

Motivdispositionen und die Teilaufgaben der Handlungssteuerung
- Ein Alternativ-Modell zum Rubikon-Modell der Handlungsphasen –

Inaugural-Dissertation

Zur Erlangung eines Doktorgrades der Philosophie
im Fachbereich Bildungs- und Sozialwissenschaften
der Bergischen Universität Wuppertal

Rolf Mraz

im Oktober 2008

Diese Dissertation kann wie folgt zitiert werden:

urn:nbn:de:hbz:468-20090632

[<http://nbn-resolving.de/urn/resolver.pl?urn=urn%3Anbn%3Ade%3Ahbz%3A468-20090632>]

An dieser Stelle möchte ich einigen Personen danken, die in besonderer Weise zum Zustandekommen der vorliegenden Arbeit beigetragen haben.

Mein Dank gilt zuerst Herrn Professor Schmalt für seine Unterstützung meines Vorhabens. Seine Ratschläge und Hinweise waren immer anregend und motivierend zugleich. Ohne seine Betreuung wäre die vorliegende Arbeit nicht entstanden.

Herrn Thomas Langens danke ich für die Überlassung des Versuchssteuerungsprogramms, und für manche beratende Unterstützung in methodischen Fragen.

Schließlich will ich meiner Frau Susanne danken, die mir während der Entstehung dieser Arbeit in vielerlei Hinsicht „den Rücken frei hielt“, meine häufige – tatsächliche oder geistige - Abwesenheit tolerierte und niemals den Erfolg meines Vorhabens in Zweifel zog.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	5
1. Die theoretische Entwicklung des Rubikon-Modells	8
1.1 Ausgangslage – die „Einebnung“ prä- und postintentionaler Prozesse	8
1.2 Die Dichotomisierung des Motivationsgeschehens in „Motivation“ und „Volition“	15
1.3 Das Rubikon-Modell	21
1.3.1 Das Rubikon-Konzept unterschiedlicher Bewusstseinslagen	21
1.3.2 Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen	25
1.3.3 Modell-Erweiterungen	27
1.4 Kritische theoretische Anmerkungen	29
1.5 Zusammenfassung	32
2. Die empirische Überprüfung des Rubikon-Modells	33
2.1 Die Bewusstseinslagen : Gedankeninhalte, Rezeptivität und Verarbeitung von Informationen	33
2.1.1 Gedankeninhalte in verschiedenen Bewusstseinslagen	33
2.1.2 Die Rezeptivität für Informationen in verschiedenen Bewusstseinslagen	37
2.1.3 Die Verarbeitung von Informationen in verschiedenen Bewusstseinslagen	40
2.2 Bewusstseinslagen und Verhaltenseffekte	46
2.3 Die Rolle der Intentionen	49
2.4 Moderatorvariablen	54
2.5 Methodische Anmerkungen zur empirischen Prüfung des Rubikon- Modells	59
3. Vorschlag für ein revidiertes Handlungsphasen – Modell	64
3.1 Motive, Ziele und Handlungssteuerung	66
3.1.1 Motive und Ziele	66
3.1.2 Ziele als Regulationsvariablen	69
3.2 Die Aufsuchen-Meiden-Orientierung	74
3.3 Das revidierte Handlungsphasen-Modell	77
3.3.1 Motivanregung und Steuerungslagen	78
3.3.2 Anpassung der Steuerungslagen an die Teilaufgaben der Handlungssteuerung	83
3.3.3 Zusammenfassung	87

4. Studie eins – Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs	89
4.1 Motive und Ziele: Herleitung der Untersuchungshypothesen.....	89
4.2 Methode.....	95
4.2.1 Versuchspersonen	95
4.2.2 Datenerhebung	96
4.2.3 Variablen	96
4.2.3.1 Das Multi-Motiv-Gitter für Leistung, Anschluß und Macht (MMG).....	96
4.2.3.2 Zufriedenheit – die „Satisfaction with Life Scale“ (SWLS)	97
4.2.3.3 Motivationale Autonomie.....	98
4.2.3.4 Der Zielfragebogen	98
4.2.3.5 Fehlende Daten zum Zielfragebogen, Teil 2	99
4.3 Befunde: Vorbereitende Analysen.....	100
4.3.1 Faktorenanalyse des Zielfragebogens	100
4.3.2 Die Zielskalen	108
4.3.3 Deskriptive Statistik und Untersuchung auf Geschlechtereffekte	110
4.3.3.1 Multi-Motiv-Gitter	110
4.3.3.2 Zufriedenheit – die Satisfaction with Life Scale (SWLS).....	112
4.3.3.3 Motivationale Autonomie.....	112
4.3.3.4 Zielskalenwerte	112
4.4 Hypothesenprüfende Analysen.....	115
4.4.1 Zielskalen und Motive.....	115
4.4.2 top-4-Ziele und Motive	122
4.4.3 Ziele, Motive und Zufriedenheit	126
4.5 Unerwartete Befunde	133
4.6 Befunddiskussion.....	139
4.6.1 Befundsituation zu den top-4-Zielen.....	147
4.6.2 Zusammenfassung.....	147
5. Studie zwei – die Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter	149
5.1 Hypothesen.....	151
5.2 Methode.....	156
5.2.1 Versuchspersonen	156
5.2.2 Untersuchungsplan und Untersuchungsablauf im Überblick	156
5.2.3 Der Untersuchungsablauf im Detail.....	157

5.2.4 Variablen	160
5.2.4.1 Motivvariablen.....	160
5.2.4.2 Gedankenprotokolle	161
5.2.4.3 Ratings.....	162
5.2.4.4 Dauer der Informationsbetrachtung	164
5.2.4.5 Entscheidungsdauer.....	164
5.2.4.6 Gewünschte Kontaktdauer.....	164
5.3 Deskriptive Statistik und Untersuchung auf Geschlechtereffekte.....	165
5.3.1 Motivkennwerte	165
5.3.2 Gedankeninhalte	165
5.3.3 Ratings und Zeitvariablen.....	170
5.3.4 Instruktions-Check	175
5.4 Hypothesentestende Analysen.....	176
5.4.1 Gedankeninhalte I – die Aufsuchen-Meiden-Hypothesen	176
5.4.2 Gedankeninhalte II – die Veränderungshypothesen	180
5.4.3 Gedankeninhalte III – volitionale Gedanken.....	183
5.4.4 Motivationale neutrale und irrelevante Gedankeninhalte	186
5.4.5 Erfolgserwartungen, Anstrengungserwartungen und emotionale Bewertung.....	188
5.4.6 Ziel-Commitment.....	197
5.4.7 Kontaktdauer.....	198
5.4.8 Handlungsklarheit	199
5.4.9 Informationsaufnahme	201
5.4.10 Entscheidungsdauer.....	201
5.4.11 Attraktivitätsbewertung der Kontaktpersonen.....	202
5.5 Zusätzliche geschlechtsspezifische Analysen	204
5.6 Befunddiskussion.....	209
5.6.1 Die Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter	210
5.6.2 Die Veränderung der Steuerungslagen über die Meßzeitpunkte	219
6. Resümee und Ausblick.....	230
Literaturverzeichnis	248
Verzeichnis der Anhänge	260

Einleitung

1981 diagnostizierte Heckhausen ein „Handlungsloch“ in der Motivationspsychologie (Heckhausen, 1981).

Die Motivationspsychologie habe sich, so Heckhausens Diagnose, allzu lange beinahe ausschließlich mit den Erwartung-mal-Wert-Modellen der Motivation beschäftigt. Diese Modelle eigneten sich zwar, etwas über das Auswählen aus der Vielfalt menschlicher Wünsche und Ziele zu erfahren. Wie die aus solchen Wahlprozessen resultierenden „Motivationstendenzen“ das tatsächliche Handeln bestimmen sei mit solchen Modellen aber nicht vorhersagbar.

Mit anderen Worten: Aus welchen Gründen sich beispielsweise ein Student entscheidet, eine bestimmte Vorlesung zu besuchen (z.B. weil ihn das Vorlesungsthema besonders interessiert oder weil er sich damit bessere Chancen auf die angestrebte gute Prüfungsnote beim vorlesenden Professor erhofft) kann noch nicht erklären, warum dieser Student tatsächlich ein ganzes Semester lang jeden Freitag pünktlich im Hörsaal sitzt.

„Der ständige Versuch, aus Motivation Handeln zu erklären, wurde als voreilig erkannt“

so Heckhausen später (1989, S. 203).

Um die diagnostizierte Erklärungslücke in der Motivationspsychologie zu schließen, müsse diese sich nach der jahrzehntelangen Beschäftigung mit dem „Wünschen und Wählen“ wieder mehr mit dem „Wollen“ befassen, also mit den Prozessen und Bedingungen, unter denen die aus Wahlprozessen hervorgegangenen Motivationstendenzen in tatsächliches Handeln umgesetzt werden (Heckhausen, 1985).

Die in den darauffolgenden Jahren entwickelten theoretischen Ansätze zum Schließen dieser Erklärungslücke führten zur Wiederbelebung der seit gut 50 Jahren vernachlässigten Willenspsychologie, nun unter dem neuen Titel einer Volitionspsychologie.

Besonders einflußreich wurde in diesem Zusammenhang das Rubikon-Modell der Handlungsphasen von Heckhausen (1986, 1989).

Dieses Modell teilt eine Handlungssequenz in eine Abfolge von vier verschiedenen Phasen ein: Zielwahl, Handlungsplanung, Handeln, Ergebnisbewertung. Der Beginn

(Zielwahl) und der Abschluß (Ergebnisbewertung) einer solchen Handlungssequenz werden dabei als motivationale Phasen bezeichnet, die dazwischenliegenden (Handlungsplanung, Handeln) als volitionale Phasen.

Motivationale und volitionale Phasen zeichnen sich dabei, so die Modellannahme, durch ganz spezifische „Bewusstseinslagen“ aus, deren besondere Charakteristika sich aus den kognitiven Anforderungen der jeweiligen Phase ergeben.

Der theoretische Kern des Rubikon-Modells ist diese Unterscheidung motivationaler und volitionaler Bewusstseinslagen (s. Heckhausen, 1989), die im Ergebnis eine für die jeweils anstehende Teilaufgabe der Handlungssteuerung in funktionaler Hinsicht optimale kognitive Anpassungsreaktion darstellen.

Die gesamte „Konfiguration“ des mentalen Apparates (z.B. die dominierenden Gedankeninhalte, die Wahrnehmung und Bewertung von Informationen, die Erfolgsoversicht etc.) wird im Rubikon-Modell damit determiniert durch die jeweils aktuelle Handlungsphase und die daraus resultierende „Bewusstseinslage“.

Mit diesem monokausalen Erklärungsansatz geht aber eine weitgehende Vernachlässigung des übrigen motivationalen Kontextes von Handlungen einher.

Die vom Rubikon-Modell postulierte, in funktionaler Hinsicht optimale Anpassung der kognitiven Steuerung in den verschiedenen Handlungsphasen ist nämlich keinesfalls bei allen Personen und unter allen situativen Bedingungen zu erwarten.

Vielmehr spielen sowohl für die Effizienz der motivationalen Handlungssteuerung als auch für das damit einhergehende subjektive Erleben sowohl die spezifischen Ausprägungen der Motivdispositionen handelnder Personen (z.B. Atkinson, 1987) als auch z.B. die speziellen Charakteristika im Zuge einer Handlung verfolgter Ziele (z.B. McGregor & Elliot, 2002) eine wichtige Rolle.

In letzter Konsequenz ignoriert das Rubikon-Modell die spätestens seit Lewin (1926) fundamentale und weithin akzeptierte Tatsache, dass motiviertes Verhalten immer als Funktion von Person- und Situationsfaktoren zu betrachten ist.

Im Übrigen wurde bereits früh darauf hingewiesen, dass die in den achtziger Jahren sich neu entwickelnde Volitionsforschung die Motivationsforschung und ihre nach wie vor relevanten Konzepte und Fragestellungen nicht ersetzen kann:

„Letzten Endes muss die Volitionsforschung auf die Motivationsforschung in diesem Sinne immer zurückgreifen. Sie muß mit überdauernden Motiven, ihrer Genese und ihrer Organisation als Voraussetzung operieren“ (Kornadt, 1988, S. 218).

Heckhausen selbst spricht schon 1981 von der Notwendigkeit integrativer Theoriebildung hinsichtlich motivations- und (in aktueller Terminologie) volitionspsychologischer Problemstellungen.

Diese Integration ist aber – bezogen auf das Rubikon-Modell - bis heute unterblieben, d.h. die Variablen des motivationalen Kontextes (z.B. Motivdispositionen und Zielcharakteristika) sind weder in das Rubikon-Modell integriert worden noch werden sie in der empirischen Forschung berücksichtigt.

Aufgrund dieser Vernachlässigung wichtiger Einflussvariablen der motivationalen Handlungsteuerung kann dem Rubikon-Modell und der von ihm angeregten empirischen Forschungstätigkeit ein „Motivationsloch“ attestiert werden.

Die Absicht der vorliegenden Arbeit ist es, erste Schritte zur Behebung dieses Mangels, zum Schließen des Motivationslochs, zu unternehmen, indem wichtige Variablen des motivationalen Kontextes in ein revidiertes Modell integriert werden. Diesem Vorhaben entspricht die Gliederung der vorliegenden Arbeit.

In Kapitel eins wird zunächst die theoretische Entwicklung des Rubikon-Modells dargestellt. Der Stand der empirischen Überprüfung des Modells wird im zweiten Kapitel kritisch erörtert.

Im dritten Kapitel wird ein revidiertes Handlungsphasen-Modell vorgeschlagen, in dem auf angeregte Motivdispositionen zurückgehende funktionale und dysfunktionale Steuerungslagen von zentraler Bedeutung sind. Statt von strikt trennbaren „Phasen“ sprechen wir in diesem Modell von den „Teilaufgaben“ der Handlungsteuerung.

Im vierten Kapitel wird in einer korrelativ angelegten Untersuchung die Bedeutung der Motivdispositionen für die erste Teilaufgabe der Zielwahl empirisch untersucht.

Im fünften Kapitel werden die Vorhersagen des revidierten Modells hinsichtlich der funktionalen und dysfunktionalen Steuerungslagen mit einem quasi-experimentellen Ansatz geprüft. Im sechsten Kapitel wird schließlich ein zusammenfassendes Resümee der in dieser Arbeit dargelegten theoretischen Erörterungen und empirischen Befunde versucht.

1. Die theoretische Entwicklung des Rubikon-Modells

In diesem Kapitel wird zunächst die Ausgangslage sowie die theoretische Entwicklung des Rubikon-Modells dargestellt. Die Darstellung der empirischen Überprüfung des Modells erfolgt in Kapitel zwei.

1.1 Ausgangslage – die „Einebnung“ prä- und postintentionaler Prozesse

Der Anlass zur Entwicklung von Konzepten, die schließlich zum Rubikon-Modell führten, war Heckhausens Diagnose des Handlungslochs der Motivationspsychologie (Heckhausen, 1981). Kurz gefasst besagte diese Diagnose, dass sich die Motivationspsychologie zu lange ausschließlich mit der Untersuchung von präaktionalen Wahlprozessen und postaktionalen Bewertungsprozessen befasst habe, hinsichtlich der Frage, wie Motivation das dazwischen liegende Handeln beeinflusse, aber eine Lücke aufweise.

Als Ursache dieser Einseitigkeit im Forschungsgegenstand der Motivationspsychologie benannte Heckhausen (1981) die jahrzehntelange Dominanz so genannter Erwartung-mal-Wert-Modelle der Motivation.

In diesen Modellen wird das Motivationsgeschehen rekonstruiert als Abwägeprozess vor dem eigentlichen Handeln. Die resultierende Motivation zu einem bestimmten Verhalten wird dabei vor allem durch zwei Einflussvariablen bestimmt: Anreize und Erwartungen. Anreize sind, positiv oder negativ, wertbesetzte Zielzustände („Werte“), während die Erwartungen subjektive Wahrscheinlichkeiten repräsentieren, einen bestimmten Zielzustand erreichen zu können. Als dritte Einflussvariable werden häufig noch Motive berücksichtigt, die Persondispositionen im Sinne von Bewertungsvoreingenommenheiten für bestimmte Klassen von Anreizen darstellen (zusammenfassend: s. z.B. Beckmann & Heckhausen, 2006; Schneider & Schmalz, 2000).

Wenn nach diesem Modell ein bestimmtes Handlungsergebnis hinreichend positiv bewertet wird und die Erwartung besteht, dieses Ergebnis auch herbeiführen zu können, entsteht eine Motivationstendenz zur Ausführung eines auf dieses Ergebnis gerichteten Verhaltens. Die Stärke der jeweiligen Motivationstendenz bestimmt dabei – so die ursprüngliche Modellannahme – sowohl die Auswahl des Handlungsziels als auch die anschließende Ausführungsintensität des Verhaltens.

Postaktionale Bewertungsprozesse, die Heckhausen (1981) in seiner Diagnose ebenfalls erwähnt, wurden erst später im Zuge der attributionstheoretischen Erweiterung solchen Modellen hinzugefügt. In solchen Bewertungsprozessen wurde unter anderem die Ursache für die spezifischen emotionalen Reaktionen auf Erfolg oder Misserfolg des eigenen Handelns vermutet (zusammenfassend: Heckhausen, 1980; Heckhausen, Schmalz & Schneider 1985).

Allen Modellen dieser Modellfamilie ist nun gemeinsam, dass sie die motivationale Steuerung einer Handlung ausschließlich aus den der Handlung vorauslaufenden Abwägungsprozessen determiniert sehen. Handlungsleitenden motivationalen Prozessen nach dem Entstehen einer Motivationstendenz wurde daher lange Zeit kein besonderes Interesse entgegengebracht.

Wie kam es zu dieser Situation?

Zu Anfang des letzten Jahrhunderts hatte sich die so genannte Willenspsychologie, insbesondere in Deutschland, noch intensiv mit solchen Prozessen beschäftigt, die nach einem Entschluss für eine bestimmte Handlung die Umsetzung dieses Entschlusses bestimmen (zusammenfassend: Schmalz, 1986).

Ach (1910), heute wohl der meist zitierte Willenspsychologe des letzten Jahrhunderts, untersuchte ausführlich sowohl die phänomenologische wie auch die dynamische Seite solcher so genannten Willensakte.

Der Entschluss zu einer bestimmten Handlungsausführung begründet, so Ach (1910), eine „Determinierende Tendenz“, deren Stärke wesentlich von der Eindringlichkeit des Entschlusses abhängt. Diese Tendenz ist auf die Ausführung des Entschlusses gerichtet - allerdings stehen ihr potentiell konkurrierende Tendenzen („Widerstände“) entgegen.

Die besonderen phänomenologischen Aspekte (die „Momente des Willensaktes“) und die dynamische Seite (der „Wirkungsgrad des Willens“) im Prozess der Realisierung eines Entschlusses waren Achs Forschungsgegenstand. So fand er beispielsweise, dass die Realisierung eines Entschlusses umso effizienter gelinge, je spezifischer der Entschluss bereits die konkreten Bedingungen der beabsichtigten Handlungsausführung beinhaltet („Gesetz der spezifischen Determination“).

Auch unterschied Ach ausdrücklich die von ihm untersuchten Willensakte und die zeitlich vorgelagerten Prozesse der Auswahl zwischen Handlungsalternativen, die er bereits, in

Abgrenzung zu seiner Untersuchung der Willensakte, dem Bereich der Motivation zuordnet (Ach, 1910, S. 238).

Damit wurden die Prozesse der Auswahl zwischen Handlungsalternativen („Motivation“) und die Prozesse der Umsetzung eines Entschlusses für eine bestimmte Handlung („Willensakte“) als klar zu unterscheidende Motivationsphänomene erkannt.¹

Die in den Arbeiten von Ach (1910) zum Ausdruck gelangende Differenzierung prä- und postintentionaler Prozesse der Motivation wurde, so Heckhausen (1986), insbesondere durch Lewin mit der Einführung des Konzeptes des Quasibedürfnisses weitgehend „eingeebnet“.

Dies geschah dadurch, dass Lewin (1926) in seiner Theorie der Vornahmehandlung die Entscheidung für eine bestimmte Handlung, die er als Vornahme bezeichnet, als Entstehung eines Quasibedürfnisses auffasst. Ein Quasibedürfnis wird dabei als ein „innerer Spannungszustand“ angesehen, der von sich aus zur Ausführung der Vornahme drängt. Mittels des ebenfalls neu eingeführten Konzeptes der Situationsvariable „Aufforderungscharakter“ wird den Quasibedürfnissen dann eine weitgehend parallele Wirkungsweise bei der Handlungssteuerung zugeschrieben wie echten Bedürfnissen. Das bedeutet, dass durch ein aus der Vornahme entstandenes Quasibedürfnis bestimmte Situationen oder Gegenstände der Umwelt die Person zu bestimmten Handlungen „auffordern“, um so den Spannungszustand zu lösen und das Quasibedürfnis zu befriedigen.

Eine spezielle zusätzliche, durch einen Willensakt gesetzte Determination zur Umsetzung der Vornahme, wie Ach (1910) sie annimmt, ist hier nicht mehr erforderlich.

Damit wurde eine gesonderte Erforschung von „Willensproblemen“ (d.h. spezifischer postintentionaler Motivationsprozesse) quasi obsolet.

Ohnehin hatte Lewin die

„... Stellung, die man den Willensproblemen herkömmlich im Gesamtgebiet der psychologischen Theoreme einräumt...“ (Lewin, 1926, S. 331)

für überbewertet, und ihre vorwiegend phänomenologische Untersuchung für nur bedingt geeignet gehalten.

¹ Insbesondere im theoretischen Zusammenhang des Rubikon-Modells wird die Auswahl einer Zielalternative heute meist als Intentionenbildung bezeichnet, weshalb man bezüglich dieser Unterscheidung auch von präintentionaler bzw. postintentionaler Handlungsphase spricht. Insoweit die Zielwahl dort als bewusster und expliziter Akt angesehen wird, wird in synonymem Weise von einem prädecisionalen und einem postdecisionalen Zustand gesprochen.

Dass Ach (1910) und Lewin (1926) sich aus heutiger Sicht auch mit zwei ganz verschiedenen Motivationsproblemen befassten, wurde erst sehr viel später erkannt (z.B. Heckhausen, 1987). Ach untersuchte nämlich vor allem den Prozess der Initiierung und Ausführung eines Handlungsentschlusses im Angesicht von zu überwindenden Hindernissen, während Lewins Theorie der Vornahmehandlung sich vor allem mit präaktionalen Auswirkungen von motivationalen Wahlprozessen beschäftigt.

Mit seinen Konzepten des (personseitigen) Quasibedürfnisses und des (situationsseitigen) Aufforderungscharakters legte Lewin (1926) bereits den Grundstein für die weitere Entwicklung hin zu den später so erfolgreichen Erwartung-mal-Wert-Modellen der Motivation. Vor allem wurde dieser Ansatz für den Bereich leistungsthematischen Verhaltens weiterentwickelt.

So stellen Lewin, Dembo, Festinger & Sears (1944) ein Modell vor, dass Zielsetzungen, im Sinne von Aufgabenwahlen für den Bereich leistungsthematischen Verhaltens, vorhersagen soll, und das bereits auf der Verknüpfung von Erwartungs- und Wertvariablen beruht.

Der Vorgang der Zielsetzung wird hier als Wahlaufgabe verstanden, in der zwischen Zielen verschiedener Schwierigkeitsgrade auszuwählen ist. Zwei Faktoren bestimmen dabei die Zielwahl.

Die erste Variable ist die Valenz (Attraktivität) eines Ziels ($V_a(\text{Ziel}^1)$). Diese Valenz ergibt sich aus der Summe der positiven Valenz eines möglichen Erfolgs ($V_a(\text{Erfolg}^1)$) und der negativen Valenz eines Mißerfolgs ($V_a(\text{Mißerfolg}^1)$):

$$V_a(\text{Ziel}^1) = V_a(\text{Erfolg}^1) - V_a(\text{Mißerfolg}^1)$$

Es wird weiter angenommen, dass die positive Valenz von Erfolg mit der Schwierigkeit einer Aufgabe steigt, die negative Valenz von Mißerfolg dagegen sinkt.

Warum wird dann nicht immer die schwierigste Aufgabe gewählt? Dies erklärt die zweite für die Zielwahl relevante Variable, die subjektive Erfolgswahrscheinlichkeit.

Die Multiplikation der Valenz eines Erfolgs $V_a(\text{Erfolg}^1)$ mit der subjektiven Wahrscheinlichkeit von Erfolg (P^{Erfolg}) bzw. der negativen Valenz eines Mißerfolgs $V_a(\text{Mißerfolg}^1)$ mit der Wahrscheinlichkeit von Mißerfolg ($P^{\text{Mißerfolg}}$) ergibt jeweils die gewichteten Valenzen von Erfolg und Mißerfolg.

Die Summe dieser gewichteten Valenzen ergibt schließlich die „resultierende gewichtete Valenz“. Die Aufgabenalternative (bzw. das Ziel), bei der dieser Wert maximal wird, wird gewählt werden.

Ausgehend von diesem Modell für leistungsthematische Aufgabenwahlen war es nicht mehr sehr weit zu der wohl einflussreichsten formalisierten Erwartung-mal-Wert-Theorie der Motivation, dem Risikowahl-Modell der Leistungsmotivation von Atkinson (1957).

Dieses Modell sagt Motivationstendenzen für leistungsthematisches Verhalten aus der multiplikativen Verknüpfung der Situationsvariable „Anreiz“ und den Personvariablen „Erwartung“ und „Motiv“ vorher. Wie bei Lewin et al. (1944) sind hier die positiven und negativen Anreizwerte von Erfolg und Mißerfolg durch die Aufgabenschwierigkeit bestimmt. Hinsichtlich der Motivvariable wird ein aufsuchendes und ein meidendes Motiv unterschieden. Vor allem die Einfügung der Motivvariablen stellt daher die wesentliche Weiterentwicklung des Atkinsonschen Modells dar.

Dass hinsichtlich der Tendenzen, Erfolg anzustreben, bzw. Mißerfolg zu vermeiden von erheblichen interindividuellen Unterschieden auszugehen ist, hatten übrigens auch Lewin et al. (1944) bereits gesehen (ebenda, S.366), allerdings fehlt eine solche Personvariable noch in dem formalisierten Modell.

Heckhausen (1987) spricht später vom „Sog des Risikowahlmodells“, der andere Ansätze weitgehend einebnete. Damit meint Heckhausen, dass das Risikowahl-Modell als eine wesentliche Ursache für die jahrzehntelange Vernachlässigung des postintentionalen Motivationsgeschehens anzusehen ist. Tatsächlich war die Attraktivität solcher Erwartung-mal-Wert-Modelle offenbar so stark, dass sie lange Zeit die Motivationspsychologie dominierten (Schneider & Schmalt, 2000).

Hier ist jedoch einem Mißverständnis vorzubeugen. Zwar geht Atkinson (1957) davon aus, dass das Risikowahl-Modell sowohl die leistungsthematische Aufgabenwahl als auch die Intensität der Aufgabenbearbeitung, in heutiger Terminologie also prä- und postintentionales Verhalten, vorhersagen kann – eine mangelnde Einsicht, dass dies zwei zu unterscheidende motivationale Probleme sind, kann Atkinson aber nicht unterstellt werden. Seine einflussreiche Veröffentlichung beginnt sogar mit der Feststellung:

„There are two problems of behavior which any theory of motivation must come to grips with. They may finally reduce to one; but it will simplify the exposition which follows to maintain the distinction in this paper. The first problem is to account for an individual's selection of one path of action among a set of possible alternatives. The second problem

is to account for the amplitude or rigor of the action tendency once it is initiated, and for its tendency to persist for a time in a given direction“ (Atkinson, 1957, S. 359)

Die Aspekte der Aufgabenwahl und Verhaltensintensität werden in Atkinsons Modell durch die Richtung und Stärke der resultierenden Motivationstendenz (RT) bestimmt, die sich aus folgenden Größen ergibt.

Erstens aus der subjektiven Wahrscheinlichkeit ($P = \text{probability}$), ein bestimmtes Handlungsergebnis ($P_s = \text{probability}_{\text{success}}$, $P_f = \text{probability}_{\text{failure}}$) zu erreichen. Zweitens aus dem Anreiz ($I = \text{incentive}$) eines bestimmten Handlungsergebnisses, d.h. seiner Attraktivität. Der Anreiz für Erfolg ($I_s = \text{Incentive}_{\text{success}}$) ist dabei eine positive lineare Funktion der Schwierigkeit der Aufgabe, d.h. $I_s = 1 - P_s$. Der negative Anreiz von Misserfolg ($I_f = \text{incentive}_{\text{failure}}$) ergibt sich als $I_f = -P_s$. Je leichter eine Aufgabe (je höher P_s), desto geringer ist also der positive Anreiz von Erfolg und desto höher ist der negative Anreiz von Misserfolg.

Schließlich berücksichtigt Atkinson ein Erfolgsmotiv (M_s) und ein Misserfolgsmotiv (M_f). Die Motive stellen interindividuelle Unterschiede im Streben nach Erfolg (M_s) bzw. in dem Bestreben zur Vermeidung von Misserfolg (M_f) dar. In dem formalisierten Risikowahl-Modell wirken die Motivvariablen numerisch betrachtet letztlich als GewichtungsvARIABLEN bei der Berechnung der resultierenden Motivationstendenz.

Die resultierende Motivationstendenz ergibt sich schließlich aus der Summation der positiven aufsuchenden und negativen meidenden Tendenzen:

$$RT = (M_s \times P_s \times I_s) - (M_f \times P_f \times I_f)$$

(Atkinson, 1957, S. 362)

Eine wichtige Vorhersage dieses Modells ist, dass eine leistungsthematische Motivationstendenz zur Bearbeitung einer vorgegebenen Aufgabe dann am stärksten sein sollte, wenn die Unsicherheit bezüglich des Ergebnisses des Handelns maximal ist, d.h. wenn $P_s = .50$. Für die Aufgabenwahl wird vorhergesagt, dass bei einem dominanten Erfolgsmotiv ($M_s > M_f$) bevorzugt Aufgaben mittlerer Schwierigkeit gewählt werden, während bei Dominanz des Misserfolgsmotivs ($M_s < M_f$) bevorzugt sehr leichte oder sehr schwierige Aufgaben gewählt werden, weil hier die meidende Tendenz am schwächsten ausgeprägt ist.

In diesem Modell der Motivation sind nun Willensprobleme, etwa im Sinne Achs (1910), gar nicht mehr abbildbar, weil ein Entschluss oder Willensakt zur Entstehung einer Motivationstendenz nicht erforderlich ist. Vielmehr ist die Richtung und Intensität der resultierenden Motivationstendenz vollständig durch die Verknüpfung der Erwartungs- und Wertvariablen determiniert. Die stärkste resultierende Motivationstendenz wird handlungsbestimmend. Ein „Nachregulieren“ während der Handlungsausführung ist in diesem Modell ebenfalls nicht vorgesehen.

Weil, insbesondere in Folge des Risikowahl-Modells, solche Modelle lange die Motivationspsychologie dominierten (s. z.B. Beckmann & Heckhausen, 2006; Schneider & Schmalt, 2000) waren „postintentionale“ Probleme für lange Zeit aus dem Fokus der Motivationsforschung verschwunden, was Heckhausen (1981) schließlich zur Feststellung des Handlungslochs veranlasste.

Wenngleich die oben dargelegte Argumentation in den Konzepten von Lewin (1926) und den daran anknüpfenden Erwartung-mal-Wert-Modellen eine wesentliche Ursache für die folgenreiche Einebnung der Unterscheidung prä- und postintentionaler Motivationsprozesse sieht, kann doch weder Lewin et al. (1944) noch etwa Atkinson (1957) unterstellt werden, diese Unterscheidung nicht gesehen zu haben. Der hohe Formalisierungsgrad des Risikowahl-Modells erlaubte zudem die stringente Ableitung empirisch prüfbarer Hypothesen. Diese Tatsache hat sicher auch zur Attraktivität dieses Modells beigetragen.

Vermutlich sind aber auch übergeordnete eher wissenschaftstheoretische Entwicklungen für die Vernachlässigung der willenspsychologischen Ansätze verantwortlich.

Hier ist insbesondere die Auffassung von Psychologie unter dem Begriff des „Behaviorismus“ (Watson, 1930) zu nennen, die sich beginnend mit den zwanziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts in den USA entwickelte, und die auch in der deutschen Forschung nicht ohne Folgen blieb (siehe z.B. Schorr, 2002). Im Sinne des Behaviorismus, der eine Beschränkung auf beobachtbares Verhalten als Forschungsgegenstand forderte, waren die Konzepte der Willenspsychologie als „mentalistisch“ zu kritisieren und die häufig angewandte introspektive Methode wurde kaum der Forderung nach objektiven Methoden gerecht.

Es ist daher davon auszugehen, dass auch wegen dieser wissenschaftstheoretischen Entwicklung die Fragestellungen der Willenspsychologie für lange Zeit an Attraktivität verloren haben (siehe auch: Kornadt, 1988).

1.2 Die Dichotomisierung des Motivationsgeschehens in „Motivation“ und „Volition“

Kuhl (1983) hat als Erster die von Heckhausen (1981) thematisierte Notwendigkeit zur Differenzierung prä- und postdecisionaler Motivationsprozesse wieder aufgegriffen. In seinem Vorschlag für ein Modell der Handlungskontrolle unterscheidet Kuhl zunächst zwischen zwei verschiedenen Motivationsprozessen und der Handlungskontrolle.

Der erste Motivationsprozess ist dabei als Auswahl von Handlungsalternativen konzipiert, der über verschiedene Schritte der Selektion und Elaboration ursprünglich unspezifischer Zielvorstellungen verläuft. Kuhl bezeichnet diesen Auswahlprozess als Selektionsmotivation.

Die Selektion von Handlungsalternativen kann dabei nach Kuhl sowohl auf rein emotional vermittelte impulsive Tendenzen, auf so genannte volitional-reflektive Handlungstendenzen (Vorsatzabruf aus dem Gedächtnis), auf reflektiv-hedonistische Tendenzen oder auf reflektiv-realistische Tendenzen zurückgehen. Nur Letztere gehen dabei – wie im Erwartung-mal-Wert-Modell – auf das Abwägen von Erwartungs- und Wertparametern zurück.

Am Ende dieser Prozesse steht die Selektion einer Handlungstendenz, die damit den Status einer verbindlichen Absicht erhält. Diese Absicht wird entweder in einem Absichtsspeicher abgelegt, oder – sofern die Ausführungsbedingungen erfüllt sind – direkt ausgeführt.

Die Selektion einer Handlungstendenz wird dabei nicht nur durch die Stärkerelation der konkurrierenden Tendenzen (wie im Erwartung-mal-Wert-Modell) bestimmt, sondern zusätzlich durch so genannte Zulassungsregeln. Solche Zulassungsregeln sind qualitative Kriterien, die z.B. auf übergeordnete langfristige Ziele zurückgehen („voluntionale Propositionen“, z.B.: „Gesundheit erhalten“) und die dazu führen, dass auch Handlungstendenzen mit schwacher oder gar meidender Motivationstendenz (z.B. „Zahnarztbesuch“) den Status einer Absicht erlangen und damit Handlungszugang erhalten können.

Direkt nach Entstehen einer Absicht setzen verschiedene Kontrollprozesse ein, deren Aufgabe es ist, die so eben gebildete Absicht gegen konkurrierende Motivationstendenzen abzuschirmen. Kuhl nennt konkret folgende Abschirmprozesse: Aufmerksamkeitssteuerung, Sparsamkeit der Informationsverarbeitung, Emotionskontrolle, Motivationsaufschaukelung (Anreizaufschaukelung), Enkodierkontrolle und Umweltkontrolle. Da die Funktion dieser Kontrollprozesse in der

Sicherstellung der Realisierung einer gebildeten Absicht besteht, werden sie als Prozesse der Realisationsmotivation bezeichnet.

Die Realisationsmotivation stellt damit den postdecisionalen motivationalen Teil der Handlungskontrolle dar. Die Grundlage der Stärke der Realisationsmotivation ist die ursprüngliche Stärke der Motivationstendenz, die dann durch die genannten Prozesse der Realisationsmotivation moduliert werden soll.

Damit hat Kuhl (1983) präintentionale (Selektionsmotivation) und postintentionale (Realisationsmotivation) Motivationsprozesse wieder unterschieden und betont, dass die motivationalen Prozesse der Handlungssteuerung nicht ausschließlich auf zuvor abgeschlossene Selektionsprozesse zurückgeführt werden können.

Hier werden also die Prozesse der Selektions- und Realisationsmotivation strikt getrennt, markiert durch die Entstehung einer Absicht (s. auch Kuhl, 1985), und eindeutig bestimmten Phasen des Handlungsverlaufs zugeordnet.

Der Einfluss motivationaler Prozesse, im Sinne der Selektionsmotivation, auf die Handlungskontrolle ist in diesem Modell beschränkt auf die Übergabe einer Absicht an das Modul der Handlungskontrolle (ebenda, s. Abbildung S. 307), wobei zunächst auch die Stärke der aus der Selektionsmotivation resultierenden Motivationstendenz auf die Stärke der Realisationsmotivation übergehen soll.

Die Handlungskontrolle selbst wird dann als weitgehend geschlossenes kybernetisches Modell dargestellt, das nur im Falle unzureichender Realisationsmotivation über die genannten Prozesse der Realisationsmotivation (z.B. Aufmerksamkeitssteuerung, Enkodierkontrolle) auf Prozesse der Selektionsmotivation rückwirkt, um die Realisierungschancen der aktuellen Absicht wieder zu erhöhen.

Hier wird allerdings schon auf der Modellebene ein gewisses Dilemma sichtbar: Nur wenn die solchermaßen über die Abschirmprozesse der Realisationsmotivation (also z.B. über eine veränderte Aufmerksamkeitsfokussierung) modulierten selektionsmotivationalen Prozesse ihrerseits wieder auf die Handlungskontrolle wirken könnten, wäre ein (indirekter) verhaltenssteuernder Effekt der Realisationsmotivation überhaupt denkbar. Ein solcher modulierender Einfluss der Selektionsmotivation auf Parameter der Handlungskontrolle ist in dem Modell aber nicht vorgesehen.

Der steuernde Effekt der Realisationsmotivation kann in diesem Modell daher nur in der Bildung einer neuen, veränderten Absicht bestehen. Eine bereits in der Realisierung

befindliche Absicht ist damit genau betrachtet von motivationaler „Nachsteuerung“ ausgeschlossen, wie Kuhl auch ausdrücklich betont:

„Eine Absicht kann durch eine hinreichend starke Motivationstendenz ohne weiteres verdrängt werden, während die Ausführung eines Entschlusses kaum noch durch konkurrierende Motivationstendenzen, sondern allenfalls durch das Fehlen der notwendigen funktionellen Voraussetzung verhindert werden kann“ (Kuhl, 1983, S. 314)

Mit dieser Unterscheidung einer Absicht (eine Motivationstendenz, die die erforderlichen Zulassungsregeln erfüllt) von einem Entschluss (auch: „Impuls zur Ausführung“, ebenda, S. 312) betont Kuhl eine weitere Trennung, nämlich die der Prozesse der (Realisations-) Motivationskontrolle von den Prozessen der Ausführungskontrolle. Dies ist die Unterscheidung postintentionaler präaktionaler von aktionaler Verhaltenssteuerung.

Die Differenzierung dieser zwei Teilprozesse der postintentionalen Handlungskontrolle (Motivationskontrolle und Ausführungskontrolle) soll laut Kuhl ausdrücklich Lewins (1926) Konzept, Willensvorgänge auf Motivationsprozesse zurückzuführen, zurückweisen. Hiermit ist wohl gemeint, dass die Prozesse der Ausführungskontrolle in erster Linie als „Willensprozesse“ angesehen werden und als solche von motivationalen Prozessen klar zu unterscheiden sind.

Andererseits spricht Kuhl aber bereits im Zusammenhang mit der Selektionsmotivation von so genannten volitionalen (d.h. willentlichen) Prozessen, so dass diese nach seiner Vorstellung offenbar nicht auf die Ausführungskontrolle begrenzt sind. Insofern unterscheidet Kuhl zwar klar zwischen Selektions- und Realisationsmotivation. Willentliche Prozesse wirken aber offenbar auch in Teilprozessen der Selektionsmotivation (z.B. „voluntionale Propositionen“). Eine vollständige, strikt phasisch bestimmte Trennung motivationaler und willentlicher (volitionaler) Steuerungsprozesse wird hier also noch nicht vollzogen.

Wichtig für die weitere theoretische Entwicklung ist aber vor allem Kuhls Differenzierung von Selektions- und Realisationsmotivation und deren feste Zuordnung zu bestimmten Phasen eines Handlungsverlaufs.

Diese Vorstellung scheinbar weitgehend getrennt voneinander operierender Teilsysteme der motivationalen Steuerung, die jeweils nur in einer fest definierten Handlungsphase wirksam sind, wurde in der weiteren theoretischen Entwicklung beibehalten und vertieft.

Die terminologische und theoretische Dichotomisierung des Motivationsgeschehens war genau besehen seit Heckhausens (1981) Diagnose des „Handlungslochs“, entgegen der

gleichzeitigen Forderung nach integrativer Theoriebildung (ebenda), ein wesentliches Charakteristikum der neu entstehenden Volitionspsychologie.

Bereits Heckhausen & Kuhl (1985) verkürzen den Motivationsbegriff auf Abwägungsprozesse und ordnen alle nachfolgenden Prozesse der Volition zu. Einige Autoren vertreten diese Begriffsverkürzung offenbar bis heute (Achtziger & Gollwitzer, 2006), obwohl sie vermutlich für mehr Verwirrung als Klärung gesorgt hat (siehe weiter unten in diesem Kapitel).

Wie die weiteren Ausführungen in diesem und dem folgenden Kapitel zeigen werden, wurde die weitere Trennung und die Betonung der Andersartigkeit prä- und postdecisionaler Prozesse bis hin zur Annahme unterschiedlicher Bewusstseinslagen im Rubikon-Modell weiterentwickelt.

Die Annahme dieser grundsätzlichen Andersartigkeit wurde und wird bis heute theoretisch nur selten in Frage gestellt. Kornadt (1988) diskutierte jedoch schon früh die Frage, ob nicht sowohl in der prä- wie auch in der postintentionalen Phase vor allem zielgerichtete Prozesse stattfinden, nur eben mit unterschiedlichen Zielen. Einerseits sei das Ziel die Zielauswahl und andererseits sei es die Umsetzung dieses Ziels, und deshalb würden beide Phasen mehr gemeinsame als trennende Elemente und Funktionscharakteristika aufweisen. Ähnlich kritisiert v. Cranach (1997) die antagonistische Konzeption und die strikte phasische Zuordnung von motivationalen und volitionalen Prozessen. Nach seiner Vorstellung sind so etwa auch bei Schwierigkeiten in der Phase der Zielfindung volitionale Prozesse im Sinne einer willentlichen Anstrengungsregulation anzunehmen.

Ähnliche Vorstellungen finden sich bei Sokolowski (1999), der dennoch von zwei unabhängigen Systemen motivationaler und volitionaler Steuerung ausgeht:

„Ich präferiere ein Modell, in dem Motivation und Volition prinzipiell die selben Aufgaben bewältigen können – nämlich Zielfindung sowie Handlungsplanung und –steuerung - und somit in Konflikt geraten können. Ich gehe also von zwei weitgehend unabhängigen, parallel arbeitenden Systemen aus,... „

(Sokolowski, 1999, S. 1)

Im Zuge der theoretischen Entwicklung wurde also aus der wiederentdeckten Ausgangsposition, dass Zielwahl und Zielrealisierung zu unterscheidende psychologische Phänomene sind, das Postulat grundsätzlich verschiedener, weitgehend unabhängiger Prozesse und Systeme motivationaler Steuerung. Sicher hat die wenig später

(Heckhausen, 1985;s.u.) eingeführte überaus anschauliche Rubikon-Metapher ihren Anteil an dieser „metatheoretischen“ Entwicklung.

Heckhausen & Kuhl (1985) knüpfen in ihrer Arbeit, die als weiterer theoretischer Schritt in dieser Entwicklung angesehen werden kann, an die Vorstellungen von Kuhl (1983) an. Das weitgehend spekulative Modell der Autoren (s. auch Heckhausen, 1987) beschreibt die Entwicklungsschritte von einem unbestimmten Wunsch bis hin zum ausführbaren Handlungsplan. Diese Entwicklung beginnt mit einem unspezifischen „wish“ (einer wertgeladenen Zielvorstellung). Erweist sich ein solcher wish als prinzipiell realisierbar (liegen also entsprechende Handlungs- oder Situationsergebnis-Erwartungen vor), wird er zum „want“. Besteht ein solcher want noch eine so genannte Relevanzprüfung (Gibt es Gelegenheiten der Umsetzung? Ist der want wichtig? Sind notwendige Mittel und Zeit für die Umsetzung vorhanden?) erfolgt eine innere Zustimmung zur Umsetzung dieses wants, der damit zur Intention wird. Diese Intention wird schließlich, nach erneuter Relevanzprüfung, zur aktivierten Intention, die letztlich den Handlungsimpuls auslöst. Wie schon Kuhl (1983) gehen die Autoren davon aus, dass eine aktivierte Intention Selbststeuerungsprozesse zur Abschirmung dieser Intention auslöst.

Heckhausen & Kuhl (1985) betonen in ihren Konzepten den phasischen Charakter von Motivationsprozessen. Dabei heben die Autoren insbesondere die Bedeutung der Intentionsbildung weiter hervor, die sie als „Demarkationslinie“ bezeichnen. Diese Trennlinie teilt die Prozesse der (selektionsbezogenen) Motivation von denen der (realisationsbezogenen) Volition.

Motivationale Prozesse sind hier inhaltlich durch das Abwägen von Erwartungs- und Wertvariablen geprägt, während volitionale Prozesse die Realisierung der Intention zum Ziel haben, wobei Erwartungs- und Wertabwägungen scheinbar keine Rolle mehr spielen.

Hiermit gehen die Autoren in der Differenzierung motivationaler und volitionaler Prozesse einen entscheidenden Schritt weiter als Kuhl (1983).

Während bei Kuhl (1983) Selektions- und Realisationsmotivation zwar zu verschiedenen Zeitpunkten einer Handlungsepisode angesiedelt sind, dient aber auch die Realisationsmotivation letztlich der Abschirmung und Stützung der Stärke der ursprünglichen Motivationstendenz, und zwar indem sie direkt (Aufmerksamkeitskontrolle, Anreizaufschaukelung) oder indirekt (z.B. Umweltkontrolle)

auf die Parameter einwirkt, die auch für die ursprüngliche Stärke der Motivationstendenz verantwortlich sind. Beides sind damit auch im Sinne der Begrifflichkeit bei Heckhausen & Kuhl (1985) motivationale Prozesse im engeren Sinne, also eine Auseinandersetzung mit Erwartungs- und Wertparametern. Diese Auseinandersetzung findet nach Heckhausen & Kuhl in den postintentionalen volitionalen Prozessen nun aber nicht mehr statt.

Neben den Inhalten unterscheiden sich motivationale und volitionale Prozesse darüberhinaus, so Heckhausen & Kuhl (1985), auch grundlegend in ihrer Funktionsweise:

„Again, predecisional motivation and postdecisional volition follow different laws“ (Heckhausen & Kuhl, 1985, S. 152)

Die Autoren vollziehen hier dann eine Begriffstrennung, die später zu Recht gelegentlich für Verwirrung gesorgt hat (z.B. Puca, 1996). Der Motivationsbegriff wird nämlich verkürzt auf die handlungsvorbereitende Elaboration von Erwartungs- und Wertvariablen (s. auch Heckhausen, 1989, S. 11). Der Motivationsprozess endet danach mit der Entstehung einer Motivationstendenz. Alle danach folgenden Prozesse, die das weitere Schicksal der Motivationstendenz bestimmen, werden unter dem Volitionsbegriff subsumiert (ebenda, S. 12).

Im wenig später veröffentlichten Rubikon-Modell (Heckhausen, 1986, s. unten) wird aber an die Volitionsphasen wieder eine Motivationsphase (nämlich das Bewerten der Handlungsergebnisse) angefügt.

Da Heckhausen aber auch in der 1989er Ausgabe seines Lehrbuchs (Heckhausen, 1989, S.1) alle Fragen der Zielgerichtetheit von Verhalten als Gegenstand der Motivationspsychologie zurechnet, darf man wohl die speziellen volitionspsychologischen Fragen und die entsprechenden Volitionstheorien oder -modelle am ehesten als einen spezifischen Zugang oder Forschungsstrang der Motivationspsychologie auffassen (siehe auch: Schmalt & Sokolowski, 2006) und auf eine weitere, diesbezüglich unfruchtbare Begriffsexegese verzichten.²

Die qualitative Trennung von Motivation („Wählen“) und Volition („Wollen“) ist auch der Kernpunkt in Heckhausens (1985) Rede zur Eröffnung des MPI für psychologische

² Wengleich wir damit volitionale Phänomene als Teilmenge der umfassenderen Menge der Motivationsphänomene betrachten, ist es kaum zu vermeiden, bei der Darstellung der Entwicklung des Rubikon-Modells die Begrifflichkeit insbesondere von Heckhausen zu verwenden, die teilweise eine Exklusion der Volition aus dem Phänomenbereich der Motivation beinhaltet.

Forschung in München, in der die Rubikon-Metapher in diesem Zusammenhang erstmals benutzt wird. Diese Rede – hier spricht Heckhausen bereits von zwei verschiedenen „Seelenzuständen“ – und die überaus anschauliche und attraktive Rubikon-Metapher können im Nachhinein durchaus als programmatisch für die weitere Entwicklung hin zu einer weiter akzentuierten Trennung von „Motivation“ und „Volition“ angesehen werden.

Mit den theoretischen Arbeiten von Kuhl (1983) und Heckhausen & Kuhl (1985) waren alle Bestimmungsstücke – auch terminologisch – der kurz darauf folgenden ersten Veröffentlichung des Rubikon-Modells (Heckhausen, 1986) beisammen.

Es sind dies vor allem eine am Handlungsverlauf orientierte phasische Betrachtung des Motivationsgeschehens, die Unterscheidung selektions- und realisationsorientierter Prozesse sowie die strikte Trennung dieser Prozesse durch den Akt der Intentionsbildung.

1.3 Das Rubikon-Modell

Zur Veranschaulichung der vermuteten besonderen psychologischen Bedeutung des Wechsels vom (motivationalen) „Wählen“ zum (volitionalen) „Wollen“ durch die Bildung einer Zielintention, benutzt Heckhausen (1985) die Rubikon-Metapher.

1.3.1 Das Rubikon-Konzept unterschiedlicher Bewusstseinslagen

Bekanntermaßen markierte das Flüsschen Rubikon während des römischen Imperiums die Stadtgrenze Roms. Die Überschreitung dieser Grenze mit bewaffneten Truppen galt als offene Kriegserklärung an Rom. Als Gajus Julius Cäsar im Jahre 49 v. Chr. - mit nicht unumstrittenen politischen Machtansprüchen - aus den gallischen Kriegen zurückkehrte, zögerte er daher an dieser Grenze zunächst. Schließlich überschritt er – so die Geschichtsschreibung - mit seinen Truppen den Rubikon mit dem bekannten „Alea iacta est“, nun wissend, dass es kein Zurück mehr gibt und alle Kraft nur noch dem Sieg im unausweichlichen Bürgerkrieg zu widmen sei.

Erstmals benutzt Heckhausen diese Metapher öffentlich im November 1985 in seiner Rede zur offiziellen Eröffnung des Max-Planck-Instituts (MPI) für psychologische Forschung in München (Heckhausen, 1985). In nicht veröffentlichten Manuskripten des

MPI aus dem Jahr 1984 zu „Motivationspsychologische Metaprozesse in verschiedenen Handlungsphasen“ (Heckhausen, 1984,c) und zu „Bruchstücke für eine vorläufige Intentions- oder Volitionstheorie“ (Heckhausen, 1984, a) taucht der Rubikon-Begriff noch nicht auf. In seiner 1985er Rede benutzt er dann die Metapher, um

„... den Übergang vom Wählen zum Wollen, ein Vorgang, der schlagartig den Seelenzustand zu ändern scheint“

zu veranschaulichen.

Wie wichtig Heckhausen gerade dieser Übergang offenbar war wird auch daran deutlich, dass in den frühen Überlegungen zu einem Phasenmodell der Handlung die Intentionsbildung als eigenständige (volitionale) Phase konzipiert wurde, so dass zunächst ein fünfphasiges Modell resultierte (Heckhausen, 1984,c).

Heckhausen (1986) beschreibt Motivation und Volition in seiner „handlungspsychologischen Phasentheorie“ daher nun nicht mehr lediglich als die durch eine Intentionsbildung getrennten Phasen einer Handlungssequenz (s. Heckhausen & Kuhl, 1985), sondern als Bewusstseinslagen.

Der Begriff der Bewusstseinslage wurde schon von der deutschen Willenspsychologie benutzt, so z.B. auch von Ach, (1910, S. 246), der von der Bewusstseinslage der Anstrengung spricht, die den „energischen Willensakt“ als zuständliches Moment begleite.

Ursprünglich bezeichnet der Begriff der Bewusstseinslage unanschauliche oder „zuständliche“ Denkinhalte, die sich bei Übernahme einer kognitiven Aufgabe unwillkürlich einstellen. Der Begriff wird auf Marbe (1901, zitiert nach Dorsch, 1982) zurückgeführt. Marbe gehörte zur so genannten Würzburger Schule der Denkpsychologie, die zu Beginn des letzten Jahrhunderts auf das Phänomen solcher unanschaulichen Denkinhalte gestoßen war (s. z.B. Mack, 2002).

Im Rubikon-Modell werden nun die beiden Bewusstseinslagen beschrieben anhand ihrer Funktionalität für die zu bewältigenden Aufgaben der jeweiligen Handlungsphase. Diese optimale Funktionalität, so die Vorstellung, stellt sich angesichts der Aufgaben der verschiedenen Handlungsphasen automatisch ein. Warum das so sein soll begründet Heckhausen nicht weiter.

Die Anpassung der Bewusstseinslage vollzieht sich, so Heckhausen (1989), sowohl inhaltlich wie auch strukturell.

Während die motivationale Bewusstseinslage mit der Analyse von Erwartungs- und Wertaspekten dem Zwecke der Zielentscheidung und der postaktionalen Bewertung der Zielerreichung dient, dominieren implementierungsorientierte Gedankeninhalte die volitionale Bewusstseinslage mit dem Ziel einer effektiven Stützung der Handlungsplanung und -ausführung.

Neben diesem inhaltlichen Unterschied werden strukturelle Unterschiede derart angenommen, dass Informationsverarbeitung in motivationaler Bewusstseinslage realitätsorientiert sei, in volitionaler Bewusstseinslage dagegen realisierungsorientiert. Zwischen beiden Bewusstseinslagen liegt der psychologische „Rubikon“, d.h. die Zielentscheidung oder Intentionsbildung.

Heckhausen (1989) bezeichnet dieses Modell später dann als „Rubikon-Modell der Handlungsphasen“ und beschreibt die vermuteten Charakteristika motivationaler und volitionaler Bewusstseinslagen ausführlicher. Insbesondere wird die so genannte Realitäts- bzw. Realisierungsorientierung differenzierter beschrieben.

Zunächst wird der Begriff der (motivationalen) Bewusstseinslage als Modus der Informationsverarbeitung definiert :

„Wir sprechen von motivationaler Bewusstseinslage um anzudeuten, daß die Aufnahme und Bearbeitung von Informationen den Aufgabenanforderungen der motivationalen Phase gerecht wird“ (Heckhausen, 1989, S. 204).

Motivationale und volitionale Bewusstseinslagen unterscheiden sich danach durch drei Aspekte der jeweiligen Gedankeninhalte: erstens die Inhalte, zweitens die Selektivität der Aufnahme und drittens die Bearbeitung. Im Gegensatz zur eher phänomenologischen Bedeutung des Begriffs in der älteren Willenspsychologie steht der Begriff der Bewusstseinslage damit hier für einen konkret definierten „Funktionsmodus“.

Der Inhalt motivationaler Gedanken besteht vor allem aus Erwartungs- und Wertabwägungen. Hinsichtlich der Selektivität wird eine hohe Offenheit angenommen, die eine möglichst breite Informationsbasis für eine zu treffende Zielentscheidung sicherstellen soll. Die Bearbeitung von Anreiz- und Erwartungsparametern sollte realistisch und möglichst unvoreingenommen erfolgen. Dieser realitätsorientierte Modus der Informationsverarbeitung soll einer realistischen Prüfung der Wunsch- und

Realisierbarkeit möglicher Handlungsziele im Sinne eines effektiven Einsatzes begrenzter Handlungsressourcen dienen.

Sobald eine Entscheidung für ein bestimmtes Ziel gefallen ist, wenn also eine Intention gebildet wurde, wird die Bewusstseinslage realisierungsorientiert, d.h. volitional. Nun dominieren inhaltlich Gedanken über die konkrete Handlungsausführung. Die Informationsaufnahme wird selektiv, d.h. die Zielrealisierung störende Gedanken werden ausgeblendet. Die Bearbeitung von Informationen schließlich ist ebenfalls parteiisch im Dienste der Zielrealisierung, z.B. indem die verfolgte Zielintention kognitiv aufgewertet wird.

Sowohl die motivationale wie auch die volitionale Bewusstseinslage werden, so die Modellannahme, umso ausgeprägter ausfallen, je mehr ein störungsfreier, glatter Handlungsablauf, z.B. durch ungewisse Informationslagen, gefährdet erscheint. In solchen Fällen sollten außerdem so genannte Metaprozesse (Metamotivationen, Metavolitionen) wirksam werden, die als „übergeordnete Direktiven“ die Zieldienlichkeit der motivationalen und volitionalen Basisprozesse überwachen und ggf. eingreifen (s. auch Heckhausen, 1986).

Diese Metaprozesse werden durch zwei Modellvariablen repräsentiert, die als Fazit-Tendenz und Fiat-Tendenz bezeichnet werden. Diese Tendenzen bezeichnen Kräfte, die auf den Abschluss des Abwägens in der Motivationsphase (Fazit-Tendenz) bzw. auf die Handlungsinitiierung in der präaktionalen Volitionsphase (Fiat-Tendenz) drängen.

Letztlich wurde damit aus dem Rubikonkonzept, das zunächst auf der akzentuierten Unterscheidung prä- und postintentionaler Prozesse beruht, eine „handlungspsychologische Phasentheorie“ (Heckhausen, 1986, S. 6). Abbildung 1 zeigt dieses Modell.

Der theoretische Kern dieses Modells ist die Differenzierung motivationaler und volitionaler Prozesse, wie Heckhausen später (Heckhausen, 1989) ausdrücklich betont. Damit ist das handlungsleitende Motivationsgeschehen begrifflich wie auch theoretisch-konzeptuell in zwei Teile gespalten. Den beiden Teilen (Motivation, Volition) werden dabei weitgehend konträre Eigenschaften zugewiesen.

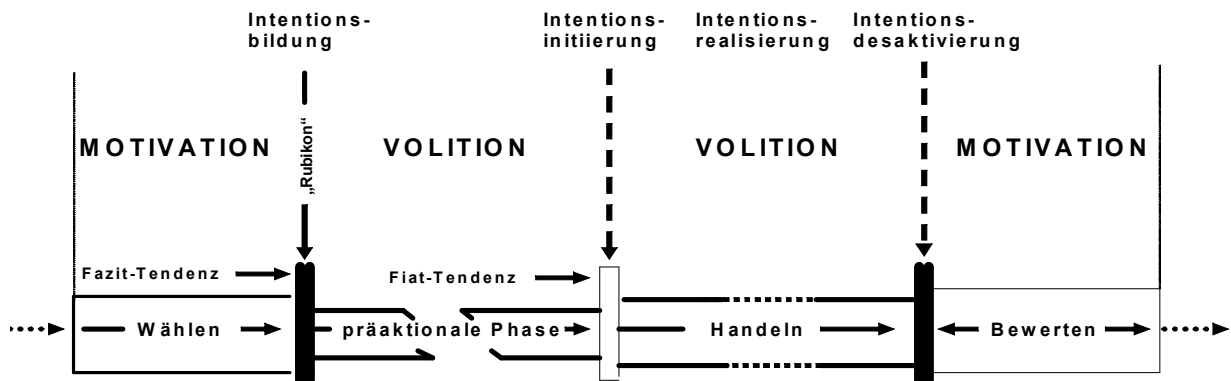


Abbildung 1: Handlungspsychologische Phasentheorie (nach Heckhausen, 1986)

1.3.2 Das Rubikon-Modell der Handlungsphasen

Im Rubikon-Modell werden zunächst Handlungsepisoden in vier Phasen eingeteilt, die einem idealtypischen sachlogischen Ablauf folgen: dem Auswählen zwischen Handlungszielen folgt die präaktionale planende Handlungsvorbereitung, der das eigentliche aktive Handeln folgt, an das sich schließlich eine postaktionale Bewertungsphase anschließt.

Die Abbildung des Motivationsgeschehens entlang einer solchen idealtypischen Handlungsepisode ist neben der Annahme der zwei Bewusstseinslagen das zweite wesentliche Merkmal des Rubikon-Modells.

Der Handlungsablauf beginnt danach mit der ersten Phase des Abwägens von Anreizwerten und Erfolgserwartungen für verschiedene Zielalternativen (prädecisionale Phase). Die Intentionsbildung – die Entscheidung für ein Handlungsziel – beendet die erste Phase, der Rubikon ist überschritten. Nach der Intentionsbildung folgt die (postdecisionale aber noch präaktionale) Planungsphase in der die Initiierung und Umsetzung der Intention planend vorbereitet wird. In dieser zweiten Phase werden so genannte Vornahmen gebildet, wenn zu erwarten ist, dass die Handlungsinitiierung oder – umsetzung schwierig sein könnte. Solche Vornahmen verbinden eine Zielintention mit

konkreten Planungen für die Umsetzung, d.h. etwa mit bestimmten situativen Gelegenheiten zur Initiierung oder konkreten Ausführungsarten eines beabsichtigten Verhaltens.

Nun folgt das eigentliche Handeln, die dritte Phase. Ist das intendierte Ziel erreicht, wird das Handeln abgeschlossen. Es folgt die vierte Phase des Bewertens der erreichten Ergebnisse hinsichtlich des Grades der Zielerreichung, möglicher Ursachen für Zielabweichungen und ggf. erforderlicher weiterer Handlungen, um ein verfehltes Ziel doch noch zu erreichen.

Die erste Phase des Abwägens und die vierte Phase des Bewertens werden als motivationale Phasen bezeichnet, weil es hier vor allem um die Verarbeitung von Erwartungs- und Wertinformationen geht. Die Phasen zwei und drei, die planende Vorbereitung und das eigentliche Handeln, werden als volitionale Phasen bezeichnet, weil die verarbeiteten Informationen vor allem umsetzungsorientierter Natur seien.

Eine volitionale Bewusstseinslage liegt danach also vor, sobald eine Intention gebildet wurde. Diese Bewusstseinslage hält an bis zur Intensionsdesaktivierung nach erfolgtem Handeln.

Die Phasen des postintentionalen Planens und des aktiven Handelns wieder zum Gegenstand der Forschung gemacht zu haben, ist neben der Unterscheidung motivationaler und volitionaler Bewusstseinslagen das Neue des Rubikon-Modells. Die Beschäftigung mit den in diesen Phasen angesiedelten motivationspsychologischen Fragen sollte ja das Handlungsloch der Motivationspsychologie schließen (s. Heckhausen, 1986).

Vor dem Hintergrund dieses Anspruchs verdient ein weiteres Konzept des Rubikon-Modells nähere Betrachtung, und zwar das Konzept der „Volitionsstärke“, das vor allem in der aktionalen Phase von Bedeutung ist.

Sowohl Heckhausen (1981) als auch Kuhl (1983) sowie Heckhausen & Kuhl (1985) hatten ja betont, dass die klassischen Erwartung-mal-Wert-Modelle der Motivation lediglich zur Abbildung und Vorhersage von Auswahlentscheidungen geeignet seien. Die in diesen Modellen resultierenden Motivationstendenzen könnten aber nicht die Ausführungsintensität von Verhalten vorhersagen. Stattdessen seien dazu zusätzliche (realisationsmotivationale bzw. volitionale) Regulationsprozesse anzunehmen.

Heckhausen (1989, S. 215) führt die Intensität und Ausdauer der Handlungsausführung daher auf die Volitionsstärke der Zielintention zurück. Heckhausen vermutet, dass die auf

präintentionale Erwartung-mal-Wert-Abwägungen zurückgehende Motivationstendenz die Obergrenze der Volitionsstärke darstellt. Im Übrigen folge die Volitionsstärke dem „Schwierigkeitsgesetz der Motivation“ (Ach, 1910), d.h. einer reaktiven Anstrengungsregulation in Abhängigkeit von der Aufgabenschwierigkeit.

Das besondere Merkmal der Volitionsstärke ist damit ihre variable Höhe, die unmittelbar und „automatisch“ der Aufgabenschwierigkeit folgt (s. auch Heckhausen, 1984,a). Da die Motivationstendenz die Obergrenze der Volitionsstärke darstellen soll, besteht die Funktion der Volition also offenbar darin, eine durch Handlungshindernisse verminderte Motivationstendenz wieder hoch zu regulieren oder im Falle effizienzbeeinträchtigender „Übermotivation“ (siehe z.B. Atkinson, 1987) die Motivationstendenz runter zu regulieren. Im Falle eines störungsfreien Handlungsablaufs ergäbe sich damit keine Notwendigkeit volitionaler Steuerung. Dieser Sichtweise entspricht auch weitgehend Heckhausens (1989) Annahme, dass die Intensität der volitionalen Bewusstseinslage umso stärker werde, je unsicherer ein glatter Handlungsverlauf sei.

1.3.3 Modell-Erweiterungen

Wie beschrieben, gliedert das Rubikon-Modell eine Handlungsepisode in vier aufeinander folgende Phasen, in denen der Handelnde jeweils andere Teilaufgaben zu erfüllen hat, nämlich das Auswählen aus Handlungszielen, das Planen von Handlungen, das Handeln und das Bewerten des erfolgten Handelns. Das Konzept der Bewusstseinslagen macht zusätzlich die Annahme, dass sich Inhalt und Charakteristika der Informationsverarbeitung automatisch an die jeweilige Phase anpassen, was schließlich während des Abwägens und Bewertens zu den motivationalen und während des Planens und Handelns zu den volitionalen Bewusstseinslagen führt.

Hier wendet Gollwitzer (1991; s. auch: 1996) ein, dass die Differenzierung lediglich zweier Bewusstseinslagen (motivational, volitional) nicht der Tatsache gerecht werde, dass jede der vier Handlungsphasen unterschiedliche Anforderungen an den kognitiven Apparat stelle, mithin besser vier verschiedene Bewusstseinslagen anzunehmen seien. Gollwitzer schlägt deshalb die Unterscheidung der vier Bewusstseinslagen des Abwägens, des Planens, des Handelns und des Bewertens vor. Die kognitiven Anforderungen dieser Phasen führen automatisch, so Gollwitzer, jeweils zu einer zugehörigen „kognitiven Orientierung“, die, wie im Rubikon-Modell, unter funktionalen Gesichtspunkten optimal

ausgerichtet sein sollte, um den anstehenden Aufgaben der jeweiligen Phase gerecht zu werden.

Da Gollwitzer auch die bereits im Rubikon-Modell eingeführten Aspekte zur Beschreibung der Bewusstseinslagen (Gedankeninhalte, Selektivität der Aufnahme, Bearbeitung) zur Beschreibung der vier kognitiven Orientierungen übernimmt, kommt er letztlich zu weitgehend identischen Vorhersagen für die Bewusstseinslagen während der vier Handlungsphasen wie das Rubikon-Modell.

So sei die Bewußtseinslage des Abwägens geprägt von einer bevorzugten Verarbeitung von Informationen bezüglich der Attraktivität und Realisierbarkeit von Wünschen, einer realistischen Analyse solcher Informationen und einer großen Offenheit für Informationen. Die planende Bewußtseinslage ist dagegen gekennzeichnet von der bevorzugten Verarbeitung des Wann, Wo und Wie der Handlung, einer parteiischen Analyse der Wünschbarkeit und Realisierbarkeit einer gewählten Zielalternative sowie einer reduzierten Aufnahmebereitschaft für Informationen. Während des aktiven Handelns würden dann bevorzugt Informationen aufgenommen, die die Zielerreichung unterstützen, außerdem würde die Aufnahme von Informationen, die eine Neubewertung gewählter Ziele anregen könnten, verweigert. Die letzte postaktionale bewertende Bewußtseinslage soll dagegen wieder von einer objektiven Bewertung von Informationen zum Zwecke der Bewertung der Handlungsergebnisse gekennzeichnet sein. Hierzu stelle sich dann auch eine so genannte „vergleichende Orientierung“ ein.

Mit diesem Beitrag Gollwitzers (1991; 1996) war die theoretische Entwicklung des Rubikon-Modells zunächst abgeschlossen.

Allerdings hat Gollwitzer (1996,b;1999; Gollwitzer & Brandstätter, 1997) ausgehend vom Rubikon-Modell der Handlungsphasen sich später noch intensiv mit dem Intentionskonzept befasst, das im Rubikon-Modell selbst nicht sehr weit entwickelt war (s. Heckhausen, 1989). Dabei bezeichnet Gollwitzer, in Abgrenzung zu den Zielintentionen, das, was Heckhausen (1989) Vornahmen nannte, als Implementierungsintentionen.

Wie die umsetzungsförderliche Wirkung von Vornahmen genau zustande kommt, wird im Rubikon-Modell nicht weiter erklärt. Gollwitzer entwickelt eine „Automatisierungs-These“, die besagt, dass die für die Verhaltensumsetzung förderliche Wirkung von Implementierungsintentionen darin bestehe, dass sie das beabsichtigte Verhalten durch die konkreten Umsetzungsplanungen quasi unter die Kontrolle bestimmter situativer Reize stellen. Somit werde das intendierte Verhalten im Sinne eines „habits“, hier allerdings

durch einen einzigen kognitiven Akt, automatisiert und daher mit höherer Wahrscheinlichkeit auch gegen Widerstände oder Ablenkungen realisiert.

Diese Weiterentwicklung nimmt zwar im Intentionskonzept des Rubikon-Modells ihren Ausgang, geht aber letztlich schon darüberhinaus. Dies wird auch darin deutlich, dass die von diesen Vorstellungen angeregten empirischen Arbeiten keinen expliziten Bezug zum Rubikon-Modell mehr zeigen.

1.4 Kritische theoretische Anmerkungen

Die Annahmen und Modellvariablen des Rubikon-Modells lassen eine Reihe wichtiger Fragen offen.

Grundsätzlich ist zunächst die Frage des Gültigkeitsanspruchs des Modells ungeklärt. Heckhausen (1989) macht diesbezüglich selbst diverse Einschränkungen. So sei das Modell nicht auf emotional gesteuerte Impulshandlungen und auf automatisierte gewohnheitsmäßige Handlungen ohne Entscheidungserfordernis anwendbar. Weiter sei von so genannten übergeordneten Intentionen (Wertungsdispositionen) auszugehen, die als „unstillbare Dauerintentionen“ ständig Handlungszugang suchen und als solche nicht die vollständige Phasenabfolge des Modells durchlaufen müssen, um Handlungszugang zu erlangen. Heckhausen vermutet, dass möglicherweise die Mehrzahl aller Intentionen in diese letzte Kategorie falle. Aufgrund dieser Einschränkungen bezeichnet Heckhausen die Phasenabfolge auch als idealtypisch, d.h. wohl nur in speziellen Fällen anwendbar, ohne allerdings die speziellen Bedingungen der Anwendbarkeit des Modells zu benennen. Je umfangreicher die Ausnahmen, auf die das Modell nicht anwendbar ist, aber werden, desto mehr stellt sich die Frage, welchen Erklärungswert das Modell für alltägliches Handeln noch besitzt (siehe auch: Kornadt, 1988).

Ein weiterer Kritikpunkt ergibt sich aus Heckhausens Annahme der ständigen Überlappung motivationaler Auswahlprozesse und volitionaler Planungsprozesse (ebenda, S.212). Diese Überlappung resultiere daraus, dass es einen „permanenten Stau“ konkurrierender Intentionen gebe, die alle Zugang zur Handlungsausführung suchen.

Es bleibt aber unklar, wie angesichts dieser vermuteten permanenten Überlappung motivationaler und volitionaler Prozesse überhaupt ausgeprägte Bewusstseinslagen entstehen können, da die spezifischen Anforderungen dieser verschiedenen Prozesse ja die „Auslöser“ der unterschiedlichen Bewusstseinslagen sein sollen. Liegen diese

spezifischen Anforderungen nun aber simultan an, fragt sich wovon es abhängt, an welche Anforderung denn jeweils eine Anpassung der Bewusstseinslage stattfindet.

Eine ähnliche Problematik spricht Kornadt (1988) an, wenn er von den verschachtelten Zielhierarchien im Alltagshandeln spricht. Nach seiner Überzeugung befinden wir uns hinsichtlich vieler kleiner Teilziele immer wieder in (motivationalen) Abwägprozessen, während bezüglich des Oberziels möglicherweise längst ein postintentionaler (volitionaler) Zustand erreicht ist. Folge sei, dass wir immer wieder „kleine Rubikons“ überschreiten müssten während wir ein übergeordnetes Ziel verfolgen. Aufgrund dieser Überlegungen kritisiert Kornadt das implizite „Einbahnstraßen – Postulat“ des Rubikon-Modells, d.h. die Annahme, dass es nach der Rubikonüberschreitung „kein Zurück“ mehr gebe. Vielmehr gebe es seiner Ansicht nach eher ein ständiges „Hin und Her“, was auch die Alltagserfahrung der Revidierbarkeit von Entscheidungen bestätige.

Ein dritter Kritikpunkt am Rubikon-Modell ist die Annahme der strikt unterschiedlichen „Aufgaben“ und der damit verbundenen kognitiven Anforderungen in den verschiedenen Handlungsphasen. Aus dieser angenommenen Unterschiedlichkeit der kognitiven Anforderungen wird ja die Entstehung der verschiedenen Bewusstseinslagen begründet (z.B. Heckhausen, 1989; Gollwitzer, 1996). Dass diese Anforderungen aber so unterschiedlich möglicherweise gar nicht sind, hat wiederum bereits Kornadt (1988) eingewendet (siehe auch Kapitel 1.2).

Auch Heckhausens (1989) eigene Ausführungen lassen Zweifel an diesem Postulat zu. So bezeichnet er (ebenda, S. 214) es als das „normale Geschäft der präaktionalen Volitionsphase“, zwischen mehreren konkurrierenden Zielintentionen einer Zielintention zur Realisierung zu verhelfen. Heckhausen benennt diese Auswahlfunktion gar als das Hauptproblem der Volitionsphase:

„Deshalb ist die Handlungsinitiierung, **die Auswahl jener Intention**, die den Handlungsstrom fortsetzt, **das Hauptproblem**, das volitionale Prozesse lösen müssen ... (ebenda, S. 212, Hervorhebungen durch den Verfasser)

Eine, wie im Rubikon-Modell für die Volitionsphase angenommen, selektive Informationsaufnahme und parteiisch verzerrte Bewertung von Informationen dürfte für diese Aufgabe aber nicht funktional sein. Denn letztlich muß auch in dieser volitionalen Phase wohl ein Abwägen stattfinden, auch wenn es dabei weniger um Anreizvariablen sondern mehr um die Günstigkeit von Gelegenheiten, also vermutlich vor allem um

Erfolgserwartungen, geht. Damit sind die kognitiven Anforderungen den Anforderungen beim Abwägen von Zielalternativen aber gar nicht mehr so grundsätzlich verschieden.

Es ist anzunehmen, dass hier die postulierte optimistisch verzerrte Informationsverarbeitung eher zur Auswahl der „falschen“ Intentionen und Handlungsgelegenheiten führen würde, was schließlich mit erhöhter Wahrscheinlichkeit nicht in der intendierten Zielrealisierung enden dürfte.

Kritisch ist auch anzumerken, dass einige Modellvariablen wie die Fazit- und Fiat-Tendenz oder die Volitionsstärke im Rubikon-Modell nur rudimentär definiert und damit empirisch schwer fassbar sind. Von der Fiat-Tendenz etwa wird angenommen, dass sie einerseits „eine variable Größe jeder Zielintention“ (Heckhausen, 1989, S. 214) sei, gleichzeitig aber von der „Stärke der Zielintention“ (auch ein ungeklärtes Konstrukt) sowie der Günstigkeit der Gelegenheit zur Intentionsumsetzung abhängt (ebenda). Damit ist die Fiat-Tendenz Bestandteil einer Variable, von deren Stärke sie – teilweise – gleichzeitig bestimmt wird.

Eine ganz grundsätzliche Frage bleibt in allen Modellerläuterungen schließlich völlig unberührt: Warum sollten sich die Bewusstseinslagen oder kognitiven Orientierungen automatisch und noch dazu funktional ideal einstellen, sobald der Handelnde z.B. vor einer Zielentscheidung steht? Diese automatische Anpassungsleistung ist seit der ersten Formulierung des Rubikon-Modells mehrfach behauptet, aber nie theoretisch begründet worden (z.B. Heckhausen, 1986;1989;Gollwitzer, 1996). Ein solches Postulat bedarf insbesondere deshalb der Begründung, weil es die in der Motivationspsychologie fundamentale Unterscheidung von aufsuchendem und meidendem Verhalten (z.B. Elliot & Covington, 2001; Carver, 2006) bzw. von Hoffnung und Furcht als deren subjektive Repräsentanten (Heckhausen, 1963) vollständig ausblendet.

Die Notwendigkeit dieser Unterscheidung zeigte sich aber etwa in der Leistungsmotivationsforschung von Anfang an in der Tatsache, dass die Reaktionsweisen hoffnungs- und furchtmotivierter Personen deutlich zu unterscheiden sind (z.B. Atkinson, 1987). Auch neuere empirische Arbeiten stützen die Annahme, dass die Aufsuchen-Meidenorientierung für die Motivationspsychologie von ganz fundamentaler Bedeutung ist (z.B. Gable, Reis & Elliot, 2003).

Neben der oben schon erörterten Frage, ob es denn angesichts der offenbar auch postintentional geforderten Auswahlprozesse wirklich funktional für die Handlungsplanung wäre, postintentional automatisch zum „engstirnigen Partisanen seiner

eigenen Pläne“ (Heckhausen & Gollwitzer, 1987, S. 103) zu werden, stellt sich also die begründete Frage, ob dies denn tatsächlich generell so ist.

Ein Großteil der im folgenden Kapitel berichteten empirischen Literatur befasst sich letztlich mit dieser Frage.

1.5 Zusammenfassung

Die Entwicklung hin zum Rubikon-Modell der Handlungsphasen ist zusammenfassend vor allem dadurch gekennzeichnet, dass das Motivationsgeschehen hier nicht mehr als punktueller, einmaliger Abwägeprozeß angesehen wird, sondern als phasisch gegliederter Prozess. Ausgehend von einem idealtypischen Handlungsverlauf (wobei „Handlung“ neben der aktionalen Phase auch die vorbereitenden auswählenden und planenden sowie die postaktionalen bewertenden Teilprozesse umfasst) werden an verschiedenen Stellen dieses Verlaufs jeweils andersartige Teilprozesse der motivationalen Steuerung angenommen.

Gleichzeitig werden diese Prozesse zunehmend strikt getrennt (Rubikon-Metapher) und als grundsätzlich verschieden in Inhalt und Funktionscharakteristika konzipiert. Schließlich werden gänzlich unterschiedliche Bewusstseinslagen oder „kognitive Orientierungen“ angenommen, die sich automatisch - und funktional ideal ausgerichtet - einstellen. Zur entscheidenden determinierenden Größe für die Ausrichtung der Motivationsprozesse wird damit die jeweilige Phase des Handlungsverlaufs.

Mit dem Rubikon-Modell wurde also die postintentionale Phase der Motivation nicht nur wieder ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt, vielmehr wurde sie gleichzeitig im Vergleich zur präintentionalen Phase als gänzlich andersartig konzipiert.

Diese theoretisch-konzeptuelle Dichotomisierung des Motivationsgeschehens wurde bisher kaum kritisch reflektiert.

Trotz der Vielfalt offener Fragen zum Rubikon-Modell begann bereits unmittelbar nach der ersten Veröffentlichung (Heckhausen, 1986) die Forschungstätigkeit zur empirischen Überprüfung des Modells. Hierüber soll im folgenden Kapitel berichtet werden.

2. Die empirische Überprüfung des Rubikon-Modells

Die empirische Forschung zum Rubikon-Modell beschäftigt sich bisher ganz überwiegend mit den vorhergesagten Eigenschaften der Bewusstseinslagen, wie Gollwitzer (1991) sie weiter spezifiziert hat (s. Kap. 1.3.3). Hierbei steht die Untersuchung der charakteristischen Informationsverarbeitung der präintentionalen, abwägenden und der postintentionalen – aber noch präaktionalen – planenden Bewusstseinslagen im Zentrum des Forschungsinteresses. Hierüber berichten wir im Kapitel 2.1.

Nur wenige Arbeiten haben den Zusammenhang von Bewusstseinslagen und behavioralen Variablen untersucht, worüber im Kapitel 2.2 berichtet wird. Die Bedeutung und Funktionsweise von Intentionen für die Handlungssteuerung (Kap. 2.3) und die Bedeutung von Moderatorvariablen (Kap. 2.4) sind weitere empirisch untersuchte Fragen. Abschließen werden dieses Kapitel einige kritische Überlegungen zum methodischen Vorgehen in vielen der hier berichteten Studien (Kap. 2.5).

2.1 Die Bewusstseinslagen : Gedankeninhalte, Rezeptivität und Verarbeitung von Informationen

Die durch den „Rubikon der Intentionsbildung“ getrennten präintentionalen abwägenden und postintentionalen planenden Bewusstseinslagen wurden bisher vor allem hinsichtlich der vom Rubikon-Modell vorhergesagten Charakteristika der jeweils vorherrschenden Gedankeninhalte, der Rezeptivität für Informationen und der objektiv vs. parteiischen Verarbeitung von Informationen untersucht. Gollwitzer & Bayer (1999) bezeichnen diese drei Aspekte prägnant als cognitive tuning (vorherrschende Inhalte), open mindedness (Rezeptivität) und biased inferences (Verarbeitung). Die folgende Darstellung gliedert sich nach diesen drei Aspekten.

2.1.1 Gedankeninhalte in verschiedenen Bewusstseinslagen

Das Rubikon-Modell macht die Vorhersage, dass in der präintentionalen abwägenden Bewusstseinslage vor allem ein Abwägen von Erwartungs- und Wertvariablen stattfindet,

also ein Prüfen der „Wünschbarkeit und Realisierbarkeit“ von Zielalternativen. Eine Stichprobe in die spontanen Gedankenproduktionen von Versuchspersonen (Vpn) in präintentionaler Bewusstseinslage sollte also vor allem solche Inhalte zu Tage fördern. Vpn in postintentionaler Bewusstseinslage sollten sich dagegen eher mit umsetzungsbezogenen Handlungsplanungen befassen.

Heckhausen & Gollwitzer (1987, study 1) – deren Veröffentlichung den Beginn der empirischen Forschung zum Rubikon-Modell darstellt – prüfen diese Vorhersage, und haben daher die spontanen Gedankenproduktionen von Versuchspersonen untersucht.

Zunächst war es dazu erforderlich, die Bewusstseinslagen der Untersuchungsteilnehmer zu manipulieren. Die Teilnehmer wurden hierfür aufgefordert, sich zwischen zwei alternativen Formen eines Kreativitätstests zu entscheiden, den sie später vermeintlich bearbeiten sollten. Eine Gruppe der Versuchsteilnehmer wurde jedoch, nachdem sie sich eine Weile mit den Testmaterialien befasst hatte, vor der Entscheidung unterbrochen, während die zweite Gruppe ihre Entscheidung treffen konnte. So sollte in der ersten Gruppe eine präintentionale (motivationale) abwägende Bewusstseinslage induziert werden, in der zweiten Gruppe eine postintentionale (volitionale) planende Bewusstseinslage.

Nun wurden die Vpn gebeten, möglichst spontan ihre aktuellen Gedankeninhalte zu protokollieren. Diese Protokolle wurden dann als motivational (Gedanken zu Anreizwerten, Handlungs-Ergebnis-Erwartungen, Metamotivationen), volitional (konkret umsetzungsbezogen) oder als irrelevant in Bezug auf das Experiment codiert.

Es zeigte sich, dass motivationale Gedankeninhalte erwartungsgemäß in der postintentionalen Gruppe signifikant seltener waren, volitionale Gedanken dagegen häufiger waren, als in der präintentionalen Gruppe. Allerdings waren erwartungswidrig volitionale Gedanken auch in der postintentionalen Gruppe insgesamt signifikant seltener als motivationale Gedanken.

Die Autoren interpretieren diese Befundlage als volle Bestätigung ihrer Erwartungen, dass motivationale Gedanken die präintentionale Handlungsphase dominieren und durch ein Abbrechen der motivationalen Gedanken nach der Intentionsbildung volitionale Gedanken dominieren:

„The frequency patterns of both motivational and volitional thoughts fully confirmed our postulates concerning motivational versus volitional states of mind“ (Heckhausen & Gollwitzer, 1987, S. 110).

Diese Schlußfolgerung ist aufgrund der berichteten Befundlage nur bedingt nachvollziehbar. Zwar zeigt sich erwartungsgemäß in der präintentionalen Gruppe eine bevorzugte Beschäftigung mit motivationalen Inhalten. Von einer bevorzugten Beschäftigung mit volitionalen Inhalten nach der Entscheidung kann aber keinesfalls gesprochen werden. Dominant werden in dieser Untersuchung postintentional vielmehr aufgabenirrelevante Gedanken, die hier mehr als achtmal häufiger als volitionale Gedanken berichtet werden. Motivationale Gedanken sind postintentional immer noch mehr als doppelt so häufig wie volitionale Gedanken (Heckhausen & Gollwitzer, 1987, S. 109).

Eine diesbezüglich nahezu identische Befundlage, insbesondere ein Vorherrschen motivationaler Gedanken auch postintentional, berichtet z.B. auch Puca (1996), die allerdings mit einem wesentlich aufwendigerem Design und – anders als Heckhausen & Gollwitzer - mit Meßwiederholungen für die verschiedenen Handlungsphasen gearbeitet hat.

Eine andere Methode zur Variation der Bewusstseinslagen ihrer Vpn und der Messung spontaner Gedankeninhalte wählten Gollwitzer, Heckhausen & Steller (1990, study 1). Da das dort angewandte Verfahren zur Variation der Bewusstseinslagen in späteren Untersuchungen häufig benutzt wurde, soll auch diese Studie diesbezüglich etwas ausführlicher dargestellt werden.

Die Autoren forderten ihre Vpn zunächst auf, sich mit einem aktuellen persönlichen Problem auseinander zu setzen. Hierzu wurde eine Gruppe aufgefordert, die möglichen Vor- und Nachteile einer Entscheidung in einem noch unentschiedenen Problem zu vergegenwärtigen und diese zu protokollieren. Eine zweite Gruppe sollte sich ein persönliches Problem auswählen, zu dem bereits eine Entscheidung gefallen sei. Hier sollten die Vpn dann die konkreten Schritte zur Umsetzung der gefassten Entscheidung (was, wann, wo) auflisten.

