhang zwischen Transportabilität und Transportation in ihrer Meta-Analyse (Van Laer u. a., 2014). Darüber hinaus gibt es auch Hinweise, dass sich die Neigung zum narrativen Erleben auch positiv auf die Identifikation mit den Figuren auswirkt (Dal Cin, Gibson, Zanna, Shumate, & Fong, 2007). Über die spezifisch auf Narrationen bezogene Disposition der Transportatabilität hinaus, gibt es auch allgemeinere aber konzeptuell überlappende Traits, wie die *Absorptionsneigung* (Tellegen & Atkinson, 1974) oder die *Vorstellungsfähigkeit* (‘imagery ability’) (D. F. Marks, 1973, 1995), die positiv mit Transportation korrelieren (Glaser u. a., 2012; Green & Brock, 2000; Zheng, 2014). Allerdings ist dies nicht in jeder Studie der Fall (Absorptionsneigung: Glaser u. a., 2012; Green u. a., 2008; Vorstellungsfähigkeit) beziehungsweise bleibt bei einer gemeinsamen Analyse nur Transportabilität als signifikanter Prädiktor von Transportation erhalten (Zheng, 2014). Eine in der Forschung zur narrativen Persuasion prominentere Persönlichkeitsdisposition ist der *Need for Cognition* (NFC; Cacioppo & Petty, 1982), das Bedürfnis nach Kognition. Wie bereits im vorhergehenden Abschnitt beschrieben, interagiert das Kognitionsbedürfnis mit der Fiktionalitäts-/ Faktualitätszuschreibung im Paratext sowie der Stärke der Argumente (Appel & Malečkar, 2012; Cao, 2015; Green u. a., 2006). Die Ergebnisse zum

Zusammenhang mit Transportation sind heterogen. Einerseits finden Studien einen positiven Zusammenhang mit Transportation und auch Transportabilität (Mazzocco u. a., 2010; Thompson & Haddock, 2012). Andererseits ergibt sich dieser Zusammenhang oft auch nicht (Green & Brock, 2000; Zheng, 2014) bzw. ist er abhängig von der Modalität (Green u. a., 2008) oder der Rezeptionssituation (Zwarun & Hall, 2012). Während hoher NfC bei Green und Kollegen (2008) beim Lesen zu mehr Transportation führte, waren Teilnehmer mit niedrigem NfC stärker beim Sehen einer Geschichte transportiert. Bei Zwarun und Hall (2012) moderierte der NfC den Effekt einer Ablenkungsmanipulation auf Transportation: In der Gruppe mit Ablenkung führte hoher NfC zu mehr Transportation, in der Gruppe ohne gab es keinen Zusammenhang. Dies unterstützt die für die Argumentstärke gefundenen Ergebnisse, der kognitiveren Verarbeitung einer Narration von Personen mit hohem NfC. Somit scheint die Form der Ablenkung in Zwarun und Halls (2012) Studie für diese Personen die Ressourcen für die Kognitionen zur Narration zu reduzieren und darüber höhere Transportation zu erzeugen. In einer weiteren Studie zeigte sich ein moderierender Einfluss des NfC auf die Beziehung zwischen Transportation und Effekten: Nur für Teilnehmer mit niedrigem NfC hatte Transportation einen positiven Effekt auf Einstellungen (Braverman, 2008). Einen vergleichsweise eindeutigen Zusammenhang zeigt die Persönlichkeitseigenschaft des *Need for Affects* (NfA; Maio & Esses, 2001), das Emotionsbedürfnis. Hoher NfA führt nicht nur zu stärkerer Transportation, sondern verstärkt auch die persuasive Wirkung einer Geschichte (Appel & Malečkar, 2012; Appel & Richter, 2010; Thompson & Haddock, 2012). Eine weitere relevante, allerdings kaum im Zusammenhang mit Transportation (oder Identifikation) untersuchte Persönlichkeitsdisposition ist die *Empathiefähigkeit* (Davis, 1994). Je besser sich Rezipienten in andere Menschen hineinversetzen können, umso stärker tauchen sie in die Welt der Geschichte ein (A. E. Hall & Bracken, 2011).

Soziodemographie. In Bezug auf soziodemographische Merkmale der Rezipienten lassen sich vereinzelte Korrelationen auf Basis zweier Meta-

Analysen konstatieren. Während das Alter keinen Effekt auf Transportation ausübt, haben das Geschlecht und die Bildung einen Einfluss: Frauen und höher Gebildete werden stärker transportiert (Van Laer u. a., 2014). Ob an einer Studie Studenten oder Personen der allgemeinen Bevölkerung teilnehmen, macht ebenso keinen Unterschied (Tukachinsky & Tokunaga, 2013).

Rezipienteneigenschaften im Zusammenhang mit dem Text

Ähnlichkeit mit den Figuren (*,similarity‘*). Eine häufig untersuchte Rezipienteneigenschaft, die sich aus der Gegenüberstellung mit dem Text ergibt, ist die Ähnlichkeit mit den Figuren. Dabei lassen sich zwei Formen von Ähnlichkeit unterscheiden, die objektive, aus der externen Perspektive betrachtete und die subjektive, vom Rezipienten wahrgenommene Ähnlichkeit. Erstere steht hier als externer, meist manipulierter, die Rezeption beeinflussender Faktor im Zentrum der Darstellung. Vor allem gehen Forscher davon aus, dass die objektive Ähnlichkeit die Identifikation begünstigt (Cohen, 2001; Konijn & Horn, 2005; Moyer-Gusé, 2008). In ihrer Meta-Analyse findet Tukachinsky (2014) im Schnitt jedoch eher kleine Effekte von Ähnlichkeitsmanipulationen auf Transportation, keinen Effekt auf Identifikation und mittlere Effekte auf die wahrgenommene Ähnlichkeit. Zudem weisen die Effekte keine Homogenität auf, d. h. einzelne Studienergebnisse unterscheiden sich maßgeblich. Beispielsweise finden Banerjee und Greene (2012b) für das Geschlecht keinen Effekt. In einigen Studien, die die Ähnlichkeit über die Ethnizität der Figur manipulieren, werden Rezipierende, sowohl Erwachsene als auch Kinder, bei Ingroup-Charakteren stärker transportiert und übernehmen eher deren Perspektive als bei Outgroup-Charakteren (van den Hende, Dahl, Schoormans, & Snelders, 2012; Kaufman & Libby, 2012; Lu, Thompson, Baranowski, Buday, & Baranowski, 2012). Chung und Slater (2013) finden diesen Ingroup-Outgroup-Effekt allerdings nur für die Perspektivenübernahme, nicht jedoch für Transportation und Identifikation. Van den Hende und andere (2012) konnten aber auch zeigen, dass dieser Effekt abhängig von der Valenz der Wahrnehmung der Outgroup abhängig ist und sich durch Instruktionen verringern oder gar

umkehren lässt. Weitere Ähnlichkeitsmanipulationen sind zum Beispiel, ob Rezipienten und Figuren dieselbe Universität besuchen (Bhatnagar & Wan, 2011), zu Hause oder im Wohnheim wohnen (de Graaf, 2014) oder beide Kinder haben oder nicht (Richter, Appel & Calio, 2014). Insgesamt sind die Ergebnisse für die Ähnlichkeitsmanipulation sehr heterogen, und selbst, wenn sie das Ausmaß des narrativen Erlebens und Identifikation beeinflussen, folgt daraus nicht in jedem Fall auch ein Effekt auf Wirkungsvariablen (z. B. Richter u. a., 2014).