Mit dieser Vorgehensweise (im folgenden: „persönliche-Projekte-Paradigma“) sollte in der ersten Gruppe eine abwägende, in der zweiten Gruppe eine planende Bewusstseinslage induziert werden. Nach dieser Bedingungsvariation sollten beide Gruppen eine unfertige Märchengeschichte zu Ende führen.

Erwartungsgemäß zeigte sich, dass die Vpn die Protagonisten der Märchengeschichte jeweils in einer Weise agieren ließen, die zu ihrer induzierten Bewusstseinslage kongruent war. Abwägende Vpn ließen also die Märchenfiguren auch eher passiv abwägen, während die Vpn der planenden Bewusstseinslage ihre Personen eher an konkreten

Problemlösungen arbeiten ließen. Die Vpn produzierten also offenbar jeweils zu ihrer eigenen Bewusstseinslage kongruente Gedankeninhalte zur Fortsetzung der Geschichte. Neben diesem erwartungsgemäßen Ergebnis zeigte sich ein unerwarteter Befund.

Erstaunlicherweise schrieben die Vpn dieser Untersuchung unabhängig von der Versuchsbedingung ganz überwiegend implementierungsorientierte Märchenfortführungen, und zwar etwa sechs bis sieben mal häufiger als abwägend orientierte Versionen. Dies scheint zunächst im Widerspruch zu der oben (Heckhausen & Gollwitzer, 1987, study 1) berichteten prä- und postintentionalen Dominanz motivationaler, also abwägender, Gedankeninhalte zu stehen. Die Autoren dieser Studie führen diesen Befund darauf zurück, dass es eine typische Eigenschaft von „guten“ Märchen sei, eine vorgefundene Situation handelnd zu einem guten Ende zu führen. Mit der Aufgabe, das Märchen weiter zu führen, hätten die Vpn daher überwiegend eine solche handelnde, d.h. implementierungsorientierte, Vorgehensweise übernommen (Gollwitzer, Heckhausen & Steller, 1990, S.1122).

Ohne dies weiter zu reflektieren unterstellen die Autoren damit, dass bestimmte Eigenschaften eines verfolgten Ziels (hier: eine handlungsorientierte „Grundhaltung“ der fortzuführenden Märchengeschichte) neben der vorliegenden abwägenden oder planenden Bewusstseinslage einen erheblichen Einfluss auf die Art der spontanen Gedankeninhalte haben kann. Wir werden auf die damit angesprochene Bedeutung von Zielcharakteristika für die Handlungssteuerung später zurückkommen.

Taylor & Gollwitzer (1995, study 3) verglichen die Gedankenprotokolle von Vpn, die sich bezüglich eines persönlichen Problems entweder noch in der präintentionalen oder bereits in der postintentionalen Phase befanden. Bezüglich der postintentionalen Vpn wurden noch die, die sich bereits in der Umsetzung (also in der Handlungsphase) der Problemlösung befanden von den postintentionalen präaktionalen Vpn unterschieden. Die unspezifizierte Aufforderung, über diese Probleme noch einmal nachzudenken, zeigte, dass sich die präintentionalen Vpn erwartungsgemäß überwiegend mit Fragen der „Wünschbarkeit“ von Alternativen , also mit abwägenden Inhalten, befassten. Die postintentionalen Vpn zeigten dagegen keine signifikant gesteigerte Häufigkeit implementierungsorientierter Gedanken. Lediglich so genannte „Meta-Implementierungsgedanken“ fanden sich in beiden postintentionalen Gruppen signifikant häufiger als in der präintentionalen Gruppe. Allerdings waren auch hier in der postintentionalen aber noch präaktionalen, Gruppe die abwägenden „Wünschbarkeits“-Gedanken noch die häufigste Kategorie.

Insgesamt zeigen die hier berichteten Befunde, dass die Vorhersagen bezüglich der postintentionalen Dominanz implementierungsorientierter Gedanken bisher keine überzeugende Bestätigung gefunden haben. Zwar zeigte sich in der Regel eine postintentionale Zunahme volitionaler Gedanken, dennoch blieben sie eher selten und motivationale Gedanken dominant. Lediglich die Studie von Gollwitzer, Heckhausen & Steller (1990) liefert einen modellkonformen Befund. Da hier allerdings keine direkte „Gedankenstichprobe“ mit Gedankenprotokollen erhoben wurde, kann diese Unterstützung nur als indirekt bewertet werden.

Die Dominanz von abwägenden Erwartungs- und Wertüberlegungen in der präintentionalen Phase wurde jedoch wiederholt bestätigt.

2.1.2 Die Rezeptivität für Informationen in verschiedenen Bewusstseinslagen

Das Rubikon-Modell sagt vorher, dass Personen in präintentionaler Bewusstseinslage grundsätzlich eine sehr hohe Offenheit für neue Informationen aufweisen, weil dies im Sinne einer gut erwogenen Zielentscheidung funktional sei. Postintentionale Personen sollten dagegen selektiv die Aufnahme solcher Informationen verweigern, die die Realisierung der aktuellen Zielintention behindern könnten. Hier sind insbesondere „motivationale“, d.h. auf Erwartungs- und Wertaspekte bezogene, Inhalte gemeint (Heckhausen, 1989, S. 204). Diese zweite, ursprünglich sehr spezifische, „Selektivitäts“-Annahme wird später von Gollwitzer (1991; 1996) dahingehend verallgemeinert, dass postintentionale Personen generell eine reduzierte Aufnahmebereitschaft für Informationen aufweisen sollten.

Diese Unterscheidung ist deshalb bedeutsam, weil nur wenige empirische Arbeiten zu dieser Frage existieren. Keine dieser Studien bezieht sich auf Heckhausens (1989) spezifische Selektivitäts-Annahme bezüglich der postintentionalen Phase.

Heckhausen & Gollwitzer (1987, study 2) variierten die Bewusstseinslagen ihrer Vpn wie in der ersten Studie (ebenda, study 1) mittels einer Entscheidungsaufgabe für einen vermeintlich zu bearbeitenden Kreativitätstest. Mit Hilfe von Wortlisten wurde vor der Bewusstseinslagen-Variation eine Basismessung für Gedächtnisleistungen erhoben. Nach der Bedingungsvariation wurden erneut vergleichbare Wortlisten präsentiert, zu denen anschließend ein Gedächtnistest durchgeführt wurde.

Die Befunde waren eindeutig: präintentionale Vpn zeigten eine im Vergleich zur Basismessung signifikant erhöhte Gedächtnisleistung und eine signifikant höhere Gedächtnisleistung als postintentionale und Kontrollgruppen-Vpn. Die Hypothese einer erhöhten Rezeptivität für präintentionale Personen wird damit eindeutig gestützt. Für die postintentionalen Vpn zeigte sich allerdings keine signifikante Veränderung im Vergleich zur Basismessung und kein bedeutsamer Unterschied zur Kontrollgruppe ohne Bewusstseinslagen-Variation.

Diese Befundlage stützt damit die Rubikon-Modell-These einer erhöhten Rezeptivität für präintentionale Personen. Zur Vorhersage der spezifischen Selektivität für postintentionale Personen kann dagegen nichts ausgesagt werden, da die hier untersuchten Wortlisten des Gedächtnistests keinen Bezug zu den Zielintentionen aufwiesen, die der Bewusstseinslagen-Variation zu grunde lagen. Denn nur für solche, eine Zielintention potentiell störende, Informationen wird in der ursprünglichen Selektivitäts-Hypothese eine reduzierte Offenheit vorhergesagt.

Fujiita, Gollwitzer & Oettingen (2007) untersuchten in einer Reihe von drei Experimenten die These der bewusstseinslagenspezifischen Offenheit für Informationen. Hierzu boten die Autoren ihren Vpn in abwägender oder planender Bewusstseinslage im Rahmen einer Wahrnehmungsaufgabe subliminal Reizworte dar, zu denen anschließend ein Wiedererkennungstest durchgeführt wurde. In den ersten beiden Studien dieser Reihe zeigte sich jeweils in einem von zwei Kriterien (Wiedererkennungsrate bzw. Schnelligkeit des Wiedererkennens) der vorhergesagte Effekt. Vpn in abwägender Bewusstseinslage zeigten bessere Wiedererkennungslleistungen für die subliminal dargebotenen Reize als Vpn in planender Bewusstseinslage. Die Autoren werten dies als Hinweis auf die größere Informationsoffenheit der abwägenden Vpn, die zu einer effektiveren Wahrnehmung der Reizworte geführt habe. Um zu klären, ob dieser Effekt auf eine höhere Informationsoffenheit abwägender Vpn oder auf eine reduzierte Informationsoffenheit planender Vpn zurückgeht, wurde in einer dritten Studie (ebenda, study 3) eine zusätzliche Kontrollgruppe ohne manipulierte Bewusstseinslage eingeführt.

Es zeigte sich, dass die abwägenden Vpn eine bessere Wiedererkennungslleistung erbrachten als die planenden und die Kontrollgruppen-Vpn. Die planenden Vpn unterschieden sich in ihrer Wiedererkennungslleistung aber nicht von der Kontrollgruppe. Analog zu den oben berichteten Befunden von Heckhausen & Gollwitzer (1987, study 2) ist dies ein Hinweis auf eine erhöhte Informationsoffenheit abwägender Vpn. Für Vpn in

planender Bewusstseinslage zeigte sich auch hier kein Effekt, d.h. kein empirischer Beleg für eine reduzierte Informationsoffenheit.

Diese Befunde der unveränderten Gedächtnisspanne der postintentionalen Vpn widersprechen der später von Gollwitzer (1991;1996) postulierten generell reduzierten Aufnahmebereitschaft postintentionaler Personen.

Auch die Befunde einer weiteren Untersuchung, die sich allerdings nicht direkt dieser Frage widmete, sprechen gegen diese These.

Gollwitzer, Heckhausen & Steller (1990, study 2) untersuchten die These, dass bewusstseinslagenkongruente Informationen generell effektiver verarbeitet und daher auch besser erinnert werden. Nach der Bewusstseinslagen-Variation wurden den Vpn dieser Studie Dias mit Photos von Personen und zugehörigen statements eher abwägender (soll ich a oder b tun?) oder eher umsetzungsorientierter Art (zunächst muß ich a, dann b erledigen) präsentiert. In einem anschließenden Wiedererkennungstest wurde untersucht, ob die bewusstseinslagenkongruenten statements besser erinnert wurden. Tatsächlich wurde ein solcher Effekt gefunden, der für die Hypothese der Autoren spricht.

Leider berichten die Autoren keine speziellen Analysen zu der Frage, ob sich abwägende und planende Vpn generell in der Gedächtnisleistung unterscheiden. Aus einer veröffentlichten Tabelle mit den Gedächtnisleistungen der verschiedenen Versuchsgruppen ist aber ersichtlich, dass die planenden Vpn eine insgesamt 17% höhere Gedächtnisleistung erbrachten als abwägende Vpn (ebenda, S. 1125). Dieser Befund spricht also auch eher gegen die These einer generell reduzierten Offenheit für Informationen in postintentionalen Personen. Allerdings muß hier einschränkend bemerkt werden, dass der Versuchsaufbau – die Präsentation des Materials und der Erinnerungstest erfolgten beide nach der Bewusstseinslagen-Variation – keine Aussage dazu erlaubt, ob der gefundene Effekt auf Kodierungs- oder Retrievaleffekte zurückgeht. Das Rubikon-Modell sagt ja eine reduzierte Aufnahmebereitschaft postintentionaler Personen vorher, also einen Kodierungseffekt.

Einen diesbezüglich eindeutigen Retrievaleffekt im Sinne besserer Reproduktionsleistungen für bewusstseinslagenkongruentes Material berichtet allerdings Schmalt (1990). Auch Schmalt fand in seinen Analysen keinen Haupteffekt für die Bewusstseinslage (dort: „Motivationszustand“, der aber operational einem prä- und einem postintentionalen Zustand entspricht) in den Erinnerungsleistungen seiner Vpn. Dieser Befund spricht also dafür, dass der in der Untersuchung von Gollwitzer, Heckhausen & Steller (1990) gefundene Verarbeitungsvorteil bewusstseinslagenkongruenten Materials

eher auf einen Retrievaleffekt zurückgeht, und damit für die spezifische Selektivitäts-Hypothese des Rubikon-Modells keine Relevanz besitzt. Solche Abrufeffekte für Gedächtnisleistungen sind gut mit einer Netzwerk-Theorie des Gedächtnisses im Sinne von Bower (1981) erklärbar, die ursprünglich zur Erklärung stimmungsabhängiger Gedächtniseffekte formuliert wurde.

Bemerkenswert ist, dass die prinzipiell recht einfach zu prüfenden Thesen zur Offenheit der Informationsaufnahme so wenig empirische Arbeiten angeregt haben. Die wenigen veröffentlichten Befunde sprechen insgesamt für eine erhöhte Informationsoffenheit präintentionaler Personen, nicht jedoch für eine reduzierte Offenheit postintentionaler Personen.

Insbesondere wurde eine größere Gedächtnisspanne und eine effizientere Wahrnehmung subliminaler Reize bei präintentionalen Vpn im Vergleich zu postintentionalen und Kontrollgruppen-Vpn berichtet. In beiden Variablen zeigten postintentionale Vpn aber erwartungswidrig keine beeinträchtigten Leistungen im Vergleich zu einer Kontrollgruppe. Die berichteten Befunde zur bevorzugten Verarbeitung bewusstseinslagenspezifischer Informationen sind bezüglich der Natur der Effekte nicht immer eindeutig interpretierbar, sprechen aber unseres Erachtens eher für Retrievaleffekte als für die vom Rubikon-Modell vorhergesagten Effekte einer selektiven Informationsaufnahme (Kodierungseffekte). Die spezifische Selektivitäts-These des Rubikon-Modells (Heckhausen, 1989) muß als bisher völlig ungeprüft gelten.

Die Befunde zur Frage der Informationsoffenheit liefern damit zusammenfassend – wie schon die im vorherigen Kapitel berichteten Befunde zu den Gedankeninhalten – zwar eine gute Bestätigung der Annahmen hinsichtlich einer präintentional höheren Informationsoffenheit, aber keine klare Stützung der Annahme phasenspezifischer Anpassungsreaktionen nach der Bildung einer Zielintention.

2.1.3 Die Verarbeitung von Informationen in verschiedenen Bewusstseinslagen

Das Rubikon-Modell sagt für Personen in präintentionaler Bewusstseinslage eine objektive Verarbeitung insbesondere für Erwartungs- und Anreizinformationen vorher. Postintentionale, planende Personen sollten dagegen solche Informationen parteiisch im Sinne der intendierten Ziele verarbeiten, d.h. sowohl anreiz- als auch erwartungsbezogene Informationen eher optimistisch überschätzen.

Demnach sollte man also etwa erwarten, dass abwägende präintentionale Personen das Ausmaß an Kontrolle über erwünschte Ereignisse in ihrer Umgebung relativ realistisch einschätzen, während planende postintentionale Personen dieses Ausmaß überschätzen sollten. Nun weiß man auch aus Untersuchungen zum Phänomen der Gelernten Hilflosigkeit, dass normale Personen dieses Ausmaß an Kontrolle üblicherweise überschätzen, also häufig einer so genannten Kontrollillusion erliegen (z.B. Alloy, Abramson & Viscusi, 1981).

Gollwitzer & Kinney (1989) untersuchten nun die Hypothese, dass eine abwägende Bewusstseinslage wegen der damit verbunden realistischen Informationsverarbeitung gegen diese Kontrollillusion immunisiere, eine postintentionale Bewusstseinslage hingegen zu einer besonders ausgeprägten Kontrollillusion führe. Hierzu mussten die Vpn dieser Untersuchung einschätzen, inwieweit sie durch ihre Reaktionen das Aufleuchten eines – tatsächlich nicht von ihnen kontrollierbaren – Lichtsignals steuern konnten.

Wie erwartet zeigten im ersten Experiment (ebenda, study 1) die planenden Vpn die übliche Kontrollillusion, die abwägenden Vpn aber nicht. Die abwägenden Vpn schätzten ihren Einfluß relativ realistisch ein. In einem zweiten Experiment (ebenda, study 2) wurde eine zusätzliche Kontrollgruppe eingeführt und es wurde erwartet, dass die Kontrollillusionen der planenden Vpn stärker ausgeprägt seien als die der Kontrollgruppe ohne speziell induzierte Bewusstseinslage.

Wieder zeigte sich, dass die abwägenden Vpn praktisch „immun“ gegen die Kontrollillusion waren, also eine realistische Kontrolleinschätzung abgaben. Die planenden Vpn zeigten zwar die übliche Kontrollillusion, jedoch erwartungswidrig keinen bedeutsamen Unterschied zur Kontrollgruppe.

Die These, dass eine planende Bewusstseinslage zu einer besonders optimistischen Einschätzung der eigenen Kontrolle über erwünschte Ereignisse führt, konnte damit also nicht bestätigt werden. Die berichteten Effekte sind allein auf die realistischen Kontrolleinschätzungen der abwägenden Vpn zurückzuführen, die durch ihre besondere Bewusstseinslage offenbar immun gegen das Entstehen der üblichen Kontrollillusion waren.

Taylor & Gollwitzer (1995) verallgemeinerten die vermuteten Effekte der Bewusstseinslagen dahingehend, dass sie ihnen eine generalisierte Wirkung auf Variablen wie die Positivität des Selbstbildes, den generellen Optimismus und die Einschätzung hinsichtlich der Gefährdung durch diverse Alltagsgefahren (Unfallrisiko, Krankheitsrisiko etc.) zuschrieben. In all diesen Variablen sollten abwägende Personen wegen ihrer

realistischeren Informationsverarbeitung weniger optimistisch sein als planende Personen, die einen erhöhten Optimismus aufweisen sollten.

Zwar zeigte sich, dass Personen in abwägender Bewusstseinslage erwartungsgemäß ein weniger positives Selbstbild und eine allgemein negativere Stimmung berichteten als planende Vpn oder Kontrollgruppen-Vpn. Die Vpn in planender Bewusstseinslage unterschieden sich von der Kontrollgruppe jedoch lediglich durch eine optimistischere Gefährdungseinschätzung. Weder in ihrer Stimmung, ihrem Selbstwertgefühl noch im allgemeinen Optimismus zeigten die planenden Vpn eine positivere Einschätzung als die Kontrollgruppe. Ein Effekt der Bewusstseinslagen auf den Optimismus scheint also am ehesten für die abwägende Bewusstseinslage – in Form eines reduzierten Optimismus - vorzuliegen. Für die planende Bewusstseinslage, für die ein gesteigerter Optimismus vorhergesagt wurde, spricht lediglich ein Einzelbefund.

Gagne` & Lydon (2001, study 2) übertrugen die „Optimismus-These“ auf die Thematik von intimen Partnerschaften. Ihre These war, dass die Vorhersage über den Bestand der eigenen Partnerschaft von Personen in abwägender Bewusstseinslage zutreffender sei als die Vorhersage von Personen in planender Bewusstseinslage. Ursache sollte auch hier die realistischere Informationsverarbeitung der abwägenden Personen sein, die sich daher auch bezüglich ihrer Partnerschaft weniger Illusionen hingeben sollten.

Die Bewusstseinslagen der Vpn dieser Studie wurden auf eine neue Weise operationalisiert. Sie wurden nicht experimentell variiert (mittels einer Entscheidungsaufgabe oder dem persönliche-Projekte-Paradigma), sondern indirekt erschlossen. Die Studienteilnehmer (angehende Studenten, die sich bei verschiedenen Universitäten beworben hatten) wurden danach befragt, inwieweit sie schon entschlossen (postintentionale Bewusstseinslage) oder noch nicht entschlossen (präintentionale Bewusstseinslage) hinsichtlich der Wahl ihrer Studienfächer und der zukünftigen Universität wären.

Tatsächlich zeigte sich, dass bezüglich der Studienwahl präintentionale Teilnehmer signifikant akkurater in ihren Vorhersagen der Bestandsdauer ihrer Beziehung waren. Weiterhin (ebenda, study 1) zeigte sich, dass nur für Personen in präintentionaler Bewusstseinslage (hier bezüglich der Fortführung der Beziehung) das Ausmaß der geäußerten Zustimmung zu der aktuellen Partnerschaft ein zuverlässiger Prädiktor für den tatsächlichen Bestand der Beziehung war. Die Zustimmungsbekundungen postintentionaler Personen erwiesen sich diesbezüglich nicht als zuverlässige Prädiktoren. Insoweit wurde die Hypothese der Autoren bestätigt.

Einschränkend ist diesen Befunden aber hinzu zu fügen, dass in beiden Studien keine Kontrollgruppen existierten, sondern lediglich prä- und postintentionale Gruppen verglichen wurden. Insofern ist nicht entscheidbar, ob die berichteten Effekte nur auf eine Versuchsgruppe zurückgehen, oder tatsächlich beide Bewusstseinslagen eigenständige Effekte verursachen. Es ist also nicht entscheidbar, ob präintentionale Vpn hinsichtlich ihrer Partnerschaft pessimistischer werden, oder postintentionale Vpn optimistischer werden, oder beides (ausführlicher zu dem methodischen Problem der fehlenden Kontrollgruppen: s. Kapitel 2.5). Die bisher in diesem Kapitel berichteten Befunde deuten allerdings eher darauf hin, dass die Effekte eher auf die präintentionalen Gruppen zurückgehen.

Eine weitere Tatsache ist bemerkenswert an der zweiten berichteten Studie (Gagne` & Lydon, 2001, study 2). Die Bewusstseinslagen wurden dort, wie berichtet, aus dem Entscheidungsstand bezüglich der Studienwahl erschlossen. Die Bewusstseinslagen-Effekte zeigten sich aber in einer ganz anderen Frage, die zudem, so kann wohl vermutet werden, von einiger persönlicher Bedeutsamkeit war – nämlich in der Vorhersage des Bestands der persönlichen Partnerschaft. Dieser Befund zeigt die Bedeutung der im ersten Kapitel schon angesprochenen Problematik der Überlappung von Bewusstseinslagen.

Wenn solche Überlappungen bzw. Übertragungen von Bewusstseinslagen-Effekten die Regel wären – Brandstätter & Frank (2002) sowie Puca (2004) fanden z.B. solche Übertragungseffekte ebenfalls – wäre der Nutzen des Konzepts der Bewusstseinslagen grundsätzlich fraglich, da die gleichzeitige Existenz einer Vielzahl von Zielintentionen im Alltag eher die Regel sein dürfte (s. auch Heckhausen, 1989). Nach den Annahmen des Rubikon-Modells sollte dies auch zu einer Vielzahl von Bewusstseinslagen führen. Geht man weiterhin noch davon aus, dass zielgerichtetes Handeln im Alltag häufig in komplexe Zielhierarchien eingebettet ist, zu denen auf einer abstrakten Ebene vielleicht ein postintentionaler Zustand erreicht ist, auf untergeordneten Ebenen konkreter Handlungsschritte aber noch ein abwägender präintentionaler Zustand herrscht, erscheint die Annahme ausgeprägter Bewusstseinslagen im Sinne des Rubikon-Modells kaum noch plausibel (s. auch Kornadt, 1988).

Puca (2001) untersuchte den Einfluß von prä- und postintentionalen Bewusstseinslagen auf Aufgabenwahlen und Erfolgserwartungen in einem leistungsthematischen Kontext. Es zeigte sich hier, dass postintentionale Vpn für eine zu bearbeitende motorische Geschicklichkeitsaufgabe höhere Schwierigkeitsgrade auswählten als präintentionale Vpn

(ebenda, study1), und dass dieser Unterschied offenbar auf einer höheren subjektiven Erfolgswahrscheinlichkeit postintentionaler Vpn beruhte (ebenda, study 2).

Wie Puca (2001) selbst anmerkt, erschwert auch in dieser Untersuchung das Fehlen einer neutralen Kontrollgruppe die eindeutige Interpretation der Befunde. Ob eine präintentionale Bewusstseinslage nun pessimistischer oder realistischer im Sinne von niedrigeren Zielsetzungen und Erfolgswahrscheinlichkeiten mache, oder ob eine postintentionale Bewusstseinslage diesbezüglich zu mehr Optimismus führt (oder beides) ist hier leider nicht entscheidbar.

In einer ähnlich angelegten Studie untersucht Puca (2004, study 1) ebenfalls Zielsetzungshöhen und Erfolgsoptimismus in Abhängigkeit von verschiedenen Bewusstseinslagen. Hier zeigten prä- und postintentionale Vpn – anders als bei Puca (2001) – keine signifikant verschiedenen Zielsetzungshöhen. Allerdings zeigen sich postintentionale Vpn signifikant erfolgsoptimischer, d.h. sie glauben mehr an die persönliche Erreichbarkeit ihrer Ziele als präintentionale Vpn. Puca interpretiert diesen Befund als Hinweis auf einen funktional sinnvollen Mechanismus: postintentionale Vpn können optimistisch sein, ohne durch unrealistisch überhöhte Zielsetzungen in Probleme zu geraten, ihre Ziele auch tatsächlich realisieren zu können.

Auch zu diesen Befunden ist die Einschränkung zu machen, dass das experimentelle Design keine Kontrollgruppe beinhaltete. Auf welche Effekte die gefunden Befunde letztlich zurückgehen muß daher auch hier offen bleiben.

Zwei weitere Aspekte sind unter methodisch-experimenteller Perspektive an den zuletzt erörterten Untersuchungen von Puca erwähnenswert.

Zunächst ist der abweichende Befund bezüglich der Zielsetzungen in den Untersuchungen von Puca (2001) und Puca (2004) erklärungsbedürftig. Beide Untersuchungen waren im Ablauf und den eingesetzten Verfahren weitgehend identisch (so z.B. auch in der motorischen Aufgabe zur Operationalisierung der Zielsetzungen). Der wesentliche Unterschied bestand lediglich in der Methode zur Manipulation der Bewusstseinslagen der Vpn. In der 2001er Untersuchung wurde hierzu eine leistungsthematisch anregende Entscheidungsaufgabe benutzt, in der 2004er (study 1) Untersuchung das oben beschriebene persönliche-Projekte-Paradigma. Da dies der einzige wesentliche Unterschied im methodischen Vorgehen war, könnte hier die Ursache für die abweichenden Befunde zu den Zielsetzungshöhen liegen. Die speziellen Anregungsbedingungen (einmal leistungsthematisch anregend, einmal nicht), die zur Entstehung der Bewusstseinslagen führen sollen, könnten Konsequenzen für die

resultierende Bewusstseinslage haben, die über die Annahmen des Rubikon-Modells hinausgehen, bzw. diese konterkarieren. Wir kommen auf diese Fragen weiter unten bei der Erörterung der Bedeutsamkeit von Moderatorvariablen für die Entstehung von Bewusstseinslagen-Effekten zurück (Kap. 2.4).

Eine zweite methodische Anmerkung betrifft das Problem überlappender Bewusstseinslagen. Wenn Puca (2001, 2004) ihre Vpn nach der Bewusstseinslagen-Manipulation auffordert, Zielwahlen vorzunehmen und Zielerreichungswahrscheinlichkeiten anzugeben, sollte damit im Sinne des Rubikon-Modells eigentlich ein Abwägeprozess angeregt werden. Für Vpn, die sich durch die experimentelle Manipulation bereits in abwägender Bewusstseinslage befinden, sollte sich so eine Verstärkung der Bewusstseinslage ergeben. Für Vpn in planender (postintentionaler) Bewusstseinslage sind die so angeregten Abwägeprozesse aber unvereinbar mit der reduzierten Aufnahmebereitschaft und parteiischen Verarbeitung für neue Informationen, wie sie das Modell insbesondere für Erwartungs- und Wertaspekte postintentional vorhersagt. Mit anderen Worten: man kann in der Aufforderung zur Zielwahl eine weitere experimentelle Manipulation der Bewusstseinslagen sehen, die in einer Gruppe (der präintentionalen) zur Verstärkung und in der anderen Gruppe (der postintentionalen) zur Störung oder Aufhebung der induzierten Bewusstseinslage führt. Dieses methodische Problem betrifft viele Studien zur Untersuchung der Effekte verschiedener Bewusstseinslagen, und kann nur durch ein Meßwiederholungsdesign zur Realisierung verschiedener Bewusstseinslagen gelöst werden (s. Kap. 2.5).

Die empirische Überprüfung der Vorhersagen zur objektiv-realistischen vs. optimistisch-parteiischen Informationsverarbeitung in prä- und postintentionalen Bewusstseinslagen sind ähnlich zu resümieren wie die beiden vorhergehenden Kapitel.

Die Untersuchungen zeigen zwar überwiegend erwartungsgemäße Unterschiede in den untersuchten Variablen wie z.B. Kontrollüberzeugungen oder Erfolgserwartungen prä- und postintentionaler Vpn. Liegen Kontrollgruppen-Vergleiche vor, zeigt sich jedoch, dass diese Differenzen fast ausschließlich auf Effekte in den präintentionalen Gruppen zurückgehen. Für postintentionale Vpn zeigen sich dagegen kaum Effekte. Die meisten Untersuchungen arbeiteten leider ohne experimentelle Kontrollgruppen, so dass über die eigentliche Richtung der Effekte wenig ausgesagt werden kann.

Um das Bewusstseinslagen-Konzept des Rubikon-Modells stringenter zu prüfen, müssten die Effekte einer realistischen vs. optimistischen Informationsverarbeitung entweder mit

Meßwiederholungsdesigns oder unter Einfügung einer hinsichtlich der Bewusstseinslage „neutralen“ Kontrollgruppe untersucht werden. Die Bewusstseinslagen-Effekte sollten ja als Folge der „Anforderungen“ der jeweiligen Handlungsphase auftreten, und müssten somit als Veränderung einer vorhergehenden „neutralen“ Lage sichtbar werden. Wir kommen auf solche methodischen Fragen in Kapitel 2.5 zurück.

2.2 Bewusstseinslagen und Verhaltenseffekte

Obwohl der Anspruch des Rubikon-Modells durchaus darin bestand, das Handlungsloch der Motivationspsychologie zu schließen (s. Heckhausen, 1986, S. 7), sagt das Modell über die Beziehung zwischen den vorhergesagten kognitiven Veränderungen in den verschiedenen Bewusstseinslagen und Verhaltensvariablen kaum etwas aus. Im Grunde macht das Modell lediglich die Vorhersage, dass die jeweilige Bewusstseinslage zu Charakteristika der Informationsverarbeitung führe, die funktional für die jeweilige Handlungsphase seien, also die Lösung der anstehenden Aufgaben (Zielauswahl, Handlungsplanung, Handeln, Bewerten) befördere.

Bezüglich der Verhaltensvorhersage konkreter wird erst Gollwitzer (1996; Gollwitzer & Brandstätter, 1997) mit dem Konzept der Implementierungsententionen und deren Bedeutung für die Initiierung von Verhalten. (Dieser Thematik widmet sich Kapitel 2.3)

In diesem Kapitel sollen die wenigen existierenden Befunde zu Verhaltenseffekten von Bewusstseinslagen im Sinne des Rubikon-Modells berichtet werden.

Brandstätter & Frank (2002) untersuchten in zwei Experimenten die Frage, ob eine postintentionale Bewusstseinslage tatsächlich, wie im Rubikon-Modell vorhergesagt, die Zielrealisierung unterstützt, d.h. zu einer höheren Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung führt als eine präintentionale Bewusstseinslage. Hierzu wurden die Bewusstseinslagen der Vpn zunächst mittels des persönliche-Projekte-Paradigmas variiert. Anschließend hatten die Vpn (unlösbare) Puzzle-Aufgaben (ebenda, study 1) zu bearbeiten. Die Vpn sollten selbst entscheiden, zu welchem Zeitpunkt sie die Aufgabenbearbeitung abbrechen. Die abhängige Variable war damit die Persistenz der Aufgabenbearbeitung. Vor der Aufgabenbearbeitung wurden die Vpn noch befragt, für wie reizvoll sie die Aufgabe hielten und wie erfolgreich sie persönlich wohl in dieser Aufgabe sein werden.

Die Befunde waren wie von den Autoren erwartet. Es zeigte sich kein Haupteffekt für die Bewusstseinslagen, d.h. ein generell handlungsförderlicher Effekt einer postintentionalen Bewusstseinslage im Sinne einer höheren Persistenz fand sich nicht. Aber ein vorhergesagter Interaktionseffekt zeigte sich: in den Fällen, wo sich Anreiz- und Erfolgseinschätzung der Vpn widersprachen, also „konflikthaft“ waren, zeigten postintentionale Vpn eine höhere Persistenz als präintentionale Vpn. In solchen Situationen in denen der Aufgabe ein hoher Anreizwert zugeschrieben wurde und gleichzeitig subjektiv geringe Erfolgserwartungen bestanden (oder vice versa), kam offenbar eine handlungsförderliche Wirkung der postintentionalen Bewusstseinslage zum Tragen. In nicht-konflikthaften Situationen (wenn also Anreiz- und Erfolgseinschätzungen gleichgerichtet hoch oder niedrig waren) zeigten sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den verschiedenen Bewusstseinslagen. Hier folgte die Persistenz den nach den Erwartungs- und Anreizeinschätzungen zu erwartenden Ergebnissen. So persistierten die Vpn bei einer hoch eingeschätzten Attraktivität und gleichzeitig hoher Erfolgserwartung am dauerhaftesten.

Dieser Befund deutet darauf hin, dass Anreiz- und Erwartungsvariablen, anders als im Rubikon-Modell angenommen, auch postintentional offenbar eine Rolle für die Verhaltenssteuerung spielen, indem sie Bewusstseinslagen-Effekte moderieren. Auch in dieser Handlungsphase können mit dem Erwartung-mal-Wert-Modell also offenbar belastbare Verhaltensvorhersagen gemacht werden.

In einer zweiten Studie (ebenda, study 2) berichten die Autoren analoge Befunde unter Verwendung anderer abhängiger Variablen (eine eher kognitiv orientierte Wahrnehmungsaufgabe) und einer differenzierteren Operationalisierung der Persistenz (zusätzlich zur ersten Studie: „Verhaltensbereitschaft“).

In Übereinstimmung mit diesen Befunden steht, dass auch Puca (2001, 2004) in einer Reihe von Experimenten für motorische Geschicklichkeitsaufgaben keine Bewusstseinslagen-Effekte für die erbrachten Leistungen fand. Auch hier zeigten postintentionale Vpn keinen Leistungsvorteil gegenüber präintentionalen Vpn, von denen sie sich immerhin durch höhere Erfolgserwartungen beziehungsweise durch eine höhere Erfolgszuversicht unterschieden.

Diese Befunde widersprechen also den Annahmen des Rubikon-Modells bezüglich der generell realisierungsförderlichen Wirkung einer postintentionalen Bewusstseinslage.

Einen diesbezüglich zunächst bestätigenden Befund berichten aber Armor & Taylor (2003). Die Autoren untersuchten die Frage, ob eine postintentionale Bewusstseinslage

neben kognitiven Variablen auch die tatsächliche Leistungsgüte des Handelns fördert. In dieser Untersuchung sollten die Vpn in einem „Spiel“ eine Reihe von Gegenständen in einer festgelegten Zeitspanne auf dem Campus suchen. Tatsächlich fanden die postintentionalen Vpn signifikant mehr der geforderten Gegenstände als präintentionale Vpn, waren also im Sinne des Spiels erfolgreicher. Gleichzeitig konnten die Autoren zeigen, dass die beiden Bewusstseinslagen der Versuchsgruppen zu signifikant unterschiedlichen Bewertungen der auszuführenden Aufgabe führten. Insgesamt bewerteten postintentionale Vpn die Aufgabe positiver und stimmten ihr stärker zu. Diese Aufgabenbewertungen zeigten sich schließlich in einer Mediationsanalyse als signifikante Mediatoren des Zusammenhangs von Bewusstseinslagen und Leistung. Wurde dieser Mediator statistisch kontrolliert, verblieb kein signifikanter Zusammenhang zwischen Bewusstseinslage und Leistung.

Anzumerken zu dieser Untersuchung bleibt aber die ungewöhnliche Operationalisierung der Bewusstseinslagen. Eine abwägende präintentionale Bewusstseinslage wurde, wie üblich, durch die Aufforderung, über eine Wahlentscheidung nachzudenken, induziert. Den „postintentionalen“ Vpn wurde jedoch lediglich eine Aufgabe zugewiesen mit der Aufforderung, diese anschließend auszuführen. Nun mag eine solche Aufgabenzuweisung bei ausreichendem Aufgabencomitment durchaus zu einer umsetzungsorientierten Haltung und entsprechenden Leistungsvorteilen gegenüber einer noch abwägenden präintentionalen Haltung führen. Dies bestätigen ja auch die Befunde dieser Untersuchung. Von einer postintentionalen Bewusstseinslage im Sinne des Rubikon-Modells kann jedoch hier nicht mehr gesprochen werden, da keine Intentionsbildung im Sinne einer Zielentscheidung stattfand. Im Übrigen unterscheiden schon Heckhausen & Gollwitzer (1987) ausdrücklich zwischen einer postintentionalen und einer Zuweisungs-Bedingung in ihrer Untersuchung der Gedankeninhalte, die diesbezüglich für beide Bedingungen auch zu unterschiedlichen Effekten führte.

Die Mediationsanalysen von Armor & Taylor (2003) zeigen, dass die „Bewusstseinslagen“ der Vpn tatsächlich deutlich verschieden waren. Ob der Leistungsvorteil der Gruppe mit der zugewiesenen Aufgabe aber tatsächlich einen Bewusstseinslagen-Effekt im Sinne des Rubikon-Modells darstellt, muß aufgrund der oben angeführten Überlegungen bezweifelt werden. Zudem besteht auch hier, wie schon im vorherigen Kapitel diskutiert, das Problem der fehlenden Kontrollgruppe. Ob die abwägende Bewusstseinslage ein erfolgreiches Handeln nun behindert, oder die umsetzungsorientierte Bewusstseinslage das Verhalten effizienter macht (oder beides),

bleibt daher auch hier unbeantwortet. Nur die Effizienzsteigerung in postintentionaler Bewusstseinslage wäre aber eine direkte Bestätigung der Vorhersagen des Rubikon-Modells.

2.3 Die Rolle der Intentionen

Die verbindliche Zustimmung zu einer bis dahin unverbindlichen Zielalternative macht diese zur Intention (Heckhausen & Kuhl, 1985). Diese Zustimmung beendet gleichzeitig, so die Annahme des Rubikon-Modells, die motivationalen Prozesse des Abwägens von Zielalternativen. Ein besonderes Maß an Selbstverpflichtung auf dieses Ziel tritt nun ein. Dieser Akt der Selbstverpflichtung, die Rubikonüberschreitung, trennt die motivationalen abwägenden Prozesse von den nun folgenden volitionalen implementierungsorientierten Prozessen.

Von der auf ein Abschließen des Abwägens drängenden Fazit-Tendenz befördert, findet mit der Bildung der Zielintention die präintentionale Phase ihren Abschluß. Damit tritt, gar „blitzartig“ wie Heckhausen (1985) meint, eine neue Bewusstseinslage auf, nämlich die umsetzungsorientierte volitionale Bewusstseinslage.

Bereits 1986 hat Heckhausen darauf hin gewiesen, dass das Hauptproblem des Motivationsgeschehens erst jetzt, nach der Intentionsbildung, ansteht. Dies sei nämlich nicht das Problem der Zielauswahl (Intentionsbildung), sondern das Problem der Handlungsinitiierung. Dies ist die Aufgabe, aus der Vielzahl permanent auf Ausführung „drängender“ Intentionen, die jeweils passende zur Ausführung zu bringen.

Um diese Aufgabe zu meistern, werden, so Heckhausen (1986;1987;1989), in der postintentionalen aber noch präaktionalen Phase Vornahmen gebildet, die so genannten „Hilfs-Sheriffs“ der Zielintention (Heckhausen, 1987, S. 131).

Vornahmen sind „metavolitionale Vorkehrungen“ um vorhersehbare Schwierigkeiten der Handlungsinitiierung und –ausführung zu bewältigen. Sie beziehen sich also auf bereits bestehende Zielintentionen und statten diese kognitiv z.B. mit bestimmten günstigen Gelegenheiten der Zielrealisierung (Initiierungsvornahmen) oder bestimmten Ausführungsarten (Ausführungsvornahmen) eines geplanten Verhaltens aus. Auch zur beabsichtigten Verhaltensbeendigung können nach Heckhausen (1987) Vornahmen gebildet werden (Desaktivierungsvornahmen). Die fehlerhafte, für einen idealen

Handlungsablauf verfrühte oder verspätete, Aktivierung solcher Vornahmen ist nach Heckhausen (ebenda) übrigens auch für viele Handlungsfehler des Alltags verantwortlich.

Die Vornahmen im Sinne Heckhausens wurden später meist als Implementierungsintentionen bezeichnet (Gollwitzer, 1996; Gollwitzer & Brandstätter, 1997), wobei allerdings die von Heckhausen vorgenommenen Differenzierungen verschiedener Vornahmearten wieder verloren gingen.

Der Vornahme-Begriff bei Heckhausen darf übrigens nicht verwechselt werden mit Lewins (1926) Begriff der Vornahme. Heckhausen (1989, S. 214) unterstellt Lewin eine Verwechslung des Zielintentions- und des Vornahmebegriffs.

Tatsächlich benutzt Lewin den Begriff der Vornahme im Sinne eines „Aktes der Wahl“, die den „Kampf der Motive“ der vorgeschalteten Motivationsphase beendet (Lewin, 1926, S. 334). Dieser Sachverhalt entspricht am ehesten der Bildung der Zielintention im Sinne Heckhausens.

Die Entscheidung für eine bestimmte Ausführungsart (bei Heckhausen: Ausführungsvornahme) wird bei Lewin aber als Entschluß (im Sinne von: „So werde ich es tun“, Lewin, 1926, S.380) bezeichnet. Allerdings ist dieser Begriffsgebrauch bei Lewin nicht ganz konsistent. So spricht er auch von einer „Vornahme für eine spezielle Ausführungsart“ (ebenda, S.381) oder benutzt Vornahme und Entschluss vermeintlich synonym (ebenda, S. 334). Insofern liegen einerseits unterschiedliche Begriffsverwendungen bei Heckhausen und Lewin und andererseits eine gewisse Inkonsistenz der Begriffsverwendung bei Lewin vor, aber wohl nicht die von Heckhausen vermutete Vermischung der Phänomene.

So betrachtet meint Heckhausen (1986, S. 5) mit der Aussage, dass das häufigste Motivationsproblem des Alltagshandelns nicht in der Intentionsbildung bestehe, wohl den selben Sachverhalt wie Lewin (1926, S.383), wenn dieser feststellt, dass Vornahmehandlungen eher selten sind.

Übrigens entspricht Lewins Gebrauch des Entschluss-Begriffs durchaus dem Gebrauch dieses Begriffs zu seiner Zeit, so etwa bei Ach (1910). Bei Ach (ebenda, S.242) markiert der Entschluss die Entstehung des Vorsatzes. Dessen gegenständliches Moment beinhaltet wiederum „die kommende Tätigkeit“ (ebenda, S.243). Dieser „Bezugsvorstellung“ genannte Teil des gegenständlichen Momentes trifft aber recht genau das, was Lewin wohl mit seinem „So werde ich es tun“ (Lewin, 1926, S.380) meint, und was heute als

Vornahme bzw. Implementierungsintention bezeichnet wird (ausführlicher hierzu: s. weiter unten in diesem Kapitel).

Statt von Vornahmen im Sinne Heckhausens zu sprechen, wäre die Verwendung des Begriffs „Entschluss“ im Sinne einer historisch kontinuierlichen Terminologie somit durchaus sinnvoll gewesen (oder Vorsatz; Ach (1910) benutzt beide Begriffe teilweise synonym, wobei aber der Entschluss wohl mehr den Akt der Vorsatzbildung bezeichnet).

Bezüglich der Intentionen macht das Rubikon-Modell zwei Vorhersagen.

Erstens: der Vorgang der Selbstverpflichtung auf ein Ziel führt zur umsetzungsorientierten, volitionalen Bewusstseinslage. Zweitens: Vornahmen (Implementierungsintentionen) erleichtern die Initiierung und Ausführung eines auf die zugehörige Zielintention gerichteten Verhaltens.

Die erste Annahme der Bewusstseinslagen-auslösenden Wirkung einer verbindlichen Zielentscheidung, d.h. der Intentionsbildung, stellt das zentrale Postulat des Rubikon-Modells dar. Die Trennung und Unterscheidung prä- und postintentionaler Prozesse ist der eigentliche theoretische Kern des Rubikon-Modells (Heckhausen, 1989, S. 203).

Dieses zentrale Postulat wurde in den bisher berichteten Untersuchungen immer dann implizit geprüft, wenn die Bewusstseinslagen-Manipulation mit einer Entscheidungsaufgabe realisiert wurde. Die Vpn sollten in diesen Untersuchungen eine Entscheidung treffen, also eine Zielintention bilden, und anschließend wurden die interessierenden abhängigen Variablen erhoben. Findet sich dann in der postintentionalen Gruppe ein Effekt, wurde dieser durch die von der Intentionsbildung vermeintlich ausgelöste Bewusstseinslage erklärt.

Sowohl in den Studien, die das modellkonforme Entscheidungsparadigma und eine experimentelle Kontrollgruppe nutzten, als auch in Studien mit anderen experimentellen Paradigmen, wurden aber nur wenig Belege für die vorhergesagte postintentionale Bewusstseinslage im Sinne des Rubikon-Modells gefunden (s. Kap. 2.1 und 2.2).

(Warum das häufig benutzte persönliche-Projekte-Paradigma der Bewusstseinslagen-Manipulation wenig geeignet ist zur Prüfung der Vorhersagen des Rubikon-Modells wird weiter unten im Kapitel 2.5 ausführlicher erörtert, ebenso das Problem fehlender Kontrollgruppen in vielen Untersuchungen)

Die zweite Vorhersage besagt, dass Implementierungsintentionen (Vornahmen) die Wahrscheinlichkeit der Zielrealisierung erhöhen. Zu dieser Vorhersage liegen direkte empirische Überprüfungen vor.

Gollwitzer & Brandstätter (1997) untersuchten in einer Reihe von drei Studien die handlungsinitiierende Wirkung von Implementierungsintentionen (I I). Die erste Studie bestand dabei allerdings nur aus einer Befragung von Studenten. Diese Befragung ergab, dass solche Ziele (Vorhaben über die Weihnachtsferien), zu denen I I gebildet worden waren, mit höherer Wahrscheinlichkeit erreicht wurden, wenn es sich um subjektiv schwierige Ziele handelte. Für subjektiv leichte Ziele zeigte sich kein solcher Unterschied in der Realisierungsrate für Ziele mit oder ohne zugehörige I I.

In einer zweiten Studie (ebenda, study 2) erhielten die Untersuchungsteilnehmer die Aufgabe, über Weihnachten einen Erlebnisbericht anzufertigen und diesen bis zu einem bestimmten Termin zu versenden. Es zeigte sich, dass in der Gruppe mit I I bezüglich des Versandtermins, tatsächlich signifikant mehr Teilnehmer den Bericht termingerecht verschickten als in einer Gruppe ohne I I.

Die dritte Studie dieser Reihe (ebenda, study 3) war experimenteller Art. Hier sollten die Vpn bei einer ersten Betrachtung eines Videos entweder konkrete Vornahmen bilden, an welcher Stelle sie den statements des im Video gezeigten Sprechers widersprechen wollen (I I –Bedingung), bzw. nur vage einen generell günstigen Moment für ein solches Widersprechen festhalten (non- I I –Bedingung). Bei einer zweiten Betrachtung des Videos wurde nun als abhängige Variable die Zeitverzögerung gemessen, mit der die Vpn an den entsprechenden Stellen des Videos tatsächlich mit dem geplanten Widerspruch reagierten.

Erwartungsgemäß reagierte die Gruppe mit konkreten I I signifikant schneller als die Gruppe ohne I I. Die Autoren sehen diesen Befund als Bestätigung ihrer Hypothese, dass mit I I versehene Zielintentionen effizienter realisiert werden als Zielintentionen ohne I I. Hier könnte allerdings kritisch eingewendet werden, dass sich die Vpn der I I-Bedingung lediglich an ihre diesbezüglich spezifischere Instruktion gehalten haben, einen exakten Zeitpunkt für den Widerspruch auszuwählen. Für die Gruppe ohne I I war die diesbezügliche Instruktion ja weniger spezifisch, d.h. ein verzögertes Reagieren bedeutete hier nicht zwangsläufig eine weniger effiziente Realisierung der Intention.

Sheeran, Webb & Gollwitzer (2005) untersuchten die kombinierte Bedeutung von Zielintentionen und Implementierungsintentionen für die Zielerreichung. In zwei Untersuchungen zeigte sich dabei, dass I I die Zielerreichung nur dann fördern, wenn sie

gleichzeitig von starken Zielintentionen gestützt werden (ebenda, study 1). Weiter zeigte sich, dass die stützenden Zielintentionen auch noch durch situative Reize aktiviert sein müssen, um tatsächlich einen förderlichen Effekt auf die Zielerreichung zu haben (ebenda, study 2). Interessanterweise kann diese Aktivierung der Zielintentionen auch auf nicht-bewußte Weise durch so genanntes priming (z.B. Bargh et al., 2001) geschehen.

In einer anderen experimentellen Arbeit konnten Aarts, Dijksterhuis & Midden (1999) darüberhinaus zeigen, dass das Bilden von I I nicht nur die Rate der Aufgabenerfüllung erhöht, sondern in Folge einer gebildeten I I auch eine schnellere Reaktion auf Reizwörter stattfindet, die mit dem Zielverhalten in Zusammenhang stehen. Diese verkürzte Reaktionszeit erwies sich zudem als signifikanter Mediator für die höhere Rate der Aufgabenerfüllung. Die Autoren gehen daher davon aus, dass I I ihre zielförderliche Funktion über eine höhere kognitive Verfügbarkeit von situativen Reizen vermitteln, die mit dem Ziel in Zusammenhang stehen.

Die vorliegenden Befunde stützen also die Annahme der handlungsförderlichen Funktion von Implementierungsintentionen. Auch Gollwitzers (1996;1999) Automatisierungstheorie (s. Kap. 1.3.3) erfährt Unterstützung durch die Befunde von Aarts, Dijksterhuis & Midden (1998).

Allerdings ist die realisierungsförderliche Wirkung der I I nicht unbedingt eine neue Erkenntnis. Schon Ach (1910) hatte unter dem Begriff des „Wirkungsgrad des Wollens“ solche realisierungsförderlichen Bedingungen identifiziert. So hatte er mit dem „Gesetz der speziellen Determination“ bereits festgestellt:

„Der Wirkungsgrad des Wollens hängt nämlich von dem gegenständlichen Inhalte des Vorsatzes auch in der Richtung ab, daß in der Regel eine allgemeine Tätigkeit für die Realisierung schwieriger ist als eine spezielle“ (Ach, 1910, S. 255)

Dieser gegenständliche Inhalt des Vorsatzes, oder das „gegenständliche Moment“ des Willensaktes im Sinne Achs, beinhaltet aber das, was heute als Implementierungsintention bezeichnet wird. Ach beschreibt dieses gegenständliche Moment (neben dem anschaulichen, dem aktuellen und dem zuständigen Moment, ebenda, S. 247) nämlich als:

„Der gegenständliche Inhalt selbst betrifft gewöhnlich, wie in unseren Beispielen, ein „Tun“, und zwar ein künftiges Tun des Individuums, also eine Tätigkeit,...“ (Ach, 1910, S. 240)

Allerdings umfasst dieses gegenständliche Moment bei Ach nicht nur diesen, „Bezugsvorstellung“ genannten Aspekt, sondern gleichzeitig auch die „Zielvorstellung“. Beide Sachverhalte sind heute begrifflich getrennt in den Begriffen der Implementierungsintention und der Zielintention.

Dass also eine spezifische Vornahme zu einer höheren Realisierungsrate führt als eine eher allgemeine Zielintention, ist bereits in den Ausführungen Achs enthalten.

Wenn auch Heckhausen (1989) und Gollwitzer (1996;1999) ausdrücklich zwischen Zielintention und Vornahme (I I) unterscheiden, so ist doch eine I I letztlich eine konkretisierte Zielintention. Ohne diese Zielintention bleibt eine I I, so sie überhaupt denkbar wäre, inhaltsleer.

Insofern erscheint Achs Zusammenfassung beider Aspekte in einem Begriff durchaus sinnvoll. Dass eine I I ohne aktivierte Zielintention auch ohne motivierende Wirkung bleibt, dafür spricht der oben berichtete Befund von Sheeran, Webb & Gollwitzer (2005, study 1).

2.4 Moderatorvariablen

Im Rubikon-Modell ist die jeweils aktuelle Handlungsphase allein ursächlich für die Entstehung der Bewusstseinslagen. So werden etwa bei der Beschreibung der Besonderheiten der Informationsverarbeitung in der präintentionalen Bewusstseinslage (Heckhausen, 1989, S. 204), in der das Abwägen von Anreizen und Erwartungen im Vordergrund stehen soll, Motivdispositionen nicht berücksichtigt. Vielmehr wird ausgeführt, dass in dieser Bewusstseinslage anreiz- und erwartungsbezogene Informationen generell „frei von Voreingenommenheiten“ bewertet werden. Dies steht in völligem Widerspruch zu der Konzeption von Motiven als thematisch abgegrenzten Bewertungsvoreingenommenheiten, insbesondere für Anreizinformationen, wie sie selbst Heckhausen (1989, S. 2; s. auch Schneider & Schmalt, 2000; Langens & Puca, 2002) vertritt.

Auch situativen Kontextfaktoren wie etwa der spezifischen Anreizthematik von abzuwägenden Zielalternativen wird im Rubikon-Modell keine weitere Aufmerksamkeit geschenkt.

Dass sowohl Personfaktoren als auch situative Kontextfaktoren in der Entstehung von Bewusstseinslagen im Sinne des Rubikon-Modells eine wichtige Rolle spielen, darauf deutet aber inzwischen eine Reihe von Befunden hin.

Schmalt (1990) berichtet als Erster über die Moderatorrolle des Leistungsmotivs für Bewusstseinslagen-Effekte. Der – im Sinne des Rubikon-Modells – vorhergesagte Effekt eines Verarbeitungsvorteils für bewusstseinslagenkongruentes Wortmaterial im Sinne eines besseren Wiedererkennens zeigte sich hier nämlich nur bei hoch Erfolgsmotivierten, nicht jedoch bei niedrig Erfolgsmotivierten. Nur die erste Gruppe erinnerte präintentional Begriffe vom Typ „Anreiz und Erwartung“ und postintentional Begriffe vom Typ „Aufgabenbearbeitung“ jeweils besser als andere Wortkategorien.

Puca & Schmalt (2001) berichten ebenfalls eine moderierende Funktion des Leistungsmotivs, allerdings nicht für Gedächtniseffekte sondern für den Inhalt spontaner Gedankenprotokolle in prä- und postintentionaler Bewusstseinslage. Für die Kategorie anreizbezogener Gedanken zeigte sich hier folgendes. Erfolgsmotivierte Vpn zeigten einen „positiven bias“ für diese Gedankeninhalte, d.h. eine postintentionale Zunahme erfolgsbezogener Gedanken und eine Abnahme mißerfolgsbezogener Gedanken. Dies kann als Bestätigung einer optimistischeren postintentionalen Informationsverarbeitung gewertet werden. Für mißerfolgsmotivierte Vpn zeigte sich allerdings ein genau gegensätzlicher Effekt, nämlich eine postintentionale Zunahme mißerfolgsbezogener Gedanken und eine Abnahme erfolgsbezogener Gedanken. Dieser Befund, dem auch wegen der erstmaligen Realisierung eines modelladäquaten Meßwiederholungsdesigns besondere Bedeutung zukommt, widerspricht den Vorhersagen des Rubikon-Modells.

Einen solchen „umgekehrten Rubikon-Effekt“ für mißerfolgsmotivierte Vpn berichtet auch Puca (2005). In zwei Experimenten untersuchte Puca die subjektiven Erfolgswahrscheinlichkeiten von prä- und postintentionalen Vpn für eine Geschicklichkeitsaufgabe. In beiden Studien zeigten nur Erfolgsmotivierte erwartungsgemäß postintentional höhere Erfolgserwartungen als präintentional. Mißerfolgsmotivierte Vpn zeigten hingegen postintentional niedrigere Erfolgserwartungen als präintentional.

Diese umgekehrten Rubikon-Effekte bei Puca und Puca & Schmalt (2001) widersprechen der These der funktional optimalen Anpassung der kognitiven Verarbeitungscharakteristika an die jeweilige Handlungsphase. Die Befunde lassen eher erwarten, dass Mißerfolgsmotivierte sich „falsche“, weil zu optimistische Ziele wählen

werden, während sie im Angesicht von Hindernissen bei der Zielverfolgung vermutlich vorschnell aufgeben werden.

Einen vergleichbaren umgekehrten Rubikon-Effekt fanden Hiemisch, Ehlers & Westermann (2002) für eine andere spezifische Personengruppe. Die Autoren untersuchten die Bedeutung der Personvariable „soziale Ängstlichkeit“ für die Entstehung von Bewusstseinslagen-Effekten. Hierzu wurden zunächst anhand von Fragebogenverfahren dispositionell hoch und niedrig ängstliche Personen unterschieden. Nach der Bewusstseinslagen-Manipulation hatten die Vpn dieser Untersuchung einen Test zu bearbeiten, bei dem es um die Wiedererkennung von entweder abwägenden oder umsetzungsbezogenen statements ging, die zuvor präsentiert worden waren. Wie von den Autoren erwartet, ergab sich ein signifikanter Interaktionseffekt: nur niedrig ängstliche Personen zeigten den vom Rubikon-Modell vorhergesagten Verarbeitungsvorteil bewusstseinslagenkongruenter statements. Hoch Ängstliche zeigten auch hier einen umgekehrten Effekt. Sie erkannten postintentional signifikant mehr abwägende Inhalte als präintentional. Im Übrigen zeigte sich kein Effekt in den Wiedererkennungsleistungen für die Bewusstseinslagen, wie er nach den Vorhersagen des Rubikon-Modells zu erwarten gewesen wäre.

Die Autoren diskutieren diesen Befund „phasenunangemessener Informationsverarbeitung“ als eine mögliche Ursache der häufig zu beobachtenden geringen Effizienz des sozialen Verhaltens sozial ängstlicher Personen (siehe: Sokolowski, 2006). Statt ihr Sozialverhalten vorbereitend zu planen, blieben sie sozusagen in einer abwägenden Bewusstseinslage stecken.

Bemerkenswert ist in jedem Fall, dass sowohl im Falle leistungsthematischen Verhaltens (Puca & Schmalt, 2001; Puca, 2005) wie auch im Fall anchlusssthematischen Verhaltens ein Überwiegen inhaltsspezifischer Ängste zu einem umgekehrten Rubikon-Effekt führte.

Offenbar können umgekehrte Rubikon-Effekte aber nicht nur von bestimmten Persondispositionen abhängen, sondern auch von den Anregungsbedingungen, die zu einer spezifischen Bewusstseinslage führen. Gagnè & Lydon (2001, study 1) manipulierten die Bewusstseinslage ihrer Vpn mittels des üblichen persönliche-Projekte-Paradigmas, allerdings in zwei Varianten. Eine Gruppe wurde aufgefordert, über Ziele nachzudenken (abwägende Bedingung) oder Projekte zu planen (planende Bedingung), die ausdrücklich nicht mit ihrer persönlichen Partnerschaft in Beziehung stehen. Eine zweite Gruppe sollte dagegen ausdrücklich solche Ziele oder Projekte auswählen, die

einen Bezug zu ihrer Partnerschaft hatten. Nach dieser Bedingungsvariation wurde untersucht, welchen Einfluß die Bewusstseinslagen auf die Beurteilung (Attraktivität, Intelligenz etc.) des eigenen Partners haben. Ausgehend vom Rubikon-Modell sollte erwartet werden, dass eine abwägende Bewusstseinslage wegen der damit verbundenen realistischeren Informationsverarbeitung zu einer weniger positiven Beurteilung führt als eine planende Bewusstseinslage.

In den Befunden zeigte sich allerdings kein solcher Haupteffekt für die Bewusstseinslage. Aber ein signifikanter Interaktionseffekt zeigte, dass Personen in planender Bewusstseinslage ihren Partner dann positiver beurteilten, wenn die Bewusstseinslage mit Inhalten ohne Bezug zu der eigenen Partnerschaft vorgenommen wurde. Wurde die Bewusstseinslage mit partnerschaftsbezogenen Inhalten induziert, bewerteten umgekehrt die abwägenden Vpn ihre Partner positiver als planende Vpn.

Hier führten also andere Anreigungsbedingungen der Bewusstseinslagen-Manipulation zu einem umgekehrten Rubikon-Effekt. Besonders bemerkenswert ist dabei, dass der erwartete Rubikon-Effekt nur dann auftrat, wenn die Thematik der Anreigungsbedingungen (Bewusstseinslagen-Manipulation) und der abhängigen Variable (Partnerbeurteilung) verschieden waren.

Neben der inhaltlichen Thematik sind offenbar weitere Variablen der Anreizbedingungen für das Auftreten von Bewusstseinslagen-Effekten relevant, wie andere Untersuchungsbefunde zeigen. Harmon-Jones & Harmon-Jones (2002, study 1) sehen in der vom Rubikon-Modell postulierten optimistisch verzerrten postintentionalen Informationsverarbeitung den gleichen Effekt wie in dem aus der Dissonanzforschung schon lange bekannten Effekt der Aufwertung gewählter Alternativen („spreading of alternatives“, s. z.B. Frey, 1984). Die Autoren sagten daher voraus, dass die Aufwertung einer gewählten Aufgabenalternative in einer planenden Bewusstseinslage stärker ausfallen sollte als in einer neutralen Bewusstseinslage. Zusätzlich zu der Bewusstseinslagen-Manipulation variierten die Autoren den Schwierigkeitsgrad bei der Aufgabenwahl. Nun zeigte sich, dass wenn die Vpn eine schwierige Wahl zu treffen hatten (etwa gleichattraktive Alternativen), die Vpn in planender Bewusstseinslage nach der Wahl tatsächlich die gewählte Alternative sehr viel positiver bewerteten als vor der Wahl. Für Vpn in neutraler Bewusstseinslage war dieser Effekt sehr viel schwächer ausgeprägt. Dieser Effekt entspricht der Vorhersage des Rubikon-Modells.

Für die Vpn, die zuvor eine leichte Wahl zu treffen hatten (stark unterschiedlich attraktive Alternativen) war dieser Effekt aber umgekehrt. Hier wurde die gewählte Alternative nach

der Wahl von Vpn in planender Bewusstseinslage negativer bewertet als vor der Wahl. Für die Vpn in neutraler Bewusstseinslage zeigte sich dagegen keine Bewertungsdifferenz.

Dieser Befund spricht einerseits für die Interpretation der Autoren, in der postintentional optimistisch verzerrten Informationsverarbeitung und dem „spreading-of -alternatives“-Effekt den identischen psychologischen Effekt zu sehen, der im Sinne des Rubikon-Modells einen funktional sinnvollen Mechanismus der zielorientierten Verhaltenssteuerung darstellt. Andererseits zeigt der Befund, dass die Ambivalenz oder Schwierigkeit einer Wahlentscheidung eine weitere Moderatorvariable für das Auftreten eines Bewusstseinslagen-Effektes darstellt. Ist eine Entscheidung wenig ambivalent, d.h. liegen deutliche Attraktivitätsunterschiede der Alternativen vor, ist nach diesem Befund kein Bewusstseinslagen-Effekt im Sinne postintentionaler Aufwertung gewählter Alternativen zu erwarten, sondern ein gegenteiliger Effekt der postintentionalen Abwertung.

In eine ähnliche Richtung weist ein bereits weiter oben erwähnter Befund von Brandstätter & Frank (2002).

In zwei Studien dieser Autoren zeigten sich neben den Anreizwerten auch die Erfolgserwartungen bezüglich einer zu bearbeitenden Aufgabe als wichtige Moderatorvariablen für das Auftreten eines Bewusstseinslagen-Effektes im Sinne des Rubikon-Modells. Nur wenn Erwartungs- und Anreizbewertungen „konflikthaft“ waren (hoher Anreiz und geringe Erfolgserwartung oder vice versa) persistierten Vpn in umsetzungsorientierter Bewusstseinslage länger als Vpn in abwägender Bewusstseinslage. Puca & Slavova (2007) fanden den im Sinne des Rubikon-Modells vorhergesagten Optimismus postintentionaler Vpn nur, wenn dieser „gefahrlos“ war, weil die positiven Erwartungen absehbar nicht überprüfbar waren. Bei einer in Aussicht gestellten Überprüfung individueller Erwartungen zeigte sich dagegen kein postintentionaler Optimismus.

Die hier berichteten Befunde zeigen, dass Persondispositionen, die mit spezifischen Befürchtungen oder Ängsten in Zusammenhang stehen, zu umgekehrten Rubikon-Effekten führen können.

Darüberhinaus haben sich bestimmte Charakteristika abzuwägender Ziele oder zu bearbeitender Aufgaben als wichtige Variablen erwiesen. So scheint es z.B nur bei ambivalenten oder hinsichtlich der Erwartungs- und Wertparameter „konflikthaften“

Entscheidungssituationen zu Rubikon-konformen Effekten zu kommen, bzw. nur wenn die Thematik von Bewusstseinslagen-Manipulation und abhängiger Variable verschieden ist. Nur unter diesen spezifischen Bedingungen traten in den hier erörterten Studien überhaupt Rubikon-Modell-konforme Effekte auf. Bei abweichenden Bedingungen zeigten sich dagegen auch hier keine oder umgekehrte Effekte. Letztere müssen eher als dysfunktionale Reaktionsweisen im Sinne des Rubikon-Modells angesehen werden.

Im Lichte solcher Befunde wird die im Kapitel 2.1 konstatierte, weitgehend unbefriedigende Bestätigung der Vorhersagen des Rubikon-Modells erklärlich, da in den meisten dort erörterten Untersuchungen diesen besonderen dispositiven und situativen Bedingungen keine Aufmerksamkeit geschenkt wurde.

Es ist deshalb unseres Erachtens wenig sinnvoll, solche „Moderatorvariablen“ als Variablen zu betrachten, die lediglich die beobachtbaren Auswirkungen von Bewusstseinslagen moderieren, wie es z.B. Achtziger & Gollwitzer (2006) tun. Vielmehr sind ohne Berücksichtigung dieser Variablen Bewusstseinslagen-Effekte häufig gar nicht zu beobachten.

Persondispositionen und situative Anregungsbedingungen müssen deshalb in ein motivationspsychologisches Handlungsmodell integriert werden. Aussichtsreich erscheint es dabei, insbesondere Motivdispositionen und Zielcharakteristika zu berücksichtigen, wie die oben berichteten Befunde bereits andeuten. Dies soll im dritten Kapitel theoretisch begründet und ausgeführt werden.

2.5 Methodische Anmerkungen zur empirischen Prüfung des Rubikon- Modells

Heckhausen (1989, S. 203) bezeichnet die Differenzierung prä- und postintentionaler Bewusstseinslagen und die damit einhergehenden Charakteristika der kognitiven Informationsverarbeitung als den theoretischen Kern des Rubikon-Modells. Diese theoretische Annahme scharf trennbarer und anhand vieler Eigenarten klar differenzierbarer psychologischer Zustände („states of mind“, Heckhausen & Gollwitzer, 1987) wurde bereits in Kapitel 1.4 kritisch diskutiert.

Die zweite zentrale Annahme des Rubikon-Modells besagt, dass jeweils die Intentionsbildung, die Intentionsinitiierung und die Intentionsdesaktivierung die definierten Zeitpunkte und gleichzeitig die „kritischen“ Ereignisse zur Auslösung der

planenden, handelnden oder bewertenden Prozesse sind, die schließlich zur jeweiligen Bewusstseinslage führen³.

Der größte Teil der empirischen Untersuchungen zum Rubikon-Modell vernachlässigt diese beiden oben genannten grundlegenden Annahmen des Modells. Dies gilt insbesondere für die Vorgehensweise nach dem von uns so genannten persönliche-Projekte-Paradigma zur experimentellen Manipulation der Bewusstseinslagen.

Im Rahmen dieser häufig eingesetzten Methode werden die Vpn per Instruktion aufgefordert, das zu tun (nämlich Ziele abzuwägen oder Zielumsetzungen zu planen), was das Rubikon-Modell für die prä- und postintentionale Handlungsphase jeweils postuliert.

Erstens kann mit diesem Vorgehen natürlich nicht die Frage beantwortet werden, wie intensiv oder unter welchen Bedingungen solche ausgeprägten Prozesse „natürlicherweise“ (Achtziger & Gollwitzer, 2006) im Handlungsstrom überhaupt auftreten. Durch die Instruktion werden die Vpn lediglich aufgefordert, solche Prozesse zu simulieren. Ob sie ohne ausdrückliche Instruktion so ausgeprägt auftreten würden bleibt ungeklärt. Wäre das jedoch nicht der Fall, dürften nach den Annahmen des Rubikon-Modells auch keine ausgeprägten Bewusstseinslagen auftreten, da diese ja letztlich Folge der Anforderungen dieser speziellen abwägenden bzw. planenden Prozesse sein sollen.

Zweitens sind diese simulierten Prozesse im Rahmen dieses Paradigmas für die umsetzungsorientierte Bewusstseinslage eindeutig nicht durch eine Intentionsbildung (Zielentscheidung) induziert, wie es das Modell vorhersagt. Selbst wenn – was häufig für die abwägende, nicht aber für die planende Bewusstseinslage der Fall ist (s. Kap.2.1- 2.3) – mit dieser Methode Effekte sichtbar werden, kann dies nicht ohne weiteres als Bestätigung des Rubikon-Modells gewertet werden, weil hier keine intentionsinduzierte Bewusstseinslage vorliegt, sondern bestenfalls eine „instruktionsinduzierte“.

Einwand eins und zwei lassen sich in zwei Fragen formulieren. Erstens: führt die Bildung einer Zielintention tatsächlich zu ausgeprägten kognitiven Planungsprozessen? Zweitens: entsprechen die im persönliche-Projekte-Paradigma angeregten Planungsprozesse (im Sinne von Inhalt, Intensität, Funktionscharakteristika) den durch die Bildung einer Zielintention angeregten Prozessen?

³ Es stellt sich hier übrigens unmittelbar die Frage, was eigentlich das kritische Ereignis oder der Auslöser der am Beginn einer Handlungssequenz stehenden, oft untersuchten, abwägenden Bewusstseinslage im Alltagshandeln ist. Oder ist etwa ein abwägender Zustand infolge ständiger „Wunschproduktionen“ (Heckhausen, 1985) unser motivationaler „Normalzustand“, quasi die Ausgangslage für die Entstehung anderer Bewusstseinslagen? Oder ist hier von interindividuellen Unterschieden im Sinne einer Disposition zur (umsetzungsorientierten) Handlungs- oder (abwägenden) Lageorientierung (Kuhl, 1983) auszugehen?

Für das Einsetzen der präintentionalen Abwägprozesse gibt das Modell zwar keinen definierten Zeitpunkt oder ein „kritisches“ Ereignis an, aber auch hier wäre zu prüfen, inwieweit solche ausgeprägten Prozesse vor einer Zielentscheidung stattfinden, ohne durch eine entsprechende Instruktion angeregt zu werden.

Mit diesen Einwänden ist also die Frage nach der internen Validität der entsprechenden Untersuchungen im Rahmen dieses Paradigmas gestellt.

Ein dritter Kritikpunkt an dieser häufig benutzten Methode geht auf empirische Befunde zurück.

Neben dem instruktionsgemäßen Abwägen oder Planen scheinen sich die Versuchsbedingungen im Rahmen dieses Paradigmas nämlich in weiteren motivationspsychologisch bedeutsamen Belangen zu unterscheiden.

Einige Untersuchungen, die mit dem persönliche-Projekte-Paradigma arbeiteten und gleichzeitig die von den Vpn frei gewählten abgewogenen Ziele und Projekte erfassten und kategorisierten, berichten einen interessanten Befund: Die abwägenden vs. planenden Vpn befassten sich gedanklich offenbar mit ganz verschiedenen Inhalten.

Brandstätter & Frank (2002) berichten drei Experimente, in denen die Bewusstseinslagen jeweils mittels des persönliche-Projekte-Paradigmas variiert wurden. In allen drei Experimenten berichten die planenden Vpn weniger interpersonelle Projekte und dafür mehr sogenannte lifestyle- oder karrierebezogene Projekte als abwägende Vpn. Diese Differenzen zwischen den Versuchsgruppen waren statistisch signifikant oder nahe signifikant.

In der ebenfalls oben schon erörterten Arbeit von Gagnè & Lydon (2001) wird berichtet, daß abwägende Vpn in beiden experimentellen Bedingungen (Bewusstseinslagen-Manipulation mit partnerschaftsbezogenen vs. nicht-partnerschaftsbezogenen Inhalten) signifikant stärker partnerschaftsbezogene Inhalte wählten als die umsetzungsorientierten Vpn (Gagnè & Lydon, 2001, S. 1147).

Nun kann aber das instruktionsgeleitete Abwägen und Planen im persönliche-Projekte-Paradigma durchaus auch als eine Form von priming betrachtet werden, das zu speziellen inhaltspezifischen Effekten wie z.B. der positiveren Bewertung von Sachverhalten (Fergusson & Bargh, 2004) oder auch zur Leistungsverbesserung und erhöhter Persistenz hinsichtlich geprimter Inhalte (Bargh et al., 2001) führen kann.

Außerdem ist wahrscheinlich, daß derart salient gemachte spezifische Inhalte über die Anregung von Motiven auch zu motivspezifisch differentiellen Effekten führen. Die oben

berichtete „Bevorzugung“ interpersonalen Inhalte durch abwägende Vpn wird in dieser Gruppe je nach Ausprägung des Anschlußmotivs vermutlich zu systematisch verschiedenartigen Gedankeninhalten und emotionalen Reaktionen führen, je nachdem ob eine hoffnungs- oder furchtdominante Motivdisposition vorliegt (z.B. Sokolowski & Schmalt, 1996).

Durch die experimentell nicht kontrollierten Inhalte, die dem Abwägen und Planen im Rahmen dieses Paradigmas zu grunde liegen, unterscheiden sich die Versuchsbedingungen also möglicherweise auch systematisch in ihren motivationalen Anreigungsbedingungen.

Neben der spezifischen Kritik am persönliche-Projekte-Paradigma gibt es weitere kritische Aspekte des empirischen Vorgehens, die für einen Großteil der Untersuchungen in diesem Bereich zutreffen.

Ein methodisches Problem fast aller Arbeiten ergibt sich aus der phasischen Natur der im Rubikon-Modell vorhergesagten Prozesse. Die zentralen Vorhersagen des Modells beziehen sich auf Veränderungen, die sich beim Wechsel von einer Handlungsphase zur nächsten vollziehen. So soll etwa beim Wechsel von der abwägenden zur planenden Bewusstseinslage die Informationsoffenheit geringer werden und die Verarbeitung von Informationen optimistischer. Die Prüfung dieser Veränderungshypothesen erfordert also genau betrachtet ein empirisches Vorgehen mit Meßwiederholungen, um eben solche Veränderungen sichtbar zu machen.

Mit Meßwiederholungsdesigns wurde hier bisher aber nur sehr selten gearbeitet (Puca, 1996; Puca & Schmalt, 2001). Nahezu alle Untersuchungen arbeiten mit unabhängigen Versuchsgruppen, meist ohne neutrale Kontrollgruppe.

Werden aber lediglich – wie sehr häufig – eine abwägende und eine planende Versuchsgruppe verglichen, kann ein eventueller Effekt nicht eindeutig einer Versuchsbedingung zugeschrieben werden. Zeigen z.B. planende Vpn eine höhere Erfolgszuversicht als abwägende Vpn (Puca, 2002), kann nichts darüber gesagt werden, ob planende Vpn optimistischer wurden oder abwägende Vpn pessimistischer (oder beides) so lange keine Kontrollgruppe zur Verfügung steht (oder mit Meßwiederholungen gearbeitet wird). Die Frage, ob die verschiedenen Bewusstseinslagen also eigenständige Effekte verursachen, oder gefundene Unterschiede nur auf jeweils eine Bewusstseinslage zurückgehen, bleibt so ungeklärt.

Schließlich ist festzustellen, dass sich die Untersuchungen zum Rubikon-Modell bisher fast ausschließlich mit der abwägenden und planenden/implementierungsorientierten

Handlungsphase befasst haben. Die eigentliche aktionale Phase ist nur vereinzelt Gegenstand der Untersuchung gewesen, die den Motivationszyklus im Sinne des Modells abschließende bewertende Phase unseres Wissens bisher gar nicht. Insofern erfüllt zumindest die empirische Forschung den Anspruch des Rubikon-Modells, das Handlungsloch der Motivationspsychologie zu schließen, kaum.

Abschließend ist noch anzumerken, dass die Vorhersagen des Modells bisher ganz überwiegend im leistungsthematischen Kontext untersucht wurden. Es wurden also entweder durch leistungsthematische Entscheidungsaufgaben die Bewusstseinslagen manipuliert und/oder die abhängigen Variablen waren in diesem thematischen Bereich angesiedelt (Erfolgserwartungen, Persistenz, Aufgabenerfüllung etc.). Der Gültigkeitsanspruch des Modells ist jedoch nicht auf leistungsthematisches Verhalten beschränkt.

Insofern ist die Übertragbarkeit der bisherigen Befunde auf die aktionale und bewertende Phase des Modells sowie auf andere als leistungsthematische Verhaltenskontexte zur Zeit nur sehr bedingt möglich.

3. Vorschlag für ein revidiertes Handlungsphasen – Modell

Das Rubikon-Modell stellte in mehrfacher Hinsicht eine Abkehr von den bis dahin in der Motivationspsychologie dominierenden Erwartung-mal-Wert-Modellen dar.

Erstens konzipiert das Rubikon-Modell das Motivationsgeschehen ausdrücklich über den Prozess des Abwägens von Erwartungs- und Wertvariablen in der Phase der Zielbildung hinaus. So gerieten insbesondere postintentionale handlungsvorbereitende Prozesse wie die Bildung von Vornahmen wieder ins Blickfeld der Motivationsforschung⁴.

Mit der akzentuierten Unterscheidung und Trennung der prä- und postintentionalen Phasen einer Handlungssequenz wurde gleichzeitig eine theoretisch-konzeptuelle Dichotomisierung des Motivationsgeschehens vorgenommen. In den nun auch begrifflich als „Motivation“ und „Volition“ vollständig getrennten Steuerungsprozessen werden - so das Rubikon-Modell – gänzlich andere Inhalte verarbeitet und es gelten gänzlich andere Funktionscharakteristika. Aus der wiederentdeckten Einsicht, dass Prozesse der Zielbildung und der Zielrealisierung zu unterscheidende psychologische Phänomene sind, wurde so das Postulat unterschiedlicher „Systeme“ phasenspezifischer motivationaler Steuerung.

Die Andersartigkeit von präintentionaler Motivation und postintentionaler Volition ergibt sich im Rubikon-Modell ausschließlich aus der Zugehörigkeit zur Phase vor oder nach der Intentionsbildung. Mit dieser monokausal situativen Erklärung des Motivationsgeschehens stellt das Rubikon-Modell eine Abkehr vom interaktionistischen Erklärungsansatz der Motivationspsychologie im Erwartung-mal-Wert-Modell dar, den bereits Lewin (1926) in seiner Theorie der Vornahmehandlung formuliert hatte. Dieser, von Heckhausen (1980) als Verhaltensklärung auf den „3. Blick“ bezeichnete Ansatz besagt, dass Verhalten immer nur aus dem Zusammenwirken von Person- und Situationsfaktoren erklärbar ist. So hatten bereits Lewin et al. (1944) Erfolgserwartungen als Personvariable und Erfolgs- und Mißerfolgswerten möglicher Zielalternativen als situative Variablen für die Vorhersage von leistungsthematischen Zielwahlen angenommen. In Atkinsons (1957) Risikowahlmodell findet dieser Ansatz seine Fortführung und Ergänzung durch die zusätzliche Einfügung von Persondispositionen in Form von Motivvariablen.

⁴ Die im Rubikon-Modell ebenfalls enthaltene aktive Handlungsphase sowie die bewertende Nach- Handlungsphase zogen allerdings kaum das Interesse der Forscher an.

Diese interaktionistische Tradition beendet das Rubikon-Modell, indem es das Motivationsgeschehen nahezu ausschließlich davon abhängig macht, welche „Phase“ eines Handlungsstranges gerade betrachtet wird. Dies ist, nach Heckhausen (1980), eine Verhaltensklärung ausschließlich auf den 2. Blick, da sie nur noch die situative Variable „Handlungsphase“ für das Motivationsgeschehen verantwortlich macht (siehe auch: Puca, 1996). Zwar wird in der präintentionalen Phase des Abwägens Motiven als Personvariable zunächst noch prinzipiell eine Bedeutung zugeschrieben (Heckhausen, 1986). In den weiteren Erläuterungen des Modells (Heckhausen, 1989) wird dem aber implizit widersprochen (wir haben diese widersprüchlichen Annahmen in Kap. 2.4 bereits thematisiert) und in der empirischen Forschung zum Rubikon-Modell kommen Motive oder andere Personvariablen so gut wie nicht vor. In den postintentionalen volitionalen Phasen spielen Personvariablen auch theoretisch keine Rolle mehr.

Es hat somit keine theoretische Integration der „klassischen“ interaktionistischen Motivationspsychologie mit der neu entstandenen Volitionspsychologie stattgefunden, wie sie Heckhausen (1981) selbst und etwas später nochmals Kornadt (1988) gefordert haben. Stattdessen dominiert im Rubikon-Modell, das das beherrschende Modell der neu entstandenen Volitionspsychologie ist, ein letztlich ausschließlich phasischer, d.h. auf einen sehr spezifischen situativen Aspekt beruhender, Ansatz zur Erklärung motivationaler Prozesse.

Die Entwicklung führte somit zur weitgehenden Vernachlässigung der personseitigen Variablen des motivationalen Kontextes zielgerichteter Handlungsverläufe: der Motive und deren situationsspezifischen Konkretisierungen in Form von Verhaltenszielen.

Mit der Vernachlässigung der Personvariable und dem Postulat der phasenspezifisch funktional optimalen kognitiven Anpassungsreaktion in Form der Bewusstseinslagen blendet das Rubikon-Modell darüberhinaus die in der Motivationspsychologie fundamentale Unterscheidung von aufsuchender und meidender Motivation aus. Diese Unterscheidung ist zentral in der Motivationspsychologie (z.B. Elliot & Covington, 2001; Carver, 2006) und wurde auch von Heckhausen schon früh betont (Heckhausen, 1963), so dass ihre Nichtbeachtung im Rubikon-Modell erstaunt. Die Annahme etwa, dass nach einer Zielentscheidung automatisch eine optimistischere Einschätzung eigener Möglichkeiten eintritt, und sich Gedankeninhalte in partisanenhafter Weise auf die Zielrealisierung konzentrieren, ignoriert die Charakteristika furchtgeprägter meidender Motivation. Die in Kapitel 2.4 berichteten „umgekehrten Rubikon-Effekte“ deuten

daraufhin, dass gerade bei furchtmotivierten Personen eine solche funktionsideale Anpassungsreaktion häufig nicht beobachtbar ist.

Die hier angesprochenen zentralen Kritikpunkte am Rubikon-Modell – der monokausal situative Erklärungsansatz und die damit verbundene Ausblendung der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung - sollen im folgenden näher erörtert werden. Auf der Basis dieser Erörterungen soll dann ein revidiertes Handlungsphasen-Modell vorgeschlagen werden.

3.1 Motive, Ziele und Handlungssteuerung

Schon die in Kapitel 2.4 erörterten Untersuchungen über die Bedeutung von Moderatorvariablen haben gezeigt, dass sowohl Personvariablen – vor allem die Hoffnungs- und Furchtkomponenten von Motiven – als auch Charakteristika der Ziele einer Handlungsepisode – z.B. die Ambivalenz einer Zielwahl oder die Konflikthaftigkeit von Erwartungs- und Wertvariablen - bedeutsam für die Entstehung von Bewusstseinslagen-Effekten im Sinne des Rubikon-Modells sind. Solche Befunde sprechen gegen die monokausal situative Erklärung des Motivationsgeschehens wie sie das Rubikon-Modell vornimmt.

Die Bedeutung von Motivvariablen und von Verhaltenszielen als Regulationsvariablen der Handlungssteuerung zeigen aber auch Befunde aus anderen motivationspsychologischen Forschungsgebieten, wie die folgenden Kapitel zeigen werden.

3.1.1 Motive und Ziele

Dass Verhaltensziele als situationsspezifische Konkretisierungen von Motiven anzusehen sind, wird häufig vertreten (z.B. Schmalt & Sokolowski, 2006; Gable, Reis & Elliot, 2003). Schon Nuttin (1984) bezeichnete Ziele als „focused needs“ und den Prozess der Zielgenerierung als „cognitive processing of needs“ (ebenda, S.160).

Empirische Untersuchungen über den Zusammenhang zwischen Motivdispositionen und gleichthematischen Zielwahlen zeigen auch, dass hier in der Regel moderate, aber statistisch signifikante Beziehungen bestehen (Emmons & Mc Adams, 1991; King, 1995). Wurde in solchen Untersuchungen nach hoffnungs- und furchtdominanten Motiven

differenziert, so zeigten diese darüberhinaus auch erwartungsgemäße korrelative Beziehungen zu jeweiligen aufsuchenden und meidenden Zielsetzungen (Thrash & Elliot, 2002). Dies gilt übrigens sowohl für so genannte explizite wie auch für so genannte implizite Motive, obwohl insbesondere McClelland, Koestner & Weinberger (1989) solche Zusammenhänge zunächst theoretisch ausgeschlossen hatten. Allerdings wurde das dort zugrunde liegende Konzept der strikten Trennung impliziter und expliziter Motivsysteme zunehmend kritisch diskutiert (z.B. Schmalt & Sokolowski, 2000) und schließlich dringlich zur Revision dieser Vorstellung aufgerufen (Thrash & Elliot, 2002). Solche Untersuchungen zeigen, dass Motive bereits bei der Frage, welche Ziele gewählt werden eine Rolle spielen. Das Rubikon-Modell und die entsprechende empirische Forschung berücksichtigen diese Tatsache aber nicht.

Weitere Bestätigung für den Zusammenhang zwischen Motiven und Zielen kommt aus der Forschung zum hierarchischen Modell der Leistungsmotivation von Elliot & Church (1997). In diesem Modell führen Motive zusammen mit spezifischen Kompetenzerwartungen zu speziellen Zielvarianten, die wiederum spezifische Folgen für die Leistung und die intrinsische Motivation haben sollen.

Die Autoren dieses Modells unterscheiden so genannte mastery-Ziele von performance-Zielen. Beide Zieltypen unterscheiden sich hinsichtlich der Referenz, an der eigene Kompetenz erlebt oder bewertet wird (s. auch Elliot & McGregor, 2001). Mastery-Ziele beziehen dabei ihre Standards aus aufgabeninhärenten oder intrapersonalen Maßstäben, während performance-Ziele sich auf soziale, normative Maßstäbe beziehen. Performance-Ziele werden nach aufsuchenden (Streben nach Bestätigung eigener Kompetenz) und meidenden Varianten (Vermeiden negativer Bewertungen durch Andere) unterschieden, wogegen mastery-Ziele ursprünglich zunächst ausschließlich aufsuchend konzipiert sind.

In regressionsanalytischen Untersuchungen konnten Elliot & Church zeigen, dass ein hohes aufsuchendes Leistungsmotiv zusammen mit hoher Kompetenzerwartung erwartungsgemäß gute Vorhersagen für mastery-Ziele darstellt. Meidende performance-Ziele sind dagegen gut von hoher Furcht vor Mißerfolg und niedrigen Kompetenzerwartungen vorherzusagen. Aufsuchende performance-Ziele scheinen dagegen sowohl mit einem hohen Leistungsmotiv als auch mit hoher Furcht vor Mißerfolg in Zusammenhang zu stehen, jeweils in Verbindung mit einer hohen Kompetenzerwartung.

Pfadanalytische Auswertungen zeigten schließlich ganz im Sinne des hierarchischen Modells, dass mastery-Ziele zu hoher intrinsischer Motivation (Betonung

aufgabeninhärenter Anreize) und besseren Noten in einem Universitätskurs führten. Meidende performance-Ziele standen dagegen in Zusammenhang mit geringer intrinsischer Motivation und schlechten Kursnoten. Damit sehen die Autoren ihre Annahme bestätigt, dass Motive ihre verhaltenssteuernde Funktion indirekt über die Ziele als „midlevel motivational surrogates“ (ebenda, S. 219) vermitteln. Auf die Motive zurückgehende Ziele werden daher als situationsspezifische Regulatoren des Leistungshandelns verstanden.

Elliot & McGregor (2001) erweiterten dieses Modell später noch um meidende mastery-Ziele, die modelkonform vor allem mit hoher Furcht vor Mißerfolg einhergehen und als Prädiktoren eher dysfunktionales Studierverhalten vorhersagen.

Elliot & Sheldon (1997) haben sich, ausgehend von diesem Modell, besonders mit der Analyse meidenden leistungsthematischen Verhaltens befasst und dabei insbesondere verschiedene Variablen untersucht, denen sie als Konsequenz meidender Zielorientierungen auch eine funktionale Bedeutung zuschreiben. Die Autoren konnten anhand regressionsstatistischer Analysen zunächst auch hier wieder zeigen, dass ein hohes furchtorientiertes Leistungsmotiv signifikant mit meidenorientierten Zielsetzungen in Zusammenhang steht. Solche meidenden Ziele korrelierten mit geringer allgemeiner Zufriedenheit, eher negativen Affekten bei Zielerreichung sowie mit geringen Kompetenzerwartungen. Meidende Zielorientierungen sind daher nach Auffassung der Autoren kein Epiphänomen der Leistungsmotivation, sondern spielen eine wichtige Rolle als Regulationsvariablen leistungsthematischen Verhaltens.

Die Grundgedanken des hierarchischen Motivationsmodells, das Elliot & Church (1997) für leistungsthematisches Verhalten formuliert hatten, sind in neuerer Zeit auch erfolgreich auf anschlußthematisches Verhalten übertragen worden. Elliot, Gable & Mapes (2006) konnten, analog zu den leistungsthematischen Befunden zeigen, dass hoffnungs- bzw. furchtdominante Anschlußmotive entsprechend der Motivausprägung mit aufsuchenden bzw. meidenden anschlußthematischen Zielen in Zusammenhang stehen. Gleiche Befunde berichtet Gable (2006) ebenfalls für hoffnungs- und furchtdominante Anschlußmotive und anschlußthematische Zielsetzungen.

Hinsichtlich der vermuteten Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge in den hier berichteten Befunden ist allerdings einschränkend festzuhalten, dass die Untersuchungen ausschließlich korrelationsstatistischer Art sind und daher genau besehen über kausale Zusammenhänge natürlich keine Aussage gemacht werden kann.

Die hier berichteten Befunde zu dem hierarchischen Motivationsmodell (Elliot & Church, 1997) stützen zusätzlich unsere Annahme über die Rolle der Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive für die Zielwahl. Sie zeigen, dass hoffnungs- und furchtdominante Motivdispositionen sowohl im leistungs- wie auch im anschlussthematischen Kontext erwartungsgemäß mit aufsuchenden und meidenden Zielen korrelieren. Den Prozess des Abwägens von Zielalternativen – wie im Rubikon-Modell - ausschließlich unter dem Aspekt einer abwägenden Bewusstseinslage zu betrachten, vernachlässigt also offensichtlich eine wichtige Variable in diesem Prozess. Dies sollte in einem revidierten Handlungsphasen-Modell Berücksichtigung finden, weil die Frage, ob ein aufsuchendes oder meidendes Ziel formuliert wird, für den weiteren Motivationsprozess von Bedeutung ist.

3.1.2 Ziele als Regulationsvariablen

Die Untersuchungen zum hierarchischen Motivationsmodell zeigen über die Bedeutung der Motive als mögliche zielgenerierende Variablen hinaus, dass auch den Zielen eine wichtige Rolle als Regulationsvariable zukommt. Anders als im Rubikon-Modell, das Ziele lediglich als abhängige Variable der ersten Handlungsphase betrachtet, kommt den Zielen hier also eine Funktion als unabhängige Variable zu.

Obwohl die Zielgerichtetheit des Verhaltens als „Binsenwahrheit“ bezeichnet wurde (Heckhausen, 1996) und sie in motivationspsychologischen Lehrbüchern und Handbuchbeiträgen in der Regel als akzeptierte Grundtatsache Ausgangspunkt aller weiteren motivationspsychologischen Fragestellungen ist, fehlt der Motivationspsychologie ein einheitliches Konzept des Zielbegriffs ebenso wie eine einheitliche theoretische Vorstellung davon, wie Ziele Verhalten steuern.

Austin & Vancouver (1996) führen in ihrer Überblicksdarstellung zum Zielkonzept in der Psychologie nicht weniger als 31 verschiedene theoretische Konzepte an, die mit Zielkonstrukten arbeiten. Dabei unterscheiden sich die theoretischen Ansätze etwa in dem Abstraktionsgrad, auf dem das Zielkonzept angesiedelt wird, wie auch in dem theoretischen Interesse hinsichtlich der Funktion von Zielen erheblich.

Elliot (2006) etwa betont besonders die motivationale Funktion von Zielen und bezieht auch meidende Tendenzen in seine relativ allgemeine Definition mit ein:

„Goals are posited to serve a directional function in motivation. That is, goals focus on a specific, cognitively represented end point, and serve to guide the individual's behavior toward or away from that end point.“

(ebenda, S. 113)

Bezüglich des theoretischen Schwerpunktes von psychologischen Zieltheorien unterscheidet z.B. Gollwitzer (1994) Inhaltstheorien, motivationale/volitionale Theorien, kognitive und Persönlichkeitstheorien. So stellt etwa das Konzept der „strivings“ von Emmons (1986) ein eher persönlichkeitspsychologisches Zielkonstrukt dar, das auf mittlerer Abstraktionsebene Cluster von funktional zusammengehörigen Zielen (z.B. „neue, aufregende Erlebnisse suchen“) quasi als Dispositionsvariable behandelt (s. auch Emmons & McAdams, 1991).

Die arbeitspsychologische Zielsetzungstheorie von Locke & Latham (1990) behandelt dagegen die sehr spezifischen Fragen, wie Zielcharakteristika wie z.B. die Komplexität oder die subjektive Wichtigkeit eines Ziels mit der Effizienz der Zielrealisierung korrelieren (zusammenfassend siehe: Kleinbeck, 2006), und zählt damit nach Gollwitzer (1994) eher zu den Inhaltstheorien.

Ziele als Ursache für die Zufriedenheit und das emotionale Wohlbefinden in Abhängigkeit von der Beziehung persönlicher Ziele zu den Bedürfnissen des Individuums stehen dagegen im Zentrum der Überlegungen von Ryan, Sheldon, Kasser & Deci (1996). Dabei steht die Frage der Selbst- vs. Fremdbestimmtheit von Zielen im Vordergrund der Überlegungen.

Direkt auf die uns hier besonders interessierende funktionale Bedeutung von Zielsetzungen für die weitere Verhaltenssteuerung bezieht sich bereits Klingers (1975; 1987) Konzept der „current concerns“. Dieses Konzept beschreibt einen „Zustand aktivierter Zielverfolgung“, der zu weitreichenden Konsequenzen für den gesamten mentalen Apparat führt. Klinger betont damit die funktionale Bedeutung einer Zielaktivierung für die Kohärenz des gesamten Motivationsprozesses:

„Becoming committed to pursuing a goal – launching a current concern – changes a person. It changes the way the person feels, thinks and acts.“ (Klinger, 1987, S. 340)

Diese systemische Sichtweise ist zeitgenössischen motivationspsychologisch orientierten Zielkonzeptionen (z.B. McGregor & Elliot, 2002) erstaunlich nahe.

Die von Klinger (1975;1987) angenommene Wirkung der „Systemkonfiguration“ durch angeregte Ziele ist tatsächlich bereits auf basaler Ebene nicht bewußter kognitiver Verarbeitung nachweisbar.

So konnte Moskowitz (2002) zeigen, dass unbewußt über Priming-Verfahren angeregte Ziele die anschließenden Reaktionen von Vpn in einer Stroop-test-ähnlichen Wahrnehmungsaufgabe beeinflussen. Wenn nämlich – aufgrund zu kurzer Präsentation bewußt nicht wahrnehmbare - Distraktoren-Reize, die relevant für ein geprimtes Ziel waren, in einer Wahrnehmungsaufgabe auftauchten, verschlechterten sich die Leistungen (Reaktionszeiten) in der eigentlichen Wahrnehmungsaufgabe signifikant stärker als wenn diese Distraktoren zielirrelevant waren. Dies wird von Moskowitz als ein Hinweis auf automatisierte zielorientierte Screeningprozesse in der Wahrnehmung interpretiert.

Auch Fergusson & Bargh (2004), die ebenfalls mit nicht-bewußten Verfahren wie Ziel-Priming und Reaktionszeitmessungen arbeiteten, fanden Vergleichbares. Sie konnten zeigen, dass die unwillkürliche, nicht bewußte Bewertung von Begriffen dann positiver ausfällt, wenn diese Begriffe relevant für ein aktuelles Ziel sind. Dies gilt insbesondere für aktuell angeregte und wichtige Ziele, nicht z.B. für bereits erledigte Ziele.

Es scheint also so, dass die automatische Bewertung von Sachverhalten eng mit der Frage verknüpft ist, ob die Person mit diesen Sachverhalten noch in Interaktion treten will oder nicht, d.h. in welchen motivationalen Kontext der Sachverhalt eingebettet ist.

Dass solche „approach-friendly“- Bewertungen (ebenda, S.558) nicht die einzigen Folgen unbewußt angeregter Ziele sind, zeigte eine Reihe von fünf Untersuchungen, die Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai, Barndollar & Trötschel (2001) berichten. Die Autoren konnten zeigen, dass in Priming-Verfahren angeregte leistungsthematische Ziele zu Leistungsverbesserungen, höherer Persistenz bei Widerständen und zu Wiederaufnahme-Effekten nach Unterbrechung einer Aufgabenbearbeitung führen.

Andere Autoren untersuchten die funktionale Bedeutung spezieller Charakteristika von bewußt verfolgten Zielen. So fanden Sheldon & Elliot (1998), dass ihre Untersuchungsteilnehmer solchen Zielen, deren Ursprung sie eher in autonomen Ursachen (Spaß, Interesse, persönliche Wichtigkeit) sahen, signifikant mehr Anstrengung widmeten und diese Ziele auch mit höherer Wahrscheinlichkeit realisierten, als Ziele nicht-autonomen Ursprungs (Scham, Schuld, Belohnung). Interessanterweise äußerten die Untersuchungsteilnehmer die Absicht, autonomen und nicht-autonomen Zielen gleichviel Anstrengung zu widmen. Die später erfragte tatsächlich investierte Anstrengung war

jedoch für autonome Ziele wesentlich höher. Eine Erklärung dieses Befundes sehen die Autoren darin, dass die autonomen Ziele stärker als nicht-autonome Ziele die dauerhaften Interessen der Teilnehmer repräsentieren und daher mehr Stützung erfahren würden.

In jedem Fall berührt die Frage, von welchen Faktoren die aufgewendete Anstrengung bei der Zielverfolgung determiniert wird, unmittelbar den Gültigkeitsbereich von volitionspsychologischen Konzepten wie dem Rubikon-Modell. Sheldon & Elliot (1998) fordern daher auch, solche Modelle um Zielvariablen und –prozesse zu erweitern.

McGregor & Elliot (2002) konnten in mehreren Untersuchungen die besondere Bedeutung der Aufsuchen- und Meidendimension von Verhaltenszielen aufzeigen. Sie fanden, dass leistungsthematische Meidenziele bei Studenten, die sich auf ein Examen vorbereiten, mit einer Reihe von dysfunktional zu bezeichnenden Regulationsprozessen einhergehen, während aufsuchende Ziele mit funktional sinnvollen Regulationsprozessen einhergehen. So berichteten Untersuchungsteilnehmer mit meidenden Zielbildungen, dass sie das bevorstehende Examen eher als „Bedrohung“ empfinden, mehr negative Affekte in Bezug auf das Examen erleben und ihre Vorbereitungsarbeiten stark verzögern. Teilnehmer mit aufsuchenden Zielen empfanden das gleiche Examen dagegen als Herausforderung, erlebten positive Affekte und zeigten keine Verzögerung in ihren Vorbereitungen für das Examen. Zudem zeigte sich (ebenda, study 3), dass mit zunehmender zeitlicher Annäherung in den letzten zwei Wochen bis zum Examen diese Zusammenhänge nochmals stärker wurden, d.h. die zielspezifischen Regulationsprozesse zunehmend deutlicher sichtbar wurden.

Elliot, Gable & Mapes (2006) berichten analoge Befunde für den Kontext an-schlußthematischen Verhaltens. Die Autoren fanden, dass aufsuchende an-schlußthematische Ziele erwartungsgemäß mit positiven Konsequenzen wie allgemein höherer Zufriedenheit mit persönlichen Beziehungen, positiver erlebten an-schlußthematischen Situationen und weniger negativen körperlichen Symptomen (Kopfschmerz, Müdigkeit etc.) korrelieren, während das Vorliegen meidenorientierter an-schlußthematischer Ziele stärker mit entsprechend negativen Prozessen einherging. Auch Gable (2006) berichtet eine Vielzahl erwartungsgemäßer Korrelationen zwischen meidenden an-schlußthematischen Zielen und vermuteter negativer Konsequenzen wie erlebter Einsamkeit, Angst und negativen Einstellungen zu an-schlußthematischen Fragen. Einen experimentellen Befund, der die Rolle von Motiven und Zielen in einem an-schlußthematischen Zusammenhang beleuchtet, berichten Strachmann & Gable (2006,

study 2). Die Autoren induzierten experimentell aufsuchende oder meidende an-schlußthematische Ziele und ließen ihre Vpn anschließend Kontaktpersonen eines vermeintlich bevorstehenden Zusammentreffens anhand einer verbalen Beschreibung einschätzen. Hier zeigte sich ein Ziel-Haupteffekt derart, dass Vpn in der meidenden Zielbedingung die Kontaktperson generell negativer beurteilten als Vpn in der aufsuchenden Zielbedingung. Zusätzlich zeigte sich, dass in der meidenden Zielbedingung solche Vpn mit einem stark ausgeprägten meidenden Anschlußmotiv signifikant mehr negative Begriffe aus der Personenbeschreibung erinnerten als Vpn mit einem schwach ausgeprägten meidenden Anschlußmotiv.

In einer anderen rein korrelativen Studie (ebenda, study 1) berichten die Autoren zudem Befunde, die den oben berichteten Befunden weitgehend analog sind. In sozialen Interaktionen erinnerten in ihrer Studie Personen mit meidenden an-schlußthematischen Zielen verstärkt negative Informationen und interpretierten neutrale Information eher als negativ. Außerdem beurteilten sie Interaktionspartner pessimistischer. Auch diese mit meidenden Anschlußzielen verbundene „Steuerungslage“ kann im Sinne einer entspannten sozialen Interaktion eher als dysfunktional bezeichnet werden. Aufsuchende Ziele standen dagegen mit einer insgesamt positiver geprägten Informationsverarbeitung in Zusammenhang.

Solche Befunde sprechen unseres Erachtens dafür, Zielen und ihren speziellen Charakteristika eine wichtige Funktion für das weitere Motivationsgeschehen nach einer Zielbildung zu zuschreiben. McGregor & Elliot (2002, S. 382) sprechen in diesem Sinne von Zielen als „Wahrnehmungshintergrund für die Interpretation objektiver Situationsbedingungen“.

Dem Rubikon-Modell fehlen solche zielspezifischen Charakteristika des Motivationsprozesses, weil es monokausal die Handlungsphase als Einflußvariable berücksichtigt. Ein revidiertes Handlungsphasen-Modell muß angesichts der hier berichteten Befunde die Charakteristika von Verhaltenszielen als Regulationsvariable des Motivationsgeschehens berücksichtigen. Besondere Bedeutung sollte dabei der Aufsuchen-Meiden-Orientierung von Zielen zukommen, da meidenorientierte Ziele offenbar mit Regulationsprozessen einhergehen, die der Vorstellung einer funktionsoptimalen Anpassungsreaktion widersprechen.

3.2 Die Aufsuchen-Meiden-Orientierung

Sowohl die Befunde zur Bedeutung von Motiven für die Zielwahl (s. Kap. 3.1.1) als auch zur Funktion von Zielen (s. Kap. 3.1.2) zeigen vor allem die besondere Relevanz der Aufsuchen-Meiden-Orientierung dieser Variablen. Dies bestätigt die oft betonte fundamentale Bedeutung dieser Differenzierung in der Motivationspsychologie (z.B.: Ryan, 2006).

Die Erklärung von Verhalten durch die Prinzipien des Annäherns an Angenehmes und des Meidens von Unangenehem, dem so genannten hedonistischen Prinzip, ist keinesfalls neu, sondern sicher älter als die wissenschaftliche Psychologie selbst (siehe z.B. Elliot & Covington, 2001), in der es aber ebenfalls eine lange Tradition besitzt.

McDougall (1928), dessen Instinktbegriff als Vorläufer eines modernen Motivbegriffs gilt (Schneider & Schmalz, 1981), sah in den so genannten Instinkthandlungen bereits mehr als lediglich „angeborene Bewegungsabläufe“. Er sah in ihnen den Ausdruck eines „psycho-physischen Prozesses“, der drei Funktionen vereint: Erkennen, Fühlen und Streben. Hinsichtlich des Strebens unterscheidet McDougall dabei vor allem ein Streben hin oder fort von einem Objekt, das auch je von spezifischen Emotionen begleitet sei.

Dass auch situative Aspekte aufsuchende oder meidende Verhaltenstendenzen anregen können, betont etwa zur gleichen Zeit Lewin (1926) in der Unterscheidung des positiven und negativen Aufforderungscharakters, den zuvor neutrale Umweltaspekte in Folge der Entstehung eines Quasibedürfnisses erlangen können.

Spätestens seit den klassischen Arbeiten von Miller (1948) und Dollard & Miller (1950) über Furcht als erlernbaren Trieb ist die besondere Bedeutung von Furcht für die Verhaltenssteuerung bekannt und auch empirisch-experimentell fundiert.

Mit dem Risikowahl-Modell von Atkinson (1957) erhielten aufsuchende und meidende Tendenzen in der Leistungsmotivation in Form eines Erfolgsmotivs und eines Mißerfolgsmotivs auch eine dispositionelle Basis. Heckhausen (1963) bezeichnete Annähern und Meiden als die „Grundtendenzen des Verhaltens“ und Hoffnung und Furcht als deren subjektive Repräsentanten, zu deren Operationalisierung in der Leistungsmotivationsforschung er schließlich wesentlich beigetragen hat. Dass gerade in der Leistungsmotivationsforschung diese Unterscheidung von Anfang an fundamental gewesen sei, betont Atkinson (1987) in seinem Rückblick auf die „Michigan Studies of Fear of Failure“.

Auch neuere motivationspsychologische Konzepte wie das oben bereits erörterte hierarchische Modell der Leistungsmotivation (Elliot & Church, 1997), die Annahme hirneingebetteter differenzierbarer Aufsuchen- und Meidensysteme (Gray, 1994) oder das Konzept aufsuchend vs. meidend orientierter Regulationsfoki der Handlungssteuerung (promotion vs. prevention focus; Higgins, 1997) basieren auf der Grundannahme des hedonistischen Prinzips.

Für die Existenz eines fundamentalen bivariaten Mechanismus der Verhaltenssteuerung, wie ihn solche Konzepte nahelegen, sprechen auch empirische Befunde.

So konnte z.B. gezeigt werden, dass eine Vielzahl persönlichkeitspsychologischer (z.B. Extraversion, Neurotizismus) und motivationaler Konzepte (z.B. Motivmaße, Emotionen) faktorenanalytisch auf zwei Faktoren zurückgeführt werden können. Diese Faktoren können gut als übergeordnete Aufsuchen- bzw. Meidentendenzen im Sinne eines basalen bivariaten Steuerungssystems beschrieben werden (Gable, Reis & Elliot, 2003). Zudem zeigen solchermaßen faktorenanalytisch gewonnene „approach-“ und „avoidance-temperaments“ erwartungsgemäße Beziehungen zu entsprechenden aufsuchenden und meidenden Zielsetzungen (Elliot & Thrash, 2002).

Förster, Higgins & Idson (1998) konnten über solche korrelativen Befunde hinaus auch in experimentellen Untersuchungen zeigen, dass Personen mit einem – dispositionellen oder situativ induzierten – aufsuchenden oder meidenden Fokus der Handlungssteuerung im Zuge einer Zielannäherung differenziert reagieren. In ihren Studien zeigte sich, dass die jeweils dominante Tendenz (Aufsuchen oder Meiden) mit Zielannäherung steiler anstieg, und Personen entsprechend ihrer Orientierung eher bei aufsuchend bzw. meidend formulierten Aufgaben persistierten.

Solche Befunde stützen die Überlegungen von Higgins (1997), der in den aufsuchenden vs. meidenden Foki der Handlungssteuerung ein Funktionsprinzip des übergeordnet wirksamen hedonistischen Prinzips der Verhaltenssteuerung sieht. Da Personen nach Higgins entweder stärker von Idealen (ideals) oder Pflichten (oughts) motiviert werden, sind sie entweder eher vom Anstreben positiver Ergebnisse (promotion focus) oder vom Vermeiden negativer Ergebnisse (prevention focus) geleitet. Beide Foki führen unter anderem zu einer unterschiedlichen Sensitivität für positive oder negative Ereignisse. In Folge dieser verschiedenen Regulationsprinzipien resultieren nach Higgins daher z.B. auch Leistungsunterschiede und ein anderes emotionales Erleben für Personen mit aufsuchendem oder meidendem Regulationsfokus.

Übergeordnete aufsuchende und meidende Verhaltenstendenzen zeigen sich in weiten Verhaltensbereichen, so z.B. auch in der bevorzugten Coping-Strategie im Umgang mit streßreichen Situationen. Bestimmte Personen bevorzugen nämlich dispositionell eher aufsuchende oder meidende Strategien in solchen Situationen (Roth & Cohen, 1986).

Auch in der Motivmessung zeigen die wiederholt berichteten mittelhohen Interkorrelationen zwischen Hoffnungs- bzw. Furchtfaktoren unterschiedlicher Thematik (Schmalt, Sokolowski & Langens, 1994; Sokolowski, Schmalt, Langens, & Puca, 2000), dass die Annahme thematisch übergreifender Hoffnungs- und Furchtfaktoren eine hohe Plausibilität besitzt.

Alle auf der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung basierenden psychologischen Konzepte gehen von der Grundannahme aus, dass sich meidend motiviertes Verhalten von aufsuchend motiviertem Verhalten in vielfacher Hinsicht unterscheidet. Diese Grundannahme ist in vielen verschiedenen Bereichen empirisch bestätigt (s. Kap. 3.1).

Das Rubikon-Modell ignoriert diese Tatsache, indem es für alle handelnden Personen jeweils zur anstehenden kognitiven Anforderung funktionsideale Anpassungsreaktionen annimmt. Dass die Verhaltensregulation von meidend motivierten Personen aber häufig eher als dysfunktional zu bezeichnen ist, haben auch die in diesem Kapitel erörterten Arbeiten immer wieder gezeigt. Furchtdominante Motivdispositionen und meidend akzentuierte Zielformulierungen haben sich dabei als signifikante Prädiktoren dysfunktionaler Steuerungsprozesse erwiesen.

Diese Tatsache muß ein revidiertes Handlungsphasen-Modell aufgreifen, indem es die Aufsuchen-Meiden-Orientierung von Motivdispositionen und Verhaltenszielen zur Vorhersage der motivationalen Steuerung berücksichtigt.

Nach unserer Vermutung liegt in der Berücksichtigung dieser Variablen auch ein Schlüssel zur Erklärung der häufig unbefriedigenden Bestätigung der Vorhersagen des Rubikon-Modells (s. Kap. 2). Wie die in Kapitel 2.4 erörterten Arbeiten, die das Leistungsmotiv in empirische Überprüfungen des Rubikon-Modells einbezogen, gezeigt haben, können für aufsuchend motivierte Personen durchaus modellkonforme Befunde berichtet werden. Für meidend motivierte Personen zeigten sich dagegen „umgekehrte Rubikon-Effekte“. Daher ist es gut vorstellbar, dass sich diese gegenläufigen Effekte in Untersuchungen ohne Einbezug der Motivvariable gegenseitig aufheben und so kein sichtbarer Effekt verbleibt. Die Berücksichtigung von Motiv- und Zielvariablen in empirischen Überprüfungen des Rubikon-Modells kann daher auch als Möglichkeit zur

Konsolidierung einer bestätigenden Befundlage für aufsuchend motivierte Personen verstanden werden.

3.3 Das revidierte Handlungsphasen-Modell

Die vorhergehenden Kapitel haben gezeigt, dass Motive und deren Konkretisierungen in Form von Verhaltenszielen zuverlässige Prädiktoren für eine Vielzahl von Informationsverarbeitungs- und Regulationsprozessen der Handlungssteuerung sind. Vor allem die Aufsuchen-Meiden-Orientierung der Motiv- und Zielvariablen hat sich dabei als wichtige Variable für die Ausprägung der Handlungsregulation erwiesen. Das zeigt, dass diese in der Motivationspsychologie fundamentale Unterscheidung in einem revidierten Motivations-Modell der Handlungsphasen Berücksichtigung finden muß.

Neben dieser Forderung an ein revidiertes Motivations-Modell der Handlungsphasen halten wir es für notwendig, die zu strikte Trennung einzelner Handlungsphasen und mit ihnen verbundener, distinkter kognitiver Anforderungen aufzugeben.

Die theoretische Konzeption des Rubikon-Modells, Steuerungsprozesse streng phasenorientiert in motivationale und volitionale Prozesse mit ganz verschiedenartigen Funktionscharakteristika aufzuteilen, hängt unmittelbar zusammen mit der theoretischen Zergliederung einer Handlung in verschiedene, klar abgrenzbare Phasen mit ganz verschiedenen Aufgaben und kognitiven Anforderungen.

Allerdings sind schon Heckhausens (1989) diesbezügliche Ausführungen nicht ganz stringent, wie wir oben gezeigt haben (s. Kapitel 1.4). Auch haben bereits andere Autoren diese strikte Trennung als im Grunde artifiziell kritisiert (Kornadt, 1989; v. Cranach, 1997). Vor allem aber spricht die Befundsituation zur Überprüfung des Rubikon-Modells nur vereinzelt für eine empirische Differenzierbarkeit „phasenspezifischer“ Bewusstseinslagen (s. Kapitel 2). Wegen verschiedener methodischer Probleme vieler dieser Untersuchungen, die wir weiter oben erörtert haben (insbesondere das „persönliche-Projekte-Paradigma“, s. Kapitel 2.5), können auch diese Befunde aber nicht als überzeugende Bestätigung „natürlicherweise im Handlungsstrom auftretender Phasen“ (Achtziger & Gollwitzer, 2006) gewertet werden.

Dennoch stellen die Phasen des Rubikon-Modells im Sinne zu bewältigender Teilaufgaben einer „kompletten“ Handlungssequenz sicher eine sinnvolle theoretische Unterteilung dar. Wir kritisieren hier lediglich die durch die Rubikon-Metapher

veranschaulichte sehr strikte Trennung der einzelnen Phasen mit all ihren theoretischen Konsequenzen. Wir halten es daher für sinnvoller, von Teilaufgaben der Handlungssteuerung (Zielwahl, Umsetzungsplanung, Handeln, Bewerten) zu sprechen, und auf die Annahme eines akzentuierten Übergangs von prä- zu postintentionalen Aufgaben zu verzichten. Das heißt, wir verzichten auf die Rubikon-Metapher und das dort implizierte „Einbahnstraßen-Postulat“ (Kornadt, 1989).

Ein solchermaßen revidiertes Modell wird flexibler und damit geeigneter, in hierarchische Zielsysteme eingebettetes Alltagshandeln abzubilden (s. Kapitel 1.4). Es erlaubt ein „Pendeln“ zwischen Zielwahl, Handlungsplanung und aktivem Handeln, ohne die theoretische Schwierigkeit, hierfür jeweils ausgeprägte spezifische Bewusstseinslagen annehmen zu müssen, die schon theoretisch ein solches Pendeln eigentlich ausschließen. So wird etwa problemlos vorstellbar, dass auch während der Umsetzungsplanung „motivationale“ erwartungs- und wertbezogene Gedankeninhalte dominieren oder abwägende Prozesse stattfinden (s. Kap. 1.4).

Die Tatsache, dass die Aufgaben Zielwahl, Handlungsplanung, Handeln und Bewerten eine zwingende logische Abfolge in einem abstrakten idealtypischen Handlungsmodell bilden, bedeutet unseres Erachtens eben noch nicht, dass dies auch in der psychologischen Realität so sein muss.

3.3.1 Motivanregung und Steuerungslagen

Alle „Teilaufgaben“ der idealisierten, vollständigen Handlungssequenz, wie sie das Rubikon-Modell abbildet, werden hier zunächst als motivanregende Prozesse betrachtet.

Beim Abwägen von Zielalternativen geht es in erster Linie um das Vorstellen von Anreizwerten und Erfolgserwartungen. Beim postintentionalen Planen geht es unter anderem um das Vorstellen geeigneter Situationen zur Ausführung des zielrealisierenden Verhaltens. Diese Inhalte sollten die Motivdispositionen handelnder Personen ansprechen. Die Konzeption von Motiven als thematisch abgrenzbare Bewertungsdispositionen (Schneider & Schmalt, 2000) bedeutet nun, dass Personen je nach Ausprägung des thematisch jeweils durch diese Prozesse angesprochenen Motivs unterschiedlich reagieren werden. Die Folge dieser Motivanregung ist eine spezifische „Steuerungslage“, die durch die Variablen emotionale Reaktion, Erfolgserwartungen, Anstrengungserleben und spezifische aufsuchende oder meidende Gedankeninhalte beschreibbar ist. Dieses Konzept der Steuerungslage geht auf Sokolowski (1993; 1997) zurück.

Sokolowski unterscheidet motivationale von volitionalen Steuerungslagen. Werden auszuführende zielgerichtete Handlungen von den (hoffnungsdominanten) Motivdispositionen einer Person gestützt, resultiert nach Sokolowski eine motivationale Steuerungslage, d.h. eine unwillkürliche, ideale Anpassung der Informationsverarbeitungsprozesse im Sinne des Rubikon-Modells. Bleibt diese Motivunterstützung wegen einer furchtdominanten Motivausprägung aber aus, resultiert eine volitionale Steuerungslage. Die erforderlichen Verarbeitungsprozesse sollen dann willentlich gesteuert werden, was z.B. mit einem erhöhten Anstrengungserleben verbunden ist.

Die Befunde, die Sokolowski (1993, Kap. 8) berichtet, können unseres Erachtens gut im Sinne der Funktionalität der Steuerungslagen aufgefasst werden. So berichtet er, dass machththematisch Hoffnungsmotivierte mehr handlungsbezogene Gedankeninhalte, höhere Erfolgserwartungen, weniger Anstrengung und weniger Furcht berichten als Furchtmotivierte in der gleichen – fiktiven - Situation. Ebenso fand Sokolowski, dass sich Hoffnungsmotivierte eher konkrete Ziele in machththematischen Situationen setzen, während sich machththematisch überwiegend Furchtmotivierte schwer taten, konkrete Ziele zu setzen. In ähnlicher Weise berichtet Schmalt (1987, Exp. 3), dass Personen mit hohem Machtmotiv ihr Verhalten – in Form angepasster Strategien - in machththematischen Situationen offenbar sehr viel effizienter an situative Gegebenheiten anpassen als niedrig Machtmotivierte. Aufgrund solcher Befunde weist Schmalt übrigens schon früh daraufhin, dass Motive im Sinne aufmerksamkeitssteuernder Direktiven offenbar auch in den postintentionalen Phasen der Handlungssteuerung eine wichtige Rolle spielen.

Wir gehen also - in Anlehnung an Sokolowskis Konzept der Steuerungslage - davon aus, dass in allen Phasen einer Handlung durch die geforderten Teilprozesse (Zielwahl, Handlungsplanung, Handeln, Bewerten) eine Motivanregung stattfindet, die zu einer Steuerungslage führt, die bei hoffnungsdominanter Motivausprägung - im Sinne bestmöglicher Zielrealisierung – durch funktionale kognitive und emotionale Reaktionen geprägt ist und bei furchtdominanter Motivausprägung durch in diesem Sinne dysfunktionale Reaktionen.

Wir gehen jedoch nicht davon aus, dass die furchtmotivierten Personen das „Defizit“ in der automatischen Anpassungsreaktion durch willentlich gesteuerte Prozesse, wie Sokolowski (1993) sie in diesem Fall vermutet, vollständig kompensieren können. Vielmehr vermuten wir – und viele der oben berichteten Studien zur Bedeutung furchtdominanter Motive und meidender Ziele stützen diese Vermutung – dass sich

Furchtmotivierte in allen Handlungsphasen – d.h. bei allen Teilaufgaben der Handlungssteuerung - durch dysfunktionale Steuerungslagen und in Folge durch eine weniger effiziente Handlungssteuerung auszeichnen. Wir halten daher die Bezeichnung der Steuerungslagen als funktional vs. dysfunktional (im Sinne optimaler Zielrealisierung) für treffender als die Bezeichnung „motivational vs. volitional“, zumal nach unserem Verständnis auch die dysfunktionalen Steuerungslagen auf die Anregung von (furchtdominanten) Motiven zurückgehen, insofern auch „motivational“ sind. Im übrigen zeigt sich hier schon, dass die Begrifflichkeiten „motivational“ und „volitional“ mit einer Reihe von theoretischen Zusatzbedeutungen belastet sind, die im Kern auf die Rubikon-Metapher zurückgehen, die wir hier für verzichtbar halten. Zudem werden so unnötige Probleme einer stringenten Begriffsabgrenzung vermieden (s. Puca, 1996).

Für die Steuerungslagen-Variablen erwarten wir also in allen Handlungsphasen im Sinne des Rubikon-Modells einen „Motiv-Haupteffekt“, d.h. eine eindeutig unterscheidbare Steuerungslage Hoffnungs- und Furchtmotivierter. Tabelle 1 zeigt beide Steuerungslagen im Überblick.

Tabelle 1: Die funktionale und die dysfunktionale Steuerungslage

	Steuerungslage	
	Funktional	Dysfunktional
Gedankeninhalte	Aufsuchend	Meidend
Erfolgserwartung	Hoch	Niedrig
Emotionen	Positiv	Negativ
Anstrengungserwartung	Niedrig	Hoch

Eine dysfunktionale Steuerungslage stört sowohl eine erfolgsversprechende Zielwahl wie auch die Aufgabe der Umsetzungsplanung nach einer Zielwahl, und damit letztlich auch die Effizienz des Handelns in der Zielsituation.

Dass etwa anschlussthematisch Furchtmotivierte in anschlussthematischen Situationen zu einer negativ verzerrten Informationsverarbeitung tendieren, konnten z.B. Strachmann & Gable (2006) zeigen.

Eine negativ verzerrte Wahrnehmung und Bewertung von Informationen kann aber nicht funktional für eine „gute“ Zielwahl sein. Zielwahlen werden so vermutlich von vornherein unter der Perspektive eines wahrscheinlichen Scheiterns und daher weniger ausführlich abgewogen. Die hohe subjektive Wahrscheinlichkeit des Scheiterns führt schließlich zur Konzentration auf Möglichkeiten, das Scheitern zu vermeiden. Folge sind meidend orientierte Zielsetzungen, die nicht mehr das eigentliche Ziel, sondern die Vermeidung der aversiv bewerteten Aspekte des Scheiterns in den Mittelpunkt der Handlungsplanung stellen.

Meidende Ziele sind damit per se weniger funktional für eine zielorientierte Handlungsplanung, da sie eher auf zu vermeidende Ereignisse zentriert sind, und nicht auf das eigentlich geforderte Handeln. Die Formulierung dessen, was nicht eintreten soll beinhaltet eben noch keine klare Vorstellung von dem, was eintreten soll. Das aufsuchende Ziel „täglich zwei Stunden für die Prüfung lernen“ ist sicher leichter in erfolversprechende Implementierungsintentionen übersetzbar, als das meidende Ziel „mich nicht beim Lernen ablenken lassen“.

Neben diesem „funktionalen“ Defizit meidender Zielformulierungen gehen solche Ziele aufgrund der ihnen zu grunde liegenden furchtdominanten Motivausprägung auch während der Handlungsplanung mit einer dysfunktionalen Steuerungslage einher, d.h. mit meidenden Gedankeninhalten, negativen Emotionen, geringen Erfolgserwartungen und hohem Anstrengungserleben bzw. -erwartungen.

Dass z.B. mißerfolgsbezogene Befürchtungen eine ausgewogene gedankliche Beschäftigung mit der Aufgabe der Handlungsplanung massiv behindern können, legen etwa Befunde aus der „Testangst“-Forschung nahe, die die dysfunktionale Wirkung einer Aufmerksamkeitszentrierung auf solche Prozesse bestätigen (z.B. Sarason, 1984; Schmalt, 1994). Kuhl (1983) spricht in solchen Fällen von einer funktionalen Störung der Handlungskontrolle infolge einer mißerfolgsbezogenen Lageorientierung.

In Folge meidender Zielsetzungen und einer gestörten Handlungsplanung sollten daher nach unserer Erwartung während der Umsetzungsplanung weniger differenzierte Implementierungsintentionen gebildet werden, was sich subjektiv in einer unklaren Vorstellung des erforderlichen Verhaltens in der Zielsituation zeigen sollte. Den gegenteiligen Effekt, dass nämlich eine wiederholte besonders anschauliche Handlungsplanung, durch mentales simulieren geplanter Handlungsschritte, jedenfalls zu einer höheren Handlungsklarheit, höheren Erfolgserwartungen und einer effektiveren Umsetzung von Vorhaben führt, berichten Pham & Taylor (1999).

Dass differenziertere Implementierungsintentionen dann auch mit einer effektiveren Handlungsausführung einhergehen als weniger differenzierte Implementierungsintentionen, haben Untersuchungen zur Bedeutung der Intentionen gezeigt (z.B. Sheeran, Web & Gollwitzer, 2005; s. Kap. 2.3).

Dass schließlich auch in der abschließenden Phase der Bewertung der Ergebnisse des eigenen Handelns Motivdispositionen eine wichtige Rolle spielen, zeigt insbesondere die Leistungsmotivationsforschung. Hoffnungs- und Furchtmotivierte verfolgen hier offenbar ganz verschiedene „Strategien“, die im Falle der Hoffnungsmotivierten als „Verbesserung der eigenen Tüchtigkeit“ und im Falle der Furchtmotivierten eher als „Reduzierung von Selbstwertbelastungen“ bezeichnet werden (Brunstein & Heckhausen, 2006). Die Tendenz furchtmotivierter Personen, leistungsthematische Mißerfolge eher auf mangelnde Begabung zurückzuführen, während Hoffnungsmotivierte Mißerfolge eher als Folge noch unzureichender Anstrengung ansehen (Weiner & Kukla, 1970; zus.: Heckhausen, 1980), spricht für die dysfunktionale Steuerungslage Furchtmotivierter auch in dieser letzten Handlungsphase, weil ihr Attribuierungsmuster sowohl selbstwertbelastendere Emotionen als auch reduzierte zukünftige Erfolgserwartungen erwarten läßt.

Abbildung 2 zeigt unsere bisherigen Überlegungen zu einem revidierten Handlungsphasen- Modell. Das Modell zeigt auch unsere Erwartungen hinsichtlich der Anpassung der Steuerungslagen an die verschiedenen Teilaufgaben der Handlungssteuerung. Die diesbezüglichen Überlegungen werden im folgenden Kapitel dargestellt.

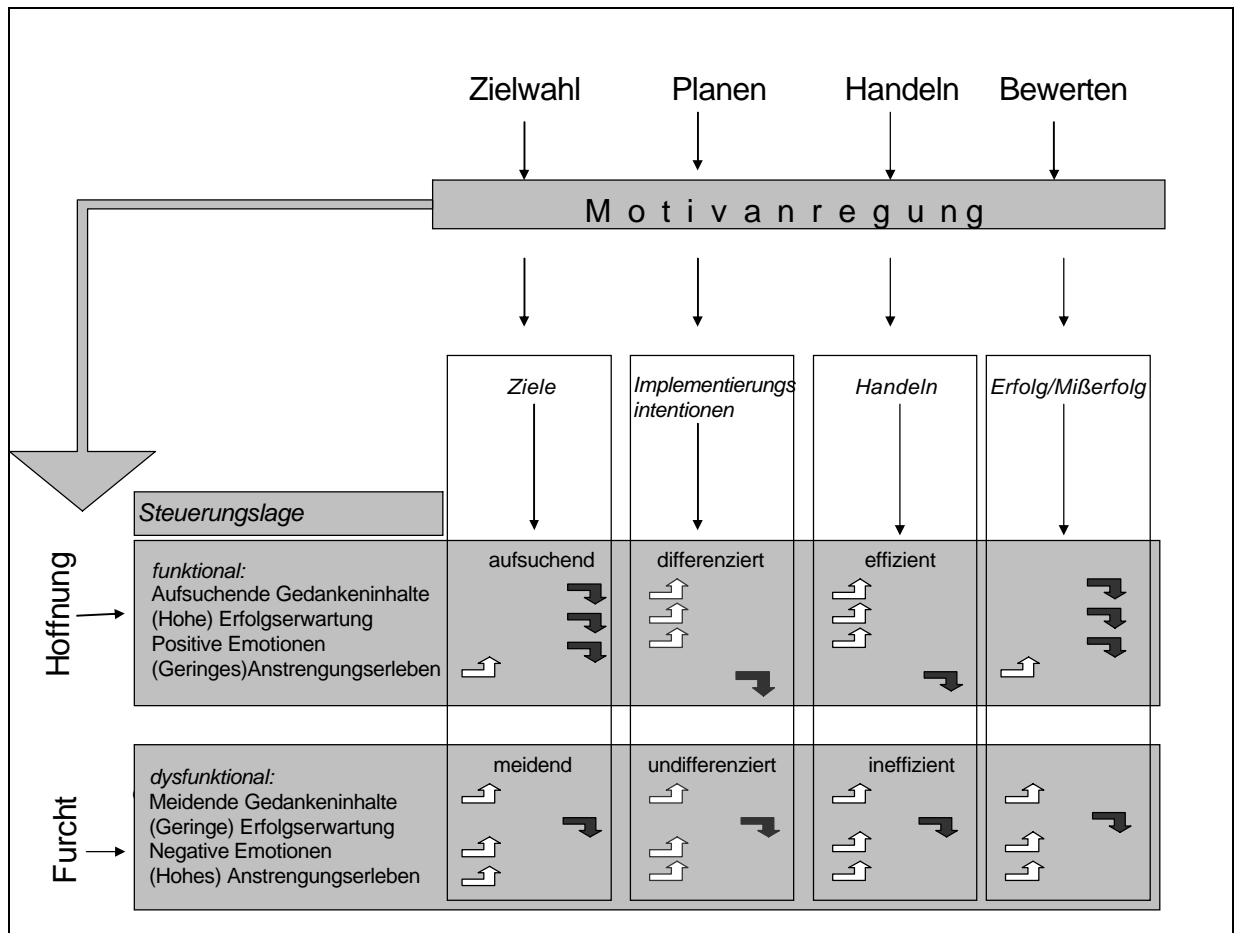


Abbildung 2: Das revidierte Handlungsphasen-Modell. Pfeile symbolisieren eine Zunahme (↑), bzw. Abnahme (↓) relativ zur vorhergehenden Steuerungslage

3.3.2 Anpassung der Steuerungslagen an die Teilaufgaben der Handlungssteuerung

Die in Kapitel 2 erörterten Arbeiten zeigen, dass durchaus Effekte einer kognitiven Anpassung an verschiedene Teilaufgaben der Handlungssteuerung nachweisbar sind, auch wenn diese häufig keine überzeugende Bestätigung der Vorhersagen des Rubikon-Modells darstellen. Neben den erörterten methodischen Gründen für diese – aus Sicht des Rubikon-Modells – unbefriedigende Befundlage ist unseres Erachtens vor allem die Vernachlässigung der Motivvariable in diesen Untersuchungen hierfür verantwortlich.

Wir vermuten, dass eine funktionale kognitive und emotionale Anpassungsreaktion an verschiedene Teilaufgaben der Handlungssteuerung nur bei überwiegend Hoffnungsmotivierten erfolgt (vgl. auch: Puca, 2005). Diese Annahme ergibt sich vor

allem aus den in Kapitel 2.4 berichteten Untersuchungen, die einen solchen Effekt zeigen. Sokolowski (1993) macht die gleiche Annahme wegen der von ihm vermuteten „Motivunterstützung“ des geforderten Verhaltens bei hoffnungsdominanter Motivausprägung.

Die überwiegend als dysfunktional zu bewertenden kognitiven und emotionalen Reaktionsweisen, die mit furchtdominanten Motivdispositionen und meidenden Zielsetzungen einhergehen (s. Kap. 3.1) behindern unseres Erachtens dagegen eine funktionale kognitive Anpassungsreaktion, wie die in Kapitel 2.4 berichteten Arbeiten ebenfalls bestätigen.

Die meidenden Gedankeninhalte und negativen Emotionen Furchtmotivierter nehmen vermutlich erhöhte Aufmerksamkeit in Anspruch, die dann z.B. für ein gründliches Abwägen von Zielalternativen nicht mehr zur Verfügung steht. Werden dann zudem meidende Ziele gewählt, behindern diese per se (s.o) die ausführliche Planung erforderlicher Handlungsschritte auf dem Weg zum Ziel, weil sie die Gedanken auf die Vermeidung unerwünschter Ereignisse zentrieren, nicht aber auf das eigentlich geforderte zielführende Verhalten.

Mit dieser Vorstellung gut vereinbar sind etwa die Befunde von Pham & Taylor (1999), die pfadanalytisch zeigen konnten, dass der die Handlungseffizienz steigernde Effekt einer mentalen Übung zur Handlungsplanung vor allem über reduzierte Angst und verbesserte Handlungspläne vermittelt wird.

Da die kognitive Auseinandersetzung Furchtmotivierter mit den Teilaufgaben der Handlungssteuerung (z.B. Zielwahl, Umsetzungsplanung) also unserer Vermutung nach gestört ist, wird auch eine funktionale kognitive Anpassungsreaktion an diese Aufgaben weniger wahrscheinlich.

Wir erwarten also konkret, dass sich die grundsätzlich optimistische, funktionale Steuerungslage der Hoffnungsmotivierten bei der Auseinandersetzung mit der Aufgabe der Zielwahl hin zu einem reduzierten Optimismus (geringere Erfolgserwartungen, weniger aufsuchende Gedanken, höhere Anstrengungserwartung) und weniger positiven Emotionen verändern wird. Während der umsetzungsorientierten Handlungsplanung und während des aktiven Handelns sollten Hoffnungsmotivierte wieder zu ihrer optimistischeren Steuerungslage zurückfinden, d.h. wieder gesteigerte Erfolgserwartungen, geringere Anstrengungserwartungen, zunehmend positive

Gedankeninhalte und positivere Emotionen berichten. Diese Erwartungen stehen insoweit in Einklang mit den Annahmen des Rubikon-Modells, dass ein während der Zielwahl reduzierter Optimismus funktional für eine realistisch abgewogene Zielauswahl ist.

Ob nach dem aktiven Handeln, während einer eventuellen Bewertung der Handlungsergebnisse, wieder ein reduzierter Optimismus im oben genannten Sinne anzunehmen ist, ist unseres Erachtens nur spekulativ zu beantworten, da uns keine diesbezüglichen Untersuchungen bekannt sind. Ohnehin ist zu fragen, wie häufig solche postaktionalen Bewertungen im Alltag tatsächlich auftreten (s. z.B. Stiensmeier-Pelster & Heckhausen, 2006). Wir gehen dennoch – auch hier dem Rubikon-Modell folgend – von einer solchen Anpassungsreaktion bei Hoffnungsmotivierten aus.

Für Furchtmotivierte erwarten wir solche funktionalen Anpassungsreaktionen nicht. Vielmehr erwarten wir für diese Personengruppe eine mit zunehmender Zielannäherung (also von einer Ausgangslage über die Zielwahl, zur Handlungsplanung und zum aktiven Handeln und abschließenden Bewerten) intensiver ausgeprägte dysfunktionale Steuerungslage, d.h. zunehmende meidende Gedankeninhalte, gesteigerte Anstrengungserwartungen, reduzierte Erfolgserwartungen und negativere Emotionen. Eine solche Intensivierung dysfunktionaler Handlungssteuerung mit zeitlicher Zielannäherung berichten z. B. McGregor & Elliot (2002).

Die Veränderungsrichtung in diesen Variablen bei der Auseinandersetzung mit der Aufgabe der Zielwahl ist damit zwar die gleiche wie bei den Hoffnungsmotivierten. Allerdings „starten“ die Furchtmotivierten bereits bei einer sehr pessimistisch geprägten Lage, die sich so noch verstärkt, während die Hoffnungsmotivierten sich von einer optimistisch geprägten Lage hin zu einer „realistischen“ Lage entwickeln. Eine solche realistische Lage wird aber als funktional für eine gut abgewogene Zielwahl betrachtet, eine sehr pessimistische Lage eher als dysfunktional.

Die Funktionalität bzw. Dysfunktionalität der Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter zeigt sich nach unseren Erwartungen insoweit auch in einem übergeordneten Sinne, weil sich die funktionale Steuerungslage den situativen Anforderungen verschiedener Aufgaben in zielführender Weise anpasst, die dysfunktionale Steuerungslage aber nicht.

Diese Annahmen bedeuten nun nicht, dass wir für Hoffnungsmotivierte vollständig mit dem Rubikon-Modell konforme Reaktionen erwarten. Hier muss differenziert werden.

Erstens vermuten wir zwar für die Steuerungslagen eine – in Relation zu einer „neutralen“ Ausgangslage – weniger optimistische Ausprägung während der Zielwahl und eine Rückkehr auf die Ausgangslage während der nachfolgenden Handlungsplanung und während des aktiven Handelns. Ein „gesteigerter“ Optimismus während der Handlungsplanung gilt hier aber nur relativ zur Phase der Zielwahl, nicht jedoch prinzipiell wie im Rubikon-Modell. Insofern besteht die Anpassungsreaktion genau genommen eigentlich in einem reduzierten Optimismus während der Zielwahl (und eventuell während der Bewertung der Handlungsergebnisse, s.o.).

Diese Vorstellung steht unseres Erachtens mit der Befundlage (s. Kap. 2.1.3) besser in Übereinstimmung als die Annahmen des Rubikon-Modells. Die Befunde zeigen nämlich lediglich einen reduzierten Optimismus während der Aufgabe der Zielwahl, nicht aber ein über neutrale Kontrollgruppen hinausgehend gesteigerten Optimismus während der Umsetzungsplanung (z.B. Gollwitzer & Kinney, 1989).

Zweitens beziehen sich unsere Erwartungen bezüglich der Gedankeninhalte auf die Frage der Häufigkeit von aufsuchenden und meidenden motivationalen Gedanken (vor allem Erwartungs- und Wertabwägungen), nicht aber auf die Dimension motivational-volitional, wie sie das Rubikon-Modell betont. Wir erwarten stets ein Überwiegen motivationaler Gedankeninhalte, die je nach vorliegender Motivdisposition überwiegend aufsuchend oder meidend orientiert sind.

Auch hier nehmen unsere Vorstellungen vor allem Bezug auf die entsprechende Befundlage (s. Kap. 2.1.1). Eine Dominanz so genannter volitionaler Gedanken während der Umsetzungsplanung konnte in keiner Untersuchung berichtet werden, die sich mit dieser Frage beschäftigte. Eine relative Zunahme solcher Gedanken war allerdings nach einer Zielentscheidung häufig beobachtbar. Wir vermuten daher, dass auch dieser relative Anstieg unter Berücksichtigung der Motivdispositionen der handelnden Personen genauer vorhersagbar wird.

Nach unserer Vermutung sollte sich diese Zunahme volitionaler Gedanken nach der Zielentscheidung nämlich vor allem bei Furchtmotivierten zeigen. Dieser Gruppe muß wegen dominierender Mißerfolgsbefürchtungen und meidender Gedankeninhalte eine Zielrealisierung besonders schwierig erscheinen. Solche vorhergesehenen besonderen Schwierigkeiten der Zielrealisierung benennt schon Heckhausen (1989) als Voraussetzung einer ausgeprägten volitionalen Bewusstseinslage. Auch Sokolowski (1993) vermutet ja bei Furchtmotivierten den Einsatz besonderer willentlicher Steuerungsversuche,

sozusagen als Ersatz für die nicht erfolgte automatische Anpassung der kognitiven Steuerung.

Eine relative Zunahme volitionaler Gedanken nach der Zielentscheidung – Gedanken mit dem Inhalt konkreter Steuerungsvornahmen für zukünftiges Verhalten in der Zielsituation – sollte unseres Erachtens deshalb vor allem bei Furchtmotivierten beobachtbar sein.

Diese Annahme stellt somit eine Ausnahme von der oben formulierten Regel dar, dass Furchtmotivierte keine Anpassungsreaktion im Sinne des Rubikon-Modells zeigen sollten. Im Falle der Zunahme volitionaler Gedanken nach der Zielentscheidung kehrt sich diese Regel um: Hoffnungsmotivierte zeigen nach unserer Erwartung keine solche Zunahme, Furchtmotivierte zeigen sie.

Die Erwartung, dass diese Zunahme nur in der Teilgruppe Furchtmotivierter stattfindet, könnte auch die in der Regel nur schwachen diesbezüglichen Effekte für die Gesamtstichproben in den Untersuchungen der spontanen Gedankeninhalte in verschiedenen Handlungsphasen erklären (z.B. Heckhausen & Gollwitzer, 1987).

3.3.3 Zusammenfassung

Das hier vertretene Konzept der Steuerungslagen geht im Wesentlichen auf situativ angeregte Motivdispositionen zurück. Für Hoffnungs- und Furchtmotivierte werden daher unterscheidbare Steuerungslagen angenommen. Darüberhinaus entwickeln sich die funktionalen und dysfunktionalen Steuerungslagen in der Auseinandersetzung mit den Teilaufgaben der Handlungssteuerung differentiell. Dieses Modell ist also – im Gegensatz zum Rubikon-Modell – ausdrücklich interaktionistisch angelegt.

Den Motiven kommt bei allen Teilaufgaben wesentliche Bedeutung zu für die Ausprägung der funktional bedeutsamen kognitiven und emotionalen Reaktionen, die schließlich die Charakteristika der „Ergebnisse“ (Ziele, Implementierungsintentionen, aktives Handeln) der einzelnen Teilaufgaben prägen. Insbesondere betrifft dies die Aufsuchen-Meidenorientierung der Ziele und die Differenziertheit der Implementierungsintentionen.

Damit sind Motive als klassische motivationale Variablen prä- wie postintentional, d.h. auch nach erfolgter Zielwahl, von wesentlicher Bedeutung für den weiteren Motivationsprozess. Sowohl „diesseits“ wie auch „jenseits des Rubikon“ (Puca, 1996) –

d.h. vor wie nach einer Zielwahl – kann in diesem Sinne von motivationalen Prozessen gesprochen werden.

Die Steuerungslagen sind geprägt durch Variablen, zu denen auch das Rubikon-Modell Vorhersagen macht.

Die Variablen Erfolgserwartungen, Emotionen und Anstrengungserleben können durchaus unter dem Begriff des Optimismus im Sinne des Rubikon-Modells subsumiert werden, als dessen Operationalisierung zumindest die ersten beiden Variablen auch häufig untersucht wurden (s. Kap. 2).

Auch zu den dominierenden Gedankeninhalten macht das Rubikon-Modell Vorhersagen, wobei es sich allerdings auf die Unterscheidung motivationaler und volitionaler Gedanken bezieht. Dies ist insofern konsequent, als motivationale Gedanken im Rubikon-Modell postintentional keine Rolle mehr spielen, weil sie gar nicht mehr existent sind.

Die Veränderungs-Vorhersagen unseres Modells weichen vor allem für die Gruppe der Furchtmotivierten von den Vorhersagen des Rubikon-Modells ab. Für diese Gruppe wird während der Umsetzungsplanung und während des aktiven Handelns eine Veränderung der Steuerungslage erwartet, die als „umgekehrter Rubikon-Effekt“ bezeichnet werden kann. Dieser zeigt sich in - im Sinne effizienter Zielrealisierung - deutlich dysfunktionalen Veränderungen in den Variablen Gedankeninhalte, Erfolgserwartungen, Anstrengungserwartungen und Emotionen.

Darüberhinaus macht unser Modell Vorhersagen über entscheidende Charakteristika der „Ergebnisse“ der einzelnen Teilaufgaben, die wiederum funktional bedeutsam für die Bearbeitung der folgenden Aufgabe sind. So sagen wir für Hoffnungsmotivierte aufsuchende Ziele, differenziertere Implementierungsintentionen und ein effizienteres Handeln vorher. Für Furchtmotivierte werden dagegen meidende Ziele, weniger differenzierte Implementierungsintentionen und weniger effizientes Handeln vorhergesagt.

Das Rubikon-Modell erlaubt solche differentiellen Vorhersagen nicht.

4. Studie eins – Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs

Da in vielen Untersuchungen gezeigt werden konnte, dass meidende Ziele mit dysfunktionaler Handlungssteuerung und aufsuchende Ziele mit funktionaler Handlungssteuerung einhergehen (s. Kap. 3.1.2), kommt den Motiven als zielgenerierenden Variablen bereits bei der Zielwahl eine entscheidende Bedeutung für die weitere Handlungssteuerung zu. Die Bedeutung der Motive für diese erste „Teilaufgabe“ der Zielwahl soll in unserer ersten Studie untersucht werden.

4.1 Motive und Ziele: Herleitung der Untersuchungshypothesen

Unser revidiertes Handlungsphasen-Modell macht die Annahme, dass hoffnungsdominante Motivdispositionen bevorzugt zu aufsuchenden gleichthematischen Zielsetzungen führen, während furchtdominante Motivdispositionen zu meidenden gleichthematischen Zielsetzungen disponieren (s. Abbildung 2). Dies ist die Haupt-Hypothese dieser Untersuchung.

Die in unserem Modell implizierte Auffassung, dass Verhaltensziele situationsspezifische Konkretisierungen von Motivvariablen darstellen, ist eine häufig vertretene Position (z.B. Schneider & Schmalt, 2000; Elliot & Church, 1997; Nuttin, 1984), die aber durchaus nicht unstrittig ist.

Insbesondere McClelland (1985; McClelland, Koestner & Weinberger, 1989) vermutet einen Motiv-Ziel-Zusammenhang nur für so genannte explizite, nicht aber für so genannte – projektiv gemessene – implizite Motive. Diese Vermutung basiert unter anderem auf der Annahme, dass implizite Motive einer handelnden Person gar nicht bewusst zugänglich sind, und daher auch keine bewussten Zielwahlen determinieren können. Auch in aktuellen Lehrbüchern findet sich die Position, dass Motive und Ziele weitgehend unabhängige Motivationssysteme darstellen (Puca & Langens, 2002).

Wenngleich diese Position vor dem Hintergrund der aktuellen Befundlage (z.B. Thrash & Elliot, 2002; Emmons & McAdams, 1991) unseres Erachtens nicht haltbar ist, ist die Befundlage hierzu insgesamt doch uneinheitlich.

Dass Verhaltensziele situationspezifisch „operationalisierte“ Motive sind, ist sicher häufiger theoretisch postuliert – oder bestritten – als empirisch untersucht worden.

Zwei Ansätze zur Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs müssen hier unterschieden werden.

Zunächst sind dies einige wenige multithematisch angelegte Studien zur „freien“ Zielwahl. Hier wird die Frage untersucht, ob etwa die Stärke des Leistungsmotivs mit der bevorzugten Wahl oder Zustimmung zu leistungsthematischen Zielen zusammenhängt, oder die Stärke des Anschlussmotivs mit der bevorzugten Wahl anslussthematischer Ziele korreliert. Hierzu werden von den Untersuchungsteilnehmern in freier Form generierte Ziele oder die Zustimmung zu Zielen unterschiedlicher Thematiken mit Motivmaßen korreliert.

Solche Untersuchungen zeigen teilweise moderate aber dennoch statistisch signifikante Beziehungen (Emmons & McAdams, 1991; King, 1995), teilweise aber auch keine statistisch bedeutsamen Beziehungen (Brunstein, Nawroth, Pöhlmann & Schultheis, 1995). Wurden signifikante Beziehungen berichtet, so waren explizite Motive in der Regel stärker mit gleichthematischen Zielen korreliert als implizite Motive. Auch waren die Motiv-Ziel-Zusammenhänge nicht für alle untersuchten Thematiken einheitlich. Für die Anschlussthematik berichten z.B. weder Emmons & McAdams noch King signifikante Motiv-Ziel-Zusammenhänge.

Einige Untersuchungen zur thematischen Kongruenz von Motivdispositionen und Zielwahlen berichten über die Bedeutung von Moderatorvariablen in diesem Zusammenhang.

So konnten Schultheis & Brunstein (1999) zeigen, dass so genannte Zielimagination die Zustimmung zu potentiellen Zielen nur dann erhöht, wenn gleichzeitig eine zu dem Ziel thematisch kongruente stark ausgeprägte Motivdisposition vorliegt. Dieser Befund spricht eher dafür, dass Zielwahlen nicht unabhängig von Motivdispositionen erfolgen.

Brunstein (2001) berichtet, dass sich handlungsorientierte Personen (Kuhl, 1983) stärker als lageorientierte Personen an motivkongruente Ziele binden.

Rheinberg (2002;2004) postuliert schließlich eine Persondisposition der „motivationalen Kompetenz“. Rheinberg nimmt an, dass sich Personen in der Fähigkeit, motivkongruente Verhaltensziele zu wählen, systematisch unterscheiden. Eine hohe motivationale Kompetenz liegt nach Rheinberg dann vor, wenn implizite und explizite Motive weitgehend kongruent ausgeprägt sind. Dann können – so die Vorstellung – bewusst Ziele gewählt werden, die auch von den, nicht bewussten, impliziten Motiven gestützt werden.

Dass in einem solchen Fall der Kongruenz impliziter und expliziter Motive jedenfalls eine höhere Persistenz in der Verfolgung leistungsthematischer Ziele zu beobachten ist, berichtet Engeser (2004).

Die Vorstellung, die den Untersuchungen mit freien Zielwahlen zugrunde liegt, ist die einer weitgehend von situativen Erfordernissen freien Wahl, ob man sich etwa der Pflege seiner freundschaftlichen Kontakte (ein anslussthematisches Ziel) oder der Intensivierung seiner Lernbemühungen für sein Studium (ein leistungsthematisches Ziel) oder sonstigen Tätigkeiten widmet. Eine solche Situation weitgehender Wahlfreiheit wird man aber üblicherweise vor allem im Bereich des Freizeitverhaltens vorfinden. Tatsächlich berichtet Rheinberg (2004) vorläufige Befunde (Clavadetscher, 2003, zitiert nach Rheinberg, 2004), die zeigen, dass für Zielwahlen in diesem Bereich die motivationale Kompetenz eine wichtige Rolle für die Wahl der „richtigen“ (thematisch motivkongruenten) Ziele spielt.

In allen anderen Verhaltensbereichen, in denen besondere situative Restriktionen oder Anforderungen anzunehmen sind, wie etwa im Berufs- oder Ausbildungsalltag, spielt neben der Fähigkeit zur Wahl motivkongruenter Ziele aber vermutlich eher die erlebte Freiheit oder Autonomie der Zielwahl eine wichtige Rolle. Jedenfalls spricht eine Reihe von Untersuchungen hierfür.

So gehen Sheldon & Elliot (1998;1999) in ihrem Selbstkongruanz-Modell davon aus, dass autonom gewählte Ziele – auf intrinsische Ursachen wie Spass oder Interesse zurückgehende Ziele – „selbstkongruanter“ sind als auf extrinsische Ursachen – Verpflichtungen oder erwartete Belohnungen – zurückgehende Ziele. Nach diesen Vorstellungen sollten autonom gewählte, selbstkongruante Ziele eher motivkongruente Ziele repräsentieren, während extrinsisch bestimmte Ziele motivinkongruenter sein sollten.

In einer Reihe von Untersuchungen konnte gezeigt werden, dass autonome oder selbstkongruante Ziele in diesem Sinne mit verschiedenen - im Sinne einer effektiven Handlungssteuerung - positiven Konsequenzen einhergehen wie z.B. mit erhöhter Anstrengung bei der Zielverfolgung, erhöhter Zielrealisierungswahrscheinlichkeit oder mit gesteigertem emotionalem Wohlbefinden (z.B. Sheldon & Elliot, 1998;1999; Sheldon, Ryan, Deci & Kasser, 2004).

Die von den Autoren des Selbstkongruanz-Modells in einer „autonomy variable“ (Sheldon & Elliot, 1998) verrechneten Gründe für die Zielwahlen der Untersuchungsteilnehmer repräsentieren wohl am ehesten die subjektiv empfundene

Autonomie bei der Zielwahl. Allerdings wird die nahezu identisch operationalisierte Variable von den selben Autoren später (Sheldon & Elliot, 1999) als „self-concordance-variable“ bezeichnet, und im Sinne einer Motivkongruenz interpretiert.

Ob die so operationalisierte Selbstkongruenz von Zielen tatsächlich eine höhere Motivkongruenz im Sinne einer empirischen Korrelation von Motivmaßen und Zielen repräsentiert, bleibt aber unbeantwortet. Aufgrund der berichteten Zusammenhänge solcher Ziele mit einer effizienten Handlungsregulation scheint dies immerhin plausibel.

Wir wollen daher in unserer Studie untersuchen, ob eine höhere subjektive Autonomie bei der Zielwahl tatsächlich zu einer höheren Motivkongruenz der Ziele führt. Die motivationale Autonomie soll also als Moderatorvariable des Motiv-Ziel-Zusammenhangs eingeführt werden.

Wir erwarten, hierin Sheldon & Elliot (1998) folgend, dass diese Variable den Motiv-Ziel-Bezug in der Weise moderiert, dass eine höhere erlebte Autonomie in der Zielwahl zu einer stärker ausgeprägten Motivkongruenz der Ziele führt. Diese Annahme repräsentiert die zweite Hypothese unserer Untersuchung.

Allen multithematischen Untersuchungen des Motiv-Ziel-Zusammenhangs ist gemeinsam, dass auf der Motivseite keine Hoffnungs- und Furchtkomponenten und auf der Seite der Ziele keine aufsuchenden und meidenden Ziele differenziert wurden. Sie sind daher für unsere erste Hypothese, dass hoffnungsdominante Motive zu aufsuchenden und furchtdominante Motive zu meidenden Zielen führen, nur bedingt aufschlussreich. Zunächst kann aufgrund der vorliegenden Befunde nur begründet vermutet werden, dass bei der Zielwahl Motivdispositionen generell angeregt werden und einen Einfluss, im Sinne einer thematisch motivkongruenten Zielwahl, ausüben.

Eine zweite Gruppe von Untersuchungen zur Frage des Motiv-Ziel-Zusammenhangs ist hinsichtlich unseres Interesses an der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung aufschlussreicher. Diese Studien befassen sich mit Zielwahlen, die wir als „forcierte“ Zielwahlen bezeichnen können.

In diesen Arbeiten, die überwiegend auf das hierarchische Motivationsmodell von Elliot & Church (1997) zurückgehen, sollen die Untersuchungsteilnehmer entweder in Fragebögen Zustimmungen zu vorgegebenen Zielformulierungen einer Thematik abgeben, oder „freie“ Zielformulierungen zu einer vorgegebenen Thematik (z.B. Anschluß

oder Leistung) generieren. Dabei interessieren sich die Forscher vor allem für den Zusammenhang zwischen Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive und aufsuchenden und meidenden Zielen, denen wiederum eine besondere Bedeutung für die weitere Handlungsregulation zugeschrieben wird.

Die Befundlage bestätigt hier überwiegend, dass hoffnungsdominante Motive signifikante Prädiktoren für aufsuchende Ziele und furchtdominante Motive für meidende Ziele sind (s. Kap. 3.1.1). Dies gilt sowohl für leistungsthematische Zielwahlen (Elliot & Church, 1997; Elliot & Sheldon, 1997; Thrash & Elliot, 2002) wie auch für anschlussthematische Zielwahlen (Gable, 2006; Elliot, Gable & Mapes, 2006).

Allerdings sind auch hier die berichteten Zusammenhänge eher von moderater Höhe und werden nicht durchgängig gefunden. So berichtet etwa Gable (2006) in einer Studie signifikante Beziehungen zwischen einem furchtdominanten Anschlußmotiv und meidenden anschlussthematischen Zielen (ebenda, study 3), in einer anderen Studie aber nicht (ebenda, study 1).

Einschränkend ist zu diesen Untersuchungen auch hinzuzufügen, dass sie wegen ihres speziellen Interesses an der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung monothematisch angelegt sind und daher kaum Aussagen zur thematischen Kongruenz von Motivdispositionen und Zielwahlen zulassen.

Insgesamt sind die hier kurz skizzierten Ansätze zur Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs also recht divergent, und die Befundlage ist so, dass sie verschiedene Autoren zu unterschiedlichen Schlußfolgerungen führt (siehe Kapitelanfang). Umso notwendiger erscheint es, die in unserem Modell enthaltene Annahme über den Motiv-Ziel-Zusammenhang zunächst in einem umfassenden Ansatz zu prüfen.

Dieser Ansatz soll einerseits multithematisch angelegt sein, darüberhinaus aber insbesondere die Aufsuchen-Meiden-Differenzierung berücksichtigen. Außerdem soll die erlebte Autonomie der Zielwahl als mögliche Moderatorvariable dieses Zusammenhangs berücksichtigt werden.

Dabei erwarten wir, dass eine hoffnungsdominante Motivdisposition positiv mit der Wahl aufsuchender gleichthematischer Ziele korreliert, während eine furchtdominante Motivdisposition positiv mit der Wahl gleichthematischer meidender Ziele korreliert ist (Hypothese 1).

Eine stark ausgeprägte Autonomie bei der Zielwahl, also die subjektiv empfundene Freiheit von äußeren Restriktionen oder Anforderungen, sollte diese Zusammenhänge stärken (Hypothese 2).

Ein multithematischer Ansatz, der gleichzeitig Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive und aufsuchende und meidende Ziele differenziert, wurde unseres Wissens in der Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs bisher noch nicht realisiert. Nur in einem solchen Ansatz kann aber gleichzeitig die inhaltlich-thematische wie auch die Aufsuchen-Meiden-Kongruenz von Zielen und Motivdispositionen untersucht werden.

Wenn Motive als zielgenerierende Variablen aufgefasst werden, sollten Verhaltensziele in beiderlei Hinsicht kongruente Beziehungen zu Motivdispositionen aufweisen.

Im Zusammenhang mit diesem Untersuchungsansatz ist es sinnvoll, einen weiteren Aspekt zu betrachten.

Ein umfangreicher Forschungsbereich befasst sich mit dem Zusammenhang bestimmter Zielattribute und der allgemeinen Zufriedenheit bzw. des emotionalen Wohlbefindens (z.B. Sheldon et al., 2004; Sheldon & Kasser, 2001; Brunstein, Schultheis & Grässmann, 1998). In solchen Untersuchungen wird insbesondere unterstellt, dass motivkongruente oder „selbstkonkordante“ Ziele eher zufriedenheitsförderlich sind als motivinkongruente Ziele (s. auch Ryan, Sheldon, Kasser & Deci, 1996).

In einigen neueren Untersuchungen konnte auch gezeigt werden, dass meidende Ziele nicht nur mit dysfunktionaler Handlungssteuerung, sondern auch mit negativen somatischen und emotionalen Symptomen einhergehen (z.B. Gable, 2006; McGregor & Elliot, 2002; s. Kap. 3.1.2). Solche Befunde legen die Annahme nahe, dass auch die Aufsuchen-Meiden-Differenzierung von Verhaltenszielen relevant für die allgemeine Zufriedenheit ist. Wir erwarten deshalb, dass meidende Ziele generell negativ mit der allgemeinen Zufriedenheit korreliert sind (Hypothese 3).

Auch furchtdominante Motive stehen vermutlich mit reduzierter Zufriedenheit in Zusammenhang. Impett, Gable & Peplau (2005) berichten einen solchen negativen Zusammenhang zwischen einem furchtdominanten Anschlußmotiv und der generellen Zufriedenheit. Michalak, Püschel, Joormann & Schulte (2006) berichten Zusammenhänge zwischen furchtdominanten Motiven und klinischen Symptomen wie Angst und Depression.

Solche Befunde sind gut vereinbar mit unserer Annahme der dysfunktionalen Steuerungslage Furchtmotivierter, die ja durch negative Emotionen, meidende

Gedankeninhalte und geringe Erfolgserwartungen geprägt ist. Alle Faktoren, die vermutlich eher zu geringerer Zufriedenheit führen sollten. Wir nehmen daher an, dass furchtdominante Motivausprägungen ebenfalls negativ mit der allgemeinen Zufriedenheit korreliert sind (Hypothese 4).

Wir erwarten weiter, dass sich die aus den Hypothesen drei und vier vorhergesagten Effekte einer reduzierten Zufriedenheit nicht additiv verhalten.

Die einfache Addition der Effekte würde minimale Zufriedenheitswerte im Falle des gemeinsamen Vorliegens furchtdominanter Motive und meidender Ziele vorhersagen. Einem solchen Effekt stehen aber Befunde entgegen, die zeigen, dass das Verfolgen motivkongruenter oder „selbstkongruanter“ Ziele zu erhöhter Zufriedenheit führt (Sheldon & Elliot, 1999; Brunstein, Schultheis & Grässmann, 1998). Sheldon & Elliot (1999) gehen in ihrem Selbstkongruanzmodell davon aus, dass solche Ziele in besonderer Weise zu Bedürfnisbefriedigung und in deren Folge zu erhöhtem Wohlbefinden führen.

Nach unserer Annahme über den Motiv-Ziel-Bezug stellen meidende Ziele für furchtmotivierte Personen aber eben solche motivkongruente Ziele dar. Wir erwarten daher, dass im Falle einer furchtdominanten Motivausprägung das Vorliegen meidender Ziele die Zufriedenheit nicht weiter reduziert, sondern erhöht. Anders formuliert: im Falle einer furchtdominanten Motivausprägung sollte die Zufriedenheit mit der Zahl meidender Ziele steigen, während sie im Falle einer hoffnungsdominanten Motivausprägung mit der Zahl meidender Ziele sinken sollte. Diese Interaktionshypothese stellt die fünfte Hypothese dieser Untersuchung dar, und kann als Erweiterung der Selbstkongruanz-Hypothese von Sheldon & Elliot (1999) um die Aufsuchen-Meiden-Dimension von Zielen aufgefasst werden.

4.2 Methode

4.2.1 Versuchspersonen

Insgesamt nahmen 72 Versuchspersonen (Vpn) an der Studie teil, von denen 3 wegen Unvollständigkeiten in allen erhobenen Maßen von der weiteren Auswertung ausgeschlossen wurden. Alle weiteren Angaben beziehen sich auf die verbleibenden 69 Vpn (49 weiblich, 20 männlich). Da in einigen Variablen einzelne fehlende Werte vorliegen, weicht bei einigen Auswertungen das berichtete N hiervon leicht ab. Die

Spannweite des Alters der Vpn beträgt 20-75 Jahre ($M = 49.7$; $SD = 14.6$). Alle Teilnehmer wurden in allgemeinbildenden Volkshochschulkursen (Sprach- und PC-Kurse) in verschiedenen Volkshochschulen (VHS) in Norddeutschland und in Wuppertal rekrutiert. Alle Teilnehmer nahmen freiwillig und ohne Vergütung an der Studie teil.

4.2.2 Datenerhebung

Die Datenerhebung erfolgte jeweils gruppenweise vor oder nach den VHS-Kursen in Räumen der jeweiligen VHS. Die Gruppengröße variierte zwischen 3 und 9 Teilnehmern. Die Teilnehmer wurden in der Woche vor der Datenerhebung jeweils von den Kursleitern über eine anstehende Untersuchung informiert und aufgefordert, bei Interesse zu dem entsprechenden Termin zu erscheinen. Direkt vor der Datenerhebung wurden die Untersuchungsteilnehmer vom Untersuchungsleiter mündlich informiert, dass sie einige Fragebögen auszufüllen hätten, bei denen es darum geht, welche Ziele sich Menschen setzen. Außerdem wurde nochmals auf die Freiwilligkeit der Teilnahme hingewiesen. Alle Teilnehmer der jeweiligen Gruppe erhielten dann einen Satz der verwendeten Fragebögen (MMG, Zielfragebogen, Autonomieskala, SWLS-Skala), die in der hier genannten Reihenfolge zu bearbeiten waren. Die Gesamtbearbeitungszeit betrug durchschnittlich 40 Minuten. Der Untersuchungsleiter (männl. 45 Jahre) war ständig anwesend.

4.2.3 Variablen

Alle im folgenden beschriebenen Verfahren befinden sich im Anhang der Arbeit.

4.2.3.1 Das Multi-Motiv-Gitter für Leistung, Anschluß und Macht (MMG)

Das MMG (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000) besteht aus einem multithematischen Bildersatz von 14 Situationen, zu denen jeweils unterhalb des Bildes 12 Items vorgegeben werden. Für jedes Item gibt der Proband durch Ankreuzen an, ob das Statement dieses Items für ihn zutrifft oder nicht. Daraus ergibt sich im Ergebnis ein „Bilder x Statements - Datengitter“. Diese „Gitter-Technik“ wurde von Schmalt (1976) entwickelt und vereint durch die Vorgehensweise die Vorteile von TAT-Verfahren (i.d.Regel hohe Validitäten)

und Fragebogenverfahren (Auswertungsobjektivität und messtheoretische Vorteile) unter Umgehung deren spezifischer Nachteile.

Da die Motivanregung – wie im TAT-Verfahren – durch die Bildvorlagen implizit, d.h. ohne zwingend bewusste Beteiligung geschieht, die Antwortproduktion – wie in Fragebogenverfahren – einen expliziten Gedächtnisabruf erfordert, wird das Verfahren auch als „semiprojektiv“ bezeichnet (Schmalt & Sokolowski,2000;Schmalt,1999). Durch diese Vorgehensweise kann der Prozess der Motivdiagnostik mit dem MMG in Analogie zu Motivanregungsprozessen in Realsituationen konzipiert werden. Beide Situationen werden damit durch eine einheitliche Theorie beschreibbar (s. Schmalt & Sokolowski, 2000). Die Autoren des Verfahrens gehen davon aus, dass es am ehesten implizite Motivanteile mißt (ebenda).

Das MMG misst die Motive Leistung, Anschluss und Macht. Die Auswertung des Multi-Motiv-Gitters resultiert in je einem Messwert (= Rohwert) für die Motivkomponenten Hoffnung auf Erfolg (HE), Furcht vor Misserfolg (FM), Hoffnung auf Anschluss (HA), Furcht vor Zurückweisung (FZ), Hoffnung auf Kontrolle (HK) und Furcht vor Kontrollverlust (FK). Je höher der Messwert, desto stärker die Ausprägung.

4.2.3.2 Zufriedenheit – die „Satisfaction with Life Scale“ (SWLS)

Die „Satisfaction with Life Scale“ (Diener, Emmons, Larsen & Griffin,1985), hier in eigener Übersetzung, besteht aus fünf Items, die jeweils mit einer 7-stufigen Zustimmung (1= „ich lehne vollständig ab“, 7= „ich stimme vollständig zu“) beantwortet werden. Der Summenwert über alle fünf Items bildet den SWLS-Messwert, der somit zwischen fünf und fünfunddreißig variieren kann. Je höher der Messwert desto höher die Zufriedenheit gemäß dieser Skala. Die Items zielen eher auf den kognitiven Aspekt der Zufriedenheit, nicht auf explizit emotionale Aspekte. Für die englischsprachige Version werden gute psychometrische Eigenschaften berichtet (Diener et al. 1985; Eid & Diener, 2004), sowie eine weitgehende Unabhängigkeit von spezifischen Stimmungseinflüssen (Eid & Diener, 2004).

4.2.3.3 Motivationale Autonomie

Zur Erfassung der persönlich erlebten motivationalen Autonomie wurden 3 Items formuliert, von denen die ersten beiden positiv formuliert sind (1. Ich bin sicher, dass die Dinge, die ich tue, meinen Bedürfnissen entsprechen. 2. Ich denke, dass das, was ich tue, auf meine eigene Entscheidung zurückgeht.) und das dritte negativ (3. Ich habe manchmal das Gefühl, dass ich Dinge anstrebe, die ich eigentlich gar nicht will.). Die Items zielen also sowohl auf die subjektive Selbstbestimmtheit als auch auf die Bedürfniskongruenz des eigenen Handelns.

Alle Items wurden auf einer 6-stufigen Ratingskala (1= „stimmt gar nicht“, 6= „stimmt ganz genau“) beantwortet. Der Messwert für diese Skala wurde daher folgendermaßen gebildet: Item 1 + Item 2 – Item 3. Je höher der Messwert, desto höher die erlebte Motivationale Autonomie gemäß dieser Skala.

4.2.3.4 Der Zielfragebogen

Angelehnt an die Vorgehensweise von Elliot & Sheldon (1997) zur Konstruktion des leistungsthematischen „Achievement Goal Questionnaire“ (AGQ) haben wir zunächst theoretisch geleitet mögliche Verhaltensziele auf dem mittelhohen Abstraktionsniveau von „strivings“ (Emmons, 1986) formuliert. Unser Ziel war es dabei, für alle sechs Motivkomponenten des MMG jeweils äquivalente Zielformulierungen zu finden, von denen theoretisch erwartet werden konnte, dass sie von Personen mit hoher Ausprägung der entsprechenden Motivkomponente bevorzugt gewählt werden würden. Beispielsweise sollte das Item „Dinge so gut erledigen wie ich kann“ ein aufsuchendes Leistungsziel repräsentieren, das Personen mit hoher Hoffnung auf Erfolg bevorzugt wählen sollten. Das Item „Interessante Menschen kennen lernen“ sollte entsprechend bevorzugt von Personen mit hoher Hoffnung auf Anschluss gewählt werden. Bei der Formulierung der Items haben wir uns theoretisch vor allem von den inhaltlichen Beschreibungen der Motivkomponenten des MMG bei Schmalz et al. (2000) leiten lassen. Für jede Motivkomponente wurden so sechs Items formuliert, so dass insgesamt 36 Items resultieren (3 Motive x 2 Orientierungen x 6 Items). Die leistungsthematischen Items sind teilweise Übersetzungen von Items aus dem AGQ von Elliot & Sheldon (1997). Eine Liste mit der theoretischen Zuordnung aller Items zu den Motivkomponenten befindet sich im Anhang (Anhang 5).

Alle Items wurden von den Vpn mittels einer 7-stufigen Skala mit den Polen 1= „trifft auf mich gar nicht zu“ bis 7= „trifft auf mich vollständig zu“ beurteilt.

Im zweiten Teil des Fragebogens sollten die Vpn zusätzlich ihre vier persönlich wichtigsten Ziele (top-4-Ziele) benennen, entweder durch Auswahl aus den Zielfragebogenitems oder durch freie Antwortmöglichkeit, und zu diesen Zielen 7-stufige Ratings zu den Dimensionen persönliche Wertigkeit, Verbindlichkeit, Wichtigkeit und Fremdbestimmtheit der Zielwahl abgeben.

Die Variable „Fremdbestimmtheit“ soll wie die Variable „motivationale Autonomie“ als Moderator der Motivkongruenz der top-4-Ziele untersucht werden. Die übrigen Ratings zu den top-4-Zielen sollen als weitere mögliche zufriedenheitsrelevante Zieleigenschaften (neben der Motivkongruenz) untersucht werden (s. Emmons, 1986), ohne dass wir hier spezifische Hypothesen haben.

Für die Untersuchung des Zusammenhangs von Motiven und Zielwahlen sollten aus dem Zielfragebogen auf empirischem Wege „Zielskalen“ entwickelt werden.

Die oben beschriebene Vorgehensweise sollte zunächst nur zu einem theoretisch begründbaren Itempool führen.

4.2.3.5 Fehlende Daten zum Zielfragebogen, Teil 2

Leider zeigte sich nach Abschluss der Datenerhebung, dass 20 Teilnehmer (=29 % der Stichprobe) den zweiten Teil des Zielfragebogens (Auswahl der top 4-Ziele und Ratings zu Zieleigenschaften, siehe vorheriger Abschnitt) gar nicht oder nur sehr unvollständig bearbeitet hatten. Vielleicht war die Aufgabe, aus 36 vorgegebenen Zielen die vier persönlich wichtigsten auszuwählen, zu komplex. Möglicherweise waren den Vpn diese Fragen aber auch zu persönlich, was ebenfalls für die geforderten Ratings zutreffen könnte. Eine andere denkbare Erklärung für die fehlenden Ratings ist, dass den Vpn die geforderten Einschätzungen gar nicht unmittelbar explizit verfügbar waren, d.h. erst nach längerem Reflektieren hätten abgegeben werden können.

Die Möglichkeit, individuelle top 4-Ziele zu nennen, die nicht im Zielfragebogen enthalten waren, wurde nur sehr vereinzelt wahrgenommen. Diese individuellen Ziele waren zudem in etwa 80 % der Fälle nicht sinnvoll kategorisierbar (z.B.: „Noch lange Reisen können“, „Die Vergangenheit bewältigen“). Wir haben uns daher entschieden, nur

top-4-Ziele zu berücksichtigen, die aus dem Zielfragebogen entnommen wurden und entsprechend der thematischen Zuordnung der Items (siehe Anhang xxx) kategorisierbar waren.

Die somit verbleibenden 49 Vpn (15 männlich, 34 weiblich) mit mindestens einer Nennung eines „top 4“-Ziels unterscheiden sich von der Gesamtstichprobe in der Geschlechter – und Alterszusammensetzung ($M = 47$, $SD = 13.59$) nur leicht. Auch in den Motivkennwerten ergaben sich keine bedeutsamen Unterschiede zur Gesamtstichprobe. Wir haben uns daher entschlossen, auch die Daten dieser Teilstichprobe zum Teil 2 des Zielfragebogens in die Auswertungen einzubeziehen. Die entsprechenden Befunde sind allerdings mit besonderer Zurückhaltung zu bewerten, worauf in der Befunddarstellung jeweils hingewiesen wird.