Vorerfahrungen und -wissen. Inwiefern Rezipierende relevante Vorerfahrungen oder Wissen in Bezug auf die Geschehnisse einer Narration besitzen, wird in manchen Studien zwar auch unter Ähnlichkeit gefasst (z. B. Green, 2004), ist meiner Meinung nach jedoch von unterschiedlicher Qualität – auch wenn sich Überschneidungen insbesondere bei Operationalisierungen ergeben. Zum Beispiel kann die Mitgliedschaft in Studentenverbindungen eine objektive Ähnlichkeit zwischen Rezipient und Figur darstellen, aber auch ein indirekter Index relevanter Vorerfahrungen sein. Während die objektive Ähnlichkeit nur dichotome (bzw. kategoriale) Ausprägungen aufweist, können Vorerfahrungen über das Ausmaß ihrer Ausprägung hinaus sich zusätzlich auch in Bezug auf ihre Übereinstimmung mit der Narration unterscheiden. Daher betrachte ich Vorerfahrungen und -wissen getrennt von Ähnlichkeit. Natürlich sind auch Vorerfahrungen und -wissen nicht dasselbe, unglücklicherweise wurden sie häufig in einem Konstrukt zusammengefasst, weshalb ich die Forschung zu ihnen hier in einem Abschnitt betrachte. Zusammenfassend lässt sich aber bereits der Bedarf einer gründlichen Explikation der drei Konstrukte und ihrer gemeinsamen und/oder divergierenden Rolle in der narrativen Persuasion konstatieren.

In vielen Studien wird die Vorerfahrung nur als Kontrollvariable (z. B. Lemal, Van den Bulck, & Jensen, 2011; So & Nabi, 2013) verwendet. In manchen wurden Teilnehmende mit eigener Erfahrung auch ausgeschlossen (Moyer-Gusé u. a., 2011). Studien, in denen Vorerfahrungen mehr im Fokus standen, konnten zeigen, dass Rezipierende mit Vorerfahrungen stärker transportiert wurden (Green, 2004), sich mehr mit

den Charakteren identifizierten (Kreuter u. a., 2008) und stärker emotional involviert waren (S. E. Morgan, Movius, & Cody, 2009b). Familiarität, ein Konstrukt aus Vorerfahrung und Vorwissen, hat einen positiven Einfluss auf Transportation und Identifikation (Caputo & Rouner, 2011). Dieser Effekt konnte in einer Meta-Analyse für Transportation bestätigt werden (Van Laer u. a., 2014). Die Ergebnisse von Untersuchungen zum Vorwissen allein zeigen vor allem einen Zusammenhang mit wahrgenommenen Realismus. Je mehr Vorwissen die Teilnehmer der Studie von Green (2004) über Studentenverbindungen besaßen, desto realistischer schätzten sie die Geschichte ein. Es ist zudem von Bedeutung, ob das Vorwissen mit den Inhalten der Narration konsistent ist. Weist die Geschichte (wahrgenommene) Fehler auf, leidet der wahrgenommene Realismus, aber auch das emotionale Erleben (Bilandzic u. a., 2012).

Voreinstellungen. Wie bereits im Abschnitt zu Transportation angesprochen, können konsonante Voreinstellungen Transportation erhöhen (z. B. Bilandzic & Busselle, 2008; Slater u. a., 2006), tun es aber nicht in jedem Fall (z. B. Cohen u. a., 2015; Dal Cin u. a., 2004; Slater u. a., 2006). Und selbst wenn konsonante Voreinstellungen Transportation verstärken, können Effekte von Transportation auf Einstellungen nach der Rezeption ausbleiben (Slater u. a., 2006). Gleichzeitig finden sich persuasive Effekte von Transportation, wenn diese unabhängig von den Voreinstellungen der Rezipierenden ist (Dal Cin u. a., 2004). In Bezug auf Identifikation wurde es bereits im entsprechenden Abschnitt besprochen, dass Rezipierende sich stärker mit Charakteren identifizieren, die mit ihrer Einstellung übereinstimmen, als mit denen, die gegensätzliche Einstellungen aufweisen (Cohen u. a., 2015; Hoeken & Fikkers, 2014; Igartua, 2010; Long u. a., 2006). Zudem ist der persuasive Effekt von Identifikation für dissonante Figuren geringer als für konsonante Figuren (z. B. Cohen u. a., 2015; Hoeken & Fikkers, 2014). In einer Studie von Igartua und Barrios (2012) ließen sich dissonante Zuschauer von einer Figur mitnehmen, deren Einstellung zunächst konsonant war, sich aber über den Handlungsverlauf veränderte. Alles in allem scheinen Voreinstellungen tendenziell eher zu einer Polarisierung bzw. Verstärkung bestehender

Einstellungen zu führen. Werden Transportation und Identifikation jedoch entgegen der dissonanten Voreinstellungen ermöglicht, zum Beispiel durch Figurenentwicklung (Igartua & Barrios, 2012), eine spätere Enthüllung der Outgroup-Identität (Kaufman & Libby, 2012) oder einer Manipulation der Tugendhaftigkeit einer Figur (Cohen u. a., 2015), führen sie zu Einstellungsänderungen im Sinne der Narration. Slater und Rouner (1996) fanden heraus, dass statistische Evidenz für Studienteilnehmer mit konsonanten Werten persuasiver ist als narrative und dieser Effekt über ihre kognitiven Reaktionen vermittelt wird. Hingegen waren Teilnehmer mit dissonanten Werten stärker von Narrationen überzeugt. Dies wurde jedoch nicht über ihre Kognitionen vermittelt, sondern über ihre Wahrnehmung der Qualität der Narration. Ihre Studie gibt einen möglichen Hinweis darauf, dass Persuasionsprozesse in Abhängigkeit von Einstellungsdissonanz eventuell unterschiedliche Pfade nehmen.

Persönliche Relevanz. Eine letzte Variable ist die Relevanz oder auch Wichtigkeit, die das Thema einer Narration für die Zuschauer hat. Im ELM liegt im Themeninvolvement die Motivation, sich systematisch mit einer Botschaft auseinanderzusetzen (Petty & Cacioppo, 1986a). Im Kontext narrativer Persuasion scheint höhere Relevanz auch zu mehr Transportation und Identifikation zu führen (H.-S. Bae, Lee, & Bae, 2014; Glaser u. a., 2012; K. Kim u. a., 2011). Insgesamt gibt es aber zu wenige Studien, die sich der persönlichen Relevanz widmen, um umfassende Aussagen über ihren Einfluss auf die narrative Persuasion zu machen.

Eigenschaften des Kontexts

Medium bzw. Modalität. Ein häufiger Vergleich ist hier der zwischen narrativem Text und narrativen audiovisuellen Inhalten. In der Meta-Analyse von Tukachinsky und Tokunaga (2013) lassen sich keine Unterschiede in der Effektstärke des Zusammenhangs zwischen narrativem Erleben und abhängigen Variablen in Abhängigkeit der Modalität finden. Dagegen sind die Effekte in einer Meta-Analyse zur Gesundheitskommunikation für Audio- oder Videoinhalte größer als für Texte, deren Effekt auch nicht signifikant wird (F. Shen u. a., 2015).

Allerdings hat auch die Textlänge einen signifikanten Einfluss: Je länger narrative Texte sind, desto persuasiver sind sie. Einige Studien deuten darauf hin, dass moderierende Variablen wie der Need for Cognition unterschiedliche Modalitätseffekte erklären können (Braverman, 2008; Green u. a., 2008).

Rezeptionssituation. Einflussvariablen der Rezeptionssituation spielten hauptsächlich eine Rolle für die Manipulation von Transportation und Identifikation. Zum Beispiel wurde die Rezeptionsmotivation über Instruktionen manipuliert. Anweisungen, die Narration zur Unterhaltung zu sehen, sich in den Text reinzudenken oder ihn kritisch zu lesen (z. B. Escalas, 2007; Green & Brock, 2000), sind effektiv, um Transportation zu beeinflussen (Van Laer u. a., 2014). Instruktionen der Perspektive, die Rezipierende auffordern, sich in einen Charakter hinzusetzen oder ein unabhängiger Beobachter zu sein, weisen signifikante homogene Effekte auf Transportation und Identifikation auf – auch wenn die Zahl der Studien zu gering für eine abschließende Bewertung ist (Tukachinsky, 2014). Die Ablenkung der Studienteilnehmer beispielsweise durch Matheaufgaben, Anweisungen Fehler zu finden oder Szenen zu zählen (z. B. de Graaf, Hoeken, Sanders, & Beentjes, 2009; Sestir & Green, 2010; Zwarun & Hall, 2012), kann Transportation reduzieren, wobei die Effekte unterschiedlicher Studien heterogene Effekte zeigen (Tukachinsky, 2014; Van Laer u. a., 2014). So erhöhte die Ablenkungsmanipulation in einer Studie von Busselle, Zhang und Hmielowski (2007) Transportation. Auf Identifikation scheint sich Ablenkung jedoch nicht auszuwirken (Tukachinsky, 2014; Van Laer u. a., 2014).

2.3 Desiderata

Der Überblick über die Theorie und Forschung zu narrativer Persuasion zeugt von einem dynamischen und produktiven Forschungsfeld, in dem in den letzten fünfzehn Jahren große Fortschritte in der Erklärung der Wirkung von Geschichten erzielt wurden. Gleichzeitig handelt es sich um ein sehr heterogenes und diverses Forschungsfeld. Dies gilt vor allem in

Bezug auf untersuchte Themen, verwendete Stimuli und Operationalisierungen der erklärenden und abhängigen Variablen, die wiederum zu inkonsistenten Ergebnissen geführt haben. Es besteht durchaus ein Bedarf an Integration der Forschung aus verschiedenen Bereichen der Kommunikationswissenschaft – von der Gesundheitskommunikation bis zur Werbekommunikation – sowie aus verschiedenen Disziplinen – von der Literaturwissenschaft bis zur Psychologie. Im Hinblick auf Untersuchungen im Kontext der Wirkung von Unterhaltungsinhalten stellen Tukachinsky und Tokunaga (2013) übereinstimmend fest: „Despite being firmly grounded in theory, mixed findings and inconsistent approaches in studying the effects of entertainment media have obscured the relationship between involvement with entertainment media and attitudes, knowledge, and behaviors“ (S. 287f.).

Im Einzelnen sei hier zuallererst die sehr heterogene Verwendung des Begriffs der Narration genannt. So werden ganz unterschiedliche Diskursformen als Narrationen bezeichnet. Sie reichen von Kurzgeschichten, Anekdoten oder Testimonials über Exemplar-Darstellungen, Werbespots bis hin zu Entertainment-Education-Radioserien oder Kinofilmen. Dabei kommen sowohl komplette oder ungekürzte als auch einzelne Szenen, Subplots oder Ausschnitte zum Einsatz. Problematisch wird dies vor allem, wenn Autoren weder ihr Verständnis von Narrationen noch die Eigenschaften der verwendeten Stimuli detailliert beschreiben (Bilandzic, Dahlstrom, Busselle, & Wagner, 2014). In diesem Kontext sollte eigentlich auch die Verortung des persuasiven Inhalts in der Narration, dessen Wirkung ja untersucht wird, selbstverständlich sein. Beispielsweise sind durchaus unterschiedliche Effekte oder gar Prozesse denkbar, wenn einstellungsrelevante Inhalte explizit versus implizit oder als Teil der zentralen Handlung versus Teil eines Nebenstrangs in die Geschichte eingebettet sind. Die Mehrzahl der Studien zur Wirkung von Narrationen auf Einstellungen verfehlt es jedoch, zu explizieren, inwiefern die untersuchten Einstellungen mit der jeweiligen Narration einhergehen. Meist finden sich relativ ungenaue Aussagen darüber, dass der persuasive Inhalt in der Narration insgesamt bzw. dem zentralen Thema (implizit) zu

finden ist. Ausgewählte Zitate in Tabelle 1 illustrieren dies. Nur in Ausnahmefällen wird die Extraktion des persuasiven Inhalts zumindest intersubjektiv nachvollziehbar explizit gemacht. Zu nennen sind hier allein die Studien von Green und Brock (2000), Igartua (2010) und Igartua und Barrios (2012). Sie führten jeweils einen Pretest zu den Aussagen durch und testeten, inwiefern ein unabhängiges Sample diese auch in der Geschichte verortet und ihre Valenz bzw. Persuasivität beurteilt. Allerdings bleibt auch bei ihnen offen, welche Aspekte der Handlung die jeweilige Evaluation letztlich nahelegen. In Studien, in denen spezifische Informationen oder Botschaften Teil der Manipulation sind, ist der persuasive Inhalt natürlich eindeutig und muss nicht extrahiert werden (s. Tabelle 1). Die Autoren geben allerdings auch hier unterschiedlich ausführliche Angaben über die genaue Einbettung in der Geschichte. Über die mangelnde Verortung des persuasiven Inhalts in der Narration hinaus findet noch seltener die Reflektion der Implikationen unterschiedlicher Einbettungen für die theoretische Modellierung narrativer Persuasion statt.

Tabelle 1. Aussagen zum persuasiven Inhalt der untersuchten Narrationen

<i>Verortung</i>	<i>Ausgewählte Zitate zur Illustration</i>
Narration insgesamt, d.h. zentrale Handlung impliziert bestimmte Botschaft	„The story was chosen because it contains compelling prose, addresses topics of interest to students, and has implications for measurable beliefs“ (Green, 2004, S. 254).
	„We selected items ... that appeared to us relevant to the implicit persuasive topics of these dramas“ (Slater u. a., 2006, S. 243).
	„This story was chosen because it implied certain beliefs about malaria, Western medicine and traditional African healing“ (de Graaf & Hustinx, 2011, S. 146).
Einzelne Ereignisse bzw. Aussagen oder Verhalten von Figuren (oft als Manipulation)	„The two movies ... were selected because they ...spoke indirectly to serious social or political issues.“ (Zwarun & Hall, 2012, S. 333).
	„Participants were randomly assigned to watch a film clip in which the main character either smoked ... or did not smoke“ (Dal Cin u. a., 2007, S. 560).
	„Participants were randomly assigned to view a program that either did or did not depict characters modeling sexual discussion“ (Moyer-Gusé u. a., 2011, S. 387).
	„The messages contained three arguments against binge drinking, presented as consequences experienced by the columnist“ (Keer u. a., 2013, S. 1152).
	„[W]e developed a story in which explicit argumentative content was integrated into the narrative. This involved the inclusion of an explicit discussion scene between two characters who held opposing views on an issue relevant to the participants of the study and who exchanged arguments to support their position“ (Hoeken & Flikkers, 2014, S. 90).

Dabei verdeutlichen die Studien von Dahlstrom (2010, 2012) die Relevanz dieser Thematik. Er untersucht in diesen Studien das Lernen von Informationen, die entweder an kausalen Punkten, d. h. zentralen handlungsleitenden Stellen, der Handlung einer Geschichte angesiedelt waren oder an nicht-kausalen Stellen, und findet deutliche Unterschiede. Informationen an kausalen Punkten des Handlungsstrangs wurden besser erinnert und als wahrer eingeschätzt als diejenigen an nicht-kausalen Punkten. In der Forschung sollte es selbstverständlich sein, die Verortung des untersuchten persuasiven Inhalts in der Narration zumindest in der Beschreibung des Stimulusmaterials explizit kenntlich zu machen, um Meta-Analysen die Analyse der Unterschiede in der Einbettung, wie beispielsweise Haupt- versus Subplot, explizit versus implizit, Elemente der Handlung versus Aussagen der Charaktere, als potenzielle Moderatoren des narrativen Persuasionsprozesses zu ermöglichen. Es ist denkbar, dass sich die Heterogenität einzelner Effekte, die bisherige Meta-Analysen konstatieren, dadurch reduzieren lässt. Zudem wäre eine Systematisierung möglicher Einbettungen von persuasiven Inhalten in Narrationen sowie die Theoretisierung der damit verbundenen Implikationen für die Erklärung narrativer Persuasion überaus wünschenswert.