4.3 Befunde: Vorbereitende Analysen

Die Untersuchung des Motiv-Zusammenhangs erfordert zunächst die Suche nach theoretisch sinnvollen und empirisch begründeten Zielskalen. Dies soll durch die faktorenanalytische Untersuchung des Zielfragebogens geleistet werden, die im folgenden berichtet wird.

4.3.1 Faktorenanalyse des Zielfragebogens

Die Zustimmungswerte auf die 36 Items des Zielfragebogens wurden einer Hauptkomponenten- Faktorenanalyse unterzogen.

Als erstes Kriterium für die Anzahl interpretationsfähiger Faktoren einer Hauptkomponentenanalyse wird meist das „Kaiser-Guttman Kriterium“ genannt (z.B. Bortz, 2005). Nach diesem Kriterium sind nur Faktoren mit einem Eigenwert größer eins interpretationswürdig.

Die unrotierte Lösung ergab hier 12 Faktoren mit einem Eigenwert größer eins. Tabelle 2 zeigt die Eigenwerte und erklärten Varianzanteile dieser 12 Faktoren.

Tabelle 2 : Eigenwerte und erklärte Varianzanteile der unrotierten Faktorenlösung (für Faktoren mit anfänglichem Eigenwert größer 1)

Komponente	Anfängliche Eigenwerte		
	Gesamt	% der Varianz	Kumulierte %
1	6.754	18.762	18.762
2	3.017	8.379	27.141
3	2.536	7.046	34.187
4	2.438	6.772	40.959
5	1.931	5.365	46.324
6	1.716	4.768	51.092
7	1.689	4.692	55.783
8	1.464	4.066	59.849
9	1.395	3.875	63.724
10	1.206	3.350	67.074
11	1.078	2.995	70.069
12	1.041	2.893	72.962

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.

Diese Faktorenzahl ist für die gewünschte Datenreduktion und eine sinnvolle inhaltliche Interpretation deutlich zu hoch.

Neben dem Eigenwertkriterium (Eigenwert >1) wird häufig der Scree-test nach Cattell (1966) zur Bestimmung der angemessenen Faktorenzahl angewandt, nach dem nur die Faktoren vor dem „Knick“ im Eigenwertverlauf berücksichtigt werden sollten.

Abbildung 3 zeigt den Eigenwertverlauf aller Faktoren. Der erste Knick im Eigenwertverlauf zeigt sich nach dem ersten Wert. Eine einfaktorische Lösung wäre aber theoretisch wenig sinnvoll. Erkennbar zeigt sich aber auch ein zweiter Knick im Eigenwertverlauf nach dem vierten Eigenwert.

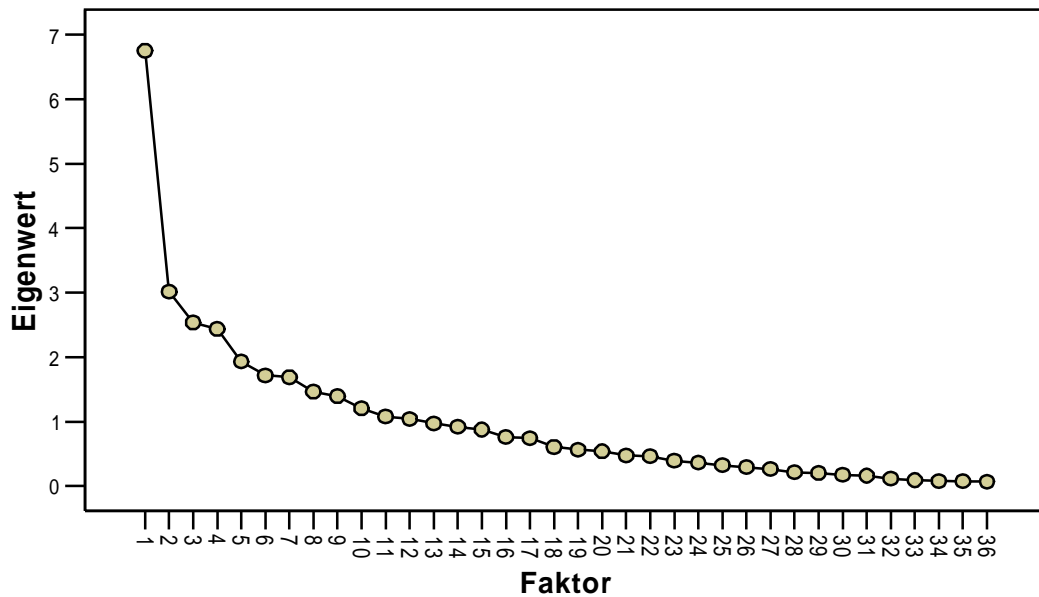


Abbildung 3: Eigenwertverlauf der Faktoren,
Hauptkomponenten - Faktorenanalyse der 36 Items des
Zielfragebogens

Die Parallelanalyse nach Horn (1965) bestimmt die Zahl der akzeptablen Faktoren eindeutiger als der Sree-test durch einen Vergleich des empirischen Eigenwerteverlaufs mit einem Zufallseigenwerteverlauf. Auszuwählen sind danach die Faktoren, deren empirischer Eigenwert über dem berechneten Zufallseigenwert liegt.

Die ersten fünf zufälligen Eigenwerte für ein Datenset mit 36 Variablen und 69 Fällen lauten: 2.713, 2.462, 2.277, 2.121, 1.985 (nach RanEigen, Enzmann 1997).

Den Vergleich mit unseren empirischen Eigenwerten zeigt Abbildung 4.

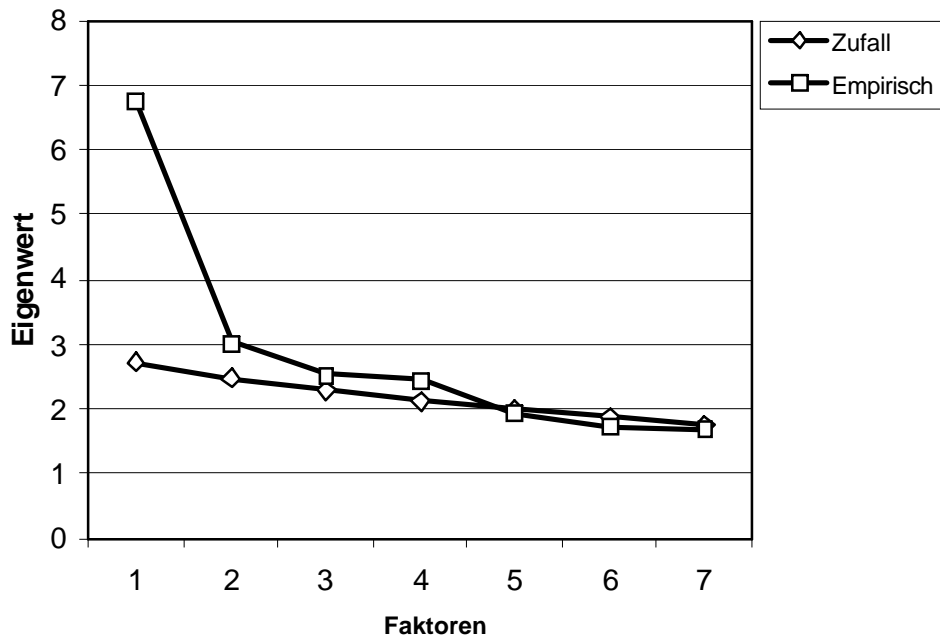


Abbildung 4 :Verlauf der ersten sieben zufälligen und empirischen Eigenwerte

Die ersten vier empirischen Eigenwerte liegen über den Zufallseigenwerten (s. auch Tabelle 2). Auch damit wird eine 4-faktorielle Lösung empfohlen.

Tabelle 3 zeigt die Faktor-Item-Korrelationsmatrix der 4-faktoriellen Lösung nach Hauptkomponenten-Faktorenanalyse mit Varimax- Rotation.

Vor einer inhaltlichen Interpretation der Faktoren ist noch zu entscheiden, ab welcher Faktorladung ein Item berücksichtigt werden soll, und welchem Faktor ein Item zuzuordnen ist, wenn es auf mehreren Faktoren lädt. Hierzu gibt es keine verbindlichen und allgemein anerkannten Kriterien (s. z.B. Bortz, 2005, S.551), aber eine Reihe plausibler und häufig angewandter Empfehlungen.

Tabelle 3 : Faktor-Item-Korrelationen der
4-faktoriellen Lösung (nur Ladungen >.45)

	Faktor			
	1	2	3	4
Item 1			.63	
Item 2				
Item 3	.63			
Item 4		.50		
Item 5				.62
Item 6	.59			
Item 7	.60			
Item 8				
Item 9	.52			
Item 10				.57
Item 11		.52	.46	
Item 12		.63		
Item 13				
Item 14				
Item 15	.68			
Item 16	.47			
Item 17			.57	
Item 18	.73			
Item 19				
Item 20		.54		
Item 21			-.59	
Item 22				
Item 23		.67		
Item 24			.55	
Item 25		.63		
Item 26		.50		
Item 27	.49			
Item 28				
Item 29				
Item 30				
Item 31			.47	
Item 32				
Item 33				
Item 34		.60		
Item 35				.70
Item 36				.56

Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse.
Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.
Die Rotation ist in 8 Iterationen konvergiert.

Russel (2002, S.1632) empfiehlt mindestens drei Items per Faktor. Bortz (2005, S. 551) empfiehlt als untere Grenze für interpretierbare Faktorladungen einen Wert von .40. Nach Fürntratt (1969) sollte ein Item dann einem Faktor zugeordnet werden, wenn der Quotient aus quadrierter Ladung (a^2) und Kommunalität (h^2) (d.h. der durch einen Faktor erklärte Anteil an der erklärten Varianz eines Items) größer/gleich 0,5 ist ($a^2/h^2 > .50$).

Wir haben uns für folgendes Vorgehen entschieden: berücksichtigt werden nur Ladungen $>.45$, die gleichzeitig das Fürntratt-Kriterium erfüllen. Lädt ein Item über .45 auf mehreren Faktoren (was lediglich für Item 11 zutrifft), wird es dem Faktor zugeordnet, auf dem es am höchsten lädt. Diese Lösung zeigt Tabelle 4.

Nach dieser Lösung sind die Faktoren inhaltlich interpretierbar.

Faktor 1 ist als generalisierter Meidenfaktor (Meiden-Faktor) beschreibbar, der alle drei Thematischen beinhaltet. Thematisch dominant sind aber anschluss-thematische (Items 3, 6,9,15,18) neben leistungsthematischen (Items 7,16) Inhalten. „Nicht erröten, wenn ich vor einer Gruppe sprechen muß“ (Item 18) ist ein eindeutig anschluss-thematisches meidenorientiertes Ziel, während z.B. „Mir nicht so viele Sorgen über meine Aufgaben machen“ (Item 16) deutlich leistungsthematisch und meidend orientiert ist. Item 27 (Mein Ansehen nicht beschädigen) steht für die meidende Machtthematik.

Faktor 2 ist ein Aufsuchenfaktor mit anschluss-thematischem (Item12,23,26) und leistungsthematischem (Item 4,20,25,34) Inhalt (A/L-Aufsuchen-Faktor).

„Ein interessanter Gesprächspartner sein“ (Item 23) und „Auf Andere zugehen und aktiv Kontakt suchen“ (Item 26) wurden als aufsuchenorientierte Anschluss-themen formuliert, während „Immer wieder Neues lernen“ (Item 25) und „Dinge so gut erledigen, wie ich kann“ (Item 20) eine klare aufsuchende Leistungsthematik abbilden sollten. Item 11 (Andere überzeugen und für meine Ansichten begeistern) war ursprünglich als aufsuchend machtthematisches Ziel konzipiert und passt daher als einziges Item dieses Faktors nicht in die Leistungs- oder Anschluss-thematik. Da diese Zielformulierung jedoch durchaus auch leistungsthematische Konnotationen aufweist und auch aufsuchend orientiert ist, ist die Zuordnung zu diesem Faktor theoretisch durchaus nachvollziehbar.

Tabelle 4: Faktor- Item- Zuordnungen

<p>Faktor 1</p> <p>Beim Kennenlernen anderer Menschen nicht so schüchtern sein (3) Es vermeiden, als langweiliger Gesprächspartner angesehen zu werden (6) Vermeiden, etwas Dummes zu sagen oder zu tun (7) Nicht von Anderen abgewiesen werden (9) Meine Anspannung in wichtigen Gesprächen nicht erkennen lassen (15) Mir nicht so viele Sorgen über meine Aufgaben machen (16)</p> <p>Nicht erröten, wenn ich vor einer Gruppe sprechen muss (18)</p> <p>Mein Ansehen nicht beschädigen (27)</p>	<p>Faktor 2</p> <p>Neue und herausfordernde Aktivitäten ausprobieren (4)</p> <p>Andere überzeugen und für meine Ansichten begeistern (11)</p> <p>Interessante Menschen kennen lernen (12)</p> <p>Dinge so gut erledigen , wie ich kann (20)</p> <p>Ein interessanter Gesprächspartner sein (23)</p> <p>Immer wieder Neues lernen (25)</p> <p>Auf andere zu gehen und aktiv Kontakt suchen (26)</p> <p>Meine speziellen Fähigkeiten weiterentwickeln (34)</p>
<p>Faktor 3</p> <p>Eine einflussreiche Position im Beruf erreichen (1)</p> <p>Bessere Leistungen als Andere erbringen (17)</p> <p>Situationen vermeiden, in denen ich plötzlich im Mittelpunkt stehen könnte (21)*</p> <p>Anderen zeigen was ich kann (24)</p> <p>Vermeiden, dass meine Meinung für Andere belanglos ist (31)</p>	<p>Faktor 4</p> <p>Schneller und besser als geplant mit meinen Aufgaben vorankommen (5)</p> <p>Nicht zu sehr von Anderen abhängig sein (10)</p> <p>Mit meinen Aufgabenerledigungen nicht in Verzug geraten (35)</p> <p>Nicht von Konkurrenten ausgetrickst werden (36)</p>

Ziffern in Klammern = Itemnummer, * negative Ladung auf dem Faktor

Faktor 3 ist schwieriger eindeutig zu interpretieren. Es laden überwiegend machthematische Items, die in der Mehrzahl aufsuchend (Items 1,24) aber in einem Fall auch meidend (Item 31) orientiert sind. Außerdem lädt ein leistungsthematisch aufsuchendes (Item 17) sowie ein anslußthematisches meidendes Item negativ (Item 21).

Die höchsten Ladungen weisen aufsuchenorientierte Items macht- (Item1, .63) und leistungsthematischen (Item 17, .57) Inhalts auf. Das meidende Item (31) weist eine eher niedrige Ladung (.47) auf. Insgesamt dominiert damit die Aufsuchenorientierung dieses Faktors deutlich.

Daher halten wir eine Interpretation des Faktors als aufsuchenden Macht-Leistungs-Faktor (M/L-Aufsuchen-Faktor) für die plausibelste Lösung.

Das Item mit der höchsten Ladung auf diesem Faktor „Eine einflussreiche Position im Beruf erreichen“ (.63, Item 1) steht ebenso deutlich hierfür wie „Bessere Leistungen als Andere erbringen“ (.57, Item 17).

Faktor 4 kann als Meidenfaktor mit überwiegendem machtthematischem (Item 10,36) und leistungsthematischem (Item 35) Inhalt interpretiert werden (M/L-Meiden-Faktor). „Nicht von Konkurrenten ausgetrickst werden“ (Item 36, .56) und „Mit meinen Aufgabenerledigungen nicht in Verzug geraten“ (Item 35, .70) bringen diese Thematiken deutlich zum Ausdruck.

Die Ladung des aufsuchenden leistungsthematischen Items 5 ist hier allerdings nicht erklärbar.

Da aber auch das mit .70 auf den Faktor am höchsten ladende Item 35 (Mit meinen Aufgabenerledigungen nicht in Verzug geraten) eindeutig meidend orientiert ist, halten wir die Interpretation des Faktors als Meidenfaktor mit macht- und leistungsthematischem Inhalt für gut begründet.

Insgesamt ergibt die faktorenanalytische Untersuchung des Zielfragebogens ein theoretisch durchaus plausibles Bild. Neben einem thematisch übergreifenden Meidenfaktor (Meiden-Faktor) haben wir einen thematisch enger abgegrenzten Meidenfaktor mit macht- und leistungsthematischen Inhalten (M/L-Meiden-Faktor) gefunden.

Die Aufsuchen-Tendenz ist vor allem durch den Faktor zwei repräsentiert, der anschluss- und leistungsthematische Inhalte mit einer eindeutigen Aufsuchen-Orientierung umfasst (A/L-Aufsuchen-Faktor). Der aufsuchend orientierte Macht-Leistungsfaktor (M/L-Aufsuchen-Faktor) ergänzt die Aufsuchen-Orientierung um die Machtthematik.

Die Aufsuchen-Meiden-Differenzierung der Zielfaktoren ist weitgehend eindeutig. Nur je ein diesbezüglich „unpassendes“ Item lädt auf den Faktoren drei und vier (ausgehend von Ladungen > .45).

Die inhaltlich-thematische Differenzierung zeigt sich dagegen nicht so klar. Faktor eins umfasst alle drei Thematiken, die Faktoren zwei, drei und vier sind bithematisch. Dabei gruppieren sich zweimal (Faktoren 3 und 4) die Leistungs- und Machtthematik auf einem Faktor, und einmal (Faktor 2) die Leistungs- und Anschlußthematik.

Die weitgehende Trennung aufsuchender und meidender Ziele einerseits, sowie die inhaltlich-thematischen Überschneidungen innerhalb der Aufsuchen- und Meidenfaktoren andererseits spiegeln die Befunde aus der Motivmessung mit dem MMG, in der ganz ähnliche Muster für die Hoffnungs- und Furchtkomponenten der verschiedenen Motive berichtet werden. Insbesondere die Leistungs- und Machtthematik zeigen hier in der Regel sowohl bei den Hoffnungs- wie auch bei den Furchtkomponenten die höchsten Korrelationen (Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000; Sokolowski et al., 2000).

Eine faktorenanalytisch begründete Trennung aufsuchender und meidender Ziele fanden auch Elliot & Church (1997) bei der Untersuchung eines leistungsthematischen Zielfragebogens.

Den häufig berichteten engen Beziehungen zwischen der Leistungs- und Machtthematik wird in einigen Untersuchungen des Motiv-Ziel-Zusammenhangs Rechnung getragen, indem das Leistungs- und Machtmotiv zu einem summarischen „Wirkungsmotiv“ (agency motive) verrechnet werden (Brunstein, 2001) und auch Zielnennungen beider Thematiken zu sogenannten Wirkungszielen zusammengefasst werden (Brunstein et al., 1998).

Insoweit fügen sich unsere Befunde zur faktorenanalytischen Untersuchung des Zielfragebogens gut in bestehende Befundlagen ein.

4.3.2 Die Zielskalen

Ausgehend von den vier extrahierten Faktoren der oben berichteten Faktorenanalyse des Zielfragebogens wurden vier Zielskalen gebildet. Dazu wurden die Zustimmungswerte aller zum Faktor gehörigen Items summiert und dann durch die Itemzahl dividiert. Diese Werte repräsentieren die Messwerte auf den Zielskalen. Diese einfache Vorgehensweise zur Kennwertbildung wird z.B. von Russell (2002) empfohlen.

Item 21 wurde wegen seiner negativen Ladung zuvor invers umkodiert – so dass hohe Werte zu niedrigen wurden und umgekehrt.

Tabelle 5 zeigt die internen Konsistenzen der vier so gebildeten Zielskalen.

Tabelle 5 : interne Konsistenzen der faktorenanalytisch entwickelten Zielskalen

Faktor	1 Meiden	2 A/L*-Aufsuchen	3 M/L-Aufsuchen	4 M/L-Meiden
Cronbach's α	0.81	0.76	0.67	0.70
N	69	69	69	69

*A/L- = Anschluß/Leistung, M/L = Macht/ Leistung,

Die Werte für die internen Konsistenzen liegen zwischen .81 und .67, und können damit als zufriedenstellend bis gut bezeichnet werden. Der niedrigste, nicht ganz zufriedenstellende Wert resultiert für die Zielskala 3 ($\alpha = .67$).

Wie oben erläutert, wurde der Zielfragebogen theoretisch geleitet entwickelt. Die einzelnen Items wurden dabei so formuliert, dass sie jeweils ein aufsuchendes oder meidendes Ziel eines der drei betrachteten Inhaltsbereiche abbilden sollten. Für jede dieser sich so ergebenden sechs Kategorien (3 Motive x 2 Orientierungen) wurden sechs Items formuliert.

Aus diesen a priori – Zuordnungen (s. Anhang xxx) wurden - analog zur oben beschriebenen Vorgehensweise – sechs Zielskalen (a priori –Zielskalen) gebildet, deren interne Konsistenzen zum Vergleich mit den Konsistenzen der empirischen Zielskalen berechnet wurden. Tabelle 6 zeigt die internen Konsistenzen (Cronbachs α) der a priori-Skalen.

Tabelle 6 : interne Konsistenzen der a priori –Zielskalen

A priori – Zielskalen*						
	LA	LM	AA	AM	MA	MM
Cronbach's α	.59	.58	.61	.71	.54	.56

*(LA= Leistung Aufsuchen, LM=Leistung Meiden, AA= Anschluss Aufsuchen, AM=Anschluß Meiden, MA= Macht Aufsuchen, MM= Macht Meiden), N = 69.

Nur eine a priori-Skala (AM) weist ein höheres α auf als zwei der empirischen Zielskalen. Alle anderen Werte der a priori –Zielskalen liegen unterhalb der Werte für die empirischen Skalen.

Die Interkorrelationen der faktorenanalytisch gewonnenen Zielskalen zeigt die Tabelle 7.

Tabelle 7: Interkorrelationen der faktorenanalytischen Skalen

	A/L-Aufsuchenfaktor	M/L-Aufsuchenfaktor	M/L-Meidenfaktor
Meidenfaktor	.38(**)	.26(*)	.43(**)
A/L-Aufsuchenfaktor		.27(*)	.18
M/L-Aufsuchenfaktor			.26(*)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant.

*Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig) signifikant.

+ A/L- = Anschluß/Leistung, M/L = Macht/Leistung

Bis auf die A/L-Aufsuchen und die M/L-Meidenkala ($r = .18$, n.s.) korrelieren alle empirischen Zielskalen (Faktoren) moderat bis mittelhoch, aber signifikant miteinander. Die höchste Korrelation weisen der generalisierte Meidenfaktor und der M/L-Meidenfaktor auf ($r = .43$, $p < .01$).

4.3.3 Deskriptive Statistik und Untersuchung auf Geschlechtereffekte

Alle erhobenen Variablen wurden zunächst auf Geschlechterdifferenzen untersucht.

4.3.3.1 Multi-Motiv-Gitter

Tabelle 8 zeigt die Statistiken zu den Motivkennwerten getrennt für männliche und weibliche Vpn.

Die Mittelwerte männlicher und weiblicher Vpn wurden paarweise mittels t-tests für unabhängige Stichproben mit zweiseitiger Fragestellung verglichen. Kein Mittelwertvergleich erreichte Signifikanzniveau.

Tabelle 8: Deskriptive Statistiken und Mittelwertsvergleiche zu Motivkomponenten, nach Geschlecht

Geschlecht	N	Mittelwert	Standardabweichung	t-Wert	df	p*
HE männlich	19	5.32	2.93	-1.03	65	.31
weiblich	48	6.10	2.77			
FM männlich	19	2.84	2.75	-1.51	65	.14
weiblich	48	3.90	2.51			
HK männlich	19	5.47	3.66	-.91	65	.37
weiblich	48	6.40	3.76			
FK männlich	19	4.00	2.89	-1.20	65	.23
weiblich	48	4.96	2.96			
HA männlich	19	5.00	2.77	-.99	65	.33
weiblich	48	5.67	2.37			
FZ männlich	19	3.21	2.68	-1.76	65	.08
weiblich	48	4.56	2.89			

HE= Hoffnung auf Erfolg, FM = Furcht vor Mißerfolg, HK = Hoffnung auf Kontrolle, FK = Furcht vor Kontrollverlust, HA = Hoffnung auf Anschluß, FZ = Furcht vor Zurückweisung. * zweiseitige Fragestellung

Tabelle 9 zeigt die Interkorrelationen aller Motivkomponenten.

Tabelle 9: Korrelationen aller Motivkomponenten

	HE	FM	HK	FK	HA
FM	.23				
HK	.68(**)	.43(**)			
FK	.29(*)	.53(**)	.43(**)		
HA	.59(**)	.23	.53(**)	.05	
FZ	.27(*)	.50(**)	.41(**)	.61(**)	.35(**)

HE= Hoffnung auf Erfolg, FM = Furcht vor Mißerfolg, HK = Hoffnung auf Kontrolle, FK = Furcht vor Kontrollverlust, HA = Hoffnung auf Anschluß, FZ = Furcht vor Zurückweisung.

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant.

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig) signifikant.

Das Interkorrelationsmuster der Motivkomponenten entspricht weitgehend dem häufig gefundenen Muster von Korrelationen der MMG-Komponenten mit eher mittleren bis hohen Korrelationen sowohl zwischen den Hoffnungsfaktoren als auch den Furchtfaktoren verschiedener Thematik untereinander einerseits und eher niedrigeren Korrelationen zwischen den Hoffnungs- und Furchtfaktoren andererseits (z.B. Sokolowski et al., 2000; Schmalt, Sokolowski & Langens, 2000). Die höchste Korrelation weisen HK und HE auf ($r = .68$, $p < .01$, 2-seitig), die schwächste Korrelation zeigen HA und FK ($r = .05$, n.s., 2-

seitig). Abweichend vom häufig gefunden Korrelationsmuster fallen allerdings die erhöhten Korrelationen von HK mit den Furchtkomponenten auf.

4.3.3.2 Zufriedenheit – die Satisfaction with Life Scale (SWLS)

Die Mittelwertdifferenz männlicher ($M = 26.05$) und weiblicher Vpn ($M = 24.07$, $t(61) = 1.29$, $p = .20$, 2-seitig) ist nicht signifikant.

Cronbach's α wurde für die SWLS-Skala als Reliabilitätsindex berechnet ($\alpha = .86$, $N = 63$).

Tabelle 10: Deskriptive Statistiken für SWLS, nach Geschlecht

	Geschlecht Vpn					
	Männlich			Weiblich		
	N	Mittelwert	Standardabweichung	N	Mittelwert	Standardabweichung
SWLS	20	26.05	6.30	43	24.07	5.37

4.3.3.3 Motivationale Autonomie

Tabelle 11 : Deskriptive Statistiken für motivationale Autonomie, nach Geschlecht

	Geschlecht Vpn					
	Männlich			Weiblich		
	N	Mittelwert	Standardabweichung	N	Mittelwert	Standardabweichung
Motivationale Autonomie	20	5.85	3.67	47	6.15	2.94

Die Mittelwerte männlicher ($M = 5.85$) und weiblicher Vpn ($M = 6.15$, $t(65) = -.35$, $p = .72$) unterscheiden sich nicht signifikant.

Cronbach's α wurde als Reliabilitätsindex berechnet ($\alpha = .64$, $N = 67$).

4.3.3.4 Zielskalenwerte

Für die Zielskalenwerte (Summe der Zustimmungswerte für alle zur jeweiligen Skala gehörigen Items / Anzahl der Items, s. Kap. 4.3.2) wurden ebenfalls die Mittelwerte für männliche und weibliche Vpn berechnet.

Es ergaben sich keine signifikanten Mittelwertunterschiede zwischen den Geschlechtern.

Cronbach's α für alle vier Zielskalen wurde bereits oben berichtet (s. Tabelle 5).

Tabelle 12 : Deskriptive Statistiken für Zielskalen-Werte

	Geschlecht Vpn					
	Männlich			weiblich		
	N	Mittelwert	Standardabweichung	N	Mittelwert	Standardabweichung
Meidenskala	20	4.51	1.64	46	4.85	1.10
A/L- Aufsuchenskala	20	5.50	1.25	46	5.67	.69
M/L- Aufsuchenskala	20	4.67	1.21	46	4.74	1.01
M/L- Meidenskala	20	5.76	1.04	46	5.17	1.31

*A/L- = Anschluß/Leistung, M/L = Macht/ Leistung,

4.3.3.5 top-4-Ziele

Im zweiten Teil des Zielfragebogens sollten die Vpn ihre vier wichtigsten Ziele benennen. Wie weiter oben (s. Kap. 4.2.3.4) erläutert, konnten für die Datenauswertungen nur die Zielnennungen berücksichtigt werden, die von den Vpn aus den Items des Zielfragebogens ausgewählt wurden. Aufgrund dieser Einschränkung und wegen überwiegender Unvollständigkeit des zweiten Teils des Zielfragebogens bei insgesamt 20 Teilnehmern, beziehen sich die folgenden Auswertungen in diesem Abschnitt lediglich auf die in Kapitel 4.2.3.4 beschriebene Teilstichprobe (N = 49), die sich aber in Alter, Geschlechterzusammensetzung und Motivkennwerten nicht bedeutsam von der Gesamtstichprobe unterscheidet.

Zur Berechnung der deskriptiven Statistik wurden zunächst die Nennungen der top-4-Ziele in sechs, den Motivkomponenten analogen, Zielkategorien eingeteilt. Die Zuordnung wurde nach der theoretischen Zuordnung der Items gemäß Anhang xxx vorgenommen.

Anschließend wurde für alle Vpn die Anzahl der Nennungen per Zielkategorie ausgezählt. Da nicht alle Vpn vier Ziele genannt haben, wurde die Anzahl der Nennungen per

Zielkategorie durch die Gesamtzahl der Zielnennungen für jede Vpn relativiert (= relative Anzahl per Zielkategorie).

Tabelle 13 zeigt die relative Anzahl von Zielnennungen per Zielkategorie ohne Geschlechterdifferenzierung.

Tabelle 13: Mittelwerte und Standardabweichungen für die relative Anzahl von Zielnennungen

Zielkategorien*	Mittelwert	Standardabweichung
LA – Ziele	.31	.25
LM – Ziele	.17	.22
AA – Ziele	.13	.18
AM – Ziele	.10	.19
MA – Ziele	.08	.15
MM – Ziele	.21	.23

N= 49; *(LA= Leistung Aufsuchen, LM=Leistung Meiden, AA= Anschluss Aufsuchen, AM=Anschluß Meiden, MA= Macht Aufsuchen, MM= Macht Meiden)

Es zeigt sich, dass am häufigsten aufsuchende Leistungs-Ziele (M= .31) genannt wurden, gefolgt von meidenden Macht-Zielen (M = .21). Die Zielkategorie mit den wenigsten Nennungen sind aufsuchende Machtziele (M = .08)

Tabelle 14 zeigt die Zielnennungen nach Geschlechtern getrennt.

Tabelle 14: Deskriptive Statistiken für „top 4-Ziele“, nach Geschlecht

	Geschlecht Vpn					
	Männlich			Weiblich		
	N	Mittelwert*	Standardabweichung	N	Mittelwert	Standardabweichung
LA – Ziele	15	.27	.32	34	.33	.22
LM – Ziele	15	.07	.18	34	.22	.23
AA – Ziele	15	.12	.17	34	.13	.19
AM – Ziele	15	.11	.17	34	.10	.20
MA – Ziele	15	.12	.20	34	.06	.12
MM – Ziele	15	.31	.32	34	.16	.16

* relative Anzahl von Zielnennungen (Erläuterung siehe Text). Fett gedruckte Werte in der selben Zeile unterscheiden sich signifikant (p < .05).

Alle Mittelwerte wurden mittels t-tests auf Geschlechterdifferenzen untersucht. Als einziger Mittelwert zeigt die Anzahl von LM-Zielen eine signifikante Differenz. Weibliche Vpn nannten signifikant häufiger LM-Ziele als wichtigste Ziele ($M = .22$) als männliche Vpn ($M = .07$, $t(34) = -2.53$, $p < .05$, 2-seitig).

Tabelle 15 zeigt die von den Vpn auf einer Skala von 1 bis 7 eingeschätzten Attribute der genannten top-4-Ziele. Die Tabelle zeigt die über die genannten top-4-Ziele gemittelten Werte dieser Einschätzungen.

Die Werte der männlichen und weiblichen Vpn wurden mittels t-tests auf Unterschiede geprüft. Wie Tabelle 15 zeigt, schätzen männliche Vpn ($M = 2.38$) ihre top-4-Ziele als signifikant fremdbestimmter ein als weibliche Vpn ($M = 1.70$, $t(45) = 2.03$, $p = .05$, 2-seitig). Alle anderen Vergleiche ergaben keine signifikanten Geschlechterdifferenzen.

Tabelle 15: Zielattribute (top-4-Ziele), nach Geschlecht

	Geschlecht Vpn	N	Mittelwert	Standardabweichung	p*
Mittlere Wichtigkeit	männlich	13	5.54	.80	
	weiblich	34	5.50	1.04	.91
Mittlere Verbindlichkeit	männlich	13	5.37	.89	
	weiblich	34	5.42	1.00	.85
Mittlere Fremdbestimmtheit	männlich	13	2.38	1.29	
	weiblich	34	1.70	.92	.05
Mittlere Wertigkeit	männlich	13	6.33	.50	
	weiblich	34	6.30	.60	.89

* 2-seitige Fragstellung

4.4 Hypothesenprüfende Analysen

4.4.1 Zielskalen und Motive

Unsere Haupthypothese sagt vorher, dass die Hoffnungskomponenten der Motive mit gleichthematischen aufsuchenden Zielen positiv korrelieren und die Furchtkomponenten mit gleichthematischen meidenden Zielen (Hypothese 1).

Tabelle 16 zeigt die Korrelationen der Motive mit den Zielskalen. Wegen der gerichteten Hypothesen wurden die Koeffizienten mit einseitiger Fragestellung auf Signifikanz geprüft.

Tabelle 16: Korrelationen der Motivkomponenten mit den Zielskalen

	Meidenskala	A/L- Aufsuchenskala	M/L- Aufsuchenskala	M/L- Meidenskala
HE	.09	.20	.27(*)	.05
FM	.01	.00	.10	-.07
HK	.00	.04	.23(*)	-.08
FK	.16	-.02	.08	.01
HA	.18	.24(*)	.04	.04
FZ	.11	-.11	.02	.03

*Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (1-seitig) signifikant. A/L- = Anschluß/Leistung, M/L = Macht/ Leistung

Die Tabelle 16 zeigt, dass alle Hoffnungskomponenten moderat, aber erwartungsgemäß signifikant mit gleichthematischen aufsuchenden Zielskalen korrelieren. Die höchste Korrelation zeigen HE und die M/L-Aufsuchen-Skala ($r = .27, p < .05$). Die Korrelation von HE und der A/L-Aufsuchenskala ist fast signifikant ($r = .20, p = .06$). HK korreliert signifikant mit der M/L-Aufsuchenskala ($r = .23, p < .05$), wie auch HA mit der A/L-Aufsuchenskala ($r = .24, p < .05$).

Erwartungswidrig korreliert jedoch keine der Furchtkomponenten signifikant mit einer der meidenden Zielskalen. Die einzige tendenziell bedeutsame Korrelation einer Furchtkomponente zeigt sich zwischen FK und dem generalisierten Meidenfaktor ($r = .16, p = .11$).

Wegen der multithematischen Natur der Zielskalen sollte die gleichzeitige Berücksichtigung aller jeweils thematisch zur Zielskala kongruenten Motivkomponenten möglicherweise eine bessere Vorhersage der Zielwahlen erlauben als die oben berichteten Einzelkorrelationen. Wir haben daher im nächsten Schritt multiple Regressionsanalysen gerechnet, in denen jeweils die thematisch und in ihrer Orientierung (Hoffnung vs. Furcht) kongruenten Motivkomponenten gleichzeitig als Prädiktoren der Zielskalen (Kriterium) gesetzt wurden (z.B. alle drei Furchtkomponenten als Prädiktoren der generalisierten Meidenskala). Es wurden also insgesamt vier multiple Regresionsanalysen gerechnet, jeweils mit einer der vier Zielskalen als Kriterium.

Tabelle 17 zeigt die Befunde dieser Regressionsanalysen im Überblick.

Tabelle 17: Standardisierte β -Koeffizienten, korrigiertes R^2 und Modellwahrscheinlichkeiten*

	Meiden	A/L- Aufsuchen	M/L- Aufsuchen	M/L- Meiden
HE			.08	.21
FM	-.13			-.11
HK			.08	
FK	.20			.08
HA		.19		
FZ	.05			
Korr. R^2	-.01	.03	.05	-.03
p/ Modell	.53	.15	.09	.79

*multiple Regressionsanalysen mit Zielskalen als Kriterium. A/L- = Anschluß/Leistung, M/L = Macht/ Leistung

Wie Tabelle 17 zeigt, erreicht keines der Regressionsmodelle Signifikanzniveau, auch wird keiner der Prädiktoren signifikant. Die aufgeklärte Varianz ist insgesamt gering (korr. $R^2 = -.01$ bis $.05$). Die geringste Varianzaufklärung und die höchsten p-Werte zeigen die Regressionsmodelle für die beiden meidenden Zielskalen „Meiden“ und „M/L-Meiden“. Damit zeigt sich ein vergleichbares Zusammenhangsmuster zwischen Zielskalen und Motiven wie bei den Einzelkorrelationen (s. Tabelle 16).

Die höchste Varianzaufklärung ($R^2 = .05$) und eine tendenzielle Bedeutsamkeit zeigt das Regressionsmodell für die M/L-Aufsuchenskala ($p = .09$). Dies spiegelt den oben berichteten erwartungsgemäßen Befund, dass sowohl HE als auch HK signifikant mit dieser Zielskala korrelieren (s. Tabelle 16).

Auch die gleichzeitige Berücksichtigung aller zur jeweiligen Zielskala kongruenten Prädiktoren (Motivkomponenten) erlaubt also keine Vorhersage der meidenden Zielskalen aus den Furchtkomponenten der Motive.

Motivationale Autonomie und der Motiv-Zielskalen-Bezug

Wir gehen in unserer zweiten Hypothese davon aus, dass höhere motivationale Autonomie mit einem stärkeren Motiv-Ziel-Bezug im Sinne höherer Motivkongruenz der Zielwahlen einhergeht. Wir vermuten in der motivationalen Autonomie damit eine

Moderatorvariable, die die Stärke des Zusammenhangs zwischen Prädiktor und Kriterium beeinflusst.

Die statistische Bedeutsamkeit eines vermuteten Moderationseffektes kann in multiplen Regressionsanalysen untersucht werden, indem zusätzlich zu den Einzelprädiktoren ein Interaktionsprädiktor aus Prädiktor und Moderator (hier also: Motivkomponente x motivationale Autonomie) in die Regressionsgleichung zur Vorhersage des Kriteriums (hier: Zielskalenwert) eingesetzt wird. Diesem Vorgehen liegt die Modellvorstellung zugrunde, dass ein bedeutsamer Moderator die Korrelation zwischen Prädiktor und Kriterium in ihrer Höhe und/oder ihrem Vorzeichen verändert. Ein signifikanter Effekt des Interaktionsterms wird als indikativ für einen vorliegenden Moderatoreffekt angesehen (Baron & Kenny, 1986).

Wir haben für jede der vier Zielskalen (Kriterium) eine solche Moderatorenanalyse nach Baron & Kenny (1986) vorgenommen.

Hierbei wurden jeweils die Motivkomponenten und motivationale Autonomie als Einzelprädiktoren und zusätzlich der Interaktionsterm „Motivkomponente x motivationale Autonomie“ eingesetzt. Kriterium war jeweils der entsprechende Zielskalenwert.

Wegen der bi- bzw. trithematischen Natur der Zielskalen wurde dazu jeweils aus den zur Zielskala kongruenten Motivkomponenten ein summarischer Faktor gebildet, indem die Motivkennwerte summiert und durch die Anzahl der summierten Kennwerte dividiert wurde. So wurde z.B. zur Regression der generalisierten Meidenskala ein summarischer Furchtfaktor gebildet $((FM + FK + FZ) / 3)$. Diese Vorgehensweise erhöht die Übersichtlichkeit der Regressionsanalysen. Die relativ hohen Interkorrelationen der in ihrer Orientierung (Hoffnung vs. Furcht) gleichgerichteten Motivkomponenten (s. Tabelle 9) rechtfertigt eine solche Kennwertbildung.

Alle Variablen wurden vor den Regressionsanalysen z-transformiert.

Tabelle 18 zeigt die Befunde dieser Moderatorenanalyse für die generalisierte Meidenskala.

Tabelle 18 zeigt, dass der Interaktionsterm „Furchtfaktor x Autonomie“ signifikant wird ($p < .05$). Dies spricht für einen vorliegenden Moderatoreffekt für die Variable „motivationale Autonomie“. Weder der Furchtfaktor noch die motivationale Autonomie erreichen als Einzelprädiktoren Signifikanzniveau. Das Gesamtmodell ist tendenziell bedeutsam ($p = .10$), obwohl die Varianzaufklärung insgesamt gering (korr. $R^2 = .05$) ist.

Tabelle 18: Multiple Regression der Meidenskala

Prädiktoren	korr. R ²	df	F	b	p
Furchtfaktor +		1,65	.46	.10	.50
Autonomie		1,65	.12	-.06	.73
Furchtfaktor x Autonomie		1,65	5.67	-.35	.02*
Modell	.05				.10

+ =(FM + FZ + FK)/3, b = Regressionskoeffizient, * signifikant auf dem 0.5-Niveau

Mittels der in Tabelle 18 berichteten b-Werte wurden nun nach Aiken & West (1991) die Kriteriumswerte für verschiedene Ausprägungen des Prädiktors und der Moderatorvariable berechnet. Die so vorhergesagten Werte erlauben eine weitere Aufklärung des Moderatoreffektes.

Wir haben diese Werte jeweils für Ausprägungen des Prädiktors (Motivkomponente) und des Moderators (motivationale Autonomie) eine Standardabweichung unter und eine Standardabweichung über dem Mittelwert der z-transformierten Variablen berechnet (s. z.B. Brunstein, Schultheis & Grässmann, 1998, S.499, für gleiches Vorgehen).

Die folgende Abbildung 5 zeigt diesen so untersuchten Interaktionseffekt „Furchtfaktor x motivationale Autonomie“ (Schätzung der Kriteriumswerte nach Aiken & West, 1991).

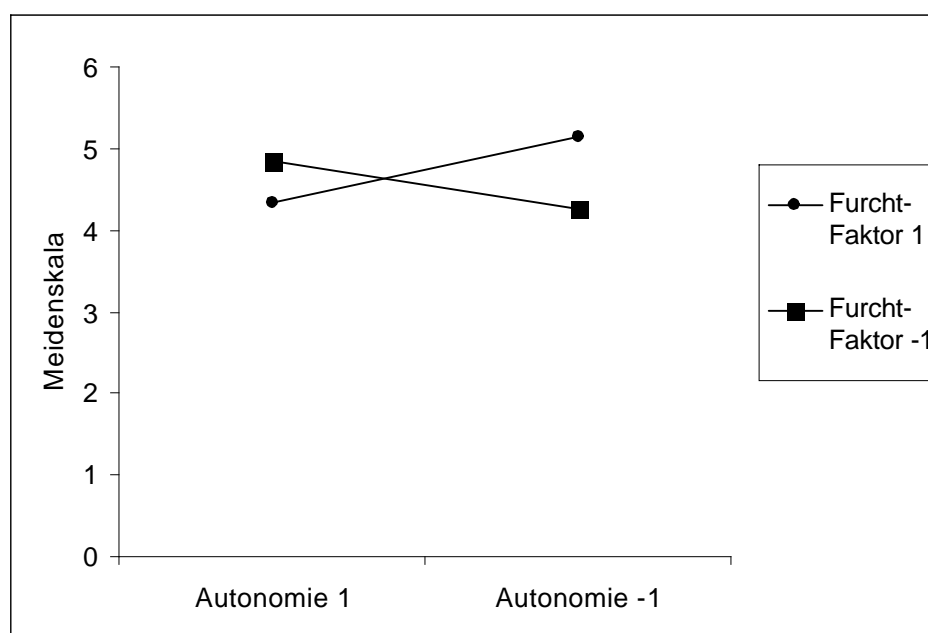


Abbildung 5: Interaktionseffekt „Furchtfaktor x motivationale Autonomie“

Abbildung fünf zeigt, dass hohe motivationale Autonomie („Autonomie 1“) bei Personen mit schwach ausgeprägter Furchtkomponente (Graph „Furchtfaktor -1“) zu mehr meidenden Zielen führt als eine niedrig ausgeprägte Autonomie („Autonomie -1“).

Das bedeutet: hohe Autonomie geht, im Vergleich zu geringer Autonomie, mit vermehrten zum Furchtfaktor kongruenten Meidenzielen einher. Dieser Teilbefund stützt unsere Hypothese zwei, dass hohe motivationale Autonomie zu mehr motivkongruenten Zielwahlen führt.

Bei einer stark ausgeprägten Furchtkomponente (Graph „Furchtfaktor 1“) kehrt sich dieser Zusammenhang um: hier führt hohe Autonomie zu weniger Meidenzielen als bei geringer Autonomie. Dieser Teilbefund ist erwartungswidrig.

Tabelle 19 zeigt die Befunde für die gleiche Moderatoranalyse für die anschluss- und leistungsthematische Zielskala „A/L-Aufsuchen“.

Aus Tabelle 19 ist ersichtlich, dass sowohl der kombinierte HE/HA-Motivfaktor ($p < .05$), der Interaktionsterm ($p < .05$) als auch das gesamte Regressionsmodell ($p < .01$) Signifikanzniveau erreichen. Die Variable „Autonomie“ wird fast signifikant ($p = .07$). Auch hier liegt also ein Moderatoreffekt der motivationalen Autonomie vor. Die Varianzerklärung des Modells ist moderat ($\text{korr. } R^2 = .16$).

Tabelle 19: Multiple Regression der A/L-Aufsuchenskala

Prädiktoren	Korr. R^2	df	F	b	p
HE/HA-Faktor ⁺		1,65	4.89	.23	.03*
Autonomie		1,65	3.49	.19	.07
HE/HA-Faktor x Autonomie		1,65	6.38	-.28	.01
Modell	.16				.00**

⁺ = (HE + HA)/2, b = Regressionskoeffizient, * $p < .05$, ** $p < .01$

Wie oben beschrieben, wurden zur weiteren Aufklärung des Moderatoreffekts die Kriteriumswerte nach Aiken & West (1991) für Ausprägungen des Prädiktors und des Moderators jeweils eine Standardabweichung über bzw. unter dem Mittelwert der z-transformierten Variablen berechnet.

Abbildung 6 zeigt die so berechneten Werte.

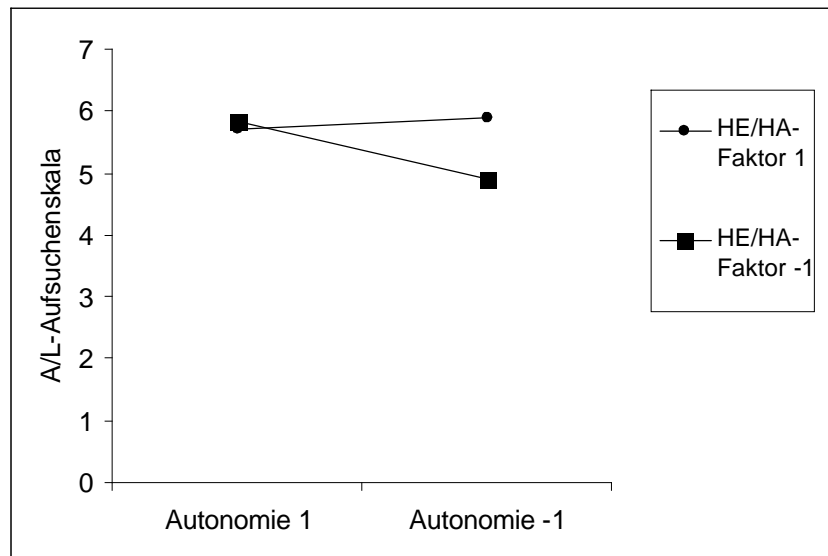


Abbildung 6: Interaktionseffekt „HE/HA-Faktor x Autonomie“

Bei einer schwach ausgeprägten Motivkomponente (Graph „HE/HA-Faktor -1“) zeigt sich das gleiche Bild wie in Abbildung 5: hohe Autonomie führt zu höheren Werten auf der kongruenten A/L-Aufsuchen-Zielskala als niedrige Autonomie. Auch dieser Teilbefund stützt unsere Erwartung nach Hypothese zwei.

Bei einer stark ausgeprägten Motivkomponente (Graph „HE/HA-Faktor 1“) zeigt sich kein Unterschied zwischen den Bedingungen hoher und niedriger Autonomie. Dieser Teilbefund ist erwartungswidrig.

Die beschriebenen Moderatoranalysen wurden ebenfalls für die M/L-Aufsuchenskala und die M/L-Meidenskala durchgeführt. Keine dieser Analysen ergab signifikante Interaktionsterme oder signifikante Regressionsmodelle, die erklärten Varianzanteile lagen unter 5%. Auf eine detaillierte Darstellung wird daher hier verzichtet.

Für zwei der vier Zielskalen (Meidenskala, A/L-Aufsuchenskala) zeigt sich also wie erwartet ein signifikanter Moderatoreffekt der Variable „motivationale Autonomie“. Die Richtung des Moderatoreffektes ist für schwache Motivausprägungen erwartungskonform. Hier geht höhere Autonomie mit vermehrten motivkongruenten Zielwahlen einher. Diese beiden Teilbefunde stützen unsere Hypothese zwei.

Für starke Motivausprägungen zeigt sich erwartungswidrig kein (A/L-Aufsuchenskala) oder ein umgekehrter Interaktionseffekt (Meidenskala).

4.4.2 top-4-Ziele und Motive

Wie oben (Kap. 4.2.3.4) erläutert, basieren die folgenden Auswertungen wegen Unvollständigkeits der entsprechenden Daten (Zielfragebogen, Teil 2) nur auf einer Teilstichprobe von 49 Vpn.

Zur Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs wurden zunächst die Nennungen der top-4-Ziele in sechs, den Motivkomponenten analogen, Zielkategorien eingeteilt. Die Zuordnung wurde nach der theoretischen Zugehörigkeit der Items gemäß Anhang xxx vorgenommen.

Anschließend wurde für alle Vpn die Anzahl der Nennungen per Zielkategorie ausgezählt. Da nicht alle Vpn vier Ziele genannt haben, wurde die Anzahl der Nennungen per Zielkategorie durch die Gesamtzahl der Zielnennungen für jede Vp relativiert (= relative Anzahl per Zielkategorie).

Die relative Anzahl von Nennungen per Zielkategorie wurde anschließend mit den Motivkomponenten korreliert. Tabelle 20 zeigt die Befunde. Aufgrund der gerichteten Hypothese wurden einseitige Signifikanztests zur Prüfung der Korrelationskoeffizienten durchgeführt.

Tabelle 20: Korrelationen der Motive mit der relativen Anzahl von Zielnennungen (top-4-Ziele)

Zielkategorien**	HE	FM	HK	FK	HA	FZ
LA – Ziele	-.09	-.19	-.15	-.18	.03	-.07
LM – Ziele	-.20	-.04	-.06	.06	-.21	.17
AA – Ziele	.02	.02	.03	.05	.03	-.08
AM – Ziele	.06	.06	-.05	-.02	.07	-.01
MA – Ziele	.10	.19	.27(*)	.12	.02	-.01
MM – Ziele	.16	.06	.05	.03	.07	-.01

* Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0.05 (1-seitig) signifikant.

** (LA= Leistung Aufsuchen, LM=Leistung Meiden,AA= Anschluss Aufsuchen, AM=Anschluß Meiden,MA= Macht Aufsuchen, MM= Macht Meiden) N=48

Tabelle 20 zeigt als einzige signifikante Korrelation den erwartungsgemäßen Zusammenhang zwischen HK und MA-Zielen ($r = .27, p < .05$). Insbesondere zeigt sich auch hier bei den freien Zielnennungen kein Zusammenhang zwischen Furchtkomponenten der Motive und meidenden Zielen.

Fremdbestimmtheit, Autonomie und der Motiv-Bezug der top-4-Ziele

Analog zur Moderatoranalyse für die Variable „motivationale Autonomie“ für die Zielwahlen im Zielfragebogen wurde hier die zu den top-4-Zielen erfragte Fremdbestimmtheit als Moderator des Motiv-Ziel-Bezugs untersucht.

Hierzu wurde zunächst aus den „Fremdbestimmtheit“-Ratings zu allen top-4-Zielen eine mittlere Fremdbestimmtheit berechnet, indem die entsprechenden Ratings gemittelt wurden. Anschließend wurde nach dem oben beschriebenen Verfahren zur Moderatoranalyse nach Baron & Kenny (1986) vorgegangen.

Für alle Zielkategorien (Kriterium) wurde ein Regressionsmodell gerechnet, in das jeweils die kongruente Motivkomponente (Prädiktor), die Fremdbestimmtheit (Moderator) und deren Interaktionsterm eingingen. Alle Variablen wurden zuvor z-transformiert.

Die Regressionsanalysen ergaben ein hochsignifikantes und ein fast signifikantes Modell. Das Modell zur Vorhersage der MA-Ziele wurde hochsignifikant ($p < .01$) und erklärt 21 % Varianz (korr. $R^2 = .21$). Der HK-Prädiktor ($\beta = .27$, $p = .06$) wurde fast signifikant, Fremdbestimmtheit ($\beta = .44$, $p < .01$) wurde hochsignifikant, der Interaktionsterm ($\beta = .05$, n.s.) erreicht jedoch kein Signifikanzniveau. Somit konnte hier kein Moderatoreffekt gefunden werden.

Im Modell zur Vorhersage von LM-Zielen (Prädiktor: FM, Moderator: Fremdbestimmtheit) wurde das beta der Variable „Fremdbestimmtheit“ signifikant ($\beta = .34$, $p < .05$). Das Gesamtmodell wird fast signifikant ($p = .07$) und erklärt 10 % Varianz (korr. $R^2 = .10$). Weder FM ($\beta = -.06$, n.s.) noch der Interaktionsprädiktor ($\beta = -.13$, n.s.) erreichen Signifikanzniveau.

Im Regressionsmodell zur Vorhersage von LA-Zielen (Prädiktor: HE, Moderator: Fremdbestimmtheit) wurde ebenfalls die Variable „Fremdbestimmtheit“ knapp signifikant ($\beta = -.30$, $p = .05$). Weder das Gesamtmodell ($p = .25$; korr. $R^2 = .03$) noch andere Prädiktoren wurden signifikant.

Alle anderen Regressionsmodelle zur Untersuchung der Moderatorwirkung der Fremdbestimmtheit für die top-4-Ziele wurden nicht signifikant und ergaben keine signifikanten Einzelprädiktoren oder Interaktionsterme. Auf eine detaillierte Darstellung wird daher verzichtet.

In gleicher Weise wie vorstehend beschrieben wurde in Moderatoranalysen untersucht, ob die zielunabhängig erhobene Variable „motivationale Autonomie“ einen nachweisbaren Moderatoreffekt für den Motivbezug der top-4-Ziele zeigte.

Hier resultierte ein hochsignifikantes Modell für die Regression der MA-Ziele. Tabelle 21 zeigt die Befunde der Regressionsanalyse.

Tabelle 21: Multiple Regression der MA-Ziele (top-4-Ziele)*

Prädiktoren	Korr. R ²	df	F	B	p
HK		1,47	2.56	.21	.12
Autonomie		1,47	7.85	-.41	.00**
HK x Autonomie		1,47	2.56	-.27	.12
Modell	.30				.00**

*Alle Variablen z-transformiert. ** p < .01.

Das Gesamtmodell ist hochsignifikant ($p < .01$) und erklärt 30 % der Varianz (Korr. $R^2 = .30$). Autonomie wird als einziger Prädiktor ebenfalls hochsignifikant ($p < .01$). Der Interaktionsterm erreicht kein Signifikanzniveau, wird aber ebenso wie HK ($p = .12$) als tendenzieller Effekt deutlich ($p = .12$).

Abbildung sieben zeigt die nach dem oben beschriebenen Verfahren nach Aiken & West (1991) aus den Regressionskoeffizienten (Tabelle 21) vorhergesagten Kriteriumswerte (Anzahl MA-Ziele).

Die Abbildung veranschaulicht den hochsignifikanten Beta-Koeffizienten der Variable „Autonomie“ ($\beta = -.41$) mit negativem Vorzeichen: bei hoher Autonomie (Autonomie 1) werden in beiden Motivgruppen deutlich weniger aufsuchende Machtziele gewählt als bei geringer Autonomie (Autonomie -1). Der tendenzielle Interaktionseffekt zeigt sich darin, dass der Graph „HK +1“ deutlich steiler ansteigt als der Graph „HK -1“. Die Anzahl aufsuchender Machtziele nimmt also mit sinkender Autonomie für hoch aufsuchend Machtmotivierte stärker zu als für niedrig aufsuchend Machtmotivierte.

Dieser Befund ist erwartungswidrig, weil wir mit höherer Autonomie eine höhere Anzahl kongruenter Ziele, d.h. mehr aufsuchende Machtziele für Personen mit hoher HK-Komponente, vorhergesagt haben. Der Befund deckt sich aber mit dem oben berichteten Befund, dass die Fremdbestimmtheit ein hochsignifikanter positiver Prädiktor ($\beta = .44$, $p < .01$) für aufsuchende Machtziele ist.

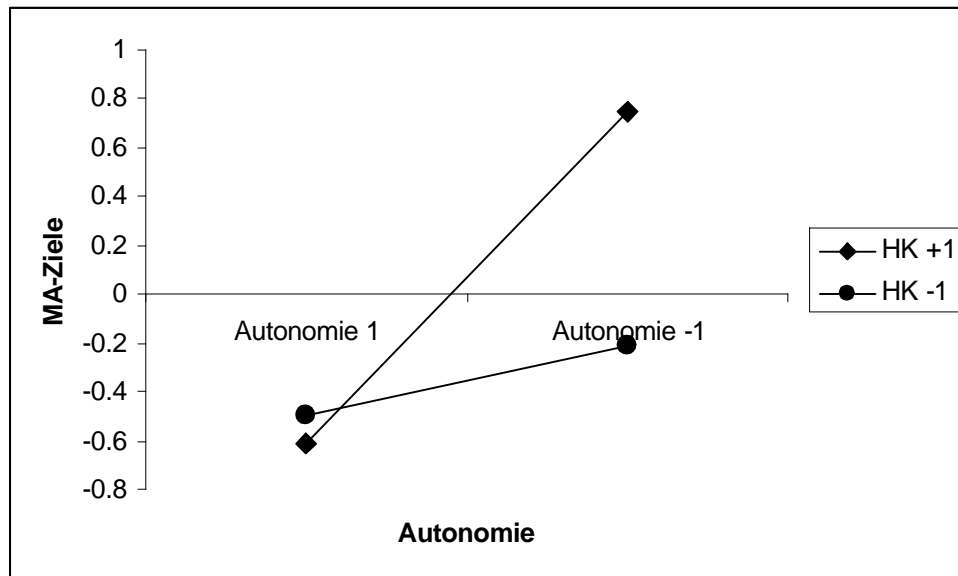


Abbildung 7: Vorhersage der MA-Ziele aus HK und Autonomie (Schätzwerte nach Aiken & West (1991), alle Variablen z-transformiert)

Auch in der Vorhersage von LA-Zielen erwies sich die Variable „Autonomie“ als signifikanter Prädiktor ($\beta = .34$, $p < .05$), hier jedoch mit positivem Vorzeichen. Allerdings erwiesen sich in diesem Regressionsmodell weder das Gesamtmodell ($p = .16$; $\text{Korr. } R^2 = .05$) noch weitere Prädiktoren als signifikant.

Auch dieser Befund, dass sich die Autonomie als signifikanter positiver Prädiktor für LA-Ziele erweist, deckt sich mit dem weiter oben berichteten Befund, dass die Variable „Fremdbestimmtheit“ sich als negativer Prädiktor ($\beta = -.30$, $p = .05$) für LA-Ziele erwiesen hatte.

Alle weiteren Moderatorenanalysen mit der Variable „Autonomie“ als Moderator ergaben keine signifikanten Modelle oder signifikante Prädiktoren.

Wie oben für die Zielskalen berichtet, zeigen auch die freien Zielnennungen erwartungswidrig keine signifikanten Beziehungen zwischen meidenden Zielen und den Furchtkomponenten der Ziele. Bei aufsuchenden Zielen zeigen nur aufsuchende Machtziele erwartungsgemäß signifikante positive Korrelationen zur kongruenten HK-Motivkomponente.

Die zu den Zielen erfragte Fremdbestimmtheit erwies sich wie die Variable der motivationalen Autonomie erwartungswidrig nicht als signifikanter Moderator des Motiv-Ziel-Zusammenhangs für die freien Zielnennungen.

Unerwartet zeigte sich in den Regressionsanalysen zur Vorhersage der MA-, LA- und LM-Ziele die Fremdbestimmtheit als signifikanter Einzelprädiktor, und zwar für MA- und LM-Ziele mit positivem Vorzeichen, für LA-Ziele mit negativem Vorzeichen. Dem entsprechend zeigte sich die motivationale Autonomie als negativer Prädiktor für MA-Ziele und positiver Prädiktor für LA-Ziele.

Wie bereits eingangs erwähnt, sind diese Befunde zu den top-4-Zielen wegen der hier zugrunde liegenden reduzierten Teilstichprobe jedoch zurückhaltend zu interpretieren.

4.4.3 Ziele, Motive und Zufriedenheit

Insgesamt erwarten wir hier negative Zusammenhänge zwischen furchtdominanten Motiven und meidenden Zielen auf der einen Seite und der Zufriedenheit auf der anderen Seite. Für den gemeinsamen Effekt furchtdominanter Motive und meidender Ziele haben wir darüberhinaus eine spezielle Interaktionshypothese formuliert (Hypothese 5).

Unsere dritte Hypothese sagt vorher, dass Meidenziele negativ mit der allgemeinen Zufriedenheit korrelieren. Tabelle 22 zeigt die Korrelationen der Zielskalen mit der Zufriedenheitsskala (SWLS, Satisfaction with Life Scale). Wegen der gerichteten Hypothese wurden die Korrelationskoeffizienten mittels einseitiger Tests auf Signifikanz geprüft.

Tabelle 22: Korrelationen der Zielskalen mit Zufriedenheit (SWLS)

	SWLS
Meidenskala	-.17*
A/L-Aufsuchenskala*	.13
M/L-Aufsuchenskala	.12
M/L-Meidenskala	.14

+ = $p < .10$, einseitig

Die Meidenskala korreliert moderat und tendenziell bedeutsam in vorhergesagter Richtung negativ mit SWLS ($r = -.17$, $p = .09$). Alle anderen Korrelationskoeffizienten sind positiv und statistisch nicht bedeutsam (alle $p < .13$). Auch die M/L-Meidenskala korreliert erwartungswidrig nicht negativ mit SWLS.

Die Korrelationen der freien Zielnennungen (top-4-Ziele) mit SWLS zeigt die Tabelle 23. Auch diese Koeffizienten wurden mittels einseitiger Tests auf Signifikanz geprüft.

Tabelle 23: Korrelationen der top-4-Ziele mit Zufriedenheit (SWLS)

	SWLS
LA – Ziele	.21
LM – Ziele	-.14
AA – Ziele	.05
AM – Ziele	-.19
MA – Ziele	-.07
MM – Ziele	.07

Erwartungsgemäß negativ korrelieren AM-Ziele ($r = -.19$, $p = .11$) und LM-Ziele ($r = -.14$, $p = .18$) mit SWLS, beide Koeffizienten werden aber statistisch nicht signifikant. Der Korrelationskoeffizient für AM-Ziele kann noch als tendenziell bedeutsam bewertet werden. Die höchste positive Korrelation mit SWLS zeigen LA-Ziele ($r = .21$, $p = .09$).

Insgesamt zeigen sich die erwarteten negativen Zusammenhänge zwischen Meidenzielen und der Zufriedenheit also nur als statistisch nicht signifikante Tendenzen.

Hypothese vier sagt negative Korrelationen der Furchtkomponenten der Motive mit der Zufriedenheit vorher. Tabelle 24 zeigt die Korrelationskoeffizienten der Motivkomponenten mit SWLS. Wegen der gerichteten Hypothesen wurden auch diese Koeffizienten mittels einseitiger Fragestellung auf Signifikanz geprüft.

Wie Tabelle 24 zeigt, korrelieren alle Furchtkomponenten erwartungsgemäß hochsignifikant negativ mit der Zufriedenheitsskala SWLS. Die höchste negative Korrelation zeigt sich zwischen SWLS und der Furcht vor Kontrollverlust (FK) ($r = -.47$, $p < .01$). Alle Hoffnungskomponenten korrelieren nur unbedeutend mit SWLS (alle Koeffizienten $< .09$). Dieses Befundmuster betätigt Hypothese vier : stärker ausgeprägte Furchtkomponenten der Motive stehen in Zusammenhang mit reduzierter Zufriedenheit.

Tabelle 24: Korrelationen der Motivkomponenten mit Zufriedenheit (SWLS)

	SWLS
HE	-.07
FM	-.30(**)
HK	-.08
FK	-.47(**)
HA	-.03
FZ	-.43(**)

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01(1-seitig) signifikant. N= 61

Unsere Hypothese fünf sagt einen zufriedenheitssteigernden Effekt meidender Ziele für Personen mit furchtdominanter Motivausprägung und einen zufriedenheitsreduzierenden Effekt bei hoffnungsdominanter Motivausprägung vorher. Wir hatten diese Hypothese als „erweiterte Selbstkongruanz“-Hypothese bezeichnet (s. Kap. 4.1) Bei Kongruenz meidender Ziele (zur Furchtdominanz) wird damit eine höhere Zufriedenheit vorhergesagt als bei Inkongruenz meidender Ziele (zur Hoffnungsdominanz).

Zur Prüfung dieser Hypothese wurde zunächst aus den z-transformierten Motivkennwerten ein summarischer Kennwert für die Nettohoffnung berechnet (Hoffnungskomponenten – Furchtkomponenten). Positive Werte dieses Kennwertes repräsentieren damit eine Hoffnungsdominanz, negative Werte eine Furchtdominanz der Motivdispositionen (s.auch Puca & Schmalt, 2001). Dieser Kennwert kann nun regressionsstatistisch als Moderator des Zusammenhangs zwischen der Zahl meidender Ziele und der Zufriedenheit eingesetzt werden (Schultheis, Brunstein & Grässmann (1998) beschreiben eine analoge Vorgehensweise zur Prüfung des Zusammenhangs zwischen dem „well-being“ und thematischer Motiv-Ziel-Kongruenz).

Wir haben zur Prüfung der Hypothese zunächst für beide meidenden Zielskalen (Meiden, M/L-Meiden) jeweils eine Regressionsanalyse gerechnet, in der neben der Nettohoffnung der Zielskalen-Wert sowie der Interaktionsprädiktor (Nettohoffnung x Zielskalen-Wert) zur Vorhersage der Zufriedenheit (SWLS) eingesetzt wurde.

Tabelle 25 zeigt die Ergebnisse für die Regression von SWLS mit den Prädiktoren Nettohoffnung, M/L-Meidenskala und Nettohoffnung x M/L-Meidenskala.

Das Regressionsmodell insgesamt wird hochsignifikant ($p < .01$), ebenso der Prädiktor Nettohoffnung ($p < .01$). Der Interaktionsprädiktor wird fast signifikant ($p = .08$) und weist damit auf den vorhergesagten Interaktionseffekt hin. Die Varianzaufklärung ist moderat ($\text{korr. } R^2 = .14$).

Tabelle 25 : Multiple Regression von SWLS*

Prädiktoren	Korr. R^2	df	F	b	p
Nettohoffnung		1,61	11.27	.42	.00**
M/L-Meidentskala		1,61	2.15	.18	.15
Nettohoffnung x M/L-Meidentskala		1,61	3.27	-.21	.08
Modell	.14				.00**

*Alle Variablen z-transformiert. ** $p < .01$.

Abbildung acht zeigt die nach dem oben bereits beschriebenen Verfahren nach Aiken & West (1991) vorhergesagten Kriteriumswerte, jeweils für eine Standardabweichung über und unter dem Mittelwert der z-transformierten Prädiktoren, zur Veranschaulichung der Effekte.

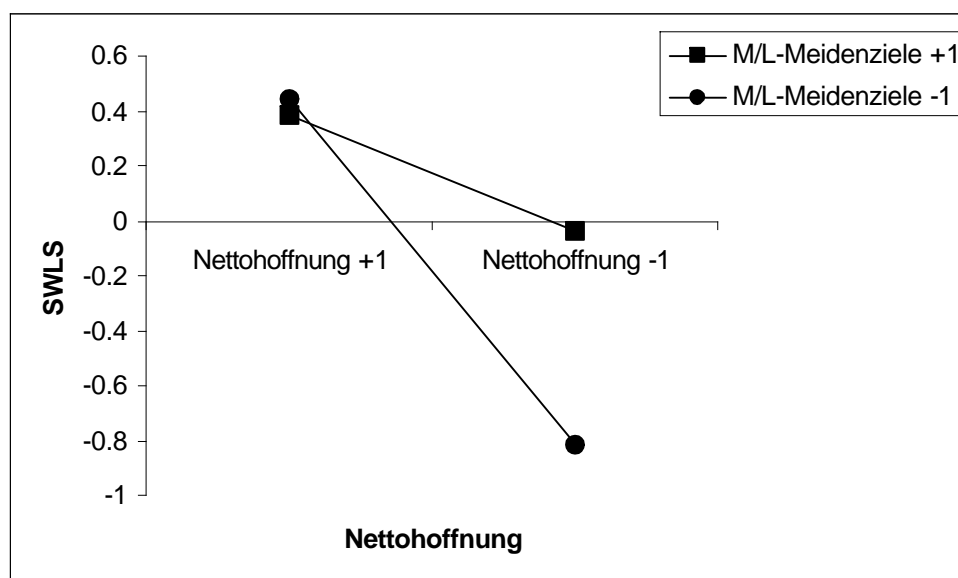


Abbildung 8: Vorhersage von SWLS aus Nettohoffnung und M/L-Meidentskala (Schätzwerte nach Aiken & West (1991))

Die Abbildung zeigt, dass wie vorhergesagt bei Furchtdominanz der Motivausprägungen (Nettohoffnung -1) eine hohe Zahl meidender Ziele (M/L-Meidenziele +1) zu höherer Zufriedenheit führt als eine geringe Zahl meidender Ziele (M/L-Meidenziele -1). Dieser fast signifikante Interaktionseffekt stützt unsere Hypothese 5. Allerdings zeigt sich nicht die gleichzeitig erwartete zufriedenheitsreduzierende Wirkung einer vermehrten Anzahl meidender Ziele (M/L-Meidenziele +1) für hoffnungsdominante Motivausprägungen (Nettohoffnung +1).

Der hochsignifikante Effekt des Prädiktors Nettohoffnung zeigt, dass höhere Furchtausprägung (Nettohoffnung -1) generell mit geringerer Zufriedenheit einhergeht, wie in unserer Hypothese 4 vorhergesagt.

Die analoge Regressionsanalyse (Kriterium: SWLS) mit der zweiten meidenden Zielskala, der generalisierten Meiden-Zielskala, und der Nettohoffnung als Prädiktoren ergab ebenfalls ein signifikantes Modell ($p < .05$), das aber lediglich 9 % Varianz aufklärt (korr. $R^2 = .09$). Als einziger Prädiktor wird auch hier Nettohoffnung signifikant ($\beta = .34$, $p < .01$). Der Interaktionsprädiktor ($\beta = -.01$, $p = .94$) bleibt statistisch unbedeutend. Der erwartete Interaktionseffekt zeigt sich hier also nicht.

Da in den oben beschriebenen Nettohoffnungs-Kennwert alle drei Motivthematiken eingehen, die M/L-Meiden-Zielskala aber nur die Macht- und Leistungsthematik umfaßt, haben wir eine weitere Regressionsanalyse gerechnet, in der ein spezifischer macht- und leistungsthematischer Nettohoffnung-Wert ($(HE + HK) - (FM + FK)$) als Prädiktor benutzt wurde. So sollte untersucht werden, ob der oben berichtete Effekt (s. Tabelle 25) auf eine generelle Furchttendenz oder auf die motivspezifischen Furchtkomponenten des Macht- und des Leistungsmotivs zurückgeführt werden kann.

Der z-transformierte Wert des spezifischen Nettohoffnung-Wertes wurde gemeinsam mit der M/L-Meidenkala und dem Interaktionsterm zur Vorhersage der Zufriedenheit (SWLS) benutzt. Tabelle 26 zeigt die Ergebnisse dieser Regressionsanalyse.

Wie aus Tabelle 26 ersichtlich, wurde das Regressionsmodell signifikant ($p < .05$). Nettohoffnung wurde hochsignifikant ($p < .01$). Das Gesamtmodell erklärt 12 % Varianz (korr. $R^2 = .12$). Der Interaktionsprädiktor wurde nicht signifikant ($p = .14$), deutet aber einen tendenziellen Effekt an.

Tabelle 26: Multiple Regression von SWLS⁺

Prädiktoren	Korr. R ²	df	F	B	p
Nettohoffnung L/M ⁺⁺		1,61	9.79	.39	.00**
M/L-Meidentskala		1,61	1.70	.16	.20
Nettohoffnung L/M x M/L-Meidentskala		1,61	2.24	-.19	.14
Modell	.12				.02*

⁺ alle Variablen z-transformiert. ⁺⁺ (HE + HK) - (FM+FK). * p < .05. ** p < .01

Wir haben daher auch aus den Ergebnissen dieser Regressionsanalyse zur Veranschaulichung der Effekte wie oben beschrieben die Kriteriumswerte geschätzt. Abbildung neun zeigt die vorhergesagten Kriteriumswerte.

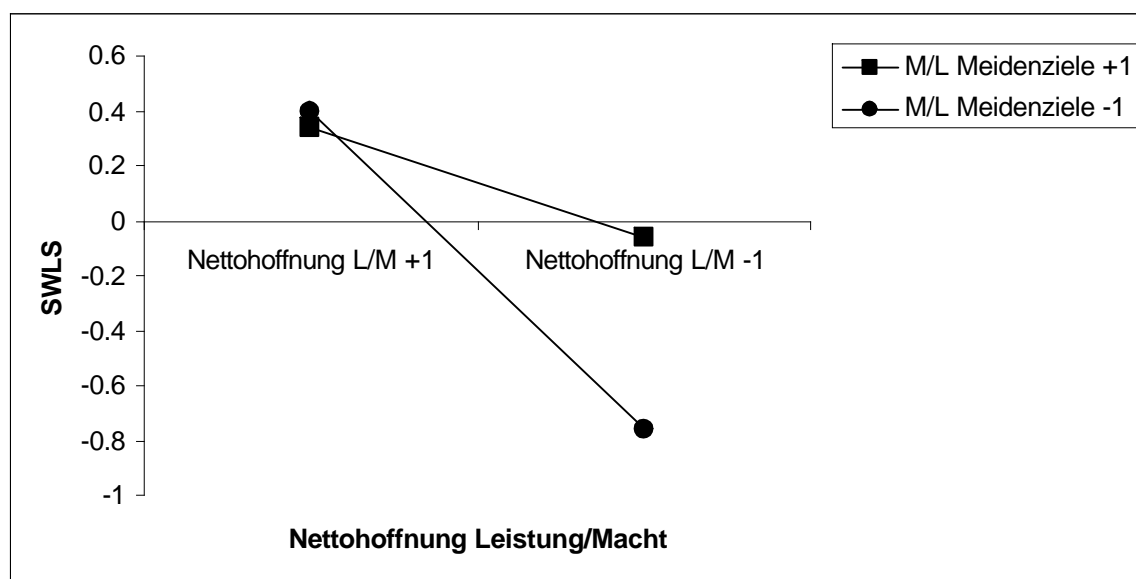


Abbildung 9: Vorhersage von SWLS aus Nettohoffnung L/M und M/L-Meidentskala (Schätzwerte nach Aiken & West, 1991)

Zunächst zeigt der hochsignifikante Effekt für Nettohoffnung L/M, dass auch hier schwach ausgeprägte Furchtkomponenten (Nettohoffnung L/M +1) zu höherer Zufriedenheit führen als stark ausgeprägte Furchtkomponenten (Nettohoffnung L/M -1), wie in Hypothese vier vorhergesagt.

Der tendenzielle Interaktionseffekt zeigt ebenfalls in die erwartete Richtung und ein nahezu identisches Bild wie in Abbildung acht. Bei starker Furchtdominanz

(Nettohoffnung L/M -1) steht eine höhere Zahl meidender macht- und leistungsthematischer Ziele (M/L Meidenziele +1) mit höherer Zufriedenheit in Zusammenhang als eine geringe Zahl entsprechender Ziele (M/L Meidenziele -1).

Wie bereits erwähnt, wird dieser tendenzielle Effekt aber statistisch nicht signifikant, und ist insgesamt schwächer als in der Regressionsanalyse mit der generalisierten Nettohoffnung als Prädiktor (vgl. Tabelle 25).

Zu den oben berichteten Regressionsanalysen analoge Regressionsanalysen zur Vorhersage der Zufriedenheit wurden mit den aufsuchenden Zielskalen (A/L-Aufsuchenskala, M/L-Aufsuchenskala) gerechnet. Hierzu wurden neben den Zielskalen jeweils der oben beschriebene generalisierte Nettohoffnungs-Wert und der Interaktionsprädiktor eingesetzt. Beide Analysen ergaben keine signifikanten oder tendenziellen Interaktionseffekte (beide $p > .66$). Beide Modelle erklärten 8 % Varianz. Auf eine detaillierte Darstellung wird daher hier verzichtet.

Die oben dargestellten tendenziellen Interaktionseffekte können also als spezifische Effekte meidender Ziele auf die Zufriedenheit aufgefasst werden.

Auch die freien Zielnennungen (Relative Anzahl per Zielkategorie, s. Tabelle 13) wurden gemeinsam mit dem Nettohoffnungs-Wert und dem Interaktionsprädiktor zur Vorhersage der Zufriedenheit in multiplen Regressionsanalysen verwendet. Für alle sechs Zielkategorien wurde eine Regressionsanalyse gerechnet. Keine der Analysen ergab signifikante oder tendenziell bedeutsame Interaktionsprädiktoren (alle $p > .23$), also keinen Hinweis auf eine Moderatorfunktion der Hoffnungsdominanz für die Zufriedenheitswirkung der Ziele.

Zu den freien Zielnennungen hatten wir die Vpn Einschätzungen vornehmen lassen zu den Zielattributen „Verbindlichkeit, Wertigkeit, Wichtigkeit, Fremdbestimmtheit“.

Die subjektive Fremdbestimmtheit wurde als Moderator des Motiv-Ziel-Zusammenhangs (mit vermuteter umgekehrter Wirkrichtung wie die „motivationale Autonomie“) untersucht (s. Kap. 4.4.2).

Ohne spezifische Hypothesen hierzu aufgestellt zu haben, sollten die Zielattribute auf mögliche Beziehungen zur allgemeinen Zufriedenheit untersucht werden, da in der Vergangenheit vereinzelt Beziehungen etwa zwischen der subjektiven Wichtigkeit persönlicher Ziele und der Zufriedenheit berichtet wurden (Emmons, 1986).

Tabelle 27 zeigt die Korrelationen zwischen der Zufriedenheit (SWLS) und den über alle genannten top-4-Ziele gemittelten Zielattributen.

Tabelle 27: Korrelationen von Zufriedenheit (SWLS) und Zielattributen

	SWLS
Mittlere Wichtigkeit	.22
Mittlere Verbindlichkeit	.50(**)
Mittlere Wertigkeit	.03
Mittlere Fremdbestimmtheit	-.06

** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant. N=44

Wie Tabelle 27 zeigt, korreliert die Verbindlichkeit signifikant mit der Zufriedenheit ($r = .50$, $p < .05$). Je verbindlicher die freien Zielnennungen erlebt werden, desto höher ist also die allgemeine Zufriedenheit.

Erstaunlicherweise zeigt aber weder die Wichtigkeit („Wie wichtig ist dieses Ziel nach Ihrer Einschätzung in Ihrem Leben?“) noch die Wertigkeit („Wie sehr würde es Sie ganz persönlich freuen, dieses Ziel zu erreichen?“) dieser Ziele eine signifikante Korrelation zur Zufriedenheit, obwohl Emmons (1986) solche Beziehungen – unter Verwendung der gleichen Zufriedenheitsskala (SWLS; Diener, Emmon, Larsen & Griffin 1985) – berichtet.

Wie bereits mehrfach erwähnt sind diese Befunde zu den freien Zielnennungen wegen der reduzierten Teilstichprobe aber nur zurückhaltend zu bewerten.

4.5 Unerwartete Befunde

Einige der erhobenen Variablen zeigten bei der ersten Dateninspektion unvorhergesagte systematische Zusammenhangsmuster, die im folgenden näher untersucht werden sollen.

Tabelle 28 zeigt zunächst die Korrelationen der Motivkomponenten mit Zufriedenheit, motivationaler Autonomie und dem Alter der Vpn.

Die Tabelle zeigt, dass Zufriedenheit (SWLS) und motivationale Autonomie unerwarteterweise hochsignifikant positiv korrelieren ($r = .51$, $p < .01$).

Außerdem korreliert SWLS erwartungsgemäß signifikant negativ mit allen drei Furchtkomponenten, wie bereits weiter oben berichtet (s. Tabelle 24). Auch mit der motivationalen Autonomie korreliert FK ($r = -.37, p < .01$) signifikant negativ und FZ fast signifikant negativ ($r = -.23, p = .07$).

Tabelle 28: Interkorrelationen der Motive, Alter, SWLS⁺, Motivationale Autonomie

	Vpn Alter in Jahren	Motivationale Autonomie	SWLS
HE	-.24	-.04	-.07
FM	-.30(*)	-.07	-.30(*)
HK	-.22	-.13	-.08
FK	-.36(**)	-.37(**)	-.47(**)
HA	.07	.08	-.03
FZ	-.21	-.23	-.43(**)
Motivationale Autonomie	.45(**)		.51(**)
SWLS	.37(**)		

⁺ Zufriedenheit (Satisfaction With Life Scale) * Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,05 (2-seitig) signifikant. ** Die Korrelation ist auf dem Niveau von 0,01 (2-seitig) signifikant.

Diese Zusammenhänge führten zu der nachträglich formulierten Mediator-Hypothese, dass die mit stärkeren Furchtfaktoren einhergehende signifikant reduzierte Zufriedenheit über die reduzierte Autonomie vermittelt wird, die ebenfalls mit stärkeren Furchtfaktoren einhergeht.

Eine solche Annahme kann abgeleitet werden aus dem Selbstkonkordanz-Modell von Sheldon & Elliot (1999), in dem die Selbstbestimmtheit von Zielen einen wesentlichen Moderator für die Zufriedenheit nach Zielerreichung darstellt. Geht diese Selbstbestimmtheit (hier: motivationale Autonomie) mit stärkeren Furchtfaktoren aber zurück (s. Tabelle 28), sollte eine reduzierte allgemeine Zufriedenheit die Folge sein.

Zur Prüfung dieser nachträglich aufgestellten Mediator-Hypothese sind wir nach dem von Baron & Kenny (1986) vorgeschlagenen regressionsstatistischen Verfahren zur Prüfung von Mediationsbeziehungen vorgegangen.

Nach diesem Verfahren müssen zur Bestätigung einer vermuteten Mediation drei, jeweils über einzelne Regressionsgleichungen zu prüfende, Bedingungen erfüllt werden: Erstens muss die Prädiktorvariable (hier: Furchtkomponenten) die Mediatorvariable (hier: motivationale Autonomie) vorhersagen, zweitens muss die Prädiktorvariable die Kriteriumsvariable (hier: SWLS) vorhersagen, drittens muss der Mediator auch bei

gleichzeitiger Berücksichtigung der Prädiktorvariable die Kriteriumsvariable vorhersagen. Schließlich soll der Effekt des Prädiktors auf das Kriterium in der dritten Gleichung deutlich schwächer als in der zweiten Gleichung sein.

Mittels Sobel's test (Sobel, 1982) kann dann die Signifikanz des indirekten (Mediator-) Effekts geprüft werden (Nullhypothese: kein indirekter über den Mediator vermittelter Effekt des Prädiktors auf das Kriterium).

Wir haben für diese Analysen zunächst einen summarischen Furchtfaktor ((FM + FK + FZ) / 3) berechnet, der in den Regressionsgleichungen als Prädiktor eingesetzt wurde. Dieses Vorgehen halten wir wegen der hohen Interkorrelationen der Furchtkomponenten sowie der weitgehend gleichartigen korrelativen Beziehungen der Furchtkomponenten zu SWLS bzw. motivationaler Autonomie für sinnvoll. Der Vorteil dieser Vorgehensweise liegt in einer größeren Übersichtlichkeit.

Die Ergebnisse fasst Abbildung 10 zusammen.

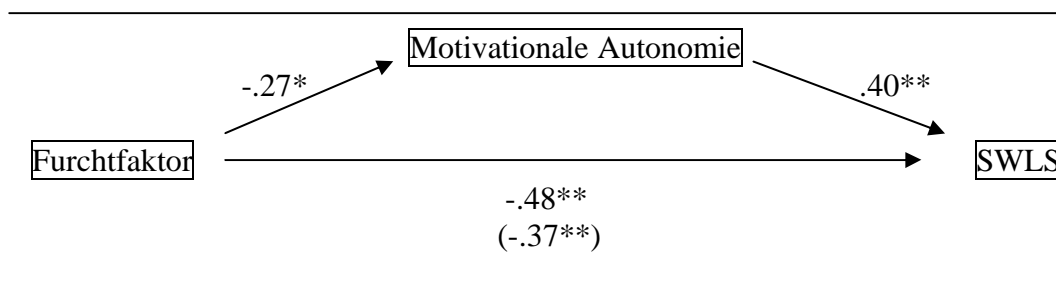


Abbildung 10 : Mediationsmodell für Furchtfaktor, motivationale Autonomie und SWLS
 Werte sind standardisierte β -Koeffizienten der Regressionsgleichungen. Wert in Klammern für Regressionsgleichung mit gleichzeitiger Berücksichtigung von Prädiktor und Mediator.* = $p < .05$; ** = $p < .01$.

Die in Abbildung 10 berichteten Koeffizienten zeigen, dass alle Bedingungen für den Nachweis einer Mediationswirkung erfüllt sind. Der Furchtfaktor ist ein signifikanter negativer Prädiktor für die motivationale Autonomie ($\beta = -.27$, $p < .05$) und für SWLS ($\beta = -.48$, $p < .01$). Auch die Mediatorvariable motivationale Autonomie sagt bei gleichzeitiger Berücksichtigung des Furchtfaktors SWLS vorher ($\beta = .40$, $p < .01$). Schließlich ist der Regressionskoeffizient für die Vorhersage von SWLS aus dem Furchtfaktor in der dritten Gleichung reduziert (von $\beta = -.48$, $p < .01$ auf $\beta = -.37$, $p < .01$).

Der Test nach Sobel (1982) ergab hierfür einen fast signifikanten Mediationseffekt ($z = -1.89$, $p = .06$).