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die Konzeptualisierung und Operationalisierung der zentralen Konstrukte Transportation/Narratives Erleben und Identifikation. Für Transportation gibt es zunächst neben den beiden etablierteren Skalen (*Transportationsskala* (Green & Brock, 2000); *Skala des Narrativen Erlebens* (Busselle & Bilandzic, 2009)) weitere vereinzelte Skalenkonstruktionen. Zum Beispiel verwenden Landreville & LaMarre (2011) vier Items der Telepresence Skala (T. Kim & Biocca, 1997), während de Graaf (2009) auf Basis existierender Konzeptionen (Busselle & Bilandzic, 2008; Green & Brock, 2000) eigene Items formuliert. Darüber hinaus werden gerade die etablierteren, hier insbesondere die Transportationsskala, inkonsistent eingesetzt, so zum Beispiel neben der Gesamtskala nur einzelne Subskalen bzw. Items (z. B., Jones, 2014; McQueen u. a., 2011; Williams u. a., 2011), die wiederum unterschiedliche Zusammensetzungen aufweisen, oder auch Kombinationen verschiedener

Skalen und/oder Subskalen (z. B., de Graaf, Hoeken, Sanders, & Beentjes, 2012; H. S. Kim, Bigman, Leader, Lerman, & Cappella, 2012; Lemal u. a., 2011). Diese Heterogenität fördert inkonsistente Befunde und erschwert Replikationen sowie die Integration der Forschungsergebnisse. Problematisch wird es abermals vor allem, wenn die Darstellung in den Artikeln nicht ausreichend präzise ist, d. h. wenn beispielsweise von Transportation die Rede ist, aber eigentlich nur der Aufmerksamkeitsfokus gemessen wurde. Dieser Kritikpunkt gilt noch viel stärker für Identifikation, denn hier spielen neben dem Problem der heterogenen Operationalisierung wesentliche Unterschiede in der Konzeptualisierung eine Rolle. So werden neben dem auf Cohen (2001; Tal-Or & Cohen, 2010) beruhenden Verständnis häufig die eigentlich klar abgrenzbaren Konstrukte Liking und wahrgenommene Ähnlichkeit oder Wishful Identification unter dem Begriff Identifikation verwendet (z. B., Kreuter u. a., 2008; M. Shapiro u. a., 2010; Slater u. a., 2006). Murphy und Kollegen (z. B., Frank u. a., 2015; Murphy, Frank, Moran, & Patnoe-Woodley, 2011; Murphy, Hether, Felt, & de Castro Buffington, 2012) fassen gar Liking, Ähnlichkeit, Parasoziale Interaktion und Wishful Identification unter der Bezeichnung Identifikation zusammen. Eine einheitlichere Verwendung der Begriffe in der Fach-Community oder zumindest eine transparentere Darstellung der verwendeten Konzeptualisierung eines Konstrukts und dessen Operationalisierung wären meiner Meinung nach wünschenswert. Des Weiteren untersuchen die meisten Studien kurzfristige Effekte direkt nach der Rezeption, nur wenige erfassen langfristige Effekte von Narrationen (Tukachinsky & Tokunaga, 2013).

Über diese durchaus allgemeineren und vorwiegend in der empirischen Forschungspraxis begründeten Kritikpunkte hinaus lassen sich drei essenzielle Lücken identifizieren, deren Implikationen die theoretische Modellierung narrativer Persuasion im Kern berühren. Deshalb widme ich mich diesen in einem jeweils eigenen Unterkapitel, um sie theoretisch fundiert aus dem vorliegenden Forschungsstand abzuleiten und umfassend zu diskutieren. Allerdings werde ich mich dabei auf die Theorie und Forschung beschränken, die die Wirkungen von Narrationen auf

Einstellungen über die Reduktion von **Counterarguing** durch **Transportation** untersuchen und erklären. Die Gründe dafür sind zum einen, dass es sich hier um den für die narrative Persuasion zentralen und „klassischen“, auf Green und Brock (2000, 2002) zurückgehenden Wirkungszusammenhang handelt, und zum anderen, dass die drei hervorgehobenen Lücken im Besonderen für diesen zutreffen.

2.3.1 Strengerer Test der Hauptannahme narrativer Persuasion

Der Überblick über den Forschungsstand zeigt eindeutig, dass Geschichten Einstellungen (und andere Wirkungsvariablen) beeinflussen und verändern können, wenn ihre Zuschauer kognitiv und emotional in ihre Welt eintauchen. Doch nach einem genaueren Blick in die Studien stellt sich schnell die Frage, wie stark die Wirkkraft von Narrationen wirklich ist. Verstärken sie nicht einfach nur bereits bestehende Einstellungen oder können sie tatsächlich, wie so häufig postuliert, „influenc[e] the beliefs of those who are predisposed to disagree with the position espoused in the persuasive message“ (Slater, 2002a, S. 175) bzw. „prove to be especially effective in the battle to change strong attitudes“ (Dal Cin u. a., 2004, S. 177). Die bisherigen Forschungsergebnisse deuten stärker auf eine Polarisierung und Verstärkung bestehender Einstellungen hin. Die wenigen Studien, die Einstellungsdissonanz berücksichtigen, berichten vergleichsweise schwächere, wenn nicht gar keine, Wirkungen bei dissonanten Voreinstellungen (Chung & Slater, 2013; Cohen u. a., 2015; Hoeken & Fikkers, 2014; Slater & Rouner, 1996) und möglicherweise alternative Mechanismen zu Transportation (Slater & Rouner, 1996; Slater u. a., 2006). Dabei muss angemerkt werden, dass in diesen Studien die Einstellungsdissonanz nicht wirklich extrem ausgeprägt war. Zum einen wurde die Einstellungsdissonanz oft nur indirekt über die politische Ideologie gemessen (z. B. Slater u. a., 2006) oder gar mit der Themenwahl der Stimuli begründet (z. B. Hoeken & Fikkers, 2014). In Studien mit direkter Messung wurden meist jeweils alle Teilnehmer als dissonant oder konsonant klassifiziert, die sich nicht als neutral bzw. ohne Einstellung eingeschätzt haben (z. B. Cohen u. a., 2015). Insgesamt weist die

untersuchte Einstellungsdissonanz eine gewisse Varianz auf und tendiert meist eher zur Mitte der jeweiligen Skala als zum Endpunkt der starken Dissonanz. In der Konsequenz deutet vieles darauf hin, dass das persuasive Potenzial der Transportation in Narrationen bei hoher Einstellungsdissonanz doch an seine Grenzen stößt. Eventuell gilt die Schlussfolgerung von Lee und Leets (2002), dass sich der persuasive Vorteil von Narrationen vor allem für neutral, unbeteiligt und leicht positiv eingestellte Gruppen ergibt. In ihrer Studie zeigte sich, dass die Verarbeitung auch von Narrationen umso systematischer erfolgte, je dissonanter sie waren. Ob immersives narratives Erleben diesen Zusammenhang vermindert oder gar aushebelt, bleibt eine offene Frage, auf die ich in dieser Arbeit eine erste Antwort geben möchte. Meine zentrale Fragestellung lautet daher:

Lässt sich die persuasive Wirkung von Transportation auch bei der Rezeption von stark einstellungsdissonanten Narrationen nachweisen?

Mit der Beantwortung dieser Frage wird der in den verschiedenen Modellen narrativer Persuasion postulierte Wirkungszusammenhang einem kritischen Test unterworfen, der wesentlich zur weiteren Theorieentwicklung beitragen kann.