Die negative Beziehung zwischen dem Furchtfaktor und der Zufriedenheit ist also in wesentlichen Anteilen durch eine reduzierte motivationale Autonomie vermittelt. Allerdings zeigt der weiterhin signifikante und substantielle Koeffizient ($\beta = -.37, p < .01$) für die dritte Regressionsgleichung, dass der von der Mediatorvariable unabhängige Zusammenhang des Furchtfaktors und SWLS dennoch bedeutsam bleibt. Nach Baron & Kenny (1986) weist ein solcher Befund daraufhin, dass der untersuchte Mediator wohl eine bedeutsame Vermittlungsfunktion hat, aber weder als hinreichend noch notwendig für die Beziehung von Prädiktor und Kriterium zu betrachten ist. Ein insofern unabhängiger Zusammenhang des Furchtfaktors mit der Zufriedenheit ist also ebenfalls anzunehmen.

Ein weiteres unerwartetes Zusammenhangsmuster zeigt die Altersvariable (s. Tabelle 28). Zufriedenheit ($r = .37, p < .01$) und motivationale Autonomie ($r = .45, p < .01$) korrelieren hochsignifikant positiv mit dem Lebensalter, während bis auf HA alle Motivkomponenten negativ mit dem Lebensalter korrelieren. Insbesondere die Furchtfaktoren zeigen signifikante (FM: $r = -.30, p < .05$; FK: $r = -.36, p < .01$) oder fast signifikante (FZ: $r = -.21, p = .08$) negative Korrelationen mit dem Alter.

Während die Furchtfaktoren mit zunehmendem Alter also schwächer werden, steigt die Zufriedenheit und die motivationale Autonomie. Da das Lebensalter *eo ipso* keinen Erklärungswert besitzt, legt dieses Befundmuster auch hier die Vermutung von Mediationsbeziehungen nahe. Im Übrigen fanden auch Sheldon, Houser-Marko & Kasser (2006) positive Zusammenhänge zwischen einem Autonomiemaß und Zufriedenheit. Die Autoren vermuten, dass mit zunehmendem Alter die Autonomie zunimmt weil Menschen lernen, sich solche Ziele zu setzen, die tatsächlich ihren Bedürfnissen entsprechen. Das Erreichen solcher Ziele besitze dann höheren zufriedenheitsstiftenden Wert als fremdbestimmte Ziele.

Da unsere Befunde diese beiden von den Autoren angenommenen positiven Zusammenhänge aufweisen (Alter-Autonomie, Autonomie-Zufriedenheit) wollen wir die Mediationshypothese prüfen, dass die mit zunehmendem Alter steigende Zufriedenheit über eine erhöhte motivationale Autonomie vermittelt wird, wie Sheldon et al. (2006) vermuten.

Die Mediationsannahme wurde mit dem oben beschriebenen Vorgehen nach Baron & Kenny (1986) geprüft. Zur Prüfung der Mediationshypothese wurde motivationale

Autonomie als Mediator behandelt, Alter als Prädiktor und SWLS als Kriterium. Abbildung 11 zeigt das Mediationsmodell und die Ergebnisse der Regressionsanalysen.

Alle Bedingungen für die Identifikation eines Mediationseffektes sind erfüllt. Alter ist ein signifikanter Prädiktor für den vermuteten Mediator motivationale Autonomie ($\beta = .45, p < .01$) und für das Kriterium SWLS ($\beta = .38, p < .01$). Motivationale Autonomie sagt in der dritten Gleichung SWLS vorher ($\beta = .43, p < .01$) und der Koeffizient für die Vorhersage von SWLS mittels Alter ist dabei deutlich reduziert (von $\beta = .38, p < .01$ auf $\beta = .19, n.s.$).

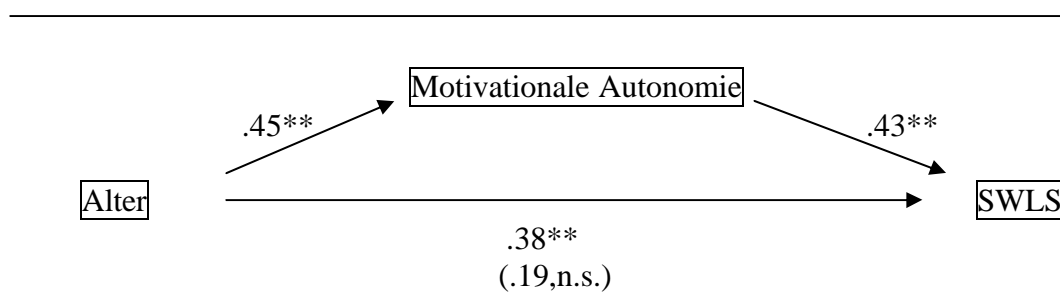


Abbildung 11: Mediationsmodell für Alter, motivationale Autonomie und SWLS.

Werte sind standardisierte β -Koeffizienten der Regressionsgleichungen. Wert in Klammern für Regressionsgleichung mit gleichzeitiger Berücksichtigung von Prädiktor und Mediator. ** $p < .01$.

Der Test nach Sobel (1982) ergab hierfür einen hochsignifikanten Mediationseffekt ($z = 2.69, p < .01$). Der Zusammenhang von Alter und Zufriedenheit ist also wesentlich durch motivationale Autonomie vermittelt. Der nach Berücksichtigung der Mediatorvariable verbleibende Zusammenhang ist deutlich reduziert und statistisch nicht mehr bedeutsam.

Den negativen Zusammenhang der Furchtkomponenten der Motive mit der Zufriedenheit, wie wir ihn berichtet haben (s. Kap. 4.4.3), zeigen auch neuere Befunde anderer Autoren (Michalak, Püschel, Joormann & Schulte, 2006; Impett, Gable & Peplau, 2005). Mit zunehmendem Alter schwächer werdende Furchtkomponenten (s. Tabelle 28) sind deshalb ebenfalls naheliegende Mediatoren des positiven Zusammenhangs zwischen Alter und Zufriedenheit.

Diese Mediationshypothese wurde ebenfalls nach dem oben beschriebenen Verfahren (Baron & Kenny, 1986) geprüft, wobei die Altersvariable als Prädiktor gesetzt wurde, der

oben beschriebene summarische Furchtfaktor $((FM+FK+FZ)/3)$ als Mediator und SWLS als Kriterium.

Abbildung 12 zeigt das Mediationsmodell und die Ergebnisse der Regressionsanalysen.

Abbildung 12 zeigt, dass auch diese Mediationshypothese bestätigt wurde.

Alter sagt den Furchtfaktor vorher ($\beta = -.35, p < .01$) und der Furchtfaktor zeigt sich als signifikanter negativer Prädiktor von SWLS ($\beta = -.39, p < .01$), während der positive Regressionskoeffizient für die Beziehung „Alter – SWLS“ bei gleichzeitiger Berücksichtigung des Mediators „Furchtfaktor“ deutlich reduziert ist (von $\beta = .38, p < .01$ auf $\beta = .24, p < .05$).

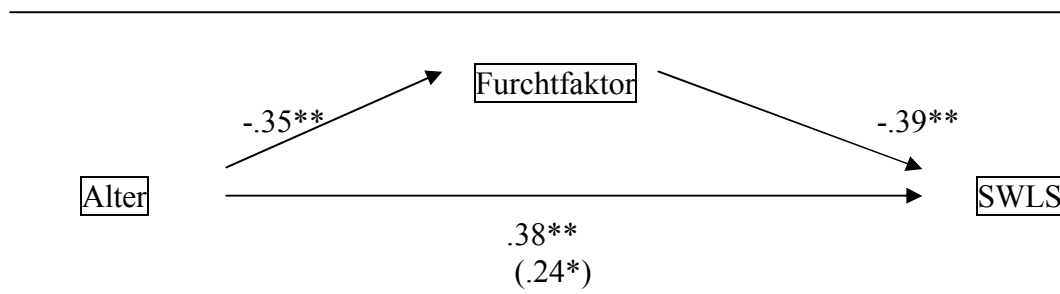


Abbildung 12: Mediationsmodell für Alter, Furchtfaktor und SWLS.

Werte sind standardisierte β -Koeffizienten der Regressionsgleichungen. Wert in Klammern für Regressionsgleichung mit gleichzeitiger Berücksichtigung von Prädiktor und Mediator. * $p < .05$; ** $p < .01$.

Sobel's Test (1982) ergab hierfür einen signifikanten Mediationseffekt ($z = 2.21, p < .05$). Auch der Furchtfaktor vermittelt also einen bedeutsamen Teil der positiven Korrelation von Alter und SWLS. Darüberhinaus bleibt ein signifikanter, nicht durch den Furchtfaktor vermittelter Zusammenhang ($\beta = .24, p < .05$). Dies ist gut vereinbar mit der Tatsache, dass wir oben die motivationale Autonomie als weitere Mediatorvariable für den Zusammenhang Alter – SWLS aufzeigen konnten.

Die hier untersuchten unerwarteten Zusammenhänge zeigen also, dass die Furchtkomponenten der Motive eine signifikante Mediatorfunktion für den Zusammenhang von Alter und Zufriedenheit besitzen. Einen Teil ihres Zusammenhangs zur reduzierten Zufriedenheit scheinen die Furchtkomponenten dabei über eine reduzierte motivationale Autonomie zu vermitteln, die ihrerseits positive Beziehungen zur Zufriedenheit aufweist.

Die nicht vorhergesagten Zusammenhänge zwischen Alter und Zufriedenheit können damit in signifikanten Anteilen als über die Furchtkomponenten der Motive und die motivationale Autonomie vermittelt angesehen werden.

4.6 Befunddiskussion

Gemäß unserer Haupthypothese (Hypothese 1) erwarteten wir positive Korrelationen zwischen den Hoffnungskomponenten der Motive und gleichthematischen aufsuchenden Zielen und zwischen den Furchtkomponenten und gleichthematischen meidenden Zielen. Diese Erwartung ergibt sich direkt aus unserem revidierten Handlungsphasen-Modell. Sie repräsentiert außerdem die verbreitete Annahme, dass Verhaltensziele spezifische Konkretisierungen der abstrakteren Motive darstellen (z.B. Elliot & Church, 1997; Gable, Reis & Elliot, 2003; Schmalt & Sokolowski, 2006). Nuttin (1984) prägte hierfür den Begriff von Zielen als „focused needs“.

Die Erwartungen wurden für aufsuchende Ziele und die Hoffnungskomponenten der Motive bestätigt⁵. Die Hoffnungskomponenten der Motive Leistung, Anschluß und Macht zeigen signifikante positive Korrelationen zu den thematisch kongruenten aufsuchenden Zielskalen.

Dieser Befund, wie auch die moderate Höhe der Korrelationskoeffizienten decken sich weitgehend mit den Befunden anderer multithematisch angelegter Untersuchungen des Motiv-Ziel-Zusammenhangs (Emmons & McAdams, 1991; King, 1995). Anders als King und Emmons & McAdams fanden wir darüberhinaus auch erwartungsgemäße signifikante Beziehungen des Anschlußmotivs mit der anschluß- und leistungsthematischen AL-Aufsuchen-Zielskala.

Die in unserem revidierten Handlungsphasen-Modell gemachte Annahme, dass hoffnungsdominante Motive zu gleichthematischen aufsuchenden Zielwahlen disponieren, erfährt insoweit Unterstützung durch unsere Befunde.

Die wiederholt, und so auch in unseren Befunden, berichtete moderate Höhe der Korrelationskoeffizienten weist aber auch darauf hin, dass Motivdispositionen allein sicher keine vollständige Vorhersage von Zielwahlen erlauben. Da aber davon auszugehen ist, dass auch andere Persondispositionen eine Rolle bei der Aktualisierung von

⁵ Diese und die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Befunde zu den Zielskalen. Die Befunde zu den top-4-Zielen werden hier wegen der aufgrund fehlender Daten eingeschränkten Teilstichprobe zunächst nicht weiter diskutiert. Wir gehen am Schluß dieses Kapitels auf diese Problematik ein.

Motivdispositionen in konkretes Verhalten spielen (Winter, John, Stewart & Klohnen, 1998) ist dieser Befund nicht überraschend. Brunstein (2001) fand beispielsweise, dass sich vor allem handlungsorientierte Personen (Kuhl, 1983) an bedürfniskongruente Ziele binden, lageorientierte Personen aber nicht. Darüberhinaus ist anzunehmen, dass sich z.B. mit veränderten Lebenssituationen verändernde situative Anforderungen ebenfalls zu veränderten Zielsetzungen führen. Darauf deuten Längsschnittdaten von Helson & Soto (2005) hin. Die Autoren fanden z.B., dass statusbezogene Anliegen sowie das Interesse an sozialen Beziehungen im Alter von 43 bis 52 Jahren signifikant zurückgehen. Helson & Soto vermuten als Ursache hierfür, dass in dieser Lebensphase die Kindererziehung und Sicherung der Familie üblicherweise abgeschlossen ist, und Personen sich wieder stärker den Anforderungen beruflicher Aufgaben widmen.

Auch wenn hier vermutlich noch andere Interpretationen denkbar sind, zeigen solche Befunde und die wiederholt berichteten moderaten Zusammenhänge zwischen Motiven und Zielen, dass in der Motiv-Ziel-Forschung zukünftig ein stärker interaktionistisch orientierter Forschungsansatz zu empfehlen ist, wie er in der Motivationspsychologie seit Lewin (1926) eher üblich ist. Geht man z.B. davon aus, dass Motive situativer Anregung bedürfen, um verhaltenswirksam zu werden (z.B. Schneider & Schmalz, 2000), dann sollte die Motivkongruenz von Zielen nach Motivanregung eigentlich höher ausfallen als hier und in anderen Untersuchungen berichtet.

Anders als in bisherigen multithematischen Untersuchungen des Motiv-Ziel-Zusammenhangs haben wir Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive und aufsuchende und meidende Ziele differenziert. Unsere Erwartung, dass die Furchtkomponenten der Motive signifikante positive Korrelationen zu meidenden Zielen zeigen, wird durch die Befunde nicht bestätigt. Die diesbezügliche Annahme in unserem revidierten Handlungsphasen-Modell kann damit nicht bestätigt werden.

Da die wenigen multithematischen Untersuchungen mit „freien“ Zielwahlen keine Aufsuchen-Meiden-Differenzierung beinhalten, fehlen diesbezüglich zu unseren Befunden direkt vergleichbare Befunde.

Wie im Einleitungsteil dieser Studie schon erörtert, gibt es aber eine Reihe von Untersuchungen zu „forcierten“ Zielwahlen. Hier wurden, neben den erwartungsgemäßen Korrelationen aufsuchender Ziele mit hoffnungsdominanten Motiven, häufig signifikante positive Korrelationen zwischen meidenden Zielen und den Furchtkomponenten der Motive berichtet (z.B. Elliot & Church, 1997; Thrash & Elliot, 2002; Gable 2006).

Zu den dort berichteten Befunden stehen unsere Befunde bezüglich der Furchtkomponenten damit in Widerspruch.

Ein möglicher Ansatz zur Erklärung dieser Diskrepanz der Befundlagen liegt in der auf den Interaktionsgedanken zurückgehenden Annahme, dass situativ angeregte Motivdispositionen zu einer verstärkten Motivkongruenz von Zielwahlen führen sollten. In unserer Untersuchung, wie auch in den wenigen anderen multithematischen Untersuchungen, lag eine spezifische Motivanregung in der Situation der Datenerhebung nicht vor. Insbesondere in den leistungsthematisch ausgerichteten Untersuchungen der Elliot-Gruppe (z.B. Elliot & Church, 1997; Elliot & McGregor, 2001; Thrash & Elliot, 2002) zu forcierten Zielwahlen ist dagegen mit hoher Wahrscheinlichkeit von einer spezifisch leistungsthematisch anregenden Untersuchungssituation auszugehen. In diesen Studien wurden die studentischen Teilnehmer aufgefordert, explizit spezifische Leistungsziele für das Seminar anzugeben, in dessen Rahmen die Daten erhoben wurden (z.B. eine bestimmte Note anzustreben). Neben der anzunehmenden Anregung des Leistungsmotivs in einer solchen Situation besitzen auch die so erhobenen Ziele andere Charakteristika als „frei“ erhobene Ziele. Erstens sind sie konkreter als die üblicherweise als abstraktere „stivings“ (Emmons, 1986) erhobenen „freien“ Zielwahlen. Zweitens sind sie aktuell aktiviert, da sich die Untersuchungsteilnehmer in der Situation (Seminar) befinden, in der das zielführende Verhalten gefordert ist.

Ähnliche Überlegungen gelten für die Untersuchungssituation monothematisch anschlussthematisch angelegter Untersuchungen (Gable, 2006; Elliot, Gable & Mapes, 2006).

Auch die teilweise unüblich hohen Koeffizienten für den Motiv-Ziel-Bezug, die in diesen Untersuchungen berichtet werden, sprechen für die Vermutung, dass hier eine spezifische motivanregende Situation vorlag. So berichten etwa Elliot & Church (1997) einen Korrelationskoeffizienten von $r = .45$ für die Korrelation von Furcht vor Mißerfolg und meidenden Zielen, Elliot & McGregor (2001) berichten ein beta von $\beta = .42$ für die Regression von aufsuchenden Leistungszielen auf ein Leistungsmotiv. Koeffizienten dieser Höhe werden in Untersuchungen zu „freien“ Zielwahlen nirgends berichtet.

Es wäre unsere Erachtens daher für zukünftige Studien zum Motiv-Ziel-Zusammenhang ein lohnender Ansatz, den Effekt gezielter Motivanregung auf die Motivkongruenz von Zielwahlen zu untersuchen. Dabei sollte auch der motivationale Kontext untersuchter Ziele (z. B. Abstraktionsniveau, Nähe zur Zielsituation) möglichst kontrolliert werden.

Denkbar ist schließlich auch, dass unsere spezielle Vpn-Stichprobe für die fehlenden Beziehungen von Furchtkomponenten zu meidenden Zielen verantwortlich ist. Unsere Stichprobe weicht in ihrem Durchschnittsalter ($M = 49.7$ Jahre) stark von der üblichen studentischen Stichprobe ab. Unerwarteterweise hatten wir zudem mit zunehmendem Alter signifikant schwächer werdende Furchtkomponenten gefunden. Daher ist vorstellbar, dass für einen Teil der Untersuchungsteilnehmer die Ausprägung der Furchtkomponenten zu schwach war, um hier noch im Sinne kongruenter Zielwahlen verhaltenswirksam zu werden.

Dass mit zunehmendem Alter systematische Veränderungen in den bevorzugten Zielinhalten einhergehen, berichtet eine Reihe von Autoren (Sheldon & Kasser, 2001; Fung & Carstensen, 2004; Helson & Soto, 2005). Inwieweit hierfür lebenslaufabhängig sich verändernde situative Anforderungen, wie etwa Helson & Soto (2005) vermuten, und /oder Veränderungen der Motivstruktur verantwortlich sind, ist eine interessante Forschungsfrage für zukünftige Untersuchungen. Hier wäre aber zur Identifikation echter Alterseffekte eine längsschnittliche Vorgehensweise erforderlich. Wie in unseren Daten kann sonst nicht ausgeschlossen werden, dass ein vermeintlicher „Alterseffekt“ eigentlich ein Kohorteneffekt ist.

In unserer zweiten Hypothese wurde vorhergesagt, dass eine höhere motivationale Autonomie zu höherer Motivkongruenz von Zielwahlen führt. Diese Hypothese geht auf das Selbstkongruanz-Modell von Sheldon & Elliot (1998,1999) zurück, in dem die Annahme gemacht wird, dass auf autonome Ursachen zurückgehende Ziele „selbstkongruanter“ seien. Der Begriff der Selbstkongruanz bleibt dabei etwas unklar, muß aber wohl zunächst im Sinne von Motivkongruenz verstanden werden.

Unsere Befunde bestätigen diese Hypothese nur teilweise.

Für zwei von vier Zielskalen (Meiden, Anschluß-Leistung-Aufsuchen) wurde in den durchgeführten Moderatoranalysen zur Vorhersage der Zielwahlen der vorhergesagte Interaktionseffekt (Motiv x motivationale Autonomie) gefunden. Allerdings zeigt die genaue Analyse dieser Effekte, dass die Hypothese nur im Falle schwacher Motivausprägung bestätigt werden kann.

Bei schwach ausgeprägten Motivkomponenten führt eine hohe motivationale Autonomie hier (Meiden-Ziele, Anschluß-Leistung-Aufsuchen-Ziele) zu mehr motivkongruenten Zielwahlen als eine geringe motivationale Autonomie. Bei stark ausgeprägten Motivkomponenten zeigte sich erwartungswidrig kein oder ein umgekehrter Effekt.

Diese Befunde zeigen, dass die subjektiv erlebte motivationale Autonomie nachweisbare Relevanz für die Motivkongruenz von Zielwahlen haben kann. Die Vorstellung, dass die subjektive motivationale Autonomie aber prinzipiell die Motivkongruenz von Zielen erhöht, erweist sich als zu einfach. Von wesentlicher Bedeutung ist nach unseren Befunden auch die Stärke der Motivdisposition. Eine starke Motivausprägung scheint gegen „Autonomie-Effekte“ bei der Zielwahl zu immunisieren.

Diese Befundsituation legt es u.E. nahe, den Begriff der Selbstkongruanz klarer als bisher zu fassen. Ursprünglich bezeichneten Sheldon & Elliot (1998) diese Variable als „autonomy-variable“. Dies war insofern konsequent, als diese Variable operationalisiert wurde über die von den Vpn erfragten Gründe für einzelne Ziele, wobei die Antwortmöglichkeiten abgestufte Autonomieausprägungen repräsentierten. 1999 bezeichnen die selben Autoren die nahezu identisch operationalisierte Variable dann als „self-concordance“-Variable. Dabei wird „self-concordance“ definiert als

... the self concordance of individual goal-systems, that is, the degree to which stated goals express enduring interests and values“ (Sheldon & Elliot, 1999, S. 482).

Außerdem wird in selbstkongruanten Zielen eine „higher quality of motivation“ sowie die „core values“ (Sheldon & Elliot, 1998) vermutet. Das Erreichen solcher Ziele soll zudem mehr „bedürfnisbefriedigende“ Erlebnisse bedingen.

Damit wird solchen Zielen implizit eine höhere Bedürfnis- oder Motivkongruenz zugeschrieben. Das Selbstkongruanz-Modell impliziert also eine Identität der Sachverhalte „Autonomie der Zielwahl“ und „Motiv- bzw. Bedürfniskongruenz“.

Das zwischen der subjektiv erlebten Autonomie bei der Wahl eigener Ziele und der empirischen Korrelation solcher Ziele mit Motivmaßen aber zu differenzieren ist, darauf deuten unsere Befunde hin. Nach unseren Befunden zeigt sich die motivationale Autonomie als Moderator der Motivkongruenz von Zielwahlen, und zwar nur dann, wenn die Motive eher schwach ausgeprägt sind.

In unseren Hypothesen zur Beziehung von Zielen, Motiven und der Motivkongruenz von Zielen zur Zufriedenheit (Hypothesen 3-5) richten wir unser Interesse vor allem auf die Aufsuchen-Meiden-Orientierung von Zielen und die Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive, weil diese Differenzierung auch der zentrale Aspekt in unserem revidierten Handlungsphasen-Modell ist, und dieser Aspekt in diesem Zusammenhang bisher wenig

untersucht ist. Insbesondere wurde bisher noch nicht untersucht, inwieweit die Motiv-Ziel-Kongruenz auf der Aufsuchen-Meiden-Dimension Konsequenzen für die Zufriedenheit hat. Zu dieser, hier als Erweiterung des Selbstkongruanz-Modells (Elliot & Sheldon, 1999) verstandenen, Frage macht unsere Hypothese fünf eine Interaktionsvorhersage.

Unsere Hypothese, dass meidende Ziele mit einer verminderten Zufriedenheit einhergehen (Hypothese 3), wird durch die Befunde nur tendenziell gestützt. Nur die generalisierte Meidenskala korreliert in moderater Höhe und tendenziell bedeutsam negativ mit der Zufriedenheit. Insgesamt kann die Hypothese damit nicht bestätigt werden.

Auch zu diesem Befund gibt es keine vergleichbaren Befunde aus anderen multithematischen Untersuchungen mit „freien“ Zielwahlen. Befundmuster aus monothematischen Untersuchungen mit „forcierten“ Zielwahlen zeigen aber gelegentlich stärkere Zusammenhänge zwischen Meidenzielen und verminderter Zufriedenheit im leistungsthematischen Kontext (Elliot & Sheldon, 1997). Im anschlussthematischen Kontext fanden Elliot, Gable & Mapes (2006) dagegen zwar positive Beziehungen zwischen aufsuchenden Zielen und Zufriedenheit, aber keine negativen Beziehungen der Zufriedenheit zu Meidenzielen.

Für die divergierenden Befundlagen könnten methodische Ursachen verantwortlich sein. Die oben genannten Autoren haben immer mit Zufriedenheitsmaßen gearbeitet, die neben der auch von uns verwendeten SWLS-Skala (Diener, Emmons, Larsen & Griffin, 1985) noch emotionale Variablen beinhalteten.

Ereignis- oder situationsspezifische Stimmungseinflüsse bildet die SWLS-Skala aber nicht ab (Eid & Diener, 2004). Denkbar ist daher, dass die berichteten Zusammenhänge der oben genannten Autoren vor allem auf die emotionalen Anteile der berechneten globalen Zufriedenheitsmaße zurückzuführen sind. Der häufig praktizierte Einsatz solcher Konglomeratmaße aus emotionalen und kognitiven Zufriedenheitsmaßen erscheint vor dem Hintergrund solcher Überlegungen kritisch.

Insgesamt ist dennoch der schwache Zusammenhang zwischen Meidenzielen und verminderter Zufriedenheit, wie er sich in unseren Befunden zeigt, überraschend. Die häufig berichteten Zusammenhänge meidender Ziele mit Bedrohungserlebnissen (McGregor & Elliot, 2002), negativen Affekten bei Zielerreichung (Elliot & Sheldon, 1997), der pessimistischen Bewertung sozialer Situationen (Strachmann & Gable, 2006)

oder erlebter Einsamkeit und Unsicherheit in Paarbeziehungen (Gable, 2006) sollten einen stärkeren Bezug zu verminderter Zufriedenheit erwarten lassen.

Die von uns vorhergesagten negativen Korrelationen zwischen den Furchtkomponenten der Motive und der Zufriedenheit (Hypothese 4) wurden vollständig bestätigt. Alle drei Furchtkomponenten korrelieren in substantieller Höhe und signifikant negativ mit der Zufriedenheit.

Dieser Befund fügt sich gut in die Vorstellung einer mit furchtdominanten Motivausprägungen insgesamt negativer geprägten Informationsverarbeitung (Strachmann & Gable, 2006) und eher negativ geprägter Erfahrungen wie Unsicherheit oder Einsamkeit (Gable, 2006). Auch der Befund, dass furchtdominante Motive mit einer stärkeren Ausprägung klinischer Symptome wie Angst und Depression einhergehen (Michalak et al., 2006) fügt sich in dieses Bild.

Unser Befund deckt sich aber auch auf einer allgemeineren Ebene gut mit den Erkenntnissen der „well-being“-Forschung. Diener, Suh, Lucas & Smith (1999) ziehen in einem Review zu 30 Jahren well-being-Forschung den Schluß, dass Persönlichkeitsvariablen und kognitive Verarbeitungsstile als wesentliche Faktoren der Lebenszufriedenheit und des well-being anzusehen sind, die in der Regel mehr Varianz aufklären als sogenannte bottom-up-Faktoren wie Gesundheit oder finanzielles Einkommen.

In Persondispositionen wichtige Prädiktoren der Zufriedenheit zu sehen, dafür sprechen überdies auch neuere Befunde von Eid & Diener (2004), die 74 % der Varianz der SWLS-Skala auf stabile interindividuelle Differenzen zurückführen konnten. Die furchtdominanten Motive sind nach unseren Befunden gut geeignete Kandidaten für solche dispositiven Prädiktoren zur Vorhersage der Zufriedenheit.

Unsere Hypothese, dass bei furchtdominanter Motivausprägung meidende Ziele zu erhöhter Zufriedenheit führen, bei hoffnungsdominanter Motivausprägung aber zu reduzierter Zufriedenheit (Hypothese 5), wird nur teilweise von den Befunden gestützt.

Für die macht- und leistungsthematische Meidenskala zeigt sich der vorhergesagte Effekt für furchtdominante Motivausprägungen in einem fast signifikanten Interaktionseffekt. Bei starker Furchtdominanz führt eine hohe Zahl meidender Ziele hier wie erwartet zu höherer Zufriedenheit als als eine geringe Zahl meidender Ziele. Allerdings zeigt die

genaue Analyse des Effekts, dass bei Hoffnungsdominanz die Zufriedenheit erwartungswidrig unabhängig von der Zahl meidender Ziele ist.

Dieses Befundmuster legt eine andere Interpretation nahe, als die üblicherweise vertretene Auffassung, dass der zufriedenheitstiftende Wert von Zielen davon abhängt, ob sie von thematisch kongruenten Motivdispositionen „gestützt“ werden oder nicht (z.B. Brunstein, Schultheiss & Grässmann, 1998). Wenn es so wäre, dürfte es keinen Unterschied für die Zufriedenheit machen, ob bei Furchtdominanz viel oder wenig furchtkongruente Meidenziele verfolgt werden. Eben hier zeigt unser Befund aber einen Unterschied in der Weise, dass die Zufriedenheit mit der Zahl kongruenter Ziele steigt.

Außerdem sollte nach der „klassischen“ Sichtweise eine hohe Zahl (inkongruenter) meidender Ziele bei Hoffnungsdominanz eine geringere Zufriedenheit zur Folge haben als eine niedrige Zahl meidender Ziele. Dies ist aber nicht der Fall (s. Abbildung 8).

Unser Befundmuster legt eher die Vermutung nahe, dass die Zufriedenheit dadurch moderiert wird, in welchem Maße sich Motivdispositionen in kongruenten Zielen „realisieren“, d.h. in konkretisierte Verhaltensabsichten umsetzen lassen. Ist dies nicht oder nur unzureichend möglich, sinkt die Zufriedenheit. Unsere Befunde legen zudem die Annahme nahe, dass dieser Zusammenhang nur für furchtdominante Motive und Meidenziele gilt, da sich für die aufsuchenden Zielskalen keine differentiellen Zusammenhänge zur Zufriedenheit in Abhängigkeit von der Ausprägung der Nettohoffnung zeigen.

Der berichtete Interaktionseffekt stellt nur eine partielle, schwache Unterstützung für unsere Interaktionshypothese dar. Die gesamte Befundlage zur Zufriedenheit zeigt aber, und insbesondere die aufgezeigte Bedeutung der Furchtkomponenten der Motive für die Zufriedenheit, dass der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung (bzw. den Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive) in Zukunft mehr Aufmerksamkeit bei der Untersuchung der Zusammenhänge von Motivkongruenz von Zielen und Zufriedenheit gewidmet werden sollte. Insbesondere Untersuchungen ohne die Differenzierung von hoffnungs- und furchtdominanten Motiven müssen nach unseren Befunden mit unkontrollierten Effekten rechnen, die eine zuverlässige Bewertung von Befunden erheblich erschweren.

Eine Erweiterung des Selbstkongruanz-Modells (Sheldon & Elliot, 1999) um die Aufsuchen-Meiden-Dimension erscheint zumindest hinsichtlich der motivspezifischen Befunde sinnvoll.

4.6.1 Befundsituation zu den top-4-Zielen

Die aufgrund einer großen Zahl fehlender Daten reduzierte Stichprobe (49 Vpn), für die Daten zu den top-4-Zielen vorlagen, macht eine eindeutige Interpretation der hierzu berichteten Befunde unsicher, weil die tatsächliche Ursache der fehlenden Daten nicht bekannt ist. Ein systematischer Effekt ist trotz der ähnlichen Alters- und Geschlechterzusammensetzung, sowie ähnlicher Motivkennwerte in der reduzierten Stichprobe nicht ganz auszuschließen.

Die Befunde zu den top-4-Zielen zeigen überwiegend – so zum Motiv-Ziel-Bezug und zur Korrelation von Meidenzielen zur reduzierten Zufriedenheit – ein ähnliches Muster wie die Befunde zur Gesamtstichprobe (dort hinsichtlich der Zielskalen), meist aber ohne statistische Signifikanz zu erreichen.

Dass eventuelle Effekte in der reduzierten Stichprobe stärker sein müssten als die Effekte in der größeren Gesamtstichprobe um statistische Signifikanz zu erreichen, ist statistisch betrachtet zu erwarten (s. z.B. Bortz, 2004, Kap. 4)

Wie erwähnt zeigen die Befunde zu den top-4-Zielen aber auch keine generelle Tendenz zur Erwartungswidrigkeit. Ein Verzicht auf die Diskussion dieser zunächst in der Befunddarstellung vollständig berichteten Befunde erscheint uns daher im Sinne einer methodisch vorsichtigen Grundhaltung als die konsequente Lösung.

4.6.2 Zusammenfassung

Absicht unserer vorliegenden ersten Untersuchung war es, die Bedeutung der Motive für die Teilaufgabe (im Sinne des revidierten Handlungsphasen-Modells) der Zielwahl aufzuzeigen. Besondere Bedeutung wurde dabei der Differenzierung der Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive und der Aufsuchen-Meiden-Orientierung der Ziele beigemessen.

Dass die Hoffnungskomponenten der Motive Anschluß, Leistung und Macht für die Wahl gleichthematischer aufsuchender Ziele von Bedeutung sind, bestätigen unsere Befunde. Für die Furchtkomponenten können wir dagegen keine Bestätigung der Erwartungen berichten. Die Vorhersagen aus unserem Modell sind insoweit nur zur Hälfte bestätigt.

Die Diskussion dieser Befunde vor dem Hintergrund der Befundlagen anderer Untersuchungen führt vor allem zu der Problematik, dass unterschiedliche empirische Vorgehensweisen in der Untersuchung des Motiv-Ziel-Zusammenhangs vorherrschen, die

vermutlich nicht unerheblich für die insgesamt divergente Befundsituation (s. Kap. 4.1) zu dieser Frage sind. Insbesondere die Frage der Motivanregung vor (oder während) einer Zielerhebung sollte dabei in zukünftigen Untersuchungen des Motiv-Ziel-Zusammenhangs kritisch reflektiert werden.

Unsere Befunde zur Bedeutung der motivationalen Autonomie zeigen, dass diese Variable nur bei schwach ausgeprägten Motivkomponenten als Moderator in Richtung höherer Motivkongruenz von Zielwahlen wirkt. Da mit höherer subjektiver motivationaler Autonomie gewählte Ziele also nicht in allen Fällen motivkongruenter werden, empfiehlt sich eine Klärung des Begriffs der Selbstkongruanz (Sheldon & Elliot, 1999), in dem u.E. die Sachverhalte der Autonomie und der Motivkongruenz vermischt werden.

Die Motiv-Ziel-Kongruenz und ihre Bedeutung für die Zufriedenheit ist zwar eine relativ häufig untersuchte Frage, bei der bisher jedoch die Bedeutung der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung eher vernachlässigt wurde. Unsere Befunde zeigen aber, dass vor allem die Furchtkomponenten der Motive eindeutig mit reduzierter Zufriedenheit in Zusammenhang stehen.

Meidende Ziele zeigen dagegen nur einen tendenziellen Zusammenhang zu reduzierter Zufriedenheit, und die spezifische zufriedenheitsförderliche Interaktionswirkung furchtdominanter Motivausprägungen und meidender Ziele konnten wir ebenfalls nur in einem fast signifikanten Moderatoreffekt tendenziell aufzeigen.

In der Zufriedenheitsforschung bleibt unseres Erachtens dennoch ein Kongruenz-Konzept ohne die Berücksichtigung der Aufsuchen-Meiden-Differenzierung (bzw. der Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive) unvollständig. Empirisch muß dann nämlich mit unkontrollierten Effekten gerechnet werden.

5. Studie zwei – die Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter

In unserer zweiten Untersuchung sollen vor allem die Vorhersagen des revidierten Handlungsphasen-Modells bezüglich der unterschiedlichen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter und ihrer Veränderungen während verschiedener Teilaufgaben der Handlung untersucht werden.

Wir wollen also untersuchen, ob die jeweiligen Steuerungslagen die Charakteristika (Gedankeninhalte, Emotionen, Erfolgserwartungen, Anstrengungserleben) in vorhergesagter motivspezifischer Ausprägung aufweisen und diese sich bei der Bearbeitung verschiedener Teilaufgaben der Handlungssteuerung wie vorhergesagt differentiell verändern.

Darüberhinaus sollen weitere Annahmen des Modells geprüft werden. Diese beziehen sich einerseits auf die speziellen Ziel- und Implementierungsintentionsbildungen Hoffnungs- und Furchtmotivierter, und andererseits auf die angenommenen defizitären Informationsaufnahme und -abwägungsprozesse Furchtmotivierter im Verlauf der Handlungssteuerung.

Voranstellen wollen wir noch einige methodische Hinweise zum empirischen Vorgehen, die insbesondere auf die in Kapitel 2.5 formulierte Kritik am Vorgehen eines Großteils der Rubikon-Modell-Forschung Bezug nehmen.

Die Untersuchung wird in einem an-schlußthematischen Szenario realisiert.

Mit ganz wenigen Ausnahmen (Hiemisch, Ehlers & Westermann, 2002; Gagnè & Lydon, 2001) sind Untersuchungen zu phasenspezifischen Bewusstseinslagen-Effekten im Sinne des Rubikon-Modells bisher ausschließlich in leistungsthematischen Kontexten realisiert worden. Weder das Rubikon-Modell noch unser revidiertes Handlungsphasen-Modell sind aber im angenommenen Gültigkeitsbereich auf leistungsthematisches Verhalten beschränkt. Die Frage der Übertragbarkeit der vorliegenden Befunde zum Rubikon-Modell (s. Kap. 2) auf andere als leistungsthematische Zusammenhänge ist deshalb weitgehend offen. Die Befunde unserer an-schlußthematisch konzipierten Untersuchung können zur Beantwortung dieser Frage beitragen.

Den ersten, 2-stufigen Faktor des Untersuchungsdesigns stellt deshalb das Anschlußmotiv mit seiner Hoffnungs- und Furchtkomponente (Hoffnung auf Anschluß, Furcht vor Zurückweisung).

In der vorliegenden Untersuchung wird mit einem Meßwiederholungsdesign unter Einbezug einer „neutralen“ Ausgangslage gearbeitet.

Nur mit Meßwiederholungen können für einzelne Teilaufgaben spezifische Veränderungen in den untersuchten Variablen wirklich abgebildet werden. Bei den bisher üblichen Vergleichen zweier unabhängiger Experimentalgruppen können gefundene Effekte häufig nicht eindeutig zugeordnet werden (s. Kap. 2.5). Der Einbezug einer neutralen Ausgangslage erlaubt es außerdem, auch die vorhergesagten Effekte für die erste Teilaufgabe der Zielauswahl zu überprüfen. Ohne eine solche Ausgangslage könnten auch in einem Meßwiederholungsdesign vorhergesagte eigenständige, auf die Phase der Zielauswahl zurückgehende, Veränderungen nicht identifiziert werden.

„Neutral“ ist die in unserer Untersuchung realisierte Ausgangslage im Übrigen nur insofern, als sie noch keine spezifischen Anregungen zum „Wählen“ oder „Planen“ enthält. Durch die spezifische Versuchsinstruktion (s. Kap. 5.2.3) ist davon auszugehen (und beabsichtigt), dass hier durchaus bereits eine anschlussthematisch motivanregende Situation vorliegt.

Aus Gründen der Untersuchungsökonomie werden wir nicht eine „komplette“ Handlungssequenz untersuchen, sondern uns – neben der Ausgangslage – auf die Teilaufgaben „Zielwahl“ und „Planen“ beschränken. Da dies auch in der großen Mehrheit der Untersuchungen zum Rubikon-Modell die untersuchten Phasen sind, steht damit ein umfangreicher Befundbestand zur Einordnung und Diskussion unserer eigenen Befunde zur Verfügung.

Aus den bisherigen Ausführungen ergibt sich für unsere Untersuchung ein quasi-experimenteller Untersuchungsplan mit einem zwei- (Anschlußmotiv: Hoffnungs- vs. Furchtmotivierte) mal drei- (Meßzeitpunkt: Ausgangslage, Zielwahl, Planen) faktoriellem Design mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor.

Realisiert wird dieser Untersuchungsplan, indem die Versuchspersonen rechnergesteuert an eine vermeintlich bevorstehende Kontaktsituation mit einer unbekanntem Person herangeführt werden. Auf dem Weg zu der Kontaktsituation ist zu einem definierten

Zeitpunkt eine Entscheidung (Wahl der bevorzugten Person) zu treffen. Die Entscheidung trennt die Aufgaben „Zielwahl“ und „Planen“.

In der neutralen Ausgangslage, während der Phase der Zielwahl und nach der Zielwahl werden die interessierenden abhängigen Variablen wiederholt erhoben (eine detaillierte Darstellung des Untersuchungsablaufs und der erhobenen Variablen erfolgt in Kapitel 5.2).

Durch die beschriebene Vorgehensweise wird gezielt eine anschlussthematisch motivanregende Situation geschaffen. Anders als im von uns kritisierten „Persönliche-Projekte-Paradigma“ (s. Kap. 2.5) ist der motivationale Anregungsgehalt abzuwägender Zielinhalte und zu planender Handlungsschritte damit experimentell kontrolliert.

5.1 Hypothesen

Die zentralen Hypothesen der Untersuchung ergeben sich direkt aus dem revidierten Handlungsphasen-Modell (s. Kap. 3.3, Abbildung 2). Sie machen Vorhersagen zu den Modellvariablen Gedankeninhalte, Erfolgserwartungen, emotionale Bewertung und Anstrengungserleben.

Gedankeninhalte I – die Aufsuchen-Meiden-Hypothesen

Interindividuelle Hypothese:

Hoffnungsmotivierte berichten mehr aufsuchende und weniger meidende Gedankeninhalte als Furchtmotivierte.

Intraindividuelle Hypothesen:

Bei Hoffnungsmotivierten dominieren zu allen Meßzeitpunkten aufsuchende Gedankeninhalte über meidende Gedankeninhalte (intraindividuelle Hypothese-Hoffnungsmotivierte).

Bei Furchtmotivierten dominieren zu allen Meßzeitpunkten meidende Gedankeninhalte über aufsuchende Gedankeninhalte (intraindividuelle Hypothese – Furchtmotivierte).

Gedankeninhalte II – die Veränderungshypothesen

Aufsuchende Gedankeninhalte:

Bei Hoffnungsmotivierten nehmen die aufsuchenden Gedankeninhalte im Meßzeitpunkt 2 (Wählen) im Vergleich zur Ausgangslage ab, im Meßzeitpunkt 3 (Planen) wieder zu. Für Furchtmotivierte wird ein stetiges Abnehmen aufsuchender Gedankeninhalte über alle drei Meßzeitpunkte vermutet.

Meidende Gedankeninhalte:

Bei Furchtmotivierten nehmen die meidenden Gedankeninhalte durchgängig von Meßzeitpunkt 1 (Ausgangslage) zu Meßzeitpunkt 2 (Wählen) und weiter zu Meßzeitpunkt 3 (Planen) jeweils zu.

Für Hoffnungsmotivierte wird eine zunehmende Zahl meidender Gedanken im Meßzeitpunkt 2 und eine Abnahme meidender Gedanken in Meßzeitpunkt 3 erwartet.

Für die jeweils zur Motivdominanz (Hoffnung vs. Furcht) konträren Gedankeninhalte erwarten wir also, dass sich diese über die Meßzeitpunkte jeweils umgekehrt entwickeln wie die motivkongruenten Gedankeninhalte.

Gedankeninhalte III – volitionale Inhalte

Wir erwarten, anders als im Rubikon-Modell angenommen, eine Dominanz motivationaler (erwartungs- und wertbezogener) Gedankeninhalte über volitionale Gedankeninhalte zu allen Meßzeitpunkten. Die Hypothese postdecisionaler Dominanz volitionaler Gedankeninhalte (Heckhausen & Gollwitzer, 1987) konnte bisher nirgends bestätigt werden.

Einen signifikanten Anstieg volitionaler Gedankeninhalte nach der Zielwahl erwarten wir nur für Furchtmotivierte (s. Kap. 3.3.2), weil für diese Gruppe wegen der dominierenden negativen Erwartungen eine Zielrealisierung besonders schwierig erscheinen muß. Solche besonderen erwarteten Schwierigkeiten fördern nach Heckhausen (1989) die Intensität volitionaler Prozesse.

Steuerungslagen-Hypothese

Wir erwarten zu allen drei Meßzeitpunkten für Hoffnungsmotivierte höhere Erfolgserwartungen, positivere emotionale Bewertungen und geringere Anstrengungserwartungen als für Furchtmotivierte.

Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese

Für Hoffnungsmotivierte sollte sich die Steuerungslage von der Ausgangslage zur Zielwahl-Phase in Richtung eines reduzierten Optimismus (reduzierte Erfolgserwartungen, negativere Emotionen und höhere Anstrengungserwartungen) verändern, und sich nach der Zielwahl wieder umkehren zu einem höheren Optimismus.

Die Steuerungslage Furchtmotivierter sollte sich ebenfalls von der Ausgangslage zur Zielwahl-Phase negativ entwickeln (sinkende Erfolgserwartungen, negativere Emotionen, höhere Anstrengungserwartungen). Diese negative Entwicklung sollte sich nach der Zielwahl bei Furchtmotivierten aber nicht umkehren, sondern weiter anhalten und sich in der Phase nach der Zielwahl fortsetzen („umgekehrter Rubikon-Effekt“ im Meßzeitpunkt 3).

Eine zweite Gruppe von Hypothesen bezieht sich auf die vorhergesagten „Ergebnisse“ der Teilaufgaben im Sinne des revidierten Handlungsphasen-Modells, nämlich auf die Zielsetzungen und die Implementierungsintentionen.

Ziel-Commitment-Hypothese

Wir vermuten wegen der angenommenen negativ verzerrten Informationsverarbeitung Furchtmotivierter, dass diese Gruppe eher zu meidenden als zu aufsuchenden Zielsetzungen tendiert. In unserer ersten Untersuchung konnten wir diese Annahme für „freie“ Zielsetzungen nicht bestätigen. Wegen der in dieser zweiten Studie realisierten gezielten Motivanregung erwarten wir nun eine Bestätigung für diese Hypothese. Wir erwarten daher, dass Furchtmotivierte zu allen Meßzeitpunkten eine schwächere Zustimmung zu dem aufsuchend formulierten Ziel der „Kontaktaufnahme“ bekunden werden, als Hoffnungsmotivierte.

Kontaktdauer-Hypothese

Pessimistische Erwartungen und negative Gefühle in Bezug auf die bevorstehende Kontaktsituation sollten in einer Meidentendenz Furchtmotivierter resultieren.

Wir erwarten daher, dass Furchtmotivierte den Aufenthalt in der Situation möglichst kurz halten und eine signifikant kürzere Dauer angeben werden als Hoffnungsmotivierte, wenn sie die Dauer der angekündigten Kontaktsituation wählen können.

Geringeres Ziel-Commitment und eine kürzere gewünschte Kontaktdauer werden also als Indikatoren meidender Zielsetzungen Furchtmotivierter für die erwartete anschlussthematische Situation betrachtet.

Intentions-Hypothese (Handlungsklarheit)

Unser Modell macht weiter die Annahme, dass Furchtmotivierte wegen der gestörten, unvollständigen Auseinandersetzung mit der Teilaufgabe der Handlungsplanung eher undifferenzierte Implementierungsintentionen bilden werden und daher eine subjektiv geringere Klarheit über das in der Zielsituation zu zeigende Verhalten äußern sollten als Hoffnungsmotivierte, bei denen ein ungestörter Handlungsplanungsprozess vermutet wird.

Ob und wie sich Ziel-Commitment und Handlungsklarheit über die Meßzeitpunkte entwickeln werden, ist aus unserem Modell nicht direkt vorhersagbar. Nach den Annahmen des Rubikon-Modells sollte jedoch nach der Zielwahl sowohl das Ziel-Commitment zunehmen (siehe z.B. Heckhausen & Gollwitzer, 1987) als auch die Handlungsklarheit, da ja in der postdecisionalen Phase die Bildung der Implementierungsintentionen vermutet wird (z.B. Heckhausen, 1989).

Zwei weitere Hypothesen beziehen sich auf die von uns vermuteten Vermittlungsprozesse, über welche die dysfunktionale Steuerungslage Furchtmotivierter zu eher meidenden Zielsetzungen und undifferenzierten Intentionbildungen führt.

Informationsaufnahme-Hypothese

Wir hatten erstens angenommen (s. Kap. 3.3.1), dass Furchtmotivierte wegen der wiederholt nachgewiesenen negativ verzerrten Informationsverarbeitung (z.B. Strachmann & Gable, 2006; Elliot, Gable & Mapes, 2006) Informationen nur unvollständig und ausschnitthaft auf negative Informationen bezogen berücksichtigen, und daher eher zu meidenden Zielen tendieren. Wir sagen wegen dieser ausschnitthaften Informationsaufnahme voraus, dass Furchtmotivierte sich mit angebotenen Informationen zu den Zielalternativen zu allen Meßzeitpunkten kürzere Zeit befassen als Hoffnungsmotivierte.

Entscheidungsdauer-Hypothese

Wir vermuten, dass eine angemessene gedankliche Beschäftigung mit den Aufgaben der Zielabwägung sowie der Handlungsplanung vor allem durch die dominierenden Mißerfolgsängste und die damit verbundenen meidenden Gedankeninhalte gestört wird, wie es sowohl ältere Befunde der Testangst-Forschung (z.B. Sarason, 1984; Schmalt 1994) als auch neuere handlungspsychologische Untersuchungen nahelegen (Pham & Taylor, 1999). Gestörte, unvollständige Abwägeprozesse sollten sich in einem verkürzten Entscheidungsprozess bei der Zielwahl zeigen.

Die Dauer zwischen einer Aufforderung zur Zielwahl und der Entscheidung sollte deshalb für Furchtmotivierte kürzer ausfallen als für Hoffnungsmotivierte.

Um ausschließen zu können, dass die vorhergesagten Unterschiede Hoffnungs- und Furchtmotivierter, etwa hinsichtlich des Ziel-Commitments oder der gewünschten Kontaktdauer, lediglich auf motivabhängig unterschiedliche Attraktivitätsbewertungen der potentiellen Kontaktpersonen zurückgehen, werden wir auch diese Attraktivitätsurteile erheben.

Wir erwarten nicht, dass Hoffnungs- und Furchtmotivierte hier signifikant verschiedene Bewertungen vornehmen werden, weil sie sich üblicherweise weniger durch differierende „Werturteile“ bezüglich anschlussthematischer Ziele, sondern vielmehr durch stark unterschiedliche Erwartungen hinsichtlich der Effizienz ihres Verhaltens unterscheiden (zusammenfassend: Sokolowski & Heckhausen, 2006).

Nach den Annahmen des Rubikon-Modells (z.B. Heckhausen, 1989) sollte allerdings erwartet werden, dass die Attraktivitätsurteile nach der erfolgten Zielwahl für die gewählte Kontaktperson positiver ausfallen werden als während der Phase der Zielwahl.

Unsere Hypothesen können insgesamt in drei Gruppen gegliedert werden, die sich jeweils auf eine andere Modellebene beziehen.

Erstens sind dies die zentralen Hypothesen zu den Steuerungslagen (Steuerungslagen-, Steuerungslagen-Veränderungs-, Gedankeninhalte-Hypothesen), zweitens die Hypothesen über differentielle „Ergebnisse“ der Teilaufgaben „Zielwahl“ und „Handlungsplanung“ (Ziel-Commitment-, Kontaktdauer-, Intentions-Hypothese) und drittens die Hypothesen über die angenommenen Vermittlungsprozesse auf der Ebene der Informationsaufnahme und –verarbeitung (Informationsaufnahme-, Entscheidungsdauer-Hypothese).

5.2 Methode

5.2.1 Versuchspersonen

An der Untersuchung nahmen 109 Studenten/innen (70 weiblich, 39 männlich) verschiedener Fachrichtungen der Bergischen Universität Wuppertal teil. Die Altersspanne der Teilnehmer reicht von 18 bis 54 Jahre (M: 24.80, SD: 6.14). Psychologiestudenten wurde für die Teilnahme eine Versuchspersonenstunde angerechnet, alle anderen Teilnehmer erhielten 6 €.

Die Teilnehmer wurden durch Aushänge und auf dem Universitätsgelände verteilte Handzettel, auf denen eine Untersuchung zum „Kontaktverhalten“ angekündigt wurde, rekrutiert.

5.2.2 Untersuchungsplan und Untersuchungsablauf im Überblick

Wie bereits oben ausgeführt folgt die Untersuchung einem quasi-experimentellen 2 (Anschlußmotiv: Hoffnungs- vs. Furchtmotivierte) x 3 (Meßzeitpunkte: Ausgangslage, Wählen, Planen) Design mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor.

Der Versuchsablauf bestand zusammengefasst darin, dass die Versuchspersonen (Vpn) rechnergesteuert an eine angekündigte Kontaktsituation mit einer unbekannt Person herangeführt wurden. Hierzu wurden den Vpn verschiedene Informationen über die potentiellen Kontaktpersonen angeboten, und zu einem definierten Zeitpunkt war die Wahl einer Kontaktperson vorzunehmen.

Zu drei Meßzeitpunkten wurden die abhängigen Variablen erhoben:

Ausgangslage: nach der Ankündigung der zu erwartenden Kontaktsituation

Wählen: nach der Darbietung der Informationen über die potentiellen Kontaktpersonen, aber vor der Entscheidung für eine Kontaktperson

Planen: nach der Entscheidung für eine Kontaktperson

Der weiblichen Versuchsleiterin (VL) waren die Hypothesen der Untersuchung nicht bekannt. Die Untersuchung wurde in Einzelsitzungen in einem neutralen, nüchtern eingerichteten Raum durchgeführt. Jede Einzelsitzung dauerte durchschnittlich 45

Minuten. Die VL befand sich während der Untersuchung durch eine Sichtblende getrennt im selben Raum wie die Vp.

5.2.3 Der Untersuchungsablauf im Detail

Allgemeine Instruktion

Nach der Begrüßung durch die VL erhielten die Vpn eine allgemeine schriftliche Instruktion (s. Anhang 6) in der sie darüber informiert wurden, dass diese Studie aus mehreren Teilen bestehe, deren Erster die Bearbeitung eines per PC dargebotenen Fragebogens sei. Weiter wurde ihnen mitgeteilt, dass sie dann per PC durch den zweiten Teil der Studie geführt werden, und dass sie an einigen Stellen aufgefordert werden, ihre spontanen Gedanken in einem vorbereiteten Formular zu protokollieren. Über den dritten Teil würden sie im Verlaufe der Untersuchung weiter informiert.

Multi-Motiv-Gitter (MMG; Schmalt et al., 2000)

Nachdem die Vp signalisierte, die Instruktion verstanden zu haben, wurde das MMG in der PC-Version zur Bearbeitung vorgegeben. Alle Bildsituationen und zu bearbeitende Items werden in dieser Version per Bildschirm vorgegeben. Die Reaktionen der Vpn werden per PC-Tastatur eingegeben.

Nach der Bearbeitung des MMG wurden die Protokollbögen zu den angekündigten Gedankenprotokollen ausgehändigt, damit sie den Vpn zum jeweiligen Zeitpunkt unmittelbar zur Verfügung standen.

Anschließend startete der vollständig PC-gesteuerte Ablauf der Untersuchung.

Mit Ausnahme der Gedankenprotokolle, die handschriftlich auf den vorbereiteten Bögen festzuhalten waren, wurden alle Instruktionen, Informationen und Ratings zu den abhängigen Variablen per Bildschirm eines Laptops dargeboten, der auf dem Tisch vor den Vpn stand. Sämtliche Reaktionen der Vpn erfolgten über die Tastatur des PC (laptop-PC).

Spezifische Instruktion

Zunächst wurden die Vpn in einer Instruktion informiert, dass diese Untersuchung sich mit dem „Kontaktverhalten“ von Menschen befasse. Zu diesem Zweck werde die Vp

später mit einer Kontaktperson zusammentreffen, mit der sie einen möglichst positiven Kontakt aufnehmen solle. Anschließend würden sich beide Personen gegenseitig nach ihrem „Kontakttyp“ zu beurteilen haben (s. Anhang 7).

Gedankenprotokoll 1 – Ausgangslage

Nach dieser einführenden Instruktion erfolgte die Aufforderung zur „Gedankenstichprobe 1“. Hierzu sollten die Vpn möglichst spontan ihre Gedanken nach dem Lesen dieser Instruktion auf dem vorbereiteten Protokollbogen (s. Anhang 8) handschriftlich festhalten.

Ratings: Steuerungslagen-Variablen, Ziel-Commitment, Handlungsklarheit – Ausgangslage

Nun folgte die Darbietung eines Blocks von 14 Items, die mittels fünfstufiger Ratings (1 = „trifft gar nicht zu“; 5 = „trifft völlig zu“) dahingehend beurteilt werden sollten, inwieweit die Aussage auf die Vp persönlich zutrafte.

Diese Items (s. Anhang 9) sollten jeweils mit einem positiv formulierten (z.B.: „ich werde es schaffen, einen positiven Kontakt herzustellen“) und einem negativ formulierten Statement (z.B.: „vermutlich verläuft diese Kontaktaufnahme nicht so erfolgreich“) folgende Variablen erheben:

Steuerungslagen-Variablen

Optimismus, Sympathiewirkung, Geschicklichkeit, Emotionale Bewertung und Anstrengungserwartung

Ziel-Commitment

Handlungsklarheit.

Kontaktdauer

Nach dem Block mit Ratings erfolgte die Frage nach der gewünschten Dauer für das in Aussicht gestellte Zusammentreffen.

Anschließend erfolgte die Darbietung der Personinformationen zu den potentiellen Kontaktpersonen.

Informationen zu den Kontaktpersonen

Es wurden Informationen zu drei potentiellen Kontaktpersonen (A,B,C) dargeboten. Es wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, zu diesem Zeitpunkt noch keine Entscheidung für eine Person zu treffen, da vor einer Entscheidung noch wichtige weitere Informationen folgen würden.

Es wurden je Kontaktperson je 10 Items nacheinander dargeboten (z.B.: A beschreibt sich selbst als schüchtern und introvertiert“; „A studiert im Lehramtsstudiengang im 6. Semester“, s. Anhang 10). Die Vpn konnte zum jeweils nächsten Item selbst per Tastendruck auf der PC-Tastatur weiterschalten oder jederzeit den Informationsblock zu dieser Person beenden, wenn sie keine weitere Information sehen wollten.

Instruktions-Check

Im Anschluß an die Darbietung der Personinformationen sollten die Vpn auf einer Skala von 1-5 angeben, wie festgelegt sie jetzt schon sind, hinsichtlich der Wahl einer Kontaktperson (1 = gar nicht; 5 = völlig). Diese Frage sollte zur Prüfung der Instruktion dienen, an dieser Stelle der Untersuchung noch keine Entscheidung zu treffen.

Attraktivitäts-Ratings 1 – Wählen

Nach der Darbietung der Personinformationen sollten die Vpn die drei potentiellen Kontaktpersonen auf einer fünfstufigen Skala (1 = „völlig unattraktiv“, 5 = „Sehr attraktiv“) bewerten.

Gedankenstichprobe 2 – Wählen

Es folgte Gedankenstichprobe 2, wie oben bei „Gedankenstichprobe 1“ beschrieben.

Ratings: Steuerungslagen- Variablen, Ziel-Commitment, Handlungsklarheit 2 – Wählen

Es wurden die oben beschriebenen abhängigen Variablen in geänderter Reihenfolge zur Ratingbeurteilung dargeboten. Durch die veränderte Reihenfolge sollte Tendenzen, gleiche Antworten wie zum ersten Meßzeitpunkt zu geben, entgegengewirkt werden.

Wahl der Kontaktperson

Nun wurden die Vpn aufgefordert, durch Eingabe einer Ziffer auf der PC-Tastatur die gewünschte Kontaktperson zu wählen. Die erfolgte Wahl wurde durch einen Signalton des

PC der VL signalisiert. Die VL ging daraufhin mit den Worten „ich schaue jetzt mal nach der Kontaktperson und bereite alles vor“ in einen angrenzenden Nebenraum. Hierdurch sollte die Erwartung, tatsächlich auf eine Kontaktperson zu treffen, gestärkt werden.

Gedankenstichprobe 3 – Planen

Es erfolgte Gedankenstichprobe 3, wie oben beschrieben.

Attraktivitätsratings 2 – Planen

Alle drei Kontaktpersonen sollten im gleichen Verfahren wie oben beschrieben nochmal nach ihrer Attraktivität beurteilt werden.

Zusatzinformationen zu den Kontaktpersonen – Planen

Nun wurden den Vpn zusätzliche Informationen zu den Kontaktpersonen dargeboten. Je Kontaktperson wurden drei Items angeboten (s. Anhang 11). Auch hier konnten die Vpn die Informationen nach Belieben betrachten oder per Tastendruck überspringen. Die Dauer der Informationsbetrachtung wurde auch hier automatisch erfasst.

Steuerungslagen- Variablen, Ziel-Commitment, Handlungsklarheit 3 – Planen

Es wurden wieder die beschriebenen Variablen in nochmals veränderter Reihenfolge zur Beurteilung dargeboten.

Damit war die Untersuchung beendet. Die VL bedankte sich für die Teilnahme und klärte die Vp auf, dass tatsächlich kein Treffen mit einer weiteren Person mehr stattfinden werde.

5.2.4 Variablen

5.2.4.1 Motivvariablen

Das MMG erhebt die Hoffnungs- und Furchtkomponenten des Leistungsmotivs, des Machtmotivs und des Anschlußmotivs. Im anschlußthematischen Kontext dieser Untersuchung sind für uns die Hoffnungs- und Furchtkomponente des Anschlußmotivs

(Hoffnung auf Anschluß: HA; Furcht vor Zurückweisung : FZ) von Interesse, da diese als unabhängige Variablen (between factor) im Untersuchungsdesign dienen.

Die ausführliche Beschreibung des Verfahrens (Schmalt et al., 2000) haben wir bereits im Rahmen der ersten Studie vorgenommen (s. Kap. 4.2). In dieser zweiten Untersuchung wurde das Verfahren – anders als in der ersten Studie – statt in der paper-and pencil-Form per PC dargeboten und von den Vpn bearbeitet, d.h. alle Bildsituationen und Items wurden per Bildschirm dargeboten, und alle Reaktionen der Vpn erfolgten über die PC-Tastatur.

5.2.4.2 Gedankenprotokolle

Die Gedankenprotokolle wurden zu drei Meßzeitpunkten (Ausgangslage, Wählen, Planen) in jeweils gleicher Weise erhoben (Anhang 8). Die Vpn konnten per Meßzeitpunkt drei Statements handschriftlich abgeben. Um den Vorgang zu strukturieren wurden sie gebeten, ihre „unmittelbar letzten Gedanken“, dann ihre „ersten Gedanken nach dem Lesen der Instruktion“ und schließlich ihre „Gedanken dazwischen“ aufzuschreiben (s. Anhang) (s. Heckhausen & Gollwitzer, 1987, zu ähnlichem Vorgehen). Alle Gedankenstichproben zu den drei Meßzeitpunkten waren gleich gegliedert.

Die frei formulierten Protokolle wurden in Anlehnung an das Vorgehen bei Heckhausen & Gollwitzer (1987) zunächst nach drei Kategorien codiert:

motivationale Gedanken:

Bewertungen und Erwartungen zur angekündigten Kontaktsituation; Handlungs- oder Situationsergebniserwartungen; Gedanken zur Bewertung der eigenen Person oder der Kontaktperson; Metamotivation

volitionale Gedanken:

Planung konkreter Schritte in der Kontaktsituation; Gedanken zu einer generellen Strategie des Vorgehens; Überlegungen zu generellen Verhaltensoptionen

aufgabenirrelevante Gedanken:

Gedanken zum Fortgang des Experimentes; Gedanken über Vorhaben außerhalb des Experimentes; Zustände/Stimmungen ohne offensichtlichen Bezug zum Experiment

(Codierungsschlüssel mit Beispielen, s. Anhang 12).

Die als motivational codierten Gedankeninhalte wurden weiter in neutrale, aufsuchende und meidende unterschieden:

aufsuchenorientiert:

Hoffnungsvolle, optimistische Erwartungen; positive Bewertung der Situation oder der Kontaktpersonen; positive Gefühle in Bezug zur Aufgabe; Interessenbekundungen

meidenorientiert:

Pessimistische, furchtbezogene Erwartungen; negative Bewertungen der Situation oder der Kontaktpersonen; negative Gefühle in Bezug zur Aufgabe; bekundetes Desinteresse

neutral:

alle nicht als aufsuchend oder meidend codierbaren motivationalen Gedanken

(Codierungsschlüssel mit Beispielen, s. Anhang 13)

Insgesamt resultieren so fünf mögliche Gedankenkategorien (= abhängige Variablen):

aufgabenirrelevante, volitionale, neutrale motivationale, aufsuchende motivationale und meidende motivationale Gedanken.

Da die Vpn zu jedem Meßzeitpunkt drei Statements abgeben sollten, beträgt der maximale Score je Meßzeitpunkt (Anzahl entsprechend codierter Gedanken) drei, der minimale Score null.

Als abhängige Variablen dienten also die fünf beschriebenen Variablen (Gedankenkategorien) mit möglichen Scores zwischen null und drei.

Die gleiche Vorgehensweise zur Scorebildung für freie Gedankenprotokolle beschreiben Heckhausen & Gollwitzer (1987).

5.2.4.3 Ratings

Wie bereits in 5.2.3 erläutert wurden für die Variablen Optimismus, Sympathiewirkung, Geschicklichkeit, Anstrengungserwartung, Emotionale Bewertung, Ziel-Commitment und

Handlungsklarheit je ein positiv und ein negativ formuliertes Item vorgegeben. Es folgen Beispielstatements zu allen Variablen.

Steuerungslagen-Variablen

Emotionale Bewertung (Negativ: „wenn ich an das Treffen denke, habe ich eher unguete Gefühle“)

Anstrengungserwartung (Negativ: „insgesamt wird das sicher anstrengend“)

Erfolgserwartungen

Optimismus (Negativ: „Vermutlich verläuft die Kontaktaufnahme nicht erfolgreich“)

Sympathiewirkung (Positiv: „ich bin zuversichtlich, sympathisch zu wirken“)

Geschicklichkeit (Positiv: „ich glaube, dass ich im Umgang mit Anderen ganz souverän bin“)

Die Nettowerte („positives Item“ – „negatives Item“) der Variablen Optimismus, Sympathiewirkung und Geschicklichkeit werden hier als verschiedene Indikatoren der Erfolgswissenshaft verstanden, die neben einer „summarischen“ Erfolgswissenshaft (Optimismus) einerseits stärker auf Handlungs-Ergebnis-Erwartungen (Geschicklichkeit) andererseits mehr auf eine Situations-Ergebnis-Erwartung (Sympathiewirkung) zielen sollen.

Eine solche differenzierende Betrachtung der Erwartungsvariable hatte Heckhausen (1980) in seinem erweiterten Motivationsmodell vorgeschlagen.

Ziel-Commitment

Negativ: „ich glaube, hier werde ich mich nicht sonderlich engagieren“

Positiv: „ich bin fest entschlossen, einen positiven Kontakt aufzubauen“

Handlungsklarheit

Positiv: „Ich habe eine ziemlich klare Vorstellung davon, wie ich einen guten Kontakt herstellen kann“.

Negativ: „Ich weiß noch gar nicht, wie ich mich bei dem Treffen verhalten soll“.

Für alle genannten Variablen wurde jeweils ein Netto-Wert berechnet, indem die Differenz „positives Item“ – „negatives Item“ berechnet wurde. Diese Nettowerte gehen als abhängige Variablen in die Auswertungen ein.

Für die Variable Anstrengungserwartung wurde der Nettowert beispielsweise aus folgenden Items berechnet: „Insgesamt wird das sicher anstrengend“ – „Einen angenehmen Kontakt aufzubauen wird mir leicht fallen“.

Attraktivitätsratings

Zu zwei Meßzeitpunkten (Wählen, Planen) beurteilten die Vpn die beschriebenen potentiellen Kontaktpersonen auf einer fünfstufigen Skala (1 = „völlig unattraktiv“; 5 = „sehr attraktiv“) hinsichtlich ihrer Attraktivität als Kontaktperson.

5.2.4.4 Dauer der Informationsbetrachtung

Das Versuchssteuerungsprogramm erfaßte für jedes einzelne Item der Personinformationen die Betrachtungsdauer bis zum Weiterschalten durch die Vp. Die Summe dieser Zeiten wurde für Meßzeitpunkt 1 (insgesamt 30 Items) durch 30 dividiert, für Meßzeitpunkt 2 (insgesamt 9 Items) durch 9 dividiert. Da die Items zum Meßzeitpunkt 1 durchschnittlich 37,5 Zeichen lang waren, zum Meßzeitpunkt 2 aber nur 26,6 Zeichen, wurde die Betrachtungszeit zum Meßzeitpunkt 1 mit dem Faktor 0,71 korrigiert. So resultiert für beide Meßzeitpunkte eine vergleichbare mittlere Betrachtungsdauer per Item als abhängige Variable.

5.2.4.5 Entscheidungsdauer

Die Zeit von der Einblendung der Instruktion zur Wahl der Kontaktperson („Bitte wählen Sie jetzt die gewünschte Kontaktperson. Wenn Sie wollen, überlegen Sie ruhig noch einen Moment. 1 = Person A. 2 = Person B. 3 = Person C.“) bis zur Eingabe einer Ziffer, wurde vom Versuchssteuerungsprogramm erfasst. Diese Zeit (in Sekunden) stellt die abhängige Variable „Entscheidungsdauer“.

5.2.4.6 Gewünschte Kontaktdauer

Die Vpn sollten auf einer fünfstufigen Skala (1 = 5 Minuten, 2 = 10 Minuten, 3 = 15 Minuten, 4 = 20 Minuten, 5 = 25 Minuten) angeben, wie lang das angekündigte Zusammentreffen für sie dauern sollte.

5.3 Deskriptive Statistik und Untersuchung auf Geschlechtereffekte

5.3.1 Motivkennwerte

Obwohl in dieser Untersuchung nur die Motivkomponenten Hoffnung auf Anschluß (HA) und Furcht vor Zurückweisung (FZ) von Interesse sind, werden aus Gründen der Vollständigkeit hier die Kennwerte für alle im MMG simultan erhobenen Motivkomponenten berichtet.

Alle Kennwerte wurden mittels t-tests für unabhängige Stichproben paarweise auf Geschlechterdifferenzen untersucht.

Tabelle 29: Motivkennwerte nach Geschlecht

Motiv	Geschlecht	N	Mittelwert	Standardabweichung	t	df	p*
HE**	weiblich	70	6.93	2.45	.32	107	.75
	männlich	39	6.77	2.61			
FM	weiblich	70	4.74	2.58	.58	107	.56
	männlich	39	4.44	2.72			
HK	weiblich	70	7.70	2.40	-.40	107	.69
	männlich	39	7.90	2.66			
FK	weiblich	70	6.56	2.45	.43	107	.67
	männlich	39	6.33	2.88			
HA	weiblich	70	6.00	1.67	-1.42	107	.16
	männlich	39	6.49	1.82			
FZ	weiblich	70	5.04	2.77	-.70	107	.49
	männlich	39	5.41	2.40			

*2-seitige Fragestellung, ** HE = Hoffnung auf Erfolg; FM = Furcht vor Mißerfolg; HK = Hoffnung auf Kontrolle; FK = Furcht vor Kontrollverlust; HA = Hoffnung auf Anschluß; FZ = Furcht vor Zurückweisung

Wie aus Tabelle 29 ersichtlich, ergaben die paarweisen Mittelwertsvergleiche keine signifikanten Gruppenunterschiede zwischen männlichen und weiblichen Vpn in den Motivkomponenten.

5.3.2 Gedankeninhalte

Die Gedankenprotokolle wurden von zwei unabhängigen Ratern auf das Vorliegen einer der fünf definierten Kategorien (s. Kap. 5.2.4.2) codiert. Zur Prüfung der Interrater-Reliabilität wurden die Korrelationskoeffizienten für alle codierten Variablen berechnet.

Tabelle 30 zeigt die Interrater-Korrelationen für alle Variablen.

Tabelle 30: Interrater-Korrelationen für Gedankencodierungen

	Interrater-Korrelation**
Motivational/aufsuchend 1*	.71
Motivational/aufsuchend 2	.65
Motivational/aufsuchend 3	.71
Motivational/meidend 1	.56
Motivational/meidend 2	.66
Motivational/meidend 3	.70
Motivational/neutral 1	.35
Motivational/neutral 2	.43
Motivational/neutral 3	.54
Volitional 1	.67
Volitional 2	.81
Volitional 3	.79
Irrelevant 1	.68
Irrelevant 2	.72
Irrelevant 3	.74

*1,2,3 = Meßzeitpunkt,** nach Pearson

Außer für die Gedankenkategorie „motivational/neutral“, deren Koeffizienten für die drei Meßzeitpunkte nur zwischen $r = .35$ und $r = .54$ liegen, sind die Interrater-Korrelationen mit nur einem Koeffizienten, der unter $r = .65$ liegt ($r = .56$, motivational/meidend 1) nicht sehr hoch, aber noch akzeptabel.

Die Gedankenkategorie „motivational/neutral“ ist zudem eine „Restkategorie“ für weder eindeutig aufsuchend noch eindeutig meidend codierbare Gedankeninhalte, für die auch keine Hypothesen formuliert wurden. Die höchste Reliabilität weisen die Ratings für die Variablen „volitional 2“ ($r = .81$) und „volitional 3“ ($r = .79$) auf.

Die Tabellen 31 bis 33 zeigen die deskriptiven Statistiken zu den fünf Gedankenkategorien jeweils getrennt für die einzelnen Meßzeitpunkte eins bis drei.

Alle 109 Vpn konnten zu jedem der drei Meßzeitpunkte drei Statements abgeben, d.h. die Scores für alle fünf Gedankenkategorien können zwischen null und drei variieren. Pro

Meßzeitpunkt resultieren maximal 327 codierbare Statements (109 Vpn x 3 Statements). Da nicht alle Vpn zu allen Meßzeitpunkten alle drei Statements tatsächlich abgaben – also einige fehlende Werte vorliegen – resultierten zu Meßzeitpunkt 1 insgesamt 315, zu Zeitpunkt zwei 314 und zu Zeitpunkt drei 312 Statements. Alle Vpn haben zu allen Meßzeitpunkten mindestens zwei Statements abgegeben.

Tabelle 31: Deskriptive Statistiken für Gedankenkategorien zu Meßzeitpunkt 1

	N	Summe	%	Mittelwert	Standard abweichung
Motivational/aufsuchend 1	109	55	17.46	.50	.69
Motivational/meidend 1	109	31	9.84	.28	.56
Motivational/neutral 1	109	80	25.40	.73	.82
Volitional 1	109	26	8.25	.24	.47
Irrelevant 1	109	123	39.04	1.13	1.01

Wie Tabelle 31 zeigt, sind zum ersten Meßzeitpunkt (Ausgangslage) irrelevante Gedankeninhalte am häufigsten ($M = 1.13$), gefolgt von neutralen motivationalen Gedanken ($M = .73$), am seltensten wurden volitionale Gedanken geäußert ($M = .24$).

Tabelle 32 zeigt die deskriptiven Statistiken für Meßzeitpunkt 2.

Tabelle 32: Deskriptive Statistiken für Gedankenkategorien zu Meßzeitpunkt 2

	N	Summe	%	Mittelwert	Standard abweichung
Motivational/aufsuchend 2	109	47	14.97	.43	.66
Motivational/meidend 2	109	32	10.19	.29	.50
Motivational/neutral 2	109	170	54.14	1.56	.93
Volitional 2	109	2	0.64	.02	.13
Irrelevant 2	109	63	20.06	.58	.88

Zum zweiten Meßzeitpunkt (Wählen) überwiegen die neutralen motivationalen Gedankeninhalte ($M = 1.56$) deutlich, am seltensten wurden hier wieder volitionale Gedanken geäußert ($M = .02$).

Tabelle 33 zeigt, dass zum dritten Meßzeitpunkt (Planen) weiter die neutralen motivationalen Gedanken dominieren ($M = 1.08$), gefolgt von irrelevanten Gedanken ($M = .83$), volitionale Gedanken wurden am seltensten genannt ($M = .05$).

Tabelle 33: Deskriptive Statistiken für Gedankenkategorien zu Meßzeitpunkt 3

	N	Summe	%	Mittelwert	Standard Abweichung
Motivational/aufsuchend 3	109	68	21.79	.62	.73
Motivational/meidend 3	109	30	9.62	.28	.54
Motivational/neutral 3	109	118	37.82	1.08	.95
Volitional 3	109	5	1.60	.05	.21
Irrelevant 3	109	91	29.17	.83	.90

Tabelle 34 zeigt die Mittelwerte für alle Gedankenkategorien zu allen Meßzeitpunkten nach Geschlecht. Sämtliche Mittelwerte wurden mittels t-tests für unabhängige Stichproben mit zweiseitiger Fragestellung paarweise auf Geschlechterdifferenzen untersucht.

Es ergaben sich drei signifikante Differenzen. Weibliche Vpn ($M = .86$) berichteten zu Meßzeitpunkt 1 signifikant häufiger neutrale motivationale Gedanken als männliche Vpn ($M = .51$, $t(107) = 2.13$, $p < .05$), weiterhin berichten weibliche Vpn zu Meßzeitpunkt 1 knapp signifikant seltener irrelevante Gedanken ($M = .99$) als männliche Vpn ($M = 1.38$, $t(107) = 2.00$, $p = .05$).

Zum Meßzeitpunkt 3 berichten weibliche Vpn signifikant häufiger volitionale Gedanken ($M = .07$) als männliche Vpn ($M = .00$, $t(69) = 2.30$, $p < .05$), die hier gar keine volitionalen Gedanken berichten.

Tabelle 34: Deskriptive Statistiken für Gedankenkategorien ,
nach Geschlecht

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard abweichung
Motivational/aufsuchend 1*	Weiblich	70	.47	.68
	Männlich	39	.56	.72
Motivational/aufsuchend 2	Weiblich	70	.50	.72
	Männlich	39	.31	.52
Motivational/aufsuchend 3	Weiblich	70	.57	.71
	Männlich	39	.72	.76
Motivational/meidend 1	Weiblich	70	.34	.61
	Männlich	39	.18	.45
Motivational/meidend 2	Weiblich	70	.29	.49
	Männlich	39	.31	.52
Motivational/meidend 3	Weiblich	70	.27	.59
	Männlich	39	.28	.46
Motivational/neutral 1	Weiblich	70	.86	.92
	Männlich	39	.51	.56
Motivational/neutral 2	Weiblich	70	1.61	.86
	Männlich	39	1.46	1.05
Motivational/neutral 3	Weiblich	70	1.13	.95
	Männlich	39	1.00	.97
Volitional 1	Weiblich	70	.27	.48
	Männlich	39	.18	.45
Volitional 2	Weiblich	70	.01	.12
	Männlich	39	.03	.16
Volitional 3	Weiblich	70	.07	.26
	Männlich	39	.00	.00
Irrelevant 1	Weiblich	70	.99	.94
	Männlich	39	1.38	1.09
Irrelevant 2	Weiblich	70	.50	.76
	Männlich	39	.72	1.07
Irrelevant 3	Weiblich	70	.87	.96
	Männlich	39	.77	.78

*1,2,3 = Meßzeitpunkt; Hinweis: **fett** gedruckte Werte weisen signifikante Geschlechterdifferenzen in der Variable auf

Alle weiteren paarweisen Vergleiche ergaben keine signifikanten Differenzen zwischen den Geschlechtern.

5.3.3 Ratings und Zeitvariablen

Wie weiter oben (Kap. 5.2.4.3) beschrieben, wurde für alle mittels Rating erhobenen Variablen ein Nettowert berechnet (positive Formulierung – negative Formulierung). Auf diese Nettowerte beziehen sich alle folgenden Auswertungen zu den Rating-Variablen.

Steuerungslagen-Variablen

Die Tabellen 35 bis 37 zeigen die deskriptiven Statistiken und die Untersuchung auf Geschlechterdifferenzen mittels t-tests für unabhängige Stichproben für die Steuerungslagen-Variablen jeweils getrennt für die drei Meßzeitpunkte.

Tabelle 35 zeigt, dass sich zu Meßzeitpunkt eins keine signifikanten Geschlechterdifferenzen in den Steuerungslagen-Variablen ergeben.

Tabelle 35: Steuerungslagen-Variablen nach Geschlecht, zu Meßzeitpunkt 1 (Ausgangslage)

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard- abweichung	t	df	p*
Emotionale Bewertung+ 1	Weiblich	70	1.29	1.80	.01	107	.99
	Männlich	39	1.28	1.83			
Optimismus 1	Weiblich	70	3.96	3.85	1.63	107	.11
	Männlich	39	2.64	4.40			
Sympathie 1	Weiblich	70	1.30	1.33	.93	107	.36
	Männlich	39	1.03	1.71			
Geschicklichkeit 1	Weiblich	70	1.03	1.79	1.12	107	.27
	Männlich	39	.64	1.65			
Anstrengung 1	Weiblich	70	-.86	1.49	1.57	107	.12
	Männlich	39	-.36	1.75			

2-seitige Fragestellung, + wegen der Nettowertbildung repräsentieren höhere Werte positivere Emotionen

Wie aus Tabelle 36 ersichtlich, zeigen weibliche Vpn und männliche Vpn auch zum zweiten Meßzeitpunkt keine signifikant unterschiedlichen Einschätzungen in den Steuerungslagen-Variablen.

Tabelle 36: Steuerungslagen-Variablen nach Geschlecht, zu Meßzeitpunkt 2 (Wählen)

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard- abweichung	t	df	P*
Emotionale Bewertung+ 2	weiblich	70	1.21	1.78	.17	107	.87
	männlich	39	1.15	1.87			
Optimismus 2	weiblich	70	3.69	3.57	1.58	107	.12
	männlich	39	2.49	4.19			
Sympathie 2	weiblich	70	1.16	1.22	1.19	107	.24
	männlich	39	.82	1.71			
Geschicklichkeit 2	weiblich	70	1.03	1.63	.94	107	.35
	männlich	39	.72	1.70			
Anstrengung 2	weiblich	70	-.86	1.51	-.43	107	.67
	männlich	39	-.72	1.78			

* 2-seitige Fragestellung, + wegen der Nettowertbildung repräsentieren höhere Werte positivere Emotionen

Wie zu den Meßzeitpunkten eins und zwei zeigen sich zu Meßzeitpunkt 3 keine signifikanten Geschlechterunterschiede (s. Tabelle 37).

Tabelle 37: Steuerungslagen-Variablen nach Geschlecht, zu Meßzeitpunkt 3 (Planen)

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard- abweichung	t	df	P*
Emotionale Bewertung+ 3	weiblich	70	1.17	1.86	.98	107	.33
	männlich	39	.82	1.67			
Optimismus 3	weiblich	70	3.39	3.76	1.79	107	.08
	männlich	39	1.97	4.26			
Sympathie 3	weiblich	70	1.10	1.32	1.23	107	.22
	männlich	39	.74	1.65			
Geschicklichkeit 3	weiblich	70	.89	1.66	1.50	107	.14
	männlich	39	.38	1.70			
Anstrengung 3	weiblich	70	-.77	1.66	-.76	107	.45
	männlich	39	-.51	1.79			

* 2-seitige Fragestellung, + wegen der Nettowertbildung repräsentieren höhere Werte positivere Emotionen

Allerdings berichten weibliche Vpn einen tendenziell höheren Optimismus ($M = 3.39$) als männliche Vpn ($M = 1.97$, $t(107) = 1.79$, $p = .08$, 2-seitig).

Attraktivitätsratings

Die Attraktivitätsratings wurden für jede Kontaktperson (A,B,C) einzeln auf einer fünfstufigen Skala (1 = „völlig unattraktiv“; 5 = „sehr attraktiv“) zu zwei Meßzeitpunkten (Wählen, Planen) vorgenommen.

Tabelle 38 zeigt die deskriptiven Kennwerte dieser Attraktivitätsratings und die Befunde der Untersuchung auf Geschlechterdifferenzen mittels t-tests für unabhängige Stichproben.

Tabelle 38: Attraktivitätsratings nach Geschlecht und Meßzeitpunkt

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard abweichung	t	df	p*
Attraktivität1 ⁺ A**	weiblich	70	2.84	1.09	-1.61	107	.11
	männlich	39	3.18	.97			
Attraktivität1 B	weiblich	70	3.51	.85	.14	107	.89
	männlich	39	3.49	1.12			
Attraktivität1 C	weiblich	70	3.43	.93	2.17	107	.03
	männlich	39	3.03	.93			
Attraktivität2 A	weiblich	70	2.74	1.03	-1.11	107	.27
	männlich	39	2.97	1.06			
Attraktivität2 B	weiblich	70	3.43	.97	-.04	107	.97
	männlich	39	3.44	.94			
Attraktivität2 C	weiblich	70	3.21	1.01	1.68	107	.10
	männlich	39	2.90	.82			

* 2-seitig; + 1= Wählen, 2 = Planen; **A,B,C = Kontaktpersonen

Weibliche Vpn schätzen die Attraktivität der Kontaktperson „C“ zu Meßzeitpunkt 1 (Wählen) signifikant höher ein (M = 3.43) als männliche Vpn (M = 3.03, $t(107) = 2.17$, $p < .05$). Alle anderen Mittelwertsvergleiche erreichen kein Signifikanzniveau.

Ziel-Commitment

Tabelle 39 zeigt die deskriptiven Statistiken zur Variable Ziel-Commitment für männliche und weibliche Vpn.

Die Bereitschaft, sich für die Erreichung des vorgegebenen Ziels (einen „positiven, angenehmen Kontakt“ aufzubauen) anzustrengen, variiert zwischen den Geschlechtern zu Meßzeitpunkt 1 und 3 signifikant. Weibliche Vpn zeigen sowohl zu Meßzeitpunkt 1 ein

höheres Commitment ($M = 1.87$) als männliche Vpn ($M = 1.00$, $t(107) = 2.56$, $p < .05$), wie auch zu Meßzeitpunkt 3 (weibl.: $M = 1.70$, männl.: $M = 1.05$, $t(107) = 2.10$, $p < .05$)

Tabelle 39: Ziel-Commitment nach Geschlecht und Meßzeitpunkt

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard abweichung	t	df	p*
Commitment 1+	weiblich	70	1.87	1.66	2.56	107	.01
	männlich	39	1.00	1.87			
Commitment 2	weiblich	70	1.71	1.00	1.10	107	.27
	männlich	39	1.33	1.71			
Commitment 3	weiblich	70	1.70	1.33	2.10	107	.04
	männlich	39	1.05	1.70			

* 2-seitig, + 1 = Ausgangslage, 2 = Wählen, 3 = Planen

Handlungsklarheit

Tabelle 40 zeigt die subjektiv eingeschätzte Handlungsklarheit männlicher und weiblicher Vpn hinsichtlich des in der erwarteten Kontaktsituation zu zeigenden Verhaltens.

Die relativ niedrigen, und teilweise negativen Werte zeigen, dass insgesamt offenbar wenig Klarheit über das beabsichtigte Verhalten vorherrscht (Ratingskala von 1-5). Die negativen Ausprägungen ergeben sich aus der Netto-Kennwertberechnung (s. Kap. 5.2.4.3).

Tabelle 40: Handlungsklarheit nach Geschlecht und Meßzeitpunkt

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard abweichung	t	df	p*
Handlungsklarheit 1+	weiblich	70	-.04	2.05	.78	107	.44
	männlich	39	-.36	1.98			
Handlungsklarheit 2	weiblich	70	.39	1.66	1.04	107	.30
	männlich	39	.00	2.15			
Handlungsklarheit 3	weiblich	70	.41	1.88	2.26	107	.03
	männlich	39	-.41	1.74			

*2-seitig, + 1 = Ausgangslage, 2 = Wählen, 3 = Planen

Zu Meßzeitpunkt 3 (Planen) berichten weibliche Vpn ($M = .41$) eine signifikant höhere Handlungsklarheit als männliche Vpn ($M = -.41$, $t(107) = 2.26$, $p < .05$). Zu den anderen Meßzeitpunkten zeigen sich keine signifikanten Differenzen.

Kontaktdauer

Die in der Ausgangslage (Meßzeitpunkt 1) erhobene „gewünschte Kontaktdauer“ (Dauer) wurde fünfstufig erhoben (1 = „5 Minuten“, 2 = „10 Minuten“, 3 = „15 Minuten“, 4 = „20 Minuten“, 5 = „25 Minuten“). Tabelle 41 zeigt, dass männliche und weibliche Vpn keine signifikant unterschiedliche Kontaktdauer wählten.

Tabelle 41: Gewünschte Kontaktdauer nach Geschlecht

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard abweichung	t	df	p*
Dauer	weiblich	70	2.04	.86	-.90	107	.37
	männlich	39	2.21	.95			

* 2-seitige Fragestellung

Zeitdaten

Tabelle 42 zeigt die mittlere Betrachtungszeit per Item (zwecks Vergleichbarkeit der verschiedenen Meßzeitpunkte relativiert auf Itemlänge, s. Kap. 5.2.4.4) für die dargebotenen Personinformationen und die Entscheidungsdauer bei der Wahl der bevorzugten Kontaktperson.

Tabelle 42: Betrachtungszeiten (Personeninformationen)** und Entscheidungsdauer nach Geschlecht

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard- abweichung	t	df	p*
Entscheidungsdauer	weiblich	70	19.48	27.09	.58	107	.56
	männlich	39	16.59	20.09			
Betrachtungszeit per Item 1 ⁺	weiblich	70	2.05	.72	-1.56	107	.12
	männlich	39	2.31	1.00			
Betrachtungszeit per Item 2 ⁺	weiblich	70	2.11	1.23	-.77	107	.45
	männlich	39	2.31	1.41			

* 2-seitige Fragestellung; ** alle Zeiten in Sekunden; ⁺ 1,2 = Meßzeitpunkte (1 =Wählen, 2 =Planen)

Die paarweisen t-tests ergaben keine signifikanten Differenzen zwischen den Geschlechtern in den erhobenen Zeitdaten.

5.3.4 Instruktionen-Check

Nach der Darbietung der ersten Personinformationen (Meßzeitpunkt 2: Wählen) sollten die Vpn ebenfalls angeben, „wie festgelegt“ sie sich bezüglich der Wahl einer Kontaktperson bereits jetzt fühlen. Da die Vpn gemäß Instruktion eine Entscheidung für eine Kontaktperson erst später treffen sollten, dient dieses Item der Überprüfung, inwieweit die Vpn dieser Instruktion gefolgt sind. Tabelle 43 zeigt die Befunde zu dieser Variable.

Tabelle 43: Ausmaß des Festgelegtseins in der Wahl der Kontaktperson, Meßzeitpunkt 2

	Geschlecht	N	Mittelwert	Standard- abweichung	t	df	p*
Festgelegt	weiblich	70	3.03	.93	-.75	107	.46
	männlich	39	3.18	1.14			

* 2-seitige Fragestellung

Die mittlere Kategorie des fünfstufigen Ratings (1 = gar nicht festgelegt, 5 = völlig festgelegt) lautete: „3 = ein wenig festgelegt“.

Der resultierende Mittelwert von etwa drei kann als Hinweis darauf angesehen werden, dass der Instruktion weitgehend gefolgt wurde, und die Vpn eine verbindliche Entscheidung zu diesem Zeitpunkt noch nicht getroffen hatten. Ein signifikanter Unterschied zwischen weiblichen und männlichen Vpn ergab sich in dieser Frage nicht.

5.4 Hypothesentestende Analysen

5.4.1 Gedankeninhalte I – die Aufsuchen-Meiden-Hypothesen

Ausgehend von unserem revidierten Handlungsphasen-Modell sagt die Hypothese „Gedankeninhalte I“ (Aufsuchen-Meiden-Hypothesen) für Hoffnungsmotivierte mehr aufsuchende und weniger meidende Gedanken als für Furchtmotivierte vorher (interindividuelle Unterschiede).

Zweitens wird für Hoffnungsmotivierte zu allen Meßzeitpunkten eine Dominanz aufsuchender Gedankeninhalte über meidende Inhalte vorhergesagt, und für Furchtmotivierte eine Dominanz meidender Gedankeninhalte über aufsuchende Inhalte (intraindividuelle Unterschiede).

Zur Prüfung der Hypothese zu den interindividuellen Unterschieden wurde zunächst ein Kennwert „Netto-Gedanken“ gebildet. Hierzu wurde einzeln für jeden Meßzeitpunkt die Differenz der Werte für motivationale aufsuchende und motivationale meidende Gedankeninhalte gebildet (aufsuchende minus meidende). Je höher der Kennwerte „Netto-Gedanken“ ausfällt, desto stärker dominieren aufsuchende Gedanken. Negative Werte repräsentieren eine Dominanz meidender Gedankeninhalte.

Die zweifaktorielle Varianzanalyse mit den Faktoren Motiv (Hoffnung vs. Furcht) und Meßzeitpunkt (Ausgangslage, Wählen, Planen) und mit dem Kennwert für Netto-Gedanken als abhängiger Variable ergab erwartungsgemäß einen hochsignifikanten Haupteffekt für die Motivvariable, und einen signifikanten Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt). Abbildung 13 veranschaulicht die Befunde.

Der hochsignifikante Motiv-Haupteffekt zeigt zunächst, dass Hoffnungsmotivierte insgesamt signifikant höhere Kennwerte für die Hoffnungsdominanz der Gedankeninhalte erreichen ($M = .41$) als Furchtmotivierte ($M = .08$, $F(1/107) = 7.33$, $p < .01$). Bei Hoffnungsmotivierten dominieren also aufsuchende Gedankeninhalte signifikant stärker als bei Furchtmotivierten.

Dies bestätigt die Hypothese zu den interindividuellen Unterschieden.

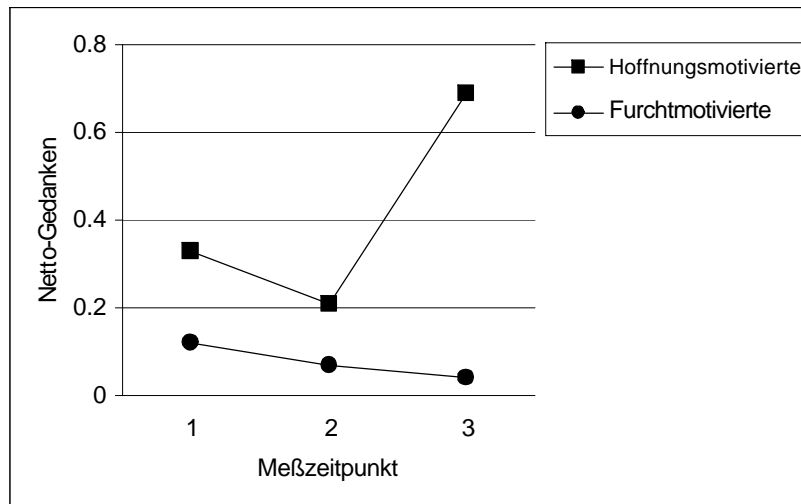


Abbildung 13: Netto-Gedanken (aufsuchend – meidend) nach Meßzeitpunkt und Motiv

Wie Abbildung 13 auch zeigt, verläuft die Veränderung von Meßzeitpunkt 2 (Wählen) zu Meßzeitpunkt 3 (Planen) für beide Motivgruppen deutlich unterschiedlich. Für Hoffnungsmotivierte nimmt die Hoffnungsdominanz der Gedankeninhalte stark zu (Meßzeitpunkt 2: $M = .21$; Meßzeitpunkt 3: $M = .69$), während sie für Furchtmotivierte weiter abnimmt ($M = .07$ zu $M = .04$). Hieraus erklärt sich der signifikante Interaktionseffekt Motiv x Meßzeitpunkt ($F(2/214) = 3.12, p < .05$).

Dieser signifikante Interaktionseffekt stützt bereits unsere Veränderungshypothese (Gedankeninhalte II) zu den Gedankeninhalten, die weiter unten detaillierter (getrennt für die Kennwerte für aufsuchende und meidende Gedankeninhalte) geprüft wird.

Die knapp positiven Kennwerte der Furchtmotivierten (für die Meßzeitpunkte 1-3 : $M_1 = .13, M_2 = .07, M_3 = .04$, s. Abbildung 13) zeigen aber auch, dass die erwartete absolute Dominanz meidender Gedanken (Hypothesen zu intraindividuellen Unterschieden) erwartungswidrig nicht vorliegt (hierzu müßte der Kennwert negativ ausfallen).

Wir haben daher zur weiteren Prüfung der Hypothese zu den intraindividuellen Unterschieden nach Motivgruppen getrennte paarweise t-tests gerechnet, in denen jeweils die Mittelwerte für aufsuchende und meidende Gedankeninhalte in den einzelnen Meßzeitpunkten verglichen wurden.

Abbildung 14 zeigt die Mittelwerte für aufsuchende und meidende Gedankeninhalte bei Hoffnungsmotivierten zu allen drei Meßzeitpunkten, und Tabelle 44 zeigt die Befunde der durchgeführten gepaarten t-tests.

Wie in Abbildung 14 zu sehen, berichten Hoffnungsmotivierte zu allen Meßzeitpunkten mehr aufsuchende als meidende Gedankeninhalte.

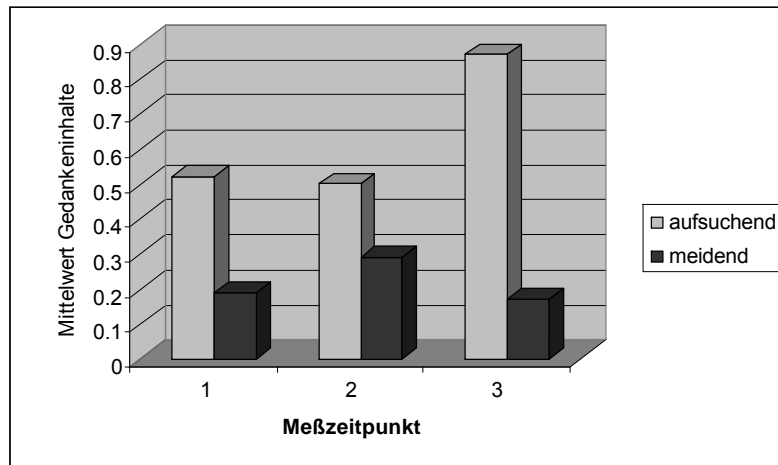


Abbildung 14: aufsuchende und meidende Gedankeninhalte bei Hoffnungsmotivierten (N = 52), nach Meßzeitpunkten

Aus Tabelle 44 ist ersichtlich, dass die Differenz aufsuchender zu meidender Gedankeninhalte zu allen Meßzeitpunkten fast signifikant bis hochsignifikant ist.

Tabelle 44: Mittelwertdifferenzen aufsuchender und meidender Gedanken nach Meßzeitpunkten, für Hoffnungsmotivierte (gepaarte t-tests)

	Mittelwert	Standard abweichung	t	df	p**	
Paaren 1	Motivational/aufsuchend 1* - Motivational/meidend 1	.33	.98	2.39	51	.02
Paaren 2	Motivational/aufsuchend 2 - Motivational/meidend 2	.21	.80	1.91	51	.06
Paaren 3	Motivational/aufsuchend 3 - Motivational/meidend 3	.69	1.00	4.99	51	.00

N = 51; * 1, 2, 3 = Meßzeitpunkte, ** 2-seitig

Am deutlichsten fällt die Differenz zu Meßzeitpunkt drei aus, wo aufsuchende Inhalte mehr als fünfmal ($M = .87$) so häufig genannt werden wie meidende Inhalte ($M = .17$, $t(51) = 4.99$, $p < .001$, 2-seitig).

Damit wird auch unsere Aufsuchen-Meiden-Hypothese zu den intraindividuellen Unterschieden für Hoffnungsmotivierte klar bestätigt.

In gleicher Weise wurden die Gedankeninhalte Furchtmotivierter in allen drei Meßzeitpunkten untersucht.

Wie Abbildung 15 zeigt, berichten Furchtmotivierte zu allen Meßzeitpunkten wie erwartet mehr meidende und weniger aufsuchende Gedankeninhalte als Hoffnungsmotivierte (vergleiche: Abbildung 14). Dennoch dominieren auch hier, wenn auch nur knapp, aufsuchende Inhalte.

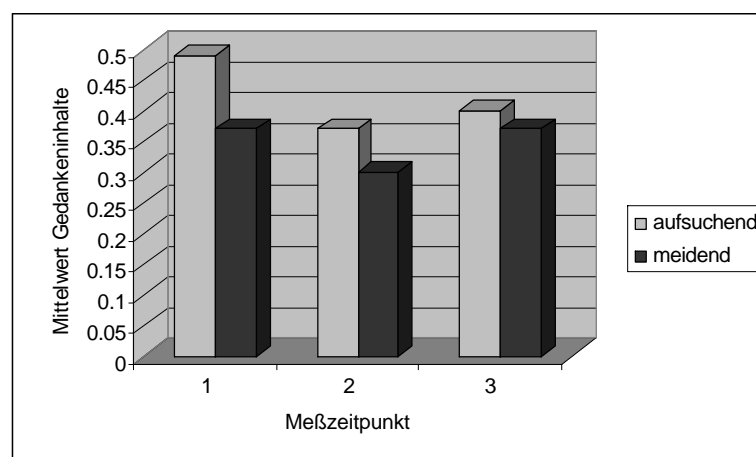


Abbildung 15: aufsuchende und meidende Gedankeninhalte bei Furchtmotivierten ($N = 57$), nach Meßzeitpunkten

Die wie bereits für die Hoffnungsmotivierten durchgeführten gepaarten t-tests ergaben, dass die Differenz aufsuchender zu meidender Gedanken für Furchtmotivierte zu keinem Meßzeitpunkt signifikant wird (alle $p > .36$). Dieser Befund ist erwartungswidrig zu unserer Aufsuchen-Meiden-Hypothese bezüglich der intraindividuellen Unterschiede bei Furchtmotivierten. Wir hatten eine Dominanz meidender Gedankeninhalte erwartet.

Die Befunde zur Hypothese „Gedankeninhalte I“ (Aufsuchen-Meiden-Hypothesen) sind wie folgt zusammenzufassen.

Wie nach unserer Hypothese zu den interindividuellen Unterschieden erwartet, zeigt sich bei Hoffnungsmotivierten insgesamt eine signifikant stärkere Dominanz aufsuchender Gedankeninhalte als bei Furchtmotivierten, wie der hochsignifikante Motiv-Haupteffekt der zweifaktoriellen Varianzanalyse für den Kennwert „Netto-Gedanken“ zeigt.

Die Vorhersage, die sich auf intraindividuelle Differenzen zwischen aufsuchenden und meidenden Gedankeninhalten bezieht, kann nur für Hoffnungsmotivierte bestätigt werden, wie die für die Motivgruppen getrennt durchgeführten paarweisen Vergleiche zeigen (s. Tabelle 44).

Hoffnungsmotivierte berichten zu allen Meßzeitpunkten signifikant häufiger aufsuchende als meidende Gedanken. Furchtmotivierte zeigen zwar wie erwartet mehr meidende Gedankeninhalte und weniger aufsuchende Gedankeninhalte als Hoffnungsmotivierte, jedoch wird die intraindividuelle Differenz aufsuchender zu meidender Inhalte zu keinem Zeitpunkt signifikant. Insofern ist dieser sich auf die intraindividuellen Unterschiede bei Furchtmotivierten beziehende zweite Teil der Hypothese zu verwerfen.

5.4.2. Gedankeninhalte II – die Veränderungshypothesen

Die Hypothese „Gedankeninhalte II“ macht differenzielle Vorhersagen über die Veränderung aufsuchender und meidender Gedankeninhalte Hoffnungs- und Furchtmotivierter über die Meßzeitpunkte.

Die Hypothese sagt vorher, dass aufsuchende Gedankeninhalte bei Hoffnungsmotivierten im Meßzeitpunkt 2 (Wählen) wegen des vermuteten vorübergehend reduzierten Optimismus zunächst an Häufigkeit abnehmen, um im dritten Meßzeitpunkt wieder zu zunehmen.

Für Furchtmotivierte erwarten wir ein stetiges Abnehmen über alle drei Meßzeitpunkte, weil wir andererseits eine stetige Zunahme (zu aufsuchenden Gedanken inkompatibler) meidender Gedankeninhalte über die Meßzeitpunkte für diese Gruppe erwarten.

Zur Prüfung der Veränderungshypothesen wurden zweifaktorielle Varianzanalysen (Motiv: Hoffnung vs. Furcht; Meßzeitpunkt: Ausgangslage, Wählen, Planen) mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor mit jeweils einer Gedankenkategorie als abhängiger Variable gerechnet.

Die erste Varianzanalyse mit der Gedankenkategorie „aufsuchend motivational“ ergab einen signifikanten Haupteffekt für die Motivvariable, einen signifikanten Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) und einen fast signifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt. Abbildung 16 veranschaulicht die Befunde zur Gedankenkategorie „aufsuchend motivational“.

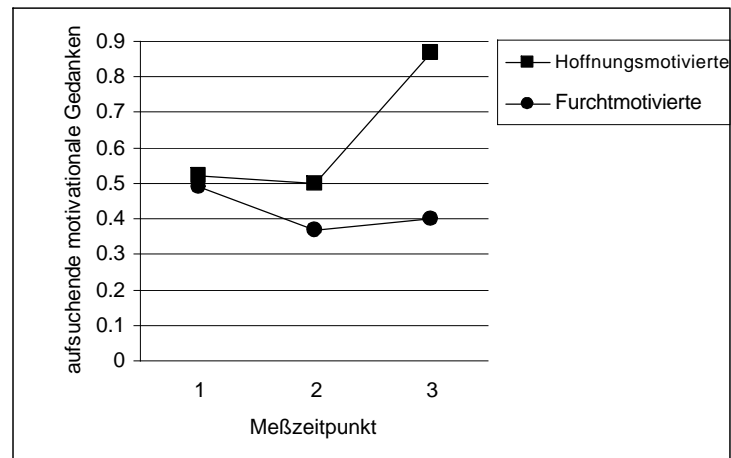


Abbildung 16: Häufigkeit aufsuchender motivationaler Gedanken, nach Motivgruppen und Meßzeitpunkt

Der signifikante Motiv-Haupteffekt bestätigt noch einmal, dass Hoffnungsmotivierte insgesamt signifikant häufiger ($M = .63$) aufsuchende Gedanken berichten als Furchtmotivierte ($M = .42$, $F(1/107) = 5.78$, $p < .05$).

Die Veränderung über die Meßzeitpunkte bei den Hoffnungsmotivierten bestätigt zudem unsere Veränderungshypothese für aufsuchende Gedankeninhalte: die Häufigkeit aufsuchender Gedanken nimmt für Hofnungsmotivierte zu Meßzeitpunkt 2 (Wählen) leicht ab ($M_1 = .52$, $M_2 = .50$), um im Meßzeitpunkt 3 (Planen) wieder zu zunehmen ($M_3 = .87$).

Für Furchtmotivierte zeigt der Verlauf von Meßzeitpunkt 1 zu 2 wie vermutet einen Rückgang ($M_1 = .49$, $M_2 = .37$) aufsuchender Gedanken, nimmt dann aber im Meßzeitpunkt 3 entgegen unserer Vermutung wieder leicht zu ($M_3 = .40$). Diese Zunahme im Meßzeitpunkt 3 ist im Vergleich zur Zunahme bei den Hofnungsmotivierten aber sehr schwach, woraus der erwartete signifikante Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) resultiert ($F(2/214) = 3.54$, $p < .05$).

Berechnete Einzelkontraste zeigen, dass der signifikante Interaktionseffekt wie erwartet auf die für beide Motivgruppen stark unterschiedlichen Veränderungen (s. Abbildung 16) von Meßzeitpunkt 2 zu 3 zurückgeht ($F(1/107) = 7.88, p < .01$).

Auch der fast signifikante Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = 2.84, p = .06$) geht auf die Differenz zwischen Meßzeitpunkt 2 ($M = .43$) und Meßzeitpunkt 3 ($M = .62, F(1/107) = 5.86, p < .05$) zurück.

Andere Einzelkontraste für Haupteffekte oder Interaktionseffekte wurden nicht signifikant.

In gleicher Weise wie für die Häufigkeit aufsuchender Gedankeninhalte wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse für die Häufigkeit meidender Gedankeninhalte durchgeführt, um die Veränderungshypothese für meidende Gedankeninhalte zu prüfen.

Die Hypothese sagt eine Zunahme meidender Gedankeninhalte bei Furchtmotivierten über alle drei Meßzeitpunkte vorher.

Für Hoffnungsmotivierte erwarten wir eine umgekehrte Entwicklung wie für die aufsuchenden Gedanken: eine Zunahme in Meßzeitpunkt 2 und eine anschließende Abnahme in Meßzeitpunkt 3.

Die zweifaktorielle Varianzanalyse mit den Faktoren Motiv und Meßzeitpunkt mit der Häufigkeit meidender Gedankeninhalte als abhängiger Variable ergab lediglich einen fast signifikanten Haupteffekt für die Motivvariable.

Hoffnungsmotivierte berichten fast signifikant weniger meidende Gedankeninhalte ($M = .22$) als Furchtmotivierte ($M = .35, F(1/107) = 3.72, p = .06$). Weder der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = .06, p = .95$) noch der Interaktionseffekt ($F(2/214) = 1.15, p = .32$) erreichten Signifikanzniveau.

Der fast signifikante Motiv-Haupteffekt stützt wiederum unsere Hypothese „Gedankeninhalte I“ hinsichtlich der interindividuellen Unterschiede: Furchtmotivierte berichten mehr meidende Gedanken als Hoffnungsmotivierte. Die Veränderungshypothese für meidende Gedankeninhalte muß dagegen verworfen werden, da sich keine signifikanten Veränderungen in der Häufigkeit meidender Gedankeninhalte über die Meßzeitpunkte zeigen.

Die Analysen zu den Veränderungshypothesen aufsuchender und meidender Gedankeninhalte können vorläufig wie folgt zusammengefasst werden.

Zunächst stützen die Analysen nochmal die bereits weiter oben berichtete Bestätigung der vermuteten interindividuellen Unterschiede in der Häufigkeit aufsuchender und meidender Gedankeninhalte.

Für die zeitliche Veränderung aufsuchender Gedankeninhalte kann die Veränderungshypothese zwar nicht vollständig, aber doch weitgehend bestätigt werden. Zwar zeigt sich im Meßzeitpunkt 3 eine minimale erwartungswidrige Zunahme bei Furchtmotivierten, wegen der ungleich stärkeren erwartungsgemäßen Zunahme bei Hoffnungsmotivierten im dritten Meßzeitpunkt resultiert dennoch der nach unserer Hypothese zu erwartende signifikante Interaktionseffekt in der Veränderung zwischen den Meßzeitpunkten zwei und drei.

Für die meidenden Gedankeninhalte kann die Veränderungshypothese nicht bestätigt werden. Hier zeigen sich weder Meßzeitpunkt- noch Interaktionseffekte.

5.4.3 Gedankeninhalte III – volitionale Gedanken

Gemäß unserer Hypothese „Gedankeninhalte III“ (volitionale Gedanken) haben wir zunächst eine Dominanz motivationaler Gedanken über volitionale Gedanken zu allen Meßzeitpunkten vorhergesagt.

Zur Prüfung der Hypothese wurde zunächst ein Summenwert für motivationale Gedankeninhalte (motivational aufsuchend + motivational meidend + motivational neutral) berechnet. Der Kennwert für volitionale Gedanken repräsentiert bereits alle volitionalen Gedanken, die bei der Kodierung (wegen der insgesamt sehr geringen Häufigkeit) nicht weiter differenziert wurden.

Abbildung 17 zeigt die motivationalen und volitionalen Gedankeninhalte für die drei Meßzeitpunkte. Wie ersichtlich, dominieren motivationale Gedanken zu allen drei Meßzeitpunkten deutlich.

Mittels gepaarter t-tests wurden die Mittelwerte motivationaler und volitionaler Gedankeninhalte je Meßzeitpunkt auf signifikante Differenzen geprüft.

Wie erwartet sind motivationale Gedankeninhalte zu Meßzeitpunkt 1 (volitional: $M = .24$, motivational: $M = 1.52$, $t(108) = 12.40$, $p < .001$), zu Meßzeitpunkt 2 (volitional: $M = .02$, motivational: $M = 2.28$, $t(108) = 24.43$, $p < .001$) wie auch zu Meßzeitpunkt 3 (volitional:

M = .05, motivational: M = 1.98, $t(108) = 18.82$, $p < .001$) signifikant häufiger als volitionale Gedankeninhalte.

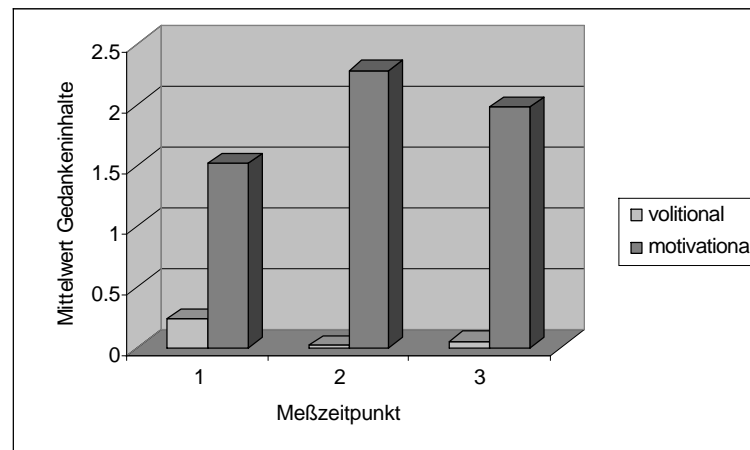


Abbildung 17: volitionale und motivationale Gedankeninhalte, nach Meßzeitpunkt

Unsere Hypothese der Dominanz motivationaler Gedankeninhalte zu allen Meßzeitpunkten wird damit bestätigt.

Unsere zweite Hypothese zu den volitionalen Gedankeninhalten sagt vorher, dass eine (im Rubikon-Modell postdecisional generell vermutete) Zunahme solcher Gedankeninhalte nur für Furchtmotivierte zu erwarten ist, weil diese Gruppe nach unserer Erwartung die von Heckhausen (1989) genannten Voraussetzungen einer volitionalen Bewusstseinslage besonders ausgeprägt aufweist.

Unsere Hypothese erwartet also für die Häufigkeit volitionaler Gedanken in einer zweifaktoriellen Varianzanalyse einen Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt).

Die durchgeführte Varianzanalyse mit den Faktoren Motiv (Hoffnung vs. Furcht) und Meßzeitpunkt (Ausgangslage, Wählen, Planen) mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor ergab einen signifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt und den erwarteten signifikanten Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt).

Wie Abbildung 18 zeigt, nehmen volitionale Gedanken von Meßzeitpunkt 1 (Ausgangslage, M = .24) zu Meßzeitpunkt 2 (Wählen, M = .02) deutlich ab und in

Meßzeitpunkt 3 (Planen, $M = .05$) wieder zu, was insgesamt zu einem hochsignifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt führt ($F(2/214) = 17.92, p < .001$).

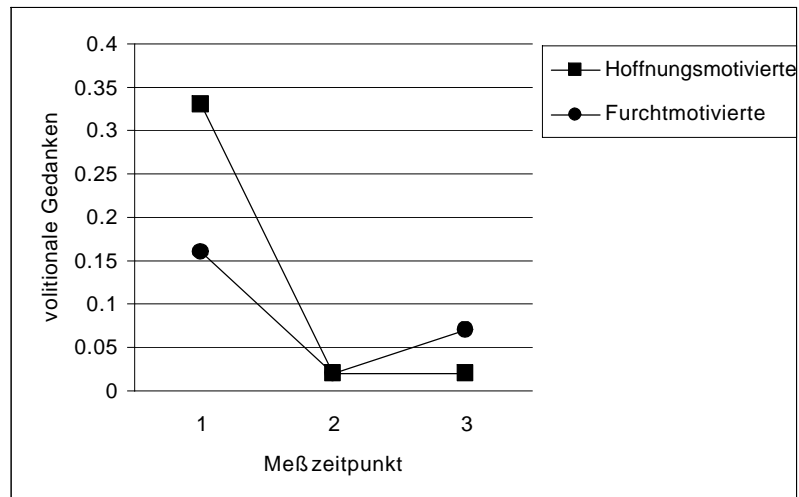


Abbildung 18: volitionale Gedankeninhalte nach Motivgruppen und Meßzeitpunkt

Sowohl der Einzelkontrast für die Abnahme von Meßzeitpunkt 1 zu Meßzeitpunkt 2 ($F(1/107) = 24.38, p < .001$) als auch der Einzelkontrast für die Zunahme von Meßzeitpunkt 2 zu Meßzeitpunkt 3 ($F(1/107) = 7.59, p < .01$) wird hochsignifikant.

Zur Entwicklung volitionaler Gedanken im Meßzeitpunkt 2 hatten wir keine Hypothesen. Die Zunahme volitionaler Gedanken von Meßzeitpunkt 2 zu 3 steht zunächst in Übereinstimmung mit den Vorhersagen des Rubikon-Modells. Der ebenfalls signifikante Interaktionseffekt bestätigt darüberhinaus unsere Erwartung, dass diese Zunahme nur auf die Furchtmotivierten zurückgeht.

Der signifikante Interaktionseffekt ($F(2/214) = 3.94, p < .05$) bestätigt damit unsere Hypothese, dass nur für Furchtmotivierte eine Zunahme volitionaler Gedanken in Meßzeitpunkt 3 zu erwarten ist.

Der berechnete Einzelkontrast für den Interaktionseffekt in der Veränderung von Meßzeitpunkt 2 zu Meßzeitpunkt 3 wird erwartungsgemäß signifikant ($F(1/107) = 4.80, p < .05$). Während die Häufigkeit volitionaler Gedanken für Furchtmotivierte zunimmt ($M_2 = .02, M_3 = .05$), bleibt sie für Hoffnungsmotivierte unverändert ($M_2 = .02, M_3 = .02$).

Der Einzelkontrast für den Interaktionseffekt in der Veränderung von Meßzeitpunkt 1 zu Meßzeitpunkt 2 wird fast signifikant ($F(1/107) = 3.40, p = .07$). Wie Abbildung 18 zeigt, berichten Hoffnungsmotivierte zu Meßzeitpunkt 1 ($M = .33$) deutlich mehr volitionale Gedanken als Furchtmotivierte ($M = .16$), um im Meßzeitpunkt 2 nahezu identische Werte aufzuweisen.

5.4.4 Motivationale neutrale und irrelevante Gedankeninhalte

Zu den ebenfalls codierten Gedankenkategorien „motivational neutral“ (weder aufsuchend noch meidend) und „irrelevant“ (ohne erkennbaren Bezug zur experimentellen Aufgabe) hatten wir keine Hypothesen formuliert, der Vollständigkeit halber wurden aber auch die Häufigkeiten dieser Kategorien analysiert. Zum Auffinden im Zusammenhang unserer Fragestellung eventuell interessanter Befunde haben wir zunächst zweifaktorielle Varianzanalysen, wie oben berichtet, auch für diese Variablen berechnet.

Die Varianzanalyse für die Variable „motivationale neutrale Gedankeninhalte“ ergab einen hochsignifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt. Abbildung 19 zeigt den Verlauf neutraler motivationaler Gedankeninhalte über die Meßzeitpunkte.

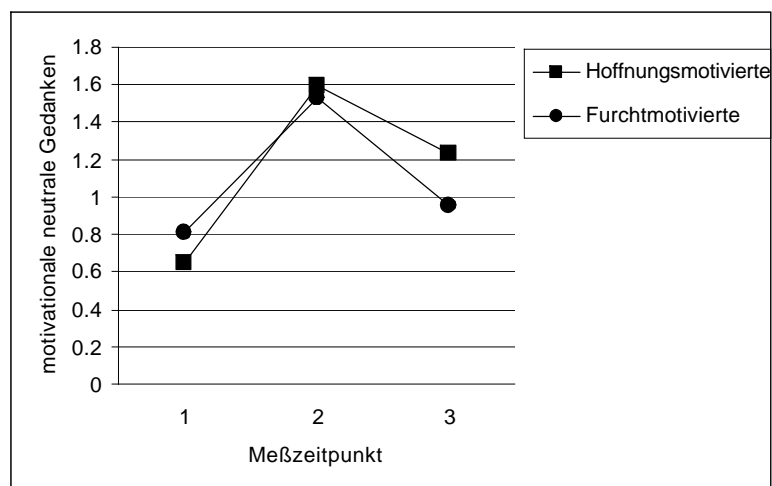


Abbildung 19: motivationale neutrale Gedanken nach Motivgruppen und Meßzeitpunkt

Die Häufigkeit motivationaler neutraler Gedanken nimmt von Meßzeitpunkt 1 ($M = .73$, $SD = .82$) zu Meßzeitpunkt 2 ($M = 1.56$, $SD = .93$) deutlich zu, um im dritten Meßzeitpunkt ($M = 1.08$, $SD = .95$) wieder abzunehmen, was zu dem hochsignifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt führt ($F(2/214) = 27.19$, $p < .001$). Andere Effekte erreichten kein Signifikanzniveau.

Ein solcher Verlauf ist durchaus plausibel, weil im Meßzeitpunkt 2 (Wählen), d.h. nach der Information über die potentiellen Kontaktpersonen, eine verstärkte gedankliche Beschäftigung mit den zur Wahl stehenden Kontaktpersonen und der zu erwartenden Situation stattfinden sollte. Solche erwartungs- und wertbezogenen Überlegungen wurden als motivational codiert. Dieser Befund kann damit auch als Indikator der erfolgreichen experimentellen Manipulation (der Anregung eines Auswahlprozesses im Meßzeitpunkt 2) betrachtet werden.

Das sich hier, anders als bei der Untersuchung der Netto-Aufsuchen-Gedanken und der explizit aufsuchenden Gedankeninhalte, keine motivspezifischen Unterschiede finden, zeigt nochmals, dass eine Aufsuchen-Meiden-Differenzierung bei der Untersuchung von Gedankenprotokollen sinnvoll ist, weil sie zusätzliche Erkenntnisse ermöglicht.

Die gleiche zweifaktorielle Varianzanalyse für die Häufigkeit irrelevanter Gedankeninhalte ergab einen hochsignifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = 15.03$, $p < .001$) und einen signifikanten Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) ($F(2/214) = 4.03$, $p < .05$).

Wie Abbildung 20 zeigt, findet von Meßzeitpunkt 1 ($M = 1.13$, $SD = 1.01$) zu Meßzeitpunkt 2 ($M = .58$, $SD = .88$) ein deutlicher Rückgang irrelevanter Gedankeninhalte statt, während zu Meßzeitpunkt 3 irrelevante Gedanken wieder zunehmen ($M = .83$, $SD = .89$).

Der signifikante Interaktionseffekt resultiert vor allem aus den differentiellen Veränderungen beider Motivgruppen von Meßzeitpunkt eins zu zwei. Hoffnungsmotivierte zeigen einen wesentlich stärkeren Rückgang irrelevanter Gedanken ($M_1 = 1.21$, $M_2 = .42$) als Furchtmotivierte ($M_1 = 1.05$, $M_2 = .72$).

Der entsprechende Einzelkontrast für den Interaktionseffekt (Meßzeitpunkt 1 gegen Meßzeitpunkt 2) wird dementsprechend auch signifikant ($F(1/107) = 5.23$, $p < .05$).

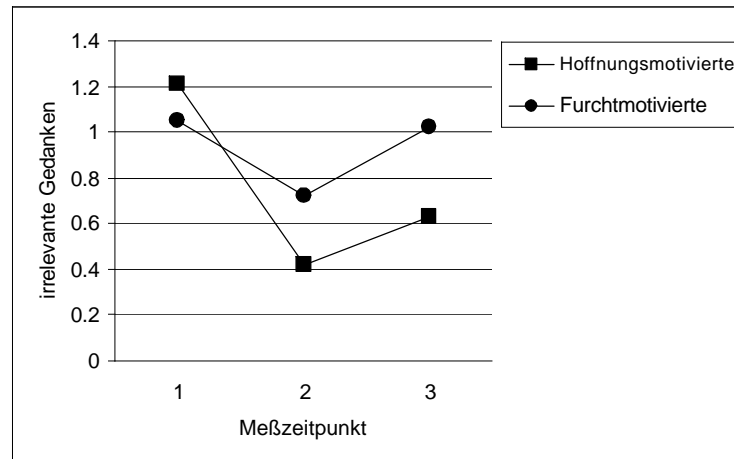


Abbildung 20: irrelevante Gedanken nach Motivgruppen und Meßzeitpunkt

Der Einzelkontrast für den Interaktionseffekt für die Veränderung von Meßzeitpunkt zwei zu Meßzeitpunkt drei ist nur noch tendenziell bedeutsam ($F(1/107) = 2.92, p = .09$).

Diese Effekte waren zwar nicht vorhergesagt worden, sie sind aber im Zusammenhang unserer anderen Hypothesen durchaus plausibel: Hoffnungsmotivierte scheinen sich im zweiten Meßzeitpunkt deutlich intensiver mit der geforderten Aufgabe (Auswahl einer Kontaktperson) auseinanderzusetzen, während Furchtmotivierte während und nach der Wahl der Kontaktperson tendenziell eher bei den irrelevanten Gedankeninhalten verbleiben. Furchtmotivierte weisen in den Meßzeitpunkten eins und drei nahezu identische Häufigkeiten irrelevanter Gedanken auf, während Hoffnungsmotivierte im dritten Meßzeitpunkt deutlich unter der Ausgangslage bleiben (s. Abbildung 20).

Dieser Befund ist gut vereinbar mit unserer Modellannahme, dass Furchtmotivierte sich weniger intensiv mit den geforderten Teilaufgaben der Handlungssteuerung befassen als Hoffnungsmotivierte.

5.4.5 Erfolgserwartungen, Anstrengungserwartungen und emotionale Bewertung

In unserer Steuerungslagen-Hypothese haben wir für alle Meßzeitpunkte für Hoffnungsmotivierte höhere Erfolgserwartungen, geringere Anstrengungserwartungen und positivere emotionale Bewertungen als für Furchtmotivierte vorhergesagt. In der Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese werden darüberhinaus motivspezifische

differentielle Vorhersagen zur Veränderung dieser Variablen in den verschiedenen Meßzeitpunkten gemacht.

Die Steuerungslagen-Hypothese und die Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese wurden daher simultan in zweifaktoriellen Varianzanalysen mit dem zweistufigen between-Faktor Anschlußmotiv (Hoffnungs- vs. Furchtmotivierte) und dem dreistufigen within-Faktor Meßzeitpunkt (Ausgangslage, Wählen, Planen) mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor geprüft.

Hierzu wurde zunächst aus den Motivkennwerten für Hoffnung auf Anschluß (HA) und Furcht vor Zurückweisung (FZ) ein Kennwert für die „Anschlußtendenz“ berechnet: beide Kennwerte wurden zunächst z-transformiert, anschließend wurde der Differenzwert $HA - FZ$ berechnet. War der resultierende Wert größer null, wurde die Vp als „Hoffnungsmotiviert“ klassifiziert, war der Wert kleiner null, wurde die Vp als „Furchtmotiviert“ klassifiziert (identisches Vorgehen beschreiben z.B. Puca & Schmalt, 2001). Hoffnungs- und Furchtmotivierte sind damit also durch die Dominanz der jeweiligen Motivkomponente gekennzeichnet.

Erfolgserwartungen

Wir hatten die verschiedenen Aspekte der Erfolgserwartungen in drei Variablen gemessen: einem generellen Optimismus hinsichtlich der erwarteten Kontaktsituation, der Einschätzung der eigenen Geschicklichkeit in solchen Situationen und der erwarteten Sympathiewirkung auf die Kontaktperson.

Wie Abbildung 21 zeigt, berichten Hoffnungsmotivierte zu allen Meßzeitpunkten erwartungsgemäß einen höheren Optimismus ($M = 1.64$) hinsichtlich des Verlaufs der Kontaktsituation als Furchtmotivierte ($M = .81$). Der Haupteffekt für die Motivvariable wird hochsignifikant ($F(1/107) = 15.28, p < .01$).

Weder der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = 1.99, p = .14$), noch der Interaktionseffekt ($F(2/214) = .14, p = .87$) werden signifikant.

Es zeigt sich also erwartungswidrig keine signifikante Veränderung der Optimismusvariable über die Meßzeitpunkte.

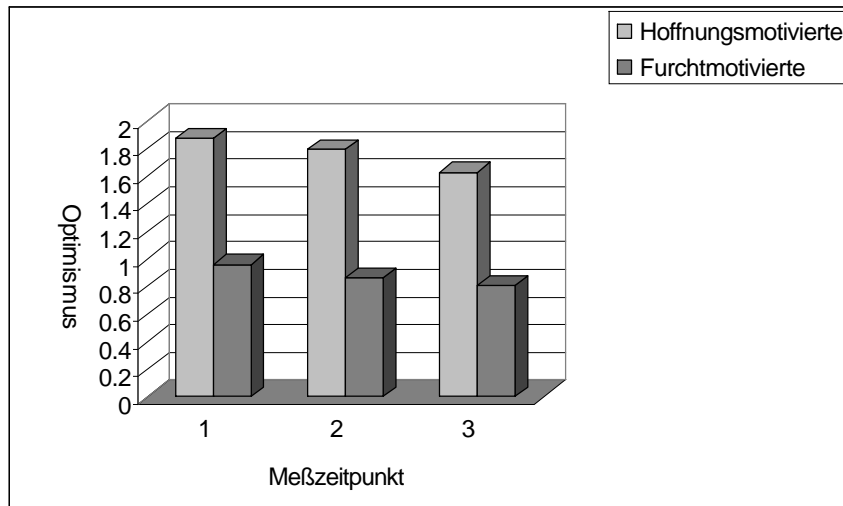


Abbildung 21 : Optimismus nach Meßzeitpunkt und Motiv

Die zweite Variable zur Abbildung der Erfolgserwartung ist die eingeschätzte eigene Geschicklichkeit im Umgang mit Anderen.

Die Varianzanalyse für die Variable Geschicklichkeit ergab ebenfalls einen hochsignifikanten Haupteffekt für die Motivvariable ($F(1/107) = 19.81, p < .01$). Hoffnungsmotivierte schätzen erwartungsgemäß ihre eigene Geschicklichkeit zu allen drei Meßzeitpunkten höher ein ($M = 1.50$) als Furchtmotivierte ($M = .23$), wie Abbildung 22 zeigt.

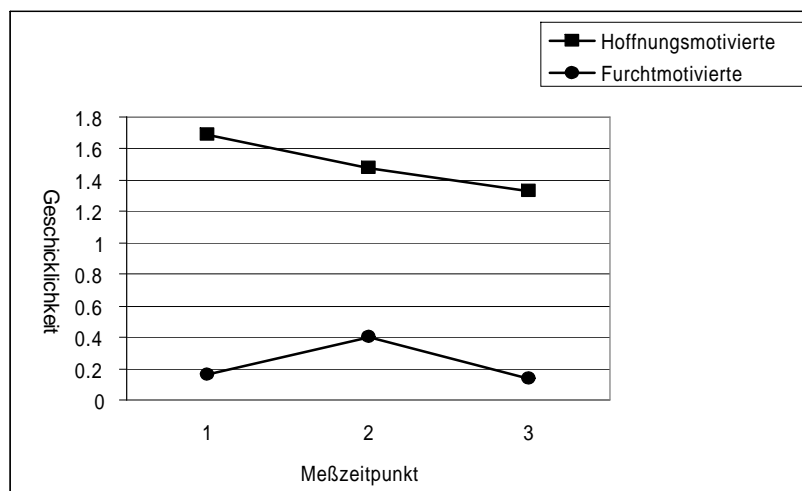


Abbildung 22: Geschicklichkeit nach Meßzeitpunkt und Motiv

Für die Variable Geschicklichkeit wurde auch der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($M_1 = .89$, $M_2 = .92$, $M_3 = .71$) ($F(2/214) = 3.57$, $p < .05$) und der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) signifikant ($F(2/214) = 3.80$, $p < .05$).

Hoffnungsmotivierte zeigen von der Ausgangslage (Meßzeitpunkt 1, $M = 1.69$) zur Phase „Wählen“ (Meßzeitpunkt 2, $M = 1.48$) den erwarteten Rückgang im Sinne einer weniger optimistischen Einschätzung der eigenen Geschicklichkeit. Der weitere, leichte Rückgang zum Meßzeitpunkt 3 ($M = 1.31$) ist jedoch erwartungswidrig, hier ist nach unserer Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese ein ansteigender Wert erwartet worden.

Furchtmotivierte (Meßzeitpunkt 1: $M = .16$) zeigen dagegen erwartungswidrig zunächst eine höher eingeschätzte Geschicklichkeit zu Meßzeitpunkt 2 ($M = .40$), und dann im Meßzeitpunkt 3 ($M = .14$) die erwartungsgemäß reduzierte eingeschätzte Geschicklichkeit. Furchtmotivierte zeigen damit zu den Meßzeitpunkten zwei und drei einen „umgekehrten Rubikon-Effekt“, den wir nur für Meßzeitpunkt drei erwartet hatten.

Die Erwartung, auf den potentiellen Kontaktpartner sympathisch zu wirken, wurde als weitere indirekte Variable der Erfolgserwartung erhoben. Diese Variable (Sympathieerwartung) zielt im Gegensatz zur Einschätzung der eigenen Geschicklichkeit auf eine Form der Erfolgserwartung, die nicht direkt auf aktives eigenes Tun zurückgeht - auf die sogenannte Situations-Ergebnis-Erwartung.

Auch für diese Variable ergab die zweifaktorielle Varianzanalyse einen hochsignifikanten Haupteffekt für die Motivvariable ($F(1/107) = 7.89$, $p < .01$). Wie Abbildung 23 zeigt, glauben Hoffnungsmotivierte erwartungsgemäß zu allen Meßzeitpunkten stärker daran, sympathisch zu wirken ($M = 1.43$) als Furchtmotivierte ($M = .74$).

Die Sympathieerwartung sinkt (über beide Motivgruppen gemittelt) kontinuierlich über die drei Meßzeitpunkte (1: $M = 1.20$; 2: $M = 1.04$; 3: $M = .97$), was zu einem fast signifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt führte ($F(2/214) = 2.93$, $p = .06$).

Der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) wird ebenfalls fast signifikant ($F(2/214) = 2.61$, $p = .08$). Der Verlauf der Sympathieerwartung über die drei Meßzeitpunkte ist für Hoffnungsmotivierte Meßzeitpunkt 1: $M = 1.67$) erwartungsgemäß: im Meßzeitpunkt 2 (Wählen, $M = 1.27$) reduziert sich diese Erwartung, um im Meßzeitpunkt drei (Planen, $M = 1.35$) wieder anzusteigen.

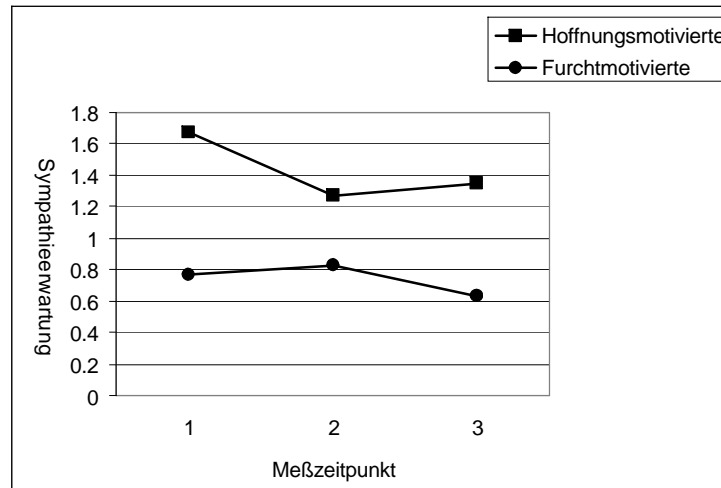


Abbildung 23: Sympathieerwartung nach Meßzeitpunkt und Motiv

Furchtmotivierte (Meßzeitpunkt 1, $M = .77$) zeigen einen umgekehrten Verlauf, der zum Meßzeitpunkt drei erwartungsgemäß, zu Meßzeitpunkt zwei aber erwartungswidrig ist: zu Meßzeitpunkt zwei ($M = .83$) erhöht sich erwartungswidrig die Erwartung sympathisch zu wirken, um im Meßzeitpunkt drei ($M = .63$) erwartungsgemäß zu sinken. Furchtmotivierte zeigen also wie schon in der Variable „Geschicklichkeit“ auch hier zu Meßzeitpunkt zwei und drei (hier erwartungsgemäß) einen tendentiellen, umgekehrten Rubikon-Effekt“.

Wir haben schließlich noch eine summarische Erfolgserwartung (Optimismus + Geschicklichkeit + Sympathieerwartung) berechnet und für diese Variable ebenfalls die oben beschriebene zweifaktorielle Varianzanalyse gerechnet.

Auch hier ergibt sich ein hochsignifikanter Haupteffekt für die Motivvariable ($F(1/107) = 17.57, p < .01$). Wie Abbildung 24 zeigt, zeichnen sich Hoffnungsmotivierte zu allen Meßzeitpunkten erwartungsgemäß durch höhere summarische Erfolgserwartungen ($M = 4.69$) aus als Furchtmotivierte ($M = 1.85$).

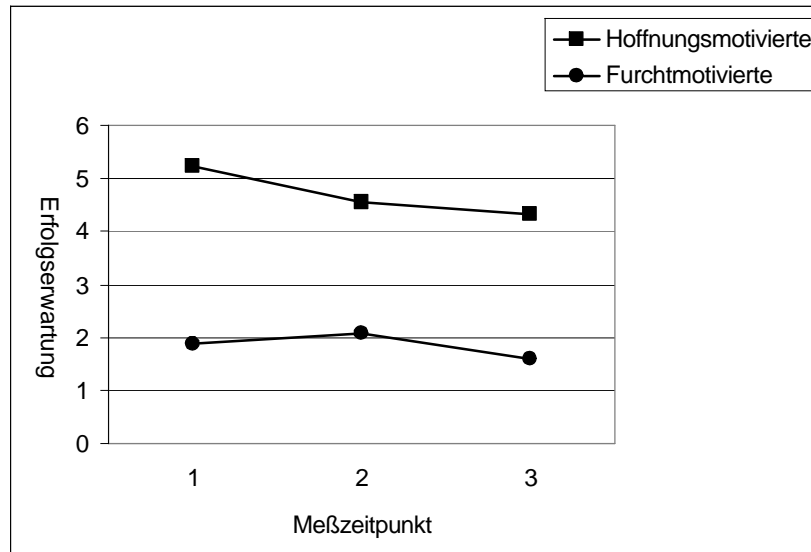


Abbildung 24: Erfolgserwartung (summarisch) nach Meßzeitpunkt und Motiv

Der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt wird ebenfalls hochsignifikant ($F(2/214) = 5.33, p < .01$). Wie Abbildung 24 zeigt, sinkt die summarische Erfolgserwartung (gemittelt über die Motivgruppen) über alle drei Meßzeitpunkte (1 : $M = 3.49$; 2: $M = 3.26$; 3: $M = 2.88$). Der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) wird fast signifikant ($F(2/214) = 2.81, p = .06$). Hoffnungsmotivierte (Meßzeitpunkt 1: $M = 5.23$) zeigen zum Meßzeitpunkt 2 ($M = 4.54$) erwartungsgemäß eine reduzierte Erfolgserwartung, die allerdings zum Meßzeitpunkt drei ($M = 4.31$) erwartungswidrig weiter leicht sinkt. Furchtmotivierte (Meßzeitpunkt 1: $M = 1.90$) zeigen zu den Meßzeitpunkten zwei ($M = 2.09$) und drei ($M = 1.58$) den „umgekehrten Rubikon-Effekt“, den wir allerdings nur für Meßzeitpunkt drei erwartet hatten.

Unsere Erwartungen gemäß der Steuerungslagen-Hypothese können hinsichtlich der hier zunächst untersuchten Erfolgserwartungen als vollständig bestätigt gelten. Hoffnungsmotivierte zeigen zu allen Meßzeitpunkten höhere Erfolgserwartungen sowie optimistischere Einschätzungen in allen untersuchten einzelnen Facetten dieser Erwartung (Optimismus, Geschicklichkeit, Sympathiewirkung) als Furchtmotivierte.

Hinsichtlich der Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese ist die Befundlage nicht vollständig bestätigend.

Zunächst zeigen sich für die Variable Optimismus keine signifikanten Veränderungen über die Meßzeitpunkte.

Für die Variablen Geschicklichkeit und Sympathiewirkung ergeben sich aber signifikante oder fast signifikante Meßzeitpunkt- und Interaktionseffekte, die sich schließlich auch in der summarischen Variable „Erfolgserwartung“ zeigen.

Die Gruppe der Furchtmotivierten zeigt dabei für die Variablen Geschicklichkeit, Sympathiewirkung und die summarische Erfolgserwartung einen „umgekehrten Rubikoneffekt“ zu den Meßzeitpunkten zwei und drei, d.h. im Meßzeitpunkt zwei eine zunehmend optimistische Bewertung der eigenen Geschicklichkeit, Sympathiewirkung und summarischen Erfolgserwartung, die im Meßzeitpunkt drei insgesamt wieder pessimistischer wird. Vorhergesagt hatten wir diesen „umgekehrten Rubikon-Effekt“ nur für den dritten Meßzeitpunkt. Die zunehmende Erfolgszuversicht zu Meßzeitpunkt zwei entspricht daher nicht unseren Erwartungen.

Hoffnungsmotivierte zeigen in allen Variablen, außer der Optimismus-Variable, die vorhergesagte reduzierte Erfolgszuversicht im zweiten Meßzeitpunkt. Für die Variablen Geschicklichkeit und summarische Erfolgserwartung zeigt sich aber im dritten Meßzeitpunkt nicht die erwartete gesteigerte Erfolgszuversicht, sondern eine sich weiter leicht reduzierende Erfolgszuversicht. Lediglich in der Variable Sympathiewirkung zeigt sich der komplette erwartete Verlauf einer Reduzierung im Meßzeitpunkt zwei und eines Anstiegs im dritten Meßzeitpunkt.

Die Veränderungen über die Meßzeitpunkte sind also für Hoffnungs- und Furchtmotivierte wie erwartet signifikant verschieden, entsprechen allerdings nicht vollständig den Vorhersagen nach der Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese.

Anstrengungserwartung

Die Steuerungslagen-Hypothese sagt für Hoffnungsmotivierte zu allen Meßzeitpunkten eine geringere Anstrengungserwartung vorher als für Furchtmotivierte. Gemäß der Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese sollte sich die Anstrengungserwartung außerdem für Hoffnungsmotivierte von Meßzeitpunkt eins zu zwei wegen des reduzierten Optimismus erhöhen, zu Meßzeitpunkt drei aber wieder reduzieren. Für Furchtmotivierte wird eine ansteigende Anstrengungserwartung über alle drei Meßzeitpunkte vorhergesagt.

Auch diese Vorhersagen wurden simultan mittels einer zweifaktoriellen Varianzanalyse mit den Faktoren Motiv (Hoffnungs- vs. Furchtmotivierte) und Meßzeitpunkt (1 = Ausgangslage, 2 = Wählen, 3 = Planen) mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor geprüft.

Die Varianzanalyse ergab lediglich einen hochsignifikanten Haupteffekt für die Motivvariable ($F(1/107) = 16.77, p < .001$). Wie Abbildung 25 zeigt, berichten Hoffnungsmotivierte erwartungsgemäß zu allen Meßzeitpunkten eine geringere Anstrengungserwartung ($M = -1.30$) als Furchtmotivierte ($M = -.19$).

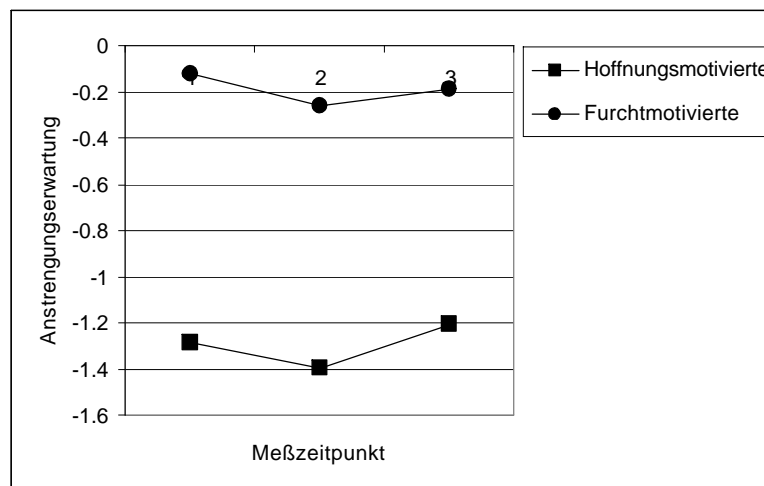


Abbildung 25: Anstrengungserwartung nach Meßzeitpunkt und Motiv

Weder der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = 1.03, p = .36$) noch der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) ($F(2/214) = .29, p = .75$) erreichen Signifikanzniveau.

Dieser Befund bestätigt die Steuerungslagen-Hypothese, d.h. die erwarteten geringeren Anstrengungserwartungen der Hoffnungsmotivierten. Die Steuerungslagen-Veränderungshypothese kann für die Variable Anstrengungserwartung nicht bestätigt werden.

Emotionale Bewertung

Für diese Variable erwarteten wir zu allen Meßzeitpunkten positivere emotionale Bewertungen der erwarteten Kontaktsituation für Hoffnungsmotivierte als für Furchtmotivierte (Steuerungslagen-Hypothese).

Die emotionale Bewertung Hoffnungsmotivierter sollte sich zunächst von Meßzeitpunkt eins zu zwei negativ entwickeln, und zu Meßzeitpunkt drei wieder positiver werden. Für Furchtmotivierte sollte die emotionale Bewertung über alle Meßzeitpunkte negativer werden (Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese).

Die Hypothesen wurden mit einer zweifaktoriellen Variablenanalyse, wie im vorherigen Abschnitt beschrieben, geprüft.

Die Steuerungslagen-Hypothese konnte auch hier bestätigt werden. Hoffnungsmotivierte berichten zu allen Meßzeitpunkten erwartungsgemäß positivere emotionale Bewertungen ($M = 1.89$) als Furchtmotivierte ($M = .52$), wie Abbildung 26 zeigt. (Wegen der Nettowertbildung aus positivem und negativem Item repräsentieren höhere Werte hier eine positivere emotionale Bewertung). Der Haupteffekt für die Motivvariable wird hochsignifikant ($F(1/107) = 21.49, p < .001$).

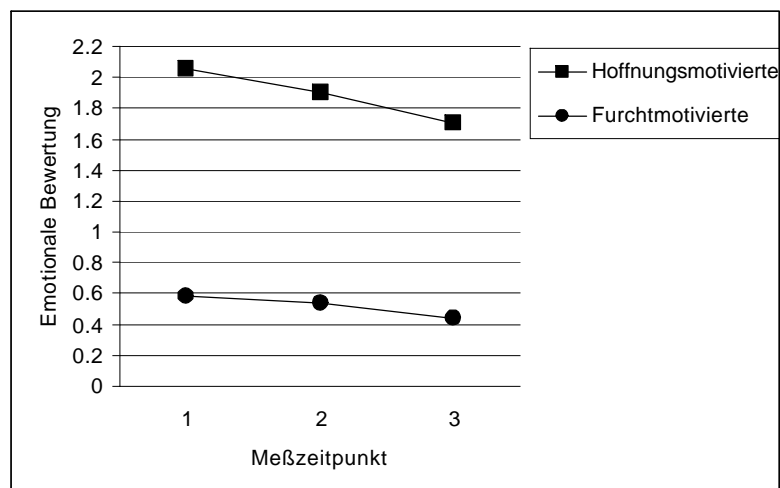


Abbildung 26: Emotionale Bewertung nach Meßzeitpunkt und Motiv

Der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt wird fast signifikant ($M_1 = 1.28$, $M_2 = 1.19$, $M_3 = 1.05$) ($F(2/214) = 2.59$, $p = .08$), der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) erreicht kein Signifikanzniveau ($F(2/214) = .46$, $p = .63$).

Wie erwartet wird die emotionale Bewertung (Hoffnungsmotivierte: $M_1 = 2.06$; Furchtmotivierte $M_1 = .58$) im Meßzeitpunkt zwei (Wählen) für beide Motivgruppen negativer (Hoffnungsmotivierte: $M_2 = 1.90$; Furchtmotivierte: $M_2 = .54$). Für Furchtmotivierte setzt sich dieser Trend im dritten Meßzeitpunkt (Planen) erwartungsgemäß fort ($M_3 = .44$), wie auch (hier erwartungswidrig) für Hoffnungsmotivierte ($M_3 = 1.71$). Wie auch der nicht signifikante Interaktionseffekt bestätigt, zeigen beide Motivgruppen also eine einheitlich negativer werdende emotionale Bewertung der angekündigten Kontaktsituation mit der zeitlichen Annäherung an diese Situation. Die Steuerungslagen-Veränderungs-Hypothese wird also nur für Furchtmotivierte bestätigt, für Hoffnungsmotivierte nicht, muß insofern also verworfen werden.

5.4.6 Ziel-Commitment

In der Ziel-Commitment-Hypothese haben wir für alle Meßzeitpunkte ein geringeres Commitment zu dem aufsuchenden Ziel („positive, angenehme Kontaktaufnahme“) für Furchtmotivierte als für Hoffnungsmotivierte vorhergesagt. Zur Veränderung des Commitments über die Meßzeitpunkte ist aus unserem Modell keine Hypothese ableitbar. Nach den Annahmen des Rubikon-Modells sollte jedoch generell ein zunehmendes Commitment nach der Zielentscheidung, d.h. in unserem Falle zum Meßzeitpunkt 3 (Planen), beobachtbar sein.

Die zweifaktorielle Varianzanalyse für die Variable Commitment ergab einen signifikanten Haupteffekt für die Motivvariable ($F(1/107) = 4.15$, $p < .05$). Wie Abbildung 27 zeigt, berichten Hoffnungsmotivierte wie erwartet zu allen Meßzeitpunkten ein höheres Ziel-Commitment ($M = 1.84$) als Furchtmotivierte ($M = 1.26$). Unsere Ziel-Commitment-Hypothese wird damit bestätigt.

Weder der Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = .48$, $p = .62$), noch der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) ($F(2/214) = .96$, $p = .39$) erreichen

Signifianzniveau. Die im Rubikon-Modell gemachte Annahme eines postdecisionalen Anstiegs des Ziel-Commitments kann damit nicht bestätigt werden.

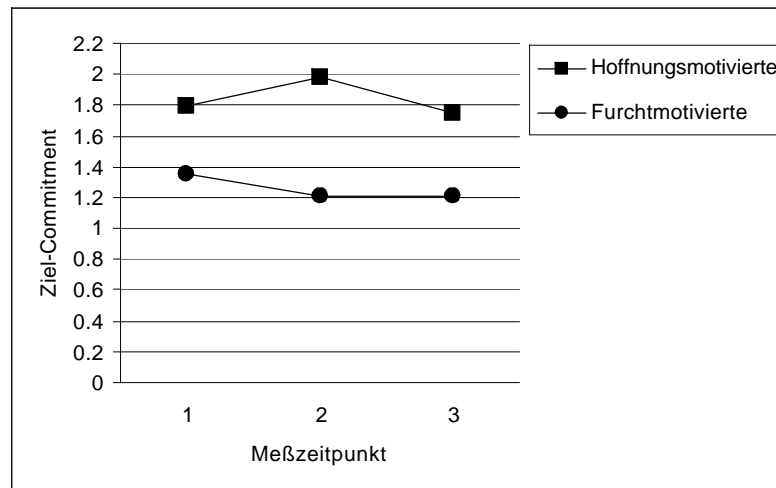


Abbildung 27: Ziel-Commitment nach Motiv und Meßzeitpunkt

Tatsächlich sinkt das Commitment von Meßzeitpunkt 2 (Wählen) zu Meßzeitpunkt 3 (Planen) für Hoffnungsmotivierte (Meßzeitpunkt 2: $M = 1.98$, $SD = 1.60$; Meßzeitpunkt 3: $M = 1.75$, $SD = 1.54$). Für Furchtmotivierte bleibt es unverändert (Meßzeitpunkt 2: $M = 1.21$, $SD = 1.77$; Meßzeitpunkt 3 : $M = 1.21$, $SD = 1.56$), wie in Abbildung 27 ersichtlich.

5.4.7 Kontaktdauer

Für die nach der Ankündigung eines Zusammentreffens mit einer fremden Person (Meßzeitpunkt 1) erfragte gewünschte Dauer für dieses Zusammentreffen („Kontaktdauer“) haben wir in der Kontaktdauer-Hypothese für Furchtmotivierte eine kürzere gewünschte Dauer vorhergesagt als für Hoffnungsmotivierte. Wie das schwächere Ziel-Commitment wird diese Variable hier als ein Indikator der Meidentendenz Furchtmotivierter angesehen. Die Variable wurde mit einem fünfstufigen Rating (1 = 5 Minuten, 2 = 10 Minuten, 3 = 15 Minute, 4 = 20 Minuten, 5 = 25 Minuten) erhoben.

Abbildung 28 zeigt die gewünschte Kontaktdauer für Hoffnungs und Furchtmotivierte. Hoffnungsmotivierte wählen wie erwartet eine signifikant längere Kontaktdauer ($M = 2.29$, $SD = .96$) als Furchtmotivierte ($M = 1.93$, $SD = .82$, $t(107) = 2.11$, $p < .05$, 2-seitig).

Unsere Kontaktdauer-Hypothese wird damit bestätigt.

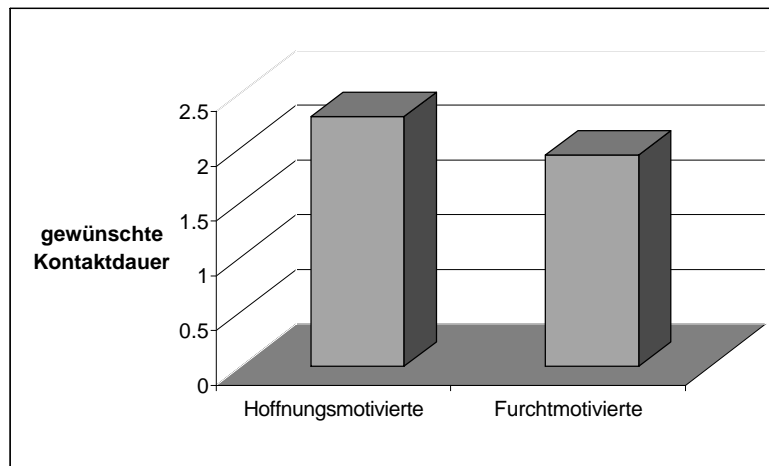


Abbildung 28 : Gewünschte Kontaktdauer nach Motivgruppen (Kontaktdauer: Rating 1-5, siehe Text)

5.4.8 Handlungsklarheit

Wegen der gestörten Auseinandersetzung mit der Teilaufgabe der Handlungsplanung gehen wir in unserer Intentions-Hypothese davon aus, dass Furchtmotivierte eher undifferenzierte Implementierungsintentionen bilden, was sich subjektiv in einer geringeren Klarheit über das in der Zielsituation zu zeigende Verhalten äußern sollte.

Auch hier macht unser Modell keine Vorhersage über eine Veränderung dieser Handlungsklarheit über die Meßzeitpunkte. Nach den Annahmen des Rubikon-Modells sollte die Handlungsklarheit aber generell im dritten Meßzeitpunkt (Planen) zunehmen, weil hier die Bildung der Implementierungsintentionen angenommen wird.

Die zweifaktorielle Varianzanalyse (Motiv x Meßzeitpunkt) ergab einen hochsignifikanten Haupteffekt für die Motivvariable ($F(1/107) = 7.88, p < .01$), einen signifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/214) = 3.60, p < .05$) und einen hochsignifikanten Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) ($F(2/214) = 5.51, p < .01$).

Wie Abbildung 29 zeigt, berichten Hoffnungsmotivierte erwartungsgemäß zu allen Meßzeitpunkten eine höhere Handlungsklarheit ($M = .53$) als Furchtmotivierte ($M = .35$). Dieser Befund bestätigt unsere Intentions-Hypothese.

Für Hoffnungsmotivierte reduziert sich die berichtete Handlungsklarheit über die Meßzeitpunkte mäßig (1: $M = .60$, $SD = 1.67$; 2 : $M = .54$, $SD = 1.79$; 3: $M = .46$, $SD = 1.75$), während sie für Furchtmotivierte von Meßzeitpunkt 1 ($M = -.84$, $SD = 2.10$) zu Meßzeitpunkt 2 ($M = -.02$, $SD = 1.88$) stark ansteigt und im Meßzeitpunkt 3 ($M = -.19$, $SD = 1.92$) wieder absinkt (siehe Abbildung 29).

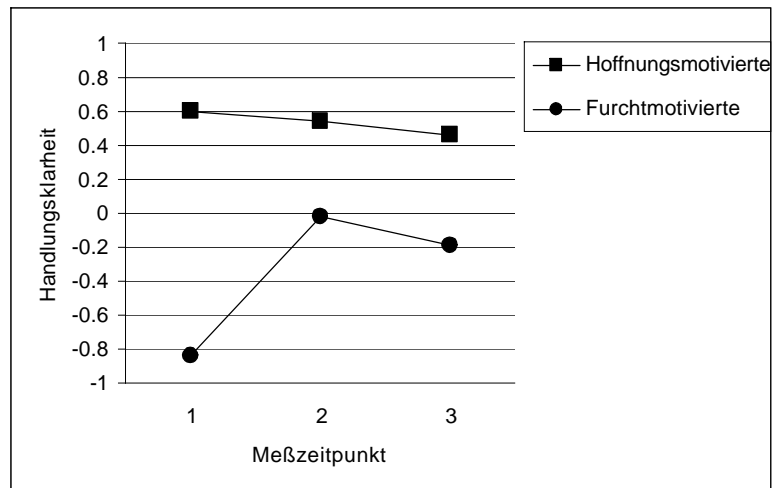


Abbildung 29: Handlungsklarheit nach Motiv und Meßzeitpunkt

Die aus den Annahmen des Rubikon-Modells ableitbare Vorhersage zunehmender Handlungsklarheit in der Phase der Umsetzungsplanung bestätigt dieser Befund nicht. Berechnete Einzelkontraste zur Aufklärung des Meßzeitpunkt-Effektes zeigen, dass lediglich die Veränderung von Meßzeitpunkt 1 ($M = -.16$) zu 2 ($M = .25$) signifikant wird ($F(1/107) = 6.22$, $p < .05$), nicht aber die Veränderung von Meßzeitpunkt 2 ($M = .25$) zu 3 ($M = .12$) ($F(1/107) = .31$, $p = .58$). Die in beiden Motivgruppen reduzierte Handlungsklarheit im dritten Meßzeitpunkt wird also insgesamt nicht signifikant, die Veränderungsrichtung spricht aber klar gegen die Rubikon-Annahme zunehmender Handlungsklarheit zu Meßzeitpunkt 3.

5.4.9 Informationsaufnahme

Wir haben erwartet, dass Furchtmotivierte zielrelevante Informationen ausschnitthaft auf negative Informationen bezogen beachten, und daher angebotene Informationen insgesamt nur kürzer betrachten werden (Informationsaufnahme-Hypothese).

Zu zwei Meßzeitpunkten (2: Wählen, 3: Planen) wurden den Vpn Informationen zu den potentiellen Kontaktpersonen angeboten. Die Betrachtungszeiten wurden vom Versuchssteuerungsprogramm erfasst.

Itemzahl (Meßzeitpunkt 2: je 10 Items per Kontaktperson; Meßzeitpunkt 3: je 3 Items per Kontaktperson) und Itemlänge (Buchstaben je Item) waren zu beiden Meßzeitpunkten verschieden. Die Betrachtungszeiten wurden daher zunächst vergleichbar gemacht.

Hierzu wurde zunächst die Gesamtbetrachtungszeit per Meßzeitpunkt durch die jeweilige Itemzahl (Meßzeitpunkt1: 30; Meßzeitpunkt 2: 9) dividiert, so dass eine Betrachtungszeit je Item resultierte. Anschließend wurden die Betrachtungszeiten aus Meßzeitpunkt 1 mit dem Faktor 0,71 multipliziert, da die Itemlänge zu Meßzeitpunkt 2 nur 0,71% der Itemlänge aus Meßzeitpunkt 1 betrug (26, 6 Zeichen zu 37,5 Zeichen = 0,71).

Für diese vergleichbare Betrachtungszeit per Item (abhängige Variable) wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse (Motiv: Hoffnungs- vs. Furchtmotivierte x Meßzeitpunkt: 2 = Wählen, 3 = Planen) mit Meßwiederholung auf dem zweiten Faktor gerechnet.

Weder die Haupteffekte für die Motivvariable ($F(1/107) = .01$, $p = .94$), oder für den Meßzeitpunkt ($F(1/107) = .10$, $p = .76$), noch der Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) ($F(1/107) = .10$, $p = .76$) erreichten Signifikanzniveau.

Die Dauer der Informationsbetrachtung unterscheidet sich also erwartungswidrig weder zu Meßzeitpunkt 2 (Hoffnungsmotivierte: $M = 2.16$, $SD = .84$; Furchtmotivierte: $M = 2.14$, $SD = .84$) noch zu Meßzeitpunkt 3 (Hoffnungsmotivierte: $M = 2.16$, $SD = 1.40$; Furchtmotivierte: $M = 2.21$, $SD = 1.19$) signifikant.

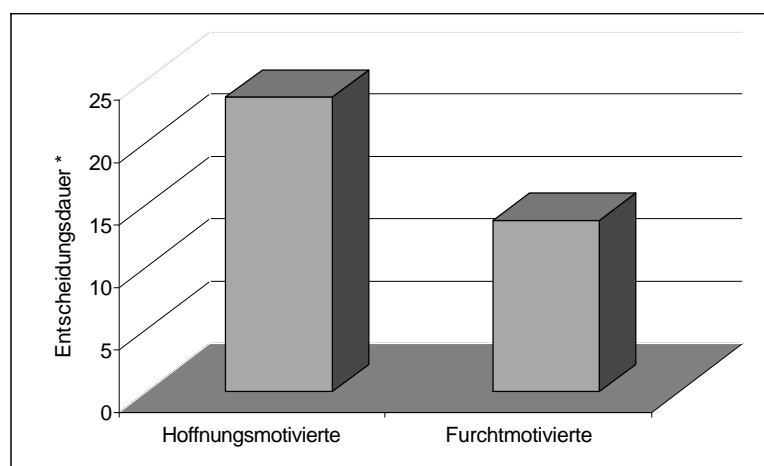
5.4.10 Entscheidungsdauer

Neben der Informationsaufnahme-Hypothese macht die Entscheidungsdauer-Hypothese eine Vorhersage zur vermuteten defizitären Informationsverarbeitung Furchtmotivierter. Wir nehmen an, dass ein angemessener Abwägungsprozess bei der Zielwahl nicht stattfindet und die Entscheidung für eine Zielalternative daher „vorschnell“ erfolgt. Die

Entscheidungsdauer (Zeit von der Aufforderung zur Entscheidung bis zur geäußerten Entscheidung) Furchtmotivierter sollte also kürzer sein als bei Hoffnungsmotivierten.

Abbildung 30 zeigt die Entscheidungsdauer für Hoffnungs- und Furchtmotivierte.

Erwartungsgemäß treffen Furchtmotivierte ($M = 13.73$, $SD = 14.84$) ihre Entscheidung signifikant schneller als Hoffnungsmotivierte ($M = 23.61$, $SD = 31.68$, $t(107) = 2.05$, $p < .05$, 2-seitig). Damit wird unsere Entscheidungsdauer-Hypothese bestätigt.



* in Sekunden

Abbildung 30: Dauer bis zur Entscheidung für eine Kontaktperson, nach Motivgruppen

5.4.11 Attraktivitätsbewertung der Kontaktpersonen

Unsere Hypothesen bezüglich differierender Erfolgserwartungen, emotionaler Bewertungen, Gedankeninhalte und Ziel-Commitments Hoffnungs- und Furchtmotivierter beruhen auf der Annahme unterscheidbarer Steuerungslagen infolge situativer Motivanregung über die Teilaufgaben der Handlungsplanung.

Eine einfache Alternativhypothese könnte geringeres Ziel-Commitment, negativere emotionale Bewertungen und meidende Gedankeninhalte der Furchtmotivierten darauf zurückführen, dass die potentiellen Kontaktpersonen von Furchtmotivierten generell als weniger attraktiv bewertet werden. Um diese Alternativerklärung unserer Befunde auszuschließen, haben wir diese Attraktivitätsurteile untersucht.

Alle Vpn bewerteten zu Meßzeitpunkt 2 (Wählen) und 3 (Planen) die Attraktivität aller drei vorgestellten Kontaktpersonen.

Alle sechs Attraktivitätsurteile (3 Kontaktpersonen zu 2 Meßzeitpunkten) wurden einzeln mittels t-tests für unabhängige Stichproben auf signifikante Unterschiede zwischen Hoffnungs- und Furchtmotivierten geprüft.

Nur einer der sechs Vergleiche ergab einen signifikanten Unterschied. Zu Meßzeitpunkt zwei beurteilten Hoffnungsmotivierte die Kontaktperson B knapp signifikant attraktiver ($M = 3.69$, $SD = .76$) als Furchtmotivierte ($M = 3.33$, $SD = 1.10$, $t(107) = 2.00$, $p = .05$, 2-seitig). Alle anderen Vergleiche ergaben keine signifikanten Differenzen (alle $p > .58$, 2-seitig).

Eine Erklärung der oben berichteten Befunde zu den unterschiedlichen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter durch signifikant unterschiedliche Attraktivitätsbewertungen der potentiellen Kontaktpersonen ist damit unwahrscheinlich.

Die in unserer Untersuchung erhobenen Attraktivitätsurteile vor (Meßzeitpunkt 2) und nach (Meßzeitpunkt 3) der Wahl der Kontaktperson erlauben die zusätzliche Prüfung einer Vorhersage des Rubikon-Modells. Nach den Annahmen des Modells (z.B. Heckhausen, 1989) sollte nach der Wahl eine volitionale Bewusstseinslage auftreten, die zur Stützung der Realisierungsorientierung unter anderem zu einer kognitiven Aufwertung gewählter Alternativen führen sollte. Die Attraktivität der gewählten Kontaktperson sollte also von Meßzeitpunkt zwei zu Meßzeitpunkt drei ansteigen.

Zur Prüfung dieser Vorhersage des Rubikon-Modells haben wir drei zweifaktorielle Varianzanalysen mit den Faktoren Motiv (Hoffnungs- vs. Furchtmotivierte) und Meßzeitpunkt (Wählen, Planen) und den Attraktivitätsurteilen als abhängiger Variable gerechnet.

In jeder der drei einzelnen Varianzanalysen war entweder die Attraktivitätsbewertung der Kontaktperson A, B oder C abhängige Variable, wobei jeweils nur die Urteile der Vpn in die Analyse einbezogen wurden, die diese Kontaktperson gewählt hatten.

Die Varianzanalyse der Attraktivitätsbewertung für Kontaktperson A ($N=36$, da insgesamt 36 mal gewählt) ergab einen signifikanten Motiv-Haupteffekt und einen knapp signifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt.

Im Meßzeitpunkt 2 (Wählen) wurde die Kontaktperson A insgesamt attraktiver bewertet ($M = 3.89$, $SD = .67$) als in Meßzeitpunkt drei ($M = 3.64$, $SD = .83$, $F(1/34) = 4.09$, $p =$

.05). Dieser Befund widerspricht der Rubikon-Modell-Annahme einer attraktiveren Bewertung nach der Wahl.

Der signifikante Haupteffekt für die Motivvariable geht auf die höhere Attraktivitätsbewertung Hoffnungsmotivierter ($M = 4.07$) im Vergleich zu Furchtmotivierten ($M = 3.57$, $F(1/34) = 5.63$, $p < .05$) zurück. Der Interaktionseffekt erreicht kein Signifikanzniveau ($F(34/1) = .05$, $p = .82$).

Die in gleicher Weise durchgeführten Varianzanalysen für die Attraktivitätsbewertung der Kontaktpersonen B und C ergaben keine signifikanten Haupt- oder Interaktionseffekte.

5.5 Zusätzliche geschlechtsspezifische Analysen

Zu den hypothesenrelevanten Variablen, für die in Kapitel 5.3 (Deskriptive Statistik) Geschlechtereffekte berichtet wurden, haben wir zusätzliche Analysen unter Einbezug der Geschlechtervariable durchgeführt, die im folgenden berichtet werden. Insbesondere ist hier von Interesse, ob in Kapitel 5.4 berichtete signifikante Effekte bestehen bleiben, wenn die Geschlechtervariable in die Analysen einbezogen wird.

Volitionale Gedankeninhalte

Weibliche Vpn hatten zu Meßzeitpunkt drei signifikant häufiger ($M = .07$) volitionale Gedanken berichtet als männliche Vpn ($M = .00$).

Zur weiteren Aufklärung dieses Geschlechtseffektes haben wir eine dreifaktorielle Varianzanalyse (Motiv x Geschlecht x Meßzeitpunkt) mit Meßwiederholung auf dem dritten Faktor für die Variable volitionale Gedanken gerechnet.

Die Analyse ergab zunächst einen hochsignifikanten, schon in der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Motiv x Meßzeitpunkt) berichteten (s. Kap. 5.4.3), Haupteffekt für den Faktor Meßzeitpunkt ($F(2,210) = 15.41$, $p < .001$). Außerdem wurde die dreifache Interaktion Motiv x Geschlecht x Meßzeitpunkt signifikant ($F(2,210) = 3.50$, $p < .05$).

Die Abbildungen 31 (weibliche Vpn) und 32 (männliche Vpn) veranschaulichen den dreifachen Interaktionseffekt.

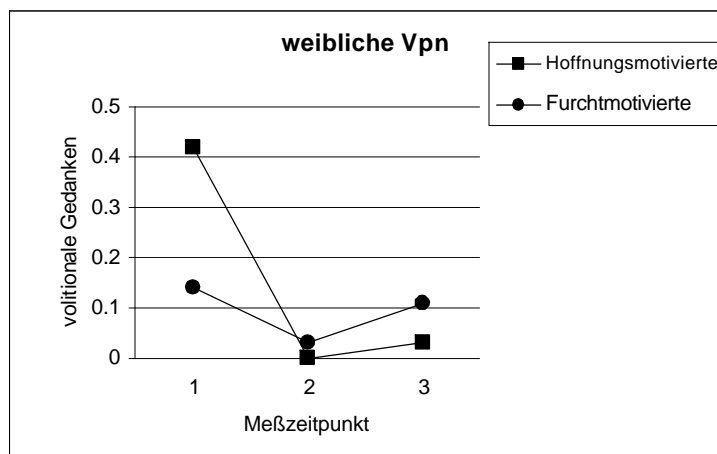


Abbildung 31: volitionale Gedanken nach Meßzeitpunkt und Motiv für weibliche Vpn, (N = 70)

Die Abbildungen zeigen, dass sowohl weibliche wie männliche Vpn von Meßzeitpunkt eins zu zwei einen deutlichen Rückgang volitionaler Gedanken berichten, und zwar in beiden Motivgruppen.

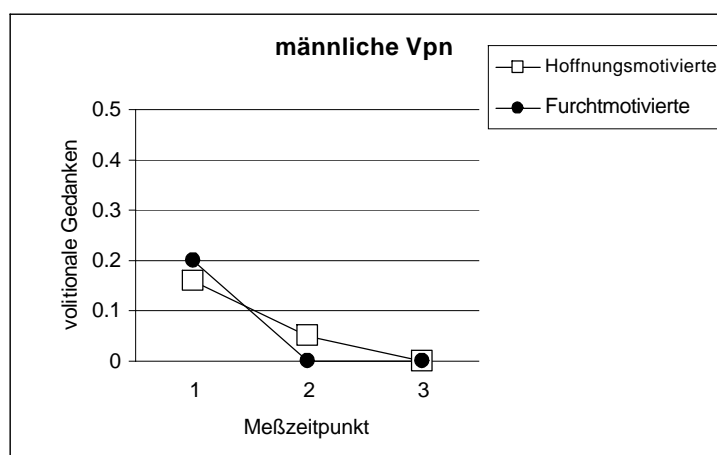


Abbildung 32: volitionale Gedanken nach Meßzeitpunkt und Motiv für männliche Vpn, (N = 39)

Berechnete Einzelkontraste ergeben, dass sich die Häufigkeit volitionaler Gedanken im Meßzeitpunkt eins ($M = .23$) sowohl von der Häufigkeit in Meßzeitpunkt zwei ($M = .02$, $F(1/105) = 20.36$, $p < .001$) wie auch in Meßzeitpunkt drei ($M = .05$, $F(1/105) = 7.56$, $p < .01$) signifikant unterscheidet.

Von Meßzeitpunkt zwei ($M = .01$) zu drei ($M = .07$) zeigen weibliche Vpn eine Zunahme volitionaler Gedanken, wobei Furchtmotivierte zu beiden Meßzeitpunkten das höhere Niveau aufweisen (s. Abb. 31).

Männliche Vpn (s. Abb. 32) zeigen dagegen von Meßzeitpunkt zwei zu drei ein bei Null verbleibendes (Furchtmotivierte) oder weiter zurückgehendes Niveau (Hoffnungsmotivierte).

Der signifikante dreifache Interaktionseffekt geht vor allem auf die Veränderungen von Meßzeitpunkt eins zu zwei zurück, wie der signifikante Einzelkontrast (Meßzeitpunkt 2 gegen 1) für den dreifachen Interaktionseffekt zeigt ($F(1/105) = 4.90, p < .05$).

Für die Veränderungen von Meßzeitpunkt zwei zu drei ergibt der Einzelkontrast keinen signifikanten Interaktionseffekt.

Der dreifache Interaktionseffekt kann also auf den besonders deutlichen Rückgang volitionaler Gedanken im Meßzeitpunkt zwei bei hoffnungsmotivierten weiblichen Vpn zurückgeführt werden.

Schließlich ist noch festzustellen, dass sich die Häufigkeit volitionaler Gedankeninhalte insgesamt auf einem sehr niedrigen Niveau bewegt (s. auch Kap. 5.3.2), was die Bedeutung der berichteten Effekte trotz statistischer Signifikanz etwas relativiert.