Für eine hohe Stringenz dieses Tests ist es notwendig, weitere Punkte zu berücksichtigen. Dies betrifft zunächst die Definition und Operationalisierung des psychologischen Konstrukts der Einstellung. Ähnlich wie bei Transportation oder Identifikation weisen auch die Konzeptualisierung und Messung von Einstellungen in der bisherigen Forschung eine nicht zu vernachlässigende Heterogenität auf. Nur in seltenen Fällen geben die Autoren eine Definition des Einstellungskonstrukts. Die Verwendung des Begriffs umfasst ein diverses Feld an Variablen, angefangen bei Evaluationen von Produkten (van den Hende u. a., 2012; z. B. Lien & Chen, 2013) und Politikern (z. B. Weber & Wirth, 2014), oder dem Ausdruck sozialer Akzeptanz von Outgroup-Mitgliedern (z. B. Chung & Slater, 2013; Kaufman & Libby, 2012) über Meinungen und Überzeugungen zu Immigration oder Religion (z. B. Igartua, 2010; Igartua & Barrios, 2012) oder die Unterstützung für politische Maßnahmen und Gesetze inklusive

entsprechender Verhaltensintentionen (z. B. Niederdeppe, Shapiro, Kim, Bartolo, & Porticella, 2014; Slater u. a., 2006) bis hin zu Überzeugungen über die Vorteile von Organspende (z. B. Appel & Richter, 2010) oder wahrgenommenem Risiko und Selbstwirksamkeit in Bezug auf Drogen- oder Alkoholabhängigkeit (z. B. Banerjee & Greene, 2012b, 2013). Nicht immer entsprechen diese der Definition von Einstellungen als evaluative Bewertungen eines konkreten Einstellungsobjekts (Albarracin, Johnson, & Zanna, 2005; Bohner & Dickel, 2011). Beispielsweise können Überzeugungen die kognitive Basis einer Einstellung darstellen, sind aber nicht automatisch mit ihr gleichzusetzen (Wyer & Albarracin, 2005). Eine ähnliche Heterogenität findet sich zudem oder auch gerade deshalb in den gewählten Operationalisierungen. Neben der klassischen Erhebung mit semantischem Differential und evaluativen Adjektivpaaren wie *gut – schlecht* oder *unfair – fair* (z. B. Asbeek Brusse u. a., 2015; Hoeken & Sinkeldam, 2014; Moyer-Gusé u. a., 2012) werden Einstellungen meist mit Indizes aus Likert-Skalen-Items erfasst, deren Aussagen Einstellungen direkt (z. B. „Each and every citizen has the right to express his or her opinions everywhere, including on campus“ (Cohen u. a., 2015, S. 245)) oder indirekt über Überzeugungen (z. B. „The error rate for forensic analysis is so small that it is negligible“ (Bilandzic u. a., 2012, S. 17) und Verhaltensintentionen (z. B. „How likely or unlikely would you be to perform the following actions: Sign a petition in favor of expanding the use of the death penalty“ (Slater u. a., 2006, S. 243) indizieren. Einige Autoren wiederum nutzen die wahrgenommene Relevanz eines Themas als Einstellungsmaß (Oliver u. a., 2012; Thompson & Haddock, 2012). Diese Heterogenität in der Definition und Messung verdeutlicht die Komplexität des Konstrukts Einstellung einerseits und die Vernachlässigung der Implikationen dieser Komplexität in der Theorie und Empirie andererseits. Einstellungen können auf verschiedenen Aspekten beruhen, d. h. auf affektiven Reaktionen, kognitiven Überzeugungen oder Verhaltensweisen. Sie unterscheiden sich zudem im Hinblick auf Attribute wie ihrer Stärke, Zugänglichkeit oder Relevanz. Diese Unterschiede wiederum beeinflussen, ob bzw. wie eine spezifische Einstellung für Persuasion empfänglich ist (Albarracin, Johnson, & Zanna, 2005; Forgas, Cooper, & Crano, 2010;

Maio & Haddock, 2009). Die Erkenntnisse der Psychologie bzw. Sozialpsychologie in diesem Bereich der Einstellungen und Einstellungsattribute werden in der Forschung zur narrativen Persuasion trotz ihres Potenzials, widersprüchliche Ergebnisse zu erklären und zum theoretischen Fortschritt beizutragen, bisher kaum berücksichtigt. Eine Ausnahme ist hier die Studie von Jain und Slater (2012), in welcher sie narrative Wirkungen auf sowohl explizite als auch implizite Einstellungen untersucht und gegenübergestellt haben. Insgesamt fehlt an dieser Stelle jedoch die theoretische Grundlage, um hohe Einstellungsdissonanz im Sinne von stabilen und persuasionsresistenten Einstellungen so zu konzeptualisieren, dass die persuasive Wirkung von Transportation tatsächlich auf die Probe gestellt wird. Diese Grundlage werde ich in Kapitel 3 mit der Aufarbeitung des aktuellen Forschungsstands zu Einstellungen und Persuasion schaffen.

2.3.2 Aufklärung der Widersprüche zum Counterarguing

Eng verknüpft mit dem zentralen Wirkungszusammenhang narrativer Persuasion über Transportation ist die Annahme, dass der Effekt von Transportation auf narrationskonsistente Einstellungen über eine Reduktion der Generierung von Gegenargumenten gegen den persuasiven Inhalt, also Counterarguing, vermittelt wird (Busselle & Bilandzic, 2008; Green & Brock, 2000; Moyer-Gusé, 2008; Slater & Rouner, 2002; s. auch Kap. 2.2.2). Die Forschungsergebnisse zu dieser Annahme sind jedoch von einigen Widersprüchen gezeichnet (s. Kap. 2.2.3.2). Ein negativer Zusammenhang zwischen Counterarguing und Transportation konnte zwar in einer Meta-Analyse (Van Laer u. a., 2014) bestätigt werden. Eine nicht zu vernachlässigende Zahl an Studien findet jedoch entweder keinen oder sogar einen positiven Zusammenhang (z. B. Mazzocco u. a., 2010; Moyer-Gusé & Nabi, 2010). Zudem lässt sich aus einem negativen Zusammenhang nicht automatisch der postulierte Mediationszusammenhang von Transportation über Counterarguing auf Einstellungen schließen. Explizit nachgewiesen wurde er erst in wenigen Studien (z. B. Banerjee & Greene, 2012a, 2013). In einigen Studien üben auch beide Konstrukte unabhängig

voneinander (k)einen Einfluss auf Einstellungen aus (z. B. Dunlop u. a., 2010; F. Shen u. a., 2014). Insbesondere scheint es nicht unbedingt so zu sein, dass narrative Medieninhalte unabhängig von der Konsistenz ihrer Positionen mit den Einstellungen ihrer Rezipienten zu einem persuasiven Erlebnis führen und besonders effektiv in der Veränderung starker oder sensibler Einstellungen sind (z. B. Niederdeppe, Shapiro, & Porticella, 2011; Slater u. a., 2006). Die Gründe für die teils widersprüchliche Vielfalt der Ergebnisse zum Counterarguing liegen sowohl in der Konzeptualisierung und Operationalisierung als auch in der zu steigenden Komplexität der theoretischen Modellierung.

Zunächst einmal existieren unterschiedliche Konzeptualisierungen von Counterarguing während der Rezeption von Narrationen. Sie lassen sich grob in zwei Gruppen einteilen. Während einige Autoren sich an der klassischen Definition aus der Persuasionsforschung zu rhetorischen Inhalten orientieren (z. B. Hoeken & Fikkers, 2014; Niederdeppe u. a., 2011; Slater u. a., 2006) und Counterarguing als “the generation of thoughts that dispute or are inconsistent with the persuasive argument” (Slater & Rouner, 2002 S. 180) definieren, betrachten andere diese Definition als nicht direkt übertragbar auf den Kontext der narrativen Persuasion (z. B. Busselle & Bilandzic, 2008; Green & Brock, 2000; Yale, 2013). So argumentieren Busselle, Bilandzic und Zhou (2009) vor dem Hintergrund der meist impliziten persuasiven Inhalte und Argumente in Narrationen: „[C]ounterarguing should be conceived as not only negative thoughts about the persuasive message, but also negative thoughts about any aspect of the story“ (S. 9). Die wichtigste Rolle spielen für sie hierbei Evaluationen des wahrgenommenen externen und narrativen Realismus: „[A] viewer might counterargue for two different reasons: A lack of consistency when compared to the real world, or a lack of consistency within the narrative world“ (Busselle u. a., 2007, S. 8). In ähnlicher Weise betrachten Green und Brock (2000) Gegenargumente als „questioning or doubtful reactions to a story“ (S. 708) insgesamt. Dementsprechend prägten bereits Green und Brock (2002) den Begriff der *False Notes*, definiert als „something in the story that contradicts a fact or does not make

sense“ (S. 334), im Kontext der narrativen Persuasion als das Äquivalent zu Gegenargumenten in der Rolle, Persuasion zu verhindern. Diese Überlegungen zu Alternativen zum Counterarguing zur Erklärung persuasiver Effekte von Narrationen sind relevant und sinnvoll. Wie bereits mehrfach thematisiert, in diesem Abschnitt oder auch in Kapitel 2.2.1, bieten Narrationen weniger Angriffsfläche für Gegenargumente als argumentative Texte, da persuasive Inhalte meist implizit und Argumente manchmal gar nicht vorhanden sind. Insofern sollten es dann notwendigerweise andere Konstrukte sein, die die persuasive Wirkung besser erklären können. In diesem Kontext ist gerade auch die detailliertere Beschreibung und Verortung der untersuchten persuasiven Inhalte in der Narration bedeutsam, denn sie ermöglichen entsprechend eine genauere Vorhersage, welche Konstrukte für die Wirkung einer Geschichte relevant sein dürften. Aus diesem Grund plädiere ich dafür, die enge Konzeptualisierung von Counterarguing zu verwenden und beispielsweise Realismurteile oder andere mögliche Konstrukte, die Persuasion verhindern, nicht darunter zu subsumieren. Dies garantiert die Vergleichbarkeit der Ergebnisse innerhalb der Forschung zu narrativer Persuasion, aber auch mit Studien traditioneller Persuasionsforschung. Zudem ermöglicht dies eine differenziertere theoretische Modellierung narrativer Persuasion. Für die bisherigen Ergebnisse heißt das, dass sie nicht uneingeschränkt vergleichbar sind und zunächst festgestellt werden muss, welche Definition und welche Operationalisierung genau verwendet wurde.

Diese fehlende Vergleichbarkeit wird durch eine noch größere Vielfalt an Operationalisierungen, die zum Teil auch widersprüchlich zur jeweiligen gewählten Definition im theoretischen Teil sind (z. B. Busselle u. a., 2007; Igartua, 2010; Mazzocco u. a., 2010), verstärkt. Eine Übersicht zur Messung von Counterarguing im Kontext von Studien zur persuasiven Wirkung von Transportation in Narrationen liefert Tabelle 2.

Tabelle 2. Operationalisierungen von Counterarguing in Studien zu Transportation

<i>Studien</i>	<i>Operationalisierung</i>	<i>Ergebnisse</i>
Thought Listing		
Green & Brock (2000)	1. Valenz	Nicht anwendbar: zu wenige relevante negative Kognitionen
Busselle et al. (2004)	1. Differenzierung <ul style="list-style-type: none"> • Narration • Form/Präsentation • Ohne Bezug 2. Valenz der ersten beiden Kategorien <ul style="list-style-type: none"> • negativ, positiv, neutral/ambivalent 3. Indikator: Vorhandensein negativer Kognitionen	Teilnehmer mit negativen Gedanken weniger transportiert als Teilnehmer ohne
Slater et al. (2006)	1. Differenzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Persuasives Thema • Präsentation/Formale Merkmale • Charaktere • Selbstbezug • Extrapolation Realität 2. Valenz Thema & Charaktere 3. Indikator: Polarität = Anzahl positiv - Anzahl negativ	Anzahl negativer Kognitionen sehr gering Polarität kein Prädiktor für Einstellungseffekte

Fortsetzung Tabelle 2. Operationalisierungen von Counterarguing

<i>Studien</i>	<i>Operationalisierung</i>	<i>Ergebnisse</i>
Thought Listing		
Mazzocco et al. (2010); Shen et al. (2014)	<ol style="list-style-type: none"> Konsonanz <ul style="list-style-type: none"> positiv = konsonant/Zustimmung negativ = dissonant/Kritik ambivalent/andere Indikator: Polarität 	Keine Beziehung zwischen Transportation und Polarität; Polarität teilweise Prädiktor für Einstellungen
Dunlop et al. (2010)	<ol style="list-style-type: none"> Differenzierung <ul style="list-style-type: none"> Emotion Kognition Valenz für Kognitionen Indikator: Polarität 	Positiver Zusammenhang zwischen Transportation und Polarität; Polarität kein Prädiktor für Einstellungen
Hoeken & Fikkers (2014)	<ol style="list-style-type: none"> Differenzierung <ul style="list-style-type: none"> Themenrelevante Gedanken Gedanken zur Narration, i.e. Charaktere & Ereignisse Meta-narrative Gedanken bzw. qualitative Evaluation Selbstbezug Andere Valenz themenrelevante Gedanken Indikator: Anzahl 	Keine Angaben über Zusammenhang; Positive und negative Kognitionen unabhängige Prädiktoren für Einstellungen
Pinocchio Circling/ False Noting		
Green & Brock (2000); Green & Donahue (2011); Yale, (2013)	<p>“False notes were described as something in the story that contradicts a fact or does not make sense. ... Participants were told they could circle as few or as many Pinocchios as they wanted.” (Green & Brock, S. 709)</p> <p>Indikator: Anzahl & Zeilenumfang False Notes</p>	Negativer Zusammenhang zwischen Transportation und False Notes

Fortsetzung Tabelle 2. Operationalisierungen von Counterarguing

<i>Studien</i>	<i>Operationalisierung</i>	<i>Ergebnisse</i>
Skaleninstrumente		
Moyer-Gusé & Nabi (2010); Kim et al. (2011); McKinley (2013)	<p>4 Items (adaptiert von Nabi, Moyer-Gusé & Byrne, 2007); 5- oder 7-stufige Skala</p> <ul style="list-style-type: none"> • I found myself actively agreeing with the author's points. (-) • While watching the program, I sometimes found myself thinking of ways I disagreed with what was being presented. • I found myself looking for flaws in the way information was presented in the program. • It was easy to agree with the arguments made in the message. (-) 	<p>In zwei Studien positiver Zusammenhang zwischen Transportation & Counterarguing, in einer negative Korrelation</p>
Banerjee & Greene (2012a, 2013)	<p>6 Items (adaptiert von Stephenson & Palmgreen, 2007); 5-stufige Skala</p> <p>Ausmaß Elaboration</p> <ul style="list-style-type: none"> • How much did these stories make you: (a) think about arguments for not using cocaine, (b) "think" rather than "feel," (c) think about the consequences of using cocaine described in the stories, (d) think about how cocaine might affect my life. • While reading the stories, did you generally agree or disagree: (a) about the effects of cocaine, (b) about what cocaine can do to people. <p>Valenz</p> <p>Indikator: Polarität = M Ausmaß×M Valenz</p>	<p>Positiver Zusammenhang zwischen Polarität; Polarität mediiert Effekt von Transportation auf Einstellungen</p>
Asbeek Brusse et al. (2015)	<p>3 Items (adaptiert von Moyer-Gusé & Nabi, 2010); 7-stufige Skala</p> <ul style="list-style-type: none"> • During the soap, I criticized the message of the program. • During the program, several counterarguments occurred to me. • I was skeptical of the program while I was watching it. 	<p>Keine Angaben über Zusammenhang; Transportation & Counterarguing unabhängige Effekte</p>