Insgesamt zeigt die geschlechtsspezifische Analyse zur Häufigkeit volitionaler Gedankeninhalte, dass der oben (s. Kap. 5.4.3) berichtete erwartungsgemäße Anstieg volitionaler Gedanken bei Furchtmotivierten von Meßzeitpunkt zwei zu drei auch hier sichtbar bleibt, aber nicht zu dem zu erwartenden signifikanten zweifachen Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) führt, weil er ausschließlich auf weibliche Vpn zurückgeht. Männliche Vpn zeigen in beiden Motivgruppen keinen Anstieg volitionaler Gedanken von Meßzeitpunkt zwei zu drei (s. Abb. 32).

Ziel-Commitment

Zu den Meßzeitpunkten eins ($M = 1.87$) und drei ($M = 1.70$) hatten weibliche Vpn ein signifikant höheres Ziel-Commitment berichtet als männliche Vpn ($M_1 = 1.00, M_3 = 1.05$).

Um zu prüfen, ob der oben berichtete (s. Kap. 5.4.6) erwartungsgemäße Effekt des höheren Ziel-Commitments bei Hoffnungsmotivierten (im Vergleich zu Furchtmotivierten) erhalten bleibt, haben wir eine dreifaktorielle Varianzanalyse (Motiv x

Meßzeitpunkt x Geschlecht) mit der Variable „Ziel-Commitment“ als abhängiger Variable gerechnet.

Der erwartungsgemäße Haupteffekt für die Motivvariable wird auch in der dreifaktoriellen Varianzanalyse signifikant ($F(1/105) = 4.87, p < .05$), Hoffnungsmotivierte ($M = 1.78$) berichten ein signifikant höheres Ziel-Commitment als Furchtmotivierte ($M = 1.13$). Der in Kapitel 5.4.6 berichtete signifikante Motiv-Haupteffekt hat damit auch unter Berücksichtigung der Geschlechtervariable Bestand.

Zusätzlich ergibt sich ein signifikanter Haupteffekt für die Geschlechtervariable. Weibliche Vpn ($M = 1.78$) berichten ein signifikant höheres Ziel-Commitment als männliche Vpn ($M = 1.14, F(1/105) = 10.11, p < .05$).

Keine weiteren Haupt- oder Interaktionseffekte erreichten Signifikanzniveau.

Handlungsklarheit

Weibliche Vpn hatten (s. Kap. 5.3.3) im Meßzeitpunkt drei eine signifikant höhere Handlungsklarheit berichtet ($M = .41$) als männliche Vpn ($M = -.41$).

Die dreifaktorielle Varianzanalyse (Motiv x Geschlecht x Meßzeitpunkt) für die Variable „Handlungsklarheit“ ergab zunächst den erwartungsgemäßen signifikanten Motiv-Haupteffekt, den wir bereits in der zweifaktoriellen Varianzanalyse gefunden hatten (s. Kap. 5.4.8).

Hoffnungsmotivierte berichten eine höhere Handlungsklarheit ($M = .40$) als Furchtmotivierte ($M = -.37, F(1/105) = 5.59, p < .05$). Der vorhergesagte Effekt bleibt also in der dreifaktoriellen Analyse unter Einbezug der Geschlechtervariable erhalten.

Die Varianzanalyse ergab ebenfalls einen signifikanten Haupteffekt für den Meßzeitpunkt ($F(2/210) = 3.13, p < .05$), der auf die im Meßzeitpunkt zwei ($M = .25$) gegen Meßzeitpunkt eins ($M = -.16$) signifikant erhöhte Handlungsklarheit zurückgeht, wie der signifikante Einzelkontrast zeigt ($F(1/105) = 5.59, p < .05$). Auch dieser Effekt zeigte sich bereits in der zweifaktoriellen Varianzanalyse ohne Berücksichtigung der Geschlechtervariable.

Die Veränderung von Meßzeitpunkt zwei zu Meßzeitpunkt drei ($M = .12$) ergab dagegen keinen signifikanten Einzelkontrast.

Die zweifache Interaktion Motiv x Meßzeitpunkt wird als einziger Interaktionseffekt signifikant ($F(2/210) = 7.06, p < .01$). Auch dieser hochsignifikante Interaktionseffekt zeigte sich bereits in der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Motiv x Meßzeitpunkt, s. Kap. 5.4.8) und geht darauf zurück, dass die Handlungsklarheit für Hoffnungsmotivierte insgesamt über alle Meßzeitpunkte sinkt, während sie für Furchtmotivierte von Meßzeitpunkt eins zu zwei stark ansteigt (s. Abb. 9).

Dieser Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt) in der Veränderung von Meßzeitpunkt eins zu zwei wird im berechneten Einzelkontrast hochsignifikant ($F(1/105) = 10.76, p < .01$).

Der Haupteffekt für den Faktor „Geschlecht“ zeigt tendenzielle Bedeutsamkeit ($F(1/105) = 2.76, p = .10$). Weibliche Vpn ($M = .29$) zeigen eine tendenziell höhere Handlungsklarheit als männliche Vpn ($M = -.25$).

Auch die zweifache Interaktion „Meßzeitpunkt x Geschlecht“ erreicht kein Signifikanzniveau ($F(2/210) = 1.68, p = .19$).

Berechnete Einzelkontraste ergaben allerdings einen fast signifikanten zweifachen Interaktionseffekt (Meßzeitpunkt x Geschlecht) in der Veränderung von Meßzeitpunkt zwei zu drei ($F(1/105) = 3.74, p = .06$).

Diesen Effekt veranschaulichen die Abbildungen 33 und 34.

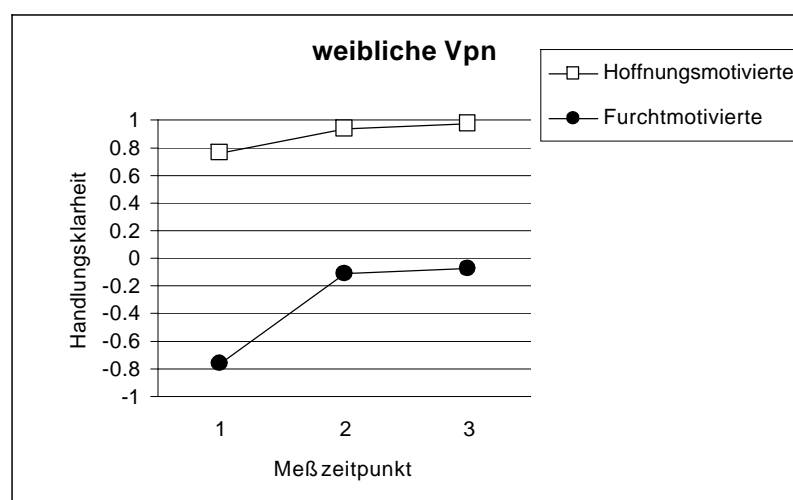


Abbildung 33: Handlungsklarheit nach Meßzeitpunkt und Motiv, weibliche Vpn (N = 70)

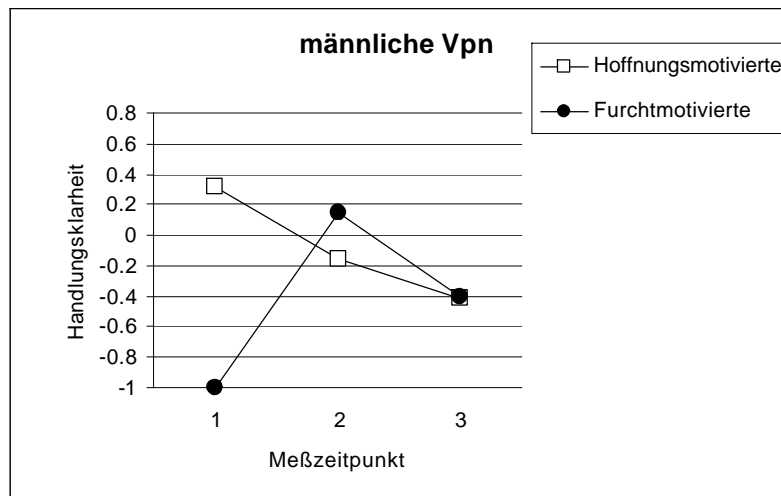


Abbildung 34: Handlungsklarheit nach Meßzeitpunkt und Motiv, männliche Vpn (N = 39)

Während bei weiblichen Vpn (s. Abb. 33) sowohl Hoffnungs- wie Furchtmotivierte (auf verschiedenen Niveaus) einen geringfügigen Anstieg der Handlungsklarheit von Meßzeitpunkt zwei zu drei zeigen, berichten männliche Vpn (s. Abb. 34) in beiden Motivgruppen einen deutlichen Rückgang.

Dieser Effekt führt zu der oben (Kap. 5.3.3) berichteten signifikant höheren Handlungsklarheit weiblicher Vpn im Meßzeitpunkt drei.

Die dreifache Interaktion (Motiv x Geschlecht x Meßzeitpunkt) wird nicht signifikant ($F(2/210) = 2.00, p = .14$).

5.6 Befunddiskussion

Der theoretische Kern unseres revidierten Handlungsphasen-Modells ist die Annahme unterschiedlicher Steuerungslagen hoffnungs- und furchtmotivierter Personen, die auf situativ angeregte Motivdispositionen zurückgehen.

Die zweite wichtige Modellannahme besagt, dass sich diese unterscheidbaren Steuerungslagen während der Bearbeitung der verschiedenen Teilaufgaben der Handlungssteuerung motivspezifisch differentiell verändern.

Zu beiden Annahmen hatten wir Hypothesen formuliert, die in dieser Untersuchung geprüft wurden. Im Sinne einer höheren Übersichtlichkeit der folgenden Befunddiskussion werden wir zunächst die Befunde zu der Annahme unterscheidbarer Steuerungslagen und ihrer Bedeutung für die Ziel- und Intentionsbildungen diskutieren. Im zweiten Abschnitt dieses Kapitels wird dann die Befundlage zu den Veränderungen der Steuerungslagen über die untersuchten Meßzeitpunkte diskutiert.

5.6.1 Die Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter

Unsere Befunde zeigen, dass sich anslußthematisch hoffnungs- und furchtmotivierte Personen, über alle Meßzeitpunkte betrachtet, erwartungsgemäß in allen untersuchten Steuerungslagen-Variablen signifikant und in vorhergesagter Richtung unterscheiden.

Hoffnungsmotivierte sind signifikant erfolgszuversichtlicher was den Verlauf der angekündigten Kontaktsituation betrifft.

Diese höhere Erfolgszuversicht Hoffnungsmotivierter zeigt sich in allen untersuchten Facetten dieser Variable. Hoffnungsmotivierte sind generell optimistischer hinsichtlich des Verlaufs der Kontaktsituation, sie schreiben sich selbst höhere Fähigkeiten (Geschicklichkeit) in solchen Situationen zu und glauben ausgeprägter daran, auf den potentiellen Kontaktpartner sympathisch zu wirken. Man kann daher davon ausgehen, dass sowohl positivere Handlungsergebnis- wie auch Situationsergebniserwartungen zu der generell höher ausgeprägten Erfolgszuversicht der Hoffnungsmotivierten beitragen.

Hoffnungsmotivierte schätzen die erwartete Situation auch signifikant weniger anstrengend ein und verbinden mit ihr positivere Gefühle als Furchtmotivierte.

Die in allen Meßzeitpunkten höhere Anstrengungserwartung Furchtmotivierter ist nicht bestimmt durch das Ausmaß, in dem sie sich für das Ziel („einen positiven Kontakt aufbauen“) zu engagieren planen. In dieser Variable (Ziel-Commitment) zeigen Furchtmotivierte im Gegenteil einen signifikant niedrigeren Wert als Hoffnungsmotivierte. Dies zeigt, dass die Einschätzung, wie anstrengend eine Tätigkeit sein wird, offenbar nicht unmittelbar auf das geplante Bemühen um die Zielerreichung zurückgeht.

Wir vermuten, dass die höhere Anstrengungserwartung Furchtmotivierter eine Folge der Erwartung ist, trotz der geringen Erfolgserwartung, trotz gering eingeschätzter eigener Kompetenzen, gegen negative Gefühle und meidende Gedanken – also gegen erhebliche Widerstände – handeln zu müssen.

Diese, durch unsere Befundlage gestützte, Vorstellung zur Ursache der unterschiedlichen Anstrengungserwartungen Hoffnungs- und Furchtmotivierter findet sich übrigens ansatzweise auch schon bei Ach (1910).

Nach Ach ist der primäre Willensakt (auch: „energischer Entschluß“) durch eine Bewusstseinslage der Anstrengung (das „zuständige Moment“ des Willensaktes) gekennzeichnet. Daher stelle sich dieser energische Entschluß auch nur dort ein, wo Widerstände erwartet werden. Allerdings betont Ach ausdrücklich, dass hinsichtlich dieser erwarteten Widerstände häufig „Täuschungen“ (z.B. überschätzte Schwierigkeiten) vorliegen, welche, „ ... mit der Motivation des Wollens zusammenhängen“ (ebenda, S. 255).

Wir würden diesen Sachverhalt im Rahmen unseres revidierten Handlungsphasen-Modells heute so formulieren, dass die motivspezifisch unterschiedlich ausgeprägten Steuerungslagen zu solchen unterscheidbaren Vorstellungen erwarteter Widerstände führen. Gemeint ist weitgehend wohl das Gleiche.

Wir sehen also, wie Ach (1910), schon in den präaktional in motivspezifischer Weise antizipierten Schwierigkeiten der Handlungsausführung die Ursache hoher Anstrengungserwartungen Furchtmotivierter. Sokolowski (1993) macht für das aktuelle Anstrengungserleben während des nachfolgenden Handelns eine ähnliche Annahme. Er vermutet nämlich, das Furchtmotivierte wegen der fehlenden Motivstützung des erforderlichen Handelns einen höheren Aufwand für die deshalb notwendige willkürliche Steuerung erleben.

Wie nach unserem Modell zu erwarten, zeigen Hoffnungsmotivierte auch eine signifikant stärkere Dominanz aufsuchender über meidende Gedankeninhalte als Furchtmotivierte.

Hinsichtlich der untersuchten Gedankeninhalte verdienen die berichteten Befunde zu den intraindividuellen Relationen aufsuchender zu meidender Gedanken allerdings besondere Beachtung.

Bei Hoffnungsmotivierten haben wir die vorhergesagte Dominanz aufsuchender Gedankeninhalte in allen drei Meßzeitpunkten gefunden. Furchtmotivierte zeigen dagegen zwar in allen Meßzeitpunkten mehr meidende und weniger aufsuchende Gedanken als

Hoffnungsmotivierte, aber erwartungswidrig zu keinem Meßzeitpunkt eine signifikant unterschiedliche Häufigkeit aufsuchender und meidender Gedanken. Beide Gedankenkategorien sind bei Ihnen etwa gleichhäufig zu beobachten.

Die gedankliche Auseinandersetzung Furchtmotivierter mit der angekündigten Situation scheint also „ausgewogener“ zu sein als bei Hoffnungsmotivierten, die diesbezüglich eher durch einen positiven bias gekennzeichnet sind.

Statt von einer negativ verzerrten Wahrnehmung und Bewertung sozialer Situationen durch anschlufthematisch Furchtmotivierte zu sprechen (z.B. Strachman & Gable, 2006), wäre es daher – jedenfalls nach unseren Befunden zu den Gedankeninhalten – angemessener, von einer positiv verzerrten Haltung Hoffnungsmotivierter auszugehen. Allerdings setzt eine solche Klassifizierung einer Bewertung als „verzerrt“ letztlich voraus, dass die „richtige“ oder „realistische“ Bewertung bekannt ist. Dies ist jedoch in der Regel – zumindest im hier untersuchten anschlufthematischen Kontext – nicht der Fall.

Insgesamt bestätigen unsere Befunde zu den Variablen Gedankeninhalte, Erfolgserwartungen, Anstrengungserwartungen und emotionale Bewertung unsere Modell-Annahme unterschiedlicher Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter deutlich. Über alle Meßzeitpunkte, d.h. während der Ausgangslage, des Wählens und des Planens, zeigen sich ohne Ausnahme die vorhergesagten motivspezifischen interindividuellen Unterschiede. Insofern ist es unseres Erachtens gerechtfertigt, zusammenfassend von unterscheidbaren Steuerungslagen zu sprechen.

Unsere Befundlage zu den unterschiedlichen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter deckt sich auch weitgehend mit den Befunden, die Sokolowski (1993, Kap. 8.2) zur Anschlufthematik berichtet, und auf die er – neben ähnlichen Befunden zur Leistungs- und Machtthematik – sein Steuerungslagen-Konzept gründet.

Die Vernachlässigung solcher auf die Hoffnungs- und Furchtkomponenten der Motive zurückgehenden Unterschiede in motivational wichtigen Variablen muß daher am Rubikon-Modell kritisiert werden.

Neben der theoretisch grundsätzlich fraglichen monokausalen Erklärungsweise des Rubikon-Modells zeigen unsere Befunde, dass ein solcher Ansatz mindestens unvollständig bleibt. Die hier berichteten Befunde zeigen nämlich, dass etwa die Art der

Gedankeninhalte (im Rahmen der Rubikon-Modell-Forschung: „cognitive tuning“) oder die Verarbeitung von Informationen im Sinne der Bildung von Erfolgserwartungen oder der Ausbildung eines generellen Optimismus („biased inferences“) deutlich von den Hoffnungs- und Furchtkomponenten eines angeregten Motivs geprägt sind. Die Steuerungslage Furchtmotivierter muß dabei als dysfunktional im Sinne effizienter Zierealisation betrachtet werden, d.h. Furchtmotivierte zeigen die vom Rubikon-Modell angenommene funktionsideale Anpassung an verschiedene „Phasen“ der Handlungssteuerung nicht.

Dass diese motivspezifischen Unterschiede in den Steuerungslagen schließlich auch Konsequenzen für die „Ergebnisse“ der verschiedenen Teilaufgaben der Handlungssteuerung haben, bestätigen darüberhinaus unsere Befunde zu den Variablen Ziel-Commitment, gewünschte Kontaktdauer und Handlungsklarheit.

Wie von uns vorhergesagt, wählen Furchtmotivierte im Vergleich zu Hoffnungsmotivierten eine kürzere Dauer für die angekündigte Kontaktsituation mit einer unbekannt Person und geben an, sich für das Ziel („einen positiven Kontakt aufbauen“) weniger engagieren zu wollen (Ziel-Commitment).

Diese beiden Befunde zeigen, dass Furchtmotivierte zu dem in der experimentellen Situation in Frage stehenden Ziel im Vergleich zu Hoffnungsmotivierten eine deutlich meidende Haltung einnehmen. Kann das situativ vorgegebene, aufsuchend formulierte Ziel nicht umformuliert oder gänzlich explizit abgelehnt werden – wie in der experimentellen Situation unserer Untersuchung – dann wird offenbar von Furchtmotivierten eine meidende Zielakzentuierung (geringes Commitment, kurze Konfrontation mit der Zielsituation) vorgenommen. Im Sinne dieser Operationalisierung meidender Ziele stützen diese Befunde unsere Modellannahme, dass Furchtmotivierte zu meidenden Zielen tendieren, Hoffnungsmotivierte aber zu aufsuchenden Zielen.

Dass wir damit – bezüglich der Furchtmotivierten anders als in unserer ersten Studie – unsere Annahme stützende Befunde berichten können, ist nach unserer Vermutung, neben der anderen Operationalisierung meidender Ziele, auch auf die durch die experimentelle Situation erfolgte gezielte Anregung des Anschlußmotivs zurückzuführen.

Dass unseres Erachtens eine durch die Untersuchungssituation erfolgende Motivanregung in Studien mit sogenannten „forcierten“ Zielwahlen Ursache ausgeprägterer Motiv-Ziel - Zusammenhänge ist, hatten wir bereits im Zusammenhang unserer ersten Studie diskutiert

(s. Kap. 4.6). In solchen Studien, in denen es um die Zustimmung zu vorgegebenen Zielen (im Gegensatz zur „freien“ Wahl aus Zielen unterschiedlicher Thematik) geht, zeigt sich in der Regel auch ein Zusammenhang zwischen furchtdominanten Motiven und meidenden Zielen (z.B. Elliot, Gable & Mapes, 2006).

Zusammen mit unseren Befunden sprechen solche Befunde unseres Erachtens dafür, in zukünftigen Studien zum Motiv-Ziel-Zusammenhang unter methodischem Gesichtspunkt vor allem zwei Aspekte besonders zu berücksichtigen. Erstens sollte die Motivanregung vor oder während der Zielerhebung kontrolliert und gegebenenfalls als Bedingungsvariation eingeführt werden. Zweitens ist es überlegenswert, meidende Ziele nicht einfach wie häufig (so auch in unserer ersten Studie) über spezielle Formulierungen („ich möchte nicht...“, „ich will vermeiden...“, etc.) zu operationalisieren, sondern z.B. über die Möglichkeit zur Konkretisierung einer allgemeinen Zielvorgabe (z.B. „Kontaktdauer“) und durch die Erfassung eines verbindlichen Ziel-Commitments.

Dass die rein semantische Betrachtung bei der Differenzierung aufsuchender und meidender Ziele häufig nur die „Oberflächenstruktur“ von Zielen bewertet, darauf haben neuerdings auch andere Autoren hingewiesen (Michalak et al., 2006), ohne allerdings bereits überzeugende methodische Alternativen aufzeigen zu können. Möglicherweise stellt die Aufforderung zur Konkretisierung eines allgemeinen Ziels durch die Vpn, wie wir es etwa mit der Variable „Kontaktdauer“ realisiert haben, eine solche sinnvolle Alternative dar.

Neben diesem methodischen Aspekt vermuten wir in dieser anderen Operationalisierung der Aufsuchen-Meiden-Orientierung von Zielen aber auch eine größere Alltagsnähe.

In vielen Bereichen des Alltagshandelns, etwa in Ausbildungs- oder Arbeitskontexten, dürften „forcierte“ Situationen mit vorgegebenen und kaum explizit veränderbaren oder völlig vermeidbaren Zielvorgaben nämlich eher die Regel als die Ausnahme sein. „Passen“ solche Zielvorgaben nun nicht zur Motivstruktur der betreffenden Person (weil eine meidende Motivkomponente dominiert), resultiert nach unseren Befunden unter anderem ein signifikant schwächeres Ziel-Commitment. Reduziertes Ziel-Commitment macht aber eine erfolgreiche Zielrealisierung weniger wahrscheinlich, wie etwa die Befunde aus der arbeitspsychologischen Zielforschung zeigen (zusammenfassend: Kleinbeck & Schmidt, 1996; Bipp & Kleinbeck, 2005).

Ein postdecisional verstärktes Ziel-Commitment und seine positiven Folgen für die Zielrealisierung ist nun eine wichtige Annahme des Rubikon-Modells. Unabhängig von

der Frage, ob ein solcher „Rubikon-Effekt“ eines verstärkten Ziel-Commitments tatsächlich nachweisbar ist (nach unseren Befunden nicht, wir kommen darauf im zweiten Abschnitt des Kapitels zurück), spricht unser Befund signifikant unterschiedlicher Zielbindungen Hoffnungs- und Furchtmotivierter zunächst dafür, dass die Zielrealisierungschancen Furchtmotivierter für motivspezifische Ziele aufgrund des reduzierten Ziel-Commitments generell niedriger sein sollten. Daher muß ein Modell wie das Rubikon-Modell, das insbesondere die einer Zielwahl nachfolgenden Prozesse der Zielrealisierung abbilden und erklären will, ohne die explizite Berücksichtigung differierender Zielbindungen Hoffnungs- und Furchtmotivierter zwangsläufig unvollständig bleiben.

Neben der Bedeutung für die aufsuchende oder meidende Akzentuierung von Zielen vermuten wir in der dysfunktionalen Steuerungslage Furchtmotivierter auch eine Ursache für die eher undifferenzierte Ausbildung von Intentionen während der Handlungsplanung. Wir hatten deshalb für Furchtmotivierte eine geringere subjektive Handlungsklarheit hinsichtlich des in der angekündigten Kontaktsituation zu zeigenden Verhaltens vorhergesagt.

Auch diese Modell-Annahme wurde klar bestätigt. Hoffnungsmotivierte berichten insgesamt, und ohne Ausnahme in allen Meßzeitpunkten, eine höhere Klarheit über das beabsichtigte Verhalten in der Zielsituation.

Die Bedeutung von Handlungsplänen (Intentionen) für eine effiziente Zielrealisation wird im Rubikon-Modell ausdrücklich betont (z.B. Gollwitzer & Heckhausen, 1987), und wurde wiederholt empirisch bestätigt (z.B. Aarts, Dijksterhuis & Midden, 1999; s. Kap. 2.3). Im Übrigen betont bereits Achs (1910) „Gesetz der speziellen Determination“ genau dies, wie wir oben gezeigt haben (s. Kap. 2.3).

Wenn sich Hoffnungs- und Furchtmotivierte aber in der effizienten Ausbildung von solchen Intentionen signifikant unterscheiden – wie es unser Befund nahelegt – dann muß eine Motivvariable in ein Handlungsmodell, in dem der Bildung und Realisierung von Intentionen eine wichtige Rolle zukommt, integriert werden.

Ein weiterer Teilbefund ist in diesem Zusammenhang interessant.

Im Rubikon-Modell geht die Bildung der umsetzungsorientierten Implementierungsintentionen (Heckhausen (1986, 1989) spricht noch von Vornahmen) auf die postdecisionale, volitionale Planungsphase zurück. Hier werden, so die Annahme,

die zuvor gebildeten Zielintentionen mit den „Hilfs-Scheriffs“ (Heckhausen, 1987) der Implementierungsintentionen versehen, indem z.B. günstige Gelegenheiten oder bestimmte Ausführungsarten für das zielrealisierende Verhalten geplant werden. Solche Planungsgedanken repräsentieren die sogenannten volitionalen Gedankeninhalte.

Man sollte daher vermuten, dass eine höhere Handlungsklarheit⁶ (differenziertere Intentionen) mit ausgeprägteren volitionalen Gedanken in der Planungsphase einhergeht.

Diesen Zusammenhang zeigen unsere Befunde aber nicht. Trotz der signifikant höheren Handlungsklarheit berichten Hoffnungsmotivierte keine höhere Häufigkeit volitionaler Gedanken als Furchtmotivierte im Meßzeitpunkt drei (Planen), sondern – wie von uns vorhergesagt – eine signifikant geringere Häufigkeit (wir kommen auf die Diskussion dieses Befundes zurück wenn wir die Befunde zu den Veränderungsvorhersagen diskutieren).

Nimmt man noch die – etwa im Vergleich zu den motivationalen Gedankeninhalten – insgesamt geringe Häufigkeit volitionaler Gedankeninhalte hinzu, wie wir sie berichtet haben und wie sie auch in anderen Studien wiederholt gefunden wurde (z.B. Gollwitzer & Heckhausen, 1987; s. Kap. 2.1.1), so stellt sich die Frage, welchen funktionalen Stellenwert solche Gedankeninhalte grundsätzlich besitzen können.

Nach unseren Befunden stehen sie im untersuchten anslußthematischen Kontext jedenfalls in keinem Zusammenhang zu effizienteren Handlungsplänen, die im Sinne klarerer Pläne eine höhere Zielrealisationsrate erwarten lassen könnten.

Zwei unserer Hypothesen bezogen sich auf die Vermutung, dass Hoffnungs- und Furchtmotivierte im Zuge der Handlungssteuerung auch Unterschiede in der Aufnahme und Nutzung von zielrelevanten Informationen zeigen. Wir hatten konkret angenommen, dass die dysfunktionale Steuerungslage Furchtmotivierter zu einer Störung der Prozesse des Abwägens der Zielalternativen führt.

Unsere diesbezüglichen Hypothesen hatten deshalb eine ausschnitthafte, zeitlich verkürzte Informationsaufnahme beim Betrachten der Informationen zu den potentiellen Kontaktpersonen (Informationsaufnahme-Hypothese) und ein verkürztes, unvollständiges

⁶ Nach allen Ausführungen, die etwa Heckhausen (1989) zur Bildung von Vornahmen macht, muß man annehmen, dass hier überwiegend bewusste, intentionale Prozesse gemeint sind. Solche sollten dann aber auch in einer bewußt erlebten Verbesserung im Sinne der von uns erhobenen Handlungsklarheit resultieren, weil nun etwa konkrete Pläne über Ausführungsart und –gelegenheit gebildet wurden.

Abwägen der Zielalternativen mit der Folge einer schnelleren Entscheidung für eine Kontaktperson (Entscheidungsdauer-Hypothese) vorhergesagt.

Die Informationsaufnahme-Hypothese wird durch unsere Befunde jedoch nicht bestätigt. Hoffnungs- und Furchtmotivierte unterscheiden sich weder im Meßzeitpunkt zwei noch im Meßzeitpunkt drei in der Dauer der Informationsbetrachtung.

Leider ist anhand unserer Daten keine Aussage dazu möglich, ob sich Hoffnungs- und Furchtmotivierte gleichlang mit den selben Informationsteilen befassen, da wir in den dargebotenen Informationen nicht explizit zwischen positiven und „negativen“ (z.B. potentielle Schwierigkeiten oder bedrohliche Aspekte betreffende) Informationen unterschieden haben. Neuere Befunde von Strachman & Gable (2006) legen nämlich die Vermutung nahe, dass furchtmotivierte Personen sich eher auf negative Informationen in der Beschreibung potentieller Kontaktpartner konzentrieren, weil sie diese – jedenfalls unter der zusätzlichen Bedingung meidender Ziele – besser erinnern als Hoffnungsmotivierte. Daher könnte vermutet werden, dass Furchtmotivierte sich länger mit solchen negativen Informationen befassen als Hoffnungsmotivierte, welche sich möglicherweise länger mit positiven und nur sehr begrenzt mit negativen Informationen befassen. Eine solche Vermutung könnte auch gestützt werden durch die oben berichtete unterschiedliche Häufigkeit aufsuchender und meidender Gedankeninhalte bei Hoffnungs- und Furchtmotivierten, bedürfte zur Klärung aber einer eigenen Untersuchung.

Dass die Verarbeitung von Informationen in anschlussthemenatischen Kontexten bei Furchtmotivierten – im Vergleich zu Hoffnungsmotivierten – negativer akzentuiert ist, dafür stehen sowohl unsere Befunde zu den oben diskutierten Steuerungslagen-Variablen, wie auch vergleichbare Befunde anderer Autoren (z.B. Gable, 2006; Strachman & Gable, 2006). Dass mit diesen Verarbeitungsunterschieden auch ein unterschiedliches Entscheidungsverhalten bei der Wahl einer Zielalternative einhergeht, zeigt darüberhinaus unser Befund zur Entscheidungsdauer.

In Übereinstimmung mit unserer Entscheidungsdauer-Hypothese treffen Furchtmotivierte die Entscheidung für eine Kontaktperson signifikant schneller als Hoffnungsmotivierte. Bezogen auf den Zeitraum von der Aufforderung zur Entscheidung bis zu deren Mitteilung (durch Eingabe einer Ziffer auf der Tastatur) nehmen sich Hoffnungsmotivierte (23,6 Sek.) knapp 10 Sekunden mehr Zeit als Furchtmotivierte (13,7 Sek.).

Dieser Unterschied ist insbesondere deshalb bemerkenswert, weil sich Hoffnungsmotivierte zum Zeitpunkt der Entscheidung (Meßzeitpunkt:Wählen) durch mehr aufsuchende Gedanken, höhere Erfolgserwartungen, geringere Anstrengungserwartungen, ein höheres Ziel-Commitment und durch die Erwartung positiverer Gefühle in der Zielsituation auszeichnen als Furchtmotivierte. Dass sie sich dennoch für ihre Entscheidung deutlich mehr Zeit lassen, spricht für grundsätzliche Unterschiede in der Entscheidungsstrategie zwischen beiden Motivgruppen.

Wir vermuten daher, dass Hoffnungsmotivierte eine ausführlichere Abwägung der Zielalternativen vornehmen, während Furchtmotivierte durch die dysfunktionale Steuerungslage hierin beeinträchtigt sind, z.B. weil ihre Aufmerksamkeit von anderen Inhalten gebunden ist. Insbesondere bei Entscheidungen – wie in dieser experimentellen Untersuchungssituation – bei denen nicht allzuviel auf dem Spiel steht, wird daher möglicherweise eher unüberlegt und kurzentschlossen entschieden. Für folgenschwerere Entscheidungen im realen Leben sieht das möglicherweise aber anders aus.

Interessanterweise nimmt Heckhausen (1989) einen eigenständigen Kontrollprozess an, die sogenannte Fazit-Tendenz, die den Abschluss des Abwägens steuern und so insbesondere ein überlanges Abwägen verhindern soll. Dabei vermutet Heckhausen, dass diese Tendenz umso stärker ausgeprägt sei, je vollständiger die Gründe und Gegen Gründe für einen Entschluss abgewogen wurden, und „... die abwägende Person den Eindruck gewinnt, das, was abgeklärt werden kann, erschöpfend geklärt zu haben“ (ebenda, S. 213). Nach unserem Befund zur Entscheidungsdauer Hoffnungs- und Furchtmotivierter muß jedoch davon ausgegangen werden, dass die Stärke dieser Tendenz nicht mit der objektiven Länge des Abwägeprozesses zusammenhängt. Man könnte aufgrund dieses Befundes daher spekulieren, dass die Fazit-Tendenz – die Heckhausen (1986) auch als Tendenz zur überschlägigen Näherung beim Abwägen von Pro und Contra bezeichnet – generell bei Furchtmotivierten stärker ausgeprägt ist.

Die Wahl einer Zielalternative stellt in der Logik des Rubikon-Modells einen einschneidenden Prozess dar – hier wird der Rubikon überschritten -, der weitreichende Folgen für die weitere Informationsverarbeitung der betreffenden Person hat. Wenn dieser Prozess in deutlich unterscheidbaren Steuerungslagen und mit unterschiedlichen Entscheidungsstrategien – für Beides sprechen unsere Befunde – stattfindet, ist die

Annahme naheliegend, dass auch eventuelle Konsequenzen dieser vermeintlichen Rubikonüberschreitung motivspezifisch geprägt sind.

Diese Annahme bestätigen weitgehend unsere Befunde zu den Veränderungsvorhersagen, die wir im nächsten Abschnitt diskutieren wollen.

5.6.2 Die Veränderung der Steuerungslagen über die Meßzeitpunkte

Die zweite zentrale Annahme in unserem revidierten Handlungsphasen-Modell besagt, dass sich die Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter bei der Bearbeitung der verschiedenen Teilaufgaben der Handlungssteuerung differentiell verändern.

Dabei hatten wir für Hoffnungsmotivierte überwiegend die Vorhersagen des Rubikon-Modells übernommen – mit der Ausnahme bezüglich der Entwicklung volitionaler Gedanken nach der Zielentscheidung (Meßzeitpunkt 3). Für Hoffnungsmotivierte sagt unser Modell also während der Zielwahl eine – relativ zur Ausgangslage – weniger optimistisch geprägte Steuerungslage (reduzierte Erfolgserwartungen, weniger aufsuchende Gedanken, höhere Anstrengungserwartungen, negativere Emotionen) vorher, und eine wieder zunehmend optimistischer geprägte Steuerungslage während der postdecisionalen Handlungsplanung. Insofern wird hier eine funktionale Anpassungsreaktion im Sinne des Rubikon-Modells erwartet.

Für Furchtmotivierte haben wir dagegen vorhergesagt, dass sie eine solche funktionale Anpassungsreaktion nicht zeigen. Vielmehr erwarteten wir hier eine über alle drei Meßzeitpunkte sich negativer entwickelnde Steuerungslage (abnehmende Erfolgserwartungen, zunehmende meidende Gedankeninhalte, zunehmende Anstrengungserwartungen und negativer werdende emotionale Bewertungen). Dies bedeutet, dass wir nach der Zielentscheidung (Meßzeitpunkt 3) eine aus Sicht des Rubikon-Modells umgekehrte, dysfunktionale Entwicklung vorhersagen. Wir hatten dies als die Erwartung eines „umgekehrten Rubikon-Effektes“ bezeichnet.

Betrachten wir zunächst die Befundlage zu den Veränderungsvorhersagen bezüglich der untersuchten Gedankeninhalte.

Die aus unserem Modell vorhergesagte Entwicklung in der Häufigkeit aufsuchender Gedankeninhalte wurde im Wesentlichen bestätigt. Insbesondere der signifikante

Interaktionseffekt in der Veränderung zwischen den Meßzeitpunkten zwei und drei bestätigt weitgehend unsere Erwartung. Hoffnungsmotivierte zeigen hier eine starke Zunahme aufsuchender Gedanken, während Furchtmotivierte nur eine minimale Zunahme zeigen⁷.

Zwar zeigen beide Motivgruppen auch die vorhergesagte reduzierte Häufigkeit aufsuchender Gedankeninhalte im Meßzeitpunkt zwei (relativ zur Ausgangslage), allerdings ließ sich diese Veränderung inferenzstatistisch nicht absichern.

Die motivspezifisch differentielle Entwicklung im Meßzeitpunkt drei stützt unsere Modell-Annahme, dass Furchtmotivierte im Gegensatz zu Hoffnungsmotivierten hier nicht funktional sinnvoll reagieren, weil sie keine signifikante Zunahme zielförderlicher aufsuchender Gedanken zeigen.

Für die Vorhersagen bezüglich der veränderten Häufigkeiten meidender Gedanken haben wir keine bestätigenden Befunde berichten können. Es zeigen sich in dieser Gedankenkategorie keinerlei statistisch bedeutsame Veränderungen zwischen den Meßzeitpunkten.

Dass wir für die „Netto-Dominanz“ (aufsuchende – meidende) aufsuchender Gedankeninhalte insgesamt unsere Modell-Vorhersagen bestätigende Befunde berichten konnten (Reduzierung im Meßzeitpunkt 2 für beide Motivgruppen; Anstieg für Hoffnungsmotivierte und Reduzierung für Furchtmotivierte im Meßzeitpunkt 3, s. Abb. 13) ist damit vor allem auf die Entwicklung aufsuchender Gedankeninhalte zurückzuführen. Auch in dieser Variable (Netto-Dominanz) zeigt sich damit insbesondere die motivspezifisch differentielle Reaktionsweise im Meßzeitpunkt drei, die für Furchtmotivierte als dysfunktional bezeichnet werden kann, während die starke Zunahme aufsuchender Gedanken bei Hoffnungsmotivierten im Sinne einer erfolgreichen Zielrealisierung eher als förderlich zu bewerten ist.

Zu „engstirnigen Partisanen ihrer Handlungspläne“ (Heckhausen & Gollwitzer, 1987) werden postdecisional – jedenfalls im Sinne der Ausrichtung ihrer Gedankeninhalte – damit am ehesten hoffnungsmotivierte Personen, keinesfalls aber Furchtmotivierte.

⁷ Diese minimale Zunahme ist zwar streng betrachtet erwartungswidrig, weil wir einen weiteren Rückgang aufsuchender Gedanken in Meßzeitpunkt drei für Furchtmotivierte erwartet hatten. Dennoch ist die Zunahme bei beiden Motivgruppen so unterschiedlich stark ausgeprägt, dass der vorhergesagte Interaktionseffekt signifikant wird.

Die dritte Gedanken­kategorie zu der wir Hypothesen formuliert hatten, sind die sogenannten volitionalen Gedanken.

Zunächst bestätigen die Befunde sehr eindrucksvoll unsere Hypothese, dass solche volitionalen Gedanken – anders als im Rubikon-Modell vorhergesagt – zu allen Meßzeitpunkten quantitativ nur eine untergeordnete Rolle spielen. Von der im Rubikon-Modell vorhergesagten Dominanz volitionaler Gedanken nach einer erfolgten Zielwahl kann keine Rede sein. Sie sind hier, wie zu den anderen Meßzeitpunkten, hochsignifikant seltener als motivationale Gedankeninhalte. Dieser Befund deckt sich mit vergleichbaren Befunden anderer Autoren (Heckhausen & Gollwitzer, 1987; Puca, 1996; Puca & Schmalt, 2001). Ob für diese Befundsituation tatsächlich in erster Linie experimentell-methodische Ursachen verantwortlich zu machen sind (vor allem werden hier angeführt: unzureichend komplexe „Planungsanforderungen“ der experimentell gestellten Aufgaben; Heckhausen & Gollwitzer, 1987; s. auch Puca & Schmalt, 2001), ist aufgrund der wiederholt berichteten gleichartigen Befunde doch fraglich.

Mit dieser Befundlage stellt sich unseres Erachtens für das Rubikon-Modell eher ein grundlegendes theoretisches Problem.

Die nach einer Zielentscheidung einsetzenden – und vermeintlich die „Planungsphase“ dominierenden – volitionalen Gedanken stellen die kognitiven Anforderungen, an welche sich die Bewusstseinslage anpassen und damit zur volitionalen Bewusstseinslage mit den beschriebenen Charakteristika der Informationsverarbeitung werden soll. Sind aber auch nach einer Zielentscheidung motivationale Gedankeninhalte um ein Vielfaches häufiger als volitionale Gedankeninhalte, wie wiederholt berichtet wurde (s. auch Kap. 2.1), woraus kann dann eine volitionale Bewusstseinslage entstehen? Nach den vorherrschenden Gedankeninhalten sollte sich eigentlich eine motivationale Bewusstseinslage einstellen – wenn man den Annahmen des Rubikon-Modells folgt.

Den vermuteten funktionalen Stellenwert volitionaler Gedanken stellen weitere Befunde in Frage, die wir zum Teil bereits im vorigen Abschnitt (Kap. 5.6.1) kurz erörtert hatten.

Wie wir erwartet hatten, zeigt sich eine zunehmende Häufigkeit volitionaler Gedanken nach der Zielentscheidung nur bei Furchtmotivierten, nicht aber bei Hoffnungsmotivierten. Wir führen dies darauf zurück, dass insbesondere Furchtmotivierte erhöhte Schwierigkeiten auf dem Weg zur Zielrealisierung sehen, was zu ausgeprägteren volitionalen Gedanken führen sollte (Heckhausen, 1989).

Gleichzeitig berichten aber Furchtmotivierte eine signifikant geringere Handlungsklarheit als Hoffnungsmotivierte. Geht man davon aus, dass volitionale Planungsgedanken der Bildung von Implementierungsintentionen (Handlungsplänen) dienen, sollten aber ausgeprägtere volitionale Gedanken auch mit einer subjektiv höheren Handlungsklarheit einhergehen. Dem widersprechen aber unsere Befunde zur Handlungsklarheit und zur Häufigkeit volitionaler Gedanken.

Zudem zeigen unsere Befunde, dass volitionale Gedanken in beiden Motivgruppen in der Ausgangslage am häufigsten sind, wenn also noch keine Entscheidung für eine Zielalternative gefallen ist, den Vpn nicht einmal bekannt war, dass sie eine Entscheidung zu treffen haben.

Die relativ hohe Zahl volitionaler Gedanken bereits in der Ausgangslage unserer Untersuchung (in beiden Motivgruppen höher als zu beiden anderen Meßzeitpunkten) stellt die theoretische Angemessenheit einer strikt phasischen Zuordnung motivationaler und volitionaler Prozesse der Handlungssteuerung in einer quasi-logischen Abfolge in Frage. Diese Konzeption des Rubikon-Modells wurde bisher nur vereinzelt kritisch reflektiert (Kornadt, 1988; Sokolowski, 1993; v. Cranach, 1997).

Wir haben aufgrund solcher Überlegungen in unserem revidierten Modell statt von festen Phasen von den Teilaufgaben der Handlungssteuerung gesprochen, ohne eine fixierte Phasenabfolge oder akzentuierte Übergänge anzunehmen. Unsere Befundlage zur Häufigkeit und Entwicklung volitionaler Gedankeninhalte ist mit einer solchen Konzeption eher vereinbar als mit den Annahmen des Rubikon-Modells.

Die Befunde zu den meßzeitpunktspezifischen Veränderungen in den untersuchten Gedankeninhalten können zunächst wie folgt resümiert werden.

Zu den aufsuchenden Gedankeninhalten, dem Index der „Netto-Gedanken“ und den volitionalen Gedankeninhalten wurden die vorhergesagten Interaktionseffekte bestätigt, d.h. Hoffnungs- und Furchtmotivierte zeigen hinsichtlich dieser Variablen die erwarteten differentiellen Reaktionen bei der Bearbeitung der Teilaufgabe „Planen“. Für die Häufigkeit meidender Gedanken zeigten sich weder Meßzeitpunkt- noch Interaktionseffekte. Insoweit können nicht alle diesbezüglichen Veränderungsvorhersagen unseres revidierten Modells im Detail bestätigt werden.

Die Kern-Hypothese differentieller Veränderungen Hoffnungs- und Furchtmotivierter wurde jedoch überwiegend bestätigt: Wenn die Bearbeitung einzelner Teilaufgaben

überhaupt spezifische Effekte für die spontanen Gedankeninhalte hervorbringt, fallen diese immer motivspezifisch aus. Die postdecisional zunehmende Aufsuchen-Orientierung der Gedankeninhalte Hoffnungsmotivierter kann dabei als funktional für die weitere Zielverfolgung bezeichnet werden, während Furchtmotivierte diese funktionale Reaktion nicht zeigen. Dagegen zeigen Furchtmotivierte, nicht aber Hoffnungsmotivierte, wie von uns vorhergesagt postdecisional eine Zunahme volitionaler Gedankeninhalte, die aber entgegen den Annahmen des Rubikon-Modells nicht zu verbesserten Handlungsplänen führen.

Die Feststellung, dass mit Meßzeitpunkteffekten immer auch Interaktionseffekte (Motiv x Meßzeitpunkt) einhergehen, kann, mit nur einer Ausnahme, verallgemeinert werden auf die gesamte Befundsituation hinsichtlich der Veränderungsvorhersagen zu den weiteren Steuerungslagen-Variablen, wie die folgende Betrachtung der Befundsituation zeigt.

Die Erfolgserwartungen der Vpn hinsichtlich des Verlaufs der angekündigten Kontaktsituation hatten wir in verschiedenen Variablen erhoben. Für die vorhergesagten Veränderungen über die Meßzeitpunkte zeigt sich zunächst für eine dieser Variablen, den allgemeinen Optimismus, erwartungswidrig weder ein Meßzeitpunkt- noch ein Interaktionseffekt.

Die spezifischeren Erfolgs-Einschätzungen in Form der eingeschätzten eigenen Geschicklichkeit, der Sympathieerwartung und in der aus allen drei „Erfolgsvariablen“ (Optimismus, Geschicklichkeit, Sympathieerwartung) berechneten summarischen Erfolgserwartung zeigen jedoch sowohl Meßzeitpunkt- wie Interaktionseffekte.

Die signifikanten Interaktionseffekte (Motiv x Meßzeitpunkt) in diesen Variablen bestätigen zunächst grundsätzlich unsere Modell-Annahme motivspezifisch differentieller Reaktionsweisen. Allerdings können nicht alle spezifischen Veränderungsvorhersagen im Detail bestätigt werden.

Überwiegend (für die Geschicklichkeit, Sympathieerwartung, summarische Erfolgserwartung) zeigt sich zunächst der erwartete Rückgang der Erfolgszuversicht während des Wählens bei Hoffnungsmotivierten. Dieser Befund entspricht unserer Modell-Vorhersage, die auf den Annahmen des Rubikon-Modells beruht.

Eine wieder zunehmende Erfolgszuversicht beim Planen – eine ebenfalls aus dem Rubikon-Modell abgeleitete Annahme unseres Modells – zeigt sich für

Hoffnungsmotivierte jedoch lediglich in der Variable Sympathieerwartung, nicht aber in den anderen Erfolgsvariablen. Vielmehr zeigt sich im dritten Meßzeitpunkt (Planen) bei Hoffnungsmotivierten eine geringer eingeschätzte Geschicklichkeit sowie eine schwächer ausgeprägte summarische Erfolgserwartung. Diese postdecisional insgesamt eher zurückgehende Erfolgserwartung widerspricht unserer Modell-Annahme einer gesteigerten Erfolgsszuversicht beim Planen der Zielrealisierung, wie auch dem Rubikon-Modell.

Furchtmotivierte zeigen diese postdecisional reduzierte Erfolgserwartung erwartungsgemäß in allen Erfolgsvariablen. Dies bestätigt unsere Vorhersage eines „umgekehrten Rubikon-Effektes“ für Furchtmotivierte im Meßzeitpunkt drei (Planen), den allerdings, wie berichtet, erwartungswidrig überwiegend auch die Hoffnungsmotivierten zeigen.

Die signifikanten Interaktionseffekte in den Erfolgsvariablen sind daher auf die differentiellen Veränderungen Hoffnungs- und Furchtmotivierter im Meßzeitpunkt zwei (Wählen) zurückzuführen. Hier zeigen Furchtmotivierte – von uns nicht vorhergesagt – ebenfalls eine als umgekehrten Rubikon-Effekt zu bezeichnende Reaktionsweise. Die eingeschätzte eigene Geschicklichkeit, die Sympathieerwartung und die summarische Erfolgserwartung sinken hier nicht, wie erwartungsgemäß für die Hoffnungsmotivierten berichtet, sondern nehmen tendentiell zu. Furchtmotivierte zeigen damit sowohl beim Wählen wie beim Planen hinsichtlich ihrer Erfolgserwartungen eine im Sinne des Rubikon-Modells dysfunktionale „umgekehrte“ Reaktion.

Eine zunehmende Erfolgsszuversicht während des Wählens läßt aber kein vorsichtiges, ausgewogenes Abwägen von Zielalternativen erwarten. Eher ist hier zu erwarten, dass die erhöhten Erfolgserwartungen in manchen Situationen zu unangemessen ambitionierten Zielen führen, was seinerseits die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Zielrealisierung eher reduzieren dürfte. Dies umso mehr, weil die Erfolgserwartungen Furchtmotivierter nach der Zielwahl, wenn also die Planung der Zielrealisierung stattfinden sollte, wieder sinkt. Das Durchhaltevermögen in der Zielverfolgung dürfte das eher nicht befördern.

Furchtmotivierte zeigen also im Sinne erfolgreicher Zielrealisierung eher dysfunktionale Veränderungen in ihren Erfolgserwartungen sowohl beim Planen wie beim Wählen. Insoweit wird unsere Vorhersage des umgekehrten Rubikon-Effektes im Meßzeitpunkt

drei (Planen) bestätigt, ergänzt um den nicht vorhergesagten gleichen Effekt im Meßzeitpunkt zwei (Wählen).

Hoffnungsmotivierte zeigen im Meßzeitpunkt zwei die vorhergesagte reduzierte Erfolgserwartung, die allerdings erwartungswidrig im dritten Meßzeitpunkt weiter sinkt, was ebenfalls eher dysfunktional für eine erfolgreiche Zielrealisierung sein dürfte.

Rubikon-Modell-konforme Befunde zeigen sich in den Erfolgserwartungen in unserer Untersuchung also lediglich für die Reaktionen Hoffnungsmotivierter während des Auswählens von Zielalternativen in Form reduzierter Erfolgserwartungen. Weder für die Aufgabe des Planens noch generell bei Furchtmotivierten zeigen sich Rubikon-Modell-konforme Effekte.

Diese Tatsache deckt sich mit dem Resümee, das wir weiter oben (s. Kap. 2.1.3) bei der Erörterung der empirischen Literatur zur Überprüfung der Vorhersage bewusstseinslagenspezifischer Informationsverarbeitung gezogen haben. Unseres Erachtens zeigen nämlich die wenigen diesbezüglichen Untersuchungen, deren Befunde wegen des Einbezugs von Kontrollgruppen in das Untersuchungsdesign überhaupt eine spezifische Aussage hierzu zulassen, ausschließlich Effekte im Sinne einer Veränderung hin zu einer objektiv-realistischen Lage prädecisionaler Vpn. Die ebenfalls im Rubikon-Modell vorhergesagte Veränderung hin zu einer optimistischer geprägten Lage postdecisionaler Vpn konnte nirgends gegen neutrale Kontrollgruppen abgesichert werden (z.B. Gollwitzer & Kinney, 1989; Taylor & Gollwitzer, 1995). Dem entspricht unsere hier erörterte Befundlage zu den Erfolgserwartungen unserer Vpn. Darüberhinaus zeigen unsere motivspezifischen Befunde, dass diese funktionale Reaktion während des Zielabwägens bei Furchtmotivierten nicht zu beobachten ist, sondern nur bei Hoffnungsmotivierten.

Dieser Befund zeigt auch deutlich die methodische Notwendigkeit, die Modellannahmen modellgerecht empirisch zu prüfen. Wie wir schon weiter oben (s. Kap. 2.5) gefordert haben, müssen zumindest neutrale Kontrollgruppen – besser noch Meßwiederholungsdesigns - realisiert werden, um die Veränderungsvorhersagen des Rubikon-Modells belastbar zu prüfen. Mit den bisher üblichen Vergleichen zweier unabhängiger Experimentalgruppen ist das jedenfalls nicht überzeugend zu leisten, weil so eventuelle Gruppendifferenzen nicht eindeutig zugeordnet werden können. Das Rubikon-Modell sagt aber nicht einfach etwa einen unterschiedlich ausgeprägten Optimismus prä-

und postdecisionaler Personen vorher, sondern macht ganz spezifische Veränderungsvorhersagen für beide Bedingungen. Diese sind daher auch zu prüfen.

Neben den Gedankeninhalten und Erfolgserwartungen hatten wir die Anstrengungserwartungen der Vpn und die emotionale Bewertung der angekündigten Kontaktsituation als weitere Steuerungslagen – Variablen untersucht.

Die Steuerungslagen-Variable „Anstrengungserwartung“ zeigt erwartungswidrig keine Meßzeitpunkt- oder Interaktionseffekte, d.h. keinerlei signifikanten Veränderungen über die Meßzeitpunkte. Der berichtete hochsignifikante Motiv-Haupteffekt (s. Kap. 5.6.1) für diese Variable zeigt, dass die erwartete Anstrengung zu allen Meßzeitpunkten wie vorhergesagt deutlich von den Hoffnungs- und Furchtkomponenten geprägt ist. Furchtmotivierte erwarten immer eine deutlich höhere Anstrengung – vermutlich weil sie mehr Hindernisse oder Schwierigkeiten auf dem Weg zum Ziel sehen, wie die Befunde zu den Gedankeninhalten und Erfolgserwartungen nahelegen.

Insoweit kann unsere Modell-Annahme motivspezifischer Veränderungen während der Bearbeitung der Teilaufgaben „Wählen“ und „Planen“ für diese Variable nicht bestätigt werden. Auch die aus dem Rubikon-Modell ableitbare Annahme einer reduzierten Anstrengungserwartung nach der Zielwahl (wegen der hier vermuteten optimistischeren Informationsverarbeitung) bestätigt dieser Befund damit nicht.

Die „Emotionale Bewertung“ der erwarteten Kontaktsituation zeigt schließlich als einzige Steuerungslagen-Variable neben dem erwartungsgemäßen Motiv-Haupteffekt einen tendentiellen Meßzeitpunkteffekt, ohne gleichzeitigen Interaktionseffekt (Motiv x Meßzeitpunkt). Der tendentielle Meßzeitpunkteffekt geht auf eine kontinuierlich über alle Meßzeitpunkte negativer werdende Bewertung zurück, die für beide Motivgruppen etwa parallel verläuft.

Für die Furchtmotivierten stützt dieser Befund damit unsere Modell-Annahme der mit Zielannäherung kontinuierlich negativer werdenden emotionalen Bewertung. Für Hoffnungsmotivierte wird unsere Hypothese insoweit nicht bestätigt, als wir im dritten Meßzeitpunkt im Sinne einer wieder zunehmend optimistischen Lage auch wieder positivere Emotionen vorhergesagt hatten. Die vorhergesagte motivspezifische differentielle Reaktion kann hier also nicht bestätigt werden.

Auch für die Variable „Emotionale Bewertung“ gilt damit, was wir bereits weiter oben für die Erfolgserwartungen festgestellt haben: Ein vorhersagbarer Effekt im Sinne des

Rubikon-Modells zeigt sich nur prädecisional (hier für Hoffnungs- und Furchtmotivierte in gleicher Weise), nicht aber postdecisional im Sinne einer wieder optimistischeren Lage.

Drei Variablen, für die unser Modell keine Meßzeitpunkteffekte vorhersagt, zeigen ebenfalls eine vergleichbare Befundlage „fehlender Rubikon-Effekte“, die der Annahme einer volitionalen Bewusstseinslage widersprechen: das Ziel-Commitment, die Handlungsklarheit und die Attraktivitätsurteile zu den potentiellen Kontaktpersonen.

Für diese Variablen wäre nach den Annahmen des Rubikon-Modells ein gesteigertes postdecisionales Ziel-Commitment, eine postdecisional gesteigerte Handlungsklarheit (wegen der hier gebildeten Implementierungsintentionen) und positivere postdecisionale Attraktivitätsurteile der gewählten Kontaktperson zu erwarten gewesen. Unsere Befunde können keine dieser Erwartungen bestätigen. Wie von uns vorhergesagt sind dagegen sowohl das Ziel-Commitment wie auch die Handlungsklarheit signifikant motivspezifisch geprägt.

Neben der schon oben erörterten nur punktuellen Bestätigung von Vorhersagen des Rubikon-Modells für die Erfolgserwartungen (nämlich nur prädecisional für Hoffnungsmotivierte) zeigt unsere Befundlage damit insgesamt ein beinahe völliges Fehlen von Effekten einer volitionalen Bewusstseinslage, wie sie das Rubikon-Modell vorhersagt. Die einzigen mit der Annahme einer (postdecisionalen) volitionalen Bewusstseinslage konformen Effekte in unserer Untersuchung sind damit die postdecisionale Zunahme aufsuchender Gedankeninhalte - die aber nur bei Hoffnungsmotivierten beobachtbar ist – sowie die – nur bei Furchtmotivierten zu beobachtende – postdecisionale Zunahme volitionaler Gedankeninhalte.

Insoweit wir in unserem revidierten Modell für Hoffnungsmotivierte die Vorhersagen des Rubikon-Modells übernommen hatten, widerspricht diese Befundlage (hinsichtlich der Erfolgserwartungen, Anstrengungserwartungen und emotionaler Bewertung) damit auch unserer diesbezüglichen Modellannahme einer zunehmend optimistischen Steuerungslage während der Handlungsplanung für diese Gruppe.

Für Furchtmotivierte hatten wir dagegen zutreffend vorhergesagt, dass sie keine Reaktion im Sinne einer optimistisch geprägten postdecisionalen Lage zeigen werden. Der in den Erfolgserwartungen Furchtmotivierter auch im zweiten Meßzeitpunkt (Wählen) zu beobachtende „umgekehrte Rubikon-Effekt“ widerspricht allerdings sowohl unserem Modell, wie auch dem Rubikon-Modell.

Unsere Befundlage spricht damit insgesamt deutlich für die von uns vorhergesagten motivspezifischen Reaktionen, wenn auch nicht in allen Details wie in unserem Modell vorhergesagt, und weitgehend gegen die Annahme einer volitionalen Bewusstseinslage im Sinne des Rubikon-Modells.

Aus theoretischer Perspektive bieten sich hierfür zwei Erklärungsansätze an.

Erstens könnte die Anwendbarkeit des Rubikon-Modells auf einen an-schlußthematischen Handlungskontext, wie ihn unsere Untersuchung darstellt, in Frage zu stellen sein. Diese Überlegung betrifft die Frage nach dem Gültigkeitsbereich des Rubikon-Modells. Der Anwendbarkeit des Modells auf verschiedene thematische Kontexte wurde bisher kaum Aufmerksamkeit gewidmet (vgl. auch: Puca, 2005), wie wir weiter oben bereits festgestellt hatten (s. Kap. 2.5), so dass zunächst von einer vermuteten Gültigkeit für alle Handlungskontexte ausgegangen werden muß. Die Überprüfung des Modells fand bisher aber ganz überwiegend in leistungsthematischen Kontexten statt (s. Kap. 2).

Die in unserer Untersuchung berichteten – teils erwarteten, teils erwartungswidrigen – Meßzeitpunkt- und Interaktionseffekte sprechen jedoch dafür, dass auch im hier untersuchten an-schlußthematischen Kontext Effekte auftreten, die auf die Bearbeitung der Teilaufgaben „Wählen“ und „Planen“ rückführbar sind.

Daher stellt sich zweitens die weiterführende Frage, ob die im Rubikon-Modell hervorgehobene Bedeutung der „Rubikonüberschreitung“ (Bildung der Zielintention) für die weitere postdecisionale Handlungssteuerung im Lichte der einschlägigen Befundsituation heute noch haltbar ist.

Dies ist die Frage, ob eine ausgeprägte „volitionale Bewusstseinslage“ wie sie im Rubikon-Modell beschrieben wird (z.B. Heckhausen, 1986; 1989), empirisch bisher überhaupt überzeugend nachgewiesen werden konnte. Wir hatten bereits weiter oben in unserem Resümee der empirischen Literatur hierzu (Kap. 2.1.3) diese Annahme in Frage gestellt.

Wie vorhergesagt sprechen unsere motivspezifischen Befunde einheitlich dagegen, dass Furchtmotivierte eine solche – im Sinne des Rubikon-Modells – funktionale Anpassungsreaktion zeigen. Anders als von uns erwartet zeigen aber auch an-schlußthematisch Hoffnungsmotivierte im hier untersuchten an-schlußthematischen Kontext, mit nur einer Ausnahme (aufsuchende Gedankeninhalte), keine derartige Anpassungsreaktion, die als volitionale Bewusstseinslage bezeichnet werden könnte.

Insbesondere die zuletzt angesprochene Frage deutet bereits auf ein allgemeines, weiterreichendes Resümee unserer Befunde. Zudem ist diese Frage von grundlegender Bedeutung für zentrale Annahmen des Rubikon-Modells (und in anderer Weise für unser revidiertes Modell), weil sie dessen „theoretischen Kern“, wie es Heckhausen (1989) bezeichnete, berührt.

Wir wollen solche Fragen, die bereits über die Bedeutung der in diesem Kapitel diskutierten Einzelbefunde hinausgehen, im abschließenden Kapitel „Resümee und Ausblick“ aufgreifen.

6. Resümee und Ausblick

Gedanklicher Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit war das von Heckhausen (1981) diagnostizierte Handlungsloch der Motivationspsychologie und das zur Behebung dieses Mangels entwickelte Rubikon-Modell der Handlungsphasen (Heckhausen, 1986).

Der Kern unserer zunächst theoretisch begründeten Kritik an diesem Modell ist der weitgehend monokausal situative Ansatz zur Erklärung von Motivationsprozessen. Für die spezifische Form der motivationalen Handlungssteuerung ist hier allein die jeweils erreichte „Phase“ einer Handlungssequenz und die mit ihr vermeintlich einhergehende Bewusstseinslage verantwortlich. Durch die Ausblendung von Motivdispositionen als erklärende Konzepte geht dabei vor allem die in der Motivationspsychologie klassische, fundamentale Unterscheidung von aufsuchender und meidender Motivation verloren. Das Rubikon-Modell impliziert also die Annahme, dass sich die aufsuchend orientierte motivationale Handlungssteuerung Hoffnungsmotivierter und die eher meidend orientierte Steuerung Furchtmotivierter nicht signifikant unterscheiden, und mit einem Modell einheitlich beschreibbar sind.

Diese – aus unserer Sicht unzutreffende – Annahme haben wir als „Motivationsloch“ des Rubikon-Modells bezeichnet.

Die kritische Erörterung der bisherigen Befundlage zum Rubikon-Modell ergab zweitens, dass ein überzeugender empirischer Nachweis der im Modell postulierten volitionalen Bewusstseinslage bisher fehlt. Diese Schlussfolgerung geht vor allem zurück auf unsere Kritik an der methodischen Vorgehensweise in der Mehrzahl der entsprechenden Untersuchungen (s. Kap. 2.5). In diesen Studien wurde überwiegend nach dem kritisch zu beurteilenden „persönliche-Projekte-Paradigma“ und ohne Kontrollgruppen gearbeitet, so dass dort keine verlässliche Zuordnung gefundener Effekte zu den Experimentalgruppen möglich ist. Eine den Modellannahmen gerecht werdende empirische Prüfung erfordert daher ein Vorgehen mit Meßwiederholungsdesigns und Entscheidungsaufgaben zur Induktion der zu untersuchenden Bewusstseinslagen.

Der fehlende empirische Nachweis einer volitionalen Bewusstseinslage ist für die Frage der Gültigkeit des Rubikon-Modells von hoher Bedeutung. Heckhausen (1989) hatte die Unterscheidbarkeit motivationaler und volitionaler Handlungsphasen und Bewusstseinslagen als den theoretischen Kern des Modells bezeichnet. Kann eine

modellkonforme volitionale Bewusstseinslage nicht überzeugend empirisch nachgewiesen werden, ist das Postulat der strikt phasisch gesteuerten Motivationsprozesse nicht mehr sinnvoll aufrecht zu erhalten.

Auf der Basis dieser sowohl theoretisch wie empirisch begründeten Kritik am Rubikon-Modell haben wir ein revidiertes Handlungsphasen-Modell der motivationalen Steuerung vorgeschlagen. Unser Modell unterscheidet sich vom Rubikon-Modell vor allem in zwei zentralen Aspekten.

Erstens verzichten wir auf die Annahme von zwingend aufeinander folgenden „Phasen“ mit akzentuierten Übergängen, wie sie das Rubikon-Modell postuliert. Vielmehr betrachten wir Zielwahl, Handlungsplanung, Handeln und Bewerten als Teilaufgaben der Handlungssteuerung, die nicht zwangsläufig in dieser sachlogischen Abfolge aufeinanderfolgen müssen, und die keinem „Einbahnstraßen-Postulat“ (Kornadt, 1988) folgen. Unser Modell bindet das Auftreten motivationaler und volitionaler Steuerungsprozesse auch nicht an bestimmte Phasen oder Teilaufgaben der Handlungssteuerung.

Zweitens gehen wir in unserem Modell davon aus, dass die Bearbeitung der Teilaufgaben der Handlungssteuerung Motive anregt und so zu unterschiedlich funktionalen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter führt (wir beziehen uns hier auf Sokolowski's (1993; 1997) Konzept der Steuerungslagen). Wir nehmen an, dass die Steuerungs-lage Furchtmotivierter im Sinne einer effizienten Zielrealisierung dysfunktional ist, weil sie z.B. durch meidende Gedanken, geringe Erfolgserwartungen, hohe Anstrengungserwartungen und negative Emotionen geprägt ist. Während der Bearbeitung der verschiedenen Teilaufgaben verändern sich die Steuerungslagen motivspezifisch differentiell, wobei unser Modell für Furchtmotivierte postdecisional einen „umgekehrten Rubikon-Effekt“ vorhersagt. Anders als im Rubikon-Modell hängt das Auftreten volitionaler Steuerungsprozesse in unserem Modell nicht von einer bestimmten „Phase“ ab, sondern vor allem vom Ausmaß wahrgenommener Hindernisse auf dem Weg zur Zielrealisierung. Angeregte Furchtmotive befördern die subjektive Wahrnehmung solcher Hindernisse, und zwar potentiell während aller Teilaufgaben der Handlungssteuerung.

In Folge der verschiedenen Steuerungslagen resultieren auch andere „Ergebnisse“ der Bearbeitung der Teilaufgaben, z.B. hinsichtlich der Aufsuchen-Meiden-Orientierung von Zielbildungen und der Differenziertheit von Implementierungsintentionen bei Hoffnungs-

und Furchtmotivierten. Schließlich haben wir auch die Hypothese aufgestellt, dass die dysfunktionale Steuerungslage Furchtmotivierter ihre Wirkung über eine gestörte Informationsaufnahme und –verarbeitung vermittelt.

In zwei Untersuchungen haben wir Vorhersagen dieses revidierten Modells geprüft. Die erste Untersuchung befaßt sich mit der Frage des in unserem Modell postulierten Motiv-Ziel-Zusammenhangs.

In unserem Modell werden Verhaltensziele als situationsspezifische Konkretisierungen angeregter Motivdispositionen verstanden. Hoffnungs- und furchtdominante Motivausprägungen sollten deshalb zu inhaltkongruenten aufsuchenden bzw. meidenden Zielsetzungen führen. Unser besonderes Interesse galt in unserer Untersuchung daher der Unterscheidung von hoffnungs- und furchtdominanten Motiven und ihrer Bedeutung für die Wahl aufsuchender oder meidender Ziele in einem multithematischen Ansatz. Vergleichbare Studien existieren unseres Wissens bisher noch nicht. Eine solche Untersuchung erschien aber auch deshalb sinnvoll, weil die Frage der Beziehung zwischen eher abstrakten Motiven und konkreten Verhaltenszielen insgesamt theoretisch kontrovers (z.B. Thrash & Elliot, 2002), wie auch von einer nicht sehr umfangreichen und zudem sehr heterogenen Befundlage gekennzeichnet ist⁸ (s. Kap. 3.1.1).

Leider zeigt sich die Befundlage unserer ersten Studie uneinheitlich. Für hoffnungsdominante Motive konnten wir die vorhergesagten Zusammenhänge zu aufsuchenden gleichthematischen Zielwahlen bestätigen.

Die Ausprägung der Hoffnungskomponenten der Motive Leistung, Anschluß und Macht korreliert signifikant positiv mit den thematisch kongruenten aufsuchenden Zielskalen, die wir faktorenanalytisch aus unserem Zielfragebogen gewonnen haben. Dieser Befund deckt sich weitgehend mit den Befunden anderer multithematischer Untersuchungen des Motiv-Ziel-Zusammenhangs (Emmons & McAdams, 1991; King, 1995) und stützt unsere Modellannahme, dass die Ausprägung hoffnungsdominanter Motive für die Präferenzbildung für aufsuchende Ziele von Bedeutung ist.

⁸ Diese Heterogenität resultiert vor allem daraus, dass die in diesem Zusammenhang relevanten Befunde überwiegend aus zwei voneinander unabhängigen Forschungsansätzen stammen, die mit verschiedenen methodischen Vorgehensweisen arbeiten. Dies ist einerseits die Debatte um die Wirkungsweise sogenannter impliziter und expliziter Motive (McClelland, Koestner & Weinberger, 1989) sowie andererseits die Forschungsarbeiten zu dem hierarchischen Modell der Leistungsmotivation von Elliot & Church (1997).

Die vorhergesagten Zusammenhänge furchtdominanter Motive mit gleichthematischen meidenden Zielen zeigen sich dagegen in unserer Untersuchung nicht.

Wir vermuten jedoch für die fehlenden Zusammenhänge vor allem methodische Ursachen, die sich aus den unterschiedlichen Vorgehensweisen bei freier und forcierter Zielwahl (s. Kap. 4.6) ergeben⁹.

Die Studien zu forcierten Zielwahlen unterscheiden sich, wie wir bereits weiter oben ausgeführt haben (s. Kap. 4.1), in drei motivationspsychologisch wichtigen Punkten von Untersuchungen zur freien Zielwahl, zu denen auch unsere Untersuchung zu zählen ist. Untersuchungen zur forcierten Zielwahl beinhalten in der Regel eine implizite Motivanregung und arbeiten mit sehr viel konkreteren und verhaltensnäheren Zielformulierungen als frei erhobene Ziele. Zudem ist davon auszugehen, dass vor allem in den leistungsthematischen Untersuchungen der Elliot-Gruppe (z.B. Elliot & McGregor, 2001; Thrash & Elliot, 2002) die Untersuchungssituation selbst (in der Regel ein Studienseminar der Untersuchungsteilnehmer) bereits zur Aktivierung der in Bezug auf das jeweilige Seminar formulierten Ziele führt. Diese motivanregenden Bedingungen sollten, insbesondere nach unserem revidierten Handlungsphasen-Modell, zu verstärkt motivspezifischen Reaktionen, d.h. auch konkret zu motivspezifischeren Zielwahlen, führen.

Allerdings muß hier eingeräumt werden, dass dieser Erklärungsansatz auch nicht erklärt, warum offenbar gerade die furchtdominanten Motive so „sensibel“ auf fehlende Anregung reagieren (in Form ausbleibender Wirkung auf Zielwahlen), die hoffnungsdominanten Motive aber nicht.

Möglicherweise zeigt sich hier ein weiterer Indikator für die schon lange bekannte unterschiedliche Dynamik aufsuchender und meidender Motivationsprozesse (zusammenfassend: z.B. Schmalt & Sokolowski, 2006), die etwa Förster, Higgins & Idson (1998) auch in neueren Untersuchungen aufzeigen konnten. Wenn man nämlich davon ausgeht, dass meidende Motivationsprozesse erst später, d.h. näher an der potentiellen Zielsituation, einsetzen als aufsuchende Motivationsprozesse, dann wäre es auch plausibel, dass in der relativ weit von einer Zielsituation entfernten

⁹ Hierfür spricht auch, dass wir in unserer zweiten Untersuchung klare Hinweise auf die meidenden Zielakzentuierungen Furchtmotivierter berichten konnten - wir kommen hierauf weiter unten zurück.

Untersuchungssituation (bei freier Zielwahl) meidende Ziele im Gegensatz zu aufsuchenden Zielen noch gar nicht gebildet oder aktiviert wurden.

Unsere Modellannahme motivspezifischer Zielwahlen kann also zunächst nur teilweise – für aufsuchende Ziele – bestätigt werden, wenngleich wir für die ausgebliebene Bestätigung hinsichtlich der meidenden Ziele vor allem forschungsmethodische Ursachen vermuten. Dennoch zeigt auch die Teilbestätigung unserer Modellannahmen, dass der Prozeß des Abwägens von Zielalternativen ohne Berücksichtigung gegebenenfalls angeregter Motivdispositionen nur unvollständig verstanden werden kann. Wenn die Ausprägung einer Motivdisposition die Präferenzen für Ziele einer bestimmten (motivkongruenten) Thematik beeinflusst, wie es unsere bestätigenden Befunde für aufsuchende Ziele zeigen, dann ist die Annahme (des Rubikon-Modells) einer weitgehend objektiv abwägenden Haltung während der Zielwahl offensichtlich unzutreffend.

Unsere hier angestellten Überlegungen zu den vermuteten methodischen Ursachen für die uneinheitliche Befundlage zeigen methodische Empfehlungen für die zukünftige Forschung auf diesem Gebiet auf. Insbesondere sollten danach in künftigen Studien die Frage der Motivanregung vor oder während der Zielerhebung, die Frage des Abstraktionsniveaus erhobener Ziele und die (psychologische) Nähe zur potentiellen Zielsituation kontrolliert werden. In bisherigen Untersuchungen waren diese Variablen in der Regel derart konfundiert, dass entweder eher abstrakte Ziele ohne Motivanregung fern einer potentiellen Zielsituation (freie Zielwahl) oder sehr konkrete Ziele nach einer Motivanregung nahe oder in der Zielsituation (forcierte Zielwahl) erhoben wurden.

Eine kontrolliertere Vorgehensweise, oder gegebenenfalls eine systematische Variation der genannten Variablen, sollte die entsprechenden Befundlagen vergleichbarer und übersichtlicher machen, und gleichzeitig zusätzliche Erkenntnisse über die Bedingungen des eigentlichen Zielbildungsprozesses ermöglichen. Die Kenntnis und die Berücksichtigung solcher Prozeßbedingungen der Zielbildung wäre wiederum auch für handlungs- und volitionspsychologische Theorien wie dem Rubikon-Modell von erheblichem Nutzen, wie bereits Sheldon & Elliot (1998) betont haben und wie es unser Befund bestätigt.

Wir haben in unserer ersten Studie auch einige Fragen angesprochen, die nicht unmittelbar für unser revidiertes Modell relevant sind, die aber generell in der aktuellen Motiv-Ziel-Forschung von aktueller Bedeutung sind.

Ein hier einzuordnender Befund unserer Untersuchung zeigt, dass der Motiv-Ziel-Zusammenhang trotz statistischer Signifikanz eher von moderater Höhe ist, wie es in der Literatur üblicherweise berichtet wird (z.B. Emmons & McAdams, 1991; King, 1995). Dieser Befund spricht für die Vermutung, dass dispositive (Winter et al., 1998) oder auch situative (z.B. Helson & Soto, 2003) Moderatoren dieses Zusammenhangs anzunehmen sind. Eine solche Moderatorvariable konnten wir in der Variable „motivationale Autonomie“ identifizieren. Eine hohe subjektive motivationale Autonomie in der Zielwahl zeigt nach unseren Befunden, anders als wir nach Sheldon & Elliot (1999) erwartet hatten, keine generelle für die Motivkongruenz förderliche Wirkung bei der Zielwahl. Nur unter der zusätzlichen Bedingung schwacher Motivausprägungen haben wir diesen Effekt gefunden. Dieser Nebenbefund unserer Untersuchung deutet auf eine notwendige Klärung des Konzepts der „Selbstkongruenz“, wie es Sheldon & Elliot (1998; 1999) vertreten hin, da diese Autoren in ihrem Selbstkongruenz-Konzept autonome Zielwahl und Motivkongruenz der Ziele letztlich als identische Sachverhalte behandeln. Dafür sprechen unsere Befunde aber nicht.

Hinsichtlich der in unserer ersten Studie als Nebenaspekt untersuchten Bedeutung von Motiven und Zielen für die Zufriedenheit ist unsere Befundlage ebenfalls teilweise bestätigend.

So konnten wir zeigen, dass die furchtdominanten Motive erwartungsgemäß negativ mit der Lebenszufriedenheit korrelieren.

Einige tendenzielle Effekte deuten außerdem darauf hin, dass in diesem Zusammenhang die von uns erstmals untersuchte Kongruenz von Motiven und Zielen unter dem Aspekt der Aufsuchen-Meiden-Dimension von Bedeutung für die Zufriedenheit sein kann.

In unseren Befunden moderiert bei furchtdominanter Motivausprägung die Zahl meidender Ziele die Zufriedenheit: bei hoher Furchtdominanz steigt die Zufriedenheit mit der Zahl meidender Ziele. Für hoffnungsdominante Motivausprägungen und aufsuchende Ziele zeigen sich keine vergleichbaren Zusammenhänge. Den erwarteten einfachen negativen Zusammenhang zwischen meidenden Zielen und der Zufriedenheit fanden wir dagegen nicht.

Insgesamt legt unser Befundmuster hier die Vermutung nahe, dass die Zufriedenheit nicht dadurch bestimmt wird, inwieweit verfolgte Ziele durch kongruente Motive „gestützt“ werden (Brunstein, Schultheiss & Grässmann, 1998), sondern eher dadurch, inwieweit sich insbesondere furchtdominante Motivdispositionen in kongruenten Zielen, d.h. in konkretisierten Verhaltensabsichten, „realisieren“ lassen.

Die Zufriedenheit zeigte in unserer Studie unerwartet signifikante positive Beziehungen zur Altersvariable, die Furchtkomponenten der Motive korrelierten dagegen negativ mit dem Lebensalter. Ungeplante, nachträglich durchgeführte Mediationsanalysen zeigten hier, dass die Furchtkomponenten der Motive die Zusammenhänge zwischen Lebensalter und Zufriedenheit in signifikanten Anteilen vermitteln. Damit bieten sich die Furchtkomponenten der Motive als gut geeignete Kandidaten bei der Suche nach den dispositiven Prädiktoren der Zufriedenheit an, die hier offensichtlich erhebliche Varianzaufklärung leisten (Eid & Diener, 2004).

Insgesamt deuten unsere Nebenbefunde zum Thema Zufriedenheit also daraufhin, dass die an Motivationsfragen interessierte Zufriedenheitsforschung von einer Berücksichtigung der Unterscheidung aufsuchender und meidender Motivation zukünftig profitieren könnte. Insbesondere sollten in zukünftigen Untersuchungen über die zufriedenheitsrelevanten Folgen der Beziehungen von Motiven und Zielen auch die starken eingeständigen, negativen Zusammenhänge furchtdominanter Motive mit der Zufriedenheit berücksichtigt werden. Dies erfordert, auf der Seite der Motive in solchen Untersuchungen Hoffnungs- und Furchtkomponenten zu differenzieren, was hier bisher nicht üblich ist.

In unserer zweiten Untersuchung haben wir vor allem die Vorhersagen unseres revidierten Handlungsphasen-Modells bezüglich der unterschiedlichen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter und deren Veränderungen während der Bearbeitung der Teilaufgaben „Zielwahl“ und „Handlungsplanung“ untersucht. Ausgehend von unserer Kritik am bisherigen methodischen Vorgehen in diesem Bereich haben wir in unserer Studie mit einem Meßwiederholungsdesign, mit einer Entscheidungsaufgabe in einem anslußthematischen Szenario zur Trennung der prä- und postdecisionalen Aufgaben der Handlungssteuerung und unter Einbezug des Anslußmotivs gearbeitet. So sollte sichergestellt werden, dass erstens tatsächlich Veränderungen über die verschiedenen Meßzeitpunkte abbildbar werden, und zweitens die Induktion gegebenenfalls sichtbar werdender unterschiedlicher Steuerungslagen nicht auf bloße Instruktionseffekte

zurückgeht, wie es für die Vorgehensweise nach dem kritisierten „persönliche-Projekte-Paradigma“ anzunehmen ist. Diese quasi-experimentelle Untersuchung ergab für die Kern-Annahmen unseres revidierten Modells überwiegend stützende Befunde, wenn auch nicht alle Vorhersagen im Detail bestätigt wurden.

Zunächst bestätigt sich unsere Annahme, dass sich anschlussthematisch Hoffnungs- und Furchtmotivierte zu allen Zeitpunkten während der Annäherung an eine anschlussthematische Situation in deutlich unterscheidbaren Steuerungslagen befinden. Die vorhergesagten motivspezifischen Effekte zeigen sich in nahezu allen untersuchten Variablen zur Beschreibung der Steuerungslagen.

Hoffnungsmotivierte sind erwartungsgemäß erfolgsoptimistischer, optimistischer, schreiben sich selbst höhere Fähigkeiten sowie eine höhere Sympathiewirkung zu und verbinden positivere Emotionen und geringere Anstrengungserwartungen mit der angekündigten Kontaktsituation als Furchtmotivierte. Wie erwartet berichten Hoffnungsmotivierte zudem zu allen Meßzeitpunkten signifikant mehr aufsuchende als meidende Gedankeninhalte, sowie insgesamt eine signifikant stärkere Aufsuchenorientierung ihrer Gedanken als Furchtmotivierte. Damit sind die Annahmen unseres revidierten Modells über die verschiedenen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter nahezu vollständig bestätigt. Einzig der Befund, dass Furchtmotivierte keine Dominanz meidender Gedankeninhalte aufweisen, sondern eher eine diesbezügliche Ausgeglichenheit, entspricht nicht unseren Erwartungen. Dennoch bestätigt die Befundlage insgesamt, dass die Furchtmotivierten in Relation zu den Hoffnungsmotivierten durch eine als dysfunktional zu beschreibende Steuerungslage gekennzeichnet sind.

Unsere Befunde zeigen auch, dass Furchtmotivierte im Vergleich zu Hoffnungsmotivierten eine meidende Haltung zu dem avisierten Ziel der Kontaktaufnahme einnehmen, sowie über eine signifikant geringere Handlungsklarheit hinsichtlich des in der Zielsituation erforderlichen Verhaltens berichten. Diese Befunde sprechen für die von uns erwarteten unterschiedlichen „Ergebnisse“ Hoffnungs- und Furchtmotivierter für die Aufgaben der Zielbildung und der Handlungsplanung.

Die signifikanten Unterschiede in der Entscheidungszeit bei der Wahl einer Kontaktperson stützen schließlich auch unsere Annahme, dass Hoffnungs- und Furchtmotivierte hier unterschiedliche „Strategien“ einsetzen, wobei die kürzere Entscheidungszeit der Furchtmotivierten für den von uns postulierten gestörten

Abwägungsprozess in dieser Gruppe spricht. Die ebenfalls vorhergesagte gestörte, verkürzte Informationsaufnahme Furchtmotivierter bestätigen unsere Befunde allerdings nicht.

Die erörterten Befundkomplexe zeigen deutlich, dass die motivationale Handlungssteuerung ohne Differenzierung zwischen Hoffnungs- und Furchtmotivierten nicht zutreffend beschreibbar ist. Ein Modell motivationaler Handlungssteuerung – wie das Rubikon-Modell – ohne die Berücksichtigung der Hoffnungs- und Furchtkomponenten beteiligter Motivdispositionen muß daher als ungeeignet bezeichnet werden. Die Ausblendung motivspezifischer Charakteristika motivationaler Handlungssteuerung im Rubikon-Modell ist daher in unserer ursprünglich vor allem theoretisch begründeten Kritik zutreffend als „Motivationsloch“ bezeichnet worden. Unser revidiertes Modell, dessen Kern die unterschiedlichen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter repräsentieren, wird insoweit eindrucksvoll bestätigt.

Für zukünftige Untersuchungen im Forschungsfeld der motivationalen Handlungssteuerung ist daher die Berücksichtigung von Motivdispositionen, und hier insbesondere die Unterscheidung nach hoffnungs- und furchtdominanten Motivausprägungen, dringend zu empfehlen. Andernfalls ist nach unseren Befunden für beinahe alle hier üblicherweise untersuchten Variablen (Gedankeninhalte, Erfolgserwartungen, Emotionen etc.) mit systematischen, unkontrollierten Effekten zu rechnen.

Unsere bisherigen Befund-Erörterungen könnten nun auch so interpretiert werden, dass die Annahmen des Rubikon-Modells grundsätzlich durchaus zutreffend sind, und die Motivvariablen lediglich als Moderatorvariable wirken, wie es Achtziger & Gollwitzer (2006) offenbar annehmen. In diesem Sinne könnte vermutet werden, dass die vom Rubikon-Modell vorhergesagten phasenspezifischen Anpassungen der Bewusstseinslagen für Hoffnungs- und Furchtmotivierte lediglich auf verschiedenen „Niveaus“, ansonsten aber quasi parallel und modellkonform verlaufen.

Dieser Vorstellung widersprechen unsere Befunde zur Dynamik der Steuerungslagen während des Zielabwägens und des Planens jedoch vollständig.

Insbesondere für die Gruppe der Furchtmotivierten können ganz überwiegend keine funktionalen Anpassungsreaktionen im Sinne des Rubikon-Modells berichtet werden. Vielmehr zeigen sich sowohl während des Zielabwägens wie auch während des Planens eher „umgekehrte Rubikon-Effekte“. Diese Gruppe zeigt entgegen den Annahmen des

Rubikon-Modells während des Zielabwägens einen zunehmenden Optimismus und zunehmende Erfolgszuversicht, während des Planens aber eine wieder abnehmende Erfolgszuversicht und negativere Emotionen.

Wir hatten in unserem revidierten Modell einen solchen umgekehrten Rubikon-Effekt Furchtmotivierter zwar während des Planens vorhergesagt, nicht aber für den Zeitpunkt des Abwägens der Zielalternativen. Insofern ist der Effekt für den Meßzeitpunkt „Wählen“ auch aus Sicht unseres revidierten Modells erwartungswidrig.

Die Gruppe der Furchtmotivierten zeigt also weder einen prädecisionalen „Realismus“ noch einen postdecisionalen „Optimismus“, wie ihn das Rubikon-Modell vorhersagt. Tatsächlich spricht das Befundmuster nicht nur gegen die Annahme solcher vermeintlich funktionsidealen mentalen Anpassungsreaktionen, sondern tendenziell für eine „Umkehrung“ der im Rubikon-Modell (und für den Zeitpunkt des Wählens auch in unserem revidierten Modell) vorhergesagten Effekte. Die dynamischen Vorstellungen des Rubikon-Modells werden hier quasi „auf den Kopf gestellt“. Daraus ist zu schließen, dass die dynamischen Annahmen des Rubikon-Modells für Furchtmotivierte nicht zutreffen. Diese Schlußfolgerung ist den Befunden unseres Erachtens angemessener, als in Motiven lediglich einen Moderator der vermuteten Dynamik zu sehen (Achtziger & Gollwitzer, 2006).