Operationalisierungen von Gegenargumenten variieren zunächst entlang ihrer Spezifität des Bezugsobjekts von negativen Kognitionen zur intendierten bzw. identifizierten persuasiven Botschaft (z. B. Niederdeppe u. a., 2011), zur Geschichte mit ihren Ereignissen und Charakteren (z. B. Busselle u. a., 2009) oder zum wahrgenommenen Realismus (z. B. Green & Brock, 2000) bis hin zu negativen Kognitionen im Allgemeinen (z. B. Dunlop u. a., 2010). Die konkrete Messung der Intensität des Counterarguing wurde ebenfalls mit unterschiedlichen Methoden durchgeführt. Die Mehrheit der Autoren nutzte die auch in der klassischen Persuasionsforschung angewandte Methode des Thought-Listings (Brock, 1967; Petty, Ostrom, & Brock, 1981) und ließ die Teilnehmer nach der Rezeption offen ihre Gedanken während der Rezeption auflisten. Diese wurden dann entsprechend ihrer Valenz als positive, negative oder neutrale Reaktionen von den Autoren oder aber auch, wie bei Shen und anderen (2014) beispielsweise, von den Teilnehmern selbst kodiert, wobei meist die Polarität, definiert als Anzahl der positiven Gedanken nach Subtraktion der negativen, als Indikator verwendet wird (z. B. Slater u. a., 2006). Hier stehen dann jeweils niedrigere Werte für ein höheres Ausmaß des Gegenargumentierens. Andere verwendete Indikatoren, bei denen hohe Werte stärkeres Counterarguing bedeuten, sind die Anzahl negativer Kognitionen (z. B. Hoeken & Fikkers, 2014) oder dichotome Variablen des Vorhandenseins negativer Gedanken (z. B. Busselle u. a., 2004). Niederdeppe et al. (2011) unterteilten diese negativen Reaktionen darüber hinaus in reaktives Counterarguing, welches sowohl explizit der Positionen in der Geschichte widersprechende Kognitionen als auch emotionale negative Reaktionen, wie Frustration oder Verärgerung, umfasst, und in nicht-reaktives Counterarguing, das sind Gedanken, die einfach nur entgegen dieser Positionen stehen ohne direkt gegen sie zu argumentieren, ein. Im Gegensatz zu diesen Studien haben Green und Brock (2000) bereits in ihrem ersten Aufsatz zu Transportation die Schlussfolgerung gezogen, dass traditionelles Thought-Listing sich nicht für Reaktionen auf Narrationen eignet, da es eher globale Reaktionen oder Emotionen als einstellungsrelevante Kommentare erfasst. Sie entwickelten daraufhin für ihre Studien die Methode des „*Pinocchio Circling*“ oder auch „*False*

Noting,“ um negative Reaktionen auf Aspekte einer Geschichte zu erfassen. Bei dieser Methode kreisen die Untersuchungsteilnehmer nach dem Lesen der Geschichte die Bereiche ein, die sie während der Rezeption als falsch, nicht wahr oder unlogisch empfunden hatten. Die Anzahl der False Notes bzw. ihr Umfang werden dann in der Analyse als Indikator des Counterarguing der Teilnehmer verwendet (z. B. Green & Donahue, 2011). Weiterhin wurde das Ausmaß des Generierens von Gegenargumenten auch mit einer Batterie von geschlossenen Items, wie zum Beispiel „While watching the program, I sometimes found myself thinking of ways I disagreed with what was being presented“ (Moyer-Gusé & Nabi, 2010, S. 36), erfasst, bei denen die Studienteilnehmer auf einer fünf- oder siebenstufigen Likert-Skala angaben, wie sehr sie den Aussagen zustimmen oder nicht zustimmen (z. B. Asbeek Brusse u. a., 2015; McKinley, 2013; Moyer-Gusé u. a., 2011). Somit lassen sich auch die Ergebnisse von Studien mit unterschiedlichen Operationalisierungen von Counterarguing nur schwer vergleichen, da sie teils unterschiedliche Aspekte mit einbeziehen und sich teilweise schwer sagen lässt, wogegen Rezipienten eigentlich argumentiert haben – zum Beispiel ob gegen die Botschaft der Geschichte, ihren Realitätsgehalt, die innere Logik, Handlungen der Figuren, oder gar die Schauspielleistung der Schauspieler. Darüber hinaus ist es kritisch anzumerken, dass das Counterarguing nicht immer vor den relevanten Wirkungsvariablen erhoben wurde, sondern teilweise erst nach der Einstellung bzw. am Ende des Fragebogens (Green & Brock, 2000; Hoeken & Flikkers, 2014; Mazzocco u. a., 2010). Hier besteht eine nicht unbeträchtliche Gefahr, dass erst durch die Einstellungsmessung entsprechende Kognitionen hervorgerufen werden oder aber der Druck entsteht, die zuvor geäußerte Einstellung zu untermauern.

Die vorangehende Darstellung der teils widersprüchlichen Diversität methodischer Herangehensweisen und Ergebnisse offenbart die Notwendigkeit einer eindeutigeren und differenzierteren theoretischen Modellierung. Zunächst ist dabei zu klären, inwiefern eine Konzeptualisierung von Counterarguing nur botschaftsorientierte kritische Kogni-

tionen umfasst oder jegliche narrationsbezogene negative Gedanken. Aus meiner Sicht ist es sinnvoll, die engere, klassische Definition der Persuasionsforschung für den Begriff Counterarguing, auch im Kontext der narrativen Persuasion beizubehalten. Erstens wird damit begriffliche Klarheit geschaffen, auch über Disziplinen hinweg, die die Vergleichbarkeit und Replizierbarkeit von Ergebnissen ermöglicht. Dies bedeutet nicht, anderen kritischen Kognitionen zur Narration ihre Relevanz als defensive, Persuasion verhindernde Verarbeitungsmechanismen abzusprechen. Vielmehr erlaubt, zweitens, eine unabhängige Modellierung verschiedener Typen negativer Kognitionen, reichhaltigere Erkenntnisse als ein Konglomerat unter dem Term Counterarguing. Insbesondere scheint es naheliegend, dass beispielsweise wahrgenommene Verletzungen des Realismus, Schmähungen der Qualität der Schauspieler oder des Autors und Gegenargumente gegen persuasive Inhalte bei unterschiedlicher Erlebensqualität, verschiedenen Rezeptionsmotiven oder zu unterschiedlichen Zeitpunkten im Rezeptionsprozess der Persuasion durch Narrationen entgegenwirken. Diese Prozesse zu entflechten stellt eine spannende und anspruchsvolle Aufgabe dar, die konzeptionelle Klarheit erfordert.

Im Kontext dieser Arbeit steht jedoch zuerst einmal die konservative Überprüfung des grundlegenden, postulierten Effekts von Transportation auf Einstellungen über reduziertes Counterarguing, definiert als “the generation of thoughts that dispute or are inconsistent with the persuasive argument” (Slater & Rouner, 2002 S. 180), im Zentrum. Daher werde ich hier noch einmal spezifisch die theoretischen Argumente für die Reduktion von Counterarguing durch Transportation vor dem Hintergrund des bisherigen Forschungsstands unter die Lupe nehmen. Green und Brock (2000, 2002) führen hauptsächlich zwei Gründe an, die fehlende Motivation sowie fehlende Ressourcen. Die fehlende Motivation ist darin begründet, dass Transportation ein angenehmer Zustand ist, den Rezipierende nur sehr ungern unterbrechen wollen. Hier stellt sich die Frage nach den Grenzen. Gibt es Situationen, in denen die Motivation zum Counterarguing die Motivation zum Aufrechterhalten von Transportation

übersteigt? Eine naheliegende Situation ist eine hohe Dissonanz zwischen einer für den Rezipienten relevanten, starken und daher zu verteidigenden Einstellung und der persuasiven Botschaft der Narration. Ein häufiges Argument in diesem Kontext ist, dass der persuasive Inhalt in Narrationen häufig nur impliziert oder erst nach der Rezeption sichtbar wird bzw. generell schwer zu fassen ist (Slater & Rouner, 2002; Strange, 2002; Wyer & Shrum, 2015). Dies ist intuitiv sehr gut nachvollziehbar, aber ebenso eine offene empirische Frage, die weitere Implikationen beinhaltet: “If the audience fails to recognize the arguments and claim, the question remains whether it is the engaging nature of the narrative or the implicit nature of the arguments that resulted in reduced critical thinking“ (Hoeken & Fikkers, 2014 S. 88). In der Konsequenz besteht hierin zumindest ein weiterer Grund für die in Kapitel 2.3.1 geforderte explizite Verortung des persuasiven Inhalts der untersuchten Narrationen in zukünftigen Studien. Darüber hinaus erscheint eine systematische Untersuchung der Einbettung des persuasiven Inhalts als unabhängigem Moderator mehr als sinnvoll. Das zweite Argument dafür, warum Transportation zu weniger Gegenargumentieren führt, sind die fehlenden kognitiven Ressourcen der Rezipierenden, denn der Flow-Zustand der Transportation beansprucht all ihre Kapazitäten und führt zu Selbstvergessenheit. Diese Argumentation wird vor allem der Rezeption als Prozess nicht gerecht, es sei denn Transportation ist während der Rezeption einer Narration konstant hoch. Aber auch dies wäre noch zu zeigen. Wahrscheinlicher sind jedoch Szenarien, in denen Teilnehmer zwischen verschiedenen Rezeptionsmodi, von vollständiger Immersion bis hin zu analytischer Distanz, wechseln (K. Oatley, 1994; Suckfüll & Scharkow, 2009; Vorderer, 1993). Diese Wechsel sollten dann sowohl potenziell Counterarguing, aber auch positive Elaboration, eventuell mit Selbstbezug, ermöglichen, denn schließlich sollten auch Ressourcen für konsonante, über den Verstehensprozess hinausgehende Kognitionen (und Emotionen) fehlen. Diese Implikation der Ressourcenannahme wird jedoch kaum thematisiert, obwohl positive Kognitionen ebenfalls den Effekt von Transportation vermitteln, jedoch entgegengesetzt zum Counterarguing (Hoeken & Fikkers, 2014; Kreuter u. a., 2008).

Die Ausführungen zum Counterarguing verstärken insgesamt die in 2.3.1 postulierte Notwendigkeit eines konservativeren Tests des zentralen Wirkungspfads narrativer Persuasion. Die einfachste Erklärung für fehlende oder widersprüchliche Zusammenhänge zwischen Transportation und Counterarguing bzw. die als Bestätigung interpretierte extrem geringe Anzahl negativer Kognitionen zum persuasiven Thema (Green & Brock, 2000; Slater u. a., 2006) ist die fehlende bzw. zu geringe Dissonanz der narrativen Botschaft zu bestehenden Einstellungen der Rezipierenden. Es ist eher unwahrscheinlich, dass Rezipienten Gegenargumente generieren gegen persuasive Inhalte einer Narration, denen sie bereits mehr oder weniger zustimmen. Somit sollte Counterarguing mit steigender Konsonanz zum persuasiven Thema einer Geschichte immer weniger der relevante Mechanismus sein, der der persuasiven Wirkung von Transportation zugrundeliegt. Die bisherigen Forschungsergebnisse sind ein Indiz dafür. Eine systematische Überprüfung dieser Annahme ist allerdings noch zu erbringen. So wäre es aber auch nicht verwunderlich, dass nur vereinzelte Studien einen Mediationszusammenhang nachweisen konnten, wenn im Großen und Ganzen die persuasiven Botschaften der als Stimuli verwendeten Narrationen stärker konsonant als dissonant mit Rezipienteneinstellungen gewesen sein sollten. Ein konservativer Test verspricht somit auch, die Annahme zum reduzierten Counterarguing durch Transportation effektiv prüfen zu können. Die Voraussetzung dafür ist natürlich die reliable und valide Messung des Ausmaßes an Counterarguing. Im Kontext der zentralen Fragestellung meiner Dissertation, und vor dem Hintergrund der bestehenden methodischen Unklarheiten, besteht für mich ein weiteres Ziel darin, die beiden häufigsten Operationalisierungen für Counterarguing, d. h. die Thought-Listing- als auch die Selbstaussagen-Messung, im Hinblick auf ihre Validität zu evaluieren.

2.3.3 Prozessperspektive

Ein dritter Grund für die widersprüchliche Forschungslage, vor allem zum Verhältnis zwischen Transportation und Counterarguing, ist die Vernachlässigung des Rezeptionsprozesses, obwohl diese Konzepte eigentlich genau diesen Prozess beschreiben sollen. Doch inwiefern beispielsweise die Immersion sofort mit Beginn der Rezeption einsetzt und bis zum Ende hin gleich stark bleibt und somit insgesamt das Generieren von Gegenargumenten reduzieren, oder aber Leser und Zuschauer immer wieder zwischen Immersion und distanzierteren Rezeptionsprozessen wechseln, weil sie durch dissonante Positionen herausgerissen werden, dazu wurden bislang kaum oder keine Aussagen getroffen. Einige Studien und Arbeiten außerhalb des Forschungsfeldes der narrativen Persuasion deuten jedoch darauf hin, dass Teilnehmer während der Rezeption zwischen verschiedenen Rezeptionsmodi, von vollständiger Immersion bis hin zu analytischer Distanz, wechseln (K. Oatley, 1994; Suckfüll & Scharkow, 2009; Vorderer, 1993). Die Integration dieser Dynamiken während der Rezeption in bestehende theoretische Modelle bzw. empirischen Überlegungen, besitzt somit das Potenzial einige Widersprüche aufzulösen und neue Erkenntnisse zu narrativer Persuasion zu ermöglichen. Dazu gehört vor allem die bereits in 2.3.2 besprochene Annahme, dass während der Transportationserfahrung Ressourcen fehlen, dissonante Inhalte zu identifizieren und Gegenargumente zu generieren. Während Busselle und Bilandzic (2008) in ihrem Modell zwar den Konstruktionsprozess mentaler Modelle der Geschichte als spezifischen Fokus der mentalen Aktivität während der Rezeption betonen und ein spezifischeres, multidimensionales Konzept des narrativen Erlebens entwickeln, gerät auch bei ihnen der dynamische Verlauf des Rezeptionsprozesses letztendlich in den Hintergrund. Darüber hinaus werden meist jegliche Konzepte, die den Prozess charakterisieren, postrezeptiv erfasst und sind damit immer Fehlern ausgesetzte summative Urteile, Rationalisierungen und Erinnerungen der vergangenen Rezeptionserfahrung. Natürlich ermöglichen postrezeptive Messungen relevante Erkenntnisse, schließlich haben bisherige Studien grundlegend

und in hohem Maße zum Verständnis narrativer Persuasion beigetragen. Ein zusätzlicher Fokus auf den Rezeptionsprozess inklusive rezeptionsbegleitender Messung kann jedoch existierende Forschung sinnvoll ergänzen und ist für einige offene Fragen sogar notwendig (s. auch Sukalla, Bilandzic, u. a., 2015; Sukalla, Shoenberger, & Bolts, 2015). Im Kontext eines strengeren Tests der zentralen Annahmen zu narrativer Persuasion ist diese Notwendigkeit gegeben, denn neben hohem dissonanten Inhalt einer Narration sollte den Rezipienten zunächst die Möglichkeit gegeben sein, in die Geschichte einzutauchen und den Zustand hoher Transportation zu erreichen. Die daraufhin folgende Konfrontation mit stark dissonanten Inhalten stellt dann genau die höchstmögliche Herausforderung des Transportationszustands dar. Um diesen Moment und die weitere Rezeption zu erfassen und möglichst auch zu erklären, ist eine Prozessperspektive ideal. Somit ist ein weiteres Ziel meiner Dissertation, zur Beantwortung meiner zentralen Fragestellung, auch die Prozessperspektive einzubeziehen.

Narrative Persuasion und Einstellungsdissonanz

Ein konservativer Test der zentralen

Wirkungszusammenhänge

Sukalla, F.

2018, XIV, 278 S. 10 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-20444-0