Warum Furchtmotivierte allerdings während des Abwägens der Zielalternativen eine Tendenz zu erhöhter Zuversicht zeigen, ist auch mit unserem revidierten Modell nicht erklärbar, weil dies der Vorstellung einer durchgängig sich verstärkenden meidenden, pessimistischen Lage widerspricht.

Ein Teilbefund in der Gruppe der Furchtmotivierten bestätigt allerdings sowohl die Vorhersage des Rubikon-Modells wie auch unsere Erwartung. Furchtmotivierte – und wie wir erwartet hatten nur diese Gruppe – zeigen postdecisional eine signifikante Zunahme volitionaler Gedankeninhalte. Der Befund, dass nur Furchtmotivierte diese Zunahme zeigen, stützt unsere Vermutung, dass vor allem das Ausmaß wahrgenommener Hindernisse auf dem Weg zur Zielrealisierung hierfür verantwortlich ist. Dass die wahrgenommenen Hindernisse für Furchtmotivierte ausgeprägter sind als für Hoffnungsmotivierte, zeigen unsere oben erörterten Befunde zu den Steuerungslagen.

Wie stellt sich nun die Befundlage zu den dynamischen (Veränderungs-) Annahmen unseres revidierten Modells und des Rubikon-Modells für die Gruppe der

Hoffnungsmotivierten dar? Die Veränderungs-Vorhersagen unseres revidierten Modells und des Rubikon-Modells sind für diese Gruppe überwiegend identisch (Ausnahme: die Entwicklung volitionaler Gedankeninhalte), weil wir hier die Vorstellungen des Rubikon-Modells übernommen hatten.

Hoffnungsmotivierte zeigen während des Abwägens der Zielalternativen den sowohl vom Rubikon-Modell wie auch von unserem revidierten Modell vorhergesagten Rückgang der Erfolgszuversicht. Dieser Befund fügt sich gut in bestehende Befundsituationen ein. Die bisherigen Untersuchungen, die aufgrund eines Untersuchungsdesigns mit Kontrollgruppen (s. Kap. 2.5 zu dieser Problematik) überhaupt eine spezifische Zuordnung gefundener Differenzen zwischen den Experimentalgruppen (in der Regel „abwägende“ und „planende“ Vpn) zulassen, zeigen ebenfalls Effekte im Sinne einer Veränderung hin zu einer objektiv-realistischen Lage während des Zielabwägens.

Passend dazu zeigt sich in unseren Befunden eine Tendenz zu einer abnehmenden Aufsuchenorientierung der Gedankeninhalte bei den Hoffnungsmotivierten. Insoweit stützen unsere Befunde die Vorstellung einer funktionalen mentalen Anpassungsreaktion Hoffnungsmotivierter während des Zielabwägens.

Ebenfalls zunächst bestätigend für unser revidiertes Modell wie auch für das Rubikon-Modell ist der Befund einer postdecisionalen Zunahme aufsuchender Gedankeninhalte bei Hoffnungsmotivierten, der für einen wieder zunehmenden Optimismus spricht.

Für alle anderen Variablen unserer Untersuchung sprechen die Befunde allerdings gegen die – von unserem revidierten Modell wie auch dem Rubikon-Modell – erwartete optimistischer werdende postdecisionale Lage. Vielmehr zeigen auch die Hoffnungsmotivierten – wie schon für die Furchtmotivierten berichtet – hier tendenziell einen gegenteiligen Effekt mit reduzierten Erfolgserwartungen und negativer werdenden Emotionen. Auch eine postdecisionale Zunahme volitionaler Gedankeninhalte, wie sie das Rubikon-Modell vorhersagt, ist für Hoffnungsmotivierte nicht beobachtbar.

Die Vorstellung einer postdecisionalen funktionsidealen mentalen Anpassungsreaktion in Form eines gesteigerten Optimismus und dominierender volitionaler Gedankeninhalte bestätigen unsere Befunde damit überwiegend nicht. Dieser Befund steht in Übereinstimmung mit unserer diesbezüglichen Erörterung der bisher hierzu veröffentlichten Literatur (s. Kap. 2.1). Keinerlei mit den Vorhersagen des Rubikon-Modells konforme Effekte zeigen in unserer Untersuchung auch die Variablen Ziel-

Commitment, Handlungsklarheit und die Attraktivitätsurteile über die potentiellen Kontaktpersonen.

Unsere gesamte Befundlage bestätigt damit, dass Rubikon-Effekte im Sinne einer postdecisional optimistischer werdenden Bewusstseinslage in beiden Motivgruppen nahezu völlig fehlen. Die einzigen Ausnahmen stellen diesbezüglich die postdecisional zunehmenden aufsuchenden Gedanken Hoffnungsmotivierter und die zunehmenden volitionalen Gedanken Furchtmotivierter dar.

Das Fehlen solcher Rubikon-Effekte ist allerdings – auch in der Logik des Rubikon-Modells – nicht überraschend, wenn man berücksichtigt, dass volitionale Gedanken in unserer Untersuchung (wie in anderen Studien auch, s.Kap. 2.1.1) quantitativ nur eine sehr untergeordnete Rolle spielen. Nach den Annahmen des Rubikon-Modells resultiert eine „volitionale Bewusstseinslage“ aber aus den kognitiven Anforderungen eben dieser, postdecisional vermeintlich dominierenden, Gedankeninhalte.

Das beinahe völlige Fehlen nachweisbarer Effekte der vermeintlichen Rubikonüberquerung (der Zielwahl) in Form einer speziellen „Bewusstseinslage“ stellt das zentrale Postulat des Rubikon-Modells in Frage. Dies ist die strikte Trennung „motivationaler“ und „volitionaler“ Prozesse und ihre sequenzielle Zuordnung zu jeweiligen Handlungsphasen, die zudem durch „klare Trennlinien“ (Heckhausen, 1989, S.203) separiert sind. Nach dieser Vorstellung sind die motivationalen Phasen durch die Beschäftigung mit Erwartungs- und Wertparametern abzuwägender Ziele geprägt, sowie durch eine sich daraus ergebende realitätsorientierte, objektiv-realistische Informationsverarbeitung. Volitionale Phasen sind nach dieser Vorstellung dagegen gekennzeichnet durch umsetzungsorientierte, planende Gedankeninhalte – z.B. zum Zwecke der Bildung von Vornahmen – und eine parteiisch-optimistische Informationsverarbeitung¹⁰.

Heckhausens (1986) Absicht bei der Entwicklung des Rubikon-Modells war ja ausdrücklich die Wiederaufnahme volitionaler („willensartiger“) Regulationsprozesse in

¹⁰ Der Kern dieser Definition von „motivational“ und „volitional“ ist der Inhalt verarbeiteter Informationen (Erwartung-Wert-Aspekte vs. umsetzungsorientierte Planungen). Die Verarbeitungscharakteristika folgen quasi den Erfordernissen eines „optimalen“ Abwägens und Planens. Da bisher aber in keiner einschlägigen Untersuchung die postulierte Dominanz volitionaler Gedanken nach der Zielwahl nachgewiesen werden konnte (s. Kap. 2.1.1), ist diese Definitionsgrundlage aus heutiger Sicht als ungeeignet zu bewerten.

ein neues Motivationsmodell, um die Handlungssteuerung von der vermeintlich starren Gebundenheit an die Motivationstendenzen zu lösen. Warum solche Prozesse aber erst – und ausschließlich – postintentional auftreten sollen, wie Heckhausen (1986, S.3) ausdrücklich betont, bleibt im Grunde offen. Warum sollten jedoch volitionale Prozesse nicht zum Beispiel auch denkbar sein bei der Überwindung von Problemen der Zielbildung, wenn beispielsweise mehrere attraktive (oder auch ausschließlich aversive) Alternativen zur Wahl stehen (siehe v.Cranach, 1997) ?

Nach unseren Befunden ändert sich mit der Zielbildung die Steuerungslage nicht funktionsideal im Sinne einer zunehmend optimistischen Lage oder nun dominierender volitionaler Gedankeninhalte. Das heißt, eine postdecisionale „volitionale Bewusstseinslage“ im Sinne des Rubikon-Modells ist nicht erkennbar. Damit wird aber das Postulat eines strikt sequentiell determinierten Auftretens motivationaler und volitionaler Prozesse der Handlungssteuerung hinfällig (siehe Sokolowski (1997) zur Unterscheidung sequentieller und imperativer Konzeptionen volitionaler Steuerung).

Legt man aber eine theoretisch anders begründete Konzeption motivationaler und volitionaler Handlungssteuerung zugrunde, zeigen unsere Befunde durchaus Hinweise auf volitionale Steuerungsversuche unserer Vpn. Sokolowski (1997) nennt als zentrale Funktion von volitionaler Steuerung die Möglichkeit, gegen eine aktuell zunächst ungünstige Motivationslage handeln zu können. Das kann etwa dann notwendig sein, wenn innere Widerstände wie angeregte Furcht (bei furchtdominanter Motivdisposition) oder die Aussicht auf wenig lustvolle Tätigkeiten zu einer defizitären Motivationslage führen. Dies ist durchaus auch schon vorstellbar bei dem Abwägen von Zielalternativen (Sokolowski, 1999). Die zur Überwindung eines solchen Motivationsdefizits einsetzende volitionale Steuerungslage ist nach Sokolowski vor allem durch die notwendige Bewusstheit der Handlungssteuerung, durch erhöhtes Anstrengungserleben und unlustvolle Emotionen geprägt. Demgegenüber zeichnet sich eine motivationale (durch Anregung hoffnungsdominanter Motive automatisch einsetzende) Steuerungslage durch geringes Anstrengungserleben, positivere Emotionen und nicht notwendigerweise bewusste Prozesse aus.

Die Anzeichen volitionaler Steuerungsversuche in diesem Sinne zeigt in unserer Untersuchung die Gruppe der Furchtmotivierten. Nur diese Gruppe zeigt nach der Zielwahl, wie vorhergesagt, eine signifikante Zunahme volitionaler Gedankeninhalte, d.h. eine Zunahme bewusster Planungsprozesse. Auch sind die Furchtmotivierten – zu allen

Meßzeitpunkten – gekennzeichnet durch signifikant höhere Anstrengungserwartungen und negativere Emotionen als Hoffnungsmotivierte. Diese Befunde sind zunächst gut mit den Annahmen Sokolowskis (1997) vereinbar, da die Ankündigung eines Treffens mit einer unbekanntem Person in der Gruppe der Furchtmotivierten zur Anregung von Furcht und in deren Folge zu einer volitionalen Steuerungslage führen sollte.

Interessanterweise zeigen sich aber in unserer Untersuchung in der Ausgangslage (Meßzeitpunkt 1) hinsichtlich der volitionalen Gedanken umgekehrte Verhältnisse: hier zeigen nämlich Hoffnungsmotivierte etwa doppelt so viele volitionale Gedanken wie Furchtmotivierte, allerdings ohne über höhere Anstrengung oder negativere Emotionen zu berichten, wie sie Sokolowski (1997) für eine volitionale Steuerungslage vorhersagt.

Dass nur Furchtmotivierte bewusste Steuerungsversuche in Form volitionaler Gedankeninhalte berichten, wie man nach Sokolowski (1997) annehmen könnte, bestätigen unsere Befunde also auch nicht. Der Unterschied zwischen Hoffnungs- und Furchtmotivierten liegt diesbezüglich im Zeitpunkt des gehäuften Auftretens und dem Befund, dass die Furchtmotivierten die Begleiterscheinungen in Form unlustvoller Emotionen und hoher Anstrengungserwartungen zeigen.

Hierzu bietet sich eine interessante weiterführende Spekulation an.

Schreibt man volitionalen Gedanken, den Annahmen des Rubikon-Modells folgend, eine wichtige Rolle bei der Ausbildung von Vornahmen für eine konkrete Verhaltensausführung zu, sollte die Häufigkeit solcher Gedankeninhalte mit der Klarheit über das beabsichtigte Verhalten positiv korreliert sein. In unserer Untersuchung zeigen nun Hoffnungsmotivierte eine signifikant höhere Handlungsklarheit als Furchtmotivierte und in der Ausgangslage eine größere Häufigkeit volitionaler Gedanken als Furchtmotivierte. Es könnte daher spekuliert werden, dass volitionale Gedanken eine höhere Funktionalität (für die Bildung von Vornahmen) haben, wenn sie möglichst früh vor dem Eintreten einer erwarteten Zielsituation einsetzen, und nicht erst postintentional wie im Rubikon-Modell vermutet. Man könnte damit weiter vermuten, dass die dadurch früh ausgebildete Klarheit über das notwendige Verhalten in der Zielsituation eine insgesamt optimistischere und erfolgsoversichtlichere Lage begünstigt, wie sie Hoffnungsmotivierte auszeichnet. Die empirische Überprüfung solcher Spekulationen würde allerdings Untersuchungen erfordern, die wesentlich stärker im Sinne einer „Feinanalyse“ der beteiligten Variablen angelegt sein müßten als es bisher üblicherweise der Fall ist. So ist es derzeit beispielsweise eine offene Frage, in welchem Umfang und zu

welchem Zeitpunkt eines Handlungsverlaufs Vorhaben (Implementierungsintentionen) tatsächlich spontan gebildet werden.

Festzuhalten bleibt hier abschließend, dass unsere Befundlage insgesamt gegen die Konzeption motivationaler Handlungssteuerung spricht, wie sie das Rubikon-Modell postuliert. Zwar ist eine Dynamik der Steuerungslagen während der Teilaufgaben „Wählen“ und „Planen“ nachweisbar, diese ist jedoch nicht im Sinne des Rubikon-Modells als eine grundsätzlich funktionsideale Anpassungsreaktion beschreibbar. Insbesondere unsere Befunde für die Gruppe der Furchtmotivierten stellen die dynamischen Vorstellungen des Rubikon-Modells „auf den Kopf“. Auch für Hoffnungsmotivierte können wir die Annahmen des Rubikon-Modells nur insoweit bestätigen, als das Zielabwägen zu einer mentalen Anpassung in Form einer weniger optimistisch-zuversichtlichen Lage führt. Gegen die Vorstellungen des Rubikon-Modells, dass die Zielabwägung in einer weitgehend objektiven Weise geschieht, spricht allerdings der Befund motivspezifischer Präferenzen für aufsuchende Ziele aus unserer ersten Untersuchung. Ein „Rubikon-Effekt“ im Sinne einer optimistisch-positiv geprägten Lage während der Handlungsplanung kann weder für Hoffnungsmotivierte noch für Furchtmotivierte bestätigt werden

Dagegen stützen unsere Befunde die Kernannahmen unseres revidierten Modells. Dies sind die signifikant unterschiedlichen Steuerungslagen Hoffnungs- und Furchtmotivierter, die Dysfunktionalität der Steuerungslage der Furchtmotivierten und die motivspezifisch differentielle Dynamik der Steuerungslagen.

Allerdings bleiben auch zu unserem revidierten Modell offene Fragen. Dies sind einerseits der erwartungswidrig ausgebliebene Effekt einer während der Handlungsplanung optimistischer werdenden Lage bei Hoffnungsmotivierten, und andererseits der erwartungswidrig während des Zielabwägens aufgetretene Effekt einer zunehmenden Erfolgszuversicht bei den Furchtmotivierten. Beide Befunde widersprechen allerdings auch den Vorhersagen des Rubikon-Modells. Insbesondere der Effekt der zunehmenden Erfolgszuversicht Furchtmotivierter ist für unser revidiertes Modell problematisch, da er der Vorstellung einer zunehmend pessimistischer geprägten Steuerungslage widerspricht. Andererseits zeigt dieser Effekt aber, dass Furchtmotivierte auch während des Abwägens offenbar dysfunktional reagieren, weil hier eine eher vorsichtig-realistische Haltung für

funktionaler im Sinne der Auswahl der „richtigen“ Ziele angesehen wird. Eine theoretisch plausible Erklärung für diesen Effekt können wir derzeit nicht anbieten. Sinnvoll erscheint es deshalb, in zukünftigen Untersuchungen zunächst zu prüfen, ob dieser Effekt sich replizieren läßt.

Die Befunde unserer beiden Untersuchungen sprechen also ganz überwiegend gegen die zentralen Konzepte des Rubikon-Modells, d.h. gegen die Ausblendung der Motivdispositionen, gegen die strikt phasische Konzeption motivationaler Handlungssteuerung und gegen die hervorgehobene Bedeutung der „Rubikonüberschreitung“ (der Zielwahl) für die Entstehung einer volitionalen Bewusstseinslage. Selbstverständlich sind aber der Verallgemeinerbarkeit unserer Befunde auch Grenzen gesetzt.

Zunächst umfassen unsere Untersuchungen nur die beiden Teilaufgaben Zielwahl und Handlungsplanung. Inwieweit die Annahmen des Rubikon-Modells für die aktionale (Handeln) und postaktionale (Bewerten) Phasen des Modells zutreffen, können wir hier also nicht beantworten. Auch die bisherige Forschung bezieht sich fast ausschließlich auf die Phasen der Zielabwägung und der Handlungsplanung (s. Kap.2). Die motivationalen Steuerungsmechanismen während der eigentlichen aktionalen Phase wurden bisher nur sehr vereinzelt und rudimentär im Zusammenhang mit der Wirkungsweise von Implementierungsintentionen untersucht (s. Kap. 2.3). So betrachtet ist die aktionale Phase des Rubikon-Modells bisher empirisch betrachtet weitgehend ein „weißer Fleck“, weshalb zukünftige Forschung auf diesem Gebiet sicher zu begrüßen wäre. Letztlich wären ja auch erst solche Untersuchungen grundsätzlich in der Lage, das von Heckhausen (1981) diagnostizierte Handlungsloch der Motivationspsychologie zu schließen.

Weiterhin müssen wir alle unsere Schlußfolgerungen zunächst begrenzen auf den von uns untersuchten an-schlußthematischen Kontext. Inwieweit andersthematische Untersuchungen mit modelladäquaten Untersuchungsdesigns zu gleichen Befunden führen, kann hier natürlich nicht beantwortet werden. Es ist durchaus vorstellbar, dass die Steuerung an-schlußthematischen Verhaltens einer ganz anderen Dynamik folgt als etwa das stärker sachzentrierte Leistungsverhalten, dem die Sachlogik des Rubikon-Modells besser zu entsprechen scheint. Heckhausen (1981) hat in ähnlicher Weise daraufhin gewiesen, dass auch die unkritische Übertragung des aus der Leistungsmotivationsforschung stammenden Erwartung-mal-Wert-Modells auf soziale

Motivationen nicht ohne Probleme ist. Möglicherweise gilt für das Rubikon-Modell Ähnliches. Seine Prüfung in anderen als leistungsthematischen Kontexten steht bestenfalls am Anfang, und führt jedenfalls in unserer Untersuchung nicht zur Bestätigung der zentralen Annahmen. Auch hier wären daher zukünftige Studien zu begrüßen, die die Frage des inhaltlich-thematischen Gültigkeitsbereichs des Rubikon-Modells untersuchen. Im Zusammenhang mit denkbaren Untersuchungen, bei denen für die Teilnehmer „etwas auf dem Spiel steht“ oder die komplexere Aufgaben mit hohen Planungsanforderungen enthalten, könnten möglicherweise volitionale Bewusstseinslagen eher sichtbar werden als in unserer Studie. In diesem Sinne wurde ja von anderen Autoren argumentiert (Heckhausen & Gollwitzer, 1987; Puca & Schmalt, 2001). Daher ist die Frage sicher untersuchenswert, inwieweit volitionale Steuerung im Sinne des Rubikon-Modells eher sichtbar wird wenn mögliche Folgen des Handelns höhere persönliche Relevanz besitzen oder wenn höhere Planungsanforderungen entstehen, als es in laborexperimentellen Untersuchungen oft der Fall ist. Auch solche Untersuchungen könnten zur empirischen Klärung des Gültigkeitsbereiches des Rubikon-Modells beitragen.

Puca (1996) hat in ihrer Dissertation mit dem treffenden Titel „Motivation diesseits und jenseits des Rubikon“ zeigen können, dass „Motivation“ mit der Rubikonüberschreitung (der Zielwahl) nicht endet. Unsere Befunde zeigen erstens, dass die gesamte motivationale Handlungssteuerung in erster Linie durch die Ausprägung der Hoffnungs- und Furchtkomponenten angeregter Motive determiniert ist, und zweitens, dass „Volition“ (im Sinne des Rubikon-Modells) nicht zwangsläufig jenseits des Rubikon beginnt oder nur dort anzutreffen ist.

Es scheint deshalb wahrscheinlich, dass der psychologische Rubikon der motivationalen Handlungssteuerung nicht der breite Strom mancher historischer Darstellungen Caesarscher Entschlossenheit ist, sondern vielmehr ein unscheinbares Bächlein, dessen Überschreitung eher unspektakulär ist. Die geographische Realität dieses Bildes hat Heckhausen (1987) jedenfalls anerkannt.

Interessanterweise scheinen sich Historiker und Geographen bis heute auch nicht einig zu sein, wo das geschichtsträchtige Fließchen denn nun genau verlief (siehe: Süddeutsche Zeitung, 05.09.2003: „Der Würfel ist gefallen – nur wo?“). Die Übertragung dieser Streitfrage auf die motivationspsychologische Metapher ist sicher ebenso hochinteressant,

wie die Tatsache gleichzeitig beruhigend sein mag, dass nicht nur die wissenschaftliche Psychologie diesbezüglich noch vor vielen offenen Fragen steht.

Wir hoffen jedoch, in der vorliegenden Arbeit zumindest auf einige Fragen rund um den vermeintlichen motivationspsychologischen Rubikon eine belastbare Antwort gefunden zu haben, oder dieser doch ein Stück näher gekommen zu sein.

Literaturverzeichnis

- Aarts, H., Dijksterhuis, A. & Midden, C. (1999). To plan or not to plan? Goal Achievement or interrupting the performance of mundane behaviors. *European Journal of Social Psychology*, 29, 971-979.
- Ach, N. (1910). Über den Willensakt und das Temperament. *Leipzig: Quelle und Meyer*
- Achtziger, A. & Gollwitzer, P.M. (2006). Motivation und Volition im Handlungsverlauf. in: Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.), *Motivation und Handeln*, Heidelberg: Springer Medizin Verlag, 277-300.
- Aiken, L.R. & West, S.G. (1991). Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions. *Newsbury Park, LA: Sage*.
- Alloy, L.B., Abramson, L.Y. & Viscusi, D. (1981). Induced Mood and the Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1129-1140.
- Armor, D.A. & Taylor, S.E. (2003). The Effects of Mindset on Behavior: Self-Regulation in Deliberative and Implemental Frames of Mind. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 1, 86-95.
- Atkinson, J.W. (1957). Motivational Determinants Of Risk-Taking Behavior. *Psychological Review*, 64, 6, 359-372.
- Atkinson, J.W. (1987). Michigan Studies of Fear of Failure. in: Halisch, F. & Kuhl, J. (Eds), *Motivation, Intention and Volition*, Berlin, u.a.: Springer, 47- 59.
- Austin, J.T. & Vancouver, J.B. (1996). Goal Constructs in Psychology: Structure, Process, and Content. *Psychological Bulletin*, 120, 3, 338-375.
- Bargh, J.A. & Chartrand, T.L. (1999). The Unbearable Automaticity of Being. *American Psychologist*, 54, 7, 462-479.
- Bargh, J.A., Gollwitzer, P.M., Lee-Chai, A., Barndollar, K. & Trötschel, R. (2001). The Automated Will: Nonconscious Activation and Pursuit of Behavioral Goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 6, 1014-1027.
- Baron, R.M. & Kenny, D.A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 6, 1173-1182.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D.M. (1998). Ego depletion: Is the Active Self a Limited Resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 5, 1252-1265.

- Beckmann, J. & Heckhausen, H. (2006). in: *Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.), Motivation und Handeln, Heidelberg: Springer Medizin Verlag*, 105-134.
- Bipp, T. & Kleinbeck, U. (2005). Wirkungen von Zielen. in: *Vollmeyer, R. & Brunstein, J. (Hrsg.): Motivationspsychologie und ihre Anwendung. Stuttgart: Kohlhammer*, 151-166.
- Bortz, J. (2005). Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler. *Heidelberg: Springer Medizin Verlag*.
- Bower, G.H. (1981). Mood and Memory. *American Psychologist*, 36, 129-149.
- Brandstätter, V. & Frank, E. (2002). Effects of Deliberative and Implemental Mindsets on Persistence in Goal-Directed Behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 10, 1366-1378.
- Brunstein, J.C. (2001). Persönliche Ziele und Handlungs- versus Lageorientierung. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 22(1), 1-12.
- Brunstein, J.C., Schultheis, O.C. & Grässmann, R. (1989). Personal Goals and Emotional Well-Being: The Moderating Role of Motive Dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 2, 494-508.
- Brunstein, J.C., Lautenschlager, U., Nawroth, B., Pöhlmann, K. & Schultheiß, O. (1995). Persönliche Anliegen, soziale Motive und emotionales Wohlbefinden. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 16, 1, 1-10.
- Brunstein, J. & Heckhausen, H. (2006). Leistungsmotivation, in: *Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.) , Motivation und Handeln, Heidelberg: Springer Medizin Verlag*, 143-191.
- v. Cranach, M. (1997). Kommentar zum Beitrag von K. Sokolowski: Sequentielle und imperative Konzepte des Willens. *Psychologische Beiträge*, 39, 370-374.
- Carver, C.S. (2006). Approach, Avoidance, and the Self-Regulation of Affect and Action. *Motivation & Emotion*, 30, 105-110.
- Cattell, R.B. (1966). The scree-test for the number of factors. *Multivariate Behavior Research*, 1, 245-276.
- Diener, E., Emmons, R.A., Larsen, R.J. & Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*. 49, 1, 71-75.
- Diener, E., Suh, E.M., Luca, R.E. & Smith, H.L. (1999). Subjective Well-Being: Three Decades of Progress. *Psychological Bulletin*, 125, 2, 276-302.
- Dollard, J. & Miller, N.E. (1950). Personality and Psychotherapy. *New York u.a.: McGraw-Hill*.

- Dorsch, F. (1982). (Hg.) *Psychologisches Wörterbuch*. Bern: Verlag Hans Huber
- Eid, M. & Diener, E. (2004). Global Judgments of Subjective Well-Being: Situational Variability and Long-Term Stability. *Social Indicators Research*, 65, 245-277.
- Elliot, A.J. (2006). The Hierarchical Model of Approach-Avoidance Motivation. *Motivation & Emotion*, 30, 111-116.
- Elliot, A.J. & Church, M.A. (1997). A Hierarchical Model of Approach and Avoidance Achievement Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1, 218-232.
- Elliot, A.J. & Sheldon, K.M. (1997). Avoidance Achievement Motivation: A personal Goal Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1, 171-185.
- Elliot, A.J. & Covington, M.V. (2001). Approach and Avoidance Motivation. *Educational Psychology Review*, 13, 2, 73-92.
- Elliot, A.J. & McGregor, H. (2001). A 2 X 2 Achievement Goal Framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 3, 501-519.
- Elliot, A.J. & Thrash, T.M. (2002). Approach-Avoidance Motivation in Personality: Approach and Avoidance Temperaments and Goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 5, 804-818.
- Elliot, A.J., Gable, S.L. & Mapes, R.R. (2006). Approach and Avoidance Motivation in the Social Domain. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 3, 378-391.
- Emmons, R.A. (1986). Personal Strivings: An Approach to Personality and Subjective Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 5, 1058-1068.
- Emons, R.A. & McAdams, D.P. (1991). Personal Strivings and Motive Dispositions: Exploring the Links. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 6, 648-654.
- Engeser, S.H. (2005). Lernmotivation und volitionale Handlungssteuerung. *Unveröffentlichte Dissertation. Universität Potsdam.*
- Enzmann, D. (1997). RanEigen: A program to determine the parallel analysis criterion for the number of principal components. *Applied Psychological Measurement*, Vol. 21, No. 3, 232-233.
- Ferguson, M.J. & Bargh, J.A. (2004). Liking Is for Doing: The Effects of Goal Pursuit on Automatic Evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 5, 557-572.
- Förster, J., Higgins, E.T., & Idson, L.C. (1998). Approach and Avoidance Strength During Goal Attainment: Regulatory Focus and the "Goal Looms Larger" Effekt. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 5, 1115-1131.

- Frey,D.(1984).Die Theorie der kognitiven Dissonanz. in: *Frey,D.&Irle,M.Theorien der Sozialpsychologie:Kognitive Theorien. Bern u.a.:Huber.243-292.*
- Fujita,K.,Gollwitzer,P.M. & Oettingen,G.(2007).Mindsets and pre-conscious open-mindedness to incidental information.*Journal of Experimental Social Psychology,43,48-61.*
- Fürntratt,E.(1969).Zur Bestimmung der Anzahl interpretierbarer gemeinsamer Faktoren in Faktorenanalysen psychologischer Daten.*Diagnostika,15,62-75.*
- Gable,S.L.(2006).Approach and Avoidance Social Motives and Goals.*Journal of Personality,74,1,175-222.*
- Gable,S.L.,Reis,H.T. & Elliott,A.J.(2003).Evidence for bivariate systems:An empirical test of appetition and aversion across domains.*Journal of Research in Personality. 37,349-372.*
- Gagné,F.M. & Lydon,J.E.(2001,b).Mindset and Relationship Illusions: The Moderating Effects of Domain Specificity and Relationship Commitment.*Personality and Social Psychology Bulletin,27,9,1144-1155.*
- Gagné,F.M. & Lydon,J.E.(2001).Mind-Set and Close Relationships:When Bias Leads to (In)accurate Predictions.*Journal of Personality and Social Psychology,81,1,85-96.*
- Gollwitzer,P.M.(1991).Abwägen und Planen. *Göttingen u.a. :Hogrefe..*
- Gollwitzer,P.M.(1994).Zielbegriffe und -theorien in der heutigen Psychologie.*Vortrag auf dem 39.Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie,Hamburg.*
- Gollwitzer,P.M.(1996).Das Rubikonmodell der Handlungsphasen.in:*Kuhl & Heckhausen(Hg),Enzyklopädie der Psychologie,C,IV,Band 4,Göttingen:Hogrefe,531-582.*
- Gollwitzer,P.M.(1996,b).The Volitional Benefits of Planning.in:*Psychology of Action:linking cognition and motivation to behavior,Gollwitzer, P.M. & Bargh, J.A. (Eds),New York:Guilford press,287-312*
- Gollwitzer,P.M.(1997).The history of the concept of goals.in:Fuller,R.(Ed.)*A century of psychology,London:Routledge,224-240.*
- Gollwitzer,P.M.(1999).Implementation Intentions,Strong Effects of Simple Plans. *American Psychologist,54,No.7,493-503.*
- Gollwitzer,P.M. & Kinney,R.F.(1989).Effects of Deliberative and Implemental Mind-Sets on Illusion of Control.*Journal of Personality and Social Psychology,56,531-542.*

- Gollwitzer, P.M., Heckhausen, H. & Steller, B. (1990). Deliberative and Implemental Mindsets: Cognitive Tuning Toward Congruous Thoughts and Information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, No. 6, 1119-1127.
- Gollwitzer, P.M. & Brandstätter, V. (1997). Implementation Intentions and Effective Goal Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, No. 1, 186-199.
- Gollwitzer, P.M. & Bayer, U. (1999). Deliberative versus Implemental Mindsets in the Control of Action. in: Chaiken, S. & Trope, Y. (Eds.) 1999. Dual-Process Theories in Social Psychology. New York, London: Guilford Press, 403-422.
- Goschke, Th. (2004). Vom freien Willen zur Selbstdetermination. *Psychologische Rundschau*, 55, (4), 186-197.
- Gray, J.A. (1994). Three Fundamental Emotion Systems. in: Ekman, P. (Ed.) *The nature of emotion*, New York: Oxford University Press, 243-247.
- Harmon-Jones, E., & Harmon-Jones, C. (2002). Testing the Action-Based Model of Cognitive Dissonance: The Effect of Action Orientation on Postdecisional Attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 711-723.
- Heckhausen, H. (1963). Hoffnung und Furcht in der Leistungsmotivation. *Meisenheim: Verlag Anton Hain*.
- Heckhausen, H. (1980). Motivation und Handeln. Berlin, u.a.: Springer.
- Heckhausen, H. (1981). Neue Entwicklungen in der Motivationsforschung. in: *Michaelis (Hg.): Bericht über den 32. Kongreß der DGfP in Zürich*. Zürich: Hogrefe Verlag, 325-335.
- Heckhausen, H. (1984)(a). Bruchstücke für eine vorläufige Intentions- oder Volitionstheorie. *Unveröffentlichtes Manuskript. Max-Planck-Institute For Psychological Research, München*.
- Heckhausen, H. (1984)(c). Motivationspsychologische Metaprozesse in den verschiedenen Handlungsphasen. *Unveröffentlichtes Manuskript. Max-Planck-Institute For Psychological Research, München*.
- Heckhausen, H. (1985). Wünsen-Wählen-Wollen. *Vortrag gehalten zur Eröffnung des Max-Planck-Instituts für psychologische Forschung, München am 11.11.1985*.

- Heckhausen,H.(1986). Wiederaufbereitung des Wollens: Eine kurze Einführung.
in:*Wiederaufbereitung des Wollens,Heckhausen,H., Beckmann,J.,Gollwitzer, P.M., Halisch, F., Lütkenhaus, P. & Schütt,M.,Symposium auf dem 35. Kongreß der DGfP, Heidelberg,30.September 1986.(Paper 19/1986, Max-Planck- Institute For Psychological Research, München).*
- Heckhausen,H.(1987). Perspektiven einer Psychologie des Wollens. in:
Heckhausen,H.,Gollwitzer,P.M,Weinert,F.E.(Hrsg.),Jenseits des Rubikon:Der Wille in den Humanwissenschaften,Berlin,u.a.:Springer,120-141.
- Heckhausen,H.(1989).Motivation und Handeln. Berlin,u.a.:Springer, 2.Auflage
- Heckhausen,H.(1996).Intentionsgeleitetes Handeln und seine Fehler.in:
Kuhl,J. & Heckhausen,H.(Hrsg):Enzyklopädie der Psychologie.C,IV,4,817-845.
- Heckhausen,H., Schmalt,H.-D. & Schneider,K.(1985).Achievement motivation in perspective.*New York:Academic Press.*
- Heckhausen,H. & Kuhl,J.(1985). From Wishes To Action:The Dead Ends and Short Cuts on the Long Way to Action.in:*Frese & Sabini(Eds.) Goal directed Behavior: Psychological theory and research on action,Hillsdale,New Jersey:Erlbaum,134-159.*
- Heckhausen,H. & Gollwitzer,P.M.(1987).Thought Contents and Cognitive Functioning in Motivational versus Volitional States of Mind.*Motivation and Emotion,11,2,101-120.*
- Helson,R. & Soto,C.J.(2005).Up and Down in Middle Age:Monotonic and Nonmonotonic Changes in Roles,Status,and Personality.*Journal of Personality and Social Psychology,89,2,194-204.*
- Hiemisch,A.,Ehlers,A. & Westermann,R.(2002).Mindsets in social anxiety:a new look at selective information processing.*Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry,33,103-114.*
- Higgins,E.T.(1997).Beyond Pleasure and Pain.*American Psychologist,52,12,1280-1300.*
- Horn,J.L.(1965).A rationale and test for the number of factors in factor analysis.
Psychometrika,30,179-185.
- Impett,E.A.,Gable,S.L. & Peplau,L.A.(2005).Giving Up and Giving In:The Costs and Benefits of Daily Sacrifice in Intimate Relationships.*Journal of Personality and Social Psychology,89,3,327-344.*
- Kehr,H.M.(2004).Implicit/Explicit Motive Discrepancies and Volitional Depletion Among Managers.*Personality and Social Psychology Bulletin,30,3,315-327.*

- King, L.A. (1995). Wishes, Motives, Goals and Personal Memories: Relations of Measures of Human Motivation. *Journal of Personality*, 63, 4, 985-1007.
- Kleinbeck, U. (2006). Handlungsziele. in: Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.), *Motivation und Handeln*, Heidelberg: Springer Medizin Verlag, 255-275.
- Kleinbeck, U. & Schmidt, K.-H. (1996). Die Wirkungen von Zielsetzungen auf das Handeln. in: Kuhl, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.), *Enzyklopädie der Psychologie*, C, IV, 4, 875-907.
- Klinger, E. (1975). Consequences of Commitment to and Disengagement from Incentives. *Psychological Review*, 82, 1, 1-25.
- Klinger, E. (1987). Current Concerns and Disengagement from Incentives. in: Halisch, F. & Kuhl, J. (Eds.), *Motivation, Intention and Volition*, Berlin, u.a.: Springer, 337-347.
- Kornadt, H.-J. (1988). Motivation und Volition. Anmerkungen zur wiederbelebten Willenspsychologie. *Archiv für Psychologie*, 140, 209-222.
- Kuhl, J. (1983). Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle. Berlin u.a.: Springer.
- Kuhl, J. (1985). Action control: The Maintenance of Motivational States. in: Halisch, F. & Kuhl, J. (Eds.), *Motivation, Intention and Volition*, Berlin, u.a.: Springer, 279-291.
- Kuhl, J. (1987). Action Control: The Maintenance of Motivational States. in: Halisch, F. & Kuhl, J. (Eds.), *Motivation, Intention and Volition*, Berlin, u.a.: Springer, 279-291.
- Kuhl, J. (1998). Wille und Persönlichkeit: Funktionsanalyse der Selbststeuerung. *Psychologische Rundschau*, 49, (2), 61-77.
- Lewin, K. (1926). Vorsatz, Wille und Bedürfnis. in: *Psychologische Forschung*, 7, Berlin, Göttingen, Heidelberg: Springer, 330-385.
- Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L. & Sears, P.S. (1944). Level of Aspiration. in: Hunt, J. Mcv., (Ed.), *Personality and behavior disorders*, New York: Ronald Press, Vol. 1, 333-378.
- Locke, E.A. & Latham, G.P. (1990). Goals, expectancies, self-efficacy, values and performance. in: Locke, E.A. & Latham, G.P. (Eds.): *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 63-85.
- Mack, W. (2002). Die Würzburger Schule. in: Lück, H.E. & Miller, R. (Hrsg.), *Illustrierte Geschichte der Psychologie*, Weinheim und Basel: Beltz Taschenbuch, 50-53.
- McClelland, D.C. (1985). How Motives, Skills, and Values Determine What People Do. *American Psychologist*, 40, 7, 812-825.

- Mc Clelland,D.C.,Koestner,R. & Weinberger,J.(1989).How Do Self-Attributed and Implicit Motives Differ?.*Psychological Review*,96,4,690-702.
- McDougall,W.(1928).*Grundlagen einer Sozialpsychologie*.(Übersetzung nach der 21.Auflage).Jena:Gustav Fischer Verlag.
- McGregor,H.A. & Elliot,A.J.(2002).Achievement Goals as Predictors of Achievement-Relevant Processes Prior to Task Engagement.*Journal of Educational Psychology*,94,2,381-395.
- Michalak,J.,Püschel,O.,Joormann,J., & Schulte,D.(2006) Implicit Motives and Explicit Goals: Two Distinctive Modes of Motivational Functioning and Their Relations to Psychopathology.*Clinical Psychology and Psychotherapy*,13,2,81-96.
- Miller.N.E.(1948).Studies of fear as an acquirable drive:I.Fear as motivation and fear-reduction as reinforcement in the learning of new responses.*Journal of Experimental Psychology*,38,89-101.
- Moskowitz,G.B.(2002).Preconscious effects of temporary goals on attention. *Journal of Experimental Social Psychology*,38,397-404.
- Nuttin,J.R.(1984).Motivation,planning and action: A relational theory of behavior dynamics. Hillsdale,N,J.:Erlbaum.
- Pham,L.B. & Taylor,S.E. (1999).From Thought to Action:Effects of Process- Versus Outcome-Based Mental Stimulation on Performance.*Personality and Social Psychology Bulletin*,25,2,250-260.
- Puca,R.M.(1996).Motivation diesseits und jenseits des Rubikon.*Unveröffentlichte Dissertation.Bergische Universität Wuppertal*.
- Puca,R.M.(2001).Preferred Difficulty and Subjective Probability in Different Action Phases.*Motivation and Emotion*,25,No.4,307-326.
- Puca,R.M.(2004).Action Phases and Goal Setting:Being Optimistic After Decision Making Without Getting Into Trouble.*Motivation and Emotion*,28,No.2,121-145.
- Puca,R.M.(2005).The influence of the achievement motive on probability estimates in pre- and post-decisional action phases.*Journal of Research in Personality*,39,245-262.
- Puca,R.M. & Schmalt,H.-D.(2001). The Influence of the Achievement Motive on Spontaneous Thoughts in Pre- and Postdecisional Action Phases.*Personality & Social Psychology Bulletin*,Vol.27,Part3, 302-308.
- Puca, R.M. & Langens, T.(2002).Motivation.in: *Müsseler,J. & Prinz,W.(Hrsg), Allgemeine Psychologie,München:Elsevier,223-269*.

- Puca,R.M. & Slavova,I.(2007).Mindsets and social comparison:Being aware of the competitor.*Psychology Science,49,44-57.*
- Rheinberg,F.(2002).Motivation.*Stuttgart:Kohlhammer*
- Rheinberg,F.(2002,b).Motivationale Kompetenz. *Vortrag auf dem Motivationspsychologischen Kolloquium,Siegen,September 2002.*
- Rheinberg,F,(2004). Motivational competence and Flow-Experience.*Paper Presented at the 2nd European Conference on Positive Psychology. Verbania,Italy,July5-8,2004.*
- Roth,S. & Cohen,L.J.(1986).Approach,Avoidance,and Coping With Stress.*American Psychologist,41,7,813-819.*
- Russell,D.W.(2002).In Search of Underlying Dimensions:The Use (and Abuse) of Factor Analysis in Personality and Social Psychology Bulletin.*Personality and Social Psychology Bulletin,28,12,1629-1646.*
- Ryan,R.M.,Sheldon,K.M.,Kasser,T. & Deci,E.L.(1996).All Goals Are Not Created Equal.*in:Gollwitzer,P.M. & Bargh,J.A.(Eds.):The Psychology of Action.New York,London:The Guilford Press,7-26.*
- Ryan,R.M.(2006).A Special Issue on Approach and Avoidance Motivation.*Motivation & Emotion,30,103-104.*
- Sarason,I.G.(1984).Stress, Anxiety, and Cognitive Interference:Reaction to Tests.*Journal of Personality and Social Psychology,46,4,929-938.*
- Schmalt,H.-D.(1976).Die Messung des Leistungsmotivs.*Göttingen:Hogrefe.*
- Schmalt,H.-D.(1986). Motivationspsychologie. Stuttgart u.a.:Kohlhammer.
- Schmalt,H.-D.(1987).Power Motivation and the Perception of Control.*in:Halisch & Kuhl(Eds),Motivation, Intention and Volition, Berlin ,u.a: ,Springer, 101-113.*
- Schmalt,H.-D.(1990).Zustands-und dispositionsabhängige Unterschiede bei der Informationsverarbeitung. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie,1990,XXXVII,3,486-504.*
- Schmalt,H.-D.(1994).Zur Aufhebung und Akzentuierung von Leistungsdefiziten nach nichtkontingentem Mißerfolg. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie,XLI,2,261-278.*
- Schmalt, H.-D.(1999). Assessing the Achievement Motive Using the Grid Technique.*Journal of Research in Personality, 33,109-130.*

- Schmalt,H.-D.(2005).Validity of a Short Form of the Achievement-Motive Grid(AMG-S):Evidence for the Three-Factor Structure Emphasizing Active and Passive Forms of Fear of Failure,*Journal Of Personality Assessment*, 84(2),172-184.
- Schmalt,H.-D.,Sokolowski,K, & Langens,Th.(1994).Die Entwicklung eines Verfahrens zur Messung der Motive Leistung, Macht und Anschluß mit der Gitter-Technik.*Wuppertaler Psychologische Berichte,Band 5,Heft1*.
- Schmalt,H.-D.,Sokolowski,K.& Langens,Th.(2000).Das Multi-Motiv-Gitter zur Erfassung von Anschluß, Leistung und Macht-MMG.*Frankfurt:Swets*.
- Schmalt,H.-D. & Sokolowski,K.(2000). Zum gegenwärtigen Stand der Motivdiagnostik.*Diagnostica,46,3*,115-123.
- Schmalt,H.-D. & Sokolowski,K.(2006) Motivation. in: Spada,H.(Hrsg.) : *Allgemeine Psychologie.Bern:Huber*.
- Schneider,K.& Schmalt.H.-D.(1981). Motivation. Stuttgart u.a:Kohlhammer.
- Schneider,K.& Schmalt.H.-D.(2000). Motivation. 3.Auflage, Stuttgart u.a: Kohlhammer.
- Schorr,A.(2002).Behaviorismus und Neobehaviorismus.in: Lück, H.E.& Miller, R.(Hrsg), *Illustrierte Geschichte der Psychologie, Weinheim und Basel:Beltz Taschenbuch*,113-117.
- Schultheis,O.C. & Brunstein,J.C.(1999).Goal-Imagery:Bridging the Gap Between Implicit Motives and Explicit Goals.*Journal of Personality,67:1*,1-38.
- Sheeran,P.,Webb,T.L. & Gollwitzer,P.M.(2005).The Interplay Between Goal Intentions and Implementation Intentions.*Personality and Social Psychology Bulletin,31,1*,87-98.
- Sheldon,K.M. & Elliot,A.J. (1998).Not all Personal Goals Are Personal:Comparing Autonomous and Controlled Reasons for Goals as Predictors of Effort and Attainment.*Personality and Social Psychology Bulletin,24,5*,546-557.
- Sheldon,K.M. & Elliot,A.J.(1999).Goal Striving, Need Satisfaction, and Longitudinal Well-Being: The Self-Concordance Model.*Journal of Personality and Social Psychology,76,3*,482-497.
- Sheldon,K.M. & Kasser,T.(2001).Getting Older,Getting Better?Personal Strivings and Psychological Maturity Across the Life Span.*Developmental Psychology,37,4*,491-501.
- Sheldon,K.M.,Ryan,R.M.,Deci,E.L. & Kasser,T.(2004).The Independent Effects of Goal Contents and Motives on Well-Being:Its's Both What You Pursue and Why You Pursue It.*Personality and Social Psychology Bulletin,30,4*,475-486.

- Sheldon, K.M., Houser-Marko, L. & Kasser, T. (2006). Does autonomy increase with age? Comparing the goal motivations of college students and their parents. in: *Journal of Research in Personality*, 40, 2, 168-178.
- Sobel, M.E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. In: *Leinhard, S. (Ed.) (1982), Sociological methodology*. 290-312. San Francisco: Jossey-Bass.
- Sokolowski, K. (1993). *Emotion und Volition*. Göttingen: Hogrefe.
- Sokolowski, K. (1996). Wille und Bewußtheit. in: *Kuhl, J. & Heckhausen, H. (Hg): Enzyklopädie der Psychologie, C, IV, Göttingen: Hogrefe*. 485-530.
- Sokolowski, K. (1997). Sequentielle und imperative Konzepte des Willens. *Psychologische Beiträge*, 39, 339-369.
- Sokolowski, K. (1999). Handeln in kritischen Situationen - wenn Vorhaben versagen. in: *Alfermann, D. & Stoll, O. (Hrsg.), Motivation und Volition im Sport-vom Planen zum Handeln, Köln: bps*, 27-40.
- Sokolowski, K. & Schmalt, H.-D. (1996). Emotionale und motivationale Einflußfaktoren in einer an-schlußthematischen Konfliktsituation. *Zeitschrift für Experimentelle Psychologie*, XLIII, 3, 461-482.
- Sokolowski, K. & Kehr, H.M. (1999). Zum differentiellen Einfluß von Motiven auf die Wirkung von Führungstrainings. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 20(3), 192-202.
- Sokolowski, K., Schmalt, H.-D., Langens, Th. & Puca, R.M. (2000). Assessing Achievement, Affiliation and Power Motives All at Once: The Multi-Motive-Grid (MMG). *Journal of Personality Assessment*, 74(1), 126-145.
- Sokolowski, K. & Heckhausen, H. (2006). Soziale Bindung: Anschlussmotivation und Intimitätsmotivation. in: *Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.), Motivation und Handeln, Heidelberg: Springer Medizin Verlag*, 193-207.
- Spada, H. (Hrsg.) (1990). *Allgemeine Psychologie*. Bern: Verlag Hans Huber
- Stiensmeier-Pelster, J. & Heckhausen, H. (2006). Kausalattributionen von Verhalten und Leistung. in: *Heckhausen, J. & Heckhausen, H. (Hrsg.), Motivation und Handeln, Heidelberg: Springer Medizin Verlag*, 355-392.
- Strachman, A. & Gable, S.L. (2006). What You Want (and Do Not Want) Affects What You See (and Do Not See): Avoidance Social Goals and Social Events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 11, 1446-1458.

- Taylor,S.E. & Gollwitzer,P.M.(1995).Effects of Mindset on Positive Illusions.*Journal of Personality and Social Psychology*,69,No.2,213-226.
- Thrash,T.M. & Elliot,A.J.(2002).Implicit and Self-Attributed Achievement Motives:Concordance and Predictive Validity.*Journal of Personality*,70:5,729-755.
- Watson,J.B.(1913).Psychology as the behaviorist views it.*Psychological Review*,20,158-177.
- Weiner,B. & Kukla,A.(1970).An attributional analysis of achievement motivation.*Journal of Personality and Social Psychology*,15,1-20.
- Winter,D.G.,John,O.P.,Stewart,A.J.,Klohn,E.C. & Duncan,L.E.(1998).Traits and Motives:Toward an Integration of Two Traditions in Personality Research.*Psychological Review*,105,2,230-250.

Verzeichnis der Anhänge

Anhang 1	Multi-Motiv-Gitter
Anhang 2	„Satisfaction with Life Scale“ (eigene Übersetzung)
Anhang 3	Fragebogen „Motivationale Autonomie“
Anhang 4	Zielfragebogen
Anhang 5	Theoriegeleitete Zuordnung der Zielitems zu Motivkomponenten
Anhang 6	Allgemeine Instruktion
Anhang 7	Spezifische Instruktion
Anhang 8	Muster „Gedankenprotokoll“
Anhang 9	Ratingvariablen
Anhang 10	Informationen zu Kontaktpersonen
Anhang 11	Zusatzinformationen zu Kontaktpersonen
Anhang 12	Codierungsschlüssel für Gedankenprotokolle
Anhang 13	Codierungsschlüssel für aufsuchende und meidende Gedankeninhalte

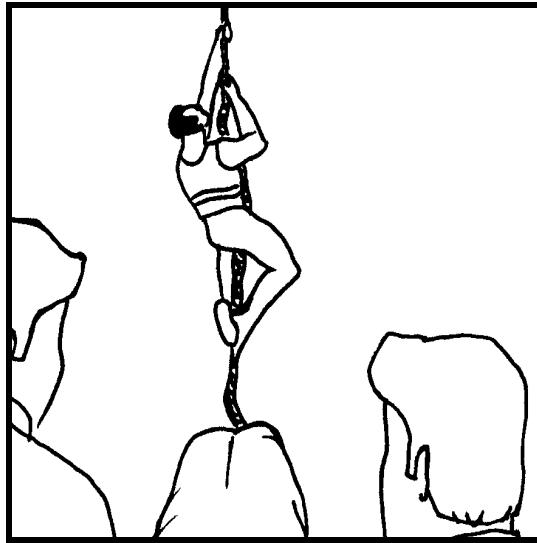
Bildinterpretationen

Alle Menschen befinden sich täglich in verschiedenen, ständig wechselnden Lebenssituationen. Mit dem Wechsel der Situationen ändern sich natürlich auch Gedanken und Gefühle. Bekannterweise gibt es dabei auch große Unterschiede zwischen Menschen. Hier geht es um die Bereitschaft, sich in soziale Situationen hineinzusetzen.

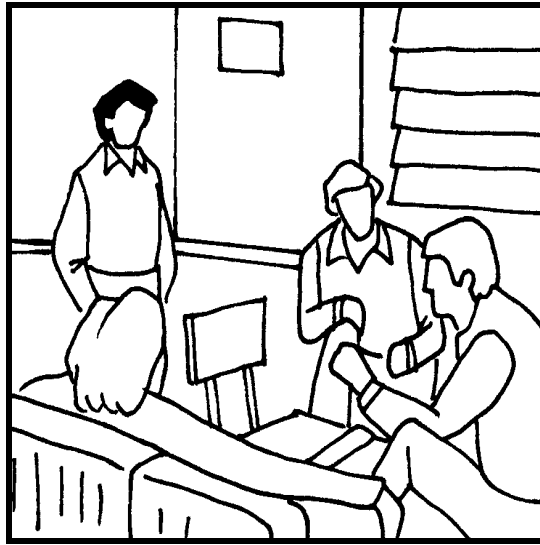
Im folgenden sehen Sie einige Bilder und jeweils darunter einige Aussagen. Jede Bildsituation soll eine alltägliche Lebenssituation darstellen. Die Bilder sind bewusst nicht ganz deutlich dargestellt. Versuchen Sie daher, Ihrer Phantasie freien Lauf zu lassen, und versetzen Sie sich in die Rolle einer beliebigen Person auf dem Bild.

Unter jedem Bild stehen eine Reihe von Gedanken, Gefühlen und Erlebnisweisen, die man in dieser Situation haben kann. Prüfen Sie bitte zu jeder einzelnen Aussage, ob diese in der dargestellten Situation zutrifft oder nicht, und kreuzen Sie dann das Feld für „ja“ oder für „nein“ an. Denken Sie darüber nicht lange nach, sondern versuchen Sie, Ihrem spontanen Eindruck zu folgen.

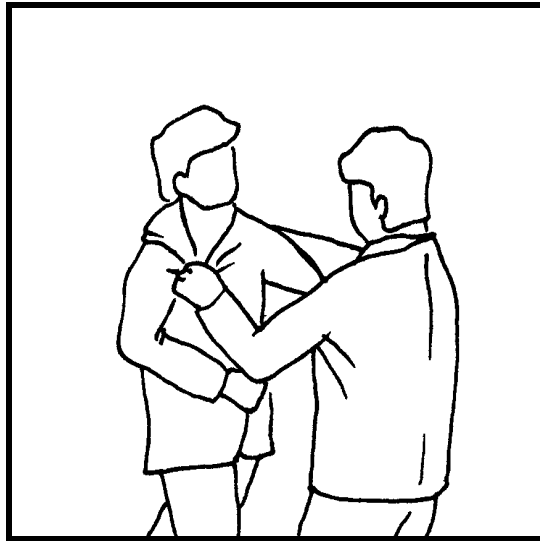
Wenn Sie so alle Aussagen zu einem Bild beantwortet haben, gehen Sie zum nächsten Bild über.



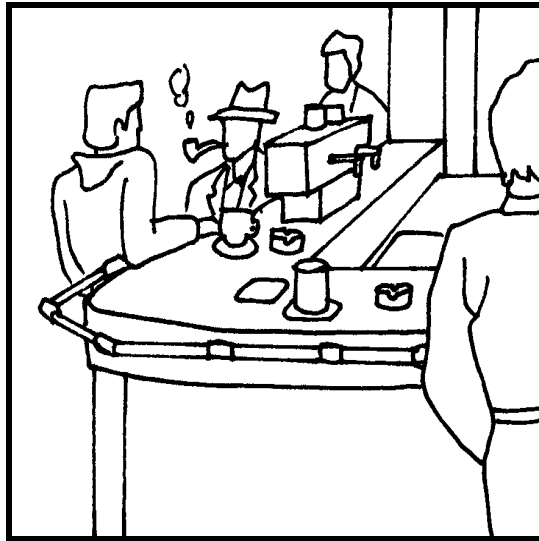
	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



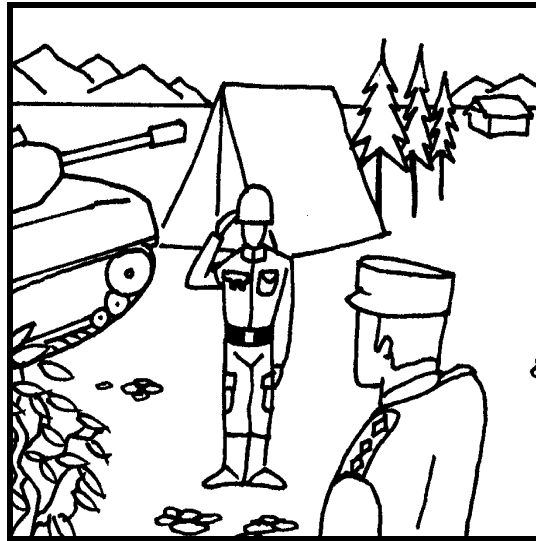
	JA	NEIN
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Man fürchtet, den anderen zu langweilen</i>		



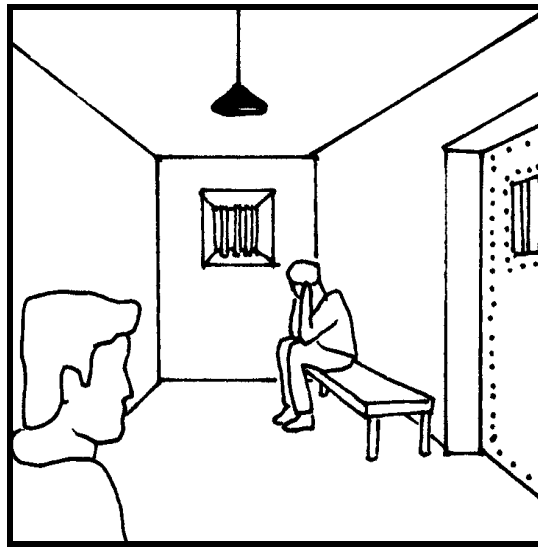
	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		



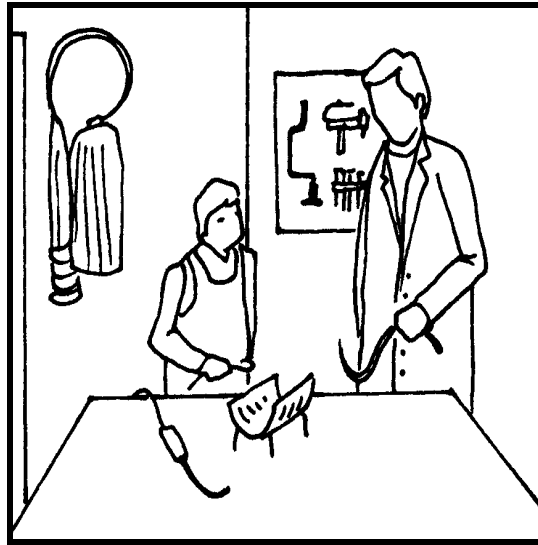
	JA	NEIN
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Man fürchtet, den anderen zu langweilen</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



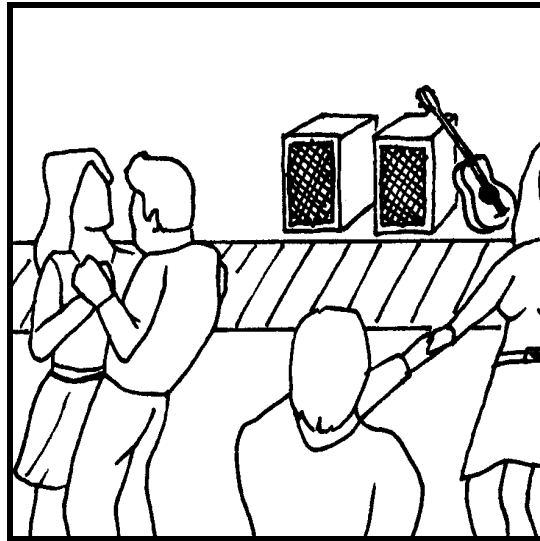
	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		



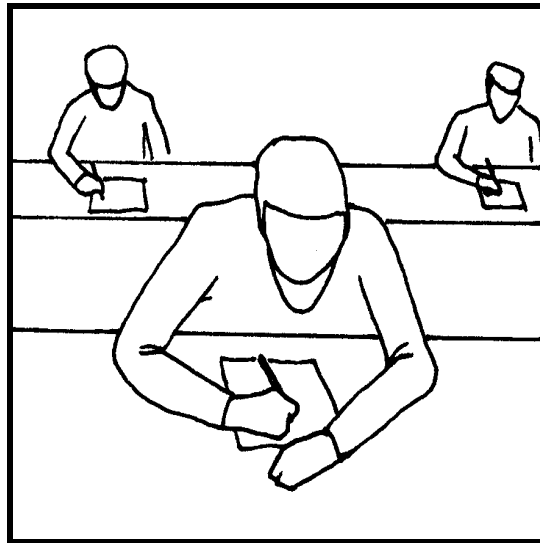
	JA	NEIN
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Man fürchtet, den anderen zu langweilen</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		



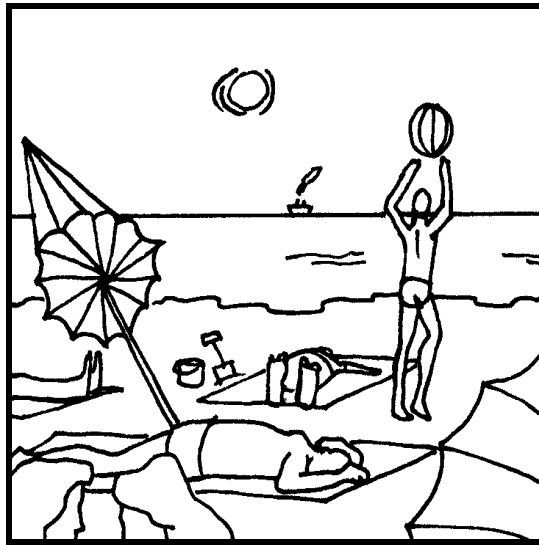
	JA	NEIN
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



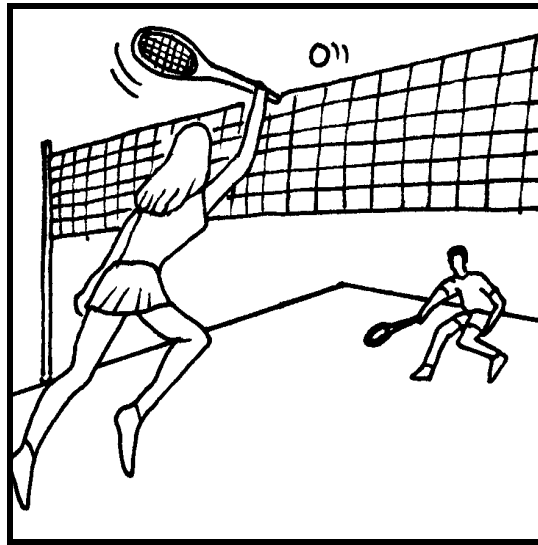
	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Man fürchtet, den anderen zu langweilen</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



	JA	NEIN
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		



	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Man fürchtet, den anderen zu langweilen</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



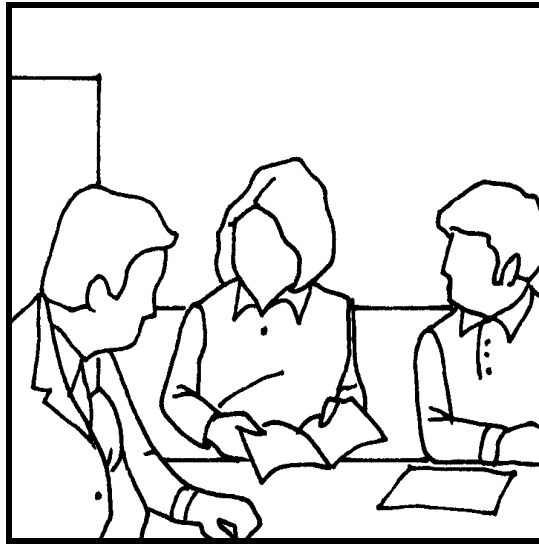
	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



	JA	NEIN
<i>Sich hierbei den Erfolg zutrauen</i>		
<i>Bei diesen Aufgaben an mangelnde spezielle Fähigkeiten denken</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Hier schwierige Aufgaben lieber nicht sofort in Angriff nehmen</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



	JA	NEIN
<i>Man ist froh, den anderen getroffen zu haben</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Selber Einfluß haben wollen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		
<i>Hier kann man das eigene Ansehen erhöhen</i>		



	JA	NEIN
<i>Hier kann das eigene Ansehen verloren gehen</i>		
<i>Hier kann man leicht vom anderen zurückgewiesen werden</i>		
<i>Die Macht anderer befürchten</i>		
<i>Hierbei Stolz empfinden, weil man etwas kann</i>		
<i>Man fürchtet, den anderen zu langweilen</i>		
<i>Man hofft, dem anderen näher zu kommen, wenn man selbst die Initiative ergreift</i>		

Anhang 2 – „Satisfaction with Life Scale (SWLS)“ (eigene Übersetzung)

Nachfolgend finden Sie fünf Aussagen, denen Sie für sich persönlich vielleicht zustimmen, oder die Sie vielleicht ablehnen. Ordnen Sie bitte jeder Aussage entsprechend Ihrer Zustimmung oder Ablehnung eine der folgenden Ziffern zu:

- 1 = ich lehne vollständig ab
- 2 = ich lehne ab
- 3 = ich lehne eher ab
- 4 = ich stimme weder zu, noch lehne ich ab
- 5 = ich stimme eher zu
- 6 = ich stimme zu
- 7 = ich stimme vollständig zu

Setzen Sie bitte die entsprechende Ziffer auf die jeweilige Linie hinter der Aussage. Bitte seien Sie ehrlich und offen in Ihrer Antwort.

- 1. Überwiegend entspricht mein Leben meinen Idealvorstellungen _____
- 2. Meine Lebensumstände sind überdurchschnittlich gut _____
- 3. Ich bin mit meinem Leben zufrieden _____
- 4. Bisher habe ich die für mich wichtigen Dinge in meinem Leben erreicht _____
- 5. Wenn ich mein Leben nochmals leben könnte würde ich fast nichts ändern. _____

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit.

Anhang 3 – Fragebogen „Motivationale Autonomie“

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen , indem Sie je nach dem Grad Ihrer Zustimmung ein Kästchen ankreuzen:

1. Ich bin sicher, dass die Dinge, die ich tue, meinen Bedürfnissen entsprechen.

stimmt gar nicht **stimmt ganz genau**

2. Ich denke, dass das, was ich tue, auf meine eigene Entscheidung zurückgeht.

stimmt gar nicht **stimmt ganz genau**

3. Ich habe manchmal das Gefühl, dass ich Dinge anstrebe, die ich eigentlich gar nicht will.

stimmt gar nicht **stimmt ganz genau**

Anhang 4 - Zielfragebogen

Zielfragebogen

Unser Verhalten und unsere Gedanken sind meistens von bestimmten Absichten oder Wünschen bestimmt, deren Verwirklichung wir für erstrebenswert halten.

Solche Absichten oder Wünsche könnte man auch als angestrebte „Zustände“ oder Ergebnisse bezeichnen, die wir gern erzielen möchten.

Mit anderen Worten: wir haben Ziele. Manche davon sind uns ganz klar, andere verfolgen wir vielleicht eher „automatisch“, ohne jemals viel darüber nachgedacht zu haben.

Solche Ziele können z.B. sein „Ich möchte beruflich weiterkommen“ oder „Viel Zeit mit meinen Freunden zu verbringen“.

Unsere Ziele können sich auch danach unterscheiden, ob wir etwas Erhofftes/Angenehmes (z.B. eine Beförderung) erreichen wollen, oder ob wir etwas Befürchtetes/Unangenehmes (z.B. im Gespräch zu erröten) vermeiden wollen.

Ziele beziehen sich selbstverständlich auf alle denkbaren Lebensbereiche, wie z.B. den Freundeskreis, Beruf, Freizeitgestaltung, Familienleben, Hobby etc.

Dieser Fragebogen enthält eine Liste solcher möglichen Ziele.

Geben Sie bitte bei allen Zielen des folgenden Fragebogens durch Ankreuzen an, inwieweit dieses Ziel für Sie persönlich zutrifft oder nicht.

Versuchen Sie, das Ausmaß des Zutreffens für Sie persönlich möglichst auf Erinnerungen an Ihr eigenes Verhalten oder an ihre „typischen“ Bestrebungen zu gründen.

Trifft ein Ziel **gar nicht** auf Sie zu, kreuzen Sie so an:

Trifft auf mich **X**-----□-----□-----□-----□-----□-----□-----□ zu
Gar nicht vollständig

Trifft ein Ziel **vollständig** auf Sie zu, kreuzen Sie so an:

Trifft auf mich □-----□-----□-----□-----□-----□-----□-----**X** zu
Gar nicht vollständig

Selbstverständlich können Sie alle Zwischenabstufungen (Kästchen) zum Ankreuzen nutzen, um anzugeben, daß ein Ziel in einem bestimmten Umfang zutrifft.

Ihre Ankreuzungen sollen ausdrücken, inwieweit **Sie persönlich** dieses Ziel verfolgen !

Am Ende von Teil eins des Fragebogens möchten wir Sie bitten, **eigene Ziele** aufzuschreiben, wenn der Fragebogen Ziele, die für Sie wichtig sind, gar nicht enthält. Beschreiben Sie solche eigenen Ziele möglichst in einem oder zwei Sätzen.

Bitte verfahren Sie nun so, wie auf der Vorderseite beschrieben ! Geben Sie an, inwieweit Sie folgende Ziele verfolgen.

1. Eine einflußreiche Position im Beruf erreichen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

2. Meine berufliche Position nicht von anderen streitig machen lassen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

3. Beim Kennenlernen anderer Menschen nicht so schüchtern sein

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

4. Neue und herausfordernde Aktivitäten ausprobieren

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

5. Schneller und besser als geplant mit meinen Aufgaben vorankommen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

6. Es vermeiden, als langweiliger Gesprächspartner angesehen zu werden

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

7. Vermeiden, etwas Dummes zu sagen oder zu tun

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

8. Situationen vermeiden, die an die Grenze meiner Fähigkeiten gehen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

9. Nicht von Anderen abgewiesen werden

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

10. Nicht zu sehr von Anderen abhängig zu sein

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
-----------------	--	----

Gar nicht	vollständig
-----------	-------------

11. Andere überzeugen und für meine Ansichten begeistern

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

12. Interessante Menschen kennenlernen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

13. Möglichst viel Zeit mit Freunden zu verbringen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

14. Von Anderen häufig um Rat gefragt zu werden

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

15. Meine Anspannung in wichtigen Gesprächen nicht erkennen lassen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

16. Mir nicht so viele Sorgen über meine Aufgaben machen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

17. Bessere Leistungen als Andere erbringen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

18. Nicht erröten wenn ich vor einer Gruppe sprechen muß

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

19. Freizeitbeschäftigungen danach aussuchen, daß ich andere Leute treffen kann

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

20. Dinge so gut erledigen, wie ich kann

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

21. Situationen vermeiden, in denen ich plötzlich im Mittelpunkt stehen könnte

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

22. Mich von Anderen nicht beeinflussen lassen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

23. Ein interessanter Gesprächspartner für Andere sein

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

24. Anderen zeigen was ich kann

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

25. Immer wieder Neues lernen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

26. Auf Andere zugehen und aktiv Kontakt suchen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

27. Mein Ansehen nicht beschädigen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

28. Respektiert werden

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

29. Mißerfolge vermeiden

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

30. Mich nicht von der Menge meiner Aufgaben überwältigen lassen

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

31. Vermeiden, daß meine Meinung für Andere belanglos ist

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

32. Immer die Kontrolle über die Situation behalten

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

33. Mitglied in einem Verein oder Club werden

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

34. Meine speziellen Fähigkeiten weiterentwickeln

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

35. Mit meinen Aufgabenerledigungen nicht in Verzug geraten

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

36. Nicht von Konkurrenten ausgetrickst zu werden.

Trifft auf mich	<input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/> ----- <input type="checkbox"/>	zu
Gar nicht		vollständig

Sollten in der bearbeiteten Liste von Ihnen persönlich verfolgte, wichtige Ziele gar nicht enthalten sein, können Sie hier solche individuellen Ziele nennen. Versuchen Sie, Ihre Ziele in ein oder zwei Sätzen zu beschreiben. Sortieren Sie Ihre individuellen Ziele nach der Wichtigkeit (A= mein wichtigstes Ziel; B=das zweit-wichtigste Ziel;C=das drittwichtigste Ziel, u.s.w.)

A: _____

B: _____

C: _____

D: _____

Teil 2

Diesen Teil bitte auch dann bearbeiten, wenn Sie unter A-D keine Angaben gemacht haben!

Bitte nennen Sie zunächst durch Angeben der Zielnummer (im Fragebogen) oder des Buchstabens (für eventuell genannte individuelle Ziele) Ihre **vier wichtigsten Ziele** :

Ziel 1: _____
Ziel 2: _____
Ziel 3: _____
Ziel 4: _____

Die folgenden Fragen beziehen sich nun auf diese Ziele 1 bis 4 :

1. Wie sehr würde es Sie ganz persönlich erfreuen, dieses Ziel zu erreichen?

gar nicht ------------------------------ sehr stark

Ziel 1: ------------------------------

Ziel 2: ------------------------------

Ziel 3: ------------------------------

Ziel 4: ------------------------------

2. Wie verbindlich haben Sie sich persönlich daran gebunden, dieses Ziel zu erreichen?

gar nicht ------------------------------ sehr stark

Ziel 1: ------------------------------

Ziel 2: ------------------------------

Ziel 3: ------------------------------

Ziel 4: ------------------------------

3. Wie wichtig ist dieses Ziel nach Ihrer Einschätzung in Ihrem Leben?

unwichtig ------------------------------ absolut wichtig

Ziel 1: ------------------------------

Ziel 2: ------------------------------

Ziel 3: ------------------------------

Ziel 4: ------------------------------

4. Geht dieses Ziel Ihrer Ansicht nach vollständig auf ihr persönliches Interesse und auf die Wertigkeit für Sie ganz persönlich zurück (=selbstbestimmt), oder liegen die

Gründe für dieses Ziel eher in Anforderungen, die andere Personen oder „die Umstände“ an Sie stellen (=fremdbestimmt)?

hoch selbstbestimmt ----------------------------------- hoch fremdbestimmt

Ziel 1: -----------------------------------

Ziel 2: -----------------------------------

Ziel 3: -----------------------------------

Ziel 4: -----------------------------------

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit !

Anlage 5 – Theoriegeleitete Zuordnung der Zielitems zu Motivkomponenten

*AA=Anschluß-Aufsuchen;AM=Anschluß-Meiden;LA=Leistung-Aufsuchen;
LM=Leistung-Meiden;MA=Macht-Aufsuchen;MM=Macht-Meiden

Item:	Motiv:
1. Eine einflußreiche Position im Beruf erreichen	MA*
2. Meine berufliche Position nicht von anderen streitig machen lassen	MM
3. Beim Kennenlernen anderer Menschen nicht so schüchtern sein	AM
4. Neue und herausfordernde Aktivitäten ausprobieren	LA
5. Schneller und besser als geplant mit meinen Aufgaben vorankommen	LA
6. Es vermeiden, als langweiliger Gesprächspartner angesehen zu werden	AM
7. Vermeiden, etwas Dummes zu sagen oder zu tun	LM
8. Situationen vermeiden, die an die Grenze meiner Fähigkeiten gehen	LM
9. Nicht von Anderen abgewiesen werden	AM
10. Nicht zu sehr von Anderen abhängig zu sein	MM
11. Andere überzeugen und für meine Ansichten begeistern	MA
12. Interessante Menschen kennenlernen	AA
13. Möglichst viel Zeit mit Freunden zu verbringen	AA
14. Von Anderen häufig um Rat gefragt zu werden	MA
15. Meine Anspannung in wichtigen Gesprächen nicht erkennen lassen	AM
16. Mir nicht so viele Sorgen über meine Aufgaben machen	LM
17. Bessere Leistungen als Andere erbringen	LA
18. Nicht erröten, wenn ich vor einer Gruppe sprechen muß	AM
19. Freizeitbeschäftigungen danach aussuchen, daß ich andere Leute treffen kann	AA

20. Dinge so gut erledigen, wie ich kann	LA
21. Situationen vermeiden, in denen ich plötzlich im Mittelpunkt stehen könnte	AM
22. Mich von Anderen nicht beeinflussen lassen	MM
23. Ein interessanter Gesprächspartner für Andere sein	AA
24. Anderen zeigen was ich kann	MA
25. Immer wieder Neues lernen	LA
26. Auf Andere zugehen und aktiv Kontakt suchen	AA
27. Mein Ansehen nicht beschädigen	MM
28. Respektiert werden	MA
29. Mißerfolge vermeiden	LM
30. Mich nicht von der Menge meiner Aufgaben überwältigen lassen	LM
31. Vermeiden, daß meine Meinung für Andere belanglos ist	MM
32. Immer die Kontrolle über die Situation behalten	MA
33. Mitglied in einem Verein oder Club werden	AA
34. Meine speziellen Fähigkeiten weiterentwickeln	LA
35. Mit meinen Aufgabenerledigungen nicht in Verzug geraten	LM
36. Nicht von Konkurrenten ausgetrickst zu werden.	MM

Anhang 6 – Allgemeine Instruktion

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

Diese Untersuchung besteht aus mehreren Teilen.

Im ersten Teil werden Sie ein rechnergestütztes Fragebogenverfahren bearbeiten.

Anschließend werden Sie – ebenfalls per Rechner – durch den zweiten Teil des Experimentes geführt.

Lesen Sie während des computergesteuerten Teils alle Instruktionen in Ruhe und sorgfältig durch. Es besteht kein Zeitlimit.

An einigen Stellen dieses zweiten Teils werden Sie gebeten, einen Fragebogen zu „spontanen Gedanken“ auszufüllen. Diese Fragebogen wird Ihnen die Versuchsleiterin gleich aushändigen, so dass Sie ihn jeweils zum angeforderten Zeitpunkt unmittelbar ausfüllen können.

Uns interessiert, welche Gedanken Ihnen an den entsprechenden Stellen des Experimentes spontan „durch den Kopf gehen“. Daher ist es wichtig, dass Sie bei Aufforderung unmittelbar den Fragebogen bearbeiten und ohne langes Nachdenken versuchen, diese aktuellen Gedankeninhalte aufzuschreiben. Das sollte je Erhebungszeitpunkt nicht länger als etwa 1-2 Minuten dauern – so ist am ehesten gewährleistet, dass Sie wirklich spontan antworten.

Über den Ablauf des dritten Teils werden Sie im Verlaufe des zweiten Teils informiert.

Bitte lesen Sie alle Instruktionen, die Sie über PC erhalten, sorgfältig durch. Bei Verständnisproblemen wenden Sie sich an die Versuchsleiterin.

Wenn Sie diese Instruktion gelesen und verstanden haben, geben Sie bitte der Versuchsleiterin Bescheid. Anschließend startet das Experiment.

Anlage 7 – Spezifische Instruktion

Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

dieses Experiment dient der Untersuchung des Kontaktverhaltens beim ersten Kennenlernen bislang unbekannter Menschen.

Soweit man bisher weiß, gibt es verschiedene sogenannte Kontakttypen, die sich dahingehend unterscheiden, wie schnell und wie aktiv der Kontakt zu Unbekannten aufgenommen wird, und wie solche Situationen subjektiv erlebt werden.

Das eigene gefühlsmäßige Erleben solcher Situationen und die dem/der Unbekannten entgegengebrachte Sympathie sind offenbar sehr unterschiedlich.

Mann kann sagen, daß die „Geschicklichkeit“, eine zwanglose und positiv empfundene Kontaktaufnahme zu gestalten, sehr unterschiedlich ausgeprägt ist.

Um einige der gerade beschriebenen Prozesse zu untersuchen, treffen Sie gleich in einem Nebenraum mit einer Ihnen unbekanntem Person zusammen. Sie werden eine zuvor festgelegte Zeit miteinander verbringen, die Sie frei gestalten können. Sie sollten aber versuchen, z.B. durch ein Gespräch, gegenseitig angenehm empfundenen, positiven Kontakt miteinander aufzunehmen.

Wie Sie das genau machen, bleibt Ihnen überlassen.

Nach dem Treffen haben Sie die Aufgabe, eine Beurteilung des Kontaktverhaltens der anderen Person abzugeben, sowie ihren „Kontakttyp“ einzuschätzen. Sie werden in gleicher Weise eingeschätzt.

Vor dem Zusammentreffen erhalten Sie in diesen Instruktionen weitere Informationen und sollen einige Frage beantworten.

Anhang 8 – Gedankenprotokoll

VP: _____

Spontane Gedanken – 1

Mein unmittelbar letzter Gedanke war:

Mein erster Gedanke war:

Dazwischen hatte ich folgende Gedanken:

Anhang 9 - Ratingvariablen

Ratings: Bewertung,		Optimismus,Commitment, Anstrengungserwartung, emot. Handlungspläne
Optimismus:	(-)	es ist wahrscheinlich, dass die Kontaktaufnahme nicht so erfolgreich verläuft
	(+)	ich werde es schaffen, einen positiven Kontakt herzustellen
Sympathiewirkung:	(-)	ich befürchte, dass die Kontaktperson mich nicht so sympathisch einschätzen wird
	(+)	ich bin zuversichtlich, selbst sympathisch zu wirken
Geschicklichkeit	(-)	Meist bin ich in solchen Situationen nicht so geschickt
	(+)	Ich glaube, dass ich im Umgang mit Anderen ganz souverän bin
Commitment:	(+)	ich bin fest entschlossen, einen positiven Kontakt aufzubauen
	(-)	ich glaube, hier werde ich mich nicht sonderlich engagieren
Anstrengungserwartung:	(-)	Insgesamt wird das sicher anstrengend
	(+)	Einen angenehmen Kontakt aufzubauen wird mir leicht fallen
Emotionale Bewertung:	(-)	Wenn ich an das Zusammentreffen denke, habe ich eher ungute Gefühle
	(+)	Diese Aufgabe wird mir sicher Spaß machen
Handlungsklarheit:	(-)	Ich weiß noch gar nicht, wie ich mich bei diesem Treffen verhalten soll
	(+)	Ich habe eine ziemlich klare Vorstellung davon, wie ich einen guten Kontakt herstellen kann

Anhang 10 – Informationen zu Kontaktpersonen

Kontaktperson A:

A beschreibt sich selbst als introvertiert und schüchtern
A ist nicht so gern in Gesellschaft vieler Menschen, A ist dann eher unwohl
Die Freizeit verbringt A am liebsten mit der Lektüre klassischer Literatur
A hat wenig Freunde, zu diesen aber ein enges Verhältnis
A studiert im Lehramtsstudiengang im 6. Semester
A möchte später Deutsch und Kunst unterrichten
A wohnt zur Zeit in Wuppertal
A`s Geburtsort ist Gummersbach im Bergischen Land

Kontaktperson B:

B ist ein offener und geselliger Typ
B fühlt sich unter Menschen richtig wohl
B ist sportlich und in mehreren Sportvereinen aktiv
B hat viele Freunde, mit denen B auch viel Zeit verbringt
B studiert Psychologie im 4. Semester
B`s Berufspläne sind noch ziemlich unbestimmt
B wohnt in seiner Geburtsstadt Recklinghausen
B würde gern in Berlin leben

Kontaktperson C:

C bezeichnet sich selbst als Einzelgänger
C verbringt seine Zeit gern allein, fühlt sich aber auch im Umgang mit Anderen nicht unwohl
C ist sehr zielstrebig und studiert daher auch in seiner Freizeit intensiv
C hat einen langjährigen, kleinen Freundeskreis, der ähnliche Interessen verfolgt wie C
C studiert Philosophie und Geschichte im 2. Semester
Beruflich fühlt C sich eher zu kreativ-künstlerischer Tätigkeit hingezogen
C wohnt in Wuppertal in einer WG
C überlegt, aufs Land zu ziehen.

Anhang 11 – Zusatzinformationen zu Kontaktpersonen

Kontaktperson A:

A`s Eltern betreiben einen kleinen landwirtschaftlichen Nebenerwerbsbetrieb

A hat einen Bruder

A ist Vegetarier

Kontaktperson B:

B`s Eltern sind Lehrer an einer Realschule

B hat keine Geschwister

B gewöhnt sich gerade das Rauchen ab

Kontaktperson C:

C`s Vater ist selbständiger Tischlermeister

C hat eine Schwester

C ißt gerne Pizza

Anhang 12- Codierungsschlüssel für Gedankenprotokolle

Schlüssel zur Codierung der Gedankenprotokolle

Motivational

Bewertungen/ Überlegungen zur kommenden Situation

Das wird Spaß machen..., wie wird das Gespräch verlaufen?...,habe ich keine Lust zu ...

Bewertungen/Überlegungen zu den angekündigten/beschriebenen Personen

A passt wohl eher zu mir., wie wird die Person sein?., ist eine interessante Person...

Handlungs- oder Situationsergebniserwartungen / Erfolgs- oder Mißerfolgserwartungen

das wird nichts in so einer Situation...,wenn ich offen bin, wird das schon werden...

Gedanken/ Erwartungen über die Bewertung der eigenen Person/des eigenen

Kontaktverhaltens

wie wird man mich beurteilen...? , ich weiß um mein miserables Kontaktverhalten...,

Metamotivation

Was sind für mich Auswahlkriterien...?, habe ich mich richtig entschieden?..., schwere Entscheidung...

Volitional

Planung konkreter Schritte oder einer Strategie in der Kontaktsituation

erstmal werde ich nur zuhören..., mann könnte anschließend ins Cafe gehen...,

Gedanken / Planungen zu generellen Verhaltensoptionen in der Kontaktsituation

wie soll ich mich verhalten?, ..was soll ich als erstes sagen?.....,

Aufgabenirrelevant

Gedanken über den Fortgang oder Zweck des Experimentes

Was will man da herausfinden?., ob ich wirklich jemanden treffen werde?...,was sollen diese Bewertungen?...

Gedanken über Vorhaben außerhalb des Experimentes/ andere Personen

gleich gehe ich in die Mensa...,ich muß meine Mutter anrufen., ich muß gleich ins Seminar...,

Stimmungen/ Zustände ohne offensichtlichen Bezug zum Experiment

ich bin müde., ich habe Hunger...,

Anhang 13 – Codierungsschlüssel für aufsuchende und meidende Gedankeninhalte

Als motivational codierte Gedanken werden weiter untergliedert nach:

Aufsuchenorientierte Gedanken

Hoffnungsvolle, optimistische Erwartungen
sicher ist es nett, A kennenzulernen...

Positive Bewertungen der Aufgabe oder Personen
interessante Personen..., A wirkt sympathisch...

Positive Gefühle in Bezug zu der Aufgabe
das macht sicher Spaß..., das wir lustig...

Interesse
das wird interessant..., ich bin gespannt, B kennenzulernen...

Meidenorientierte Gedanken

Pessimistische, furchtbezogene Erwartungen
ob das was wird in der Situation..., hoffentlich bin ich nicht zu gehemmt..., ich will mich nicht blamieren...

Negative Bewertungen der Aufgabe oder Personen
in so einer künstlichen Situation kann das nichts werden..., eigentlich ist keine der Kontaktpersonen mein Typ...,

Negative Gefühle in Bezug zur Aufgabe
ein bißchen Bedenken habe ich da schon..., O je, was kommt da auf mich zu ...,Angst...,

Desinteresse
da habe ich jetzt gar keine Lust zu..., eigentlich will ich das hier gar nicht...,

Neutrale Gedanken

Alle nicht als Aufsuchen oder Meiden kategorisierbare Gedanken.